



Dit document wordt u aangeboden door:

RIVIERENLAND

BUSINESS

klik hier voor meer artikelen

RIVIERENLAND

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 28 | NUMMER 6 | JANUARI 2013

BUSINESS®



Coverstory:

Helicon en wehkamp.nl

Werken intensief samen bij praktijkgerichte opleiding

Forum

MVO: Uiterlijk vertoon of een nieuwe weg voor winstgevend ondernemen?

Network Business

Alle



Nationaal
René Frijters terug in de schijnwerpers





Gratis
toegang

Ondernemen met food: recepten en ingrediënten voor zakelijk succes

Laat u inspireren op woensdag 16 januari 2013

19.00 – 21.00 uur, BDO Utrecht

Voor meer informatie en aanmelden: www.kvk.nl/getinspired-food



VOORWOORD

Traditioneel is het einde van het jaar altijd het moment om even terug te blikken, maar ook om vooruit te kijken naar de toekomst.

Het team van Rivierenland Business kijkt terug op een bijzonder jaar met leuke interviews, interessante forum en geslaagde autotestdagen. Dat Rivierenland Business soms ook spraakmakend kan zijn, bleek uit ons forum over de zorgsector in Rivierenland. Dit forum waarover onder andere gesproken werd over de zorgverzekeraars die het aantal ziekenhuizen wil verminderen, maakte de tongen los. Bovendien was er een bijzondere gast aangeschoven, die later nog veelvuldig in het nieuws kwam. Bert Molenkamp, voormalig topman bij Amarantis, in de tijd van het forum voorzitter van College van Bestuur a.i. van ROC Rivor, benadrukte het belang van goed onderwijs in de regio. Dat Molenkamp later zelfs het landelijk nieuws zou halen, daar hadden we in de tijd van het forum nog geen flauw vermoeden van.

Wanneer we verder terugblikken op het afgelopen jaar, beseffen we ook dat we trots mogen zijn op de ondernemers die we in huis hebben in Rivierenland. We hebben heel veel inspirerende mensen ontmoet. Zoals voor dit nummer, Peter van Luttervelt en Dick Brandwijk, die beiden zich met hart en ziel inzetten voor Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen in de regio. Wars van de crisis durven zij 'om te denken' en te geloven in iets idealistisch en positiefs. Om die reden gaan we het in dit



voorwoord dan ook niet hebben over 'de crisis in 2013', maar gaan we met een frisse blik en vol positiviteit 2013 in. Want 2013 ligt nog helemaal open en biedt genoeg kansen voor iedereen. Laat iedereen zich focussen op wat wel kan in plaats van wat niet kan. Of zoals Peter van Luttervelt zo mooi in het interview in deze editie van Rivierenland Business zegt 'Is bij jou het glas halfvol of halfleeg?'

*Met vriendelijke groet,
Jessica Scheffer
Hoofdredacteur Rivierenland Business*



Cover: Helicon & wehkamp.nl werken intensief samen
Fotografie: Karim de Groot

Zakenmagazine voor de regio Rivierenland
www.rivierenlandbusiness.nl

JAARGANG 28
januari 2013, editie 6

REDACTIEADRES
Postbus 6684
6503 GD Nijmegen
Tel. 06 420 495 20
jessica@vanmunstermedia.nl

UITGEVER
Michaël van Munster

HOOFDREDACTIE
Jessica Scheffer

REDACTIE BIJDRAGEN
Sofie Fest, Dien Koome, Hans Hoof, Teun van Thiel, Eelco Nauta, Lars van Bergen

VORMGEVING / OPMAAK
Jan-Willem Bouwman

DRUK
Drukkerij Boumans Verhagen

FOTOGRAFIE
Karim de Groot

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
Van Munster Media B.V.
Angela Kuijpers t: 024-373 1090

ABONNEMENTEN

Abonnementen kunnen op elk gewenst tijdstip ingaan. Alle abonnementen hebben een looptijd van één jaar en worden automatisch verlengd. Opzeggingen kunnen uitsluitend schriftelijk worden doorgegeven en dienen uiterlijk twee maanden voor de vervaldatum in ons bezit te zijn.

Aboneevordelen: 6 keer per jaar het vakblad, toegang tot het volledige archief op www.rivierenlandbusiness.nl, 12 x per jaar de digitale nieuwsbrief, korting op lezersaanbiedingen Rivierenland Business, gratis opname bedrijvengids en vacatureservice.

COPYRIGHTS

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 eventuele onjuistheden en/of onvolledigheid van de verstrekte gegevens.

© 2012 Overname van artikelen is slechts mogelijk na verkregen schriftelijke toestemming van de uitgever

BUSINESS NATIONAAL

Landelijk katern van de regionale zakenmagazines

Postbus 14101, 3508 SE Utrecht
T 030-2512818 E ub@wxs.nl
I www.business-nationaal.nl
EINDREDACTIE: Hans Hajée
REDACTIEMEDEWERKERS:
William ten Brink, Arie Craanen,
Paul de Gram, Cees Louwers,
Mart Rienstra, Tony Vos
ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
T 030-2512818 E ub@wxs.nl
VORMGEVING bpMedia + Design

Rivierenland Business wordt uitgegeven door Rivierenland Producties BV, onderdeel van Van Munster Media Groep



6 Helicon en wehkamp.nl werken intensief samen bij praktijkgerichte opleiding

Thema MVO

- 8 MVO: walk your talk
- 10 Forum: Uiterlijk vertoon of een nieuwe weg voor winstgevend ondernemen?
- 14 Peter van Lutervelt Training, Advies & Organisatie
- 16 Co₂ reductie door Het Nieuwe Rijden
- 18 Spelenderwijs naar professionele ontwikkeling
- 20 Gehandicapte medewerker volwaardig teamlid

- 23 Ruimte en comfort met slechts 20 procent bijtelling
- 24 Column De Giessen Kantoorefficiency
- 25 Column F&V Accountants + Adviseurs
- 26 Businessflitsen
- 27 Businessflitsen
- 28 Rivierenland Business was erbij

NATIONAAL



I De nieuwe uitdaging van René Frijters

Gevestigde orde weer aan het denken zetten



IV High Growth Awards podium voor snelle groeiers

'Als je iets bijzonders doet, kun je groeien'



XIII Afschrijvingen bereiken recordniveau

Europese campagne tegen betalingsachterstand

- 30 Bedrijfsoverdracht moet hoger op de agenda
- 33 De oplossing voor hoge huren
- 35 Businessflitsen
- 36 Network Business Event: allemaal winnaars
- 38 Echte smaken bij Die Heeren Sewentien
- 41 Ondernemers Bommelerwaard in de spotlight tijdens event
- 43 JB Accountants & Adviseurs neemt Venstra over
- 45 De apps van...
- 46 De stelling: 'In 2013 onderscheiden ondernemers zich door middel van innovatie'
- 50 Fenexpo nodigt uit tot actief netwerken en zakendoen



8
Steeds meer middelgrote en kleinere ondernemingen zien het belang in van een verantwoord en duurzaam beleid.



6

Helicon Opleidingen biedt opleidingen die goed aansluiten bij de dagelijkse praktijk.



1
Moderne bedrijfsmissies hebben vandaag de dag betrekking op People, Planet én Profit.



0
Door een dwarslaesie op twaalfjarige leeftijd is Jaco afhankelijk van een rolstoel. In 2011 kwam hij in dienst bij Brandwijk.



20
'Een overgenomen bedrijf krijgt vaak een impuls en presteert daardoor beter. Door deze dynamiek te faciliteren, is veel winst te halen'



46

"Innovatie is zeker van belang om je als onderneming te onderscheiden. Maar dat onderscheidend vermogen is niet het belangrijkste."



36
Ondernemers staan tijdens het jaarlijkse Network Business Event even extra in de schijnwerpers.

Onderwijs en bedrijfsleven samen sterk voor gekwalificeerd personeel

Helicon en wehkamp.nl werken intensief samen bij praktijkgerichte opleiding

TEKST DIEN KOOME FOTOGRAFIE KARIM DE GROOT

Onderwijs wordt steeds meer maatwerk: voortdurend worden door specialisten trainingen en opleidingen ontwikkeld voor mensen die vanuit een werkende positie verder willen doorgroeien of zich bij willen laten scholen. Helicon Opleidingen biedt opleidingen die goed aansluiten bij de dagelijkse praktijk. Ook bij de ontwikkeling van studies wordt het bedrijfsleven volop betrokken. wehkamp.nl is hier een goed voorbeeld van: voor de inhoud van de nieuwe opleidingen logistiek medewerker en chauffeur goederenvervoer werkte Helicon en partner ROC Rivor intensief samen met wehkamp.nl.

Helicon Opleidingen is een opleidingscentrum voor Groen Onderwijs en biedt VMBO en MBO aan in Gelderland en Noord-Brabant. Helicon Bedrijfsopleidingen zorgt voor bedrijfsopleidingen, cursussen en in-company trainingen in het hele land. Uitgangspunt is het bieden van opleidingen die goed aansluiten op de dagelijkse praktijk in het bedrijfsleven. Bij de vestiging van Helicon in Geldermalsen worden de volgende opleidingen aangeboden: Dier, Gedrag & Welzijn, Eco & Wildlife, Logistiek & Transport, Teelt & Techniek en Outdoor & Adventure. Vanaf september 2013 gaat de nieuwe opleiding Toegepaste Biologie van start. Bij het ontwikkelen en uitvoeren van de opleidingen werkt Helicon samen met partners als het ROC Rivor en participerende bedrijven. Ook bij de nieuwe opleidingen tot logistiek medewerker en chauffeur goederenvervoer is dit het geval; voor deze studie werd een beroep gedaan op de kennis en ervaring van wehkamp.nl. Vanaf de start in augustus 2012 zijn veertig leerlingen voortvarend aan de opleiding begonnen. Zij werken vier dagen op locatie en volgen een dag theoretische ondersteuning in Geldermalsen.

wehkamp.nl grootste online warenhuis

Als grootste online warenhuis van Nederland is wehkamp.nl marktleider op het gebied van winkelen via internet. Jaarlijks bezoeken ruim 110 miljoen mensen de webwinkel van wehkamp.nl; dagelijks rijden dertig vrachtwagens vanuit Maurik naar klanten in heel Nederland. Voordat alle bestellingen bij de klant thuis worden afgeleverd, worden ze onder andere opgeslagen in het Logistiek Service Center (LSC) aan de Homoetsestraat in Maurik. Dit distributiecentrum werd in 1969 al ge-

opend; destijds telde de opslagruimte vijfduizend vierkante meter. Inmiddels is dit oppervlakte zes keer zo groot geworden. Een ingenieus automatiseringssysteem zorgt ervoor dat de goederenstroom optimaal wordt beheerst, fouten worden geminimaliseerd en retourzendingen snel worden afgehandeld. In het servicecentrum in de Betuwe worden met name de grotere en zwaardere producten opgeslagen. Lichtere goederen als kleding worden vanuit Logistiek Service Center Dedemsvaart gedistribueerd.

Rivierenland logistieke hotspot

De regio Rivierenland is een logistieke hotspot, in grootte de derde van Nederland. Vanuit het bedrijfsleven is dan ook grote behoefte aan gekwalificeerd personeel dat kan worden ingezet in de logistieke sector. Uit onderzoek van VNO-NCW bleek de vraag naar logistieke medewerkers dermate groot, dat Helicon samen met ROC Rivor dit jaar is gestart met opleidingen logistiek medewerker en chauffeur beroepsgoederenvervoer, beide op niveau 2. De opleidingen onderscheiden zich door de verbinding van de algemene en de agrologistiek, waarbij kennis over bederfelijke waar, verpakkingen, koelingen en soorten voedingsmiddelen centraal staat. Manager Logistiek Hanny Kapelle van wehkamp.nl is intensief betrokken geweest bij het ontwikkelen van beide opleidingen. "Rivierenland vergrijsst in de toekomst sneller dan de rest van Nederland. Het is dus belangrijk dat er voldoende instroom is van gekwalificeerde jongeren. Uniek aan deze nieuwe opleidingen is dat vooraf geen keuze gemaakt hoeft te worden tussen logistiek medewerker en chauffeur. Leerlingen kunnen instromen vanaf zestien jaar, voor chauffeur is dat uiter-

Hanny Kapelle, Wim Peeters en Monique Witlam



aard achttien jaar. De studenten worden breed geschoold en zijn na het behalen van hun diploma inzetbaar bij uiteenlopende logistieke bedrijven. Helicon stimuleert kennisdeling met het bedrijfsleven, zodat de opleidingen aansluiten op de dagelijkse praktijk. Door deze verbinding wordt een op maat gesneden onderwijspakket aangeboden dat leerlingen aanspreekt.”

Onderwijs op maat

Wim Peeters zet zich als senior projectleider van Helicon in om onderwijs en bedrijfsleven blijvend met elkaar te verbinden. “De logistieke sector is een dynamische branche waarin innovaties elkaar in hoog tempo opvolgen. Wij bieden onderwijs op maat en spelen bij het ontwikkelen van nieuwe opleidingen adequaat in op behoeften van bedrijven.” Vestigingsdirecteur Monique Witlam van Helicon

Geldermalsen onderschrijft dit. “Na de voortvarende start van de logistieke studies evalueren we gedurende het eerste jaar kansen en uitdagingen die zich onderweg aandienen. In september 2013 starten we bovendien met logistieke opleidingen voor logistiek teamleider en planner wegtransport op niveau 3, die eveneens tot stand komen in nauw overleg met het bedrijfsleven in de regio. Door te investeren in duurzame relaties met lokale bedrijven kunnen we ons onderwijs traject zorgvuldig afstemmen op actuele vragen vanuit de markt.”

Bedrijfsexcursies vergroten interesse

Bij wehkamp.nl zijn vier leerlingen geplaatst die al werkend worden opgeleid tot logistiek medewerker/chauffeur. Hanny Kapelle: “In Maurik werken ruim honderd mensen op vier afdelingen: inslag,

opslag, uitgifte en retourzendingen. Tijdens de opleiding komen alle aspecten van deze afdelingen aan bod. Onderdelen die worden behandeld zijn onder andere administratie, scannen/barcodes, vrachtbrieven lezen, digitalisering en arbo omstandigheden. Daarnaast wordt aandacht besteed aan Nederlands, Engels, Duits en rekenen.” Om de interesse in de sector te vergroten, worden bovendien met regelmaat bedrijfsexcursies georganiseerd. “Ook is iedereen vanuit wehkamp.nl naar de Logistica Beurs in Utrecht geweest. Naast praktische en theoretische vaardigheden is het vooral belangrijk dat leerlingen breed leren kijken. Samen met Helicon doet wehkamp.nl er alles aan om dat te bereiken.” ■

www.helicon.nl en www.wehkamp.nl

MVO: walk your talk

Beleid met betrekking tot Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO) is tegenwoordig standaard bij de grotere organisaties zoals multinationals. Maar ook steeds meer middelgrote en kleinere ondernemingen zien het belang in van een verantwoord en duurzaam beleid. Het is dan echter wel van belang om dit beleid goed doordacht en voorbereid door te voeren.

Grotere ondernemingen nemen gewoonlijk producten of halffabrikaten af van kleinere, gespecialiseerde bedrijven. Bij aanbestedingen wordt vandaag de dag ook gekeken naar (liever: gecontroleerd op) de duurzame eigenschappen van die leverancier – en zelfs naar de leveranciers van die leverancier. Want men is er van overtuigd dat duurzaam ondernemen door de gehele keten moet worden doorgevoerd. En ook al heeft die leverancier een top-product, een unieke innovatie van superieure technologie die dankzij

jarenlange ontwikkeling tot stand is gekomen, de deal kan afketsen als die onderneming niet voldoet aan de MVO-eisen die de hoofdaannemer stelt. De onderaannemer moet tegenwoordig documentatie kunnen overleggen waarin staat welke MVO-programma's het bedrijf uitvoert, welke initiatieven het neemt voor verdere uitbreiding van dat programma, en een verklaring ondertekenen waarin het bedrijf aangeeft te voldoen aan de standaarden en praktijken van de hoofdaannemer. Met andere woorden: je doet

pas echt aan MVO als je dat ook kunt bewijzen.

Grotere ondernemingen dwingen hun toeleveranciers om duurzaam te zijn. Wil zo'n toeleverancier overleven, dan zal hij inderdaad MVO moeten gaan opereren. Veel MKB-bedrijven maken vervolgens de fout duurzaamheid op dezelfde manier te willen integreren in hun eigen operatie als de afnemer van hun producten dat gedaan heeft: ze spiegelen zich aan die afnemer om maar te kunnen voldoen aan diens wensen (eisen). Het is echter niet mogelijk, het MVO-beleid van een multinational af te schalen naar de praktijken van een middelgrote of kleinere organisatie. Veel beter zou die MKB'er gebruik kunnen maken van zijn eigen inventiviteit en ondernemerschap om eigen initiatieven te ontwikkelen die zijn afgestemd op zijn individuele systemen, processen, mogelijkheden en omgeving. Het slaafs navolgen of kopiëren van de MVO-activiteiten van multinationals leidt eerder tot greenwashing, in plaats van echt duurzaam handelen. Het geclaimde duurzame beleid is niet intrinsiek gelinkt aan de zakelijke praktijken. Juist vanwege het feit dat nogal wat bedrijven door de MVO-mand vallen als dieper op hun claims wordt ingegaan, stellen de echt duurzame ondernemingen hun organisaties steeds meer open (de transparantie) zodat voor iedereen duidelijk is dat het bedrijf werkelijk 'committed' is en niet slechts lippendienst bewijst aan duurzaamheid. Dat geldt niet alleen voor de grotere multinationals, maar ook in toenemende mate voor MKB-bedrijven. Op die manier kan je je bedrijf als waardevol bewijzen naar de directe omgeving, én een concurrentievoordeel behalen middels een beter imago (want bewijsbaar innovatief en initiatiefrijk) en dus een betere marktpositie.





