

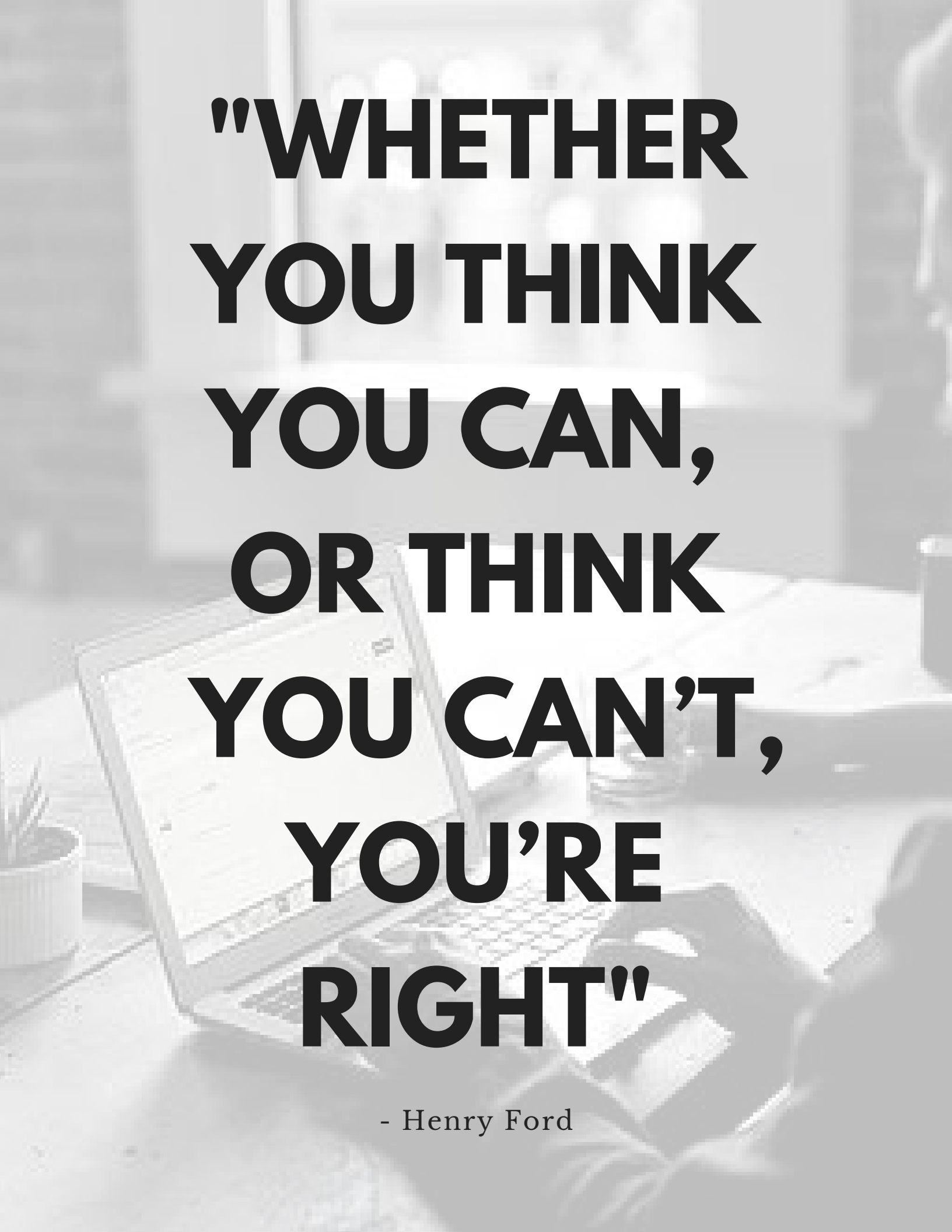
OC-Q

Issue No. 6 | Oktober 2021

Mirian Hendriks van MHF Studio



Deze editie
Agenda
Personal Branding
Financiën
Vitaal Ondernemen
Mobiliteit



**"WHETHER
YOU THINK
YOU CAN,
OR THINK
YOU CAN'T,
YOU'RE
RIGHT"**

- Henry Ford

OCMN ONLINE OKTOBER / NOVEMBER 2021

Meet Me @ Monday Morning

Wekelijks op iedere Maandag

18 oktober: 09:00 - 10:00 uur

25 oktober: 09:00 - 10:00 uur

1 november: 09:00 - 10:00 uur

Vrijdag 5 november: 6th SotU

8 november: 09:00 - 10:00 uur

15 november: 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

Website: 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



OVER DEZE EDITIE

Het OC-Q Magazine is inmiddels een begrip geworden binnen en buiten het #OCMN netwerk. Met de thema editie Vitaal Ondernemen is dat zeker gebleken uit het grote aantal reacties die de redactie mochten ontvangen.

En nu verder!

Met OC-Q gaan we in volle vaart verder. De vaste indeling wordt gebaseerd op de aandachtsgebieden die volgens mij van groot belang en relevant zijn voor ondernemers. Daarmee wordt het mogelijk om heel gericht per aandachtsgebied informatie te publiceren en als eenheid te delen. Daaromheen komt de algemene OCMN informatie met voorwoord, agenda, advertenties en informatie die niet in een enkel aandachtsgebied te vatten is.

En er is meer!

Online is OCMN uitgebreid met de Social Lounge. Dit is de 24 uur per dag toegankelijke online omgeving ([powered by Airmeet](#)) waar je elkaar kunt ontmoeten, speednetwerken, tafelgesprekken kunt houden en ook voor ieder aandachtsgebied een Thema-tafel is ingericht waar je gezamenlijk webinars, presentaties, workshops kunt volgen of geven.

Wat zijn nu de aandachtsgebieden?

Personal Branding ~ Financiën ~ Vitaal Ondernemen ~ Mobiliteit
Ieder aandachtsgebied biedt een vast podium voor een columnist. Interesse? Meld je bij de redactie, Chantal Oosterbeek - info@ocmn.nl

Voor nu, veel leesplezier met deze oktober editie en op naar november met de 6th OCMN State of the Union - November 5th, 2021 "We've only just begun."

Peter Klink
OCMN Management



AGENDA OKTOBER / NOVEMBER 2021

OPEN COFFEE DE BILT

Donderdag 21 oktober
09:00 - 11:00 uur

Aanmelden: OCDeBilteo@gmail.com

21

DE UTRECHTER ONDERNEMERS BORREL

Vrijdag 29 oktober
17:00 - 20:00 uur
Aanmelden: [LinkedIn](#)

29

Wekelijks

MEET ME @ MONDAY MORNING

Elke maandag
09:00 - 10:00 uur
mondaymorning.network

26

BNI PENELOPE BEZOEKERSDAG

Dinsdag 26 oktober
07:00 - 08:30 uur
Aanmelden: bni-utrecht-west.nl

05

6TH OCMN STATE OF THE UNION

vrijdag 5 november

OOK EEN EVENEMENT
VOOR IN DE AGENDA?

info@ocmn.nl

Nieuw: de Utrechter Ondernemers Borrel!



Duurzaam, lokaal en ondernemend. Dat is de Utrechter Ondernemers Borrel. Vrijdag 29 oktober is de primeur. Ben jij erbij?

Nu staan ze nog met z'n tweeën met een biertje in hun hand bij Stadsbrasserie De Utrechter (zie foto). Voortaan hopen ze er elke laatste vrijdag van de maand met tientallen Utrechtse ondernemers en organisaties te kunnen netwerken. Olga Leever (de schone schrijfster) en Maurits Riton Logtenberg (MacLeasy) zijn de initiatiefnemers van De Utrechter Ondernemers Borrel. Jaren geleden waren ze mede-organisator van de Mariaborrel van Utrecht Netwerk. Maurits en Olga vonden het tijd worden voor een nieuwe laagdrempelige ondernemersborrel in hartje stad. Stadsbrasserie De Utrechter, tegenover Tivoli Vredenburg, ondersteunt het initiatief van harte.

Sluit je werkweek af, kom netwerken en waarde creëren! Vrijdag 29 oktober van 17.00 tot 20.00 uur bij De Utrechter aan het Vredenburg. Daarna elke laatste vrijdag van de maand.



Dit event heeft een eigen LinkedIn-groep: [De Utrechter Ondernemers Borrel](#). Meld je aan bij de groep en laat weten dat je erbij bent!

NETWERKEN - WEBINARS - TAFELGESPREKKEN

Social Lounge

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



OCMN introduceert de Social Lounge

Wat is dat, de Social Lounge?

De online omgeving die de hele maand, 24 uur per dag toegankelijk is. Gratis, simpele registratie zonder e-mail of wachtwoord, handig om te netwerken.

Wat kan je daar?

- Gemakkelijk contacten leggen en relaties onderhouden
- Aanschuiven aan open gesprek tafels en thema tafels
- Kennismaken met ondernemers die aan een branded-table je over hun aanbod informeren en expertise delen
- Gratis gebruik van kan maken om met anderen af te spreken wanneer je dat wilt alsof je in een hotel-lounge bent.

En de Meet Me @ Monday Morning sessies dan?

Ook deze verhuizen naar de Social Lounge. En blijven zoals altijd op iedere maandag van 09:00 tot 10:00 voor iedereen gratis toegankelijk.

Meet Me @ Monday Morning sessies zijn online sessies waarbij je zo even virtueel binnenloopt. Je komt hier gemakkelijk in contact met mede-ondernemers en vakspecialisten. Dit met Speed Networking of gewoon aan een open gesprekstafel. Het is een heerlijke start van je week en je blijft zo gemakkelijk in beeld bij anderen.

