

OOST-GELDERLAND

JAARGANG 14 | NUMMER 5 | NOVEMBER 2017

BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE ACHTERHOEK



Coverstory Business Makeover
KICK-START BIJ INNOVATIES

DE WIN-WIN-GEDACHTTE
VAN DE GRAAFSCHAP

VERGADEREN ZONDER MUREN



RONDEN BANDEN DOETINCHEM

Banden voor de particulier en de professional

ONZE DIENSTEN:

- Monteren, balanceren en controleren.
- Uitlijnen, wielen wassen
- Bandenopslag in bandenhotel.

Vanuit Doetinchem leveren we aan professionals zoals autobedrijven, fleetowners, transportbedrijven, loonwerkers en de industrie. Maar ook de particulier is bij ons meer dan welkom.

Voor meer informatie zie: www.rondenbanden.nl

VOORWOORD



In het groen

Inmiddels ben ik alweer bijna twee jaar hoofdredacteur van Oost-Gelderland Business. Maar wist u dat ik daarnaast ook verantwoordelijk ben voor Meeting Magazine? Dit blad richt zich op de meeting-, congres- en eventplanners die verantwoordelijk zijn voor het organiseren van zakelijke bijeenkomsten. Het thema locaties dat in deze editie aan bod komt, vind ik dat ook een hele leuke cross-over.

Dat er in de Achterhoek mooie locaties te vinden zijn, weten wij onder andere dankzij de autotestdagen die we al jaren organiseren. De ritten naar de verschillende locaties zijn natuurlijk het belangrijkste onderdeel van de dag. Maar de mooie omgeving waarin deze testritten worden gemaakt, draagt zeker bij aan de goede, gemoedelijke sfeer. En dan zijn er natuurlijk de stoplocaties zelf nog. De ene keer komen we bij een landelijk gelegen hotel omgeven door bossen en weilanden. De andere keer houden we een pitstop in een prachtig dorp waar de locatie prachtig uitzicht biedt over een natuurgebied. Kortom, in deze regio zijn meer dan genoeg accommodaties te vinden waar u in alle rust aan de doelstellingen van uw bijeenkomst kan werken. Doe er uw voordeel mee!

Met vriendelijke groet,

*Sofie Fest
Hoofdredacteur Oost-Gelderland Business
sofie@vanmunstermedia.nl*



Zakenmagazine voor
de regio Oost-Gelderland
www.oostgelderlandbusiness.nl

JAARGANG 14
November 2017, editie 5

REDACTIE ADRES
Postbus 6684, 6503 GD Nijmegen
Kerkenbos 12-24A, 6546 BE Nijmegen
Tel. (024) 373 8505, Fax (024) 373 0933
info@vanmunstermedia.nl

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Sofie Fest

REDACTIE BIJDRAGEN
Jessica Scheffer, Hans Hajée,
Niek Arts, Hans Hooft

FOTOGRAFIE COVER
Peter Lous

VORMGEVING / OPMAAK
Margot Noyons

DRUK
Balmedia

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
VM Sales en Support B.V.
Ton Niesink t: 06-33307044
Joep van der Linden t: 024-6423449

ABONNEMENTEN
Abonnementen kunnen op elk gewenst
tijdstip ingaan met en looptijd tot 31
december en worden automatisch ver-
lengd tenzij de abonnee uiterlijk voor
31 oktober schriftelijk opzegt.
Abonnementsprijs per jaar 39 euro
(incl. 2 vermeldingen op
www.oostgelderlandbusiness.nl)

COPYRIGHTS
Het auteursrecht op de in dit tijdschrift
verschenen artikelen wordt door de
uitgever voorbehouden.

Hoewel de informatie gepubliceerd in
deze uitgave zorgvuldig is uitgezocht
en waar mogelijk gecontroleerd, sluiten
de uitgever en de redactie uitdrukkelijk
iedere aansprakelijkheid uit voor even-
tuele onjuistheden en/of onvolledig-
heid van de verstrekte gegevens.

© 2017 Overname van artikelen is
slechts mogelijk na verkregen schrifte-
lijke toestemming van de uitgever.

ISSN: 2543-3210

Inhoudsopgave

- 6** Coverstory Business Makeover: kick-start bij innovaties
- 8** De win-win-gedachte van De Graafschap
- 11** Column ETL Dales: verhoging tarieven box 2 en afschaffing dividendbelasting
- 13** Business Flitsen
- 14** Dirkwager: "Goed nadenken over de juiste samenwerkingsvorm"
- 16** Automotive nieuws
- 19** Column STRAIGHT Human Support: "Wie het gemak niet zoekt, is lui"
- 21** Jong Management Achterhoek: persoonlijke en zakelijke groei
- 23** Achterhoek Agenda 2020: SmartHub Talent Program van start in de Achterhoek
- 25** VNO-NCW Midden: "Aanbesteden moet gewoon weer leuk worden"
- 26** Gestapeld financieren: "Wees zuinig op je tafelzilver"

Maakindustrie in beeld

- 28** RCT Gelderland: ICT-ontwikkelingen in de maakindustrie
- 31** Column HAN: Smart Industry & Smart Business: rage of trend?
- 33** Goma: investeren in toegevoegde waarde
- 35** Column cbt Voor Resultaten: boekhouden volgens de lean methode

Locaties in de regio

- 38** The Hunting Lodge: een culinair paradijs
- 40** Vergaderen zonder muren
- 43** Business Flitsen
- 44** Jaarbeurs Utrecht



8
 "Ik vind 'De Heerenboeren' een mooi voorbeeld van hoe we samen iets voor elkaar krijgen."



25
 "Cultuur en gevoel pak je niet aan met regels."



2
 "We bieden een complete ervaring; zo houden jonge talenten een goed en bijzonder gevoel over aan de Achterhoek."



26
 Microbedrijven horen veel vaker nee bij een financieringsaanvraag.



5



23
 Over vijf tot tien jaar is er geen product meer zonder gebouwde software.



31
 De kern van Smart is de voortdurende ontwikkeling van product en organisatie.



40
 Vergaderen in een natuurlijke omgeving heeft veel positieve invloeden.



6

BUSINESS MAKEOVER

ONDERSTEUNING VOOR HET MKB OM JE BEDRIJF EEN KICK-START TE GEVEN BIJ INNOVATIES

De gemiddelde ondernemer is liever met zijn vak bezig dan met de zaken rond het ondernemen. Maar die randzaken kunnen ervoor zorgen dat het bedrijf nieuwe klanten krijgt, de omzet groeit en de winst toeneemt - of dat het bedrijf failliet gaat. Elke hulp op dat gebied is daarom welkom. Die hulp is er nu in een nieuwe, online vorm. Bovendien is die gratis en kost die weinig tijd.

TEKST: HANS HOOFT FOTOGRAFIE: PETER LOUS

Eind vorige maand werd de Nederlandse versie van het online platform [www. BusinessMakeover.eu](http://www.BusinessMakeover.eu) gelanceerd. Prof dr Harry Bouwman van de TU Delft: "In het kort: dit platform biedt praktische en eenvoudig te gebruiken gratis tools voor innovatie van bedrijfsmodellen." Businessmodel-innovatie is belangrijk om te zorgen dat de bedrijfsresultaten uit product en diensteninnovatie uiteindelijk ook renderen. Het platform, 'powered by' ENVISION (zie kader) is een project van de Europese Commissie (EC) om meer aandacht te creëren bij MKB-ondernemers voor het innoveren van hun bedrijfsmodellen.

VIRTUEEL

Het ENVISION project is opgezet als een virtueel bedrijf, met deelnemers uit diverse Europese landen. Naast het stimuleren van aandacht voor het innoveren van businessmodellen, doen de deelnemers ook onderzoek. "Om aan te tonen dat businessmodel-innovatie ook daadwerkelijk leidt tot een betere performance en een hogere innovativiteit van bedrijven", aldus Bouwman. "Daarnaast doen we heel veel casestudies, kijken naar hun bedrijfsmodel, en hoe ze dat veranderen." Veel ondernemers blijken moeite te hebben met de transitie naar een ander businessmodel. Dat blijkt wel uit de vele aan-

vragen die de organisatie al heeft ontvangen: in heel Europa, maar ook daarbuiten, al enkele honderdduizenden. Bouwman: "Vaak zijn dat vraagstukken als: hoe kan ik mijn bedrijf laten groeien? Hoe kan ik meer winst maken? Maar ook: hoe kan ik zorgen dat ik niet failliet ga?"

SOCIAL MEDIA ALS ONDERDEEL VAN BEDRIJFSMODEL

Bouwman vervolgt: "De vele case studies die we doen, het statistisch onderzoek dat we verrichten, en ook de technieken en hulpmiddelen die we ontwikkelen, gebruiken we om ervoor te zorgen dat bedrijven het

WAT IS ENVISION?

ENVISION is een Europa-breed project gericht op het ondersteunen van het MKB bij de innovatie van hun bedrijfsmodel. Die ondersteuning vindt plaats middels onderzoeken, begeleiding en het interactieve platform www.businessmakeover.eu. Aan het project nemen negen partners en tientallen overkoepelende organisaties deel, met directe toegang tot het Europese MKB. Nederlandse partners zijn TU Delft, InnoValor en LEFm&e. Momenteel heeft ENVISION partnerships met meer dan dertig overkoepelende organisaties met de potentie om meer dan 13 miljoen MKB'ers in Europa te bereiken.

businessmodel kunnen veranderen. Die tools en korte instructievideo's zijn gratis beschikbaar op het platform BusinessMakeover.eu. Net als een aantal van de case studies die ter inspiratie dienen voor andere MKB'ers. Ondernemers vinden het interessant om te kijken waar andere MKB'ers tegenaanlopen en hoe zij dit hebben kunnen oplossen. Een belangrijke ontwikkeling is de zogenoemde digital transformation. "We kijken bijvoorbeeld naar de functie van social media, hoe gebruiken bedrijven die?" Bouwman noemt een case van drie hamburgerrestaurants. "De eerste gebruikt social media vooral om nieuwe menu's te melden. De tweede gebruikt ze vooral om te reageren op klachten over de producten en de dienstverlening, dus veel meer vanuit de service-hoek. Met de derde hebben we gekeken hoe je social media kunt koppelen aan je bedrijfssysteem. Het was een populair restaurant, ze hadden problemen met de reserveringen omdat veel mensen op dezelfde tijd wilden komen eten. We hebben voorgesteld om een koppeling te maken tussen het restaurantsysteem waarbij je kunt zien wanneer mensen betalen, zodat je kunt zien dat een tafel binnen een half uur vrij is. Dus kunnen mensen een berichtje krijgen dat ze alvast kunnen komen, niet dat ze uren moeten wachten op een vrije tafel. Het is inderdaad vergelijkbaar met het zogeheten hoteling systeem dat kantoren gebruiken voor flexwerkers. Je ziet dus dat veel systemen voor meerdere sectoren toepasbaar zijn. Het hoeft niet new to the world te zijn om goed te functioneren voor een andere sector."

OVERSTAP

"We zien veel bedrijven die een overstap willen maken van productgericht naar dienstgericht. Dat heeft te maken met de trend van bezit naar gebruik, maar ook met het feit dat vanuit de bedrijfsoptiek producten en diensten altijd aan elkaar zijn gekoppeld. Soms kun je meer verdienen aan diensten dan aan producten. Een bekend voorbeeld is de Nespresso: je koopt een apparaat en je verdient voornamelijk aan de cupjes. We hebben datzelfde model gezien

bij het Finse bedrijf Plantui, dat groeimodules verkoopt voor kruiden en andere planten (de cupjes) en een bewaterings/belichting systeem (het koffiezetapparaat)."

"Dat geeft te denken: hoe genereer je nu eigenlijk je inkomsten? Voorbeeld: veel MKB-bedrijven maken high-tech componenten voor auto's, systemen die werken met sensoren. Maar uiteindelijk heeft een verzekeringsmaatschappij daar het voordeel van, want op basis van die sensorendata kan die zien dat die bestuurder bijvoorbeeld altijd te hard rijdt als het regent. Door de combinatie van data in de auto van zowel het rijgedrag als wat er buiten de auto gebeurt, kan dat ertoe leiden dat de verzekeringsmaatschappij daar uiteindelijk zijn voordeel mee behaalt. Is het dan niet relevant dat de voordelen die de data opleveren voor de verzekeringsmaatschappij, niet op een of andere manier terugkomen bij de producent van die sensoren? Dat is een typisch voorbeeld waarbij het gaat niet alleen over waardecreatie binnen het bedrijf zelf, maar ook daarbuiten, in het hele eco-systeem."

VIDEOCOLLEGES

Naast het gratis platform biedt de organisatie ook Massive Open Online Courses. "Dat is een parallel project en bestaat uit gratis videocolleges vanuit de universiteit Delft. Die cursussen kosten een paar uurtjes inspanning per week, bevatten veel voorbeelden, maar ze zijn vooral heel praktisch. We laten vaak ondernemers zelf aan het woord. We houden het qua opzet zo eenvoudig en zo duidelijk mogelijk. Als je ingelogd bent op het platform, kun je interactief tools gebruiken en de resultaten ook bewaren. Je creëert je eigen omgeving. Het zou overigens goed zijn als de helpers van het midden- en kleinbedrijf – accountants, notarissen, enzovoort – ook naar dit soort dingen kijken en MKB'ers helpen hun bedrijfsmodel te ontwikkelen. Als we zien waar ondernemers bang voor zijn, is dat 1. voor concurrenten, 2. nieuwe partijen op de markt, en 3. onvoorspelbaarheid van overheidsgedrag. We zien ook veel bezorgdheid

over technologische veranderingen, privacy, security, databeveiliging. En bedrijven vragen zich dan af: wat betekent dat voor mij? Onze stresstest-tool is juist op het testen van een businessmodel voor dit soort onzekerheden gericht."

PARTNERS

"Onze partners zijn een netwerkorganisatie." gaat Bouwman verder, "als een netwerkorganisatie werken we echt voor de MKB-ondernemers zelf. Enkele van deze partners, zoals de Kamer van Koophandel in Noord-Italië, zijn al vanaf dag 1 van het project nauw betrokken, en er zijn inmiddels meer dan dertig netwerkorganisaties bijgekomen die het platform promoten naar hun leden. Met Nederlandse MKB-organisaties hebben we nauwe contacten, maar is er nog niets concreets uit voortgekomen – waarschijnlijk omdat de organisaties vooral hun eigen agenda volgen. Ze waren wel geïnteresseerd in waar wij mee bezig zijn, maar niet in een vorm van samenwerking of ondersteuning."

Bouwman sluit af: "Dit project is buitengewoon succesvol, we krijgen heel positieve reacties op de tools en het platform. Ik wil echt mensen uitdagen om ernaar te kijken en er mee aan de slag te gaan. Commentaar en vragen zijn altijd welkom."

www.BusinessMakeover.eu



Harry Bouwman



DE WIN-WIN-GEDACHTE VAN DE GRAAFSCHAP

De Graafschap scoort niet alleen op het veld, maar zeker ook daar buiten. Met diverse maatschappelijke projecten in de Achterhoek zijn ze dé verbinder die de regio verder wil helpen. Het is een belangrijk speerpunt van de nieuwe algemeen directeur Hans Martijn Ostendorp. Samen met de lokale overheden, ondernemers en het onderwijs wil hij nieuwe succesvolle stappen zetten.

TEKST: NIEK ARTS FOTOGRAFIE: DE GRAAFSCHAP MEDIA

We treffen de algemeen directeur in de bestuurskamer met uitzicht over de strakke groene speelmat van Stadion De Vijverberg. "Kijk, dat vind ik nou mooi om te zien!", vertelt hij wanneer hij naar een man wijst die langzaam maar secuur de tribune aan het vegen is. "Mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt voeren bij ons mede de dagelijkse werkzaamheden rondom het stadion uit. Deze man is al een uur bezig met dat stukje van de tribune. Hij neemt zijn taak heel serieus en doet het met liefde. Hij wordt bij ons gewaardeerd en doet er echt toe. Hoe mooi is dat?"

VERBINDER IN DE ACHTERHOEK

Wie Achterhoek zegt, heeft het al snel over de Zwarte Cross, Normaal en natuurlijk voetbalclub De Graafschap. Drie eyecatchers waar de

regio bekend om staat, net zoals de gemeendelijkheid en het naoberschap. Ostendorp: "En daar staan wij als voetbalclub ook voor. Daarom zijn we in de regio ook zo'n belangrijke verbindende factor. En dat willen we de komende jaren nog meer zijn. Dit geeft ons de mogelijkheid om allerlei maatschappelijke partners in de regio te verbinden. Ik zeg altijd: voor ondersteuning is er geen geld, maar we hebben wel de faciliteiten en de uitstraling. Die zetten wij graag in, dat is onze verbindende factor."

"Onze spelers en medewerkers zijn bij veel projecten in de regio betrokken en in ons stadion zijn bijna dagelijks bijeenkomsten en projecten. Een stadion, ook bij een kleinere club, heeft toch de 'wow-factor' waarmee je

mensen bereikt. Verder maakt het een groot verschil of een speler iets aan een kind uitlegt dan wanneer pakweg de voorzitter dat doet. We gaan de naam De Graafschap aan meer projecten verbinden en zo ondersteunen. We worden nog meer de verbinder in de regio."

BETROKKEN EN VERBINDEN

Ostendorp werkt vanaf 1 september bij De Graafschap. Daarvoor werkte hij in het bedrijfsleven, was wethouder in Aalten en burgemeester van Bunnik. Vooral in de politieke functies is zijn hart sneller gaan kloppen voor mensen die een steuntje in de rug kunnen gebruiken. "Ik vind het een belangrijk onderdeel van mijn nieuwe functie. Bij mijn aantreden heb ik de opdracht meegekregen om de club op het sociaal maatschappelijke gebied



verder te ontwikkelen. Het is belangrijk om het verschil te maken, juist als voetbalclub.”