Budget

Het beschikbaar gestelde budget bepaalt voor een groot gedeelte de mate en consistentie waarmee MVO wordt geïmplementeerd in de organisatie. En dus ook of het bepalend onderdeel uitmaakt van de zakelijke strategie of dat het slechts een ad hoc actie betreft. Een argument dat menig financieel verantwoordelijke binnen organisaties (grote maar ook kleinere) kan overtuigen van het nut van het implementeren van MVO, is dat het uiteindelijk (financiële) winst oplevert. Er zijn significante voordelen aan te wijzen, zoals het verbeteren van het imago en reputatie, maar ook van de marktpositie. Dat zijn immers ook factoren die van levensbelang zijn voor elke onderneming. Alle drie factoren kunnen er immers voor zorgen dat de onderneming (extra) handel aantrekt – maar ook dat bestaande klanten behouden blijven vanwege hun eigen stringenter eisen met betrekking tot duurzaamheid. Daarnaast kan invoering van een MVO-beleid zorgen voor een hogere mate van tevredenheid van het eigen personeel, en dus hogere prestaties. Een organisatie-brede aanpak van duurzamer opereren zorgt voor een gezamenlijk streven, en kan in ieder geval leiden tot kostenbesparingen en verbeterde efficiëntie – al mogen dit nooit de drijfveren zijn voor de invoering van MVO.

Onder de middelgrote en kleinere organisaties groeit het besef dat MVO uiteindelijk onvermijdelijk is omdat het op de langere termijn voordelen oplevert – en die kunnen ze nu goed gebruiken. Het maakt dan niet uit waarmee ze beginnen, als ze maar beginnen. De beslissing om tot MVO over te gaan is geen eenvoudige en het moet in ieder geval over de gehele onderneming worden ingevoerd, al is het wellicht beter dat in fases te doen, per afdeling. MVO heeft namelijk vele aspecten, en het is belangrijk om niet alleen overzicht te houden, maar het ook goed te doen. Je moet werkelijk aantoonbaar doen wat je zegt: walk your talk.

Vier suggesties

We geven vier suggesties om een programma op te zetten:

- Maak het persoonlijk: omarm de normen en cultuur van je bedrijf. De meest succesvolle MVO-programma's zijn een weerslag van de cultuur, missie en waarden van de organisatie. Directeur-eigenaren zijn vaak direct verantwoordelijk voor het formuleren en leiden van initiatieven. Deze initiatieven hebben echter pas effect als de gehele organisatie de ideeën deelt en er ook effectief achter staat.
- Vorm een MVO-projectgroep, bestaande uit vertegenwoordigers uit alle af-

delingen van de organisatie. Betrek alle onderdelen van de organisatie bij het bedenken en uitvoeren van plannen en risico's, en bij het formuleren van een MVO-beleid om een gezamenlijke visie te ontwikkelen.

- Haal inspiratie uit de grote, toonaangevende organisaties, maar volg ze niet klakkeloos. Kijk kritisch naar initiatieven die zijn geïmplementeerd door grote organisaties. Ze vormen een rijke bron van inspiratie voor eigen initiatieven – maar niet meer dan dat. Besef dat deze grote organisaties enorme MVO-bronnen en budgets hebben. Een middelgrote onderneming kan zich beter realistische, haalbare doelen stellen, mogelijk zelfs in fases werken.
- Probeer samen te werken met partners uit de waardeketen en brancheorganisaties. Brancheorganisaties hebben vaak wel een MVO-programma (of meerdere) waar een organisatie bij kan aanhaken zonder forse investeringen te hoeven doen. Partners uit de waardeketen kunnen samenwerken om te kijken of ze dezelfde doelen hebben, bovendien kun je door samenwerking meer bereiken. ■

Uiterlijk vertoon of een nieuwe weg voor winstgevend ondernemen?

FOTOGRAFIE KARIM DE GROOT

Omzetstijging en winst worden niet langer meer gezien als enige pijlers voor een gezonde bedrijfsvoering. Moderne bedrijfsmis-sies hebben vandaag de dag betrekking op People, Planet én Profit. Is MVO een hype, uiterlijk vertoon of een nieuwe weg voor winstgevend en verantwoord ondernemen? Hoe kan het, hoe moet het (niet)? Het Wapen van Balveren vormde het verzamelpunt voor een tafeldiscussie tussen deskundigen die elk vanuit hun eigen invalshoek het thema MVO belichtten.

Deelnemers:

- Dick Brandwijk, Brandwijk Kerstpakketten/Promo.nl
- Dré Broeken, Uniqcare
- Aruna Carver, BCM Groep
- Manuela l’Herminez, Added Value – P&O Dienstverlening
- Ralph Klaare, De Schildkamp
- Jos Reinhoudt, MVO Nederland
- Peter Snijders, Pitch & Putt Golf Maurik
- Peter Willems, Waterschap Rivierenland

“Water footprint, e-waste, community management; de gemiddelde ondernemer is de weg kwijt met al die termen die hem weinig zeggen”, opent voorzitter Michael van Munster de discussie. “Ik denk dat de stelling waar is”, antwoordt Jos Reinhoudt. “Het is een hectische markt en er gebeurt teveel om allemaal te kunnen volgen.”

Aruna Carver knikt instemmend: “Het is zeker een oerwoud van keurmerken en termen. Er zijn zoveel verschillende MVO-groepen. Dat is behoorlijk lastig wanneer je als drukke ondernemer met name bezig bent met overleven in crisistijd. Veel ondernemers weten bovendien niet waar ze kunnen aankloppen voor de juiste informatie.”

Dré Broeken voegt toe: “Je ziet een wildgroei ontstaan op het gebied van MVO.

Zo heet een bestaande lijn in mijn sector op eens the Green Line en een concurrent vindt zichzelf ineens MVO verantwoord bezig omdat hij op aardgas in Berlijn rijdt en een schone wasserij in China heeft. Om die reden hebben wij ons MVO-beleid extern laten keuren.”

CO₂ Prestatieladder

Dick Brandwijk ziet hierin een belangrijke rol voor MVO Nederland weggelegd. “MVO Nederland zou er op toe moeten zien dat er niet teveel clubjes worden opgericht waarbij in een achterkamertje met dertig man nieuwe initiatieven bedacht worden. De certificeringen die er nu al liggen, die zou je juist sterker moeten maken.”

“Over welke certificeringen praat je dan? Er zijn er namelijk heel erg veel”, rea-

Stellingen

- Water footprint, e-waste, community management; de gemiddelde ondernemer is de weg kwijt met al die termen die hem weinig zeggen.
- De economische crisis stimuleert duurzaam ondernemen.
- Sociaal ondernemerschap wint aan populariteit.
- MVO is een kwestie van fatsoen.

geert Reinhoudt. “Denk bijvoorbeeld aan de CO₂ Prestatieladder”, licht Brandwijk toe. “Als je gaat Googlen op CO₂ Prestatieladder krijg je allemaal verschillende CO₂ Prestatieladders en dat is heel irritant. Ik vind dat MVO Nederland een hele belangrijke taak heeft om te zorgen dat het op het gebied van MVO niet versnip-pert. Want we hebben het hier over ondernemers die de weg kwijt zijn. Wat veel vervelender is, is dat inkopers ook de weg kwijt zijn.”

“Wat jij zojuist noemt is niet onze taak”, weerlegt Reinhoudt. “Wij zullen nooit zeggen wat goed of fout is, aangezien wij een netwerk van bedrijven zijn die van elkaar kunnen leren. Daar zijn andere clubs voor zoals Max Havelaar als het gaat om koffie of FSC als het gaat om hout.”

Wassen neus

Ralph Klaare pleit voor een betere toetsing van de diverse MVO keurmerken. “Wanneer ik kijk naar mijn eigen branche, waarin de Green Key heel belangrijk is wanneer je praat over MVO, vind ik het vaak maar een wassen neus. Je zou als inkopende organisatie niet alleen naar een label moeten kijken. Zit MVO bij de ondernemer in het bloed? Waar gaat het



De deelnemers aan het forum

uiteindelijk naar toe binnen het bedrijf? Dat zijn vragen die vaker terug zouden moeten komen.”

Reinhoudt zegt zich niet te kunnen vinden in de suggestie dat bedrijven op MVO-gebied alles op productieniveau moeten controleren: “Een Albert Heijn, die duizenden producten in de schappen heeft staan, kan dit allemaal onmogelijk van zijn leveranciers nagaan. Ik vind het wel belangrijk om met leveranciers over MVO te praten en eisen te stellen, maar je moet ook op basis van vertrouwen zaken met elkaar kunnen doen.”

Consument

Carver stelt dat ook de consument steeds meer macht krijgt en openheid van zaken eist wat MVO betreft. “Door technologische ontwikkelingen is de consument

krachtiger om zijn opinie te geven en kan deze dit direct wereldkundig maken. Wat je krijgt is dat mensen veel bewuster keuzes maken en daardoor bewuster gaan kiezen met welk bedrijf ze zaken gaan doen. Daar moet een bedrijf goed op ingesteld zijn.”

Geld opleveren

“Stimuleert de crisis duurzaam te ondernemen?”, stelt Van Munster.

“Ik denk dat de economische crisis één voordeel heeft”, redeneert Carver. “Dat mensen meer open staan om creatief te gaan ondernemen. Ze gaan kijken naar andere mogelijkheden. Dan is zoiets als MVO interessant. Ze weten dat ze daar geld mee kunnen verdienen maar ook goodwill mee kunnen creëren.”

Hoewel de certificaten als een hoop

rompslomp kunnen worden ervaren, leveren deze volgens Brandwijk wel degelijk geld op. “Toen ik een paar jaar terug aangaf met de CO₂ Prestatieladder en MVO certificering aan de slag te willen gaan, verklaarden collega’s mij voor gek. Maar hierdoor heb ik wel een mooi contract binnen kunnen slepen met de TBI Holdings. TBI wil duurzaam inkopen bij gecertificeerde bedrijven die het beleid van TBI Holdings en zijn werkmaatschappijen onderschrijven. Deze werkmaatschappijen waaronder Ingenieursbureau Wolter & Dros BV, HVL BV, Koopmans Bouw BV, Croon Elektrotechniek BV, J.P. van Eesteren BV, Eekels Elektrotechniek BV, Mobilis BV, Fri-Jado BV, Bouwbedrijf Hazenberg BV, zijn alle CO₂ gecertificeerd, dus is het logisch dat ze bij iemand inkopen die gecertificeerd is bij de CO₂ ▲



Prestatieladder.”

Peter Willems merkt op dat een keurmerk er soms ook voor kan zorgen dat je als bedrijf voor een dilemma komt te staan.

“Omdat we het ook belangrijk vinden om kleine aannemers uit de regio opdrachten te kunnen geven is de CO₂ Prestatieladder voor ons nu nog een brug te ver. Wij gunnen het de kleinere ondernemer ook.

Toch moet ik eerlijkheidshalve zeggen dat wanneer Rijkswaterstaat kiest voor de CO₂ Prestatieladder, wij waarschijnlijk ook zullen volgen.”

Volgens Brandwijk hebben Brandwijk Kerstpakketten en Promo.nl bewezen dat ook kleinere bedrijven zich kunnen certificeren.

People

Manuela l’Herminez heeft de discussie enige tijd gadegeslagen en constateert het volgende: “Ik mis één ding in al die verhalen die jullie vertellen. Ik zit hier vanuit de peoplekant. Ik hoor veel planet en dat MVO profit op kan leveren, maar ik mis

de P van people. Ik vind dat heel essentieel, want dat is hetgeen dat over tien jaar zeker nog zal bestaan.”

“Sociaal ondernemerschap waarbij de mens centraal staat is een must aan het worden”, antwoordt Carver. “Bovendien wordt vanaf 2014 de Participatiewet van kracht, waarbij een bepaald percentage van het personeel van een bedrijf moet bestaan uit bijvoorbeeld Wajongeren of mensen met een handicap.”

“Ook via stageplekken kun je mensen kansen bieden, is mijn ervaring”, haakt Broeken in. “Wij hebben een stagiaire gehad die moeilijk aan de slag kon met een allochtone achternaam. Dit bleek veruit de beste stagiaire die we ooit hebben gehad.”

Brandwijk heeft ook veel ervaring met mensen in dienst nemen die een afstand hebben tot de arbeidsmarkt. “Bij ons is Jacco werkzaam, die een hoge dwarslæsie heeft. Ik kan niets anders zeggen dan dat het UWV in Tiel, in samenwerking met de jobcoach, ons heel goed onder-

steunt. Natuurlijk hebben we het één ander moeten aanpassen binnen ons bedrijf, maar Jacco brengt enorm veel positieve dingen in ons bedrijf teweeg.”

Ook l’Herminez is positief over haar eigen ervaringen op dit terrein. “Voor één van mijn klanten heb ik een 62-jarige man uit de WW ingezet. Dit werkt fantastisch. Bovendien is het prettig dat je dankzij het UWV altijd aan kunt kloppen voor een proefplaatsing.”

Persoonlijke drijfveer

Brandwijk meent dat de persoonlijke drijfveer onlosmakelijk verbonden is met het slagen van de samenwerking met mensen die een afstand hebben tot de arbeidsmarkt. “Ik ben ervan overtuigd dat die gedrevenheid om met mensen met een bepaalde beperking te werken vanuit jezelf moet komen. Heb je dit niet, dan werkt het niet.”

Peter Snijders beaamt dit. “Sociaal ondernemerschap komt vanuit het hart. Ik houd me hier mee bezig omdat ik dat leuk

Tips & Tricks

- Dick Brandwijk: "Wanneer je eenmaal besmet wordt met duurzaamheid, dan ben je niet meer te houden. Duurzaamheid kost geen geld, maar levert geld op."
- Dré Broeken: "Wie durft kan van de crisis een kans maken."
- Aruna Carver: "MVO is slim ondernemen. Wanneer je een goede ondernemer bent, ontcom je niet aan MVO."
- Manuela l'Herminez: "Maak van je medewerkers ambassadeurs."
- Ralph Klaare: "Duurzaamheid is doen."
- Jos Reinhoudt: "Begin bij je eigen inkoop en sluit je aan bij een netwerk, bijvoorbeeld MVO Nederland."
- Peter Sniijders: "Wanneer MVO uit het hart komt, wordt MVO het hart binnen je bedrijf."
- Peter Willems: "Je moet bij de directie beginnen om mensen op de werkvloer te enthousiasmeren."



vind. Vroeger toen ik een bij een hostel werkte, waren daar ook altijd veel jongeren uit probleemgezinnen. Momenteel heb ik bij Pitch & Putt Golf een zestigjarige 'Wajongere' in dienst die de Solexen onderhoudt en daar met volle teugen van geniet. Ook heb ik laatst een Wajongere doorverwezen naar de grotere golfclub De Batouwe, omdat ik ervan overtuigd was dat hij daar beter op zijn plek zou zijn. Hij werkt er inmiddels drie jaar naar alle tevredenheid. Geweldig vind ik dat!"

Fatsoen

Volgens Klaare is MVO in feite niets meer dan een kwestie van fatsoen. "Je

moet er toch niet aan denken willens en wetens dingen te ondernemen, waar onze kinderen straks de dupe van zijn?"

"Dat alles schaars is, omvat de essentie van de hele crisis", vertelt Willems. "Hier moet je op een fatsoenlijke manier mee omgaan. Je moet ook aan de generaties die na jou komen denken. Dat er nog steeds mensen mee weg komen door te roepen 'dat wist ik niet', vind ik ongekend."

Beweging

Van Munster vraagt zich tot slot af of er over tien jaar nog over MVO gepraat wordt.

"Ik vraag me juist af: waarom worden er nu nog huizen zonder zonnepanelen gebouwd?", stelt Sniijders.

"Als je kijkt naar tien jaar geleden zie je een enorme beweging die op gang is gekomen", aldus Klaare. "Het is een voortschrijdend iets."

Reinhoudt vult aan: "Kijk naar de ontwikkelingen. Een paar jaar terug was palmolie het helemaal, terwijl later bleek dat dit weer ten koste ging van de voedselproductie in derdewereldlanden. Over tien jaar weten we weer veel meer dan we nu weten." ■

Peter van Luttervelt Training, Advies & Organisatie

'Omdat mensen er toe doen'

Bij Peter van Luttervelt zit pionieren in het bloed. Hij stond aan de wieg van allerlei maatschappelijke duurzame initiatieven. Zo was hij in de jaren negentig één van de initiators van Global Action Plan Nederland, een organisatie die een gedragsveranderingsprogramma ontwikkelde en implementeerde op het gebied van duurzame leefstijlen: Het Eco Team Programma. Vandaag de dag zet hij zich nog altijd in voor veranderingsprocessen naar duurzame ontwikkeling en maatschappelijk verantwoord ondernemen. "Omdat mensen er toe doen."



