

nrc carrière

direct in contact met topwerkgevers

nrccarriere.nl, de vacaturesite voor hoogopgeleid Nederland

Op zoek naar een uitdagende baan?

Hieronder vind je een overzicht van de meest actuele vacatures voor hoogopgeleiden op **nrc**carriere.nl

Gevonden worden door topwerkgevers?

Ga naar de site en laat je CV achter!

adviseurs/consultancy				
	YER voor Mainnovation	Maintenance Man. Consultants	Dordrecht	3148
automatisering / ICT				
	Ebbinge voor Gem. Amsterdam	ICT-er	Amsterdam	3176
	Ebbinge voor Gem. Amsterdam	Manager applicatieontwikkeling	Amsterdam	3177
commercieel				
	Ebbinge voor Hoogwegt groep	Traders-potentials	Arnhem	3170
directie/management				
	Ebbinge voor Inst. Voor Psychotrauma	Directeur	Diemen	3178
	Ebbinge voor Triodos Bank	Directeur duurzame energie	Zeist	3174
	Ebbinge voor IHC Merwede	Directeur/Ondernemer	Kinderdijk	3175
	Ebbinge voor Hanzevast Capital	Com. manager, lid directie	Hilversum	3167
	Ebbinge voor Holding	Managing director	Beusichem	3168
financieel/administratief				
	Ebbinge voor Adv. Metallur.Group NV	Director internal audit	Amsterdam	3180
	KPN	Business controller	Den Haag	3187
	Ebbinge voor IHC Merwede	BU Controller	Kinderdijk	3169
juridisch				
	Ebbinge voor jur. werkgever	Legal counsel	Rotterdam	3171
marketing/communicatie				
	YER voor De Telefoongids BV	Marketing manager Online	Amsterdam	3162
onderwijs				
	Ebbinge voor Getronics Consulting	Sr. Relationship manager onderwijs	Zoetermeer	3179
personeel & organisatie				
	YER voor Vroon	Reporting Manager	Breskens	3158
	YER voor WonenBreburch	HR Manager	Tilburg	3159
	Ebbinge & Company	Consultant	Amsterdam	3172
techniek				
	YER voor Kemira	Process Control Engineer	Botlek	3165
	YER voor Tycos Electronics	Controller	's-Hertogenbosch	3152
	YER voor Colbond	Allround Kunststof Technoloog	Emmen	3154
	YER voor Brabant Water	Adviseur procesverbetering	's-Hertogenbosch	3155
verkoop/sales				
	YER voor Eneco	Manager Asset Management	Rotterdam	3160
	YER voor Eneco	Key Accountmanager	Rotterdam	3161
	YER voor Pon	Solutions Developer Corporate Clients	Almere Stad	3166
	Ebbinge voor Forbo Group	Director Sales & Marketing Benelux	Assendelft	3173
	YER voor Gas Natural	Sales Manager Netherlands	Amsterdam	3156
	YER voor SC Johnson Europe BV	Regional SHE Manager EMEA	Mijdrecht	3150
	YER voor werkgever in industrie	Directeur	Rijen	3153
overig				
	Poort6	Twee leden voor de RvC	Gorinchem	3185
	YER voor Meat Processing Systems	Business Unit Manager	Lichtenvoorde	3157

Meer informatie over een vacature plaatsen? Neem contact op met de afdeling Sales via T 010 406 73 93 of advertentie@nrc.nl. Of ga naar werkgevers op **nrc**carriere.nl

ik denk nrc



Joep van Ginderen krijgt soms gekke reacties, mensen vragen of ze de bamboefiets water moeten geven. Foto Peter de Krom

► de geboren ondernemer

Mijn bamboefietsen maken een verschil in deze wereld

Naam: Joep van Ginderen
Leeftijd: 40 jaar
Opleiding: HTS werktuigbouwkunde en bedrijfskunde
Eigen bedrijf: Eerlijke Kansen, verkoop van bamboefietsen

Ik heb nog nooit iemand op een fiets van bamboe zien langsfietsen.

