

RIVIERENLAND

JAARGANG 31 | NUMMER 3 | JULI 2018

BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE REGIO RIVIERENLAND



HET WOOD HOUT EN TIMMERWERKEN
**HOU(D)T VAN
DUURZAME ALLURE**

**LOS JOUW CIRCULAIRE VRAAGSTUK OP
MET HULP VAN EXPERTS**

*DE ECONOMISCHE WAARDE VAN
MAATSCHAPPELIJKE IMPACT*



**BRANDWIJK EN PROMO
HEBBEN WEER EEN BERG INSPIRATIE!**

WE WILLEN NATUURLIJK
NIET OPSCHEPPEN...



MAAR VOLGENS
ONS HEBBEN
WE DIT JAAR...



WEER EEN
ABSOLUTE...



...TOPCOLLECTIE
PROMOTIEARTIKELEN EN
KERSTPAKKETTEN!

KOM OP DICK,
JE BENT BIJNA
AAN DE TOP!

MAAR MISSCHIEN IS HET
TOCH BETER ALS U DAT
ZELF KOMT BEKIJKEN!!

BEL OF MAIL
VOOR EEN
AFSPRAAK
IN ONZE
SHOWROOM...

VANAF NU STAAN
WE WEER 100%
VOOR U KLAAR!

0418 56 16 99

VOORWOORD



VAKANTIE!

De zomer is in volle gang. Tijd om nieuwe energie op te doen en plannen voor de tweede helft van het jaar te maken. Rivierenland Business biedt voldoende leesvoer om de vakantie mee door te komen. Mocht u zich bijvoorbeeld verder in de AVG willen verdiepen, vergeet dan niet om het artikel van Bierman Advocaten te lezen. Ik kan me namelijk voorstellen dat veel ondernemers door de bomen het bos niet meer zien door alle nieuwe verplichtingen die op hen afkomen. Naast het bijhouden van gegevens moet je als ondernemer bijvoorbeeld ook denken aan een privacy statement, een protocol datalekken, een beveiligingsplan, een register van verwerkingen en verwerkers-overeenkomsten. Dit is nogal wat. Gelukkig geeft Bierman Advocaten de nodige tips in hun artikel.

Voor wie tijdens de vakantie het liefst even niet aan werk wil denken, staan er ook voldoende artikelen in deze uitgave. Zo nam Rivierenland Business laatst plaats achter het roer van een heuse blokhutboot. Deze boten varen in de Biesbosch, maar ook in onze eigen regio, namelijk in Heerwaarden en langs de Linge. Dankzij deze boot leerden we de regio Rivierenland van een hele andere kant kennen. Verder vindt u in deze editie nog een paar fijne restauranttips. Onze regio heeft zoveel te bieden, dat u eigenlijk helemaal niet ver weg hoeft te gaan om vakantie te vieren!

Fijne vakantie!

Jessica Scheffer
Hoofdredacteur Rivierenland Business



Dit zakenmagazine maakt onderdeel uit van

Rivierenland Business;

een on/offline platform voor ondernemers uit de regio Rivierenland.
www.rivierenlandbusiness.nl

JAARGANG 31
Juli 2018, editie 3

REDACTIEADRES
Postbus 6684
6503 GD Nijmegen
jessica@vanmunstermedia.nl

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Jessica Scheffer

REDACTIE BIJDAGEN
Aart van der Haagen, Sofie Fest,
Hans Hajee, Baart Koster

VORMGEVING / OPMAAK
Julian Kersten

FOTOGRAFIE
Joost Franken, Marcel Krijgsman,

DRUK
Balmedia

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
Van Munster Media B.V.
Marie-Louise van Heeckeren
t: 024-3503240

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.

Aboneevoordelen: 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.

© 2018 Overname van artikelen is slechts mogelijk na verkregen schriftelijke toestemming van de uitgever.

- 6** Het Woud Hout en Timmerwerken: Hou(d)t van duurzame allure
- 8** Vernieuwde Rijnbrug verbetert vestigingsklimaat regio
- 10** Bierman Advocaten: Een ABC over de AVG
- 13** Column Lagarde
- 14** Aspect ICT: 'Voor een luisterend oor, goed advies en adequate uitvoering'
- 16** Gerritse Hendriks: Ford Focus tot achter de komma vernieuwd
- 17** Netwerken bij Businessclub de Betuwe

