

INNOVATIEF NEDERLAND



Vanuit de oplossingen denken

Innoveren begint met omdenken. Hoe is het nu? Hoe kan het beter of anders? Niet denken in belemmeringen, maar in verbeteringen.

Niemand kan het beter verwoorden dan trainer en coach Jan Boomsma. Door een spierziekte is hij gebonden aan een rolstoel. Zijn boodschap in het mooie interview op pagina 7: Focus niet op belemmeringen, focus op de dingen die je wel kunt. Dus niet 'geef me een oplossing en ik verzin een probleem', maar precies het tegenovergestelde: 'geef me een probleem en ik verzin een oplossing'.

Niet de beperking, maar de mogelijkheid. Het is die mentaliteit waaraan we op dit moment enorm veel behoefte hebben, met alle uitdagingen die er zijn.

Sprong voorwaarts

Optimisme is de basis van vernieuwingen en veranderingen. Niet wachten op de ander, maar zelf het initiatief nemen. Een mooi voorbeeld is Groningen Airport Eelde, dat 6200 huishoudens van stroom voorziet en een proeftuin is voor tal van duurzame initiatieven. De pluimvee sector kiest ook voor de sprong voorwaarts, Landbouwakkoord of niet. Bijvoorbeeld met het Masterplan Dierenwelzijn en technologische innovaties om de milieu-impact verder te verlagen. Daarmee loopt de sector in Europa en de wereld voorop.

Bij de energietransitie lijkt het soms alsof de overheid het stuur in handen heeft, maar juist door als bewoner zelf het initiatief te pakken kun je grote impact maken. Met laagdrempelige, kleine oplossingen en isolatiemaatregelen waar je geen installateur voor nodig hebt kun je fors op je energierekening besparen. Je kunt ook groter denken en een thuisaccu laten installeren. Die slaat de stroom op als deze goedkoop is of de zon schijnt. Die stroom gebruik je of lever je terug aan het net als de vraag groot is en de stroomprijs hoog. Goed voor je eigen portemonnee. En je ontlast ook nog eens het stroomnet.



Lees het gehele dossier op onze website. Scan de QR-code.

4

Focus op welzijn



5

Hulp voor ondernemers



IN SAMENWERKING MET BEROEPSVERENIGING CV&V

(In)continentieproblemen? Negeer de schaamte, ga naar de zorgprofessional

Schaamte over ongewild urineverlies of problemen met de ontlasting? U bent de enige niet. De Week van de Continentie maakt het bespreekbaar.

Een Week van de Continentie, is dat nodig? En of dat nodig is, zegt Thessa Segeren. Ze is al bijna twintig jaar continetieverpleegkundige en merkt nog dagelijks hoe hardnekkig het taboe is op plasproblemen (bijvoorbeeld ongewild urineverlies) of problemen met de ontlasting. Segeren: 'Het enige wat je ziet veranderen, is dat mensen steeds beter de weg weten te vinden. Op internet zoeken ze er alles over op en dan lezen ze dat er hulpmiddelen en oplossingen zijn. Maar als ze dan bij mij zitten, hebben ze de schaamte meegenomen. Vaak zeggen ze niet

voor zichzelf te komen, maar voor hun partner of wie dan ook.' Je zou denken, zegt Segeren, dat we in een land leven waarin veel, heel veel bespreekbaar is: 'Op een verjaardag kun je uitgebreid vertellen over je bypassoperatie, dat je vijf omleidingen hebt gehad, terwijl het er misschien maar vier waren. Maar zeggen dat je vier keer per dag in je broek plast, dat is niet chic, daar wordt niet over gesproken. De vrouw met een theedoek in haar broek voor het urineverlies of de man die van een wasbol zelf een condoomkatheter maakte zijn er nog steeds.'

Maak het bespreekbaar

De Week van de Continentie, georganiseerd door de beroepsvereniging CV&V continetieverpleegkundigen en



verzorgenden, moeten met problemen plassen en poepen uit de taboesfeer

halen én continetiezorg bespreekbaar maken. 'We willen laten zien dat mensen echt wel geholpen kunnen worden,' zegt Segeren. 'Je moet weten dat er gespecialiseerde verpleegkundigen zijn. In elke regio, in elk ziekenhuis werken continetieverpleegkundigen. Het worden er zelfs steeds meer. Ze werken ook in de thuiszorg, in revalidatiecentra, in verpleeghuizen. En je kunt met je probleem natuurlijk ook gewoon naar de huisarts. Maar maak het bespreekbaar, want heus, er zijn oplossingen voor. We kunnen niet zeggen dat we het probleem altijd helemaal kunnen oplossen, maar er zijn wel hulpmiddelen, medicatie, therapieën of behandelingen die het probleem draaglijk kunnen maken. En die je kwaliteit van leven echt verbeteren.'

Hollister
WEEK VAN DE CONTINENTIE
HOOFDSPONSOR



Vraag deze week een proefpakket aan van onze discrete intermitterende katheters.

consumenten@hollister.com • 0800 52 303 52 •



Lees voor gebruik de gebruiksaanwijzing voor informatie over: beoogd gebruik, contra-indicaties, waarschuwingen, voorzorgsmaatregelen en instructies. Uitsluitend op recept.
Wij adviseren u de overstap op een andere katheter altijd te bespreken met uw continetieverpleegkundige.
Hollister en logo, VaPro Pocket en Intyza Clear zijn handelsmerken van Hollister Incorporated. © 2023 Hollister Incorporated. NL-00295



'We laten het geld gewoon weglekken'

De hoge energierekening is een van de grootste financiële stressfactoren. Bij de verduurzaming van de woning ligt de focus vaak op dure maatregelen en subsidies. Terwijl aanzienlijke energiebesparingen al met slimme doe-het-zelf-isolatieoplossingen zijn te behalen.