De komende jaren zet De Graafschap nog meer in op zijn aanwezigheid in de Achterhoek. Ostendorp: “Onze kracht ligt vooral in het verbinden en faciliteren van betrokken partijen. Die rol willen wij ook graag spelen. We zijn nu samen met vier beroepsonderwijsinstellingen de campagne ‘Scoren voor techniek’ begonnen. Hiermee interesseren we meer kinderen in de regio voor mooie technische vakken. Als een van onze spelers daarover vertelt, is deze doelgroep sneller geïnteresseerd.”

“Als burgemeester van Bunnik ervaarde ik hoe een voetbalclub het verschil voor mensen kan maken. Spelers en oud-spelers van FC Utrecht bezochten een verzorgingshuis bij ons in Bunnik. Ze deden wat spelletjes met de bewoners, maar spraken ook over de club en het clubgevoel. Waarop een aantal oude mannen vol trots over het FC Utrecht van hun jeugd begonnen te vertellen. Zo werd eenzaamheid bij ouderen onder de aandacht gebracht. Het is een mooi voorbeeld uit de praktijk!”

DE HEERENBOEREN

Voor het verbinden van de verschillende partijen speelt de businessclub een belangrijke rol. Daarmee is één ‘factor van belang’ uit

de regio binnen handbereik. “We zien dat veel bedrijven in de regio samen met De Graafschap een stukje van hun mvo-beleid willen invullen”, vertelt de algemeen directeur enthousiast. “Dit komt mooi terug in het initiatief ‘De Heerenboeren’. Hierin heeft een aantal businessclubleden zich verenigd. Ze willen De Graafschap de komende jaren graag met een financiële injectie ondersteunen, maar daarvoor willen ze wel dat een gedeelte van het geld wordt besteed aan een maatschappelijk project in de regio.”

“Voor het eerste jaar is gekozen voor de Special Olympics die hier in de Achterhoek worden georganiseerd. Waarschijnlijk is de openingsceremonie hier in het stadion. Ik vind ‘De Heerenboeren’ een mooi voorbeeld van hoe we samen iets voor elkaar krijgen. Vanuit De Graafschap stellen we aan ondernemers, bestuurders en andere betrokkenen de vraag: wat kan De Graafschap voor u betekenen?”

PLAYING FOR SUCCESS

De laatste jaren zijn er al verschillende maatschappelijke projecten en evenementen bij De Graafschap geweest. Er is een project waarop ze op De Vijverberg extra trots zijn: Playing for Success. De club is er meerdere jaren aan verbonden en het heeft succes. Het is een naschools programma voor kinderen van 9 tot 14 jaar. Om sociaal-emotionele redenen

loopt het op school, soms tijdelijk, minder lekker dan je verwacht. Er komt niet uit wat erin zit. Playing for Success draagt bij aan een betere motivatie en meer zelfvertrouwen. Playing for Success neemt leerlingen mee naar een uitdagende en inspirerende plek buiten school. Ze doen er zoveel mogelijk positieve leerervaringen op.

Ostendorp: “Ze werken samen aan spannende opdrachten in een echte wow-omgeving. Het is geweldig om te zien hoe de kinderen na een aantal bijeenkomsten hier vol zelfvertrouwen en vrolijk het stadion uitlopen! Voor deze kinderen wordt écht het verschil gemaakt op De Vijverberg.”

UITGESTOKEN HAND

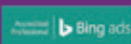
De komende jaren wil De Graafschap, en in het bijzonder Hans Martijn Ostendorp, een nog grotere verbinder en inspirator in de Achterhoek zijn. “Dit doen we het liefst met zoveel mogelijk verschillende en enthousiast betrokken partijen uit de regio. Vanuit de club doen we dit met een uitgestoken hand. Dus heeft u een leuk maatschappelijk idee of project, dan kom ik graag een kop koffie bij u drinken. Zo maken we samen het verschil. Laat de naoberschap tot leven komen en samen gaan we D’RAN!”

www.degraafschap.nl

Heb jij online een Boost nodig?

Boosters helpt ondernemers om beter online vindbaar te zijn, méér relevante bezoekers te krijgen én bij het verhogen van de conversie! Bel nu en maak vrijblijvend een afspraak.

✉ info@boosters.nl ☎ 0314 - 763 683



DE BESTE OBJECTEN
VINDT U BIJ ONS



TE HUUR 'S-HEERENBERG



De Immenhorst 7

Distributiecentrum op het logistieke bedrijventerrein 't Goor in 's-Heerenberg. Dit bedrijventerrein is trimodaal bereikbaar door de ligging dichtbij de snelwegen A18/A12/A3 (Dld.), de Rhein Waal Terminal in Emmerich am Rhein en het spoor.

Alle bedragen zijn exclusief BTW.

- circa 14.331 m² logistieke bedrijfsruimte met circa 780 m² kantoorruimte;
- vijf overheaddeuren;
- acht loadingdocks met docklevelers en dockshelters;
- vrije hoogte variërend van 7,75 meter tot 8,70 meter;
- aanvaarding in overleg.

Huurprijs: vanaf EUR 39,50 per m² per jaar

026 445 2445

cushmanwakefield.nl

Meer gezonde medewerkers leveren u meer winst!



Pijn in uw nek, rug of schouders. Zit u of uw medewerker niet goed achter het beeldscherm. Tilen uw medewerkers verkeerd? Dit kan leiden tot klachten of ultiem. Een werkplekonderzoek helpt uw medewerkers van de klachten af door concrete adviezen.



Een stoelmassage is een heerlijk ontspannende en activerende massage van hoofd, rug, nek, schouders, armen en handen. De massage werkt preventief bij spanning als gevolg van bijvoorbeeld stress of een niet optimale werkhouding.



Hoe laat je medewerkers daadwerkelijk veilig en gezond werken. Zij zijn zich vaak niet bewust van risico's of gaan hier te makkelijk mee om. Gedragsverandering door gerichte voorlichting, instructie of trainingen over bijvoorbeeld Tilen, Beeldschermwerk.

Arboworld is een ergonomisch adviesbureau en helpt u bij het verbeteren van arbeidsomstandigheden, verlagen van ziekteverzuim, veilig en gezonder werken.

Nieuwsgierig hoe wij u kunnen helpen? Kijk op www.arboworld.nl of neem direct contact op:

info@arboworld.nl
06 - 513 875 69

Arbo  world



ETL DALES

Afschaffing dividendbelasting: voordelig, of toch niet?

In het regeerakkoord van het nieuwe kabinet zit in ieder geval één onderwerp dat de gemoederen aardig bezighoudt. Het is je vast niet ontgaan dat dit het voornemen van het nieuwe kabinet is om de dividendbelasting per 2019 af te schaffen. In het algemeen geldt dat men in de praktijk de noodzaak van dit kabinetsplan niet ziet.

De afschaffing van de dividendbelasting kost de schatkist 1,4 miljard euro. De schone taak aan het nieuwe kabinet om de oppositiepartijen ervan te overtuigen dat dit nodig is om het voor buitenlandse bedrijven aantrekkelijker te maken om zich in Nederland te vestigen, dan wel multinationals in Nederland te houden. Dit zou de Nederlandse economie, waaronder de werkgelegenheid, weer stimuleren. Tot op heden lijkt het kabinet hier nog een harde dobber aan te hebben.

INGE DRABBELS - RB MB. BELASTINGADVISEUR - INGE.DRABBELS@ETLNEDERLAND.NL

WAAROM IS DIT ZO BELANGRIJK?

Dividendbelasting is een belasting op winst die bedrijven uitkeren aan aandeelhouders. Over een dividenduitkering is 15% dividendbelasting verschuldigd. Een Nederlandse aandeelhouder kan de verschuldigde dividendbelasting in de inkomstenbelasting verrekenen en betaalt de dividendbelasting per saldo eigenlijk niet. De afschaffing zou dus enkel een administratieve lastenverlichting betekenen. Voor buitenlandse bedrijven ligt dit anders. Zij voelen de afschaffing wel direct in hun portemonnee, waardoor er meer kapitaal overblijft om (in Nederland) te investeren, is de gedachte hierachter. Overigens wijzen economen erop dat veel buitenlandse beleggers de Nederlandse dividendbelasting deels verrekenen met de belastingaangifte in hun eigen land. Door afschaffing van de dividendbelasting wordt de belastingaanslag in eigen land dus hoger. Het lijkt derhalve de vraag in hoeverre één en ander daadwerkelijk voordelig is.

Daarnaast is het kabinet voornemens om het inkomstenbelastingtarief in box 2 (aanmerke-

lijk belang) te verhogen van het huidige 25% naar 27,3% in 2020 en 28,5% in 2021. Dus als de B.V. straks dividend uitkeert, is de directeur-groootaandeelhouder (DGA) daar vanaf 2020 meer belasting over verschuldigd. Een voorbeeld kan de gevolgen van de combinatie van de afschaffing van dividendbelasting en verhoging van het box-2-tarief verduidelijken. Stel een DGA ontvangt dit jaar een dividend van € 100.000. Hierover is 15%, ofwel € 15.000 dividendbelasting verschuldigd. De DGA ontvangt van de B.V. dus een netto dividend van € 85.000. In de aangifte inkomstenbelasting is over het bruto dividend van € 100.000 25% belasting, ofwel € 25.000 verschuldigd. Hier mag echter de betaalde dividendbelasting van worden afgetrokken, zodat uiteindelijk € 10.000 (€ 25.000 -/- € 15.000) aan inkomstenbelasting is verschuldigd. Van het dividendbedrag van € 100.000 blijft dus netto € 75.000 over (€ 100.000 -/- € 15.000 dividendbelasting -/- € 10.000 inkomstenbelasting). De afschaffing van de dividendbelasting zorgt er echter uiteindelijk niet voor dat er minder belasting over een dividenduitkering is verschuldigd. Want ontvangt de DGA in 2019 een

dividenduitkering van € 100.000, dan blijft daar ook netto € 75.000 van over. De B.V. betaalt weliswaar geen dividendbelasting meer, maar er is wel 25% inkomstenbelasting in box 2 verschuldigd over de volledige € 100.000, zonder vermindering van dividendbelasting. De afschaffing van de dividendbelasting heeft dus feitelijk alleen tot gevolg dat de heffing zich volledig in de inkomstenbelasting gaat afspeelen (een administratieve lastenverlichting). Als dan vervolgens vanaf 2020 het box-2-tarief stijgt naar 27,3% is de DGA alleen maar meer kwijt. Netto blijft er dan maar € 72.700 van een dividenduitkering van € 100.000 over. Dit is toch een stijging van € 2.300. En vanaf 2021 wordt het tarief verder verhoogd.

Hier staat, als de plannen doorgaan, weliswaar een stapsgewijze verlaging van de vennootschapsbelastingtarieven tegenover. Ofwel, de B.V. is straks minder belasting verschuldigd over de winst. Maar de hierop gegeven kritiek is toch het 'sigaar uit eigen doos'-gevoel. Hoe dan ook, we zullen de verdere ontwikkelingen hierover moeten afwachten.

TACHUP
 PRINT, SIGN EN INTERIEURCONCEPTEN

Tachup BV • Postbus 144 • 7000 AC Doetinchem • www.tachup.nl

 Fotowanden • Fotodoeken • Ontwerp • Realisatie

**Degenschermers
 zoekt sponsoring
 voor het EJK**

Help Timothy Assmann (14) naar de
 Europees Jeugdkampioenschappen
 2016/2017.

Kijk voor meer informatie op
[www.facebook.com/
 helpmijnaarhetejk](http://www.facebook.com/helpmijnaarhetejk)

Hersenstichting
 Nederland

BEROERTE

Door een beroerte kan ik
 niet meer goed voor mijn
 kind zorgen.

www.hersenstichting.nl/beroerte

**GEEF
 VOOR EEN
 BETER
 HERSTEL
 Giro 860**

“De juiste aanpak voor uw kwaliteitszorg”

Meetsma | Advies

Brengt *structuur* in uw organisatie

KWALITEITSZORG & CERTIFICERING ORGANISATIEONTWIKKELING COACHING
 CONFLICTHANTERING BEDRIJFSOPLEIDINGEN WWW.MEETSMA.NL

Achterhoek en Twente halen samen banden met Duitsland aan

Om als Oost-Nederland sterker te staan, gaan Twente en de Achterhoek samen optrekken in hun contacten met de Duitse burens. Ook de Nederlandse regering en die van de deelstaat Nordrhein-Westfalen staan achter meer uitwisseling tussen de grensregio's op het gebied van werken en onderwijs. Voor beide landen ligt hier een groot economisch belang dat nog niet voldoende wordt benut. Bovendien liggen er Europese subsidiegelden op de plank voor grensoverschrijdende projecten. Er moeten snel afspraken komen over zaken als wederzijdse diploma-erkenning en andere regels die het nu nog belemmeren dat mensen gemakkelijk aan de andere kant van de grens kunnen studeren, werken, ondernemen en pendelen. Dat betekent dat de commissies Grens van de beide regio's van nu af aan samen vergaderen en ook als een eenheid met hun Duitse partners overleggen. Joris Bengevoord, burgemeester van Winterswijk en bestuurslid van Regio Achterhoek, is nu een half jaar voorzitter van de commissie Grens Achterhoek. "Europa beseft dat de broodnodige uitwisseling tussen landen juist in de grensregio's gebeurt en wil dat stimuleren. We zien dat Twente veel Europese subsidies binnenhaalt voor innovatie en bereikbaarheid. Ja, de Twenten verkopen zichzelf beter, daar kunnen wij nog iets van leren. De Achterhoek willen we aansluiten op die geldstroom, de zogenaamde INTERREG-gelden. Niet als concurrent, maar als partner met veel innovatief midden- en kleinbedrijf. Dat zorgt voor groei van onze mooie Achterhoekse bedrijven, voor het juiste onderwijs en beter vervoer. We gaan zorgen voor betere samenwerking tussen ondernemers, organisaties en overheid in de Achterhoek, met een kennismakelaar Duitsland. En we maken ons hard voor de vijftien concrete doelen en veertig acties van het Actieteam Grensoverschrijdende Economie en Arbeid. Maar het belangrijkste is toch wel dat je met een vakdiploma zonder obstakels aan beide zijden van de grens kunt werken. Samen met Twente gaan we massa maken, de lobby vormgeven en zorgen dat we één economische, Duits-Nederlandse grensregio worden. De relaties met zowel Twente als de Duitse partners zijn prima, dat is een fantastisch uitgangspunt."



Succesvolle inspiratiebijeenkomst voor lokaal produceren en consumeren

Op maandag 6 november vond de startbijeenkomst 'Korte Ketens in het Liemers Landschap' plaats. Tijdens deze bijeenkomst kwamen producenten van lokaal voedsel, consumenten en verwerkers van lokale producten samen. Doel van de bijeenkomst was het bijeenbrengen en inspireren van alle aanwezigen om meer te doen met lokaal produceren en consumeren. De partijen Liemers Trots, melkveehouderij De Fuik/Hippe Koeien, LTO Noord afdeling De Liemers Montferland en de vier Liemers-gemeenten Duiven, Rijnwaarden, Westervoort en Zevenaar hebben met het ondertekenen van het convenant 'Korte Ketens in het Liemers Landschap' zich bereid verklaard samen aan de slag te gaan. Samen steunen zij het lokaal produceren en consumeren van voedsel uit de Liemers. Komend jaar gaan voedselproducenten onderzoeken of er markt is voor hun product(idee) en leren zij meer denken vanuit de klant en de kansen die het Liemers landschap biedt. Ondersteuning door lokale overheden is binnen een korte keten onmisbaar en daarom krijgen beleidsmedewerkers handvatten om dat te realiseren. Consumenten en bedrijven maken kennis met smakelijke lokale producten en ontdekken wat zij kunnen bijdragen aan een aantrekkelijk Liemers voedsellandschap.



Deel uw nieuws met Oost-Gelderland Business!

Een overname, een verhuizing, een jubileum, een uitbreiding van het team, een nieuw initiatief of een nieuw product; elk bedrijf heeft wel iets interessants te melden. Oost-Gelderland Business publiceert dit graag voor u op de website! Heeft u een leuk nieuwtje of een interessant idee voor een artikel, mail dit dan vooral door naar hoofdredacteur Sofie Fest via sofie@vanmunstermedia.nl.

Sinds juni 2017 versterkt advocaat Jaleesa van den Hof de sectie arbeids- en pensioenrecht. Zij brengt een bijzondere expertise in: internationaal arbeidsrecht met als speerpunt grensoverschrijdende arbeidsmobiliteit. Tijdens haar studie combineerde Jaleesa arbeidsrecht met European Employment Law. Haar afstudeerscriptie (beoordeeld met een 9) verscheen als boek 'Grensoverschrijdende detachering: Werknemersbescherming in het Unierecht' (uitgeverij Celsius). Dirkwager publiceert nu een eBook met een korte samenvatting van haar boek en een praktische handreiking voor werkgevers.

Voor lezers eenvoudig te downloaden via www.dirkwagerbibliotheek.nl/mediatheek/

14

ARBEIDSVOORWAARDEN VOOR WERKNEMERS UIT EUROPA

"GOED NADENKEN OVER DE JUISTE SAMENWERKINGSVORM"

Zorginstellingen, transportbedrijven, universiteiten; vanwege een tekort aan personeel halen steeds meer werkgevers nieuwe werknemers uit Europa. Dan is het als werkgever verstandig om goed uit te zoeken welke spelregels er gelden. En, neem je iemand rechtstreeks in dienst of doe je dat in een detachingsverband?