In een economie waarin alles lijkt te draaien om groei en nog meer winst maken wordt het voor Van Luttervelt steeds duidelijker dat de wereld zich op een kantelpunt bevindt, zowel ecologisch, economisch en sociaal. “Je ziet steeds meer micro-initiatieven op coöperatieve basis ontstaan, denk bijvoorbeeld aan het Broodfonds, maar ook aan rooftop gardens, of buurtzorg die in handen is van buurtbewoners. We gaan ons steeds meer beseffen dat we ook andere besluiten kunnen nemen om ervoor te zorgen dat mensen weer centraal staan.”

Omdenker

In zijn dagelijkse werk zet hij zijn creativiteit en capaciteiten in als omdenker om ondernemend en bedrijfsmatig vorm te geven aan veranderingsprocessen naar duurzaamheid. “Als omdenker probeer ik problemen te veranderen in mogelijkheden. Is bij jou bijvoorbeeld het glas halfvol of halfleeg? Denk je in mogelijkheden of problemen? Het loont veel meer om te focussen op wat wel kan en wel lukt.”

Betrokken

Binnen elke organisatie bepalen de medewerkers volgens hem in hoge mate de identiteit van de organisatie. “Uiteindelijk zijn het de mensen die de organisatie maken. Duurzaamheid voor de langere termijn is alleen succesvol als het voor iedere individuele medewerker iets persoonlijks gaat betekenen, waarmee hij/zij zelf een verschil kan maken en waarmee hij/zij zelf duurzaamheid kan laten zien in de dagelijkse praktijk. Kortom wanneer ze zich betrokken voelen.”

Medewerkers betrokkenheid enquête

Om te meten in hoeverre MVO leeft onder de medewerkers van een bedrijf kan een medewerkers betrokkenheid enquête

ingezet worden. “De respons op de enquête is gemiddeld zeventig procent, waarbij circa vijftig procent van de respondenten te kennen geeft actief te willen participeren. Het verschil tussen ‘wat ik kan en wat ik doe’ biedt ruimte om campagne te voeren om mensen in beweging te krijgen. MVO moet tastbaar zijn voor de medewerkers van een bedrijf. Ze raken er als het ware door beziel. Op grond van deze enquête en de climate footprint maken we een scenario op maat voor de betreffende organisatie voor de implementatie van de campagne. Dit is de meest inspirerende fase omdat de creativiteit en de denkkraft ten volle worden ingezet om de organisatie te verduurzamen. Het gaat leven en wordt heel praktisch, meetbaar en haalbaar. Je ziet de motivatie groeien.”

Empowerment

Empowerment speelt hierbij een belangrijke rol. “In de jaren negentig raakte ik betrokken bij Global Action Plan”, blikt hij terug. “Deze organisatie heeft een gedragsveranderingsmethodiek ontwikkeld, gebaseerd op empowerment met als missie mensen te ondersteunen bij het in praktijk brengen van een leefstijl gericht op duurzaamheid. Empowerment en nieuw gedrag begint bij de mensen zelf. Wanneer is iemand bijvoorbeeld bereid uit eigen beweging zijn gedrag te veranderen? Wanneer iemand zichzelf werkelijk ergens zorgen om maakt of in een mooi woord: to take care, maar ook wanneer iemand een gewenste positieve verbetering op het netvlies heeft. Hierbij moet je ondersteund worden in het vinden van nieuwe gedragshandelingen. Het is van groot belang om de resultaten van de campagne continu inzichtelijk te maken door alles te meten. Medewerkers die meedoen aan de campagne voelen zich hierdoor gestimuleerd, gaan door en

willen zelfs nog een aanvullende inspanning plegen, wanneer zij zien wat hun bijdrage aan resultaten oplevert. Deze feedback is een essentieel onderdeel van het succes van gedragsverandering in onze campagne.”

Maatschappelijk verslag

Ongeveer een jaar na de gedragsveranderingcampagne is het volgens Van Luttervelt wenselijk opnieuw een climate footprint te bepalen en een medewerkers betrokkenheid enquête te houden. “Hierdoor worden de blijvende kwantitatieve en kwalitatieve resultaten inzichtelijk. Dit is belangrijke input voor de verdere implementatie van het cultuurveranderingsproces en de vervolgstappen richting de klimaatneutrale bedrijfsvoering. Bovendien geeft het informatie voor het Maatschappelijk Verslag.”

Trots

De ervaring leert dat mensen die deel hebben genomen aan de campagne een gevoel van trots hebben ontwikkeld voor het bedrijf waar ze werkzaam zijn. “Mensen vinden het plezierig om een positieve bijdrage te leveren aan duurzaamheid tijdens de uitvoering van het dagelijks werk en zijn zich ook bewuster van wat zij persoonlijk aan duurzaamheid kunnen bijdragen. Bovendien komen innovaties op het gebied van duurzaamheid in de organisatie tot stand en is de CO2 uitstoot van de organisatie verminderd.” ■

Peter van Luttervelt
Bommelsestaat 2 B
4064 CM Varik -
T. 06 537 164 26
www.vanluttervelt.nl
tao@vanluttervelt.nl



Portretfoto: Joke Junger

EcoDrivingNederland

Co2reductie door Het Nieuwe Rijden

TEKST ANDRE ENGELBERTINK

Steeds meer organisaties streven naar een duurzame vorm van bedrijfsvoering. EcoDrivingNederland, dat sinds een aantal jaren gevestigd is in het Betuwse Varik, biedt trainingen en workshops die leiden tot duurzamer rijgedrag. Peter van Luttervelt (56) is directeur en oprichter van EcoDrivingNederland. Voordat hij EcoDrivingNederland oprichtte in 2007 stond hij aan de wieg van allerlei maatschappelijke duurzame initiatieven waaronder het EcoTeam Programma, gericht op duurzaam gedrag. Zijn huidige functie bij EcoDrivingNederland sluit daar naadloos op aan. Van Luttervelt heeft een aanstekelijk enthousiasme als hij van wal steek over nut en belang van EcoDriving.

Hoe is EcoDrivingNederland ontstaan?

“EcoDrivingNederland is ruim 15 jaar geleden ontstaan uit de behoefte van de samenleving om CO₂ emissies te reduceren. Ander rijgedrag bleek al tot substantiele CO₂ emissiereductie te kunnen leiden. Dat werd bekend onder de naam Het Nieuwe Rijden. Toendertijd bestonden er nog weinig mogelijkheden om op locatie een training te volgen. Wat er was, was vooral locatiegebonden en werd gedaan met gewone auto's. Enerzijds onpraktisch, (veel reistijd van deelnemers) en anderzijds konden deze faciliteiten maar een beperkt volume aan.

EcoDrivingNederland verzorgt op locatie workshops en trainingen waarin de verandering van rijstijl wordt aangeleerd. We doen dat met high tech mobiele rij-simulators. Dat spaart tijd en geld, want de medewerkers hoeven niet naar een locatie te reizen. Bovendien is er een onmiskenbaar milieuvoordeel door auto's te vervangen door simulators, die alleen maar wat electriciteit verbruiken voor de monitoren. Weliswaar kent 80% van de Nederlanders Het Nieuwe Rijden, maar slechts een klein percentage past het toe. Om dat percentage substantieel te verhogen zijn nog heel wat trainingen en workshops nodig.”

Waar kun je EcoDrivingNederland op locatie vinden?

Op de meest uiteenlopende plaatsen. In directiekamers, magazijnen, beurzen, maar ook op popfestivals, bij de aftrap van de Tour de France in Rotterdam en zelfs in een voormalige kerk. We hebben een trainingsteam en een zestal mobiele simulators waarmee we het hele land kunnen afdekken en we verzorgen workshops en trainingen van Groningen tot Maastricht. Eigenlijk vind je ons nog weinig in de Betuwe ook al opereren we vanuit het hart hier in Varik. Je ziet hier een enigszins vertraagd effect als het gaat om de focus op verduurzaming van de bedrijfsactiviteiten vergeleken met elders in het land. Natuurlijk zijn er ook hier een paar organisaties waar we voor gewerkt hebben zoals: de Vree en Sliepen, Oostendorp, Brandwijk, Qurius. Stuk voor stuk bedrijven die MVO hoog in het vaandel dragen.”

Heeft de economische crisis invloed op de bedrijfsactiviteiten?

“Ondanks de naamsbekendheid van Het Nieuwe Rijden, praktiseert ongeveer 3% van de automobilisten dit, tel uit je winst. Enerzijds heeft de economische crisis

een gunstige invloed op onze bedrijfsactiviteiten (besparingen realiseren), anderzijds merken wij ook dat de klant minder geneigd is tot investeren. Ook al vertel je dat de klant die investering in minder dan een half jaar terugverdient.

We kunnen nog zeker 15 jaar vooruit, ook al zullen in de toekomst de nieuwe rijders op de markt waarschijnlijk Het Nieuwe Rijden meteen meekrijgen tijdens de rijlessen. Tegelijkertijd zien we een heel nieuwe marktontwikkeling met de opkomst van elektrisch rijden. Over een aantal jaar zal er druk ontstaan op het MKB om CO₂ uitstoot te verminderen en brandstof te besparen en zo duurzamer te opereren omdat een duurzaam opererend bedrijf de norm zal gaan worden en bedrijven op zgn. CO₂ Prestatieladders zullen staan. Door hoog te scoren op die CO₂ Prestatieladder heb je een voordeel boven je concurrenten bij toeleveringsselecties.

Overigens is het opvallend dat ook lokale overheden, die toch vaak een grote focus hebben op CO₂-neutraal zijn, ook last hebben van korte termijn politiek. Ook hier gaat het over de beschikbaarheid van middelen nu, en is men toch niet zo gevoelig voor een terugverdientijd van minder dan een half jaar.”



den rij je relaxter, heb je minder stress op de weg door betere anticipatie. Om de P van Planet: je rijdt schoner, hebt minder CO₂ uitstoot (10-15%), minder fijnstof uitstoot, kortom milieuvriendelijker. Om de P van Profit: je bespaart op brandstof (10-15%, op onderhoud, minder schade en minder slijtage). Bedrijven hebben nog weinig idee hoe ze hun medewerkers in die verduurzaming mee kunnen nemen. Er zijn natuurlijk heel makkelijke manieren om mensen te motiveren om een meer duurzame rijstijl er op na te houden; de beste rijder per kwartaal een etensbon geven, besparingen voor een deel aanwenden voor het personeelspotje etcetera. Door het inzichtelijk te maken kan je er een leuke duurzame competitie van maken.”

Zijn de programma's van EcoDriving ook interessant voor bedrijven in de Betuwe?

”Veel bedrijven in bijvoorbeeld de installatiehoek en bedrijven met bijvoorbeeld meer dan veertig wagens hier in de Betuwe, kunnen heel goed deelnemen aan het Go4mvo programma, de wagenparkanalyse inclusief gedragstraining. Wellicht kunnen ze nog gebruik maken van de voucherregeling die door Agentschap NL is ingesteld, waarmee ze een gratis wagenparkanalyse, inclusief business case krijgen en een aanzienlijke bijdrage bij de implementatie van het programma, dubbele winst dus.” ■

www.ecodrivingnederland.nl

Biedt EcoDriving alleen workshops/trainingen?

”In samenwerking met enkele partners biedt EcoDrivingNederland ook het integraal programma Go4MVO, waarin de onderneming/organisatie door ons wordt ontzorgd. Go4MVO partners zorgen voor technische optimalisatie, gedragstraining, monitoring en feedback en zo nodig CO₂ compensatie. Dus gaat het om techniek, gedrag, monitoring en compensatie van CO₂-uitstoot van het wagenpark. Op basis van de wagenparkanalyse wordt een businesscase gemaakt, de investering- en besparingspotentieel berekend en een pakket voor publiciteit bij de implementatie. Dit samenhangende pakket levert een rende-

ment op van 10-15% CO₂ besparing, brandstofbesparing, minder onderhoudskosten en minder ziekteverzuim. Tel uit je winst.”

Is het EcoDriving Programma eigenlijk niet, simpel gezegd, gewoon kostenbesparing?

”Natuurlijk gebruiken wij kostenbesparing als extra verkoop argument, vooral in deze economische tijden, maar uiteindelijk gaat het natuurlijk ook om de blijvende reductie van de emissieuitstoot en niet om simpele kostenreductie. Het gaat ons natuurlijk om alle 3 de P's van MVO:

Om de P van people: Door het Nieuwe rij-

R & D Training & Advies BV

Spelenderwijs naar professionele ontwikkeling

R&D Training & Advies BV is een bedrijf dat gespecialiseerd is in gedrag. Op dit gebied zijn zij actief in de Zakelijke Dienstverlening met als belangrijkste producten Assessments, Training, Coaching en Outplacement. In vijf jaar tijd is R&D al uitgegroeid tot een belangrijke speler op de markt met drie psychologen/trainers en een Office Manager in vaste dienst en een flexibele schil van 11 trainers.

Eigenwijs anders

Toen Daphne Pieterse een aantal jaren werkzaam was binnen de Zakelijke Dienstverlening en veelvuldig als Psycholoog NIP assessments uitvoerde, gaf zij al aan dat zij graag dingen anders wil-

de doen. Een assessment is een behoorlijke investering die absoluut opweegt tegen de mogelijke tijd en kosten van een verkeerde aanname. Maar het rapport waar met veel zorg aan werd gewerkt, bleek keer op keer in de la van de afdeling HR

*Daphne Pieterse, eigenaresse R&D Training & Advies BV.
Fotografie: Frank Broekhuizen.*

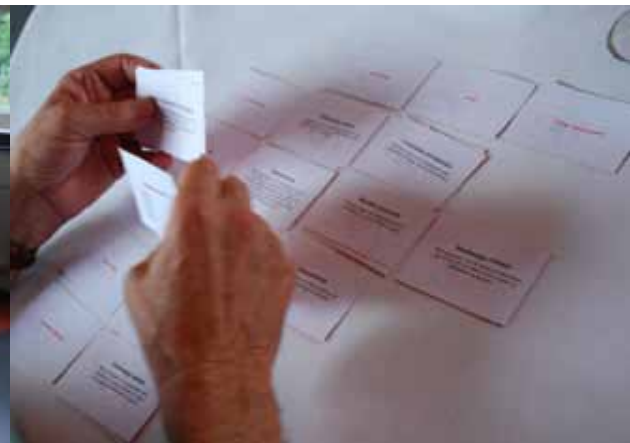


Ook op het gebied van trainingen en coachen is de aanpak van R&D Training & Advies BV anders dan gebruikelijk te noemen. "Wij geloven stellig in 'leren door te doen en niet door erover te praten'. Al onze trainers en psychologen hebben een (vecht)sport achtergrond. Dit houdt echter niet in dat we alleen maar sporten. Integendeel. Maar we brengen complexe theorieën en achtergronden terug tot eenvoudige bouwstenen en we maken deze door middel van licht fysieke oefeningen kristalhelder door mensen de stof te laten voelen en ervaren."

'veel doen, voelen en ervaren en hierdoor echt begrijpen waar het om draait'

Hier stopt het echter niet; de ervaring is stap één. Vervolgens moet de vertaalslag gemaakt worden naar de werkplek van de deelnemers om te zorgen dat het geleerde ook echt beklijft. Deze stap wordt vaak vergeten maar deze is essentieel voor rendement. Niet voor niets komen diverse bedrijven als Rabobank, BAM groep, Ministerie van Justitie en vele anderen herhaaldelijk terug bij R&D Training & Advies BV omdat de trainingen echt werken. Nieuwsgierig naar de werkwijze? Scan de QR code en kijk hier naar een filmpje!





MVO en mogelijkheden

Dat kijken naar mogelijkheden zette zich verder door. Eén van de andere 'eigenwijsheden' van Pieterse is dat zij tot op de dag van vandaag weigert gebruik te maken van een vast kantoorpand. Totale onzin, vindt zij. Het maakt assessments ook onnodig duur. Zij koos ervoor om ruimte te huren 'as needed'. Dit geeft flexibiliteit omdat er meerdere testlocaties in Nederland zijn maar het drukt ook de kosten. Op deze wijze kan de manier van assessment die meer tijd kost ook rendabel blijven. Feitelijk betaalt de klant hetzelfde maar krijgt meer hierdoor! Één van de locaties die gebruikt wordt, is DROOM! in Elst. DROOM! is een maatschappelijk verantwoorde onderneming in Elst die vergader- en flexwerk faciliteert en waar mensen met en zonder afstand tot de arbeidsmarkt werkzaam zijn. DROOM! is centraal gelegen in het KAN-gebied. Ideaal voor vergaderen, een cursus volgen, flexwerken en relaties ontmoeten. Niet alleen zijn de faciliteiten uitstekend, ook de gastronomische horeca is uitstekend. Iedere dag verse appeltaart en een lunchbuffet wat niet onderdoet voor menig hoogstaand restaurant. Door het gebruik van onder andere ruimtes en de horeca van DROOM! is het mogelijk de kosten te drukken en te investeren in zaken die er echt toe doen. Naast het feit dat de uitgaven echt worden besteed aan zaken waar de klant wat aan heeft (een bruikbaar rapport en geen duur kantoorpand), wordt ook geïnvesteerd in mensen met een beperking. ■

Scan de QR code voor de site of kijk op www.rdt.nl.



terecht te komen. Er staat wel degelijk een antwoord in maar 'that's it'. Pieterse stelde voor om alle assessments ontwikkelgericht te maken. Haar voorstel was:

- Houd de functieomschrijving en de competentie eisen apart.
- Kijk open naar een kandidaat: wat kan hij/zij los van de functie?
- Schrijf een rapport waarin je
 - een helder antwoord geeft op gebied van de competentie eisen die je er nu weer bij pakt;
 - daarnaast in de breedte ook een beeld schetst van de kandidaat en diens verdere mogelijkheden uiteraard gerelateerd aan het bedrijf;
 - duidelijke en concrete handvatten geeft ter ontwikkeling van de kandidaat waar ook de leidinggevende echt wat aan heeft (geen dooddoeners 'volg een cursus' dus!).