Met Prinsjesdag achter de rug is het duidelijk dat de energierekening in 2024 (opnieuw) omhoog gaat. De energiebelasting voor gas gaat bijna 10 cent per kuub omhoog en het energieplafond op stroom en gas vervalt. Dit is dus een goed moment om verder te besparen op het energieverbruik, zonder dat de thermostaat nog verder omlaag hoeft.

'JE KUNT ZELF DE ISOLATIE AANBRENGEN, ZONDER DURE INSTALLATEURS'

Slimme isolatieoplossingen

Met de 170.000 warmtepompen die er alleen al dit jaar bijkomen, neemt de druk op het stroomnet verder toe, constateert Ton Willemsen, de eigenaar van TONZON. 'Je bespaart gas, maar de warmtepompen kosten extra stroom. Met 170.000 installaties gaat dat om 2,3% toename in het gezamenlijke stroomverbruik van alle Nederlandse huishoudens. En volgend jaar weer opnieuw. Dat kan het net niet aan. De pieken worden te hoog in de winter.' Met slimme isolatieoplossingen kan de overbelasting worden afgeroomd, meent Willemsen. Als voorbeeld gebruikt hij een 100 liter warmte-boiler. 'Die zijn zo ontworpen dat ze niet warm aanvoelen als je je hand op de zijkant houdt, maar stralen ondertussen zoveel warmte uit,

dat die aan de andere kant van de muur zichtbaar is met een warmtecamera. Voor een 100 liter-boiler komt het neer op 435 kWh per jaar aan energieverlies, ook al gebruik je geen warm water. Met radiatorfolie van TONZON eromheen gaat dat verlies met 85% naar beneden. Dat is snel verdiend.' Hetzelfde geldt voor de drie miljoen kleine boilertjes in keukenkastjes. 'Met folie bespaar je zo 80 kWh per jaar. Dat is niet spectaculair. Maar elke euro telt en als iedereen z'n boiler isoleert, scheelt dat in de piekbelasting van het stroomnet.' Een belangrijk bijkomend voordeel: 'Mensen kunnen het zelf doen. Je hebt geen dure installateurs nodig.'

Kruipruimte en ramen

'We laten het geld gewoon weglekken,' constateert Willemsen. 'Bij vloerverwarming lekt enorm veel warmte naar de kruipruimte. Daar hebben wij het ideale product voor om dat tegen te houden. Je kunt veel geld besparen als je je vloer met vloerverwarming (beter) isoleert.' Ook de nieuwbouwnorm is te laag voor vloeren met vloerverwarming, dus zelfs daar is winst te halen met vloerisolatie, benadrukt hij. 'Met simpele oplossingen, zoals het aanbrengen van radiatorfolie, vensterbankfolie en eventueel een radiatorventilator zit je al gauw aan een besparing van 35 tot 45% op de stookkosten in een tussenwoning.' Tegelijkertijd betekent het dat er nog warmte weglekt via de ramen. 'Rolluiken houden de kou buiten, maar het luchtlaagje tussen het rolluik en het glas isoleert nog niet echt. We hebben een tape ontwikkeld die je aan de binnenkant van het rolluik plakt. Dat reduceert de warmtestroom met 40%.'

EXPERT

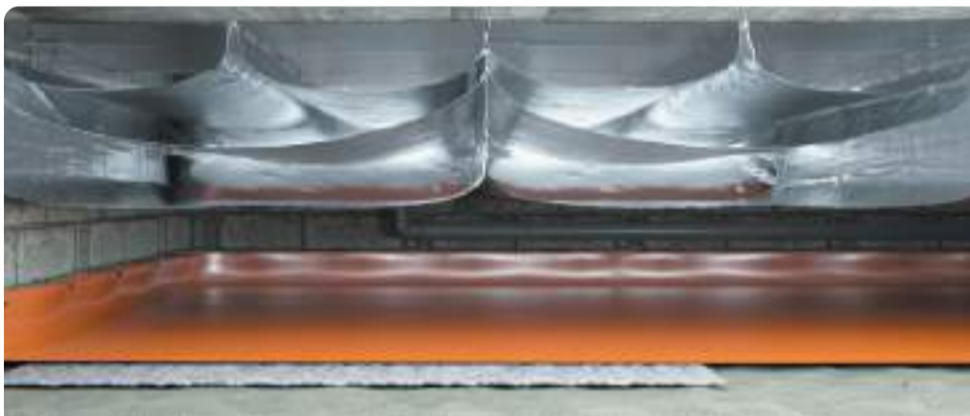
PAUL SCHELLEKENS,
MEDEOPRICHTER ACCUSELECT

Wat is het voordeel van een thuisbatterij?

'Steeds meer huishoudens hebben zonnepanelen. Dat is super voor de verduurzaming. Tegelijkertijd nemen we meer elektrische apparaten om van het gas af te gaan en rijden we in een EV-auto, waardoor je in de avond een piek in het gebruik ziet. De mismatch tussen het moment van energieopwekking en afname geeft niet alleen voor huishoudens problemen, maar ook voor het energienet. Energieopslag is onvermijdelijk om genoeg flexibiliteit te kunnen bieden aan het net. Op huishoudniveau is dat mogelijk met de thuisbatterij. Je remt de piekbelasting, doordat je terugleveren van zonne-energie voorkomt. En 's avonds komt de energie juist uit de batterij. Dat betekent dat netbeheerders minder hoeven te investeren in de verzwaring van het net, wat scheelt in de kosten die worden doorberekend.'

Hoe stimuleert het de verduurzaming?