MVO

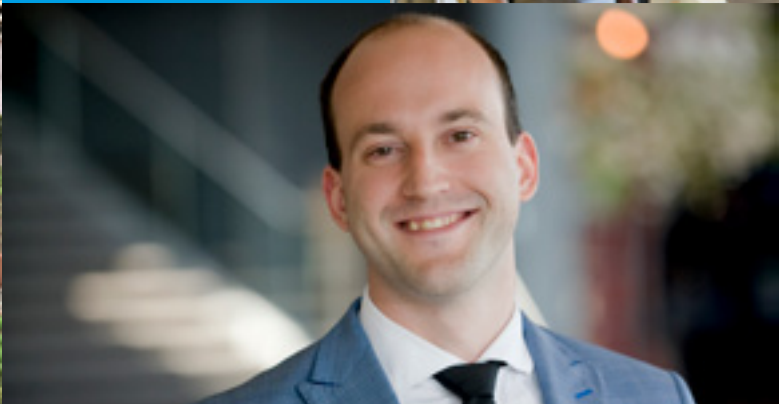
- 18** Los jouw circulaire vraagstuk op met hulp van experts
- 20** De economische waarde van maatschappelijke impact
- 22** Donkergroen: Anders durven denken en doen voor een circulaire daktuin
- 24** Gemeente Buren zet werkzoekenden in de spotlights
- 26** Werkzaak Rivierenland: Danny hoeft geen dag meer te werken

- 28** Familiebedrijven geen marketingmachines
- 31** Column bvd advocaten
- 32** Lagarde Groep schetst beveiliging als integraal geheel
- 34** Blokhutboot: Ultieme vrijheid op het water
- 36** Old Skool: Klein maar fijn
- 38** Brasserie Streek: Culinaire ontmoetingsplek voor jong en oud
- 41** Businessflitsen
- 42** Overname- en fusiemarkt is booming
- 44** Diamantmijn maakt bedrijfsadvisering toegankelijker
- 46** Ford-dealer Gerritse Hendriks nu Vignale Store



6

'Houtskeletbouw woningen hebben een hoge isolatiewaarde'



10

Naast het bijhouden van gegevens komt er nog meer op ondernemers af

22

'Circulair ontwerpen en engineeren vraagt om een andere manier van denken'



28

Innovatief vermogen is zeker niet de enige krachtige eigenschap van familiebedrijven.



5



34

Eenmaal het vaste land in zicht, zouden we het liefst weer omkeren



38

Hier vind je geen pannenkoeken, maar verse producten uit de polder



42

Timing is alles



Het team van Het Woud Hout en Timmerwerken levert klanten constant maatwerk in hout.

6

HET WOOD HOUT EN TIMMERWERKEN

HOU(D)T VAN DUURZAME ALLURE

Rivierenland Business sprak met Albert Verwoert over het duurzame vakwerk dat hij en zijn team aan klanten levert. En over de relatie met Alfa accountants en adviseurs dat als een meedenkende partner financieel begeleidt en adviseert.

TEKST: BAART KOSTER
FOTOGRAFIE: MARCEL KRIJGSMAN

Al bijna honderd jaar wordt het binnendijkse land van de familie Verwoert in Opheusden voor agrarische doeleinden gebruikt. Het ligt in een inspirerende omgeving vol bloeiende fruitbomen, opschietend kruid en kleurige bloemen. Er heerst een landelijke sfeer en heel passend is de werkplaats van het bedrijf van Albert en zijn broer Rick op de boerderij 'Het Woud' gevestigd is. Dat houtbewerking de core business is, mag verrassend lijken, toch is er wat dat betreft sprake van een traditie. "Houtwerkzaamheden vonden hier altijd al plaats, alleen niet op de schaal waarop we dat nu doen", zegt Albert met

een glimlach. Het is een understatement, want naast algemene bouwprojecten met hout, is ook houtskeletbouw een specialisme. Kernachtig samengevat levert het bedrijf klanten constant maatwerk in hout.

FSC-C129210: DE CODE VOOR VERANTWOORD HOUT

De eigen werkplaats heeft als logistiek voordeel dat Het Woud de producten kant en klaar voor assemblage kunnen aanleveren. De bouwplaats is dan ook meestal de plek waar prefab producten uit de werkplaats direct worden samengevoegd met de andere

onderdelen van een bouwproject. Naast prefab houtskeletbouw werkt Het Woud woningen en bedrijfspanden zowel binnen- als buiten af. Het gaat om hout- en timmerwerk in de breedste zin van het woord. Hoe het project zijn vorm krijgt, wordt in samenspraak met de klant besproken. "Onlangs plaatsten we op een school in Leiden alle eikenhouten trappen. Maar we maken bijvoorbeeld ook tiny houses, variërend twintig tot tachtig vierkante meter woonoppervlakte. Aanvragen daarvoor krijgen we via de architecten met wie we samenwerken. Eenmaal prefab geassembleerd worden de tiny houses

geplaatst op het klaarliggende fundament op schroefpalen.”