"Gezien alle mogelijke veranderingen zou ik werkgevers minder vaak adviseren om bij detachering voor een uitzendconstructie te kiezen. Eerder voor een andere detachingsvorm zoals contracting of intra-concernuitlening", zegt Jaleesa van den Hof, advocaat arbeids- en pensioenrecht bij Dirkwager advocaten & notarissen.

Voor haar afstuderen verdiepte Jaleesa van den Hof zich in de detachering van Europese werknemers naar Nederland. "Dit is een thema dat mensen in hun omgeving of in de media tegenkomen: het tekort aan mensen in de zorg waardoor instellingen in Europa gaan werven. Vrachtwagenchauffeurs die vinden dat 'Oost-Europese collega's hun werk inpikken'. Werkzoekenden die oneerlijke concurrentie ondervinden van mensen uit landen als Bulgarije of Roemenië, omdat deze tegen een lager uurloon werken. Of denk aan de wegwerkzaamheden aan de A2 die uitbesteed zijn aan een Europese opdrachtnemer wiens werknemers bekend werden als de 'Slaven van de A2'. En ook bij de Brexit speelde dit thema: de deur moest dicht voor buitenlandse werknemers. Kortom, een heel interessant en actueel onderwerp. Vaak wordt gedacht dat je buitenlandse werknemers tegen buitenlandse - fors lagere - arbeidsvoorwaarden kunt belonen. Terwijl dat vaak niet mag, zeker niet als de herziening van de Detacheringsrichtlijn doorgaat."

GOEDKOPE KRACHT

De Detacheringsrichtlijn geeft aan wat de minimale arbeidsvoorwaarden en -omstandigheden zijn die een werkgever aan een grensoverschrijdend gedetacheerde werknemer moet aanbieden. De insteek van de wetenschappelijke publicatie van Jaleesa van den Hof is het door de Europese Commissie ingediende voorstel ter herziening van deze Detacheringsrichtlijn. Dat voorstel gaat uit van het principe: gelijke arbeidsvoorwaarden, voor gelijk werk op dezelfde locatie. Van den Hof: "Veel lagelonenlanden zijn tegen, want dit zal de concurrentiepositie van hun werkgevers verslechteren. Vooral de hogelonenlanden zoals Nederland, Duitsland en Frankrijk ondersteunen de regeling. Enerzijds ter bescherming van buitenlandse werknemers - denk aan de veel te lage bedragen waarvoor Europese werknemers hier soms werken. Anderzijds ter bescherming van de Nederlandse burger. Als de Europese werknemer het minimumloon krijgt en iemand uit Nederland zeg maar 15 euro per uur, dan kiezen werkgevers eerder voor die goedkope kracht. Oneerlijke concurrentie dus. De Raad van Ministers van de Europese Unie heeft op 23 oktober 2017 - ondanks dat Polen, Hongarije, Letland en Litouwen niet hebben ingestemd met de afspraken en Ierland, Groot-Brittannië en Kroatië zich onthouden hebben van stemming - een akkoord bereikt. Nu kunnen de onderhandelingen beginnen met het Europees Parlement." Voor haar scriptie onderzocht Van den Hof of met de voorgestelde wijzigingen de gewenste gelijkheid voor werknemers wel wordt bereikt. Haar conclusie: "De voorgestelde herziening zal

de doelstelling van gelijke arbeidsvoorwaarde voor gelijk werk op dezelfde locatie meestal niet bereiken. Maar de positie van deze grensoverschrijdend gedetacheerde werknemers wordt wel deels verbeterd. Voor werkgevers zullen deze veranderingen dan ook zeker ingrijpend zijn: het kan flink duurder worden."

DRIE ONDERDELEN

Wat houden die voorgestelde veranderingen in? "Het gaat om drie onderdelen", begint Van den Hof. "Ten eerste de bezoldiging van gedetacheerde werknemers. De term minimumloon verandert in bezoldiging. Hieronder kunnen ook aanvullende toeslagen voor vuil of gevaarlijk werk vallen of een dertiende maand en andere bonussen. Het pensioen valt daarbuiten. Met deze wijziging zal ook de harde kern aan arbeidsvoorwaarden uit een algemeen verbindend verklaarde cao van toepassing worden. Deze verandering betekent dus een ruimere toepassing van de Nederlandse arbeidsvoorwaarden." De tweede verandering betreft artikel 5 van de Uitzendrichtlijn: "Uitzendkrachten uit het buitenland moeten - net als Nederlandse uitzendkrachten - dezelfde arbeidsvoorwaarden krijgen als iemand in dezelfde functie in dienst bij de onderneming. Naast een detachering met uitzendkrachten heb je nog de detacheringsopties van intra-concernuitlening of contracting, - bijvoorbeeld een Bulgaars bedrijf dat hier met eigen werknemers een opdracht komt uitvoeren. Van die drie groepen zouden alleen de uitzendkrachten deze rechten krijgen. Daarom kan het voor de werkgever lonen om voor een andere detacheringvorm te kiezen." Tot slot de derde wijziging: "Als iemand langer dan twaalf maanden (met een mogelijkheid tot verlenging van zes maanden) in Nederland werkt, kan hij aanspraak maken op het gehele Nederlandse wettelijke arbeidsrecht. Werkgevers die dat niet willen, moeten dus in de gaten houden dat de detacheringperiode minder dan twaalf maanden is. Werknemers hebben niet zo veel aan deze wijziging, want in de praktijk worden mensen zelden langer dan zes of zeven maanden gedetacheerd."

ANDERE WEGEN

Dat de Raad van Ministers een akkoord over het voorstel heeft bereikt, betekent niet dat werkgevers ook direct de betere arbeidsvoorwaarden uit het voorstel moeten toepassen, vertelt Van den Hof: "Zowel de Raad van Ministers als het Europees Parlement moet instemmen met het voorstel. In het Europees Parlement lijkt een meerderheid voor het voorstel te zijn, het streven is om vóór de verkiezingen van 2019 een akkoord te sluiten. Maar toch kan het voorstel nog voor politieke problemen zorgen. Niet alle lidstaten

hebben immers ingestemd met het akkoord van de Raad van Ministers en de laatste keer dat niet alle lidstaten hebben ingestemd met een voorstel - het herverdelen van vluchtelingen - werd dit uitgevochten tot het Hof van Justitie EU. "Toch kunnen werkgevers er volgens de advocaat beter nu al op bedacht zijn dat er vroeg of laat wijzigingen gaan komen. Dat betreft met name de uitzendkracht uit Europa. "De hoge lonenlanden zijn erg gebrand op die gelijke arbeidsvoorwaarden. Gaat dit voorstel alsnog niet door, dan zullen ze wellicht naar andere wegen zoeken om hun doel alsnog te bereiken. Dat kan zelfs binnen de huidige Detacheringsrichtlijn. Die biedt lidstaten de mogelijkheid om artikel 5 Uitzendrichtlijn op eigen initiatief toe te passen. Dus de kans bestaat dat Nederland via die mogelijkheid gelijke arbeidsvoorwaarden voor grensoverschrijdende uitzendkrachten probeert te regelen. Dat gaat sneller en simpeler." Daarnaast wijst de advocaat op de jurisprudentie, ook weer met betrekking tot uitzendkrachten: "Er is een oordeel van het Hof van Justitie EU dat grensoverschrijdende uitzendkrachten niet alleen arbeid verrichten op grond van het vrij verkeer van diensten - de Detacheringsrichtlijn - maar ook op grond van het vrij verkeer van werknemers. Als het vrij verkeer van werknemers van toepassing zou zijn op deze uitzendkrachten, dan is het volledige Nederlandse wettelijke arbeidsrecht nu al van toepassing. Europese werknemers trekken echter niet snel aan de bel; ze zijn in de regel allang blij met wat ze hier verdienen. Maar mocht er een wakkere uitzendkracht opstaan die hiermee naar de rechter stapt, dan zou dat best wel eens vergaande gevolgen voor de werkgevers kunnen hebben."

Wel of geen herziening van de Detacheringsrichtlijn, de Nederlandse werkgever kan maar beter rekening houden met de huidige spelregels en inspelen op veranderingen. Volgens Van den Hof zijn er nogal wat zaken waarmee een werkgever dan rekening dient te houden: "Het is een warboel van regeltjes. Ook de Rome-I verordening loopt er nog doorheen. Het is altijd verstandig om in geval van grensoverschrijdende detachering professioneel advies in te winnen. Waar moet je allemaal op letten als je met een internationale werknemer een dienstverband aangaat? En vooral: wat is de meest gunstige detacheringconstructie, waarbij je als werkgever de minste risico's loopt? En, dat kan ik alvast wel zeggen, dan kun je meestal beter niet voor de uitzendconstructie kiezen."

Meer gedetailleerde informatie vindt u in het eBook 'Grensoverschrijdende detachering' (zie kader).



Mercedes-AMG met Formule 1-techniek

De laatste jaren is Mercedes oppermachtig in de Formule 1. Het merk heeft nu een auto geïntroduceerd waarin die Formule 1-techniek terug te vinden is: de Mercedes-AMG Project ONE.

Op de IAA in Frankfurt, een van de belangrijkste autoshow's ter wereld, onthulde Mercedes de spectaculaire hypercar. Die introductie maakt de vijftigste verjaardag van huistuner AMG nóg feestelijker. De exacte specificaties heeft Mercedes nog niet vrijgegeven, maar het merk belooft meer dan 1.000 pk en een topsnelheid van boven de 350 km/u. Omdat de auto, net als de F1-auto's, een hybride is, kan hij in het dagelijks gebruik bovendien zuinig zijn. Er worden 274 exemplaren gebouwd, die allemaal al verkocht zijn. De importeur in Utrecht laat weten dat er vier exemplaren naar Nederland komen.



FLOWER POWER

Bandenfabrikant Vredestein werkt aan een band die gemaakt is van paardenbloemen. Vooral nog is het een fietsband, maar het is de bedoeling dat er ook autobanden van dit materiaal gemaakt worden.

De reden dat er nieuwe grondstoffen worden gezocht, is niet dat rubber niet meer voldoet. De fabrikant werkt aan deze banden in het kader van een project om Europa minder afhankelijk te laten worden van de import van natuurrubber. Overigens is niet iedere paardenbloem geschikt om tot band verwerkt te worden: dat lukt alleen met de Russische paardenbloem.

16

AUTO IN JE WOONKAMER

Vroeger bestond het alleen op tv: zonderlingen die een auto in hun woonkamer hadden. Renault maakt het werkelijkheid.

Volgens de Nederlandse designbaas van Renault, Laurens van den Acker, zal de functie van de auto in de komende jaren veranderen. Dat laat hij zien met de Symbioz, Renault's visie op de auto en zijn rol in de samenleving in 2030. "Ontworpen om volledig te integreren in het leven van de mens", aldus Renault. En natuurlijk elektrisch aangedreven, autonoom en connected – want dat zijn de laatste jaren alle concept cars.





Volkswagen Polo vernieuwd

Een van de bestverkochte auto's op de Nederlandse markt, de Volkswagen Polo, is volledig vernieuwd. De auto staat sinds eind oktober bij de dealers.

In 1895 richtte Mijndert Pon in de Amersfoortse Langestraat een winkel op die handelde in zeep, tabak en naaimachines. Al in 1928 begon hij auto's te verkopen, als officieel importeur van Opel. Vanaf 1947 importeert het bedrijf Volkswagen. Met dat merk werd Pon pas echt groot. Een van de bestverkochte modellen van het merk én van de Nederlandse markt, de Polo, werd onlangs vernieuwd. De auto werd ruimer, maar ook de infotainmentsystemen zijn weer volledig bij de tijd.



Audiosysteem zonder speakers

Continental is vooral bekend als bandenproducent, maar levert ook veel componenten aan de autoindustrie. Het nieuwste staaltje van het merk: een audiosysteem zonder speakers.

Was er iets mis met audiosystemen mét speakers? In principe niet, maar een auto zonder speakers is lichter — en dus zuiniger. Bovendien is het vaak lastig om speakers in te bouwen, omdat er steeds meer ruimte nodig is voor bijvoorbeeld airbags en andere veiligheidssystemen. Bovendien houden de roosters die vaak voor de speakers gemonteerd worden een deel van het geluid tegen. Continental heeft zich voor het nieuwe systeem laten inspireren door violen. Het is nog niet bekend of er fabrikanten zijn die het systeem gaan gebruiken, maar omdat er tot 15 kilogram gewicht bespaard kan worden, ligt het voor de hand dat dat zal gebeuren.

17

MEER ELEKTRISCHE BMW'S OP KOMST

Autofabrikant BMW heeft met de i3 en de i8 twee futuristische modellen in de showroom staan, maar daar blijft het niet bij. Tegen 2025 heeft het merk maar liefst 25 geëlektrificeerde modellen, waarvan de i Vision Dynamics de voorbode is.

De BMWi Vision Dynamics is nu nog een concept car, maar binnen enkele jaren volgt de productieversie. Het merk belooft een topsnelheid van meer dan 200 km/u, een actieradius van 600 kilometer en een sprint van 0 naar 100 in vier seconden. Volgens de Nederlandse designchef van het merk, Adrian van Hooydonk, is dat nog niet eens het belangrijkste: "Het platform van deze auto is geschikt voor alle vormen van aandrijving, van diesel en benzine tot volledig elektrisch."





STICHTING
LIVA
WE CARE

 Stichting LIVA
www.stichtingliva.nl



ERP

Warehouse
management

Webshops

Een nieuwe
kijk op jouw
business

KING
BUSINESS SOFTWARE

www.king.eu



PUUR PORSCHE MAGAZINE

PUUR Porsche Magazine is het maandelijkse lijfblad voor de Porsche liefhebber. Het staat boordevol reportages over typen Porsches uit heden en verleden, techniek, onderhoud, tuning, interviews, races, evenementen en lifestyle.

Prijs: € 4,49 (winkelprijs € 5,95)

Beschikbaar als: iOS en Android

GREAT BRITISH CARS

Great British Cars is een onafhankelijk magazine voor de liefhebber van Britse auto's en verschijnt in Nederland en België. Het blad staat boordevol reportages over alle Britse merken en typen uit heden en verleden.

Prijs: € 4,99 (winkelprijs € 5,95)

Beschikbaar als: iOS en Android



VOLVODRIVE MAGAZINE

Volvodrive Magazine verschijnt zes maal per jaar in Nederland en Vlaanderen en staat bomvol spraakmakende reportages en wetenswaardigheden over Volvo.

Prijs: € 5,49 (winkelprijs € 6,95)

Beschikbaar als: iOS en Android

ELF VOETVAL

ELF Voetbal is het grootste voetbalmaandblad van Nederland. Al ruim 34 jaar volgt ELF Voetbal het nationale én internationale topvoetbal met verrassende interviews en spetterende reportages.

Prijs: € 3,99 (winkelprijs € 4,95)

Beschikbaar als: iOS en Android



PANNA

PANNA! – het leukste voetbalmagazine voor de jeugd – al één van de snelst groeiende tijdschriften van Nederland. In tien reguliere edities en twee doeboeken bekijken we ook in 2017 weer de nationale en internationale voetbalwereld op onze eigen manier.

Prijs: € 3,99 (winkelprijs € 4,95)

Beschikbaar als: iOS en Android

HANDWERKEN ZONDER GRENZEN

Handwerken zonder Grenzen is een magazine waarin u artikelen kunt lezen over handwerktechnieken waarbij de textiel de toevorst voert. De onderwerpen kunnen uit ons eigen land, de landen om ons heen, maar ook van heel ver komen.

Prijs: € 7,99 (winkelprijs € 8,65)

Beschikbaar als: iOS en Android



Download van de
App Store

magzine.nu

DE DIGITALE KIOSK





STRAIGHT HUMAN SUPPORT

“Wie het gemak niet zoekt, is lui”

Als ik een schilder of loodgieter nodig heb, dan schakel ik een professional in. Ik heb dan namelijk meer vertrouwen in de kwaliteit van uitvoering. Daarnaast werkt de persoon veel sneller dan ik zou kunnen en biedt het mij de mogelijkheid om dat te doen waar ik goed in ben.

Dit was voor mij, alweer vijftien jaren geleden, de reden om STRAIGHT Human Support op te richten. Zoals ook op andere terreinen is de complexiteit van het hebben van personeel exponentieel toegenomen. We hebben te maken met (nieuwe) wetgeving die als een tsunami over ons heen golft. Wat te denken van (wijzigingen in) Arbowet, pensioenwetgeving, Wwz, DBA en zo kan ik nog wel even doorgaan.

DUURZAME INZETBAARHEID

Nog veel belangrijker is de wijze waarop werkgevers hun medewerkers weten te binden en boeien. Als je spreekt over duurzame inzetbaarheid dan denken we veelal aan oudere medewerkers. Terwijl ik van mening ben dat de aandacht zich minimaal even sterk zou moeten richten op nieuwkomers. Er is sprake van een geweldige kapitaalvernietiging omdat nieuwe medewerkers vaak binnen twee of drie jaar het bedrijf weer verlaten. Niet vanwege het salaris, maar omdat men onvoldoende ruimte krijgt om zich te ontplooien en een bijdrage te leveren aan de organisatiedoelstellingen.

WETGEVING

Het niet juist toepassen van wetgeving kan forse gevolgen hebben. Onlangs heeft de

Rechtbank Gelderland uitspraak gedaan waarbij de Rechtbank besliste dat er sprake was van een dienstverband en geen freelance-overeenkomst. Of het Gerechtshof 's Hertogenbosch die een werkgever terugfloot omdat deze een onjuiste opzegtermijn had gehanteerd en ook geen transitievergoeding had toegekend. In beide gevallen zijn de werkgevers in het ongelijk gesteld. Wat mij betreft mogen werkgevers die dergelijke knulligheden begaan ook gewoon op de blaren zitten.