'We produceren grijze stroom bij als de elektriciteitsvraag hoger is dan duurzaam kan worden opgewekt. Met een thuisbatterij sla je de duurzame energie die je overdag produceert op om 's avonds weer te gebruiken. Daardoor heb je heel weinig stroom van het net nodig en maximaliseer je de verduurzaming van je elektriciteitsverbruik. Parallel daaraan bespaar je op je energierekening, omdat je minder energie van het net afneemt. Als je gebruikmaakt van een dynamisch energiecontract kun je daarnaast, als je je thuisbatterij slim aanstuurt, op de goedkoopste momenten energie inkopen. Dat is gunstig voor je portemonnee en ook precies wat het stroomnet nodig heeft qua netontlasting.'



Topic Media Agency B.V. Herengracht 440 1017 BZ Amsterdam, www.topicmedia.nl Info@topicmedia.nl | Mediaconsultant Jurriën Drijver | Redactie Hans Pieters en Jacques Koch, Forêt tekst | Artdirectie en vormgeving Lilian Dapaah | Druk Mediahuis Nederland Drukkerij | Deze bijlage valt niet onder verantwoordelijkheid van de hoofdredactie van De Telegraaf.

IN SAMENWERKING MET ACCUSELECT

Een thuisbatterij: een slimme investering om te besparen op de energierekening

Met een thuisbatterij bespaar je op je energierekening, doordat je zelf opgewekte stroom opslaat en energie inkoopt als deze goedkoop is.

'Zo'n 70% van je zelf opgewekte zonne-energie verlies je aan het net, omdat je overdag nauwelijks energie verbruikt,' vertelt medeoprichter Alexander van Citters van Accuselect. Vervolgens moet je 's avonds diezelfde energie weer duur inkopen, in de vorm van grijze stroom. Met een thuisbatterij vang je de zonne-energie overdag op om 's avonds zelf te gebruiken of op een gunstig moment terug te leveren. 'Hiermee verdubbel je ruim het aantal kWh stroom van je zonnepanelen dat je zelf gebruikt.' Dat is niet het enige voordeel. Met een dynamisch energiecontract kun je stroom

inkopen op de goedkoopste momenten, om die vervolgens later zelf te gebruiken of zelfs weer terug te verkopen op de duurdere momenten.

Besparing

Accuselect geeft een op maat gemaakt advies voor een thuisbatterij-systeem. 'Met hulp van een energiesimulatie wordt op de website een berekening gemaakt van de besparing en de batterij die het beste bij jouw situatie past. Op de website kun je met je energiegegevens al een simpele versie van deze simulatie draaien, waar een batterij-systeem uitrolt voor jouw huishouden. Vandaar ook de naam Accuselect. Wij selecteren het beste systeem. Onze rol is thuisbatterijen toegankelijk maken voor iedereen. We vinden het belangrijk dat mensen de juiste thuisbatterij krijgen, zodat deze optimaal werkt. We zorgen



ZOWEL MET, ALS ZONDER ZONNEPANELEN IS EEN THUISBATTERIJ FINANCIËEL INTERESSANT

ervoor dat je het systeem krijgt dat bij je past en dat het professioneel bij je wordt geplaatst, door gecertificeerde installateurs.'

Controle op de energieprijis

Het is slim en duurzaam om nu al een thuisbatterij aan te schaffen, benadrukt Van Citters. 'Energiebedrijven gaan kosten in rekening brengen voor terugleveren van stroom en de salderingsregeling wordt per 2025 afgebouwd.' Vanaf 3.500 euro, inclusief omvormer en installatie, heb je een thuisbatterij. Wanneer je gezamenlijk met je burens voor een thuisbatterij kiest, wordt het nog voordeliger. Zelfs zonder eigen zonnepanelen is de thuisbatterij interessant. Óók zonder subsidie of lening. 'Je krijgt controle op de energieprijis. Je gebruikt altijd de goedkoopst mogelijke stroom en kan die stroom duurder verkopen. Dat gaat automatisch, de software stuurt dat aan.'



Ga naar Accuselect.nl voor gratis, persoonlijk en vrijblijvend advies.

Pak nu de kruipruimte aan en bespaar flink op de energierekening



TONZON

Een andere techniek voor een warmere vloer

Wil je snel en slim energie besparen en tegelijkertijd een aangenamer en gezonder woonklimaat? Kies dan voor TONZON Vloerisolatie met Thermoskussens en Bodemfolie.

De isolerende werking van de Thermoskussens is gebaseerd op andere natuurkundige principes. Met een minimaal gebruik aan grondstof en energie bereik je een maximaal effect.

Het isolatiemateriaal is geheel opvouwbaar zodat het zelfs door het allerkleinste kruipruimteluik past, daardoor heb je ook geen vrachtwagen nodig. Het materiaal bevat geen stof, vezels of giftige gassen waardoor je thuis kunt blijven tijdens de montage. Het is zelf eenvoudig te monteren maar laat je het liever over aan professionals? Neem dan contact op met TONZON voor een offerte.

Geld besparen op de energierekening

Isoleer de vloer dan extra goed met het vierkamer Thermoskussen, $R_c > 7 \text{ m}^2\text{K/W}$. Bij niet geïsoleerde vloeren met vloerverwarming kan de besparing zelfs oplopen tot $18 \text{ m}^3 \text{ gas/m}^2$. Ook zinvol bij EPS geïsoleerde vloeren dankzij de hoge isolatie en de lage kosten.

Dubbele aanpak

De meeste begane grondvloeren in Nederland zijn niet of slecht geïsoleerd. De dubbele aanpak van de kruipruimte, dat door TONZON ontwikkeld is sinds 1980, is de perfecte maatregel om mee te beginnen. Vul dat aan met het optimaliseren van de warmteafgifte van je cv-installatie. Ontdek meer isolatieoplossingen van TONZON.