Waarom doen we dit?

Omdat we afgelopen jaren ervaren hebben dat online netwerken een prima manier is om contacten te leggen en relaties te onderhouden. Het is bijzonder efficiënt en laat zich heel goed combineren met fysiek netwerken. De ene keer even kort, tijdefficiënt en makkelijk online vanuit jouw kantoor of waar je ook bent. De andere keer ingepland, op een mooie locatie dicht bijelkaar, weer de handen schuddend, schouder aan schouder, face to face lekker in gesprek zijn met elkaar en afsluiten met een gezamenlijke lunch of borrel. Heerlijk.

Wat kost mij dit?

Niets!

Als netwerkorganisatie investeren wij in deze faciliteit omdat het aansluit bij onze missie en doelstelling; het verbinden van ondernemers actief in Midden-Nederland. Daarnaast dragen sponsoring en afname van branded-tables bij aan het financieel haalbaar houden van de Social Lounge.

Toegang:

De OCMN Social Lounge is de hele maand 24 uur per dag toegankelijk. Voor de actuele link kijk op: mondaymorning.network

Personal



What is Brand Strategy?

FINDING BRAND MAGIC

BRAND
the essence of who they are

GOALS
business ambitions

USER
The audience's needs

Branding

THE
THINGS
YOU
CARE
ABOUT

YOUR
BRAND

CUST
CARE
ABOUT



Over Simône Verlaan

Simône is een bevoegde Carrièrecoach, die haar eigen loopbaan is gestart in de consultancy, en daarna met een paar omwegen haar eigen droombaan heeft gecreëerd door zich te specialiseren als zelfstandig coach. Met haar bedrijf Weg naar Succes heeft ze al veel mensen geholpen om niet alleen succesvol maar vooral gelukkig te worden in hun werk. Ze richt zich hierbij op het oplossen van carrièrevraagstukken, waaronder leiderschap en omgaan met stress. Daarnaast begeleidt zij mensen in hun zoektocht naar een andere baan en bij sollicitatieprocedures.

De laatste jaren heeft ze de kracht van Personal Branding ontdekt, en inmiddels heeft ze al een groot aantal klanten begeleid bij het ontwikkelen en versterken van hun eigen specifieke personal brand en ze hiermee geholpen om hun doel te bereiken.

Over deze ervaring met haar klanten en de mooie resultaten die ze samen hierbij bereiken schrijft ze maandelijks een column.



Personal Branding; geen commercieel praatje, maar een integer verhaal



Naomi van der Meijden - "Natuurlijk & Zo

"Met mijn werk kan ik echt mensen helpen, maar hoe breng ik dat over?"

Het gesprek

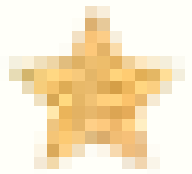
Het zijn van die mooie momenten, als je gevraagd wordt om iets over je vak te vertellen. Bijvoorbeeld tijdens een netwerkgesprek, een acquisitiesprek of gewoon bij een mooie kennismaking. Wat een mooie kans! Er is tenslotte niets fijner dan gepassioneerd mogen vertellen over jouw mooie product of dienst, en hierbij de ander meenemen in jouw enthousiasme.

Maar dan gebeurt het, al na de eerste minuut zie je de aandacht van je gesprekspartner verslappen. Hij of zij probeert je nog te helpen door het stellen van een paar vragen, maar ondanks je pogingen om zo goed mogelijk antwoord te geven zie je de blik van je toehoorder al maar waziger worden.

De valkuil

Wat nu? Zegt dit iets over de kwaliteit van jouw product of dienst? Zeer waarschijnlijk niet, je weet zelf dat wat je biedt waarde heeft, en ook je klanten beamen dit. Maar waarom gaat het dan toch fout?

Het is een hele uitdaging om datgene over te brengen wat je eigenlijk wilt zeggen, en dan ook nog op een manier die jouw doelgroep aanspreekt. En daar gaat het vaak mis. Ergens in het traject gaat de taal een eigen leven leiden. Het is niet langer jouw taal, niet meer wat je eigenlijk wilt zeggen. En door te proberen jouw potentiële klanten te overtuigen, of door dit juist krampachtig te willen vermijden, ontstaat er een verhaal wat noch voor jouzelf, noch voor jouw klanten duidelijk is, laat staan aanspreekt.



De oplossing

Als je als ondernemer eenmaal in die valkuil bent gestapt rest er maar een oplossing; terug naar het begin. Het hervinden van wat je eigenlijk beoogde, je missie, je passie, de kracht van jouw dienst of product en wat je hiermee voor mooie dingen ging bereiken.... Als je die essentie weer te pakken hebt, heb je weer een stevige basis, waarna je opnieuw kunt bouwen aan het taal geven aan datgene wat jij jouw klanten wilt bieden.

De casus - "Natuurlijk & Zo"

"Ik weet wel wat ik wil zeggen, ik voel het echt". Aan het woord is Naomi van der Meijden, Yogadocent en ademtherapeut, die met haar bedrijf "Natuurlijk & Zo" mooi en waardevol werk doet. "Ik zie dat het werkt, en ook mijn klanten beamen dat, maar ik zou nog meer mensen willen bereiken. Ik kan het echter zo moeilijk onder woorden brengen, wil jij me helpen hier taal aan te geven?"

Dit is een vraag waar ik enthousiast van word. "Taal geven aan" is een belangrijk onderdeel van personal branding. En in het geval van Naomi ook het enige wat nog nodig is om haar Personal Brand kracht te geven. Verder is alles er al; ze heeft haar doelen uitgewerkt, haar diensten helder, haar doelgroepen gedefinieerd. Het enige wat er nog aan schort is hoe ze dit naar buiten kan brengen. Hoe kan ze dit overbrengen, op een manier die haar doelgroep aanspreekt maar ook bij haar zelf past en goed voelt?

We besluiten aan aan de slag te gaan aan de hand van haar website. We lopen alle teksten door, waarbij ik steeds bevrage en doorvraag, tot haar antwoorden helder en concreet zijn en ze scherp heeft wat ze echt wil zeggen. Tijdens dit proces zoeken we steeds naar formuleringen, tot er een verhaal ontstaat wat past bij haar, maar ook aansprekend is voor haar potentiële klanten. Hierbij hebben we steeds twee criteria gehanteerd; 1. is dit echt wat ze bedoelt (voelt het goed) en 2. spreken we de taal van de doelgroep.

Personal Branding "van binnen naar buiten"

Met een paar sessies heeft Naomi haar taal gevonden, waardoor ze nu in staat is om haar Personal Brand uit te dragen. Niet alleen herkent ze zich er zelf helemaal in ("dit is precies wat ik bedoelde!"), het is ook aansprekend voor de doelgroep.

Personal Branding begint dus bij jezelf. Wat is jouw passie, je missie, wat maakt jouw product of dienst of zo onderscheidend? En dat laatste kun je dus ook heel goed zelf zijn! Want er zijn veel coaches, fotografen, makelaars, Yogadocenten, managers etc, maar er is maar een jou. Wat je doet, wie je bent en hoe je jouw vak uitoefent, dat is jouw unieke Personal Brand! En daar taal aan geven, dat is de kunst

Nieuwsgierig geworden naar "Natuurlijk & Zo"? Kijk op <https://natuurlijkenzo.com/>

**En wil je meer weten over Personal Branding?
Kijk dan op <https://www.wegnaarsucces.nl/>**

Mirian fotografeert!

Mirian Hendriks is als professioneel fotograaf veel op pad naar klanten, bedrijven en evenementen. Maar nu heeft ze ook nog tijd gevonden om een andere passie te vervullen: het creëren van een boek! Een nieuwe uitdaging waarin ze al haar fotografie-kennis kan gebruiken. Fotografie op locatie, van mens, dier en product geeft niet alleen de nodige uitdagingen, het geeft een boost van energie waarin ze al haar creativiteit kwijt kan.



Mag ik even aan u voorstellen...



In hetzelfde pand waar mijn studio in gevestigd is, zitten veel andere bedrijven. Misschien ken je het wel: iedereen is druk met zijn/haar eigen toko, en af en toe zie je elkaar in de gang of tijdens het bakkie koffie halen in de keuken.

Onlangs is de tweede verdieping enorm verbouwd; de ruimte die ik als 'de balzaal' had gebombardeed heeft een ware metamorfose gekregen, met tussenwanden, een houten vloer, alles nieuw geveerd en schitterende nieuwe verlichting en keuken.

Dit wordt beheerd door Cora Peters van Fabulous Workspots. Zij biedt aan elke nieuwe huurder een portretsessie met mij aan, een mooi welkomstcadeautje van de nieuwe 'inwoner' in de mooie nieuwe kantoor.

En zo kwam ook Ingrid op mijn pad. Eerst hebben we allebei onze vakanties rustig plaats laten vinden. Maar in september was daar de tijd!

Omdat Ingrid's nieuwe kantoor een nieuwe start betekende, werd meteen de website onder handen genomen. Daar zorgt haar man Alexander voor. Om de foto's te kunnen integreren in de al bestaande website hielden we rekening met de structuur en afmetingen. Er werd wat met meubilair geschoven in haar kantoor en hier is het resultaat. Ook de prachtige hal met origineel trappengat, zeer fotogeniek, werd gebruikt voor de fotosessie.