WAAROM STRAIGHT HUMAN SUPPORT

In lijn met mijn lijfspreuk ben ik overtuigd van de meerwaarde van het inschakelen van deskundigen op specifieke terreinen.

Dit biedt de ondernemer de kwaliteit die hij/zij wenst en creëert ruimte om zich te focussen op datgene waar het hart echt ligt: namelijk ONDERNEMEN!

Ondernemers zitten niet te wachten op ingewikkelde rapporten. De voorkeur gaat veel meer uit naar praktische en pragmatische ondersteuning. Een taal die STRAIGHT Human Support perfect beheerst. Deze naam is tenslotte niet voor niets gekozen. Mijn expertise bestaat, naast HRM, uit een meer dan gemiddelde kennis van en interesse in

kwaliteit, veiligheid en lean management. Oftewel iemand die u begrijpt en daarmee een prima gesprekspartner is.

INZETBAARHEID

De ondersteuning van STRAIGHT Human Support kan volledig naar wens worden ingericht. Zowel op projectbasis als interim, maar ook structureel voor een vast aantal dagdelen per maand. De werkzaamheden richten zich zowel op het MKB als op (divisies van) multinationals. Ook kan ik u ondersteunen door het uitvoeren van assessments voor nieuwe of bestaande medewerkers. Zelfs een Personal Leadership Survey is mogelijk als u zelf behoefte heeft om meer inzicht te krijgen in uw leiderschapsactiviteiten.

Eric van de Straat biedt met zijn onderneming STRAIGHT Human Support ondersteuning en advies bij alle vraagstukken die te maken hebben met het in dienst nemen en afscheid nemen van personeel. En alles wat daar tussen zit.

T 06 472 126 30
www.straight-hs.nl



WIE IS UW SCHILD BIJ ZAKELIJKE TEGENWIND?

Wat er in het zakenleven ook gebeurt, Heilbron is al sinds 1932 in de buurt en weet raad op het gebied van **verzekeringen, pensioenen, hypotheek, ziekteverzuim**, enzovoort. De betrokken medewerkers zorgen ervoor dat het plaatje klopt en dragen daarvoor de verantwoording. Door te doen wat ze zeggen en in begrijpelijke taal te zeggen wat ze doen.

Zo zijn zaken goed geregeld en hoeft u zich daar in ieder geval niet druk over te maken, ook niet wanneer er zaken op uw pad waaien waar u niet op gerekend had. Een geruststellende gedachte. **Zéker weten, zéker ondernemen.**

Heilbron NV

Edisonstraat 92

7006 RE Doetinchem

Postbus 99

7000 AB Doetinchem

t (0314) 37 32 60

f (0314) 37 32 70

e info@heilbron.nl

www.heilbron.nl



HEILBRON

Anno 1932

zéker weten, zéker leven.



JONG MANAGEMENT ACHTERHOEK: PERSOONLIJKE EN ZAKELIJKE GROEI

In de vorige editie schreef Marjolein van Leeuwen dat ze na zeven jaar bestuurslid waarvan drie jaar als voorzitter afscheid ging nemen als bestuurslid van Jong Management kring Achterhoek. Per eind september heb ik, Christiaan Zweers, haar voorzittersrol mogen overnemen, met daarbij ook de combi als bestuurslid bij VNO-NCW Achterhoek. Daarnaast is Heidi Ruiterkamp gestopt en zijn Lotte Span en Jurian Rademaker toegetreden tot het bestuur.

TEKST CHRISTIAAN ZWEERS - VOORZITTER
JONG MANAGEMENT KRING ACHTERHOEK

Persoonlijke en zakelijke groei, dat is het overkoepelende thema van Jong Management. Jonge ondernemende mensen die zakelijk en privé in een soortgelijke levensfase zitten. Daar gaat het nieuwe bestuur de komende tijd weer nieuwe invulling aan geven.

Groei of krimp van je organisatie, familieopvolging, wisselen van werkgever, internationalisering, wel of geen opleiding volgen, faillissementen, financieringen en zo nog veel meer thema's die binnen het bedrijf spelen en die zijn voor ons

vaak nog redelijk onbekend zijn. In je privé-situatie je gezin, verhuizen/verbouwen en invulling van je vrije tijd. En uiteraard de combinatie daarvan. Veel raakvlakken waar we met elkaar van gedachte kunnen wisselen en als nodig bij elkaar om advies kunnen vragen.

Groei betekent niet automatisch dat het beter gaat, zeker ook van tegenslagen en teleurstellingen groeit je kennis en weerbaarheid. Zelf ben ik net voor de start van de economische crisis in 2008 voor mezelf begonnen, waarbij ik organisaties ondersteun in het verbeteren en veranderen van hun logistieke processen op het gebied van planning, inkoop, opslag en transport. In de afgelopen jaren heb ik veel bedrijven mogen helpen bij hun vraag over bijvoorbeeld logistieke nieuwbouw, verhuizingen, automatiseringen en het uitbesteden van hun activiteiten. Een goede start, maar daarna ook enkele jaren van diverse uitgestelde projecten en investeringen. Een tijd waarin het goed is om met andere leden te praten over je strategie, aanpassingsvermogen en toekomstplannen.

Ca. 40-50 leden zien elkaar op de maandelijkse bijeenkomst waarbij we vaak een prachtig Achterhoeks bedrijf bezoeken. Niet het standaard

bedrijfsverhaal maar we zoeken juist het ondernemersverhaal achter het bedrijf. Hoe onderscheidt het bedrijf zich, welke problemen heeft de ondernemer gehad en opgelost en hoe ziet hij/zij de toekomst. En natuurlijk daarna met zijn allen eten, want juist dan is er de gelegenheid om rustig met elkaar te praten. Ook in 2018 mogen we weer mooie bedrijven in onze regio bezoeken, ieder met zijn eigen dynamiek. Daarnaast zijn er ook een paar nieuwe evenementen, zoals de familiedag met partners en kinderen. En in vertrouwen met elkaar kunnen praten over een dilemma, dat gaan we in de tweede ronde van onze Intervisie-sessies ondervinden.

Ook tijdens de landelijke evenementen komt het thema veelvuldig naar voren. Tijdens het jaarcongres (dit jaar in Haarlem) kwamen in een weekend honderden leden van uit heel Nederland luisteren naar inspirators als Ruud Veltenaar en Remco Claassen. Zij namen deel aan diverse workshops en sloten zaterdagavond af met een prachtig galafeest.

Overall in de vereniging zie je de combinatie van persoonlijke en zakelijke groei terugkomen, een thema waar natuurlijk iedereen op zijn of haar manier aan werkt, Jong Manager of niet.

KOUD op de werkplek?

Kies voor onze infraroodverwarming!

HEATFun
www.heatfun.eu

Groothandel in koffie, koffiemachines,
snoep & frisdrank automaten.

est 2014
KOFFIE+
A TRIP TO THE COFFEE WORLD

Gelreweg 24 3843 AN Harderwijk T 0341 76 72 95 www.koffie-plus.nl

VERHEIJ METAAL SPECIALIST IN PLAATBEWERKING

Een van onze mogelijkheden is het
laser snijden en ponsnibbelen (of
combi-) van industriële producten.
Ook kunnen wij voor u: CNC-Kanten,
lassen/Assembleren

ULFT
(0315) 64 08 77

VERHEIJ

METAAL BV

WWW.VERHEIJMETAAL.NL



www.hulshof-kantorspecialisten.nl

kantoorartikelen | kantoor machines | kantoor meubelen | projectinrichting

Patronaatsstraat 13c | 7131 CD Lichtenvoorde | T 0544 375 245



STICHTING
LIVA
WE CARE

 Stichting LIVA
www.stichtingliva.nl



Haal het maximale uit uw productie

Managementadvies, trainingen en opleidingen voor
managers en werkvloer in de maakindustrie.

www.cbtvoorresultaten.nl


JAWS
TECHNISCH INTERMEDIAIR

Vestigingsadres
JAWS B.V.
Silvoldseweg 5
7061 DK Terborg

Contactgegevens
T: +31 (0)315 339 200
E: info@jaw-s.nl
I: www.jaw-s.nl

Volg ons via:



Foto: Valerie Visschedijk



SMARTHUB TALENT PROGRAM VAN START IN DE ACHTERHOEK STAGIAIRS EN AFSTUDEERDERS ENTHOUSIAST OVER UNIEK TALENTPROGRAMMA

De Achterhoek wil dé stage-, afstudeer- en traineeregio van Nederland zijn: SmartHub Achterhoek met 'De Toekomst in de Maak'. Veel vooruitstrevende en innovatieve bedrijven in de regio zitten te springen om jong talent. Op het portal smarhub.nl ontsluiten zij hun stages en vacatures voor starters. Daarnaast wordt de doelgroep op hogescholen en universiteit in heel Nederland actief opgezocht om hen te 'binden & boeien'. Nog slimmer is het om studenten iets extra's te bieden waar meestal niet zoveel aandacht voor is: je talenten onderzoeken en ontwikkelen.

TEKST: SUSAN HEIMPLAETZER,
ACHTERHOEK2020

TALENTONTWIKKELING

Marjonne van den Hout, expert op het gebied van talentontwikkeling, ontwierp in opdracht van SmartHub Achterhoek een exclusief programma dat bijdraagt aan de persoonlijke en professionele ontwikkeling van studenten. Hoe kwam dat tot stand? "Ik ben met jonge talenten in gesprek gegaan: wat vinden zij belangrijk, welke extra's zoeken zij naast een boeiende stage of afstudeeropdracht? De jon-

geren gaven aan dat zij graag een superleuke tijd willen hebben en dat ze ook benieuwd zijn naar de omgeving. Daarnaast vinden ze aandacht voor persoonlijke ontwikkeling belangrijk en ten slotte willen ze op het professionele vlak verder komen; zowel in de diepte als de breedte."

WAARDEVOLLE ERVARINGEN

Van den Hout ontwierp op basis hiervan het SmartHub Talent Program met als uitgangspunt de vraag: waarin kunnen we elkaar vinden, verbinden en versterken? "Bij de studenten vond ik leergierigheid, energie en toekomstgerichtheid. De bedrijven boden kennis, expertise, gastvrijheid en de wil samen met de studenten verder te komen." Die elementen zitten allemaal in het programma, dat onder andere bestaat uit workshops, masterclasses, rondleidingen en intervisie. Studenten leren dingen waar ze de rest van hun carrière iets aan hebben. Zo maken ze van hun stage- of afstudeerperiode een extra waardevolle tijd. "Ook het bijwonen van een bijeenkomst van VNO-NCW en een bezoek aan de Talententuin horen erbij. We bieden een complete ervaring; zo houden jonge talenten een goed en bijzonder gevoel over aan de Achterhoek."

Meer informatie bij Marjonne van den Hout, telefoon 06 - 51 85 17 01, www.marjonne.nl

"MOOI PROGRAMMA"

Nikki Dijkstra, (25) studeerde Toerisme Management en is sinds kort projectmedewerker bij Regio Achterhoek. "Ik wilde graag meer weten over SmartHub Achterhoek omdat Regio Achterhoek hier nauw bij betrokken is. Door samen met vijftien jongeren deel te nemen aan het Talent Program zit ik er middenin en krijg ik bovendien zicht op mijn eigen ontwikkeling. We focussen op onze sterke punten: 'Waar word je blij van en krijg je energie van?' Je hoeft niet alles te kunnen, dat is een belangrijk inzicht. Ook bezoeken we veel bedrijven, waardoor mijn ogen zijn geopend over wat er allemaal mogelijk is in de Achterhoek. Sommige bedrijven creëren zelfs banen voor talenten! Dat daagt je uit om jezelf te laten zien. In de MasterMind Meetings helpen we elkaar verder te komen met zaken waar we in onze opdracht of ons werk tegenaan lopen. Ook zijn er netwerkborels, waar je een bredere blik krijgt op deze regio en de mensen die er werken en studeren. Bijzonder vind ik dat Marjonne steeds om feedback vraagt: 'Wat vinden jullie belangrijk om te leren?' Ik vind het echt een heel mooi programma: de zelfkennis die ik opdoe, de contacten, de afwisseling. Top!"

JUWELIER DE TIJD EXCLUSIEF DEALER VAN HORLOGEMERK BRUNO SÖHNLE

Ruim tien jaar is Juwelier De Tijd dealer van het Duitse merk Bruno Söhnle. Karna Rot-huis: "We hebben een met zorg samengestelde dames- en herencollectie handgemaakte opwindbare en mechanische horloges. Ze zijn vervaardigd uit hoogwaardig edelstaal met saffierglas en een Zwitsers precisie-uurwerk. Stijlvol, klassiek met een luxe en tijdloze uitstraling waar de gepassioneerde horlogeliefhebber zeker voor valt."

De eigenaresse van de Doetinchemse juwelierszaak bezocht pasgeleden het bedrijf in het Duitse Glashütte. De bakermat van de horloge-industrie. "De productie en de ontwikkelingsafdeling van het familiebedrijf zijn gevestigd in het historische Assmann-Haus. Het is fantastisch om te zien hoe deze specialisten met meer dan 50 jaar ervaring, de kunst van het horlogemaken beheersen."

LIMITED EDITION

"Bruno Söhnle is door de consument en vakjury's bekroond met diverse prijzen. Model Stuttgart bijvoorbeeld voor de beste prijs-kwaliteit verhouding. De horloges zijn verkrijgbaar vanaf € 200,- (quartz) tot € 2.500,-. Dit jaar zijn er twee mooie limited editions in een oplage van 250 uitgebracht: een herenhorloge met een witte wijzerplaat of grijze wijzerplaat."

www.juwelierdetijd.nl

Doctor Huber Noodtstraat 34 A Doetinchem | T 0314 392066

DE TIJD

JUWELIER • GOLDSMID • TROUWINGEN



We ♥ PrintMedia



Houdt u ook zo van schitterend drukwerk, scherpe prijzen en uitstekende service? Neem nu contact op en ondervind zelf de geweldige kwaliteit van ons Nederlands/Baltisch traject: optimaal van boom tot deur.

Bouwmeesterweg 52 | 3123 AA Schiedam T 010 247 6666 W www.balmedia.com E info@balmedia.com

 **BalMedia**

VNO-NCW MIDDEN

“AANBESTEDEN MOET GEWOON WEER LEUK WORDEN”

Dat publieke aanbestedingen tot ergernissen en frustraties kunnen leiden bij opdrachtgevers (overheden) en opdrachtnemers (bedrijfsleven) is bekend. Uit een evaluatie van de Aanbestedingswet blijkt dat niet de wet zelf, maar de uitvoering ervan daar debet aan is. Hoe het tij te keren? Door elkaar op te zoeken en aan de slag te gaan met het project Beter Aanbesteden.



Landelijk wordt er door overheden voor 73 miljard euro ingekocht, waarvan circa 25 miljard euro door de gemeenten. Omgerekend is dit per gemeente circa 1.500 euro per inwoner per jaar. Omdat het om publiek geld gaat, moet dit budget transparant en in de beste prijs-kwaliteitsverhouding worden ingezet. Tijd om met opdrachtgevers en opdrachtnemers in gesprek te gaan.

BETER AANBESTEDEN

Toenmalig minister Kamp van Economische Zaken heeft de handschoen opgepakt en het Project Beter Aanbesteden geïnitieerd. Landelijk aanjager Matthijs Huizing, voormalig Tweede Kamerlid voor de VVD, zei vorig jaar in Cobouw: “De narrigheid moet weg. We gaan de problemen in kaart brengen en liefst meteen een oplossing bieden. Boter bij de vis dus. Cultuur en gevoel pak je niet aan met regels.” Een van de redenen om met Beter Aanbesteden te starten is dat het gebruik van de meervoudig onderhandse procedure, waarvoor vaak een paar

lokale of regionale ondernemers worden uitgenodigd om een offerte te doen, sterk is toegenomen. Gemeenten werken in dit kader vaak met een ‘uitnodigingsbeleid/groslijstensystematiek’. Het ‘elkaar kennen’ van opdrachtgevers en -nemers speelt dan een steeds belangrijkere rol.

KANSEN EN UITDAGINGEN

De werelden van opdrachtgevers en opdrachtnemers liggen soms dicht bij elkaar dan gedacht. Herkenning was er op allerlei thema's: uniformering van inkoopvoorwaarden en inkoopbeleid, gunnen op basis van kwaliteit, invulling Social Return on Investment (SROI) uitnodigingsbeleid/groslijsten, “weet wat er te koop is, ken elkaar”, heb begrip voor elkaars rol, benut bestaande mogelijkheden om de markt uit te dagen, communiceer.

Een van de uitdagingen ligt bij de verschillen in beeldvorming over het aanbestedingsproces tussen opdrachtgevers en opdrachtnemers. Voor opdrachtgevers is aanbesteden omgeven door veel wet- en regelgeving, waardoor zij weinig flexibiliteit ervaren. Bij opdrachtnemers overheerst het beeld van het onnodig moeten aanleveren van allerlei stukken en antwoorden op allerlei vragen bij deelname aan de aanbesteding. En liefst geen dichtgetimmerde bestekken, maar ondernemers uitdagen om innovatief en creatief te zijn. In de Achterhoek zijn we bijvoorbeeld met Bouwend Nederland in overleg om knelpunten te bespreken en gezamenlijk te werken aan een goed aanbestedingsbeleid. Of, zoals een aannemer onlangs zei: “Aanbesteden moet gewoon weer leuk worden.”