Nieuw: TONZON Raamisolatie

Verbeter de isolerende werking van een rolluik met TONZON Zilvertape en bespaar 40% of kies voor een oplossing aan de binnenkant van jouw raam met Zonwerende Isolatiefolie. In de zomer een betere zonwering dan de meeste buitenzonweringen. In de winter bespaart het tot 70% op het warmteverlies bij enkelglas en 38% bij HR+ glas.

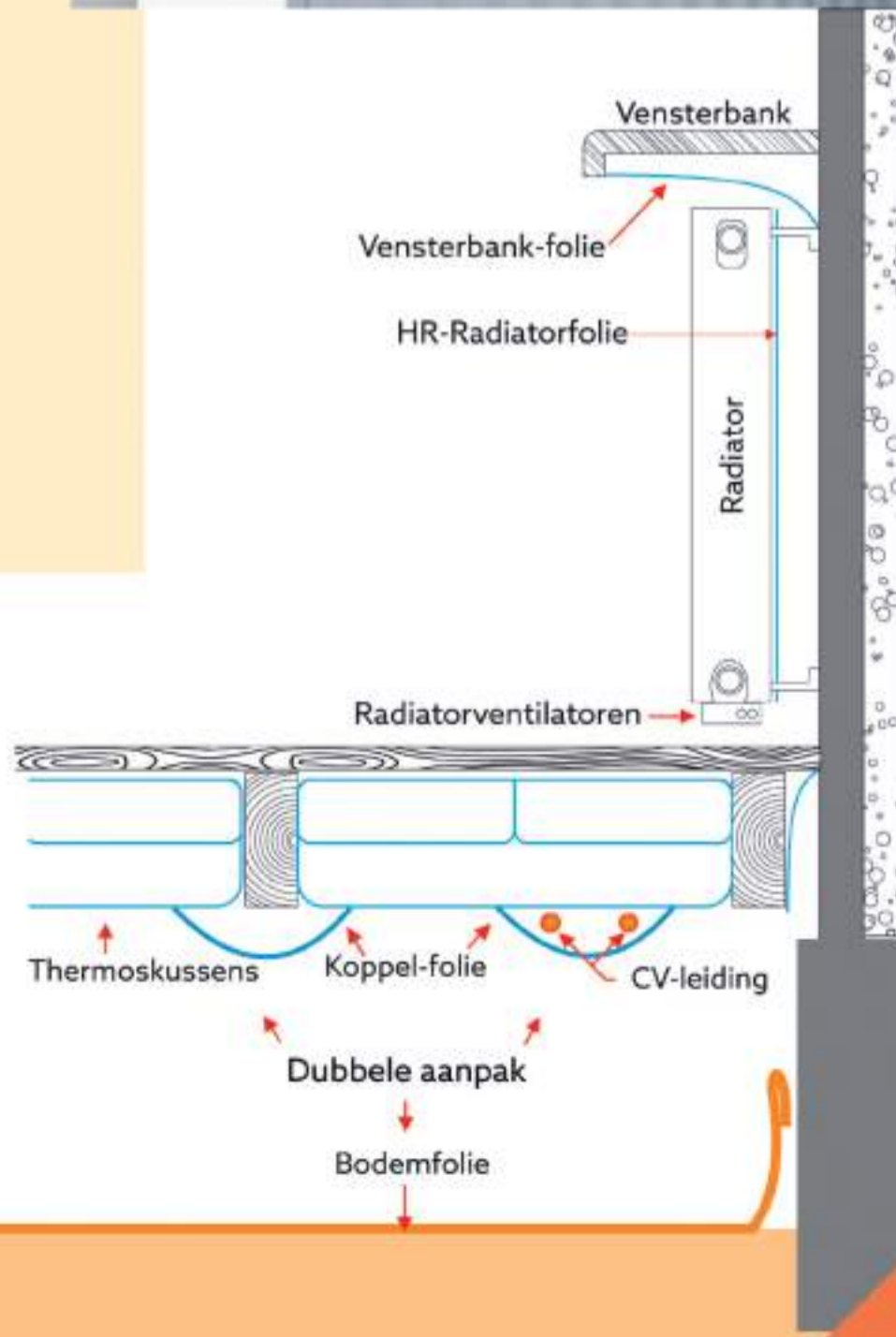
Optimaliseer de cv-installatie en isoleer je boiler

Verbeter direct de warmteafgifte van jouw cv met de radiatorfolie (die onzichtbaar zijn werk doet), de vensterbankfolie en de verbeterde leidingisolatie van TONZON. Ook boilers en close-in boilers pak je in met TONZON folie. Kijk op onze website.



Wil je meer informatie over vloerisolatie?
Scan dan de QR-code

Bezoek ons op de VT Wonen & Design Beurs van 3 t/m 8 oktober 2023 in Expo Greater Amsterdam, Vijfhuizen en gebruik de code TONZON23 voor 10 euro korting op de entree.
www.tonzon.nl/events



Nederlandse kip, toekomstbestendiger dan ooit

Een mislukt Landbouwakkoord en een gevallen kabinet. Ondanks zeven maanden waarin de landbouwsectoren met de minister van landbouw onderhandelden, is het niet gelukt om met de overheid verdere verduurzamende stappen te zetten. Een verbod van een periode met weinig perspectief voor boeren, zou je denken.

Maar niets blijkt minder waar, legt Gert-Jan Oplaat uit, Voorzitter van de Nederlandse Pluimveeverwerkende Industrie (NEPLUVI); 'Landbouwakkoord of niet, wij blijven verduurzamen. De Nederlandse pluimveesector heeft wereldwijd altijd een koploperspositie gehad en daar blijven wij ons voor inzetten, ook zonder akkoord.'