Zoals bij elke fotosessie wil ik eerst weten waarom je nieuwe foto's wilt hebben. Ik wil iets over het bedrijf horen; wat biedt je aan, hoe ga je te werk, wie ben JIJ in jouw bedrijf... En vooral: wat wil je laten zien. Ik ben sterk van mening dat mensen aanvoelen wanneer je écht en authentiek overkomt en ik wil die kant van jou op de foto zetten. Ruim vantevoren bespreken we haar, make-up en kleding. En tijdens de fotosessie geef ik veel aanwijzingen over poseren, iets wat je waarschijnlijk nog nooit hebt geleerd. Het belangrijkste is de gezelligheid en ontspanning tijdens de fotoshoot.

Ingrid had zich grondig voorbereid, haar kleding afgestemd op de kleuren in haar kantoor en ik durf te zeggen dat ze de fotoshoot zelfs leuk begon te vinden! Het resultaat: prachtige foto's van de echte Ingrid!

Ingrid Luimes Heerenstaete Mediation, Coaching & Advocatuur

Binnenhaven 1
6709 PD Wageningen
06-50890640
info@ingridluimes.nl



Wat Ingrid over haar bedrijf vertelt:

Ik was net goed en wel met mijn kantoor verhuisd van Rhenen naar Wageningen toen ik het aanbod kreeg om gefotografeerd te worden door Mirian. Hartstikke leuk natuurlijk, want bij een nieuwe locatie horen nieuwe foto's. Alleen: gefotografeerd worden is nog wel een dingetje. In mijn vak als mediator en coach gaat het niet om mij, maar om de cliënten. Het is mijn taak om ze naar een oplossing te brengen. Het mooiste is -bij wijze van spreken- dat ze vergeten dat ik er nog ben, door rechtstreeks met elkaar in gesprek te gaan, oog krijgen voor elkaars belangen en samen naar een oplossing zoeken. Ik intervenueer daarbij en wanneer dit als logisch voelt voor de cliënten, dan stroomt het uiteindelijk weer en word ik "misbaar".

Voor mij is een fotosessie dan ook eerder stressvol dan een relaxte aangelegenheid. Ik ben het niet gewend om in het middelpunt te staan. Maar voor mensen zoals ik is Mirian een verademing. Zij stelt je op je gemak, neemt de tijd en relativeert. Ik ben er dan ook zeer tevreden met het resultaat en als ik een beetje gezond leef, kan de fotoshoot weer een aantal jaren mee, haha!

En dat komt goed uit. Mijn nieuwe kantoor in Wageningen is een fijne plek. Sinds 1 juni jl. zet ik hier mijn praktijk als mediator en coach voort. Mensen vragen mij weleens: wat vind je nou leuker echtscheidingen of arbeidsconflicten? Ik kan hier geen antwoord op geven.

De mens staat bij mij centraal, niet het type conflict. Ik vind het elke keer weer bijzonder om nieuwe mensen te ontmoeten. Ze komen bij mij als ze een crisis doormaken. Het gaat dan ook werkelijk over iets wezenlijks en dat maakt het interessant voor mij. Oog hebben voor wat er speelt "achter het gelijk". Wat drijft die persoon en wat maakt dat ze in hun onderlinge relatie, in welke vorm dan ook, elkaar niet kunnen bereiken?

Dit naar boven halen en zichtbaar maken is een eerste stap naar de oplossing. Dit kan een echtscheiding betekenen, maar ook relatieherstel of verbetering samenwerking in plaats van einde arbeidsovereenkomst. Naast mediator ben ik ook advocaat. Ik procedeer echter niet, maar ik dien wel namens de cliënten het echtscheidingsverzoek in bij de rechtbank. Handig, zo wikkel ik de echtscheiding van a-z af. Naast mijn werk als mediator werk ik als coach bij relatieproblemen en in familiebedrijven. Ben je verder geïnteresseerd, kijk dan eens op mijn websites: www.heerenstaete.nl en www.ingridluimes.nl.

Zie je meteen de mooie foto's die zijn gemaakt door Mirian!

Jouw gezicht = jouw bedrijf

**Kwaliteit, uniekheid, karakter en
betrouwbaarheid**

Straal dat uit met jouw profielfoto
en bedrijfsprofilering.

MHFstudio komt naar jouw bedrijf
maximaal 1 uur van je tijd
zet jouw bedrijf professioneel in beeld

**Meer informatie?
Bel 06-15455640**

of kijk op
www.mhfstudio.nl/zakelijke-portretten

Een 1e indruk maak je maar 1 keer



Mirian Hendriks
FOTOGRAFIE

Financiën





Miljoenennota poster

Docentenhandleiding

Elk jaar op Prinsjesdag presenteert de overheid de Miljoenennota. Met de Miljoenennota poster kun je ontdekken waar de Miljoenennota 2022 over gaat en kun je zien welke geplande inkomsten en uitgaven ons land het komend jaar heeft.

Inhoud Miljoenennota poster

De poster geeft de verwachte inkomsten en geplande uitgaven weer. Ook staat er een grafiek die erg belangrijk is bij het bepalen van de inkomsten en uitgaven: overheidsschuld. Onderaan staan drie grafieken die erg belangrijk zijn bij het bepalen van de inkomsten en uitgaven: de overheidsschuld.

Hoe kunt u de Miljoenennota poster gebruiken?

U kunt de poster ophangen in uw klas. Zo heeft u de cijfers behorende bij de inkomsten en uitgaven van de Miljoenennota altijd binnen handbereik.

Handig als u in uw lessen aandacht besteedt aan het onderwerp overheidsfinanciën of onderwerpen die aansluiten op de Miljoenennota. Voor extra visuele uitleg kunt u ook de [animatievideo's](#) gebruiken. Op de poster staat ook een QR-code die naar een pagina leidt waarop u informatieve video's vindt.

Voor wie is deze poster bedoeld?

De poster is inzetbaar voor alle klassen van het voortgezet onderwijs – van vmbo tot vwo – en sluit aan bij onderwerpen in de lessen economie en maatschappijleer. Docenten economie ontvangen de Miljoenennota poster in de dagen na Prinsjesdag automatisch. Dat geldt ook voor andere docenten die de poster hebben besteld. Overige docenten kunnen de poster uiteraard ook nog [bestellen](#).

Meer weten?

Op internet is veel achtergrondinformatie over de Miljoenennota en Prinsjesdag te vinden. Bijvoorbeeld op:

- [Rijksoverheid/Belastingen](#)
Een kort historisch overzicht van belastingen in Nederland.
- [Rijksoverheid/Prinsjesdag](#)
De officiële Prinsjesdag website van de Rijksoverheid.
- [Rijksfinanciën](#)
Hier kunt u alle officiële stukken rondom de Miljoenennota, het Belastingplan en de Begroting nalezen.
- [ProDemos](#)
Op deze website wordt uitgelegd wat de spelregels zijn van de democratie en de rechtsstaat en wat je kunt doen om daar invloed op uit te oefenen.



Samen werken aan een financieel gezond Nederland

Aansluiting Kerndoelen vmbo en onderbouw havo/vwo

De Miljoenennota poster sluit aan op de volgende kerndoelen van het leergebied Mens & Maatschappij:

- **Kerndoel 42:** De leerling leert in eigen ervaringen en in de eigen omgeving effecten te herkennen van keuzes op het gebied van werk en zorg, wonen en recreëren, consumeren en budgetteren, verkeer en milieu.
- **Kerndoel 44:** De leerling leert op hoofdlijnen hoe het Nederlandse politieke bestel als parlementaire democratie functioneert en laat zien hoe mensen op verschillende manieren bij politieke processen betrokken kunnen zijn.



Miljoenennota 2022

INKOMSTEN

van het Rijk 2022
(in miljarden)

€ 334,1

DIRECTE BELASTINGEN

- € 76,8 Loon- en inkomstenbelasting
- € 31,1 Vennootschapsbelasting
- € 7,1 Dividendbelasting
- € 2,5 Schenk- en erfbelasting
- € 0,8 Overig

€ 118,5

INDIRECTE BELASTINGEN

- € 67,5 Omzetbelasting (btw)
- € 12,1 Accijnzen
- € 7,7 Overdrachts- en assurantiebelasting
- € 4,7 Belastingen op een milieugrondslag
- € 4,2 Motorrijtuigenbelasting
- € 3,7 Invoerrechten
- € 2,0 Belasting op personenauto's en motorrijwielen (bpm)
- € 1,5 Verhuurheffing
- € 0,4 Bankbelasting
- € 0,5 Overig

€ 104,4

ZORG- VERZEKERINGSWET

€ 46,4

PREMIES WERKNEMERS- VERZEKERINGEN

€ 26,7

PREMIES VOLKSVERZEKERINGEN

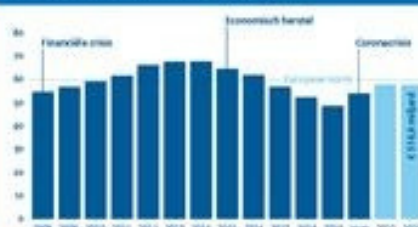
€ 38,2



Voor meer informatie scan QR code of kijk op rijksfinancien.nl

OVERHEIDSSCHULD

als % van bruto binnenlands product





UITGAVEN
van het Rijk 2022
(in miljarden)

€ 353,0

**SOCIALE
ZEKERHEID**

- € 43,4 AOW
- € 14,5 Arbeidsongeschiktheid
- € 12,3 Werkloosheid, bijstand en participatie
- € 9,9 Kindregelingen
- € 3,7 Ziekte en zwangerschap
- € 10,8 Overig