De reden dat dit idee bij haar diverse werkgevers keer op keer werd afgekeurd, was dat het teveel geld kostte. Immers, rapportages zijn maatwerk en ondanks dat deze informatie na afloop van een testdag prima te achterhalen is, kost het

gewoonweg veel meer tijd. En dus veel meer geld.

In februari 2008 richtte Daphne Pieterse samen met Ries van Toorn het bedrijf R&D Training & Advies BV op. Toen had zij de vrijheid om zaken wel op haar eigenwijze manier te doen.

Enorme groei

Waar andere bedrijven, zeker toen in november van dat jaar de recessie inzette, krompen en zelfs omvielen, bleef R&D maar verder groeien. Pieterse geloofde in het product en zij bood tegen vergelijkbare prijs veel meer dan andere aanbieders. Ineens verdween het rapport niet meer in de la maar werd het daadwerkelijk gebruikt als aanknooppunt voor inwerken en verdere ontwikkeling binnen het bedrijf. Steeds meer bedrijven maakten de overstap van 'massa productie rapportages' naar deze vorm van assessments. Ook de kandidaten reageren zeer positief. Zij ervaren de druk veel lager en ze vinden het prettig dat er breed wordt gekeken; kijken naar mogelijkheden en niet alleen naar onmogelijkheden.

Jaco's carrière zit in de lift!

Gehandicapte medewerker volwaardig teamlid

FOTOGRAFIE CYNTHIA BRANDWIJK

Behendig manoeuvreert hij zijn rolstoel in de transparante capsule en ontstijgt de kantoortuin. Door de nieuwe bedrijfslift werd de fotografische beleving vervangen door de realiteit van de echte experience. De gehandicapte Jaco Schouten gidst ons door de fascinerende 'Wereld van Brandwijk'. Een rondleiding die start op de bovenste etage in de prachtige showrooms van Brandwijk Kerstpakketten en Promo.nl.

Door een dwarslaesie als gevolg van een duikongeluk op twaalfjarige leeftijd is Jaco afhankelijk van een rolstoel. In 2011 kwam hij in dienst bij Brandwijk. Ondernemers echtpaar Dick en Pieta Brandwijk werd ooit getriggered door een blinde receptioniste bij Ingenieursbureau Wolter en Dros: "Zij herkende de bezoekers aan hun stemgeluid. Dat imponeerde ons enorm en Pieta en ik spraken af om ooit ook iemand met een beperking in dienst te nemen",

blijkt directeur Dick Brandwijk terug. Samen met zeventig andere bedrijven, waaronder Ahold, NS en Rabobank, maakt Brandwijk zich via het nieuwe platform De Normaalste Zaak sterk om mensen met een arbeidsbeperking aan werk te helpen. Bovendien trekt hij er met Jaco op uit om via lezingen andere onderne-

mingen te stimuleren mensen met een arbeidsbeperking in dienst te nemen.

... Jaco vertelt hoe hij na het ongeluk koos voor zijn studie om later in zijn eigen behoeften te kunnen voorzien: "Ik ben bij Brandwijk verantwoordelijk voor de order- en factuurverwerking. Mede door deze job voel ik mij een volwaardig lid van de maatschappij". Geroutineerd rolt hij door gethematiseerde showrooms van Brandwijk Kerstpakketten. Een oud-Hollandse keuken, golfcourse, zomertuin en zelfs een scène uit het Koninklijk Theater Carré vormen het decor waarbinnen een veelzijdig assortiment zich etaleert. Gepassioneerd vertelt Jaco over de bedrijfscultuur, de laatste trends en de rol van duurzaamheid...





Brandwijk heeft een duidelijke keuze gemaakt voor duurzaam ondernemen en zich op dit terrein ontwikkeld tot koploper. Als enige in haar branche zijn de ondernemingen ISO 9001, MVO PPP, CO2 bewust niveau 3 en FIRA Brons gecertificeerd. Begin 2014 wil men het vierde niveau op de CO₂ Prestatieladder bereiken: "Het is zinvol om erover te spreken maar nog veel belangrijker dat er daadwerkelijk iets wordt ondernomen. En dat we elkaar stimuleren. Samen kunnen we echt iets bereiken. Bovendien is duurzaamheid niet alleen goed voor het milieu maar leveren veel maatregelen uiteindelijk economisch rendement op", aldus Dick Brandwijk.

... Aan alles voel je dat creativiteit domineert in het DNA van beide ondernemingen. Ondertussen arriveren we in de showrooms van Promo.nl. Op indruk-

wekkende wijze worden de onbegrensde mogelijkheden op het gebied van relatiegeschenken en promotie artikelen gedemonstreerd. Expertise en ervaring gidsen clientèle door een oceaan van creativiteit. Dit leidt tot bijzondere producten met een grote zeggingskracht...

Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen is al decennia een bewuste keuze van Brandwijk. Maar de ondernemer bewaakt een juiste balans: "Als alles in evenwicht is versterkt het elkaar en profiteren het milieu, personeel en de onderneming. Daarnaast is het van belang dat we elkaar stimuleren en motiveren. Uiteindelijk wordt het succes bepaald door de kracht van het collectief".

Alhoewel het ondernemersechtpaar hun succes voortdurend nuanceert behaalden

zij recentelijk twee mooie onderscheidingen. Naast Ondernemer van het Jaar in de Bommelerwaard is men kort geleden genomineerd voor de Ondernemersprijs Midden Nederland. Diverse prominenten waren het afgelopen jaar te gast en markeerden hun bewondering voor de bedrijfscultuur: Ivo Opstelten, minister van Veiligheid en Justitie, spreekt over een prachtig bedrijf met stimulerende ondernemers en Hans Biesheuvel, voorzitter van MKB Nederland, kenschetst Brandwijk als een optimistische en toekomstgerichte onderneming die belangrijk is voor Nederland.

... Langzaam zakken we terug in de lila gedecoreerde kantoortuin. Het is de meest hectische tijd van het jaar. Iedereen is druk en gefocussed. Jaco vervolgt de rondleiding in het warehouse waar een kleurrijke mozaïek van duizenden gestapelde kerstpakketten geduldig wacht op distributie...

Brandwijk is een optimistisch ondernemer. Vol overtuiging dat hij moet blijven investeren in de toekomst. Juist nuervaart hij dat zijn structurele aandacht voor duurzaamheid steeds meer begint op te vallen: "Bij tegenwind niet wegkruipen maar juist demonstreren dat je een goed zeiler bent", is zijn motto en die houding leidt niet alleen tot vertrouwen maar ook tot inspiratie bij zijn clientèle.

... Na een boeiende rondgang door de ondernemingen slalomt Jaco zich langs zijn collega's naar zijn eigen bureau. Je merkt aan Jaco dat hij zich thuis voelt en aan zijn collega's dat hij een volwaardig teamlid is. Jaco hoort er helemaal bij. Voor iedereen bij Brandwijk de Normaalste Zaak! ■

ACCOUNTANTS *jb* ADVISEURS

Een belangrijk uitgangspunt voor ons is de persoonlijke benadering van onze cliënten en relaties. Iedere ondernemer, onderneming en relatie is in onze ogen uniek en staat bij ons centraal.

Betrokkenheid, helderheid en vertrouwen zijn de kernwoorden van onze dienstverlening. En snelheid, want door alert te reageren op nieuwe situaties en wetswijzigingen stellen wij u in staat de juiste beslissingen te nemen. Snelheid betekent ook stiptheid, onder meer in het aanleveren van uw jaarsluitstukken. Dit bespaart de cliënten tijd en kosten en wij kunnen tijdig adviseren.

Onze dienstverlening is erop gericht om u uw zorgen te ontnemen. U te informeren en adviseren met verstand van zaken. Uw zaken. Daarom werken wij voor u en uw bedrijf alsof het om onze eigen onderneming gaat. De

JB Accountants & Adviseurs BV is een zelfstandig accountantskantoor waar een enthousiast team van accountants, belastingadviseurs en medewerkers als een hecht team samenwerkt ten behoeve van onze cliënten.

diensten die JB Accountants & Adviseurs BV aanbiedt zijn onder te verdelen in de volgende hoofdgroepen:

- **Accountancy**
- **Salaris**
- **Advies**
- **Fiscaal**

Als u verdere informatie wenst over ons kantoor en onze diensten kunt u altijd contact met ons opnemen. Via de mail jezem@jbaccountants.nl of telefonisch onder het nummer 0345 535788.



JB Accountants en Adviseurs

Herman Kuykstraat 58c | 4191 AL Geldermalsen | +31 (0)345 - 53 57 88
info@jbaccountants.nl | www.jbaccountants.nl



VAN ECK & VAN STERKENBURG
ACCOUNTANTS BELASTINGADVISEURS

HERENSTRAAT 18
4118 BK BUREN

T 0344 88 17 28
INFO@VEVS.NL

WWW.VEVS.NL

Dordrecht 4, 4381 NB Geldermalsen
T (0)345 67 13 18
geldermaalst@flynth.nl
www.flynth.nl

FLYNTH

Ondernemen inspireert.

"Office 365, (samen)werken,
waar en wanneer u maar wilt."
www.aspect.nl

ASPECT ICT
Innovatie in ICT
www.aspect.nl | info@aspect.nl

Ruimte en rijcomfort met slechts 20 procent bijtelling

De BMW 320d Efficient Dynamics Edition (EDE) verschijnt ook als Touring op de markt. Het model is dan de enige premium stationwagen die in aanmerking komt voor 20% bijtelling. De grootste bagageruimte in zijn klasse en een elektrische bedienbare achterklep met separaat te openen achterrait zijn standaard.

Daarbij is bovendien voor het eerst ook een trekhaak beschikbaar. Zowel de handgeschakelde versie als de automaat valt in de 20% bijtellingcategorie.

De modernste interpretatie van esthetiek en dynamiek: de BMW 3 Serie Touring onderscheidt zich door zijn consequent doordachte design. Duidelijk herken-

baar als lid van de BMW 3-Serie kenmerkt hij zich door een eigen, authentieke persoonlijkheid. Vanuit elk gezichtspunt.

De 320d EDE Touring is begin januari te bestellen en leverbaar vanaf maart 2013. Voor zakelijke rijders nu meer keus dan ooit. ■

Bert Story Waardenburg, dealer met gevoel voor zaken en wij denken met u mee!



HEEFT ALLES MEE. EN NEEMT ALLES MEE.

De nieuwe BMW 3 Serie Touring heeft alles mee. Het kenmerkende BMW design. EfficientDynamics technologie die weinig vraagt en veel geeft. De nieuwe BMW 320d Touring EfficientDynamics Edition nu met slechts 20% bijtelling. Orisiek het zelf bij BMW Bert Story.

Bert Story Waardenburg
 Filipweidlaan 8, 4181 CH Waardenburg
 T 0418 - 65 71 00, www.bertstory.nl

MVO



Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO) is een actueel thema, dat blijkt. Sla maar een willekeurig zakenblad open of bezoek een ondernemerswebsite. Met grote regelmaat komt dit onderwerp aan de orde.

Maar goed, rekening houden met het milieu en van betekenis zijn op maatschappelijk gebied is voor veel organisaties niets nieuws. Ook u houdt zich misschien al veel langer bezig met andere zaken dan alleen maar geld verdienen. Zo zorgt u er waarschijnlijk voor dat afval gescheiden wordt, dat u goede arbeidsomstandigheden en een prettige werkplek biedt en ook nog wat betekent voor een lokale vereniging, stichting of goed doel.

De laatste tijd zien we ook dat MVO meer en meer een vast onderdeel begint te worden van de bedrijfsvoering. En dan niet alleen om een imago-voordeel te behalen. Bedrijven en overheid stellen in toenemende mate ook MVO-eisen aan elkaar. Soms misschien vervelend, vaak verfrissend. Het leidt tot een grotere bewustwording van energieverbruik, slimme benutting van grondstoffen en betrokkenheid bij de omgeving. Vooral het "GROENE" krijgt veel aandacht.

Vanuit De Giessen Kantoorefficiency zien wij dat daardoor behoefte ontstaat aan recyclebare of zelfs composteerbare kantoormiddelen. Denk aan postbakjes die biologisch afbreekbaar zijn of bureaubladen van bamboe.

Daarnaast zien we dat het aanbod van zogenaamde GROENE producten ook

groeit. Ook op het gebied van werkplekapparatuur die het energieverbruik op de werkplek flink kan verlagen. Bijvoorbeeld door andere verlichting en een slim beeldscherm, dat zichzelf uitschakelt wanneer er geen activiteit is. Daarmee bespaart u kosten en spaart u het milieu. Mooi voor u, goed voor de wereld om ons heen.

Ook groene stappen zetten? Neem contact op met De Giessen Kantoorefficiency.



Jan Mudde
De Giessen Kantoorefficiency
T: (0184) 67 54 30
www.giessen.nl

Fiscaliteit eigen woning met ingang van 2013

De fiscale behandeling van de eigen woning gaat vanaf 2013 ingrijpend veranderen. Wellicht dat u van een hoop maatregelen al heeft vernomen. Als de Eerste Kamer binnenkort het wetsvoorstel ongewijzigd aanneemt, dan zijn dit de meest opvallende wijzigingen die ik voor u inzichtelijk wil maken.

Renteaftrek eigenwoninglening 2013

Voortaan is rente op de eigenwoninglening alleen nog maar aftrekbaar als ten minste annuïtair wordt afgelost. Annuïtair wil zeggen dat per maand een vast bedrag aan de bank wordt betaald. Een gedeelte daarvan wordt aangewend voor aflossing, het andere gedeelte is rente. In de eerste termijnen is het bedrag aan rente hoger dan de aflossing. Naar het einde van de lening toe is het bedrag aan rente juist lager dan de aflossing.

De rente verschuldigd over op 31 december 2012 bestaande eigenwoningleningen blijft volgens de huidige regels aftrekbaar. U hoeft uw bestaande eigenwoninglening dus niet aan te passen naar een annuïtaire lening.

Ook in de volgende situaties blijft de rente aftrekbaar onder de huidige regeling:

- U heeft op 31 december 2012 al een eigenwoningsschuld, omdat bijvoorbeeld uw huidige eigen woning te koop staat, en u heeft in 2012 een nieuwe woning gekocht maar deze wordt pas in 2013 geleverd;
- U heeft uw eigen woning in 2012 verkocht en geleverd en u woont nu in een huurwoning en u bent vóór 2013 een onherroepelijke schriftelijke koopovereen-

komst aangegaan waarbij uw nieuwe eigen woning pas in 2013 aan u wordt geleverd;

- U had geen eigen woning in 2012 maar u bent in 2012 een onherroepelijke schriftelijke koop- of koop/aannemingsovereenkomst aangegaan waarbij de levering uiterlijk in 2013 plaatsvindt;
- U beschikt over een eigen woning in 2012 en u bent een onherroepelijke schriftelijke overeenkomst aangegaan tot onderhoud- of verbetering van uw bestaande eigen woning.

Het advies is dus als u concrete plannen hebt om te kopen of te (ver)bouwen, om die plannen vóór 2013 te formaliseren.

De kapitaalverzekering

In de huidige situatie wordt de waarde van kapitaalverzekeringen, (bank)sparrekeningen en beleggingsrechten in Box III als vermogen opgenomen. Voor zover uw totale vermogen boven het heffingsvrij vermogen uitkomt, is het belast (per saldo tegen 1,2%). Als deze producten echter zijn gekoppeld aan de eigenwoninglening worden voormelde producten in Box I opgenomen waarvoor er, onder voorwaarden, een aanzienlijke vrijstelling geldt (tot € 154.000). Met ingang van 2013 vervalt de vrijstelling in Box I voor nieuwe producten. Bestaande gevallen worden geëerbiedigd.

Nog niet gekoppelde producten kunnen nog tot 1 april 2013 worden gekoppeld zodat ze in Box I kunnen worden aangemerkt met de bijbehorende aanspraak op vrijstelling van de uitkering. Dit kan door in de voorwaarden van het product de contractuele verplichting op te nemen dat de begunstigde de uitkering zal aanwenden voor de aflossing van de eigenwoningsschuld.

Het advies is dan ook om spoedig met uw belastingadviseur te overleggen of het gezien de verwachte toekomstwaarde van het



product zinvol is om deze nog te koppelen aan uw eigenwoninglening.

Restschuld

Met restschuld wordt de schuld aan de bank bedoeld die over blijft als de opbrengst bij verkoop van de eigen woning lager is dan de schuld aan de bank. De rente betaald op een restschuld die ontstaat in de periode 29 oktober 2012 tot en met 31 december 2017 is nog tien jaar lang aftrekbaar.