Dat moet niet eenvoudig zijn. Een sector die het zelf mag opknappen en ondertussen intensieve duurzaamheidsplannen heeft. Hoe doe je dat?

'Als pluimveesector denken wij continu na over hoe wij kunnen verbeteren. Al vorig jaar introduceerde wij ons Masterplan Dierenwelzijn, met daarin op welzijnsgebied korte-, midden- en langetermijnverbeter- en investeringsvoornemens. En dat is nog los van onze omschakeling om sinds dit jaar alleen nog maar kip in Nederlandse supermarkten te verkopen met minimaal het Beter Leven 1 Ster-keurmerk, hetgeen nog hogere welzijnseisen kent dan het 'European Chicken Commitment', waar de Europese retail over drie jaar naartoe wil. Nu het landbouwakkoord niet tot afspraken heeft geleid met het ministerie, hebben wij zelf alle initiatieven verzameld die daar aan tafel zijn besproken om ze te incorporeren naar een vernieuwde duurzaamheidsagenda. Uiteindelijk is het de consument die wij willen bedienen met



het meest veelzijdige, maar vooral ook verantwoorde en duurzame stukje vlees. En daarvoor is kip uitermate geschikt'.

Europees gezien doet Nederland het uitmuntend. Maar in eigen land staat de sector vaak onder druk. Is er dan te weinig politieke waardering voor kip?

'Nederlandse pluimveehouders- en slachterijen produceren onder de hoogste standaarden van voedselveiligheid en dierenwelzijnseisen. Zij zorgen ervoor dat de consumentenvraag en die van de horeca altijd wordt bediend en moeten daarin geregeld investeren om weer aan nieuwe, strengere eisen te voldoen. In de gehele keten, van broederij, pluimveehouder, transporteur tot slachterij, wordt kwaliteit bewaakt waar het gaat om het welzijn van de dieren. Dierenwelzijn is altijd een politiek issue en Nederland loopt Europees gezien voorop in haar denkwijze 'wat het beste is voor de kip'. Sommige politieke partijen hebben daar wel erg radicale meningen over. Maar één ding moge duidelijk zijn; welzijn mag in Nederland nooit in diskrediet komen. Daarom controleren diver-

se autoriteiten als toezichthouder op het proces. De gegevens kun je gewoon op internet raadplegen. Uit al die controles blijkt dat Nederland koploper is in dierenwelzijn, zelfs internationaal gezien. Zo bevestigt de World Animal Protection Index dat Nederland leidend is in (boven-) wettelijke welzijnsstandaarden. Er is grote vraag naar de hoogwaardige kipeiwitten uit Nederland. Nederland levert dan ook een belangrijke bijdrage aan de wereldvoedselproductie en volgens verwachtingen zal de internationale vraag zelfs met 22% toenemen in het komende decennium. Ook hier geldt, sommige politieke partijen vinden daar wat van, want waarom zou je meer kip produceren dan je eigen bevolking consumeert? Het antwoord is tweeledig, maar eenvoudig. Enerzijds is Nederland een zeer efficiënte producent van kippenvlees. Door al onze technologie en innovatieve kennis kunnen wij kip duurzaam - en zelfs steeds duurzamer - produceren, waardoor onze kip een lage impact op het milieu heeft. En ook met de restproducten weten wij goed raad, want de veren, het bloed en vetten die overblijven worden verwerkt tot hoogwaardige grondstoffen en gebruikt in huisdiervoer, de mest kan worden verbrand tot groene stroom en de asresten die daarbij overblijven worden gebruikt als meststof voor de landbouw. Wij zijn dus simpelweg goed in het produceren van verantwoord en veilig kippenvlees en daarbij kent kip in Nederland geen food waste. En ten tweede hebben wij de export keihard nodig om de vleesproducten die in ons land niet worden gegeten af te zetten. Dat is wel zo duurzaam. Denk daarbij aan

vleugeltipjes, pootjes en orgaanvlees dat wordt geëxporteerd naar landen waar deze producten veel geliefder zijn op de menukaart dan hier. Daar kan de politiek moeilijk op tegen zijn'.

Op ieder gebied koploper zijn, dat brengt kosten met zich mee. Hoe zorg je ervoor dat die kosten uit kunnen?

'Wat wij enorm belangrijk vinden is dat de consument zelf kan kiezen voor welke kip hij kiest. Zo is er voor milieu- en prijsbewuste consumenten een andere keuze dan voor iemand die nadrukkelijk ervoor kiest dat het dier biologisch is gehouden. De grootste bedreiging voor Nederlandse pluimveehouders zit vooral in het moeten concurreren met ondernemers uit derde landen, die kippenvlees importeren die niet aan de Europese standaarden rondom dierenwelzijn of antibiotica en voedselveiligheidseisen hoeft te voldoen. Hoe gek ook, dat vlees ligt gewoon in onze schappen en vaak nog voor een lagere prijs ook, omdat de productiekosten en lonen daar lager liggen. Daar moet de overheid wat aan doen. Als consument kunt je kiezen voor in Nederland geproduceerde kip en niet van bijvoorbeeld buiten Europa. Dan heb je een duurzaam stukje pluimveevlees en help je onze eigen boeren. De rol van de consument in het hoog houden van onze eigen sector is groter dan zij denkt.'

**'LANDBOUW-
AKKOORD OF NIET,
WIJ BLIJVEN
VERDUURZAMEN'**



Gert-Jan Oplaat



Meer informatie?
Scan de QR-code.