€ 94,6

ZORG

- € 57,8 Medische zorg incl. zorgtoeslag
- € 30,0 Langdurige zorg en ondersteuning
- € 5,1 Overig



€ 93,0

**ONDERWIJS,
CULTUUR
EN WETENSCHAP**



€ 44,3

**GEMEENTEFONDS,
PROVINCIEFONDS
EN BTW-
COMPENSATIEFONDS**

€ 38,8

**BUITENLANDSE
ZAKEN /
INTERNATIONALE
SAMENWERKING**

€ 15,1

DEFENSIE

€ 12,0

**JUSTITIE EN
VEILIGHEID**

€ 13,4

**INFRASTRUCTUUR
EN WATERSTAAT**

€ 10,3

OVERIG*

€ 8,7

**BINNENLANDSE ZAKEN
EN KONINKRIJKSRELATIES**

€ 7,2

**ECONOMISCHE
ZAKEN EN KLIMAAT**

€ 6,7

RENTVEEASTEN

€ 3,4

**LANDBOUW, NATUUR
EN VOEDSELKwaliteit**

€ 1,7

FINANCIËN

€ 3,9

* De uitgaven onder deze paragraaf zijn voornamelijk voor de uitvoering van de wetgeving van het Rijk en de uitvoering van de wetgeving van de provincies en gemeenten. Dit bedrag wordt niet meegenomen in de uitgaven van het Rijk en wordt daarom niet meegenomen in de uitgaven van het Rijk en wordt daarom niet meegenomen in de uitgaven van het Rijk en wordt daarom niet meegenomen in de uitgaven van het Rijk.

Zorg dat je de juiste (verkoop)prijzen betaald krijgt.

derde deel in de Serie Winstlekkage, wat is dat en wat doe je er aan?
Door: Michiel van de Watering

Weet je zeker dat jouw verkoopprijzen voldoende dekking opleveren voor alle kosten én de gewenste winstbijdrage leveren? Hou je bij die kosten ook rekening met de Algemene Kosten (Overhead) en geldt dat voor al jouw producten en diensten? Een spervuur aan vragen waarop ondernemers niet altijd het volledige antwoord op kunnen geven. Niet voor niets dat 'Prijs & Margebeleid de 3e grootste oorzaak van winstlekkage (1. Marketing & Sales, 2. Productiviteit) is!

Begin eerst bij een complete kostprijs berekening

Een verkeerde kostprijsberekening kan funest zijn voor ondernemers. Hier worden tenslotte je verkoopprijzen, marges, assortimentskeuze en verkoopinspanningen op gebaseerd. Een veel gemaakte fout is het toepassen van de zogenaamde marktconforme opslagen. Dit percentage is meestal gebaseerd op een gemiddelde van de opslagen die we zoal in de markt zien. Het zegt dus niets over de opslag die van toepassing moet zijn voor jouw bedrijf(sonderdelen). Bovendien is het de vraag of het een percentage moet zijn of dat je beter met vaste bedragen per stuk, km, uur e.d. kan werken. De uitkomst van een percentage x een bedrag wordt vooral bepaald door dat 'een bedrag'. Denk aan de loodgieter die kranen van bedenkelijke makelij of 24 karaats gouden kranen monteert. Zijn kosten voor deze montage zijn vrijwel gelijk, ookal is er wat voor te zeggen dat hij een hogere risico opslag voor de gouden kranen nodig heeft.

Een integrale kostprijsberekening maakt duidelijk welke kosten je daadwerkelijk maakt en wat je moet vragen om er ook nog iets aan te verdienen. Bij het berekenen van je kostprijs worden zowel directe kosten, zoals de inkoopprijs, kosten voor transport, als indirecte kosten, waaronder je vaste bedrijfskosten, meegenomen. Vervolgens is het zaak om een redelijke winstmarge te bepalen. Zo bereken je de juiste verkoopprijs die al jouw kosten dekt en voldoende winst oplevert. Of je jezelf uit de markt prijst, hangt af van welk deel van de markt; kan en wil je op prijs concurreren of zijn jouw klanten op zoek naar het beste product of de beste service?

Voor elke manier van rekenen heb je te maken met aannames. Want Uneto VNI kan wel stellen dat een monteur (1 FTE) gemiddeld 1.650 declarabele uren per jaar kan maken, maar geldt dat ook voor de monteurs in jouw bedrijf? Zij hebben dit getal gebaseerd op heel veel data en toch kunnen allerlei invloeden maken dat die 1.650 niet behaald of juist overschreden wordt. Voor jouw kostprijs berekening betekent dit dat je door het jaar heen je aannames moet blijven controleren op juistheid. Hou daarbij ook rekening met de schommelingen in productiecapaciteit en omzet gedurende het jaar. Kan je de omzet en capaciteit eenvoudig door 11 delen (juli en augustus tellen doorgaans als halve maand mee)? Of zijn er bepaalde seizoensinvloeden van toepassing en kan je de maandomzet (vraag) van de afgelopen jaren nemen als maandoel (capaciteit).

Naast het vooraf berekenen van je kostprijs is het zaak om geregeld tussen- en nacalculatie uit te voeren. Hiermee krijg je direct inzicht in waar je daadwerkelijk je geld mee hebt verdiend, welke producten of diensten het meest succesvol en winstgevend zijn en op welke orders je verlies draait. Zo krijg je ook zicht op welke klanten winstgevend zijn en bij welke de marge flinterdun of zelfs negatief is. Dit kan behoorlijk confronterend zijn, maar houd je als ondernemer ook scherp. Het geeft je munitie om verliesgevende opdrachten binnen de perken te houden of zelfs te weigeren en draagt bij aan toekomstige verbetering van de winstgevendheid.

Waarom heeft prijsbeleid zoveel invloed op de winstlekkage

Wat voor ondernemer (verkoper) ben jij, één die liever een hoge korting weggeeft dan een prijsverhoging doorvoert? Koppel jij een prijsverhoging vaak met het weglopen van klanten en dus minder geld in het laatje? Wist je dat dit helemaal niet op hoeft te gaan, want: "Het percentage extra omzet dat je nodig hebt om dezelfde winst te maken wanneer je een kortingsactie doet, is hoger dan het percentage omzet dat je door een prijsverhoging mag verliezen om dezelfde winst te maken". Je bent vast niet de eerste of enige die deze uitspraak nog eens leest. Mogelijk heb je te weinig zicht op wat er daadwerkelijk verdiend moet worden om winst te kunnen realiseren, waardoor je niet precies weet wat de gevolgen van een korting of prijsverhoging is.

Een kortingsbeleid is echt belangrijk om te voorkomen dat 'korting' standaard wordt. Wellicht ken je het boek van Jos Burgers 'Geef Nooit Korting; van 17,95 voor 19,95' (inderdaad andersom). Soms ontkom je er niet aan omdat het een 'spelletje' met je klant of de inkoper is. Jij telt eerst de korting bij je verkoopprijs op om dan korting te geven. Misschien is je dat wel eens op gevallen in bijvoorbeeld een kledingzaak. De kortingskaartjes zijn niet meer handgeschreven of door het winkelpersoneel aan de kleding gehangen, maar de voorraad komt zo van de leverancier met de 'van: voor: ' kaartjes er al aan.

Zelf vind ik dat niet zo'n zinvol spelletje en help ik onze klanten een goede relatie op te bouwen, waardoor dit soort 'spelletjes' achterwege gelaten kunnen worden. Kan je dan nooit meer korting geven? Natuurlijk wel, maar alleen als daar wat tegenover staat. Hoe raar is het anders dat je 10 % korting geeft omdat ik het vraag? Kennelijk probeerde je mij 10 % meer / teveel te laten betalen. Dus als je korting geeft omdat de klant meer afneemt, vaker koopt, zelf transport regelt, vooraf betaalt, etc. is dat uit te leggen. Verkopers willen ook graag weten welke korting ze mogen geven en daarom is het goed daar een beleid voor te hebben; nooit korting tenzij....., korting gebaseerd op ordergrootte, frequentie, maximaal 10 % korting maar een gemiddelde winstdoelstelling van x %. Met deze laatste voorkom je dat de verkopers altijd 10 % korting geven, ze hebben immers een winstdoelstelling die ze (bij verkoop) moeten halen.

Een andere reden om tegen een lagere prijs te leveren, is meer strategisch van aard. Je wil bijvoorbeeld bij een bepaald bedrijf binnen komen of in een bepaald marktsegment concurreren. In plaats van flink te investeren in marketing acties, 'koop' je in feite omzet en dat je dan mogelijk op korte termijn minder winst maakt, neem je voor lief. Het is een wel overwogen keuze, omdat je verwacht dat dit op de toekomst meer omzet en winst gaat opleveren. Net als bij de aannames die je doet bij de kostprijsberekening, wil je ook hier zien of deze verwachting uitkomt. Als laatste en meer tactisch van aard, kan je natuurlijk korting geven als je van je producten af wil. De kosten om zelf de producten af te voeren laten de winst sterker dalen dan een korting. Hou overigens wel rekening wat dit met jouw positie in de markt doet, jouw producten zijn ineens minder exclusief. Ook kan er een 'hamster' effect zijn, waardoor verkoop van nieuwe productie langzaam op gang komt.

Welke positie heb jij in de markt?

Oftewel, wat zijn de verwachtingen van jouw klanten t.a.v. prijs? Kort gezegd zijn er drie mogelijke motivaties voor klanten om bij jou te kopen. Hoe moeilijk het ook lijkt te zijn, je kan maar op één echt onderscheidend zijn (daarover een andere keer meer).