Zoals u ziet zijn de nieuwe fiscale regels rondom de eigen woning gecompliceerd, niet in de laatste plaats vanwege de gedetailleerde overgangsbepalingen. Wij staan u graag bij de juiste beslissing te nemen. ■

FSV Accountants + Adviseurs B.V.
Mr. A.H.H.E. van Venrooij FB

BUSINESS FLITSEN

INNOVATIES OP STAND METAGLAS TIJDENS BOUWBEURS

Metaglas presenteert tijdens de bouwbeurs 2013 verschillende nieuwe producten waaronder volglazen gevellamellen voor o.a. architecturale zonwering of gevelbekleding en een voorproefje van een volledig prefab balkon van glas dat rechtstreeks aan de gevel kan worden gemonteerd. Op de stand van Metaglas zijn tijdens de Bouwbeurs verschillende uitvoeringen van de nieuwe Total Glas gevellamellen te zien. Deze volglazen lamellen zijn geschikt voor o.a. architecturale zonwering, gevelbekleding en beglazing van galerijen. Total Glas lamellen zijn er zowel verticaal als horizontaal, vast en beweegbaar en

kunnen worden voorzien van bedrukte of gekleurde folies. De schuine stand van de panelen zorgt ervoor dat altijd natuurlijke ventilatie plaatsvindt in de achterliggende ruimtes.

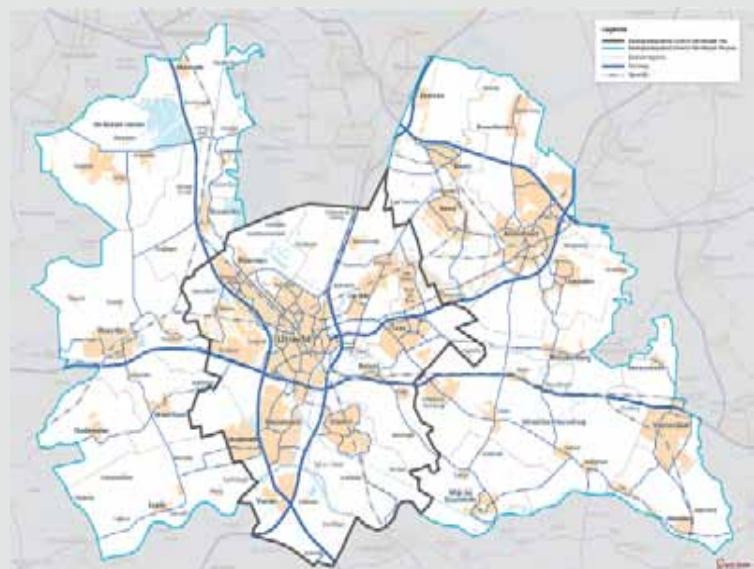
Naast de glazen gevellamellen laat Metaglas op de stand een voorproefje zien van het prefab balkonsysteem waarop het bedrijf onlangs patent kreeg. Deze glazen balkons worden volledig geprefabriceerd en kunnen compleet aan een gevel worden gemonteerd.

Bovenstaande innovaties en andere raam- en deursystemen zijn te zien op de stand van Metaglas tijdens de Bouwbeurs van 4 t/m 9 februari. Metaglas is te vinden in hal 1 stand B028.



SOMBERHEID OVERHEERST IN PROVINCIE UTRECHT

De ondernemers hebben de omzet zien teruglopen, de investeringen zijn afgenomen en het personeelsbestand dunt verder uit. Hiermee scoren de Utrechtse ondernemers op alle fronten onder de landelijke gemiddelden. In het derde kwartaal van 2012 zijn de resultaten van de ondernemers in de provincie Utrecht verder teruggelopen, zo blijkt uit de resultaten van COEN die onlangs door de Kamer van Koophandel zijn gepubliceerd. De ondernemers hebben de omzet zien teruglopen, de investeringen zijn afgenomen en het personeelsbestand dunt verder uit. Hiermee scoren de Utrechtse ondernemers op alle fronten onder de landelijke gemiddelden. Per saldo bedraagt de omzettoename min 24 procent: tegenover de veertien procent van de ondernemers die een omzettoename hebben behaald, staat een aantal van 38 procent met een omzetzaling. Vooral op het gebied van de investeringen en personeel vallen klappen. Twaalf procent van de ondernemers heeft meer geïnvesteerd tegenover dertig procent minder. Dit negatieve saldo van negentien procent was een jaar geleden nog een plus van vier procent. De prognose voor het vierde kwartaal komt uit op een negatief saldo van vijftien procent.



DE AGENDA

Event: 0344Samen koffie

Wanneer: 10 januari 2013

Waar: Bellevue, Tiel

Informatie: www.0344samen.nl

Event: Grafische Vakbeurs

Wanneer: 22 t/m 24 januari 2013

Waar: Evenementenhal, Gorinchem

Informatie: www.evenementenhal.nl/gorinchem

Event: Zo start u met importeren

Wanneer: 14 februari 2013

Waar: KvK, Tiel

Informatie: www.kvk.nl

Event: Ondernemersvaardigheden in de fruitsector

Wanneer: 16 januari 2013

Waar: KvK, Tiel

Informatie: www.kvk.nl

Event: Zo start u als freelancer of ZZP'er

Wanneer: 11 februari 2013

Waar: KvK, Tiel

Informatie: www.kvk.nl

BUSINESS FLITSEN

DUURZAAM & SUCCESVOL ONDERNEMEN RIVIERENLAND: HET NETWERK WAAR DUURZAME BEDRIJVEN IN HET MKB SAMENKOMEN

Netwerken, ervaringen delen, onafhankelijke informatie inwinnen en vragen kunnen stellen over sociaal en duurzaam ondernemen; dat is de opzet van het netwerk 'Duurzaam & succesvol ondernemen Rivierenland'.

Het netwerk is bedoeld voor MKB ondernemers in Rivierenland die bezig zijn of willen starten met maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO). In dit netwerk ligt de focus op het denken in kansen door middel van sociaal en duurzaam ondernemerschap. En op het leggen van verbindingen onderling zodat er sterke, actieve samenwerkingsverbanden ontstaan.

Het netwerk helpt sociaal en duurzaam ondernemen praktisch en inzichtelijk te maken. Daardoor wordt het makkelijker voor bedrijven om een eerste stap te nemen. Behaalde successen nodigen vervolgens uit tot het nemen van de volgende stap. Voor iedere ondernemer, startend met MVO of al vergevorderd, is er in dit netwerk iets te halen en te brengen.

Er worden meerdere bijeenkomsten georganiseerd: laagdrempelige netwerkbijsessies en verdieping- of inspiratiesessies met praktijkverhalen van succesvolle duurzaam ondernemers. Zo was er de inspiratiesessie bij Brandwijk groep (Leverancier van Kerstpakketten en promotionele producten) in Zaltbommel. Eigenaar Dick Brandwijk vertelde over de MVO strategie van zijn bedrijf en hoe hij dankzij deze strategie succesvol



blijft tijdens de recessie. Willem Lageweg, directeur van brancheorganisatie MVO Nederland, sprak over de kansen in MVO.

Geïnteresseerden kunnen zich via de LinkedIn groep 'Duurzaam en Succesvol Ondernemen Rivierenland' aanmelden en op de hoogte blijven van alle activiteiten. Meer informatie is te vinden op www.duurzaamondernemenrivierenland.wordpress.com.



JAARLIJKSE BIJDRAGE KVK VERDWIJNT IN 2013

Met ingang van 2013 is de jaarlijkse bijdrage aan de Kamer van Koophandel afgeschaft en ontvangen ondernemers daarvoor geen factuur meer. De activiteiten worden voortaan gefinancierd uit de begroting van het ministerie van Economische Zaken (EZ).

De jaarlijkse bijdrage die ondernemers betalen aan de Kamer van Koophandel is de afgelopen jaren steeds verder gedaald. Vorig jaar diende zich terecht de

vraag aan of de inning van de heffing wellicht efficiënter kon. Facturering kost zowel de ondernemer als de Kamer van Koophandel tijd en geld. Hoewel de bijdrage aan de Kamer van Koophandel verdwijnt blijven ondernemers in de nieuwe situatie betalen voor de activiteiten die de Kamer van Koophandel opkapt om ondernemers verder te helpen met ondernemen. Dat gebeurt vanaf 2013 via het lastenkader voor het bedrijfsleven (belasting).

De Kamer van Koophandel waarschuwt ondernemers extra alert te zijn voor nepfacturen en goed te kijken naar de periode waarvoor gefactureerd wordt. Over 2013 ontvangen ondernemers geen factuur van de Kamer van Koophandel. Voor eventuele nog openstaande jaren kan nog wel een naheffing volgen.



Rivierenland Business was erbij



Wat: Business Event Bommelerwaard
Wanneer: 12 november 2012-12
Waar: De Kreek, Kerkdriel



Wat: Business Event Bommelerwaard
Wanneer: 12 november 2012-12
Waar: De Kreek, Kerkdriel

Voorafgaand aan het evenement werd er al flink genetwerkt



Wat: Business Event Bommelerwaard
Wanneer: 12 november 2012-12
Waar: De Kreek, Kerkdriel

Humberto Tan nam de tijd voor de genomineerden



Wat: Business Event Bommelerwaard
Wanneer: 12 november 2012-12
Waar: De Kreek, Kerkdriel

De winnaars presenteerden zich op het podium

Uw bijeenkomst op deze pagina?

Rivierenland Business was erbij op uw bijeenkomst? Bel of mail ons. Wij maken een selectie. U kunt ook onze fotograaf inhuren. De reportage komt dan op de website van Rivierenland Business en u ontvangt een cd met foto's. Voor meer informatie: jessica@vanmunstermedia.nl.



Wat: Business Event Bommelerwaard
Wanneer: 12 november 2012-12
Waar: De Kreek, Kerkdriel

Alle genomineerden ontvangen een bos bloemen

Wat: Business Event Bommelerwaard
Wanneer: 12 november 2012-12
Waar: De Kreek, Kerkdriel



Humberto Tan vermaakte het publiek met zijn grappen.

Wat: Business Event Bommelerwaard
Wanneer: 12 november 2012-12
Waar: De Kreek, Kerkdriel



Na het event was het tijd voor het informele gedeelte.

Bedrijfsoverdracht moet hoger op de agenda

'Niet langer de kop in het zand steken'

TEKST HANS HAJÉE FOTOGRAFIE JAN WILLEM GROEN

'Inzicht in de omvang van de problematiek van bedrijfsopvolging is nodig omdat de impact ervan op onze economie fors is,' stelt Lex van Teeffelen, lector Bedrijfsoverdracht en Innovatie aan Hogeschool Utrecht. 'Daarom hebben wij een grootschalig onderzoek uitgevoerd.' De officiële presentatie van de resultaten volgt nog, maar Van Teeffelen licht een tip van de sluier op. 'Wij komen uit op een schatting van bijna 24.000 te koop staande bedrijven. Dat is 3,6% van de totale populatie van ondernemingen met personeel en dat komt overeen met eerdere EU-schattingen. Een harde telling van het aantal daadwerkelijke overdrachten is niet mogelijk. Die worden nergens geregistreerd.' Duidelijk is wel dat het aantal succesvolle transacties nauw samenhangt met de economische situatie. 'Bij economische tegenwind vinden minder overdrachten plaats. Ook drukt een aantal slechte jaren de overnameprijs.' Een blik in de toekomst leert dat het aantal te koop staande bedrijven verder zal oplopen. 'De babyboomers naderen het einde van hun werkzame leven. Zij hebben de keus tussen verkopen of opheffen. Vooral het sterk toenemende aantal opheffingen van (gezonde) bedrijven met personeel en flinke omzetten is een teken aan de wand.'

Geen ervaring

Wat zijn de belangrijkste knelpunten bij overdracht? 'Het ontbreekt verkopers vrijwel altijd aan ervaring. Meestal is het voor hen een eenmalige exercitie, terwijl bedrijfsoverdracht een complex traject is. Personeel, klanten en leveranciers spelen een rol en je krijgt te maken met juridische en fiscale aspecten.' Gezien de complexiteit en het gebrek aan ervaring zijn bij vrijwel elke overname adviseurs betrokken. 'Het selecteren van de juiste partners luistert nauw. De ene adviseur is de andere niet; er zijn veel verschillen in kennis, werkwijze en net-

werken. En omdat niemand het hele traject beheerst, zijn meerdere specialisten nodig: accountants, financieel adviseurs, bankiers, overnameadviseurs en juristen.' De vaak gehoorde aanbeveling dat al ver voor de verkoop gestart moet worden met de voorbereidingen nuanceert Van Teeffelen. 'Een termijn van vijf

'Overnames hebben alles met vernieuwing en groei te maken'

of zelfs zeven jaar speelt alleen bij ingewikkelde fiscale constructies. Drie jaar voorbereiding is mooi, maar ook een jaar kan genoeg zijn.'

Te rigide

Financiering vormt een cruciale factor bij een overdracht. 'Banken zijn op dit moment zeer risicomijdend; sommigen slaan daarin echt door,' vindt Van Teeffelen. 'Bij kleinere transacties wordt een financieringsaanvraag bijna volledig geautomatiseerd beoordeeld. Ondernemers zitten veelal om tafel met gesprekspartners zonder kennis en beslissingsbevoegdheid. Pas bij transacties van een half miljoen of meer worden door de bank specialisten ingeschakeld. In een aantal branches wordt op dit moment amper gefinancierd; denk aan horeca, automotive en bouw. Maar ook binnen deze sectoren zijn nog altijd pareltjes te vinden. Snackbars draaien vaak prima, net als kleinere hotels in grote steden. En bij gespecialiseerde installatiebedrijven zijn de marges weliswaar laag, maar er is genoeg werk en zelfs een tekort aan medewer-

kers.' Door een te rigide opstelling missen banken kansen én ontnemen ze bedrijven perspectief, stelt de lector. 'Mijn advies: kijk bij financiering van een overname niet alleen naar de sector maar vooral naar het bedrijf en de koper: zijn persoonlijkheid, ervaring en vaardigheden. Die vormen een goede indicator voor het succes na de overdracht.'

Zekerheid weggevallen

Vroeger werd bij overnamefinanciering vaak de overwaarde van een eigen woning als onderpand gebruikt, maar dat wordt niet meer geaccepteerd. 'Een veelgebruikte zekerheid is dus weggevallen en dat bemoeilijkt de financiering aanzienlijk. Verder realiseren verkopers zich vaak niet dat banken verwachten dat ook zij meefinancieren, bijvoorbeeld door een achtergestelde lening. Dat gebeurde vroeger ook al, maar het percentage dat banken eisen, is flink hoger geworden. Als vuistregel kun je stellen dat zowel bank, koper als verkoper elk een derde financieren.' Om de overdracht te laten slagen, kan een verkoper overwegen de koper te koppelen aan zijn eigen bank. 'Die kent het bedrijf als geen ander en zal dus wellicht eerder geneigd zijn om te financieren dan de bank van de verkoper.'

Waanzin

'Door ons onderzoek weten we nu dat veel redelijk tot goedlopende bedrijven worden gesloten, omdat overdragen steeds moeilijker wordt,' benadrukt Van Teeffelen. 'Maar in plaats van overdracht zoveel mogelijk te stimuleren en te faciliteren, wordt op het borgstellingskrediet beknipt. Omdat banken vaker de garantie opeisen, lopen de kosten op. Daarom heeft de overheid het maximale garantiepercentage van 80% naar 67,5% teruggebracht en ook nog de maximale financieringssom teruggebracht. Waanzin in deze periode; zo span je het paard

Er zijn tal van programma's om starters en innovatieve bedrijvigheid te stimuleren, maar aandacht voor bedrijfsoverdracht is er amper. Het is lector Lex van Teeffelen al jaren een doorn in het oog. 'Een overgenomen bedrijf krijgt vaak een impuls en presteert daardoor beter. Door deze dynamiek te faciliteren, is veel winst te halen.' Maar ook uit defensieve overwegingen is een stimulans noodzakelijk. 'Het aantal te koop staande bedrijven stijgt snel. Als overdrachten niet meer mogelijk zijn, betekent dat voor de economie per jaar een schadepost van miljarden euro en een verlies van meer dan 100.000 arbeidsplaatsen.'

Lex van Teeffelen: 'Het is veel verstandiger te investeren in bedrijfsoverdracht dan in starters. De positieve effecten zijn aanzienlijk groter.'



achter de wagen. Dergelijk kortetermijndenken is illustratief voor de Nederlandse ondernemerspolitiek.' En dat kan grote gevolgen hebben. 'Uit ons onderzoek blijkt dat het per te koop aangeboden bedrijf gaat om een gemiddelde jaaromzet van drie ton en om vijf à zes banen. Ik verwacht dat voor 40% van de bedrijven die te koop staan geen koper gevonden wordt. En dat is een conservatieve schatting. Dit betekent een directe schade voor de Nederlandse economie van miljarden euro. Ook gaan er daardoor tienduizenden arbeidsplaatsen per jaar verloren. En die komen niet zo makkelijk terug.' Voor de ondernemers zijn de gevolgen eveneens groot. 'Wetende dat voor veel kleinere ondernemers de verkoopprijs hun pensioen is, tekent zich een armoedeval af.'

Frisse wind

Gezien de omvang en urgentie verbaast het Van Teeffelen dat zo weinig aandacht is voor de problematiek van bedrijfsopvolging. 'Startende bedrijvigheid wordt al jaren ondersteund met tal van regelingen en stimuleringsprogramma's. Deze investeringen werpen vruchten af: ons land telt veel starters en dat zorgt zeker voor dynamiek. Maar hun bijdrage aan de economie als het gaat om werkgelegenheid en innovatie is beperkt. Het merendeel neemt geen personeel aan en doet amper aan vernieuwing. Slechts een paar procent van de starters groeit uit tot substantiële bedrijven. Bedrijfsoverdrachten daarentegen leiden aantoonbaar wel tot vernieuwing, groei en omzetsijging. Opvolgers zorgen vaak voor een frisse wind, nieuwe ideeën en innovatie. Daarom is het veel verstandiger te investeren in bedrijfsoverdracht dan in starters. De positieve effecten zijn aanzienlijk groter.'