MARKTDAGEN IN DE ACHTERHOEK

Het verbeteren van kennis en kennisuitwisseling kan alleen worden bewerkstelligd

door opdrachtgevers en opdrachtnemers bij elkaar te brengen. In Oost-Nederland worden regionale marktdagen georganiseerd onder het motto: kennis opdoen, kennis delen en kennismaken. De samenwerking tussen VNO-NCW Midden/MKB-Nederland Midden, diverse brancheverenigingen en de gemeenten is hierbij van groot belang. Het doel van de marktdagen is over diverse punten rond aanbesteden in gesprek te gaan. In de Achterhoek zijn al enkele succesvolle marktdagen georganiseerd. “De reacties van zowel opdrachtgevers als opdrachtnemers zijn zeer positief te noemen, we gaan er dus zeker mee door”, aldus Wilma Elbertsen, regiomanager VNO-NCW Achterhoek.



CONTACTPERSOON

Wilma Elbertsen,
regiomanager VNO-NCW Achterhoek
Hans Bakker,
regiomanager MKB-Nederland Midden



MKB STEEDS VAKER GESTAPELD GEFINANCIERD

“WEES ZUINIG OP JE TAFELZILVER”

Vroeger was het simpel. Had een MKB-bedrijf financiering nodig dan klopte het aan bij de huisbank. Hoe anders is het nu. Op dit moment zijn er meer dan veertig verschillende financieringsvormen en zeker 150 aanbieders. Om hieruit de beste mix samen te stellen, is een hele klus. Niet alleen bedrijven, ook adviseurs hebben moeite om hun weg te vinden in het huidige financieringslandschap.

Jaarlijks publiceert Panteia een Financieringsmonitor. Deze brengt zowel de behoefte aan financiering bij het particulier bedrijfsleven in kaart als de manier waarop in deze vraag wordt voorzien. In de periode april 2016 - maart 2017 oriënteerde dertig procent van de bedrijven zich op het verkrijgen van externe financiering. Driekwart daarvan diende ook werkelijk een aanvraag in. 85 Procent van deze aanvragen werd volledig gehonoreerd. Dit percentage vertoont volgens Panteia een trendmatige stijging.

Bij elf procent werd de aanvraag volledig afgewezen; minder dan bij vorige onderzoeken. Het MKB trok in de onderzochte periode voor bijna 9 miljard euro aan financiering aan.

MEER DAN 60 PROCENT HOORT NEE

Bij bedrijven met 250 of meer werkzame personen komt volledige afwijzing vrijwel niet voor. Microbedrijven horen veel vaker nee bij een financieringsaanvraag. 34 Procent van het MKB met minder dan tien medewerkers ziet dat een aanvraag volledig wordt afgewe-

zen. Lex van Teeffelen – lector Financiële en Economische Advisering aan de Hogeschool Utrecht – plaatst hierbij een kanttekening. “In 2015 deden wij onderzoek met aanvullende indicatoren en een flink grotere steekproef dan de Financieringsmonitor. Daarbij bleek dat ruim dertig procent van de microbedrijven al na een voorzichtige oriëntatie – een telefoontje met de accountmanager of callcenter van de bank – vooraf duidelijk wordt gemaakt dat zij niet in aanmerking komen voor financiering. Deze groep valt buiten de

“BANKLENINGEN ZIJN VERTROUWD TERREIN VOOR MKB-ADVISEURS, EEN COMBINATIE VAN DEELS NIEUWE FINANCIERINGSINSTRUMENTEN IS DAT ZEKER NIET.”

scope van de Financieringsmonitor. Opgeteld komt het bij microbedrijven dus in ruim zestig procent van alle gevallen niet tot een financiering. Dat percentage baart zorgen.”

GEEN VERTROUWD TERREIN

Belangrijke verklaring is volgens de lector de opstelling van Nederlandse banken in de afgelopen jaren. “Uit rapporten van ECB en de Wereldbank blijkt dat ons land een van de slechtste markten is voor het verkrijgen van financiering. Loketten van banken bleven lang gesloten. De drempel om financiering te krijgen is hoog vergeleken met andere landen. Datzelfde geldt voor de kosten; die zijn te hoog.” Door deze terughoudendheid ontstond ruimte voor alternatieve financieringsvormen. Vertrouwde elementen als factoring en leasing, maar ook crowdfunding en online werkkapitaal. “Op dit moment zijn er meer dan veertig verschillende financieringsvormen en zeker 150 aanbieders”, weet Van Teeffelen. Vrijwel elk bedrijf gebruikt meerdere vormen. “Gestapelde financiering noemen we dat. Bankleningen zijn vertrouwd terrein voor MKB-adviseurs, een combinatie van deels nieuwe financieringsinstrumenten is dat zeker niet. Dit bemoeilijkt het verkrijgen van financiering.”

STAPPENPLAN VOOR ADVISEURS

Om adviseurs te helpen hun klanten zo goed mogelijk te ondersteunen, namen Hogeschool Utrecht, Hogeschool van

Amsterdam en CrowdfundingHub het initiatief voor een twee jaar durend onderzoek onder financieel adviseurs en aanbieders van (alternatieve) financiering (www.gestapeld-financieren.nl). Ook vijftien bedrijven en twee beroepsorganisaties participeren. Van Teeffelen is een van de onderzoeksleders. “Hoofddoel is de oplevering van een stappenplan. Hiermee kunnen financieel adviseurs gemakkelijker en sneller de juiste combinaties bepalen voor een optimale financieringsaanvraag voor MKB'ers.”

EEN KWARTIER OF ACHT WEKEN

Uit de Financieringsmonitor blijkt dat de doorlooptijd van een financieringsaanvraag gemiddeld acht weken is. Te lang, vinden veel bedrijven. Het kan ook anders. In september introduceerde ABN AMRO New10, een online label dat leningen verstrekt van 20 mille tot een miljoen. Een aanvraag verloopt volledig digitaal. Binnen vijftien minuten weten MKB-ondernemers of ze de lening kunnen krijgen en tegen welke voorwaarden, claimt New10. “Eerder waren bedrijven als Spotcab en Lendico al actief als online financier. Het was een kwestie van tijd voor de grote banken zich op deze markt zouden begeven,” aldus Van Teeffelen. “ABN AMRO doet het nu met New10 in Nederland. ING kiest eerst voor het buitenland. In Italië en Frankrijk gaan ze samen met fintechbedrijf Kabbage MKB-leningen van 3 tot 100.000 euro aan de man brengen.”

JAAR VOL STRIJD

Digitale kredietverstrekking maakt voor banken ook kleinere leningen interessanter. Waarom waren ze al niet eerder actief op de online kredietmarkt? “Naast hun behoudende mindset is het best een uitdaging om de technologie te koppelen aan interne procedures en richtlijnen. Die hobbel lijkt nu genomen.” Daarom wordt 2018 een jaar vol strijd op het gebied van online bedrijfsfinanciering, verwacht Van Teeffelen. Gaat het banken lukken terrein terug te veroveren en de markt voor kleine financieringen naar zich toe te trekken? “Die kans is groot. Al heeft het vertrouwen in banken een forse knauw gekregen, als puntje bij paaltje komt kiezen veel ondernemers toch voor een vertrouwde naam. Daar komt bij dat banken ten opzichte van andere aanbieders als Spotcab en Lendico een cruciaal voordeel hebben. Zij halen goedkoop geld uit de markt – tegen bijna nul procent rente – en zetten dat voor veel meer weg. Concurrenten zonder bankvergunning kunnen daar aan de inkoopkant onmogelijk tegenop.”

LEVEL PLAYING FIELD

Dit houdt een risico in, stelt de lector. “Wat gebeurt er als grote banken inderdaad vol gasgeven en de concurrentie op de online kredietmarkt wegmaaien? Gaan dan de tarieven omhoog als de koek is verdeeld? Ik ben er niet gerust op. Op dit moment is er simpelweg geen *level playing field*. Om dat te creëren, heeft de overheid zeker een verantwoordelijkheid. Zo voorkom je dat het MKB over een aantal jaren minder keuzemogelijkheid heeft en te maken krijgt met hogere financieringskosten.”

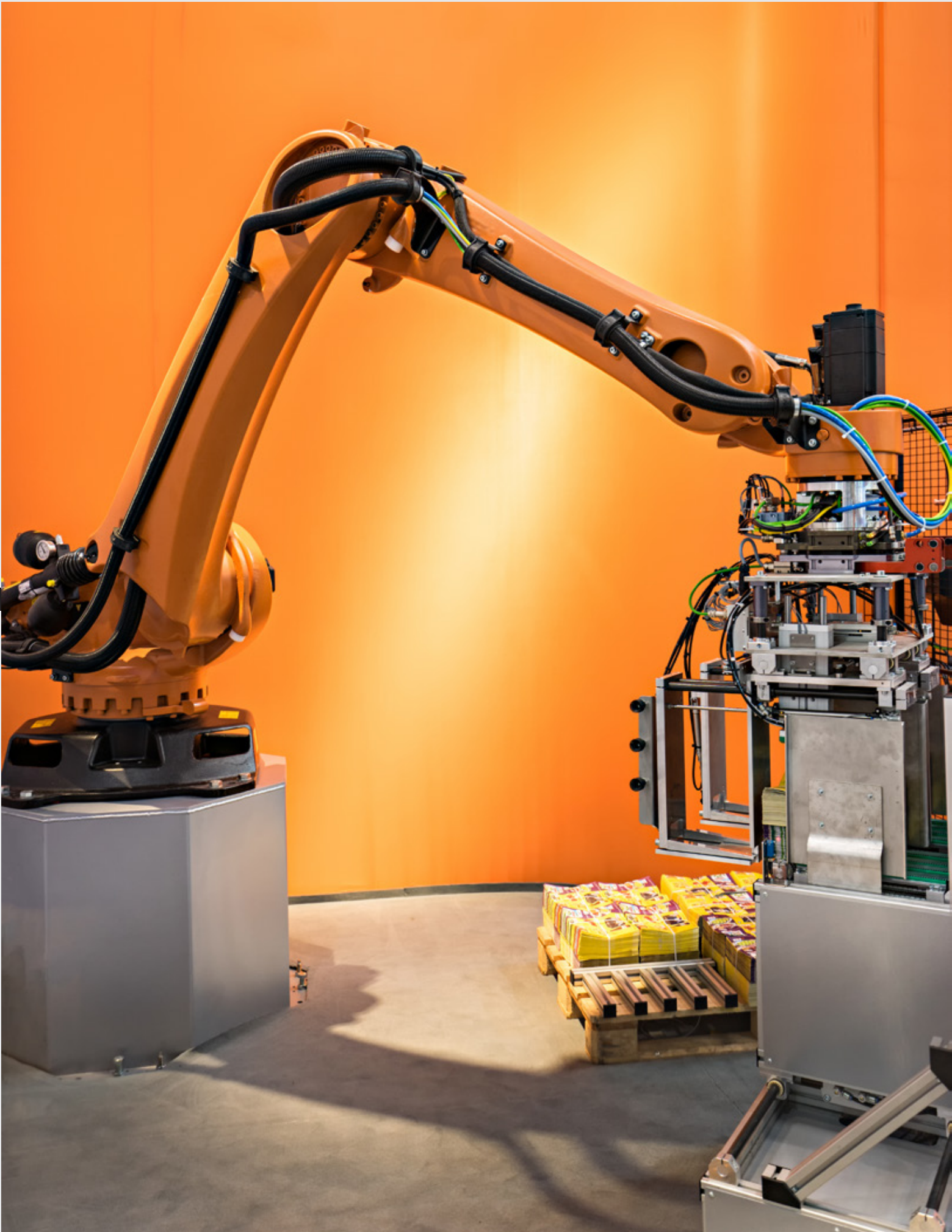


FOTO: WILCO VAN DIJEN

Lex van Teeffelen: “2018 wordt een jaar vol strijd op het gebied van online bedrijfsfinanciering.”

“GEEF NOOIT HET HELE ONDERPAND UIT HANDEN”

Waar moeten MKB-ondernemers die financiering zoeken vooral op letten? “Brenge allereerst goed in kaart welke financieringsvormen je al hebt”, zegt Van Teeffelen. “Maak op basis daarvan keuzes met een horizon van twee, drie jaar. Kijk wat je echt nodig hebt, zoek daar een aantal financieringsvormen bij en analyseer de voor- en nadelen. Wees pragmatisch. Heb je in een groeifase heel snel kort geld nodig dan hoeven hogere rentetarieven geen bezwaar te zijn, als je daardoor flexibiliteit behoudt.” Veel ondernemers kiezen volgens Van Teeffelen als vanzelfsprekend voor goedkoop vreemd vermogen. “Groeit je een paar jaar flink met steeds meer vreemd vermogen dan bestaat de kans dat je door de solvabiliteitsafspraken zakt. Met alle gevolgen van dien: extra eisen van de bank, meerkosten door het opnieuw afsluiten van contracten, boeterentes et cetera. Houd daarom de eigen vermogenspositie in de gaten. Laatste tip: geef niet te snel onderpand uit handen. De goedkoopste manier van financieren is een hypothecaire lening. Sluit je die af voor tien jaar en heb je na drie jaar meer geld nodig, dan kun je ondanks de gepleegde aflossingen niet altijd een beroep doen op het onderpand. Wees dus zuinig op je tafelsilver.”



RCT GELDERLAND

ICT-ONTWIKKELINGEN IN DE MAAKINDUSTRIE

**Wat betekent digitalisering voor de maakindustrie en kan ik door slimme ICT-toepassingen mijn concurrentiepositie verbeteren?
Een vraag die veel ondernemers in de maakindustrie in de Achterhoek bezig houdt.**

De maakindustrie levert een grote bijdrage aan de handel en de (industriële) dienstverlening in de regio. De industrie heeft dus meer betekenis dan in eerste instantie wordt gedacht. Van oudsher is de maakindustrie redelijk traditioneel en staat het bekend om het maken van fysieke, tastbare producten. Maar, door verregaande ICT-ontwikkelingen zien we een enorme verschuiving in deze sector. Steeds meer ondernemers zijn bezig met het slimmer maken van hun producten. Over vijf tot tien jaar is er geen product meer zonder ingebouwde software. Als ondernemer in de maakindustrie moet je je dus afvragen welke impact ICT heeft op jouw business op kortere of langere termijn.

DE MAAKINDUSTRIE ZAL VERANDEREN EN ER ZULLEN NIEUWE BUSINESS- EN VERDIENMODELLEN ONTSTAAN.

DE VIERDE INDUSTRIËLE REVOLUTIE IS EEN FEIT

Door nieuwe productietechnologieën als 3D-printing en de verdere doorvoering van ICT in het hele proces van ontwerp, fabricage en distributie verandert de maakindustrie in snel tempo. Industrie 4.0 of, zoals wij het noemen, Smart Industry, houdt in dat we de industrie slimmer maken door maximaal gebruik te maken van de nieuwste informatie en technologische ontwikkelingen zodat bedrijven efficiënter, flexibeler, kwalitatief beter en klantspecifiek kunnen produceren. Big data en Internet of Things (IoT) dragen hieraan bij. Slim produceren en het produceren van slimme producten is in opmars. Het Internet of Things verbindt apparaten binnen de bestaande internetstructuur wat inhoudt

dat alledaagse voorwerpen verbonden zijn met een netwerk en gegevens uitwisselen. Deze ontwikkelingen zijn in volle gang en door een nog betere samenwerking van partijen in design, systeemontwerp en logistiek biedt dit veel kansen voor de (regionale) maakindustrie.

SLIMME PRODUCTIE EN SLIMME PRODUCTEN

Vast staat dat de maakindustrie grote voordelen heeft bij de mogelijkheden die Internet of Things (IoT) biedt. Maar hoe zet je die enorme hoeveelheden data die IoT oplevert om in bruikbare en vooral sturende informatie?

Met het IoT zijn de mogelijkheden eindeloos en kunnen dingen gerealiseerd worden die voorheen niet mogelijk waren. Doordat systemen en databases aan elkaar gekoppeld zijn, kan informatie snel worden verwerkt en kan deze data zelfs voorspellende informatie bieden. Toepassing hiervan in de machine- en apparatenbouw bijvoorbeeld geeft volop mogelijkheden om te voorspellen wanneer systemen onderhoud nodig hebben. Samen met partners uit de regio kunnen enorme hoeveelheden apparaten aan elkaar gekoppeld worden en kunnen ondernemers worden voorzien van waardevolle informatie, wat leidt tot nieuwe business.

NIEUWE BUSINESSMODELLEN

De genoemde ICT-toepassingen hebben een grote impact op de maakindustrie. Maar wat betekent dat? De maakindustrie zal veranderen en er zullen nieuwe business- en verdienmodellen ontstaan. Wie nu nog transportmiddelen produceert, levert straks mobiliteit. Wie nu nog boormachines produceert, verkoopt straks de welbekende gaatjes in de muur. En wie nu robots produceert, levert straks onvermoeibare werknemers. Het resultaat staat meer en meer voorop, niet het middel.

INSPELEN OP KLANTVRAAG

Daarnaast zie je een verschuiving in klantvraag. De klant wil een product dat specifiek voor hem wordt geproduceerd. Met IoT en een realtime database is het mogelijk om op klantvraag te produceren. Unieke producten, enkelstuks of kleine series, die volledig voldoen aan de wensen van de klant. Slim en kostenefficiënt geproduceerd. Uiteraard moet per geval bekeken worden of het inzetten van dergelijke ICT-oplossingen waardevol is. Doe het niet omdat het kan, maar omdat het een beter product of dienst oplevert voor je klant. Want uiteindelijk gaat deze met een productie in zee die toegevoegde waarde levert.