- Laagste prijzen
- Beste producten
- Beste service

Want vraag jij jezelf wel eens af – als jij de koper bent (zakelijk of privé) – hoe het kan dat de verkoper jou het Beste product met de Beste service tegen de Laagste prijs aanbiedt? Precies, als jij overtuigt bent dat jouw team de beste service biedt en jouw klanten je daarom roemen, dan zal een hogere prijs ze niet direct afschrikken. Er zijn voorbeelden te over waarin bepaalde merken hun prijs verder verhogen. Recent nog twee automerken, vooral bekend om de zeer hoge kwaliteit die in de pers meldden dat hun prijzen verhoogt zijn, zeker niet zullen dalen en dat hun omzet er totaal niet onder te leiden heeft.

Weet dus waarom klanten bij jou kopen en gebruik dat gegeven ook voor jouw prijsbeleid. Ben je de goedkoopste omdat je minder service biedt, maak dat dan ook duidelijk aan klanten. Ze weten waar ze aan toe zijn en maken mede op basis van prijs/kwaliteit verhouding hun keuzes.

Kortom jouw prijsbeleid is een combinatie van:

- Juiste kostprijsberekening
- Positie in markt
- Strategische motivatie
- Kortingsbeleid

Dit is het derde 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



 **10 JAAR**
**thexton
armstrong**

Prijsbeleid is nodig om:

- Huidige klanten te behouden
- Nieuwe klanten aan te trekken
- Positionering tov jouw concurrenten
- Niet zomaar korting te geven
- Winstgevend te werken

Met een belegging in
Duitse woningen

haalt u een degelijke en stabiel
rendement voor uw cliënten.

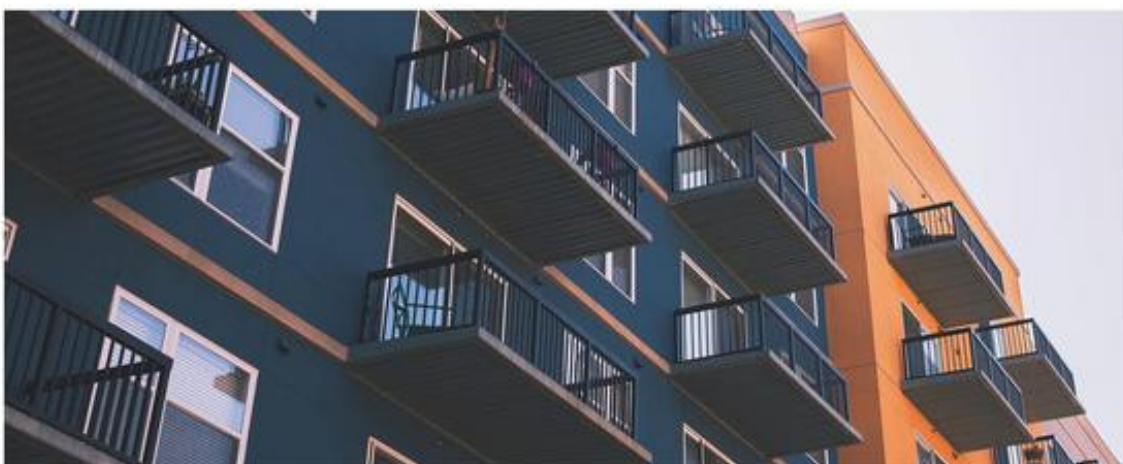


DD Wohnungen GmbH, een Duits bedrijf met Nederlands management, heeft al meer dan 10 jaar ervaring en staat u hiermee graag van dienst.



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.

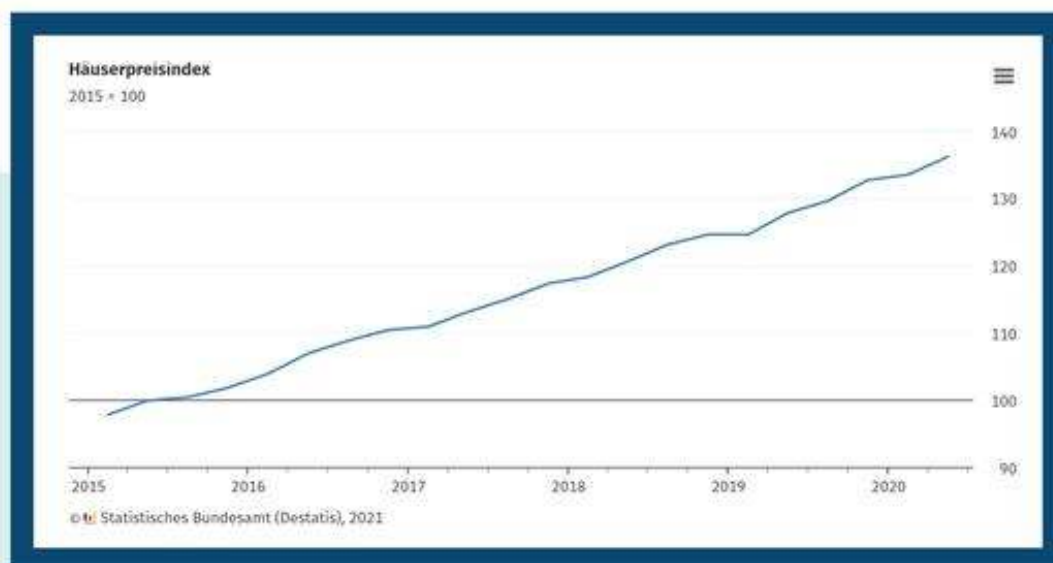
De Duitse vastgoedmarkt bloeit al zo'n 10 jaar, zelfs in het crisis jaar 2020. Volgens het Duitse Federaal Bureau voor de Statistiek waren de huizenprijzen in het 2020 gemiddeld 6,6% hoger dan in het jaar er voor, zowel in de stad als op het platteland. In de zeven grootste metropolen - Berlijn, Hamburg, München, Keulen, Frankfurt am Main, Stuttgart en Düsseldorf - stegen de prijzen voor een- en tweezinswoningen 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.





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.



Voorals 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.



Zu wenig, zu teuer

Immobilien Die Preise für Häuser und Wohnungen erüffnen sich trotz Krise, die Mieten bleiben für ihre Politik lobt, ist eine

Homeoffice, das heißt für

wie allgemein erwartet wird, setzt sich der Trend fort», glaubt Michelsen. Die einzig gute Nachricht ist, dass die Mieten so stark

Trotz Pandemie – Preise für Wohnimmobilien steigen weiter

Dienstag, 24. November 2020

Sparer retten mit Wohnungen zur Kapitalanlage ihre Rendite und schützen ihr Vermögen

Die Corona-Krise hält die Weltwirtschaft in Atem. Die Preise auf dem Wohnungsmarkt sind dabei aber bis jetzt nicht so stark gesunken wie man erwarten würde. Die Corona-Krise wirkt sich auf den Wohnungsmarkt aus und verdrängt die vermietete Wohnung als Alternativenprodukt für private Anleger in den Fokus zu rücken. Das passende Objekt ist schwer zu finden, und die Preise für Wohnimmobilien in Deutschland sind in den letzten Monaten wieder gestiegen. Dies ist ein Zeichen dafür, dass der Markt sich erholt und die Preise für Wohnimmobilien wieder ansteigen werden. Dies ist ein Zeichen dafür, dass der Markt sich erholt und die Preise für Wohnimmobilien wieder ansteigen werden.

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 Forschungsgruppe F+B. Demnach verteuerten sich im dritten Quartal 2020 die Preise um 8,6 Prozent. Dies ist ein Zeichen dafür, dass der Markt sich erholt und die Preise für Wohnimmobilien wieder ansteigen werden.

DD Wohnungen GmbH
Georgestrasse 26
49809 Lingen

Postbus 85401
3508 AK UTRECHT
Niederlande

Handelsregister Osnabrück: HRB 213952

info@ddwohnungen.de

www.ddwohnungen.de



Vitaal Ondernemen





Over de auteur

Simône Verlaan is een ervaren Carrièrecoach, met specialisaties in carrièreswitches, leiderschap, personal branding en vitaliteit. Met als basis een afgeronde studie organisatie en beleid (ASW) en aanvullende coachingsopleidingen, heeft ze vervolgens een afwisselende carrière doorlopen o.a. als consultant, vakbondsbestuurder en trainer en adviseur in de medezeggenschap. Na een burn-out, waar ze op terugkijkt als een zeer waardevolle en leerzame periode, heeft ze de stap gezet om zich volledig op haar eigen bedrijf te richten, en met succes! Ze heeft inmiddels al veel mensen begeleid bij het oplossen van vraagstukken in hun hun werk en bij de overstap naar ander werk. Het is haar missie om zoveel mogelijk mensen te helpen om het plezier en de voldoening weer terug te brengen in hun werk. Dat is goed voor haar klanten, maar ook voor de organisaties waar ze werken. Onder haar opdrachtgevers zijn dan ook diverse organisaties waar zij regelmatig opdrachten voor vervult, maar ook wordt ze benaderd door individuele medewerkers die haar hulp inroepen.

De afgelopen jaren zijn bijzonder boeiend geweest, met twee nieuwe doelen die zij zich voor ogen had gesteld en die ze inmiddels heeft bereikt. Allereerst heeft zij vorig jaar besloten zich helemaal te gaan richten op het coachen van management en executives, iets wat eigenlijk al spontaan was ontstaan maar waar ze nu inmiddels de focus op heeft gelegd. Daarnaast heeft ze zich verder gespecialiseerd in personal branding, waar steeds meer vraag naar is, en waarbij ze ook in toenemende mate ondernemers in begeleidt.