Veel respons

Vertegenwoordigers van VNO-NCW en MKB-Nederland blijven volgens Van Teeffelen in gebreke als het erom gaat, bedrijfsopvolging op de politieke en maatschappelijke agenda te krijgen. 'Vreemd genoeg onderkennen zij het probleem amper. Daarom ben ik naar aanleiding van het onderzoek zelf politieke partijen gaan benaderen, onder meer via de leden van Tweede Kamercommissies. Ik krijg veel respons; ze schrikken van de situatie.' Het ministerie van EL&I is tot nu niet bepaald een stimulerende factor. 'Zij stellen zich op het standpunt dat de markt het maar moet oplossen. Daarmee steken ze kun kop in het zand, want we weten al sinds 2004 dat dit niet zal gebeuren. Het merendeel van de overnames betreft kleine transacties die



voor adviseurs nauwelijks interessant zijn. Ander argument van het ministerie is dat geld voor nieuw beleid ontbreekt. Maar dit kan heel goed worden gevonden bij startersregelingen, incubators en innovatiefondsen. Overnames hebben immers alles met vernieuwing en groei te maken. Er is dus geen nieuw geld nodig, bestaande middelen moeten alleen anders gelabeld worden.'

Doorslaand succes

Voorbeelden van succesvolle stimulering van bedrijfsoverdracht zijn er zeker. Van Teeffelen wijst onder meer op Zuid-Korea. 'In 2009 – midden in de crisis – heeft de regering het bedrag van de garantiestelling voor het MKB verhoogd. Een speciale stichting geeft een waarborg af waarmee gezonde bedrijven naar de bank kunnen. De regeling is een doorslaand succes en heeft er zeker toe bijgedragen dat Zuid-Korea er relatief snel weer bovenop kwam.' Dichter bij huis kan ook België als inspiratiebron dienen. 'Daar bestaat een landelijk waarborgfonds dat extra zekerheid biedt voor banken, ook bij aandelentransacties en angelkapitaal – particulieren die meefinancieren. Een soort nationale hypotheekgarantie, maar dan voor overnames. Met zo'n garantie is een bancaire financiering makkelijker.' De lector bepleit ook voor Nederland een dergelijke opzet. 'Schroef het borgstellingsbedrag op en laat een onafhankelijke instantie – bijvoorbeeld een landelijke organisatie als Qredits – de garantie afgeven. Ik verdenk banken er namelijk van dat zij de garantieregelingen alleen aanvragen bij

relatief grote overnametransacties met een gematigd risicoprofiel. Garantiereregelingen zijn een ideaal instrument voor banken om hun eigen risico nog verder te verkleinen bij overnamefinanciering.'

Basiskennis verwerven

Ook als het gaat om kennisoverdracht kunnen we leren van anderen. 'In een aantal Europese landen zijn laagdrempelige programma's ontwikkeld om bedrijfsoverdracht te vergemakkelijken. Voor de grote en groeiende groep kleinere bedrijven is intensief één-op-één advies door de hoge kosten simpelweg niet haalbaar. Maar dat is ook niet nodig. Veel van wat speelt bij een overname betreft universele kennis die prima groepsgewijs over te dragen is.' Een goede start kan de digitale opvolgingsscan zijn die Hogeschool Utrecht mede ontwikkeld heeft (opvolgingsscan.nl). 'Op basis van wetenschappelijk onderzoek krijgen verkopers inzicht in hoe zij er voor staan, inclusief tips en waarschuwingen voor valkuilen. Als vervolg daarop zou ik graag samen met een aantal marktpartijen een programma ontwikkelen. Daarmee kunnen ondernemers in een aantal sessies de noodzakelijke basiskennis verwerven en leren van elkaars ervaringen. Wordt een overname vervolgens concreet dan kunnen voor specialistische onderdelen gericht ervaren adviseurs worden ingeschakeld. Door een dergelijk traject neemt de kans van slagen aanzienlijk toe en worden de kosten voor ondernemers flink verlaagd.' ■

Huurprijsaanpassing

De oplossing voor hoge huren



Vragen over huur van bedrijfs- of winkelruimte staan in de top tien van vragen die binnenkomen bij de Kamer van Koophandel Midden-Nederland. Een geschil over huurrecht, een onacceptabel huurcontract, onredelijk hoge huurprijzen: veel ondernemers hebben er mee te maken. De huurprijzen zijn al jarenlang hoog en vormen een steeds grotere kostenpost voor ondernemers. Met de huidige teruglopende omzetten wringt dit voor veel ondernemers.

Mr. Hans Litjens, KvK-adviseur van kantoor Tiel: “Het is belangrijk winkeliers zich persoonlijk betrokken te laten voelen en ze vervolgens de weg te wijzen. Als bekend is wat men hoort te betalen, dan kan twintig procent doorgaans de huurlasten verlagen. Hoewel in mindere mate aanwezig, komt het ook voor dat slapende verhuurders die ondermaats verhuren, wakker worden gemaakt.”

Huurders, verhuurders en overheid hebben samen iets op te lossen. De sector detailhandel heeft het moeilijk. Winkelomzet wordt

uitgehouden door internetverkoop en nieuwbouw. Stijgende kosten versus dalende omzetten veroorzaken leegstand. Huurprijsaanpassing geeft ruimte voor kwaliteitsverbetering. Een draagbare huur voorkomt leegstand en verpaupering, bevordert investeringen en dit komt de buurt ten goede.

Het recht om de huurprijs te herzien mag bij de grote vastgoedpartijen bekend zijn. De lokale winkelier of horecaondernemer kent het nauwelijks. Het idee ‘contract is contract’ lijkt immers moreel juist en logisch. De Ka-

mer van Koophandel kent die onwetendheid ook. Litjens: “De meeste ondernemers weten weinig van huurrecht en zien zich bij problemen al snel genoodzaakt om of te accepteren wat hen wordt opgelegd of eventueel te gaan procederen. Maar er is meer mogelijk. Je kunt onderhandelen, een deskundige inschakelen en het spel goed spelen.”

De KvK verstrekt al jarenlang adviezen via haar Bedrijfshuuradviescommissie aan de kantonrechter in kwesties rond huur van bedrijfspanden. Maar er kan meer directe hulp worden geboden, zonder tussenkomst van de rechter. De KvK Midden-Nederland houdt spreekuren specifiek over huurprijsaanpassingen. De spreekuren zijn op afspraak en gratis. ■

Meer informatie:
www.kvk.nl/mn-spreekuren

Rivierenland. Zakelijk

VERGADERINGEN & EVENEMENTEN

www.rivierenlandzakelijk.nl

Stilte,
brainstormsessie



Rivierenland. Steeltje hart



"Office 365, voor € 5,25 per
persoon per maand met uw
bedrijf in de Cloud."

Marin van der Wal



Industrieel Park

www.aspect-ict.nl | info@aspect-ict.nl

Voet Verhuur voor al uw tijdelijke
stroom en lichtvoorzieningen



Parkweg 67a, 4153 XL Beesd
T 0345 684000 - info@voetverhuur.nl
www.voetverhuur.nl

VOET
VERHUUR.nl



FENXPO
Netwerken en zakendoen!

23, 24 & 25 APRIL 2013

15.00 - 22.00 UUR

EVENEMENTENHAL GORINCHEM

STANDS
VANAF
€ 870,-!

Creativiteit en nieuwe contacten. Gaat u de uitdaging aan in 2013?

De 6^e editie van de Fenexpo staat alweer voor de deur. Het evenement is inmiddels uitgegroeid tot een bekende en vooral succesvolle business-tot-business beurs waaraan de laatste keer **255 bedrijven** deelnamen.

Onze uitstekende full-serviceformule heeft zich meer dan bewezen. U krijgt als standhouder de kans om uw bedrijf gedurende **drie commerciële topdagen** bij ruim **7000 bezoekers** onder de aandacht te brengen. Wij zorgen voor een perfecte ontvangst van de bezoekers en u heeft

persoonlijke bediening op uw stand. U kunt dus naar hartenlust contacten leggen en netwerken.

Het succes van uw deelname begint al aan de basis: de zeer gunstige prijs voor de standuur. Voor een stand van 6m² betaalt u slechts € 870,- voor drie dagen incl. full-service concept.

Heeft u interesse in deelname of heeft u vragen, bel 0183 - 820 230 of mail naar info@fenexpo.nl.

WWW.FENEXPO.NL

FENEXPO by - Papland 5c - 4208 CK Gorinchem

BUSINESS FLITSEN

ONDERSCHIEDEND ONDERNEMEN MET HET NIEUWE ZEKER

Het zijn uitdagende tijden voor ondernemers. Een economische crisis, social media, snelgroeïende webshops, banken met de hand op de knip. Hoe speelt u als ondernemer in op deze ontwikkelingen? Hoe blijft u succesvol in een veranderende markt? En hoe behoudt u het plezier in ondernemen? Het Nieuwe Zeker helpt u met het vinden van de antwoorden. Het Nieuwe Zeker is een initiatief van Gerard van Kilsdonk en Geerard van Giessel: ondernemers uit Culemborg die het klappen van de zweep kennen en in deze tijd juist kansen zien voor het MKB. Hun missie: ondernemers helpen om zich te onderscheiden in de markt, in producten of diensten, in servicegerichtheid, in het voorzien van behoeften, in marketing of in techniek. Want een ondernemer die zich weet te onderscheiden, laat zijn onderneming floreren. Weten wat Het Nieuwe Zeker voor u kan betekenen? Boek een gratis intakegesprek. Kijk op www.hetnieuwezeker.nl.



LA PLACE IN RESTAURANT DE ROTONDE

Restaurant de Ronde langs de A2 in Enspijk wordt vanaf 16 januari verhuurd aan La Place, bekend van de restaurants in V&D-vestigingen. Het naastgelegen vrijetijdspark en strandpaviljoen blijft in het beheer van eigenaar Geert Boskaljon. De medewerkers van restaurant de Ronde worden overgenomen door La Place. Na een grootscheepse verbouwing verwacht La Place medio maart haar deuren te openen met een restaurant en naar verwachting twee zalen. Boskaljon verwacht dat de komst van La Place voor de lange termijn behoorlijk wat werkgelegenheid biedt voor de streek. "En we verwachten met La Place een prima horecagelegenheid te bieden voor zowel de omgeving, de gasten die van de A2 komen en onze gasten van het Vrijetijdspark."

"Office 365, veilig en vertrouwd via Microsoft in de Cloud."

ASPECT ICT

www.aspect-ict.nl

Verlicht het leven van onze dierbaren in hun laatste levensfase. Help mee met de inrichting van waakkamers. Doneer een lampje in de zeepaarden

Steek namens mij lampje(s) á € 5,- aan.

- u kunt het bedrag van € eenmalig afschrijven van mijn bankrekening
- ik heb het bedrag € overgemaakt op bankrek.nr. 68 00 00 100 t.n.v. de Stichting Vrienden van Ziekenhuis Rivierland, Tiel.

(Bedrijfs)Naam: _____
 Voorletters: _____
 Geboortedatum: _____ M/V _____
 Adres: _____
 Woonplaats: _____ Postcode: _____
 E-mail: _____ Telefoon: _____
 Handtekening: _____ Datum: _____

Alles ingevuld? Doe dan deze bon in een van de speciale bussen in het ziekenhuis. Of stuur deze bon in een enveloppe zonder postzegel aan: Stichting Vrienden van Ziekenhuis Rivierland, Antwoordnetnummer 3, 4000 VB Tiel

Hartelijk dank voor uw bijdrage.



Met de opbrengst worden 8 waakkamers voor patiënten in hun laatste levensfase ingericht. Tevens worden er 2 kamers voor familieleden van deze patiënten ingericht.

Kijk voor meer informatie op: www.vriendenvanzrt.nl

Deze actie loopt van: 7 december 2012 t/m 31 maart 2013.

Het (ed)lampjesproject wordt mede mogelijk gemaakt door:



Groot goed doel - De Stichting Vrienden van Ziekenhuis Rivierland is ingeschreven onder nummer 4206494 bij de Kamer van Koophandel Wiltien Nederland. Zij is per 3 januari 2008 als Algemeen nut beogende Instelling (ANBI) erkend. Hierdoor zijn uw giften aan de Stichting Vrienden van Ziekenhuis Rivierland aftrekbaar voor de inkomstenbelasting, hetzijde geldt voor rijtente schenkingen en voor erfstellingen en legaten.

Allemaal winnaars



Ondernemers staan tijdens het jaarlijkse Business Event even extra in de schijnwerpers. Het evenement wordt inmiddels in zestien verschillende gemeenten met groot succes gehouden en mag met recht de ondernemershappening van het jaar genoemd worden. Network Business Events organiseert samen met een hechte groep partners en sponsors de avonden.

Astrid en Erik Jan Schimmel namen in 2009 de organisatie van de evenementen in handen toen ze Network Business Events van Gert Ansink overnamen. De regionale formule bleek een doorslaand succes en het koppel wilde die trend voortzetten. “De evenementen werden steeds groter en succesvoller”, vertelt Astrid. “We wilden de organisatie professionaliseren en de formule in een zekere vorm gieten zodat het uitrolbaar is naar andere regio’s en gemeenten. Het aantal evenementen groeit nog steeds en ze wor-

den ook groter van omvang. Om de organisatie goed aan te pakken, hebben we er het hele jaar door, samen met ons team een fulltime dagtaak aan.”

De evenementen draaien om de uitreiking van awards aan de ondernemers die door een vakkundige jury worden gekozen uit voorgedragen kandidaten. Een award is een hele eer en het wordt door de ondernemers zelf ook gezien als kroon op het werk. De gedachte achter het Business Event gaat verder dan alleen een prijsuitreiking. Erik Jan: “De avonden zijn van,

voor en door lokale ondernemers. Het gaat om de verbondenheid en toewijding. Wat ons betreft zijn alle ondernemers winnaars en dat staat dan ook centraal. Een gemeente is trots op de bedrijvigheid binnen de regio, maar de bedrijven zelf en de mensen die er iedere dag aan werken zijn ook trots op wat ze doen en bereiken hebben. Wij vinden dat de avonden daar om draaien. Daarom sluit het credo van de Rabobank, die bij al onze events tot nu toe hoofdsponsor is, namelijk; “Dichtbij en betrokken”, naadloos aan bij wat wij bewerkstelligen. Alle ondernemers staan centraal. Vooral in deze tijd kunnen positieve ondernemersverhalen anderen inspireren en is het belangrijk dat men elkaar kan vinden tijdens de netwerkmeetings aansluitend aan de uitreikingen.”

Draiboek

De winnaars van de jaarlijkse awards worden met zorg geselecteerd en beoordeeld. Network Business Event neemt de eerste stap door met de verschillende betrokken partijen om tafel te gaan zitten en het evenement in de steigers te zetten. Astrid: “We werken samen met onze sponsors, de gemeente, KvK, VNO-NCW en alle businessclubs en ondernemersverenigingen die een gemeente of regio rijk is. Hier komt al veel uit voort aan ideeën en mogelijke bedrijven die genomineerd kunnen worden. We richten ons op een breed draagvlak binnen een regio en willen dat de partners die bij de evenementen zijn betrokken ook over de hele lijn zijn vertegenwoordigd. Na de eerste ontmoeting kunnen we een plan van aanpak formeren en uit laten rollen.” “De selectie van de kandidaten begint met de voordracht van bedrijven met een korte motivatie waarom zij in aanmerking van de award zouden kunnen komen”, legt



Erik Jan uit. “We zoeken eigenlijk eerst alle informatie op die we kunnen vinden en registreren dat. Als we dat hebben gedaan worden de bedrijven benaderd door de verkiezingscommissie die aanvullende informatie gaat inwinnen. Het definitieve juryboek wordt overgedragen aan de jurycommissie. Zij bepaalt aan de hand van alle rapportages welke bedrijven er genomineerd worden. Er zijn altijd 3 categorieën en in elke categorie blijven er 3 genomineerden over. Hieruit selecteert de jury de uiteindelijke winnaars, maar alle 9 genomineerden draaien mee met het hele mediaprogramma voor, tijdens en na het Event, en worden volop in de schijnwer-

pers gezet. Daarom worden ze met recht: “allemaal winnaars” genoemd!”

Cultuur

Network Business Events maakte de afgelopen 3 jaren een snelle groei door van 7 naar inmiddels zestien avonden in 2013. “Het concept hebben we in een format gegoten zodat het in de basis in elke regio kan worden toegepast. Wij willen het alleen niet te groot maken omdat we zelf ook nauw bij de events betrokken willen blijven. Iedere regio en iedere gemeente heeft weer zijn eigen cultuur en mentaliteit en daar willen we de organisatie specifiek op aanpassen. Iedere avond

is anders en heeft een heel eigen karakter en dat willen we ook zo houden. Persoonlijke betrokkenheid van ons bij zowel onze commissies, Business Partners als genomineerden blijft de sleutel van het succes. Dat zorgt er echter wel voor dat we niet onbeperkt allianties kunnen blijven aan gaan in de toekomst.”