Ondernemer heeft groeiende behoefte aan juridische advisering

Door de stijgende inflatie en de financiële nasleep van de coronaperiode nemen de problemen bij veel ondernemers toe. De toegewijde juridische professionals van Pepper Advies staan klaar met ondersteuning en advies.



Bij Pepper Advies is de intake gratis. Als iemand belt met een juridische vraag, krijgt deze direct een juridisch expert aan de telefoon. 'Er wordt meteen uitgevraagd wat het probleem is. Daar krijg je meteen antwoord op. Onze juridische experts analyseren de specifieke situatie en bespreken de mogelijkheden. Je krijgt op een professionele, eerlijke manier advies over de haalbaarheid van de zaak en de stappen die je kunt nemen,' vertelt oprichter Raymond van Pepper Advies. De juridische praktijk houdt zich met name bezig met civiel recht. 'We ondersteunen zowel zakelijke als particuliere cliënten. Onze juristen hebben ruime ervaring in het geven van juridische ondersteuning bij zakelijke en arbeidsconflicten tot en met zakelijke mediation. Het verschil met advocaten en andere juridische dienstverleners is dat we helpen bij het vinden van een oplossing. Onze experts Advies kijken als jurist, maar ook als ondernemer.'

Verlengde van ondernemer

Ondernemers zijn in de regel slecht voorbereid op tegenspoed of een conflict, is de ervaring van Raymond. 'Veelal denken ze dat ze via de aansprakelijkheidsverzekering gedekt zijn voor juridische kosten. Maar als je hulp nodig hebt, valt dat net buiten de dekking of is het niet meeverzekerd.' Hij gebruikt het verhaal van een kleine aanneemer die namens een producent de installatie bij particulieren voor zijn rekening neemt, als voorbeeld van de zaken die zoal binnenkomen. 'Hij is aan het werk gegaan, maar na installatie blijkt het product voor allemaal problemen te zorgen, zoals lekkages. Mijn cliënt is het eerste contact van de eindklant en ze spreken hem nu aan voor fouten waar hij niet verantwoordelijk voor is en waarvoor hij de expertise niet heeft. Waardoor hij nu met allemaal rechtszaken zit, terwijl hij alleen de uitvoering namens de producent voor z'n rekening heeft genomen.' Het is een voorbeeld van de problemen die langskomen. 'Ik ben Pepper Advies gestart om mensen te kunnen bijstaan, omdat ik uit eigen

'JE BENT NIET ALLEEN JURIDISCH ADVISEUR, MAAR OOK NOG EEN SOORT VAN HULPVERLENER'

ervaring heb ervaren dat juridische kosten heel hoog kunnen zijn,' vertelt Raymond. Wanneer de zaak wordt aangenomen, worden vaste prijsafspraken gemaakt. 'We gooien alle kosten op een hoop, inclusief de eventuele procedure. Daardoor is het transparant wat de cliënt betaalt. Dat is voor ons een risico als er meer werk aan vastzit, maar we denken goed te kunnen inschatten voor welke prijs we de zaak kunnen uitvoeren.'

Menselijke kant

Ondernemers zien juridisch advies ten onrechte als een dure kostenpost, meent Raymond. 'Ik zeg altijd: het is niet duur om ons in te schakelen, want we leveren geld op wanneer we het goed doen. Uiteindelijk brengen we geld. Dat kan in verschillende vormen zijn, maar dat is wel het verhaal. We kunnen een verlengde zijn van de ondernemer. Het is prettig als je even kunt sparren over een klant die niet

betaalt, de algemene voorwaarden of een arbeidsovereenkomst voor een nieuwe medewerker. Even overleggen geeft al een stuk rust.' Hij vergelijkt de rol van de juridische experts van Pepper Advies met die van de accountant of boekhouder. 'De belastingen besteed je ook uit. Een huisjurist helpt je door tijdig te signaleren en op tijd in te grijpen als dat nodig is.

Het voordeel, als je ons ertussen zet, is dat de emotie eraf gaat. Natuurlijk kijken we ook naar de menselijke kant, maar we kijken vooral en voornamelijk naar de zakelijke en juridische kant. Én naar de mogelijkheid. De tegenpartij heeft een verhaal en mijn cliënt heeft een verhaal. Vaak wordt van alles erbij gehaald dat niet relevant is. Het is onze taak om te filteren wat ter zake is. Een cliënt krijgt niet alleen vragen over het conflict zelf, maar ook over de ontstaansgeschiedenis en de relatie met de andere partij. Als we een opening zien om tot een oplossing te komen, dan pakken we die als dat in belang is van de cliënt.' Hij vervolgt: 'Het enige wat ik kan doen is eerlijk adviseren over de kansen. Gelijk hebben is niet altijd gelijk krijgen.'

Water aan de lippen

Een steeds grotere groep ondernemers ziet de schulden oplopen in de nasleep van de coronatijd. Vaak kloppen ondernemers pas aan als

het water al aan de lippen staat, is de ervaring van Raymond. 'Zeker bij zzp'ers en kleine mkb-ondernemers zie je regelmatig dat ze weglopen voor het probleem en denken dat het wel goed komt als die ene klant gaat betalen.' Vaak liggen er beslagen, bijvoorbeeld op het vastgoed door de bank. 'We kijken minder emotioneel naar de zaak. Je bent niet alleen juridisch adviseur, maar ook nog een soort van hulpverlener. De ondernemer ziet zijn levenswerk onder zijn handen vandaag glippen.' Het valt of staat met de levensvatbaarheid van de onderneming benadrukt hij. 'We proberen tot de kern te komen, wat de meest efficiënte oplossing is. Je zorgt met een helicopterview dat de cliënt goed door de hele situatie wordt geloodst. Als er een opdracht in het vat zit, proberen we partijen te overtuigen om mee te werken. Meestal lukt dat ook.'