Bezoek haar website <https://www.wegnaarsucces.nl/>
of haar Youtube kanaal https://www.youtube.com/channel/UCCVKJdRVhMgg4GEhJWsD_oA



Werken aan mijn vitaliteit? Nee dáár ben ik te gestrest voor....

Inleiding

Vitaliteit, voor de ene mens een belangrijk onderdeel van het leven, voor de ander iets wat hij of zij voor lief neemt. En dan is er nog de categorie mensen die ergens wel het belang van vitaliteit beseffen, maar die ondertussen vinden dat ze daar geen tijd voor hebben. Met als sussende gedachte dat het 'nu allemaal nog wel gaat', of 'ik ga daar in de toekomst echt wel een keer aan werken'....

Bottom line is dat (het werken aan) vitaliteit eigenlijk geen keuze is, maar een wezenlijk onderdeel van een gezond en vruchtbaar leven. Als mens betekent het een prettiger leven met meer mogelijkheden, en ook een grotere veerkracht (zie ook hieronder). Als ondernemer of werknemer betekent het meer energie, focus en ook hier weer een grotere veerkracht, d.w.z. het beter om kunnen gaan met knelpunten, tegenvallers en problemen. Vitaliteit en veerkracht, onlosmakelijk met elkaar verbonden, en dus o zo de moeite waard om aan te werken.

Maar hoe?

Omdat vitaliteit een breed begrip is, en ik met name ben gespecialiseerd in stressvermindering en stresspreventie wil ik me in dit artikel graag hierop richten. Stressvermindering en -preventie speelt een belangrijke rol als het gaat over het versterken van vitaliteit, en ik vertel hier graag meer over. Allereerst deel ik graag iets over de wijze waarop ik dat in mijn huidige werk toepas. Daarnaast ga ik ook graag verder in op de inhoud, in de vorm van een paar praktische tips waar je als lezer en mede ondernemer je voordeel mee kunt doen. En ken je iemand in je omgeving die hier baat bij zou hebben, en dan wordt het delen van dit artikel zeer op prijs gesteld.

Aanpak

Als coach ga ik altijd voor optimaal resultaat, en is het noodzaak om bij aanvang scherp te krijgen wat er nodig is om het coachingstraject succesvol te laten zijn. Met andere woorden; welke doelen dienen er te worden bereikt en welke problemen moeten hierbij eventueel worden opgelost? Dit lijkt voor de hand liggend, maar zeker bij cliënten waar sprake is van een meer complex vraagstuk, is belangrijk alle factoren eerst boven tafel te krijgen.

Als het even kan kiezen we voor een dubbele focus: het aanpakken van de problemen op het werk of het onderzoek naar mogelijke nieuwe loopbaanpaden, en daarnaast het verminderen van de stress, door o.a. oefeningen, opdrachten en aanbrengen van (kleine) veranderingen in het dagelijks leven. Ik heb echter ook cliënten waar de stress zo hoog is, dat het de focus wegneemt, de blik vertroebelt, of er domweg niet meer voldoende energie is. Is dat het geval, dan werken we eerst een tijdje aan het weer terugvinden van de rust en opbouwen van energie, zodat er weer een goede basis ontstaat voor volgende stappen.

Werken aan stressvermindering? Succes verzekerd!

Het begeleiden van mensen bij het verminderen van stress geeft me enorm veel voldoening. Het is relatief eenvoudig, en erg leuk om mee bezig te zijn, want het effect is meestal direct merkbaar. Maar hoe bevredigend ook, het mooiste blijft het natuurlijk om dit soort stress te voorkomen.

Ook als begeleiding van een coach nog niet nodig is, kan al wel raadzaam zijn om te werken aan stressvermindering, en daarmee voorkomen van mogelijke uitval.

Hoe voorkom je te grote stress?

1. Herken stresssignalen en neem ze serieus!

Ken je dat? Je voelt je niet helemaal ontspannen, niet je oude zelf, en ook je omgeving probeert je voorzichtig van wat feedback te voorzien. Maar het valt wel mee toch? Het is tijdelijk, volgende week (als die ene klus af is, als ik weer wat meer heb geslapen) gaat het weer beter. Maar is dat zo? Bij twijfel, kijk eens naar onderstaand lijstje. Herken je er iets in? Neem het serieus!

Denken

- Gejaagd denken
- Chaotisch denken
- Piekeren
- Rampgedachten

Gevoelens

- Je voelt je anders dan gewoonlijk
- Je voelt je moedeloos
- Gevoel van eenzaamheid
- Gevoel van angst/onveiligheid
- Je onzeker voelen over de toekomst
- Veel boosheid voelen



Gedrag

- Slecht slapen
- Overzicht verliezen
- Kortaf of negatief reageren
- Onrustig of ongeduldig zijn
- Vuisten ballen en tandenknarsen
- Zenuwtrekken of tics
- Je moeilijk kunnen concentreren
- Regelmatig ziekmelden
- Je klaag veel
- Besluiteloosheid

Lichamelijk

- Hoofdpijn
- Nek- en rugpijn
- Hartkloppingen
- Je ziet er wat moe uit
- Pijn of druk op de borst
- Ademhalingsproblemen
- Misselijk
- Meer zweten
- In korte tijd kom je veel aan of val je af

2. Durf te veranderen

Als je jezelf in een paar van bovenstaande punten herkent, vraag je dan af wat je hieraan gaat doen. Durf bijvoorbeeld nee te zeggen op nieuwe klussen, deadlines te verplaatsen, afspraken af te zeggen. Of zoek hulp, online of met behulp van een coach. Op mijn website www.wegnaarsucces.nl vind je een aantal handige oefeningen, en op mijn YouTube kanaal Weg naar Succes Simone Verlaan vind je handige filmpjes met tips en oefeningen om je stress te verlagen.

3. Vitaliteit als basis van veerkracht

Zoals ik eerder in dit artikel al noemde zijn vitaliteit en veerkracht onlosmakelijk met elkaar verbonden. Hoe groter de vitaliteit, hoe groter de veerkracht. Maar waar past stress in dit verhaal? Ik legde eerder al uit dat stressverlaging een positief effect heeft op je vitaliteit. Maar andersom geldt ook, door te werken aan je vitaliteit, ben je minder vatbaar voor stress.

5 Tips om je vitaliteit te vergroten

Beweeg! Wandel en fiets, of ga sporten. Wees bij er bij dit laatste alert op dat je niet te fanatiek sport en de focus ligt op ontspanning en niet op prestatie.

Eet gezond, rook niet, drink niet of met mate

Zorg voor steun en waardering. Bouw aan een netwerk van mensen bij wie je terecht kunt als dat nodig is, én mensen die je positieve feedback geven en die goed zijn voor je

Zorg voor inspiratie. Dit is een vaak onderschat element maar het hebben van interesses, hobby's en passies is een belangrijke energiebron en versterkt daarmee je vitaliteit.

Hou focus en werk aan je doelen. Het bewust bezig zijn met dat wat voor jou belangrijk is, waarbij je voldoende wordt gemotiveerd, uitgedaagd en waarbij je ook successen behaalt, levert veel positieve energie op.

Hoe vitaler hoe veerkrachtiger

Als je aandacht besteed aan bovenstaande punten werk je actief aan je vitaliteit met alle al eerdergenoemde voordelen van dien. Maar ook vergroot je hiermee je veerkracht. Hoe vitaler, hoe veerkrachtiger, en daarmee hoe minder last je zult hebben van tegenslagen, moeilijke situaties en problemen.

Daarmee bedoel ik niet dat je deze niet op je pad zult vinden, want tegenslagen en problemen horen immers bij het leven en ook bij de uitdagingen van het ondernemerschap.

**Je zult er echter beter het hoofd aan kunnen bieden, in plaats van stress en zorgen zal je je focus leggen op oplossingen en wat niet op te lossen valt kunnen loslaten.
Succes verzekerd!**

Hoe vitaal werk jij?

Verzuim ter grootte van Utrecht!

Veel van ons werken of hebben gewerkt. Momenteel zijn er zo'n 9 miljoen Nederlanders met een baan. Volgens onderzoek (CBS) zijn we al jaren gemiddeld erg gelukkig (9 op de 10), met onze gezondheid, omgeving, relaties, leefomstandigheden en met ons werk. Voor de meeste organisaties zijn mensen de belangrijkste 'asset'. Maar ook de duurste. Logisch is dan ook, dat werkgevers het maximale uit hun collega's willen halen. Veruit de meeste werknemers vervullen hun job zonder problemen. Toch hebben organisaties en hun medewerkers te maken met stress, ziekte, uitval. Het gemiddelde verzuim in Nederland ligt rond 4,5%. Je zou kunnen stellen dat gemiddeld 405.000 mensen thuis of in de zorg terecht komen. Dat is meer dan de hele stad Utrecht.

Minder uitval, beter en langer aan het werk

Van een deel van deze groep zal de uitval niet zijn gebeurd als de organisatie beter had gekeken naar 'vitaliteit' op de werkvloer. Of een andere kant: collega's zijn 10% productiever en creatiever als ze vitaal zijn. We weten ook, dat de vergrijzing in Nederland inhoudt dat we langer door moeten werken en dat er meer werk met minder mensen gedaan moet worden. Alle redenen om levenslust tijdens werk onder de loep te nemen.