Toch wil dat niet zeggen dat er helemaal geen plannen worden gemaakt. “We hebben intussen al veel mooie bedrijven en hun fantastische verhalen goed leren kennen. Het zou zonde zijn om die verhalen in de vergetelheid te laten raken. Daar willen we iets mee gaan doen, zodat dat niet verloren zal gaan.” ■

Echte smaken bij Die Heere Sewentien

Tijdens onze zoektocht naar bijzondere restaurants, steken we in de eerste editie van het jaar de grens over van Rivierenland. In het landelijk gelegen Rosmalen ligt een oude boerderij die onderkomen biedt aan restaurant Die Heere Sewentien. Veel mensen uit de regio Rivierenland weten hun weg inmiddels te vinden naar dit restaurant. Hoog tijd voor Rivierenland Business om uit te zoeken wat dit restaurant zo speciaal maakt.

Verscholen aan de rand van Rosmalen, middenin een woonwijk, ligt de vooroorlogse boerderij van Die Heere Sewentien. Bij binnenkomst worden we opgewacht door Barbara Box, die samen met haar partner chef-kok Maurice Box eigenaar van het restaurant is. Het modern ingerichte restaurant heeft een ruime opstelling wat de tafels betreft. De kroonluchters aan het pla-



Smaak

De goedgelezen rubriek Smaak werd precies een jaar geleden geïntroduceerd in Rivierenland Business. In iedere editie van Rivierenland Business bezocht een recensent één van de culinaire parels in de regio Rivierenland. Met ingang van het nieuwe jaar worden voortaan ook bijzondere restaurants net over de grens van Rivierenland belicht.





fond geven het geheel een chique touch. Toch is de sfeer absoluut niet te formeel door de knusse uitstraling. Sfeervol is ook de open haard midden in het restaurant.

Oorsprong

Terwijl we plaats nemen aan één van de tafels, laat Barbara ons de kaart zien. Mooie gerechten, waarbij de basis van de Franse keuken niet uit het oog wordt verloren, domineren de kaart. Dat de gerechten dicht bij de oorsprong blijven, betekent absoluut niet dat de gerechten weinig verrassend zijn. Dit zal later op de avond blijken. Na de kaart geïnspiceerd te hebben, besluiten we te kiezen voor een menu. We starten met een amuse van zacht gegaarde forel met puree van knolselderij en pestou van winterpostelein. Een amuse op niveau. Opvolgend krijgen we een amuse van stoofvlees van hazenvoorlopers met saus van cranberries en gedroogde peperkoek, die absoluut de eetlust verder aanwakkert, alvorens officieel van start te gaan. Heerlijke, niet alledaagse wijnen vergezellen de gerechten. Prettig, voor wie nog moet rijden, is dat bij Die Heere Sewentien gekozen kan worden voor een arrangement met halve glazen wijn.

Vaste gasten

Terwijl we op het voorgerecht wachten, observeren we aandachtig het publiek van Die Heere Sewentien, dat behoorlijk gemêleerd is. Zo zien we zakenmensen, maar ook stelletjes en families die iets te vieren hebben. Uitermate geschikt voor gezelschappen is de private dining room achterin het restaurant,

Recept Chef-kok Maurice Box

Chocolade cakesoufflé met saus van Baileys Geserveerd met roomijs van vanille

Recept voor 4 personen:

Chocolade cakesoufflé:

- 450 gram pure chocolade
- 450 gram boter
- 180 gram bloem
- 180 gram suiker
- 200 gram eiwit
- 400 gram eidooier
- extra: gesmolten boter en bloem

Saus van Baileys:

- 75 gram eidooiers
- 2,5 dl room
- 75 gram suiker
- ½ vanillestokje
- scheutje Baileys

Smeer de cocottes met een kwast in met gesmolten boter en bestuif ze met bloem. Smelt de chocolade met de boter au-

bain-marie. Klop de eiwit en eidooier met suiker au-bain-marie tot circa 37 graden (lichaams-temperatuur) warm in een bekken van de keukenmachine. Klop het vervolgens koud en luchtig met behulp van de keukenmachine. Roer de chocolademassa glad en voeg hierbij de eimassa. Spatel het geheel weer glad en voeg geleidelijk de bloem toe. Vul de massa af in een spuitzak en vul de cocottes tot onder de rand. Zet de cocottes weg in de koelkast.

Meng alle ingrediënten voor de saus (behalve de Baileys) in een pan en roer met de garde alles los. Zet de pan op zacht vuur. Houid alles in beweging en laat het langzaam garen (niet koken!). Passeer de saus door een fijne zeef in een schaalje en schenk de Baileys erbij. Roer de saus glad.

Zet de cocottes in de voorverwarmde oven van 175 graden (circa 10 minuten). Haal ze eruit en bestrooi ze met poedersuiker. Schep bolletje roomijs van vanille erbij en serveer met de saus van Baileys.

die beschikt over een eigen open haard. Duidelijk wordt dat dit restaurant in de loop der jaren een grote kring heeft opgebouwd van trouwe vaste gasten. Zo vangen we toevallig op dat achter ons een echtpaar aan tafel zit, dat soms zelfs meerdere keren per week het restaurant bezoekt.

Voordat het restaurant in 2002 werd overgenomen door Maurice en Barbara Box, deed Maurice Box eerst achttien jaar ervaring op in de keuken van sterrenrestaurants als De Bokkendoorns in Overveen en Hermitage in Rijsoord. Zijn ervaringen in sterrenrestaurants proef en zie je ook duidelijk terug in de gerechten. Hier proef je echte smaken. De herinterpretatie van Franse klassiekers zorgen voor verrassende, nieuwe combinaties van smaken en ingrediënten.

In het voorgerecht vinden gerookte paling en elstarappel elkaar feilloos. Als tussengerecht wordt gebakken tarbot met Schots gedoken coquille en een chutney geserveerd. Daarnaast passeert Veluwe eend met tarte tatin van gele pruim en saus van ganzenlever de revue. Een creatie die de gedachten niet snel verlaat. De intensiteit van de gerechten neemt toe wanneer het hoofdgerecht, de herenkalfsrugfilet met bijpassend garnituur arriveert.

Fris fruitzuur

Wanneer de kaastrolley voorgereiden wordt kijken we onze ogen uit. Er is keuze uit diverse internationale en Hollandse kazen, gemaakt van koemelk, geitenmelk of schapenmelk. Het zoete dessert bestaat uit een mousse van tonkabonen met sorbetijs van grapefruit, waarbij zachte bitters en fris fruitzuur aangenaam bijeen gebracht worden. Terugkijkend op onze avond bij Die Heere Sewentien overheerst het gevoel om snel weer terug te gaan! ■

Die Heere Sewentien

Sparrenburgstraat 9 - 5244 JC Rosmalen

T. 073-5217744

www.dieheeresewentien.nl

info@dieheeresewentien.nl

Jeunes restaurateurs d'Europe

Barbara Box en chef-kok Maurice Box behoren tot de Table d'Honneur van de Jeunes restaurateurs d'Europe, een vereniging van jonge, talentvolle restauranthouders, gedreven door de passie voor hun vak. De Leden van JRE combineren hoogwaardig culinair vakmanschap met respect voor lokale tradities en producten. Tot 37 jaar kan men lid worden van JRE. Leden die de leeftijd van 45 jaar hebben bereikt, worden benoemd tot erelid, oftewel 'Table d'Honneur.'



RIVIERENLAND

BUSINESS®

Het team van

Rivierenland Business

wenst u een succesvol 2013!

Ondernemers Bommelerwaard in de spotlights tijdens event

In Multifunctioneelcentrum de Kreek zijn 12 november de beste bedrijven uit de gemeenten Zaltbommel en Maasdriel bekend gemaakt. Dit gebeurde tijdens de tweede editie van het Business Event Bommelerwaard.

De genomineerden werden door luxe auto's van Autobedrijf Vos uit Zaltbommel voorgereden en daarmee kon de feestelijke avond beginnen. In een sfeervolle ambiance werden Pannenkoekenhuis de Waterpoort, Melkveehouderij en Zuivelbedrijf Den Eelder en Steenfabriek de Rijswaard uitgeroepen tot 'Ondernemers van het jaar.'

Bij aanvang waren de genomineerden nog niet in de zaal aanwezig. Nadat presentator Humberto Tan de opening had verricht en de genomineerden had aangekondigd, kwamen ze stijlvol en onder een oorverdovend applaus de zaal binnen. Goed voorbereid en geïnteresseerd hield Tan de interviews met de verschillende genomineerden.

In de categorie Starter van het Jaar waren IJs-salon Tiesimo, Online Identity en Pannenkoekenhuis de Waterpoort genomineerd. De juryvoorzitter notaris Matthieu van Maurik maakte bekend dat Pannenkoekenhuis de Waterpoort, van Anthony en Annet Blom, de winnaar was en riep hen uit tot 'Starter van het jaar 2012'. Zij kregen de award uitgereikt door Leonie Schuur, adviseur regionale economie Kamer van Koophandel. Tevens werden oorkondes en bloemen uitgereikt.

Melkveehouderij en Zuivelbedrijf Den Eelder, Hotel Restaurant de Gouden Molen en Bakkerij Verba waren genomineerd in de categorie MKB en Detailhandel. Ernst en Jaco-



mine van der Schans, van Den Eelder, gingen er met de titel vandoor en ontvingen de award uit handen van burgemeester De Cloe van de gemeente Maasdriel.

De genomineerden in de derde categorie waren Kreling Chrysanten, Aardappelgroothandel Jac van den Oord en Steenfabriek de Rijswaard. Laatstgenoemde, van Atse Blei, werd door de notaris uitgeroepen tot 'Onderneming van het jaar Agri, Industrie en Dienstverlening'. Hiervoor kwam burgemeester Van den Bosch van de gemeente Zaltbommel op het podium om de award te overhandigen. Na de bekendmaking van de 'Ondernemingen van het jaar' kwamen alle genomineerden en Peter Dohmen van de Rabobank Bommelerwaard op het podium. Rabobank Bommelerwaard is hoofdsponsor van het Business Event en zorgde voor een extra award met het

thema 'Service'. Na uitleg over de award kwam notaris Matthieu van Maurik voor de laatste keer op het podium en maakte bekend dat Aardappelgroothandel Jac van den Oord, van Léon van den Oord, de Rabo Award mee naar huis mochten nemen.

Na afloop van het officiële gedeelte konden de gasten volop netwerken met elkaar, waar dan ook goed gebruik van werd gemaakt. Het was een prachtige en geslaagde avond met alleen maar winnaars.

Het Business Event Bommelerwaard werd georganiseerd door Network Business Events in samenwerking met hoofdsponsor Rabobank Bommelerwaard, official partner FSV, alle businesspartners, commissieleden, ondernemersverenigingen en bedrijvenkringen uit de gemeente Zaltbommel en Maasdriel. ■

Medici: stel uw BTW-rechten veilig vanaf 1 januari 2013!

BTW Nederland helpt bij BTW- en btw-rechtspraak met betrekking tot de medische sector. In deze nieuwsbrief ontvangt u het laatste van BTW Nederland personen omtrent BTW-actualiteiten.



Inleiding

Medici hebben al langere tijd te maken met een onduidelijke situatie voor de BTW. Dit zal naar verwachting nog wel even zo blijven. Nieuwe wetgeving die per 1 januari a.s. ingaat, geeft nog steeds voldoende aanleiding voor discussies en verschil van inzicht.

Historie

In eerst instantie waren alleen BSO-medici volgens de Nederlandse wetgeving van BTW vrijgesteld. BSO staat daartoe voor het op de beroepen in de individuele gezondheidszorg. Een BSO-geregistreerde medicus was vrijgesteld voor het verrichten van 'gezondheidskundige verzorging van de mens'. Een niet BSO-geregistreerde (para)medicus was dus altijd BTW verschuldigd over zijn medische diensten. Uit Europese rechtspraak bleek vervolgens echter dat de Nederlandse wetgeving op dit terrein niet EU-proof was.

Ten behoeve van het signaleren van BTW-acties en risico's ontvangen klanten van BTW Nederland periodiek de nieuwsbrief BTW'per. In BTW'per wordt zonder aanspraak terechtgesteld aangegeven welke actuele ontwikkelingen er nieuwsteden er zijn. Wil u ook graag zonder kosten op de hoogte blijven van BTW-actualiteiten, meld u dan aan voor deze BTW'per via info@btwnederland.nl.

Europese rechtspraak

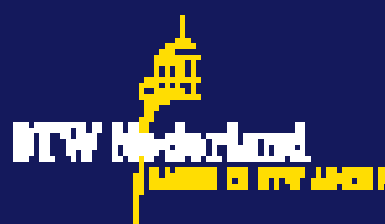
Uit de Europese rechtspraak bleek dat het in beginsel gaat om de juiste beroepsqualificaties en niet om welke registratie een medicus heeft. Met andere woorden, medische diensten zijn vrij van BTW als zij worden verricht door een medicus met de juiste beroepsqualificaties, ook al is deze niet BSO-geregistreerd. Vanwege deze rechtspraak konden in Nederland ook (para)medici, die niet onder de wet BSO vielen, vrij van BTW presteren, mits zij meer konden aantonen de juiste kwaliteit te kunnen bieden.

Wetgeving vanaf 2013

Vanaf 1 januari 2013 wil de wetgever de niet BSO-geregistreerde (para)medici, zoals onder meer acupuncturisten, osteopaten, pedagogen, chiropractoren e.d. weer onder de BTW-wettig brengen. Voornoemde (para)medici dienen dus dus weer BTW te gaan betalen en af te dragen over hun prestaties, terwijl die in beginsel voor 2013 waren vrijgesteld bij aanwezigheid van voldoende kwaliteitsmaatregelen.

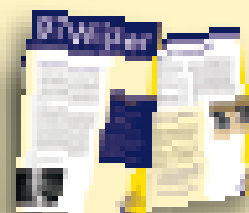
Stel uw rechten veilig!

Is de nieuwe wetgeving vanaf 2013 niet EU-proof? Dat is nog zeer onzeker. Er dient serieuze rekening mee te worden gehouden, dat ook de nieuwe wetgeving strijdig blijkt met EU-recht. Dat betekent dat het redzaam is om heffing van BTW in uw situatie nog niet als vaststaand feit te accepteren en uw rechten veilig te stellen. Dat kunt u bijvoorbeeld doen door bezwaar te maken tegen uw afrekening van BTW. Mocht dan later uw gelijk blijken, dan ontvangt u de BTW terug.



Ministerweg 5-7 M 06 23 78 71 88
4081 CV OOSTEN B info@btwnederland.nl

T 0344 - 74 80 10 btwnederland.nl
F 0344 - 74 80 10



JB Accountants & Adviseurs neemt Administratie- en Belastingadviesbureau Venstra over

“Mooie kans in Culemborg”

Samengewerkt werd er al langer, maar per januari neemt JB Accountants uit Geldermalsen het Culemborgse administratie- en belastingadviesbureau Venstra officieel over. Een stap die tot tevredenheid stemt bij Jeroen Buijs (JB Accountants) en Menno Venstra, maar ook bij de klanten die nu al kiezen voor de dienstverlening van beide bedrijven.

Menno Venstra heeft met zijn kantoor twintig jaar lang bedrijven uit Culemborg en omgeving bijgestaan en is dus een bekend gezicht in het Culemborgse. Binnenkort wordt zijn kantoor overgenomen door JB Accountants, waar al enkele jaren mee werd samengewerkt. “Een jaar of vier geleden werden wij aan elkaar gekoppeld door iemand die advies gaf op het gebied van people management”, vertelt Jeroen Buijs, eigenaar van JB Accountants. “We hebben toen een paar keer gesproken en daaruit bleek dat Menno al zocht naar een stukje opvolging in zijn bedrijf en dat wij keken naar uitbreiding. We zijn vervolgens gaan samenwerken om te kijken hoe dat zou bevallen en dat beviel vanaf dag één prima.”

Persoonlijk contact

De samenwerking verliep op de meest logische wijze, vertelt Menno Venstra: “Ik huurde bij Jeroen bijvoorbeeld iemand in voor accountantswerk en hij klopte bij mij aan voor fiscale klussen. Die wisselwerking zorgde over en weer voor vertrouwen, omdat we op dezelfde golflengte bleken te zitten qua moraliteit en vaktechniek.” Volgens Jeroen Buijs zit dat laatste ‘m vooral ook in de manier waarop met klanten omgegaan wordt: “We zijn allebei een relatief klein kantoor waarin klantvriendelijkheid en klantgerichtheid voorop staan. Ook het persoonlijke contact is heel belangrijk, zeker in deze tijd. Bij beide kantoren is bovendien nauwelijks verloop in het personeelsbestand, waardoor klanten eigenlijk altijd dezelfde persoon te zien krijgen. Daarnaast is het ook nog zo dat Menno en ik als



Jeroen Buijs en Menno Venstra

eigenaren zelf ook zeer actief betrokken zijn bij de klanten en dat blijken ze prettig te vinden.”

Zelf ondernemer

Andere overeenkomst tussen beide kantoren is dat ze richting hun klanten proactief opereren. Niet enkel achteraf de cijfers in orde maken dus, maar vooral ook vooraf gedegen adviseren en de klanten bijstaan. Jeroen Buijs: “We willen meer doen voor de klanten en continu met ze om de tafel zitten. Hoe staan ze ervoor en wat verwachten ze voor de komende periode? We vertellen ook wat de wijzigingen zijn die er aankomen en zijn gewoon nauw betrokken. We wachten niet tot de klant ons belt, want dan zijn we te laat. Voordeel is dat wij als klein kantoor zelf ook ondernemer zijn. We weten dus als geen ander wat er speelt.” Qua dienstverlening gaan de klanten volgens beide heren niks merken van de overname. Menno Venstra: “Ik blijf nog een tijdje meedraaien en wil nog één of twee jaar een verbindingsman zijn tussen Jeroen en de klanten. Daarna zal ik langzaam maar zeker gaan terugtreden.”