Behoeftte aan juridisch advies? Neem contact met ons op.

EXPERT

JONAS VAN DORP,
GRONINGEN AIRPORT EELDE,
EN **HENK VAN DER KOOL,**
BBI TRAVEL

Wat maakt Groningen Airport Eelde (GEA) zo bijzonder?

Jonas: 'We zijn een kleine, regionale luchthaven met alle faciliteiten van een internationale luchthaven, zoals een restaurant en shops. Passagiers waarderen de gemoedelijkheid, snelheid, vriendelijkheid en kleinschaligheid.

Reisorganisaties als BBI Travel bieden specialistische, unieke bestemmingen zoals Scandinavian Mountains aan. Henk: 'Je rijdt misschien iets verder, maar bent bijna altijd sneller van je voordeur tot de vliegtuigdeur dan bij vliegen vanaf Schiphol.'

Hebben je een tip voor deze winter?

Henk: 'Het eerder genoemde Scandinavian Mountains. We vliegen vanaf GAE rechtstreeks naar het hart van Scandinavië. Niet alleen om te skiën, ook voor winteravontuur en de natuur. Het is het summum van pure sneeuwbeleving.'

Hoe is de samenwerking?

Henk: 'Zowel BBI Travel als GAE is bewust bezig met duurzaamheid. We kijken hoe we onze manier van reizen zo verantwoordelijk mogelijk kunnen doen. Onze woensdagvlucht naar Scandinavië is met het meest energie-efficiënte passagierstoestel van dit moment. Onze bestemmingen zijn de mooiste bestemmingen van de wereld, in de natuur. Dat willen we graag zo houden en daarin vinden we elkaar.' Jonas: De hoofddoelstelling van ons programma NXT Airport is verduurzamen van de luchthaven. we hebben al een 22 megawatt zonnepark, dat ons en 6.200 huishoudens van groene stroom voorziet, en we werken aan een waterstof-infrastructuur.

Focus op de Week van de Toegankelijkheid

1 op 5 Nederlanders heeft een beperking. Om volwaardig mee te kunnen doen aan de samenleving is goede fysieke, digitale en sociale toegankelijkheid belangrijk. De Week van de Toegankelijkheid benadrukt die boodschap.


'Het belang van de Week van de Toegankelijkheid mag je niet onderschatten,' zeg Jan Boomsma. Sinds zijn geboorte heeft hij de spierziekte AMC. Zijn spieren en gewrichten hebben zich tijdens de zwangerschap niet goed kunnen ontwikkelen waardoor hij deels gebonden is aan een rolstoel. De opmerkelijke positieve Boomsma heeft geleerd voorbij zijn handicap te kijken en te focussen op wat hij nog wel kan. Boomsma: 'Dat betekent niet dat ik mijn ogen sluit

voor de belabberd geregelde zorg in dit land waar we allemaal last van hebben. Er zijn een aantal dingen binnen het openbaar vervoer die nog niet zo goed toegankelijk zijn. Zoals er een hele hoop dingen niet goed geregeld zijn en dus niet goed toegankelijk. Dat moet wél gebeuren, de Week van de Toegankelijkheid maakt dat voor iedereen duidelijk. Er moet actie voor gevoerd en tegelijkertijd moet je de blik op jezelf richten: ga je je storen en ergeren aan de din-

gen die niet toegankelijk zijn? Ligt je focus voortdurend op de belemmeringen?' Dan wordt, zegt Boomsma, de ergernis alleen maar groter en de wereld steeds beperkter: 'Je kunt bij wijze van spreken heel lang morrelen aan een deur die voor jou niet opengaat en kwaai en kwaai worden. Maar je kunt ook een andere deur opentrekken en kijken wat zich daar voor jou ontvouwt.' Het is een instelling die hem, zegt hij, van huis uit werd meegegeven: 'Als de omgeving niet op ons is aangepast, dan passen wij ons wel aan, dat was de mentaliteit. Die zorgde er ook voor dat mijn ouders me overal mee naartoe namen op vakantie, ook naar plekken waar niks was aangepast. Zo leerde ik om niet de belemmering te zien, maar de kans op iets anders wat misschien wel meer indruk zou gaan maken.'



© Nancy Brigitta

 Dichtbij parkeren

 Goed bereikbaar

 Korte inchecktijden

 Ontspannen vliegen

Geniet van
een winters
avontuur in
Zweden



Ontdek de
bestemming

BBI
TRAVEL

EXPERIENCE

Relax, vlieg vanaf

Groningen Airport Eelde
Luchthaven van het Noorden

Leg de focus op wat je kúnt – en je kunt het

Belemmeringen? Leg je focus op wat je wél kunt. Jan Boomsma, oprichter van Boomsma Training & Coaching, maakt je bewust van hoe je naar het leven kijkt en hoe je dat kunt veranderen om tot betere prestaties te komen.

Buiten stijgt het kwik boven de 33 graden, binnen zit trainer en coach Jan Boomsma die een verzuchting over de hitte meteen wegzuift. Boomsma: 'Op het moment dat je de focus legt op de warmte, kun je er niet meer omheen. Dat waar je je op richt, wordt groter, ook als het iets dat je niet wilt. Je creëert iets in je brein dat je daarna ook weer wilt opruimen.' Zo dienen de weersomstandigheden en vooral de perceptie daarvan, als een treffende illustratie van Boomsma's kijk op de wereld. 'Je kunt,' zegt hij, 'over het algemeen twee keuzes maken. Je gaat aan de kant van de oorzaak staan, of aan de kant van de gevolgen. De afweging die je maakt, heeft een grote impact op je particuliere welzijn en ook op je zakelijke succes. Dus: is het warm weer, focus je dan op de lichte klussen, het verschuiven van je werktijden of check even of je met je laptop naar een fijne koele werkplek kunt.'