Wat is vitaliteit eigenlijk?

Wat bedoelen we dan eigenlijk met vitaliteit? Vitaliteit gaat over 'leven'. 'Vita' is latijn voor leven, dus wordt er gesproken over 'levenslust'. Hoe kunnen we slimmer omgaan met gezondheid, conditie en levenslust tijdens werk? Want het gaat niet alleen om jou, maar ook om je collega's. Verstoring in je team geeft ook weer extra onbalans. Bij 'vitaliteit' gaat het meestal om de domeinen: bewegen, ontspannen, slapen, relaties, omgeving en voeding. Vitaliteit op het werk gaat over een begrip waar elke werkgever mee aan het werk is: duurzame inzetbaarheid.

Vitaliteit gaat niet alleen over stress en burn-out

Fit op de werkvloer gaat over balans. Ook over de balans tussen werk en privé. Iedereen kan overal stress ervaren. Als je gezinssituatie vastloopt heeft dat effect op de werkvloer en andersom. Een burn-out wordt veroorzaakt als er geen balans is tussen jouw persoonlijkheid en je rol in een organisatie. Het gaat om jouw persoonskenmerken. Daarnaast is ook je fysieke gesteldheid erg belangrijk. Uitval kan ook veroorzaakt worden door verkeerd zitten, niet bewegen, urenlange houding in stoel of tijdens een vergadering. En hoe gezonder je fysiek bent, des te beter je mentaal in je vel zit.

Ontspanning is van belang, ook – of misschien wel juist – thuis. Daarbij mag goed en voldoende slaap niet worden ontbreken. Nog een factor dat een grote rol speelt, maar vaak onderbelicht blijft is voeding. Er zijn veel ontwikkelingen aan de gang in de verbetering van onze toevoer van eten, zoals biologische foodboxen. Toch blijft de rol van de voedingsindustrie en de supermarkten (retail) een grote invloed bij de keuze van slechtere voeding, zoals te veel suiker, vet en zout. We komen elke dag te gemakkelijk in de verleiding!

5 platforms om vandaag nog aan de slag te gaan met vitaliteit op de werkvloer

Hoe is het bij jullie op het werk? Alles goed op orde? Of is een vitaliteits-scan wel op z'n plaats? Bij deze organisaties kun jij meer te weten komen en kan je vandaag nog aan de slag om je vitaliteit (op de werkvloer) te verbeteren:

- Arboned
- Zilveren Kruis
- TNO
- Vital Forest
- VitaalBedrijf



gezondheid.nl

Bron: <https://www.gezondheid.nl/article/hoe-vitaal-werk-jij-verzuim-ter-grootte-van-utrecht>

Het functionerings gesprek waar je energie van krijgt



Door HC Health

Edwin van der Scheer - Operationeel manager bij HC Health

Stand van zaken

Ook bij traditionele organisaties komt het steeds minder voor: functioneringsgesprekken. Het jaarlijks terugkerende gesprek tussen leidinggevende en medewerker, waarin het functioneren van beide partijen wordt besproken. Dit lijkt niet meer bestand tegen de wijze waarop organisaties vandaag de dag functioneren.

Als gevolg van de toenemende onvoorspelbaarheid van de markt en de complexiteit van het werk, zien we dat een hiërarchische aansturing van medewerkers steeds minder aansluit bij de behoefte van organisaties. Om innovatief en dynamisch te blijven worden daarom steeds vaker zelfsturende teams, denktanks of projectgroepen ingezet. Hiermee komt de traditionele verhouding tussen leidinggevende en medewerker te vervallen. En daarmee ook de basis voor het functioneringsgesprek.



We wensen je veel inspiratie en gezondheid!

Edwin van Scheer, HC Health
Edwin@hchealth.nl



Het waarderend perspectief

Wat wel blijft is de behoefte om met elkaar in gesprek te gaan. Zoals over het functioneren en de wijze waarop medewerkers zich kunnen ontwikkelen. De afgelopen jaren is de manier waarop er gekeken wordt naar groei veranderd. Waar we gewend waren om ontwikkeling vooral vorm te geven rond hetgeen dat ontbreekt (zoals in het functioneringsgesprek). Zien we steeds vaker dat het net zo belangrijk is om te kijken naar wat wel goed gaat.

De focus is verschoven van het gebrek naar de kracht van een individu.

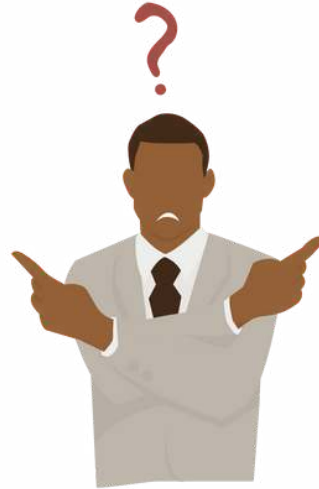
Daar waar successen en talenten liggen wordt het startpunt van de ontwikkeling. We noemen dit het waarderend perspectief.

Binnen HC Health hebben we ervoor gekozen om het waarderend perspectief te gebruiken, om zo de ontwikkeling van onze collega's vorm te geven. We gebruiken hiervoor de 360 graden ontwikkel methodiek die bestaat uit de volgende 3 stappen:

1. Verkennen van succes

In de eerste stap wordt vooral gekeken naar hetgeen dat goed gaat. Hiervoor vult een medewerker over zichzelf een 360 graden ontwikkelformulier in en vraagt minimaal 2 collega's om hetzelfde over hem/haar te doen. I

n dit formulier wordt vooral gekeken naar de successen die het afgelopen jaar behaald zijn en bestaat uit vragen als: 'Waar ben je trots op? Hoe heb jij de plus van HC Health richting jouw klanten geleverd? En wat zijn jouw sterke punten?'. I



2. Verbeelden van de toekomst

Zodra iedereen zijn ontwikkelformulier voor zichzelf en elkaar heeft ingevuld wordt er een teamsessie georganiseerd. Tijdens deze sessie gaan de teamleden met elkaar in gesprek, om zo de kern van het succes te achterhalen. Over welke eigenschappen beschikken ze waardoor ze deze resultaten hebben gerealiseerd? Wat zit daar achter?

Zodra hier een beeld van is gevormd, bepaalt ieder teamlid voor zichzelf waar hij of zij zich het komend jaar op wil ontwikkelen.

De vragen die hierbij gesteld worden zijn o.a.: 'Waar wil je naartoe? Waar wil je meer van? Hoe zou het er uit zien als het vaker goed zou gaan? Waar word je enthousiast van? Hoe kun je jezelf verder ontwikkelen?'. I

3. Verwezenlijken van gedrag

In de laatste stap bepaalt iedereen voor zich wat nodig is, om het persoonlijke doel te realiseren en gaat iedereen daadwerkelijk aan de slag. Aan welke voorwaarden, trainingen etc. moet je voldoen om hier te komen? Waar moet je rekening mee houden? Wat vraagt je doel van jou en anderen?

De uitkomst van deze stap is dat iedereen voor zichzelf een concreet ontwikkelplan heeft opgesteld. 'Wat wil je bereiken en op welke manier ga je dit doen?'. Deze stap blijkt in de praktijk vaak het moeilijkst. Om te voorkomen dat het blijft bij intenties is het belangrijk dat de gestelde doelen regelmatig besproken en geëvalueerd worden.

Meer energie

Het belangrijkste effect van deze waarderende benadering is dat het positieve gesprekken zijn en veel energie oplevert.

Medewerkers raken geïnspireerd door de feedback van hun collega's en durven meer risico's te nemen om de juiste dingen te doen.

De onderlinge verbinding op succes en onderliggende talenten zorgt voor de groei van onze medewerkers, en daarmee de organisatie als geheel. Medewerkers hebben meer energie, meer plezier en leveren betere prestaties. Waardoor organisaties ook optimaal presteren.



Ook interessant

Download de whitepaper 'Vitaal leiderschap als onderdeel van de vitaliteitstrategie'





DAG van de DIGITALE ZORG

woensdag 1 juni 2022

dagvandedigitalezorg.nl

Mobiliteit



Minder drukte in de spits is mogelijk grootste langetermijneffect van pandemie

Meer thuiswerken als gevolg van de corona-pandemie leidt naar verwachting ook op de langere termijn tot minder files. Dat signaleert het Planbureau voor de Leefomgeving op basis van data-onderzoek en uitvoerige gesprekken met thuiswerkers. Het woon-werkverkeer belast vooral de spits en een relatief geringe daling daarin heeft, zo blijkt, al een groot effect op de congestie.

Toekomstige investeringen in het mobiliteitssysteem, die vooral waren gebaseerd op een verwachte mobiliteitsgroei, vragen daarom mogelijk om een heroverweging. De woning- en kantorenmarkt verandert door het toegenomen thuiswerken voornamelijk nauwelijks. Dit zijn de belangrijkste conclusies in het vandaag verschenen PBL-rapport 'Thuiswerken en de gevolgen voor wonen, werken en mobiliteit'.

Het totaal aantal verplaatsingen blijft voor- en na corona gelijk, verwachten de onderzoekers. Mensen die thuiswerken maken namelijk meer verplaatsingen voor andere motieven, zoals winkelen, visite en reizen. Deze compenseren deels de daling van het aantal kilometers voor woon-werkverplaatsingen. Het grootste verschil met het woon-werkverkeer is dat deze nieuwe verplaatsingen vooral buiten de spits plaatsvinden. Thuis kunnen werken biedt ook een grotere vrijheid in de tijdstipkeuze wanneer de werknemer wél naar het werk afreist. Die vrijheid kan het 'spitsmijden' nog verder vergroten.