ROL RCT GELDERLAND

Al met al wordt ICT steeds belangrijker binnen de maakindustrie. Zonder een sterke ICT-infrastructuur is de digitalisering van de (maak)industrie niet mogelijk. De ontwikkelingen gaan snel. Voor kleinere bedrijven zijn deze lastig bij te houden en is het moeilijk de consequenties te overzien. Veel kennis over ICT-ontwikkelingen is in de regio aanwezig. Als innovatiemakelaar, de verbinder in de regio, helpen we graag ondernemers uit de maakindustrie met het leggen van verbindingen met de juiste kennisleveranciers. Op die manier bouwen we samen aan een slimme en duurzame maakindustrie in Gelderland.

Meer weten? Neem contact op met de innovatiemakelaars in de Achterhoek.

Martin Stor, 06 - 22 20 27 80

martin@rctgelderland.nl

Harold Vulink, 06 - 30 98 49 86

harold@rctgelderland.nl

www.rctgelderland.nl

PHP

C++

C#

HTML

```
bool neednewSoftwareDevelopers = true;  
if (neednewSoftwareDevelopers == true);  
{  
  BelEuroPlanit();  
}
```

JS

**//OP ZOEK NAAR
//GEKWALIFICEERDE SOFTWARE DEVELOPERS?**

//WIJ HEBBEN DE JUISTE KENNIS IN HUIS!



SMART INDUSTRY & SMART BUSINESS: RAGE OF TREND?

DENY SMEETS

Smart is overal. Is het een buzzword of is er echt wat aan de hand? Zijn we al smart? Doen we genoeg? Nuchter zie je nu na vele jaren van gescheiden ontwikkeling in afzonderlijke domeinen of afdelingen de bedrijfsbrede, innovatieve geïntegreerde toepassing van ICT doorbreken. We zien dat producten en bedrijfsprocessen nog nauwelijks bestaan zonder ICT. Want zonder ICT staat 'alles' stil. Smart is niet de afzonderlijke toevoeging van ICT op één product of de aanvulling op één proces. Het is integraal onderdeel van alle producten en alle processen. Het is integraal onderdeel van de totale bedrijfsvisie en bedrijfsvoering, waarin toepassing van ICT en smart personeel feitelijk de kern vormt.

ROBOTS

Zonder een digitale versie van een product (in tekeningen en met alle kenmerken en productiestappen in een database) kun je de mogelijkheden van geautomatiseerde realisatie niet benutten. Lasersnijmachines, zaagmachines, kantbanken en andere automatisch door de digitale versies van de tekeningen in detail aan te sturen bewerkingsmachines produceren steeds sneller, nauwkeuriger en efficiënter de (onderdelen van) producten waarmee de bedrijven hun markt bedienen. Robots worden ingezet voor lassen, assemblage, finishing en packaging van de producten. De logistieke keten sluit tegenwoordig direct aan op het productieproces en wordt zelfs gestuurd door (de digitale versie van) het productieproces met

aanzienlijke kostenvoordelen door beperking van voorraden en investeringen in goederen en ruimte.

COMMUNICATIE

Internet faciliteert als standaard al twintig jaar de digitalisering van alle communicatie in woord, beeld en geschrift tussen alle mensen wereldwijd. Zo faciliteert hetzelfde internet (mogelijk afgeschermd per bedrijf of keten) nu ook de digitalisering van alle communicatie tussen machines en die specifieke medewerkers die de machines aansturen via producttekeningen en productie-recepten. Als de visie op de totale bedrijfsvoering een digitale visie is geworden en in werkelijkheid is gerealiseerd, zien we vanuit 'een cockpit' de bestellingen binnenkomen, de materialen aangeleverd, de producten in stappen ontstaan uit bewerkingen en assemblage en ze vervolgens via de logistieke sturing gedistribueerd bij de kredietklant arriveren. Utopia? Verre toekomst? Business 5.0? Nee, er zijn genoeg voorbeelden van bedrijven die substantiële onderdelen van deze totale bedrijfsvoering smart realiseren. Zij volgen die visie en groeien uiteindelijk naar een digitale tweeling van hun bedrijf.

PERMANENTE VERNIEUWING

Deze ontwikkeling naar smart gaat niet vanzelf. Het vraagt inzicht, het vraagt inzet en het vraagt innovatie: de voortdurende verbetering van producten en processen en personeel. Belangrijkste factor is de per-

manente vernieuwing en verandering (lees ontwikkeling) van het personeel voor de realisatie van die verbeteringen in producten en processen. Geen vervanging van personeel, maar een proces van structurele innovatie binnen het personeelsbestand. Immers daar zit de kennis, de kunde en kunst om samen die digitale visie te realiseren en daarmee een flexibele structureel vernieuwende organisatie of bedrijf te worden. Als smart bedrijf met vertrouwen de toekomst in.

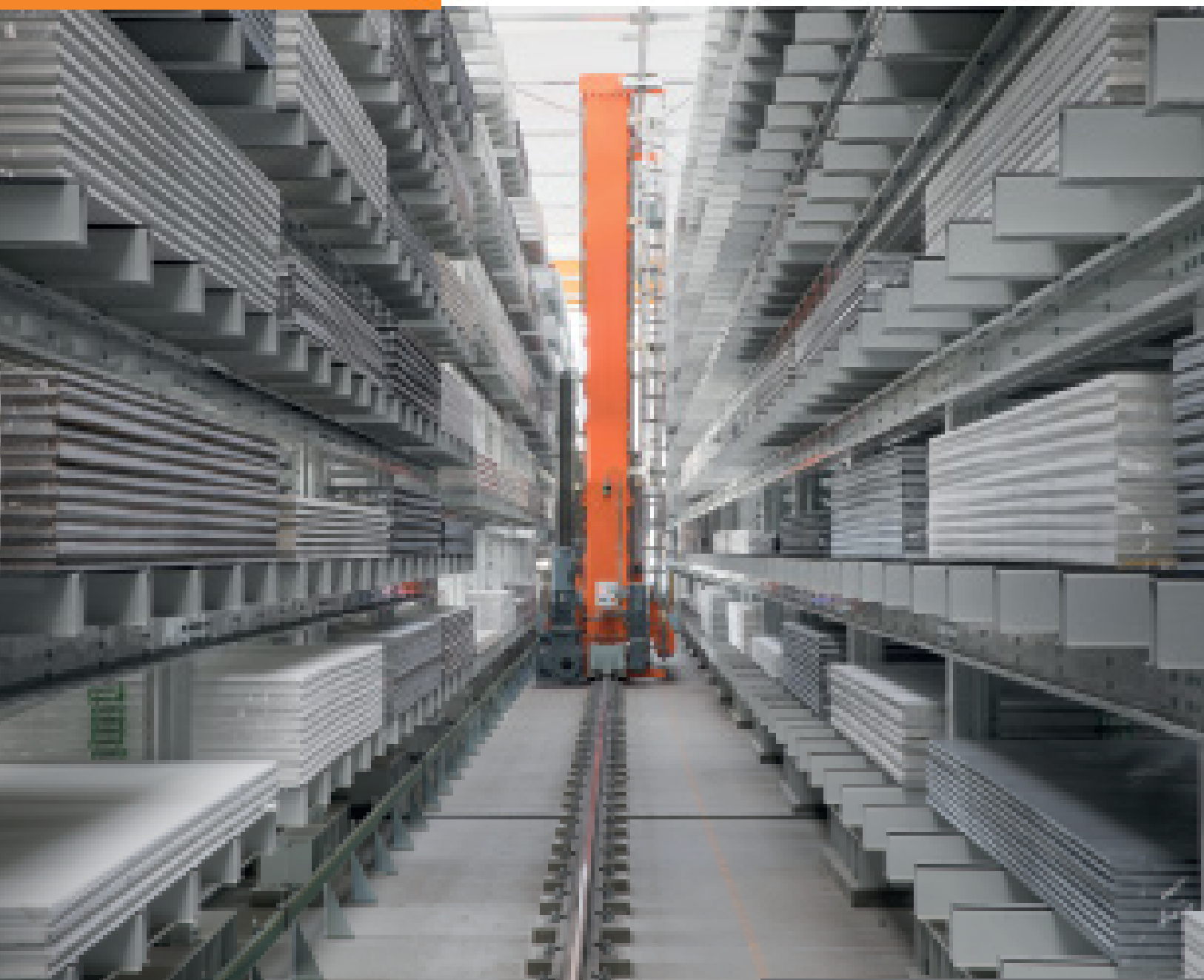
De kern van smart is de voortdurende ontwikkeling van product en organisatie. Die innoveert zowel de relatie met de klant als de realisatie van de producten als het verkoopproces. Die structurele innovatie garandeert ook in de huidige dynamische omgeving de economische continuïteit en ontwikkelingsruimte van de organisatie.

DENY SMEETS

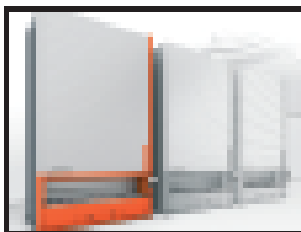
Deny Smeets was 25 jaar directeur van de Informatica Communicatie Academie en tien jaar hoofd van de ICT-Service Unit van de Hogeschool van Arnhem en Nijmegen. Als programma manager Smart Industry van de Faculteit Techniek van de HAN ontwikkelt hij sinds 2016 samen met bedrijven nieuwe opleidingen en cursussen.

Informatie:

Deny.Smeets@han.nl en www.han.nl



Ferratto Group
Leader in logistics solutions



ALLE OPLOSSINGEN BINNEN ÉÉN BEDRIJF

VOOR MEER INFORMATIE:

Ferratto Group Holland BV | Parklaan 10109 | 6546 BJ H|megen | T +31(0)34 7600 840 | www.ferrattogroup.nl

PLAATWERKLEVERANCIER GOMA

INVESTEREN IN TOEGEVOEGDE WAARDE

Steeds meer maakbedrijven breiden hun takenpakket uit met dienstverlening. Zo ook Goma uit Hengelo (Gld), plaatwerkleverancier van onder andere metalen behuizingen en panelen. "Door kennis te vergaren over de marktsegmenten waarin onze klanten opereren, zijn we een betere gesprekspartner en kunnen we tot gerichte oplossingen komen", aldus algemeen directeur Foppe Atema.

Goma verzorgt het gehele productieproces voor plaatwerk op maat. Hiervoor worden eigentijdse productiemethodes toegepast, waarbij onder andere gebruik wordt gemaakt van CNC-ponsen, lasersnijden en kanten, lassen, poedercoaten en assemblage. Ook biedt Goma kwaliteitsverhogende en kostenbesparende mogelijkheden op het gebied van werkvoorbereiding en transport. In de afgelopen tien jaar is het bedrijf getransformeerd van een toeleverancier naar een dienstverlenende toeleverancier. Van het begin van de orderstroom tot en met het afleveren; Goma denkt mee met de klant gedurende het gehele ontwikkelproces.

TOEGEVOEGDE WAARDE

"In de afgelopen tien jaar hebben we flink geïnvesteerd om toegevoegde waarde aan onze klanten te kunnen bieden", vertelt Atema. "Onze (account)engineers komen steeds vaker in een eerder stadium van de productontwikkeling bij de klant aan tafel zitten. Wanneer nieuwe klanten hun wensen kenbaar maken, of wanneer bestaande klanten bezig zijn met nieuwe productontwikkelingen, kunnen deze engineers meedenken over hoe onze halffabricaten uit dunne metaalplaat het beste kunnen worden gemaakt. De nieuwste plaatwerk machines bieden steeds weer nieuwe mogelijkheden. Naast de maakbaarheid van het product kijken we ook naar kostenefficiëntie." Goma beschikt bovendien over state-of-the-art kennis en veel ervaring op het gebied van plaatbewerking. Atema: "We werken voor zes verschillende marktsegmenten met elk hun eigen markteigenschappen. Door onszelf te verdiepen in deze marktsegmenten, hebben we meer inzage in de problemen en uitdagingen waar onze klanten tegenaan lopen. Dat maakt ons tot een betere gesprekspartner waardoor we tot gerichte oplossingen komen. En omdat verschillende klanten om verschillende oplossingen vragen, breiden we onze kennis verder uit."

LOGISTIEKE MEERWAARDE

De toegevoegde waarde van Goma beperkt zich niet tot het ontwikkelingsstadium van een product. Ook aan het eind van de orderstroom kan het bedrijf meer voor haar klanten betekenen. Atema: "Voorheen lag de focus op de verkooporders. Tegenwoordig is Goma voor zo'n zeventig procent een prognose gedreven bedrijf. De dagelijkse afroepen moeten vaak de dag erna, en soms zelfs op de dag zelf worden geleverd. Om dit te kunnen bewerkstelligen,

hebben we het ERP-pakket aangepast. Nu kunnen de wekelijkse prognoses automatisch worden ingelezen. Via de planning worden deze prognoses verwerkt in de dynamische 'shopfloor control'." Daarnaast kan Goma nu ook 'kitten': orderpikken en samenstellen in een specifieke verpakking. Dit heeft het bedrijf een nominatie voor de 'Dutch Industrial Supplier & Customer Award 2017' in de categorie 'Best Logistics Supplier' opgeleverd.

UITBREIDING

De investeringen die Goma de afgelopen jaren heeft gedaan, hebben er mede voor gezorgd dat het bedrijf sinds 2013 een groeilijn van ongeveer acht procent per jaar heeft. Onlangs is Goma genomineerd voor de FD Gazellen Award 2017. Voorheen werd Goma al uitgebreid tot een oppervlakte van 13.000 m². Als het aan Atema ligt, zal daar de komende jaren nog eens 7.000 m² bij komen. "Goma gaat een mooie toekomst tegemoet. Als ik later van mijn pensioen mag gaan genieten, kan ik met volle tevredenheid terugkijken naar dit succesvolle bedrijf."

www.goma.nl



De geplande uitbreiding van Goma



NIEUW GEBRUIKT

**KANTOOR
MEUBILAIR**

**MAGAZIJN
INRICHTING**

TERBORGSE HANDELSONDERNEMING



Bezoekt u een van onze showrooms? Of shopt u liever online?

WWW.TERBORGSE.NL

INFO@TERBORGSE.NL

De THO, ook voor uw organisatie:

- Een enorme keuze / voorraad
- Drie gigantische showrooms
- 24/7 online shop
- Korte lijnen, snelle leveringen
- Advies (ook ergonomisch)
- Garantie, óók op zo goed als nieuwe inrichtingen
- No-nonsens, servicegericht
- Renovatie van bestaande inrichtingen
- Huurmogelijkheden
- Eigen transport/bezorgservice
- Eigen montageservice
- Eigen reparatieservice
- Eigen stoffeerderij
- Een MVO partner

► Terborg, Ettensestraat 19, 7061 AA, Terborg, telefoon: 0315-325523

► Hulssen, Nijverheidsstraat 3, 6851 EJ, Hulssen, telefoon: 026-3616843

► Apeldoorn, Lange Amerikaweg 81, 7332 BP, Apeldoorn, telefoon: 055-5400133

Op zoek naar technisch personeel in de Achterhoek?
Of heb je een vacature beschikbaar?
Neem dan snel contact met ons op!



JAWS

TECHNISCH INTERMEDIAIR

Vestigingsadres
JAWS B.V.
Silvoldseweg 5
7061 DK Terborg

Contactgegevens
T: +31 (0)315 339 200
E: info@jaw-s.nl
I: www.jaw-s.nl

Volg ons via:





SCHAKEN MET CIJFERS: BOEKHOUDEN VOLGENS DE LEAN METHODE

"IN EEN PAAR GECALCULEERDE ZETTEN, CREËREN WE ZO VEEL MEER MOGELIJKHEDEN MET ONZE PRODUCTIELIJN"

Boekhouden volgens de lean methode; heerlijk! Echt waar, het geeft je zo veel meer inzicht voor het nemen van belangrijke beslissingen. Hoe weet je anders of een bepaalde verandering bijdraagt aan de winstgevendheid van de productie?

VOLG MAXIME EN HAAR BLOGS VIA [HTTP://WWW.CBTVOORRESULTATEN.NL/MAXIME](http://www.cbtvoorresultaten.nl/maxime)

ONDERBUIKDISCUSSIES

De uitdaging was om van een traditionele manier van boekhouding te switchen naar boekhouden volgens de lean methode. Niet dat de boekhouding niet op orde was, maar je mist cruciale informatie. Cijfers die je kunt toepassen in het spel van maximaliseren. Wil je de juiste stukken op de juiste plek zetten, dan heb je inzicht nodig in oorzaak en gevolg. Dan neem je gefundeerde keuzes en beslissingen die bijdragen aan je productierendement. Om van onderbuikdiscussies af te komen, kan je niet zonder een doorgerekend huishoudboekje van je totale productie.

LEAN BOEKHOUDING THEORIE

Even terug naar de cursus lean accounting. Daar hadden ze zo'n leuk ezelsbruggetje als het gaat om boekhouden volgens de lean methode: op één hand uit te rekenen... Ofwel vijf basisprincipes, te beginnen bij 'keep it simple'. De informatie moet begrijpelijk zijn voor iedereen binnen de organisatie. Dus ja,

van CFO tot operator. Twee: empowerment, ondersteunt, of liever gezegd versterkt het de maximalisatiekracht van productie? Drie: flow aanbrengen in de financiële communicatiestromen. Vier: planning (daar is de PDCA weer). En als laatste controle. Een hand vol om je lean boekhouding op orde te brengen.

MEER MOGELIJKHEDEN

Het echte inzicht creëer je met het opstellen van boxscores. Loop je operaties, capaciteit en financiën maar na en zet ze in een matrix. Wat is je present state en welke scenario's moet je tegen elkaar afwegen om die order wel of niet aan te nemen? Onderaan de streep geeft boekhouden volgens de lean methode je het antwoord. Het levert je misschien zelfs mogelijkheden op waar je nooit eerder aan gedacht hebt.