Geen beperkingen, maar uitdagingen

Boomsma wil maar zeggen: focus niet op belemmeringen, focus op de dingen die je wel kunt. Zelf heeft hij die les vanuit de zwaarst denkbare omstandigheden geleerd. Boomsma is geboren met een spierziekte waardoor zijn lichaam niet optimaal functioneert en hij, gedeeltelijk, gebonden is aan een rolstoel. Boomsma: 'Wat mensen noemen: lichamelijk beperkt. Dan heb je al meteen een etiket. Zelf richtte ik ook voortdurend mijn focus erop. Ik bleef erin zitten, in die handicap, het werd steeds groter en de wereld werd steeds beperkender.' Hij werkte in opdracht van een reclamebureau en zat steeds slechter in zijn vel – tot een collega hem de ogen opende: 'Spontane man, altijd heel vrolijk en open en hij kon vooral goed luisteren. Hij overtuigde me van wat ik net al aangaf: kijk voorbij je belemmeringen en neem weer het stuur in handen. Er bestaan helemaal geen beperkingen. Alleen maar uitdagingen.' Dat inzicht was, zegt Boomsma, een echte eyeopener. Sindsdien neemt



Jan Boomsma: 'Ik ben nu een positief, ondernemend mens'

'ER BESTAAN HELEMAAL GEEN BELEMNERINGEN. ALLEEN MAAR UITDAGINGEN'

hij wat hij wel kan, als uitgangspunt: 'Ik ben nu een positief, ondernemend mens.'

Je doelen bereiken

Aan de basis van de opleidingen en coachingstrajecten die Boomsma voor bedrijven en individuen organiseert, ligt NLP, een methode

die zich richt op de manier waarop je denkt, voelt en handelt. Het trainings- en coachingsbureau van Boomsma leert je hoe je gedachten, gevoelens en gedrag kunt veranderen om je doelen te bereiken. Boomsma: 'Alleen al het feit dat ik gehandicapt ben en toch zo positief in het leven kan staan, geeft deelnemers die ik coach of train een extra motivatie. Ik maak je bewust van hoe je naar het leven kijkt en hoe je dat kunt veranderen om tot betere prestaties te komen. Veel mensen hebben allerlei ideeën in hun hoofd geprent die niet versterkend zijn voor de doelen die ze willen bereiken.'

Tegenzin

Boomsma noemt een vrouw die hij coachte en die met steeds meer tegenzin naar haar werk ging omdat haar collega's voortdurend geërgd op haar reageerden: 'Ze snapte

het niet, ze kreeg steeds meer het gevoel dat de hele wereld boos op haar was. Ik snapte het wel. Ze zat vast in haar eigen boosheid. De sterke kracht van NLP is dat je deelnemers bewust maakt van hoe je binnenwereld in elkaar steekt en hoe je dit kunt bijsturen. Ze is heel anders naar zichzelf gaan kijken, veel minder boos, liever. En daardoor is de buitenwereld weer anders op haar gaan reageren. Zie je, jouw binnenwereld representeert jouw buitenwereld. Dat is wat ik je als trainer/coach met een effectieve methode laat zien: dit zijn jouw drijfveren, dit zijn jouw motivaties van je handelen en op basis daarvan kun je het stuur weer echt in handen nemen.'

Het brengt je ook dichterbij jezelf, zegt Boomsma: 'Ik kom onder deelnemers die ik coach veel mensen tegen die leven in gespleten wereld, die bijvoorbeeld beweren dat ze als manager heel anders zijn in hun gedrag dan thuis als particulier. Ze passen zich steeds weer aan aan de omstandigheden waarin ze zich bevinden. Geloof me, dat is geen goed recept om je gelukkig te voelen in je dagelijkse handelen. Als je weet wie je echt bent, kun je gewoon bij je kern blijven, dan mag je als het ware jezelf meenemen naar je werkring. De positieve effecten daarvan ervaar je direct.'

Jan Boomsma is een toonaangevende NLP-trainer en -coach in Nederland. Zijn trainingen en coaching zijn gericht op persoonlijke groei en ontwikkeling en richten zich op een breed scala aan doelen. Wil je werken aan meer zelfvertrouwen en betere communicatieve vaardigheden? Je angsten en belemmeringen aanpakken? Of je persoonlijke en professionele relaties verbeteren? Jan Boomsma wordt geprezen om zijn unieke en effectieve aanpak, zijn warme en steunende stijl en zijn vermogen om cliënten te helpen bij het realiseren van hun doelen. Nieuwsgierig? Scan de QR-code.



Geef je nu op voor een verkorte 3-daaagse NLP-training door de volgende QR-code te scannen.





Als je de Schoonenberg winkel uitloopt, is de wereld weer van jou.

Maar loop onze winkel eerst maar eens binnen...



Mis niks meer van een borrel.



Vergaderen via je hoortoestel.



100% onzichtbaar, haarscherp geluid.

Hoortoestellen worden steeds slimmer. Zo kan je je hoortoestel koppelen aan je smartphone en direct bellen of spotify luisteren. Er is een waterdicht toestel waarmee je gewoon kunt zwemmen en er zijn zelfs 100% onzichtbare toestellen. Je vindt ze allemaal bij Schoonenberg, de expert in hoorinnovaties. We zeggen dan ook niet voor niets: hier begint horen zoals je nog nooit hebt gezien. Zet dus die eerste stap en loop onze winkel binnen voor een gratis en vrijblijvende hoortest. We staan voor je klaar!

Maak snel een afspraak via
schoonenberg.nl/afspraak
of bel 088-932 43 58.