Minder noodzaak uitbreiding infrastructuur

“De toegenomen flexibiliteit zorgt ervoor dat de piekbelasting van het wegennet en het openbaar vervoer afneemt, waardoor beleidsmakers zich moeten afvragen of geplande uitbreidingen van snelwegen of treinverbindingen wel nodig blijven”, stelt hoofdonderzoeker Edwin Buitelaar. “Om de voordelen van het toegenomen thuiswerken vast te houden, is snel handelen door de overheid geboden. Afspraken met werkgevers en werknemers in andere sectoren kunnen thuiswerken een volwaardige status geven in de werkcultuur. Mensen kunnen nieuwe praktijken dan vasthouden.”

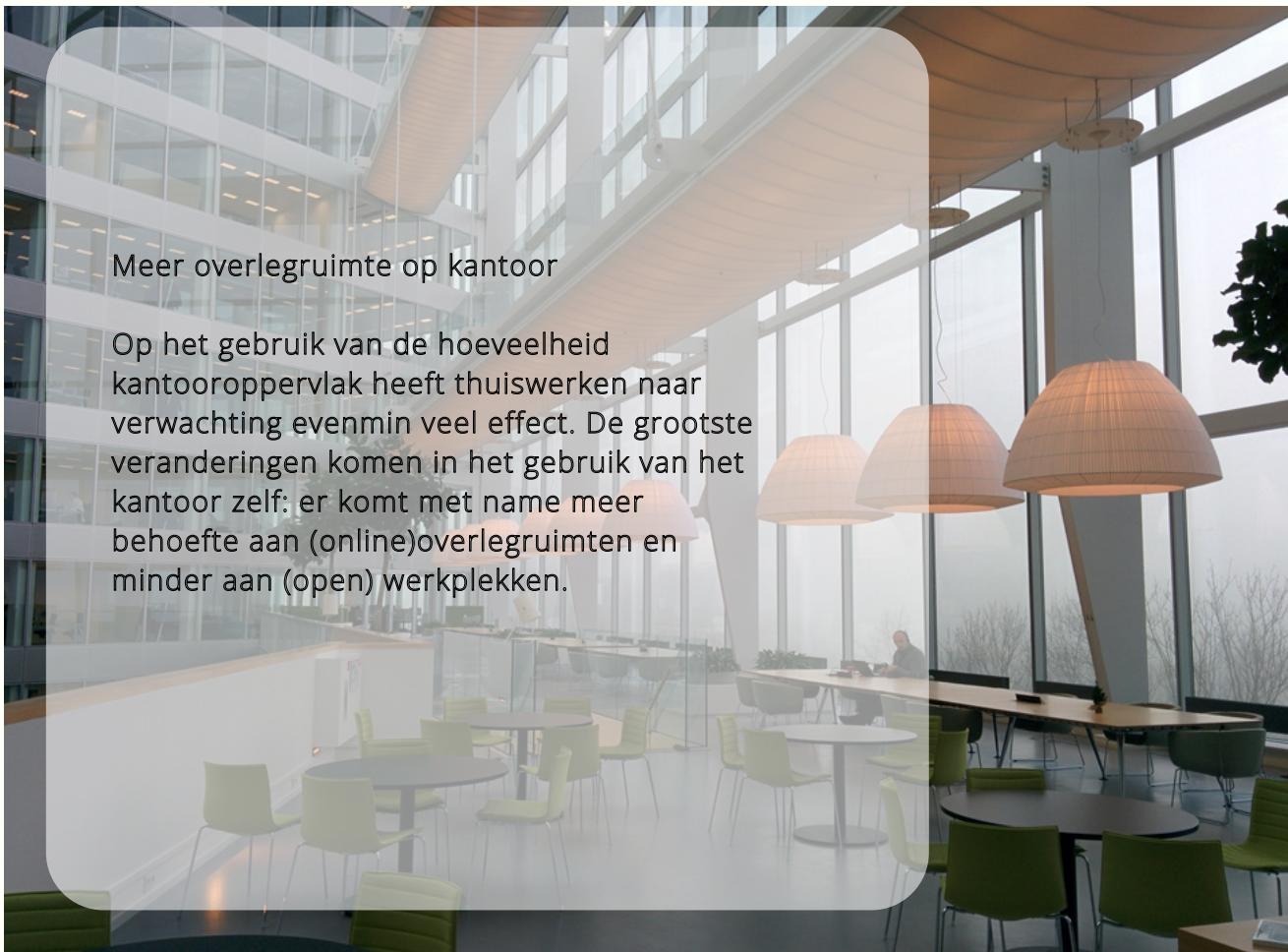
Trek uit stad zet door, maar niet door corona

Trek uit stad zet door, maar niet door corona

Andere effecten van de corona-crisis waar media de afgelopen anderhalf jaar veel over berichtten blijken minder pregnant, constateerden de onderzoekers. Zo lijkt het effect op de woningmarkt vooralsnog beperkt.

Hoewel er een lichte trek uit de stad gaande is (netto vestigen zich minder mensen in de Randstad en steden dan voor de coronacrisis) en het verschil tussen huizenprijzen in de Randstad en de rest van Nederland kleiner wordt, is hier geen sprake van een directe aantoonbare relatie met het toegenomen thuiswerken.

De ontwikkelingen in migratiepatronen en prijsverschillen waren al langer gaande en lijken eerder het gevolg van de langjarige hoogspanning op de stedelijke woningmarkt. Buitelaar: "Verhuizen doe je niet van vandaag op morgen, vandaar dat de effecten van corona nog niet op de korte termijn duidelijk zichtbaar zijn, als ze dat al worden."



Meer overlegruimte op kantoor

Op het gebruik van de hoeveelheid kantooroppervlak heeft thuiswerken naar verwachting evenmin veel effect. De grootste veranderingen komen in het gebruik van het kantoor zelf: er komt met name meer behoefte aan (online)overlegruimten en minder aan (open) werkplekken.



Planbureau voor de Leefomgeving





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.



Unlock 60 million premium images



 [Start your free trial today.](#)



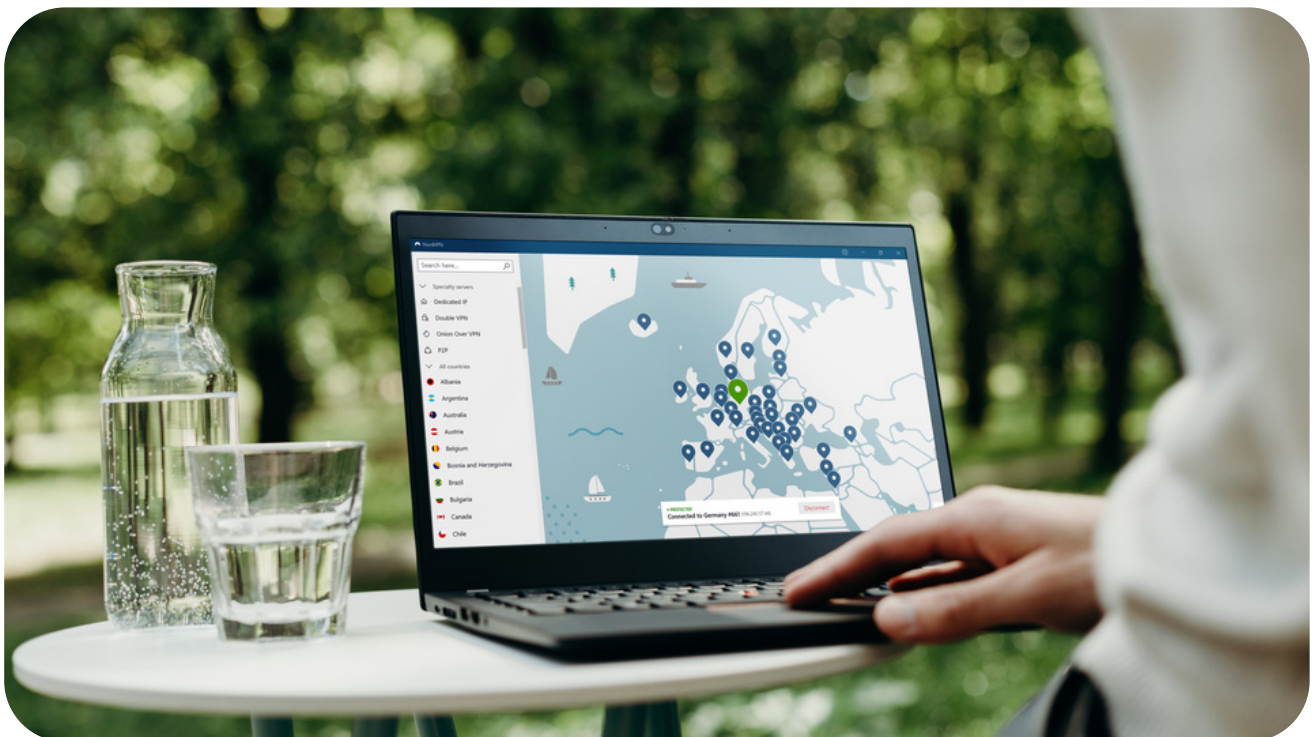
Een VPN biedt online privacy en veiligheid

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?](mailto:info@ocmn.nl)
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
ocmn.nl/raadvanadvies



STATE

● OF THE ●

UNION

"We've only just begun."

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