Loop jij met de vraag: "hoe realiseren we de grootste kostenbesparing?" Verander die vraag eens in: "hoe kunnen we capaciteit vrijmaken

en gebruiken om de klantwaarde te vergroten?" Ga de uitdaging maar aan en ontdek het resultaat ervan in je omzet.

OVER MAXIME VAN DE MEER EN CBT

In Maxime komt ruim 25 jaar ervaring in het trainen en opleiden van de werkvloer samen. De voorbeelden komen uit de dagelijkse praktijk bij uiteenlopende bedrijven en zijn een feest (of soms een nachtmerrie) van herkenning voor plant managers, leidinggevend en operators in de maakindustrie. Gecombineerd met de theoretische achtergrond uit de lesstof, vertelt Maxime over situaties die zich werkelijk voorgedaan hebben en hoe je daar vanuit de visie van cbt op kunt reageren. Elke aanpak heeft slechts één doel: het behalen van resultaten waar je u tegen zegt.

www.cbtvoorresultaten.nl

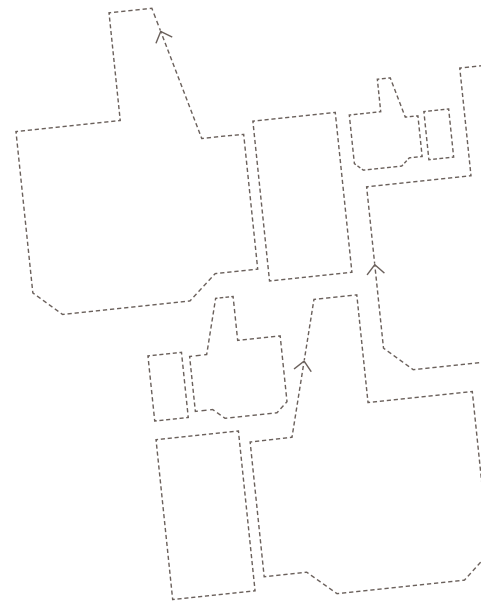
LEES OOK
ONZE COLUMN VAN
INGE DRABELS
IN DIT MAGAZINE

**GEEF
JOUW
BEDRIJF
EEN
LIFT!**

ONBEZORGD ONDERNEMEN, IN GOED GEZELNSCHAP

Je wilt bezig zijn met jouw vak, kansen pakken voor jouw bedrijf, hindernissen overwinnen en blijven vernieuwen. Dan is het heerlijk als er een persoonlijke adviseur naast je 'zit'. Eentje die jouw financiële en juridische zaken regelt, met je meedenkt en je daar naartoe brengt waar jij wilt. En zelfs verder. Maak een afspraak om samen te sparren, groei te ontdekken en vrijheid te verkennen. Wij hebben oog voor jou als mens, jouw organisatie en doelen en willen samen met jou mijlpalen bereiken. Het is zoveel meer dan 'een lift'. Het is onze drive.

→ WWW.ETLNEDERLAND.NL // ETL DALES
// ARNHEM T. (026) 352 33 99
// DOETINCHEM T. (0314) 369 820





SPECIAL LOCATIES IN DE REGIO

Heeft u binnenkort een MT-bespreking of teambuildingsessie op het programma staan? Vergeet dat niet om een bijzondere locatie voor deze bijeenkomst te boeken. Zakelijk samenkomen weg van kantoor, in een inspirerende omgeving maakt dat u zich volledig kunt focussen op de doelstelling van de bijeenkomst. En de catering en het opruimen na afloop? Dat laat u lekker aan de locatie over!



THE HUNTING LODGE

EEN CULINAIR PARADIJS

In een bosrijke omgeving aan de rand van de Veluwe en het uitzicht op kasteel Rosendaal maakt The Hunting Lodge al een overweldigende indruk. En dan bent u nog niet eens binnen! Want een enthousiast team zorgt voor een gastvrij ontvangst en weet u te verrassen met een authentieke keuken waaraan een moderne twist is gegeven.

Bij The Hunting Lodge draait het om puur en eerlijk koken. De seizoenen vinden hun creatieve vertaling in de keuken. Daarbij wordt er vaak een verrassende twist aan klassieke gerechten gegeven waarbij de herkenbaarheid van de ingrediënten altijd voorop staat. Koken met respect voor het product of een bereidingswijze. "Ieder gerecht komt ergens vandaag en heeft een verhaal", zegt chef Bert Stomphorst.

INDRUKWEKKEND CV

Stomphorst wist al op jonge leeftijd dat hij later kok wil worden. Met vijftien jaar begon hij als keukenhulp bij De Lunterse Boer in Lunteren. Hij volgde diverse koksopleidingen om zoveel mogelijk kennis te vergaren. Bij De Lunterse Boer leerde hij van eigenaar



Bert Stomphorst en Diana Bogers



Rick Vonk dat je moet doorzetten in de horeca. Bij Landgoed Vreugd & Rust heeft Stomphorst leren zwemmen en zodoende zijn zwemdiploma voor het koksvak behaald. Dit was de eerste afslag naar zijn eigen culinaire identiteit. Vervolgens kreeg hij als patissier een stageplek bij sterrenrestaurant Clos St-Denis in België. Eenmaal terug in Nederland ging Stomphorst aan de slag bij Restaurant Het Koetshuis in Bennekom. Bij chef Wicher Löhr leerde hij om smaken buiten de patisserie toe te passen en kwamen alle disciplines aan bod. En ook bij De Fuik in Aalst had de chef een mooie tijd. Stomphorst leerde er dat je als sous-chef tevens een hoofdrol moet kunnen vervullen. Bovendien heeft hij daar zijn partner Diana Bogers ontmoet. Door zijn ervaring als patissier ontwikkelde Stomphorst gaandeweg een niets verhullende eigen

kookstijl. Hij was klaar voor de volgende stap en nam in mei 2013 met Diana The Hunting Lodge over. Inmiddels zijn zij een trots lid van Jeunes Restaurateurs.

PASSEND ANTWOORD

The Hunting Lodge heeft met haar verschillende ruimtes op elke vraag een passend antwoord. The Hunting Club heeft met de aangrenzende Pergola een maximale capaciteit van 250 gasten. Ook zijn er kleinere vertrekken zoals The Hunting Exclusive, 'a room with a view' voor gezelschappen tot en met 38 gasten. The Hunting Private, afgescheiden met glazen wanden van het restaurant, is geschikt voor maximaal 14 gasten. Natuurlijk is er ook nog het schitterende terras met uitzicht op Kasteel Rosendael. Kortom, The Hunting Lodge is geschikt voor diverse bijeenkomsten;

van een gezellig diner met vrienden, een receptie in de tuin, tot een professionele presentatie voor uw bedrijf. Dankzij de monumentale muziekkoepeel is The Hunting Lodge zelfs een prachtige locatie voor het vieren van het huwelijk. Dat kan de voltrekking van het burgerlijk huwelijk zijn, maar ook een uitgebreid diner met feestavond.

The Hunting Lodge is een stijlvol restaurant voor een fantastische lunch, diner en zo veel meer!

The Hunting Lodge
Beekhuizenseweg 1
6891 CZ Rozendaal (Gld.)
Tel. 026-3611597
reservations@thehunting.nl
www.thehunting.nl





VERGADEREN ZONDER MUREN

Wetenschappelijk onderzoek toont aan dat vergaderen in een natuurlijke omgeving veel positieve invloeden heeft op de deelnemers. Zo zit de lucht er vol zuurstof, in tegenstelling tot veel kantoorruimtes. Bovendien blijkt de aanblik van natuur stressverlagend te werken, waardoor de deelnemers zich beter kunnen concentreren. Ruil het kunstlicht in voor de zon en de airco voor de buitenlucht. Ga vergaderen zonder muren!

In een vergaderproces zijn er vier aspecten die van belang zijn bij het succes van een vergadering; de werkwijze of procedure, de interactie tussen de aanwezigen en de fysieke omgeving. Tot voor kort was met name de inhoud belangrijk en lag de focus bij het behalen van resultaten. De overige aspecten verdwenen naar de achtergrond. Tegenwoordig wordt er steeds vaker naar niet-inhoudelijke aspecten gekeken en verschuift de focus meer naar de fysieke omgeving.

DAGELIJKSE TAKEN

Vergaderen in de eigen kantooromgeving zorgt er vaak voor dat je tijdens het vergaderen denkt aan je dagelijkse taken die nog op je wachten of aan alle e-mails die ondertussen binnenstromen. Door deze gedachten ben je minder gefocust op het doel van de vergadering en ben je vooral bezig met de tijd. Je wacht onrustig af totdat je weer achter je bureau kunt kruipen om je werk op te pakken. Mensen die veel in de natuur komen, zien hun huisarts minder en hebben minder last van depressies, diabetes

en longaandoeningen, zo blijkt uit wetenschappelijk onderzoek. Bovendien zorgt de zon voor aanmaak van vitamine D. Ook heb je minder last van stress wanneer je in de buitenlucht bent. Zo laat een Australische studie zien dat studenten die veertig seconden naar een groen dak hebben gekeken, aanzienlijk geconcentreerder zijn.

BEWEGEN

In de buitenlucht vertoeven en bewegen zijn onlosmakelijk met elkaar verbonden. Tijdens het bewegend vergaderen moet de



intensiteit wel laag zijn, oftewel je moet met elkaar kunnen blijven praten. Wandelen is daarvoor een ideale bezigheid. Als het lekker weer is, kun je er ook voor kiezen om wandelend te vergaderen. Voordeel is dat het creatieve denkvermogen stijgt met gemiddeld zestig procent wanneer je wandelt. En buiten zijn er veel minder afleidingen dan op kantoor waardoor het overleg buiten ook productiever is dan binnen. Plus je komt lekker in beweging in plaats van stil te staan of te zitten. Maar je kunt natuurlijk ook kiezen voor een vergadering binnen en een break in de buitenlucht. Diverse activiteiten worden hiervoor aangeboden. Zoals Tai Chi, een vorm van bewegen met als doel de gezondheid van lichaam en geest te bevorderen. Een uitstekend medicijn tegen stress. Maar je kunt ook gaan schermen, quad rijden, handboogschieten, mountainbiken of een bootcamp volgen.

DIEREN

Als break voor een vergadering in de buitenlucht wordt ook regelmatig de hulp ingeroepen van diverse dieren, zoals schapen, roofvogels, honden en paarden. Tijdens een workshop paardencoaching reflecteert het paard het menselijk gedrag en kan het op deze manier confronterend en direct behulpzaam zijn bij zelfonderzoek. Paardencoaching is een metafoer als het om personal coaching, zelfmanagement, zelfkennis en zelfontwikkeling gaat. Om hierdoor uiteindelijk beter op het werk, in het team of op de afdeling te kunnen functioneren. Tijdens een roofvogelworkshop ervaren de deelnemers de intense emoties van een valkenier en bij schapendrijven krijgt een groep inzicht in communicatieve vaardigheden en de samenwerking onderling. Een workshop spiegelen

met honden laat de deelnemers zien waar talenten en ontwikkelpunten van de deelnemers liggen, doordat een hond reageert op onbewuste signalen.

Kortom, door de flora en fauna op te zoeken, krijg je meer inspiratie en inzicht in je eigen manier van denken en doen. Dus weg met die muren en duik de natuur in!

HET GROENE LEVEN LAB

Het Groene Leven Lab, een tijdelijke urban farm bij de VU Universiteit campus in Amsterdam huisvest moestuinen voor studenten, personeel en de voedselbank, een mushroom grower en een café. Het Groene Leven Lab is nog steeds in ontwikkeling. Tussen de hoge kantoorgebouwen is naast een moestuinencomplex een stuk grond ingezaaid met kamille, dille en klaprozen. Op dit 'blotevoetenveldje' kunnen werknemers uit het zakencentrum tijdens hun lunchpauze de aarde onder hun voeten voelen en de kruidige geur opsnuiven. In een doorzichtige 'dome' kunnen ze vergaderen met 360 graden uitzicht op de tuin. Dit 'buitenlaboratorium' geldt als proeflocatie voor onderzoek naar het effect van werken en vergaderen in het groen. Het is een wereldwijde primeur dat op deze manier het effect van groen op de werkende mens wordt onderzocht.

ONTDEK DE MAGIE VAN KASTEEL RUURLO



MUSEUM
KASTEEL RUURLO

*Wonen en afwachten en rijk landschap,
moderne sfeer en historische plechtige sfeer
in de achtertuin, ligt Kasteel Ruurlo.*

*Maakt dat het Kasteel behoort tot een van
de mooiste kastelen van Nederland, is het
sinds 27 juni 2017 ook het decor van het
werk en leven van groot modelleer kunstenaar
Kees van der Meer.*

Museum MUSEUM | Kasteel Ruurlo
Verlammingsweg 2 | 7261 LZ Ruurlo

www.museum-kasteelruurlo.nl

VERGADEREN BUITEN DE DEUR HOEFT NIET DUUR TE ZIJN!

Wilt u eens anders dan anders
vergaderen? Niet in een groot complex
maar in een huiselijke, groene omgeving
met alle privacy? Maar toch een beetje
luxe en geen zorgen over de maaltijden
en de afwas? Dan bent u bij de
Tienhoeve aan het juiste adres!

Groepsotel de Tienhoeve is een luxe
groepsaccommodatie die aan slechts
één groep tegelijk wordt verhuurd. U
kunt gebruik maken van alle ruimtes
die de accommodatie biedt en zo in
verschillende groepjes aan het werk
gaan. Een wandeling in de groene,
bosrijke omgeving kan u ook op
nieuwe ideeën brengen. Koffie, thee
en verschillende drankjes staan de
hele dag voor u klaar in uw eigen bar
en op afgesproken tijden worden
de maaltijden verzorgd (inclusief de
afwas!). Heeft u niet genoeg aan één
dag, dan kunt u blijven slapen in één van
de zestien slaapkamers en start u de
volgende ochtend na het ontbijt weer
met frisse inzichten.

**Boek ons 2 daagse arrangement
al vanaf € 119,- p.p.**

Bekijk onze aantrekkelijk geprijsde
arrangement (al vanaf 10 personen!)
op onze website www.detienhoeve.nl/
tarieven-zakelijk.



Grand Cafe Rutgers is de toplocatie aan het Rhederlaag
en staat al meer dan 19 jaar bekend om o.a. onbeperkte
gerechten. U kunt hier, naast ala carte, onbeperkt
genieten van spare-ribs, gamba's en biefstuk. Daarnaast
is Grand Cafe Rutgers een gewilde locatie voor bruiloften,
feesten en partijen. Sinds kort hebben wij een eigen
activiteitencentrum in eigen beheer naast het pand. Hier
kunt u in groepsverband beachvolley, boodschieten,
luchtdrukschieten, Jeude boules en rondvaarten boeken.
Diverse arrangementen kunnen worden samengesteld.

**Meer informatie vindt u op: www.grandcaferutgers.nl.
Volg ons op [facebook.com/grandcaferutgers](https://www.facebook.com/grandcaferutgers) en [Twitter](https://twitter.com/grandcaferutgers).**

Grand Cafe Rutgers

De muggenwaard 7 - 6988 BX Lathum
T 0313-632963 www.grandcaferutgers.nl

De Feestfabriek partner van de Special Olympics Nationale Spelen Achterhoek 2018

De kogel is door de kerk. De Feestfabriek Alles Komt Goed BV wordt maatschappelijk partner van de Special Olympics Nationale Spelen Achterhoek 2018. Het bedrijf, organisator van de succesvolle festivals Zwarte Cross en Mañana Mañana, wordt uitvoerend producent van de spectaculaire opening in stadion De Vijverberg in Doetinchem, op vrijdag 8 juni 2018. De Special Olympics Achterhoek is een groot sportevenement voor 2.000 mensen met een verstandelijke beperking. Ze meten hun krachten in acht Achterhoekse gemeenten in het weekeinde van 8, 9 en 10 juni 2018, in meer dan twintig verschillende takken van sport. Gemeenten, sportverenigingen, bedrijven, maatschappelijke instellingen: iedereen is er van doordrongen dat de Special Olympics Achterhoek een succes moet worden. "Niet alleen om de Achterhoek op de kaart te zetten. Maar vooral omdat sporten voor mensen met een verstandelijke beperking enorm belangrijk is", aldus directeur Corine Berkel. "Het vergroot hun zelfvertrouwen en levert een wezenlijke bijdrage aan de integratie van deze mensen." Feestfabriek-directeur Ronnie Degen is duidelijk: zijn bedrijf hoeft niet te verdienen aan het evenement. "We krijgen talloze aanvragen om goede doelen te steunen. Je kunt onmogelijk alles honoreren, maar de Special Olympics Achterhoek heeft een speciaal plekje in mijn hart. Misschien wel omdat ik zelf een kind heb met een beperking."

Op dinsdag 7 november werd de overeenkomst tussen de Feestfabriek en de organisatie van het evenement getekend in Paardensportcentrum Lichtenvoorde, de grootste hippische accommodatie in de Achterhoek. Dit is één van de locaties waar het sportevenement volgend jaar juni zal worden gehouden.



Gamemiddag met beste eSporter van Gelderland bij Lensink Gussinklo Makelaardij een groot succes

Begin november organiseerde Lensink Gussinklo Makelaardij een gamemiddag voor de kinderen uit de buurt bij hen op kantoor in Dinxperlo. Met een opkomst van veertig kinderen was de middag een groot succes! "Het was erg leuk om te zien dat de kinderen de hele middag plezier hebben gehad met FIFA 18", aldus Karsten Gussinklo. Lensink Gussinklo Makelaardij vindt het belangrijk maatschappelijke betrokken te zijn bij sport en cultuur in Dinxperlo en omstreken. Naast de sponsoring van lokale sportverenigingen is deze gamemiddag een mooi voorbeeld hiervan.