„Toch ben ik niet de eerste die ze verkoopt in Nederland. Ik weet dat er in Westervoort bij Arnhem eentje in een etalage staat, maar die is veel duurder dan de fietsen die ik aanbied. Voor een bamboe-racefiets betaal je daar ruim 4.500 euro. Ik verkoop een complete fiets voor 1.950 euro. En dan doe je ook nog iets goeds met je aankoop, want ik importeer mijn fietsframes uit Ghana. Daar koop ik ze voor een eerlijke prijs van jongens die dankzij dit werk hun eigen zaakje kunnen runnen en niet langer aan de bedelstaf hoeven.”

Hoeveel fietsen heb je al verkocht?

„Nu nog nul. Maar ik heb momenteel allerlei offertes uitstaan, dus de komende weken hoop ik mijn eerste fietsen te verkopen. Je koopt niet zomaar zo'n fiets, dat heeft even aanlooptijd nodig. Ik heb in november vorig jaar mijn eerste twee frames uit Ghana ontvangen, die heb ik tot fiets opgebouwd zonder direct al een klant te hebben. Sindsdien probeer ik zo veel mogelijk publiciteit te krijgen, via fair trade-beurzen en allerlei andere evenementen. Ik krijg leuke en bizarre reacties. Mensen vragen of je de fiets water moet geven, of ze geloven niet dat het echt bamboe is en dat er geen stalen frame onder zit. Bamboe is sterker dan staal, dus dat

is echt niet nodig.”

Hoe ben je zelf op dit idee gekomen?

„Ik had genoeg van mijn baan als ICT-projectmanager, had een 'is-dit-alles-gevoel'. Liever wilde ik iets doen dat echt verschil maakt in de wereld. Dus in december 2009 ben ik gestopt. Ik wilde graag iets met fair trade, maar hoe of wat precies, dat wist ik niet. Toen kwam ik een artikel tegen over Craig Calfee, een Amerikaan die onder meer in Zambia, Oeganda en Ghana bamboe fietsframes inkoop van onafhankelijke ondernemers. Hij leert die jongens hoe ze een bamboeframe moeten maken en als hun frames voldoen aan de westerse veiligheidseisen, dan koopt hij ze over. Die mannen ondernemen dus ook echt, ze kopen zelf het materiaal in, dat krijgen ze niet. Zo zijn ze niet meer afhankelijk van wie dan ook. Dat idee trok me, dus ik heb contact met Craig Calfee gezocht. Aanvankelijk was hij bang om zijn eigen kindje uit handen te geven, maar we hebben onderhandeld over het concept en in oktober vorig jaar hebben we het contract getekend.”

En, denk je de bamboefiets een gat in de markt is?

„Ja, ik geloof dat dit een prachtige fiets is voor mensen die van fietsen houden én iets overhebben voor een betere wereld. Dus ja, ik denk dat dit een commercieel houdbaar concept is. Soms zeggen mensen tegen me, oh ja, jij verkoopt die bamboefietsen, voor een goed doel. Nee, ik verkoop een commercieel product waar ook gewoon een marge op zit. Maar dat product is wel een unieke fiets van

bijzonder materiaal én met een bijzonder verhaal. De fiets is op duurzame manier gemaakt en hij is CO₂-neutraal, omdat ik ter compensatie voor het vervoer van de frames emissierechten koop. En je biedt met je aankoop ondernemers in Afrika een eerlijke kans om zichzelf te ontwikkelen.”

Zijn jouw fietsen duur, in vergelijking met andere racefietsen?

„Dat hangt er maar net vanaf, wat voor model je anders zou kiezen. Maar ik geloof dat iedereen die het wil, dit bedrag kan betalen. Ik zeg niet dat het niet veel geld is, maar als we met zijn allen met vakantie naar de Spaanse kust kunnen, dan is het ook te doen om 2.000 euro voor een fiets te betalen. Kijk, we kunnen alleen duurzamer leven als consumenten en markt daarin samenwerken. En ik heb het idee dat consumenten steeds meer zien dat hun koopgedrag echt impact heeft op het milieu en op arbeidsomstandigheden in lagelonenlanden.”

Wat is je verkoopstreven voor dit jaar?

„Als ik dit jaar vijftig fietsen heb verkocht, ben ik tevreden. Ik kan er ook honderd leveren, maar ik denk dat ze in Ghana dan wel zouden even schrikken, haha.”

ANNEMARIE KAS



Ben jij ook een geboren ondernemer? Meld je aan voor deze rubriek via werk@nrc.nl