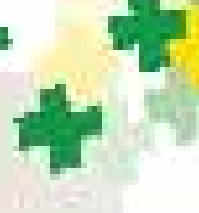
Hoop en vertrouwen

We hebben aan elkaar kunnen snuffelen en daaruit blijkt dat je dezelfde mentaliteit hebt. Dat

geeft hoop en vertrouwen in het feit dat je het bedrijf straks in goede handen achterlaat en een succesvolle overname hebt.”

Mooie kans

Het feit dat Venstra nog een tijdje blijft meedraaien, zorgt voor JB Accountants voor een ideale manier van overname, geeft Jeroen Buijs aan: “Dankzij twintig jaar dienstverlening zijn de klanten in Culemborg sterk gelieerd aan Menno. Dan zou het natuurlijk niet goed zijn als zo iemand van de ene op de andere dag verdwijnt. Dat zou ook niet onze filosofie van persoonlijke benadering passen. Ook het kantoor in Culemborg en de mensen die er nu werken zullen blijven. Dat wilden we graag omdat het zorgt voor een mooi stukje overlapping in het gebied dat we met JB Accountants bestrijken. Culemborg is een leuke groeigemeente met behoorlijk wat industrie. Er zitten veel bedrijven en in onze ogen is er ruimte genoeg voor een accountantskantoor van onze omvang. Het is voor ons een mooie kans om een stukje markt in Culemborg te pakken en zo’n kans moet je gewoon met beide handen aangrijpen!” ■



Een adviseur, die zorgt voor wat rust in roerige tijden.

Waar vind je dat nog?

- Winnaar Innovatieprijs Award 2012
- De beste adviseur van Nederland
- Grote klantbase
- 20 jaar aan Unive-advies aan de best

Uw Unive-adviseur staat klaar om u te helpen met de meest uiteenlopende vraagstukken. Of het nu gaat om de meest actuele vraagstukken of om de meest complexe vraagstukken. Unive-adviseurs zijn er voor u. Unive-adviseurs zijn er voor u. Unive-adviseurs zijn er voor u. Unive-adviseurs zijn er voor u.

Unive-adviseurs, Unive-adviseurs, Unive-adviseurs, Unive-adviseurs, Unive-adviseurs, Unive-adviseurs. Tel: 040 - 123 456.





De apps van...

**Daphne Pieterse, eigenaresse
R&D Training & Advies BV**

Kon je vroeger aan iemands boekenkast zien waar zijn of haar interesses lagen, vandaag de dag geven de apps op de smartphone behoorlijk wat informatie prijs over een persoon. Deze keer bekijken we de apps van Daphne Pieterse, eigenaresse van R&D Training & Advies BV.



MDSan Lite: "Deze app maakt via je camera een scan van ieder document zoals artikelen, visitekaartjes, etc. Alleen kun je voor het opslaan ook nog een selectie maken en dus alleen dat stuk opslaan, waar het om gaat. Ideaal voor als je snel iets door wilt sturen of op wilt slaan."

Barcode scanner: "Ideaal als je veel met QR codes doet. Heel snel een website zoeken."

Calorie Teller: "Geweldig als je druk bent en niet altijd even goed je voedingspatroon bij kan houden. Er staat van alles in de database en via de barcode scanner kun je zelfs een hoop artikelen scannen en bekijken wat er precies 'in zit' voor je het besluit op te eten. Ook kun je de beweging die je per dag doet ingeven zodat je ziet wat je verbrandt van wat je ook gegeten hebt. Super handig!"

SOS op reis: "Deze bewaart alle informatie van al je verzekeringen, de polissen en de nummers. Bovendien heeft het alle nummers van hulpdiensten, je verzekeringsmaatschappijen en dat soort zaken. Alles handig in één app en alle info mee op reis in je telefoon."

Helderste Zaklamp: "Echt de meest geweldige zaklamp en zoals de naam al zegt... het is echt de helderste! Met deze is je telefoon een betere zaklamp dan wat je in de winkel haalt!"

100% Spaans App 'n' Book: "Voor veel talen hebben ze die en dat is een super handige combi van een klein handzaam pocket woordenboekje samen met een code voor je SmartPhone voor de App. Niet alleen kun je snel veel woorden en zinnen opzoeken maar het wordt ook uitgesproken. In het ergste geval kan je het dus door je telefoon laten uitspreken!"

Duikersgids: "Alleen voor de duikers onder ons een geweldige app! Laat alle betere stekken in Nederland en een paar in België zien inclusief kaarten van de duikstek onder water en foto's en handige informatie over waar je de flessen kunt vullen, je auto veilig kwijt kan, info over water en temperaturen en nog veel meer."

My Mirror: "Ideale app voor als je even geen spiegel hebt en je staat op het punt om ergens naar binnen te gaan."

LinkedIn en Facebook: "Twee apps die ik iedere dag bekijk. LinkedIn gebruik ik puur zakelijk en Facebook puur privé. Facebook om op de hoogte te blijven van wat mijn vrienden doen en bezig houdt en LinkedIn om zakelijk op de hoogte te blijven maar ook om actief te delen."

Soundhound: "Nog steeds de meest ideale app als je weer een liedje voorbij hoort komen en je hoofd gaat breken wie het ook al weer zong. Wat ook mooi is, is dat het onthoudt wat je opgezocht hebt zodat je het later thuis op kan zoeken." ■

Uw apps ook in deze rubriek?

Ook apps op uw smartphone die u graag aan de lezers van Rivierenland Business wilt laten zien? Mail dan naar: jessica@vanmunstermedia.nl.

De Stelling

'In 2013 onderscheiden ondernemers zich door middel van innovatie'

Op de valreep van het nieuwe jaar blik Rivierenland Business alvast vooruit. 'In 2013 onderscheiden ondernemers zich door middel van innovatie' luidt de stelling die we seponeren. Een greep uit de reacties:

Marijn Bremmer LL.M., Roza Belastingadviseurs BV

"U onderscheidt zich als ondernemer in 2013 mede door optimaal gebruik te maken van de (fiscale) regelingen die er zijn om innovatie te stimuleren. Er zijn drie fiscale innovatiefaciliteiten: de WBSO, de Research & Developmentaftrek (RDA) en de innovatiebox. Via de WBSO krijgen ondernemers een vermindering van de loonheffingen voor hun S&O-medewerkers die in 2013 kan oplopen tot 50% van het verschuldigde bedrag. Voor ondernemers in de inkomstenbelasting bestaat er een S&O-aftrek van € 12.310. De RDA maakt het mogelijk om 54% van de S&O-kosten en -investeringsuitgaven extra van de winst af te trekken. Tenslotte biedt de innovatiebox B.V.-ondernemers het voordeel dat hun innovatiewinst slechts tegen een VPB-tarief van 5% is belast.

Volgens het regeerakkoord van het nieuwe kabinet worden deze innovatieregelingen vanaf 2014 versoerd. Een extra reden om in 2013 nog optimaal te profiteren van deze faciliteiten! ROZA is u hierbij graag van dienst."





Arie van t Verlaat, algemeen directeur Aspect ICT

"Innovatie is zeker van belang om je als onderneming te onderscheiden. Maar dat onderscheidend vermogen is niet het belangrijkste. Innovatie is een 'must' om op langere termijn continuïteit te garanderen aan relaties en medewerkers. Hoe de economie ervoor staat doet er daarbij niet toe. Er moet altijd volop aandacht en tijd zijn voor verbetering, verdieping en verbreding van diensten en producten.

Binnen onze branche hebben we doorlopend te maken met innovaties. Onze uitdaging is om vernieuwingen en ontwikkelingen aan te zien komen, op praktische toepasbaarheid te toetsen en zo in te zetten dat relaties er ook echt voordeel bij hebben. Wij zeggen regelmatig geksheerd tegen elkaar dat de I van ICT niet voor Informatie maar voor Innovatie staat. Innovatie zit in onze genen, het daagt ons dagelijks uit en is een belangrijke levensader."

Wim Peeters, senior projectleider Helicon Geldermalsen

"Innoveren in het onderwijs is meer dan het vernieuwen van didactische concepten. Het is zorgen dat de MBO-studenten bij diplomering ook de moderne kneepjes van het vak echt beheersen. Hun kennis en kunde moet afgestemd zijn op de huidige wensen van de ondernemer. U wilt dat ze direct zelfstandig aan de slag kunnen en daarvoor over juiste vakmanschap beschikken. Daarom staat bij ons leren in de regio centraal. Bij en met lokale ondernemers leren uw toekomstig medewerkers het vak door bijvoorbeeld het opzetten van een heemtuin of een toeristisch informatiepunt of het beheer van een hertenkamp of het aanplanten van een perenboomgaard.

Het beroepsonderwijs moet dus een actueel beeld hebben van het vakmanschap. Dit vraagt een continue dialoog en samenwerking met het lokale bedrijfsleven. Centraal daarin staat de behoefte van u als ondernemer, wat wij vertalen naar voor de student aantrekkelijk onderwijs. In 2013 mag u van ons verwachten dat we deze dialoog nog meer met u opzoeken."





Landgoed Heerlijkheid Horssen

waar het verleden leeft



Engels in het Land van Maas en Waal ligt het 16e eeuwse Horssen.

Herfommerie de oude kerken, maar er is een leeuwen- en draakpoort met de oude kerkdeur, maar er is een leeuwen- en draakpoort met de oude kerkdeur, maar er is een leeuwen- en draakpoort met de oude kerkdeur.

Maas en Waal, een van de mooiste en meest historische landgoeder Heerlijkheid Horssen.

Ontprent met toegangsdeur, op zijn een de 250 jaar oude andrus, orangerie, ondergrondse kelder van het voormalige kasteel Horssen, grachten, vijvers, terras, vijver, watige en een prachtige tuin in het monumentale park. Ontprent met toegangsdeur, op zijn een de 250 jaar oude andrus, orangerie, ondergrondse kelder van het voormalige kasteel Horssen, grachten, vijvers, terras, vijver, watige en een prachtige tuin in het monumentale park.

Aan het einde van de oprijbaan ligt het huis te Horssen. Een lichte walving in de gazonne geeft de plek aan waar tot in 1858 het kasteel Horssen heeft gestaan.

Na de afbraak van dit kasteel werd het zog. "bouwruis" omgepland tot het huidige "Huis te Horssen" een 19e eeuwse met landstijlen en eeuwenoud.

Dankzij een zorgvuldig uitgevoerde renovatie in 2001 is het interieur van het huis weer in oude luister hersteld.

De inmiddels comfortabele tweederde etage en kelder worden als unieke vergaderlocatie ter beschikking gesteld aan ondernemers die slecht en in alle rust actief willen zijn.

In 2005 heeft de gemeente Dralen de Fensiseenbaan aangewezen als "huis der gemeente".



De mogelijkheid om zijn huistoe te brengen. Of u nu een unieke locatie zoekt voor uw evenement, vergadering, trouwceremonie of een reisroute of huwelijksfeest wilt geven in een schitterende omringde omgeving die zijn waarnaar u bent. Of het Landgoed Heerlijkheid Horssen later tot uw wensen in vervulling komt.

Waarom verlaten er ook je, op werkdagen, valij en of er is een vinder voor meer informatie gelieve wij te e-mailen met ons op.





Netwerkevenement
'Ondernemend
YOUR FUTURE | Laat je inspireren!
de inspiratiemarkt voor de gehele regio
d'n Bogerd Druten | 12 januari 2013
Maas en Waal



Flexibel werken en vergaderen op maat
Inspiratie door ontmoeten

- Stijvolle zalen van 5 tot 500 personen •
- flexibele zaalopstelling voor elke presentatie manier •
 - plezierige ontmoetingsomgeving •
- uitgebreide cateringaanbiedingen in eigen keuk •
 - gratis drankje en internet •
 - nieuw-gedrukt presentatieboekje •
- centraal gelegen en uitstekende bereikbaar •

Fenexpo nodigt uit tot actief netwerken en zakendoen

'Kom in beweging!'

De voorbereidingen voor de zesde editie van de Fenexpo, die wordt gehouden op 23, 24 en 25 april 2013 in de Evenementenhal in Gorinchem, zijn in volle gang. "Juist nu, in tijden van recessie, is het belangrijk creatief te zijn en nieuwe contacten te leggen", aldus organisator Henk Fennema.

Vorig jaar werden er zo'n zeventuizend bezoekers geteld op de beurs en waren er 255 bedrijven vertegenwoordigd. "Nieuw is ons Duurzaamheidsplein. Dit is een idee van Suntrap, een standhouder van vorig jaar, waar diverse bedrijven aan deel kunnen nemen die zich bezig houden met MVO. Hierbij kun je denken aan aanbieders van bijvoorbeeld zonnepanelen, led of elektrische auto's." Dit jaar is de beurs voor het eerst van 15.00 tot 22.00 uur geopend. "We openen de beurs een uur later dan voorgaande edities. Dit is het gevolg van een evaluatie onder de standhouders. Op die manier is de beurs voor iedereen makkelijker in te plannen." Volgens Fennema hoeft een stand op de Fenexpo helemaal niet veel geld te kosten. "Er zijn al stands vanaf zes vierkante meter en die kosten €870,- voor drie dagen. Hierbij maak je dan gebruik van ons hele full-service pakket. Daar komt dus echt niets meer bij."

Naamsbekendheid is belangrijk

De beurs heeft een hoog netwerkgehalte. Volgens Fennema is netwerken noodzakelijk, juist nu de economie in het slop zit. "Je moet de Fenexpo als één van je marketinginstrumenten zien. Je zorgt voor meer naamsbekendheid door op onze beurs je gezicht te tonen. Het succes bepaal je natuurlijk helemaal zelf. Natuurlijk zijn social media interessant om te netwerken, maar dit kun je niet vergelijken met elkaar face to face ontmoeten. Alles heeft vandaag de dag met de gunfactor te maken. De crisis is ontstaan omdat iedereen bang is geworden door de negatieve berichten. Onzekerheid overheerst. Iemand moet het wiel toch weer in beweging kunnen krijgen? Begin bij je eigen bedrijf. Kom in beweging en vertel de mensen waar je goed in bent!" ■

**Meer informatie: www.fenexpo.nl
T. 0183 – 820 230**

Testimonials

Plameco - Sliedrecht/Breda

"Mijn ervaring op de Fenexpo is dat het juiste publiek elkaar treft in een ongedwongen sfeer aangevuld met het mooie full service concept. De mogelijkheid om bestaande relaties te begroeten, nieuwe contacten te leggen en de prettige no-nonsense omgeving maakt dat wij in 2013 voor de 6e keer deelnemen."

DB WorkWear – Strijen

"Voor DB WorkWear is de Fenexpo uitermate gezellig en bovenal zeer succesvol geweest. De doelstelling om ons bedrijf ook in deze regio nog meer op de kaart te zetten, is meer dan behaald. Kortom: een groot SUCCES!!"

Hademax – Barendrecht

"Voor ons bedrijf was de Fenexpo een groot succes. Naast leuke en goede contacten met potentiële samenwerkingspartners, hebben wij ook veel goede contacten met potentiële klanten kunnen leggen. De eerste opdrachten zijn zelfs al binnen!"

Uitzendspecialist – Gorinchem

"De Fenexpo 2012 was weer een meer dan geslaagde editie. Gedurende de beurs hebben we veel contact gehad met onze relaties en bleek het wederom een uitstekende gelegenheid om nieuwe contacten te leggen. TOP!!"



Hoe uitgebalanceerd is uw toekomst?

Ondememen vergt vandaag de dag al je aandacht. De kunst is daarbij om doelen te beneemen en in het vizier te houden. In beweging te blijven en economische wegverspanningen te ontzeilen.

Natuurlijk zijn er drempels, maar die wil je soepel en zonder veel inisbaar nemen. Je wilt je niet van de kortste weg naar de ondernemingsdoelstellingen af laten brengen.

De filosofie van FSV is erop gericht elke ondernemer daarbij maximaal te ondersteunen, op nationaal en internationaal gebied, als het om financiële,

fiscale en juridische aspecten gaat. Maar ook om een uitgebalanceerd loongebouw, een uitstekende loonadministratie, gecombineerd met hoogwaardige R&D support. Voor lastige trajecten als estate planning en bedrijfsverdracht beschikken wij over specialisten.

Goed beschouwd sturen wij erop aan u alle ruimte te bieden voor succesvol ondernemen, waarbij u op maat van onze expertise gebruik maakt.

Zo leidt het FSV-wiel naar ongewachte vergezichten en meerdere pitstops met economisch resultaat als winst.



uitgebalanceerdondernemen.nl

Niet vergeten
antwoordbaar
op te sturen!
Hilbert van der Meulen

Mit als opbrengstmateriaal is medelidzaam voor
politiek en deze laatste fase van de
Tweede Kamer en 2 kamer voor de
van deze politieke partij.

Verlicht het leven van onze dierbaren in hun laatste levensfase.



Help mee met de
inrichting van waalkamers.
Doneer een lampje in de zeepaarden.

www.vriendenvanzrt.nl