De middag ging van start met een leuke en interessante masterclass over de voetbalgame verzorgd door Paskie Rokus. De eSporter van Vitesse vertelde wat er voor nodig is om eSporter te worden en gaf verschillende tips en tricks aan de aanwezige kinderen. Bovendien was er de mogelijkheid om vragen te stellen aan de tweevoudig Nederlands kampioen en hier werd maar al te graag gebruik van gemaakt. De rest van de middag konden de kinderen een potje spelen tegen Paskie en met de eSporter op de foto gaan. "Het was een erg leuke middag, de kinderen hadden plezier en het niveau lag hoog", aldus Paskie. Op maar liefst vijf spelcomputers werd er na de masterclass een FIFA-toernooi gespeeld. In teams van twee gingen de kinderen de strijd aan. In een zinderende finale gingen Hidde en Maarten met een 5-0 winst ervandoor. Zij waren de gelukkige winnaars van de middag en kregen naast de eeuwige roem ook een game cadeau. Aan het eind van de middag werd er onder alle deelnemers ook nog een exemplaar van de voetbalgame verloot.



Albert Arp: "Jaarbeurs is smeerolie voor de lokale economie. De vernieuwing en uitbreiding van het Stationsgebied versterkt onze propositie enorm."

HONDERDJARIGE JAARBEURS KOESTERT BAND MET DE STAD

"UTRECHTSE VIBE BRENGT ONS VERDER"

Bij het honderdjarig bestaan van Jaarbeurs kijkt CEO Albert Arp vol vertrouwen naar de toekomst. De nieuwe strategie levert nu alweer zwarte cijfers en groeiperspectief op in binnen- en buitenland. De komende jaren investeert Jaarbeurs ruim 100 miljoen euro in terrein en gebouwen. "Dit wordt een van de gaafste evenementenlocaties van Europa."

TEKST HANS HAJÉE FOTOGRAFIE MARNIX SCHMIDT

Albert Arp was veelbelovend semi-profwieler tot dat een val eind jaren tachtig abrupt een einde maakte aan zijn topsportcarrière. Na studies Bedrijfseconomie aan de UvA en Auditing aan de Erasmus Universiteit volgden advies- en bestuursfuncties. Arp was onder meer voorzitter raad van bestuur van het Ziekenhuis St. Jansdal in Harderwijk, door Elsevier meermaals uitgeroepen tot beste ziekenhuis.

STERKE COMEBACK

De keuze om begin 2016 als CEO bij Jaarbeurs aan de slag te gaan, lijkt verrassend. "Ik breng zaken in beweging, zorg voor verandering," zegt Arp. "Na het formuleren van een bestendige visie is het daartoe zaak om de mensen mee te krijgen en de strategie vervolgens gezamenlijk uit te voeren. Deze gouden driehoek – visie, framen, executie – fascineert mij en is op veel plekken van waarde." Ook bij Jaarbeurs. Na decennia van voorspoed kende de Utrechtse beurs- en evenementenorganisator een aantal verliesgevende jaren. Daar is nu verandering in gekomen. "Gelukkig is het financiële fundament zeer solide. Dat vormt de basis voor een sterke comeback met een afgeslankte maar effectieve organisatie."

MARKTEN EN MERKEN

Daartoe formuleerde Jaarbeurs een strategie waarbij waardevolle ontmoetingen centraal staan. "Doel: handel tot stand brengen, kennis delen en passie beleven. Daarbij focussen we op grootschalige live events voor een aantal kernmarkten. Verder beschikt Jaarbeurs over ijzersterke merken zoals de Vakantiebeurs, met meer dan 100.000 bezoekers het grootste Europese evenement in zijn soort. Die bouwen we verder uit." De focus op markten en merken vereist discipline. "Het betekent heldere keuzes maken bij nieuwe concepten. En evenementen afstoten die niet bij ons passen."

LIVE EN ONLINE

Juist in dit online tijdperk doen ontmoetingen er meer dan ooit toe, stelt Arp. "Ook zijn er steeds meer voorbeelden waarbij beide elementen elkaar versterken. Neem Dutch Comic Con; vanuit een online community ontstond de behoefte om elkaar ook echt te ontmoeten. Eind november komen ruim 20.000 liefhebbers naar de Jaarbeurs, veelal uitgedost als hun favoriete strip- of filmfiguur." De combinatie live en online komt op meerdere manieren tot stand. "KreaDoe wordt hier al tientallen jaren gehouden en kent een bloeiende Facebookcommunity."

TWEERICHTINGSVERKEER

De buitenlandse activiteiten van Jaarbeurs zijn onverminderd succesvol. Dochterbedrijf VNU Exhibitions heeft kantoren in Sjanghai en Bangkok. Het merk VIV – beurs voor feed en food – wordt in steeds meer landen uitgerold. "De sterke positie maakt ons in Azië een interessante gesprekspartner voor overheden. Ook de samenwerking met concerns als Alibaba en Tencent is waardevol voor het bedrijf." Jarenlang had China grote behoefte aan Westerse expertise. "Het land maakt een omslag van imitatie naar innovatie en wordt op steeds meer gebieden leidend. In de toekomst zal sprake zijn van tweerichtingsverkeer; Chinese kennis en activiteiten komen naar Europa. Ook daarbij speelt Jaarbeurs graag een rol."

100 MILJOEN EURO

De onder Arp ingezette strategie werpt vruchten af. "Dit jaar zijn de cijfers weer zwart en de prognose voor 2018 duidt op verder herstel. Daarmee gaan we vol zelfvertrouwen de volgende uitdaging aan: een ingrijpende metamorfose van onze gebouwen en het Jaarbeursterrein." De komende jaren investeert het bedrijf ruim 100 miljoen euro. Momenteel wordt hard gewerkt aan de plannen. Daarbij schakelt Jaarbeurs architect Winy Maas in, onder meer bekend van de Rotterdamse Markthal. Belangrijk element in het vernieuwde gebied is de Centruboulevard, een voetgangerszone die Jaarbeurs vanaf het Merwedekanaal verbindt met het historische centrum. Door een grondruil met de gemeente verdwijnt het parkeerterrein aan de Croeselaan. Naast megabioscoop Kinopolis Jaarbeurs – al volop in bedrijf – komen er nieuwe functies zoals een hotel. Het gaat hier om ontmoeten en verblijven. Hallen worden deels gesloopt en nieuw gebouwd, deels gerenoveerd. Jaarbeurs concentreert de parkeerruimte aan de overkant van het Merwedekanaal.

HEALTHY URBAN LIVING

De Jaarbeurszijde van het Centraal Station is nu een plek waar je zonder dringende noodzaak niet komt. "Dat gaat veranderen," zegt Arp. "Het wordt een dynamisch gebied waar altijd wat te beleven is, waar mensen graag verblijven. Voor onze klanten wordt dit een van de gaafste evenementenlocaties van Europa". De ligging pal aan het vernieuwde Centraal Station is daarbij een sterke troef. "Bezoekers die met de trein komen, zijn binnen een paar minuten ter plaatse. Dat maakt het heel verleidelijk om de auto te laten staan. Een onderscheidend kenmerk, ook vanuit het oogpunt van duurzaamheid." Met jaarlijks 2,5 miljoen bezoekers voelt

Jaarbeurs een sterke verantwoordelijkheid om duurzaamheid te stimuleren. "Het vormt een rode draad bij het vernieuwde Jaarbeursterrein. Dat gaat veel verder dan het gebruik van zonnepanelen. We willen echt een voorbeeld creëren, bijvoorbeeld op het gebied van circulariteit. Deze doelstelling past bij Healthy Urban Living als hét speerpunt van stad en regio. Steeds meer partijen omarmen de gezamenlijke ambities op het gebied van groen, gezond en slim. Jaarbeurs doet dat voluit."

SMEEROLIE

Jaarbeurs en Utrecht zijn al honderd jaar onlosmakelijk met elkaar verbonden. "We zijn smeerolie voor de lokale economie," weet Arp. "Elke euro die tijdens de ruim 8.000 evenementen wordt uitgegeven, zorgt voor 4 euro aan bestedingen bij hotels, restaurants en leveranciers. Andersom maken de stad en regio ook ons sterker. Denk aan Utrechtse bedrijven die het congres- en vergadercentrum gebruiken voor bijeenkomsten. De vernieuwing en uitbreiding van het Stationsgebied versterkt onze propositie enorm. Niet alleen economisch, ook mentaal. Utrecht is een gemeente die investeert, waar gebouwd wordt. Een stad met ambitie en toenemend zelfvertrouwen. Dat leidt tot een vibe die ook Jaarbeurs inspireert. En bijdraagt aan onze doelstelling om weer een toonaangevende evenement- en congresorganisatie te worden. Landelijk en op termijn zeker ook internationaal."

TRANSPARANT Vernieuwen

Op de zesde verdieping van het Beatrixgebouw bevindt zich de Jaarbeurs Innovation Mile, kortweg JIM: een samenwerkplek van ruim 7.000 m². "JIM is bedoeld voor scale-ups en vernieuwers", verduidelijkt Arp. De nadruk ligt op ontmoeting en interactie. "Bedrijven als SnappCar, BeBright en Lygature kozen voor JIM. Alliander brengt er haar innovatieteam onder. Er zijn al uitbreidingsplannen voor een tweede verdieping." De jonge, vernieuwende bedrijven triggeren niet alleen elkaar maar ook Jaarbeurs. "Een aantal JIM-bewoners dacht op ons verzoek mee over de toekomstige invulling van een van de beurzen. Hun frisse blik en innovatiekracht zijn van grote waarde. Zo'n samenwerking is een voorbeeld van de toegenomen transparantie bij Jaarbeurs."



'Niet genoten is altijd mis'

In deze monumentale Villa is een feestje al snel een FEEST!
Een aangeklede borrel, een uitgebreid 'sitting' of 'walking' dinner, een spectaculaire kookshow met live klaargemaakte gerechten of een knalfeest met band of DJ. De organisatie is voor ons al een feest op zich!

'Stranden bij Strandlodge'

Niet aan de zee, wel aan het strand! Wanneer restaurant, kookstudio en terrassen gecombineerd worden kunnen hier ruim 300 feestvierders terecht! De ideale plek voor een fantastisch feest, (buiten)borrel of barbecue.



Ruimzichtlaan 150
7001 KG Doetinchem
Tel: 0314 - 320 680
info@hotelvillaruumzicht.nl
www.hotelvillaruumzicht.nl

Badweg 4
7102 EG Winterswijk
Tel: 0543 - 769 037
info@slww.nl
www.slww.nl



PROEF



FEEST



SLAAP



BEWONDER



BELEEF



GENIET





hotel • restaurant • vergaderlocatie • terras

HAVEZATHE *Carpe Diem*

Wild eten en kerstdiner bij Havezathe Carpe Diem



Van 15 oktober tot 10 januari 2018

Heerlijk wild eten

eventueel aangevuld met een
bijpassend wijnarrangement

Zingende obers:

15 nov 2017, 14 feb en 11 apr 2018



1^e Kerstdag middag

13.30 uur ontvangst met aperitief
en amuse, 3-gangendiner

€46.00 *p.p.*

2^e Kerstdag middag

Lunchproeverij te reserveren tussen 11.30 uur
en 13.30 uur. Vanaf 4 personen, duur 2 uur.

€29.50 *p.p.*

1^e Kerstdag avond

18.30 uur ontvangst met aperitief
en amuse, 5-gangendiner

€64.00 *p.p.*

2^e Kerstdag avond

18.30 uur ontvangst met aperitief
en amuse, 4-gangen diner

€55.00 *p.p.*

Langeboomsestraat 5 • 7046 AA Vethuizen (Montferland)
Telefoon (0314) 65 14 24 • www.hotelcarpediem.nl



48

Proef het buitenleven
à la Carte ontbijten, lunchen of
dineren in Plattelandse sfeer!

bij Carpe Diem!




Reserveren kan via 0314 65 14 24

Langeboomsestraat 5, Vethuizen • Montferland • www.hotelcarpediem.nl



Accommodatie voor
training, vergader,
en recreatiegroepen
in Gaanderen.



Informatie:
06-44115569 -
www.bongerd.eu

www.oostgelderlandbusiness.nl

OOST-GELDERLAND



't Boshuis
Fam. Bickman

het Betere Boshuis Bed
Sterk in Tent(huis) vakanties

Ook hét adres voor uw
Boerengolf... heerlijk
ontspannen in een
landelijke omgeving



Boshuisweg 8 - 7233 SE Vierakker
Tel. 0575 - 44 13 02 www.tboshuis.nl



Op een prachtige plek in de Achterhoek, met binnen het overvloedige deuren. Weerga, vertelt ons de verspreide. Buiten-Minricht.

Meer voor het beste gericht op ontspanning en ontspanning, onder leiding, vooral rustig en ontspannen.

Bosweg 8
7200NK Raaijdaal pld
0575-470005
info@buitenminricht.nl
www.buitenminricht.nl




Landgoed Ehzerwold

Landgoed Ehzerwold, unieke locatie met een prachtig uitzicht op de natuur en een prachtige omgeving. Het landgoed Ehzerwold, geschikt voor de verhuur.

Tegen deze achtergrond is uw vergadering, bijeenkomst, conferentie of presentatie een echte belevenis. Meer info over mogelijkheden en vergaderomgevingen, kijk op onze website.

LANDGOED EHZERWOLD
Ehzerwold 14 - 7201 BE ALBEN
T: 0575-431443 - I: www.ehzerwold.nl

Landhuis de Bevermeer

Lang verouderd, wij u en uw relaties, collega's of klanten voor uw training of workshop in een prachtige, natuurlijke en inspirerende omgeving. Landhuis de Bevermeer is een stijlvolle, unieke en sfeervolle locatie, gelegen in twee hectare privé natuurbos op 10 minuten rijden vanaf de A12. Zeer geschikt voor exclusief gebruik door groepen van 10 tot 15 personen, die prijs stellen op privacy, rust en sfeer.

Bevermeersweg 11 - Angerlo
T 088 4530541
E info@landhuisdebevermeer.nl
I www.landhuisdebevermeer.nl



GRAND-CAFÉ RESTAURANT GROESKAMP

Koopmanslaan 3 - 7005 BK Doetinchem - T: 0314-370480
E: info@groeskamp.nl - I: www.groeskamp.nl



Gelders Groenland

groenland, rust en ruimte vindt u bij Gelders Groenland in Barchem. Het adres voor groepsactiviteiten, vergaderingen en teambuilding activiteiten. Families, vrienden en groepen tot 45 personen kunnen hier genieten van het buitenleven vakantie Thuis.

Voor de zonnige wereld bieden wij verschillende vergaderomgevingen, met of zonder overnachting. Bezoek de website www.geldersgroenland.nl en laat u verrassen op de virtuele rondleiding!

Hoofdlaagje 1b, 7244 PE Barchem / Tel. 04-08163000 / 06-12994287
info@geldersgroenland.nl





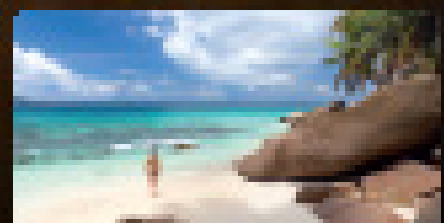
SAFARI IN AFRIKA?

Tanzania
Kenia
Madagaskar
Oeganda
Rwanda
Zimbabwe
Namibië
Botswana
Zambia
Mozambique
Seychellen
Mauritius
Zuid-Afrika



Al sinds 1979 de Afrika specialist

Ruim 100 uitgekende reizen vindt u op Jamboni en in onze brochure of
bel met onze Afrika specialisten op 020-2012740 voor een reis op maat.
De mogelijkheden zijn eindeloos, privé reizen geheel conform uw wensen!



DE NIEUWE BMW X3. BLIJF GRETIG.



De nieuwe BMW X3 doet iets met u. Hij maakt u gretig. Hongerig naar avonturen en eindeloos rijplezier. Dankzij semi-autonoom rijden en de intelligente vierwielaandrijving BMW xDrive biedt hij maximaal rijcomfort, zowel op de weg als offroad. Maak kennis met de nieuwe maatstaf in z'n klasse.

BMW X3 LAUNCH EDITION.

Inderdaad. Een auto kan gretig zijn. Gretig naar méér rijden, naar méér bochten. De nieuwe BMW X3 is dat. Met meer ruimte en meer vermogen. En bij de introductie tijdelijk zelfs met méér extra's op de speciale BMW X3 Launch Edition. Als dat niet gretig maakt...

Rijklaar vanaf
€ 60.020

Netto bijtelling vanaf
€ 439

Broekhuis Oost

Doetinchem
Innovatieweg 12
7007 CD Doetinchem
(T) 0314 - 32 63 51



BMW maakt
rijden geweldig

NU BESCHIKBAAR: MODERN GRADE A DISTRIBUTIECENTRUM OP TOPLOCATIE

Rechterdeel
19.500 m²
bedrijfsruimte
nu beschikbaar!



Bijsterhuizen Business Park is strategisch gelegen in de regio Nijmegen. Voldoet aan alle moderne eisen en bestaat uit **37.500m²** magazijn en **690m²** kantoorruimte. De **60** docks, **11,5m** vrije hoogte en het ruime buitenterrein maken dit een top faciliteit.

Informatie:

+31 20 201 49 40

www.bbp2202.nl