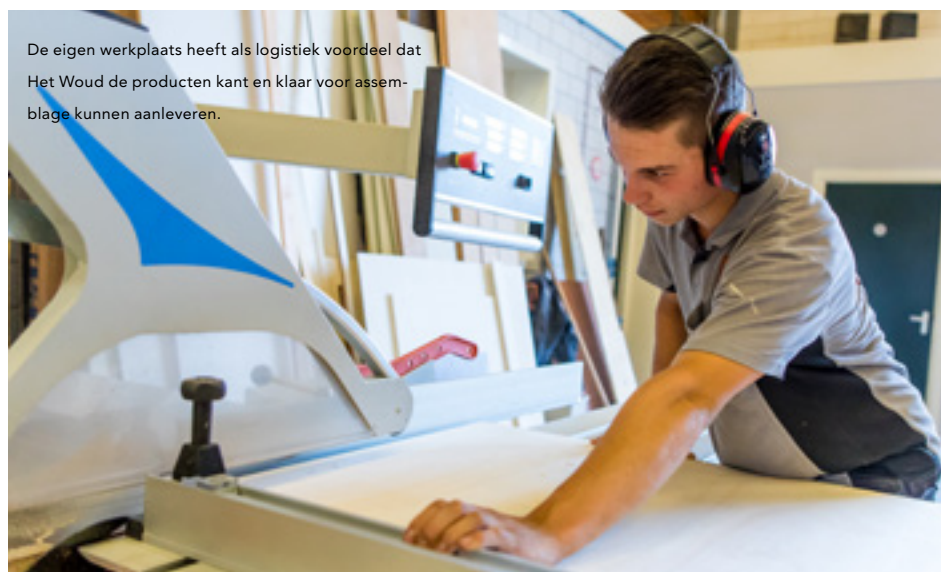
Houtskeletbouw is een traditionele bouwwijze die je in bosrijke gebieden als de Alpen en Scandinavië veel ziet. Die bouwvorm wint weer aan populariteit en brengt behalve sfeer ook duurzaamheid. “Houtskeletbouw woningen hebben een hoge isolatiewaarde en wij kunnen met allerlei bijzondere houtsoorten, zoals Fraké Noir of Red Cedar, de woning prachtig afwerken. We produceren ook hier in kant en klare elementen, van binnen helemaal afgewerkt met de elektra er al in.” Daar komt bij dat Het Woud uitsluitend met duurzaam hout werkt. “We zijn FSC-C129210-gecertificeerd en gebruiken hout dat uit duurzaam beheerde bossen komt.” Duurzaamheid komt ook in bijzondere projecten terug. Zo profiteren ook vleermuizen nu van hout, als materiaal dat hen warmte en grip biedt. “We hebben onlangs een vleermuizentoren gebouwd. Daar kunnen de dieren nestelen, rusten en overwinteren. Ik heb een halve dag een lezing bijgewoond over vleermuizen zodat we bij de bouw rekening konden houden met ventilatie en de afstanden van de vleermuiskasten. De toren is helemaal van hout opgetrokken met een stenen gevel daaromheen.”

ENERGIENEUTRAAL KANTOOR

Dat hart voor duurzaamheid deelt Het Woud Hout en Timmerwerken met Alfa, dat bijvoorbeeld een energieneutraal kantoor in Leeuwarden laat verrijzen, vorig jaar zonnepanelen op vijf van haar kantoren liet leggen en voor steeds meer medewerkers elektrische voertuigen leest. Daarnaast is er de drive om te groeien en te ontwikkelen die beide partijen duidelijk verbindt. “Daardoor is de service die Alfa ons biedt met onze groei

meegegroeid. Het Alfa Management Paneel heeft administratieve ontwikkelingen voor mij heel inzichtelijk gemaakt en ik waardeer de gesprekken die wij elk kwartaal met Johan voeren. Het is heel fijn om een financieel meedenkende partner naast me te hebben. Zo kunnen wij zonder administratieve en bedrijfsmatige zorgen onze energie in service en in groei stoppen.”

www.alfa.nl



De eigen werkplaats heeft als logistiek voordeel dat Het Woud de producten kant en klaar voor assemblage kunnen aanleveren.

ALLE AANDACHT VOOR ONTWIKKELING EN GROEI

De belangrijkste drijfveren voor Johan van Blijderveen, klantbeheerder en teamleider bij Alfa accountants en adviseurs op kantoor Dodewaard, zijn ontwikkeling en groei. Om die reden werkt hij zelf al tien jaar met heel veel plezier bij Alfa. “Er is hier echt aandacht voor de persoonlijke ontwikkeling van de medewerkers.” En om precies die redenen werkt hij graag samen met Het Woud Hout en Timmerwerken. “De broers Albert en Rick werken met veel passie aan hun bedrijf en aan de groei en ontwikkeling daarvan. Waarbij ze geen uitdaging uit de weg gaan. Bovendien streven ze naar topkwaliteit in hun service, voor minder doen ze het niet. Dat spreekt mij aan.”

‘A family affair’

De ondernemende familie Verwoert is nu al twee generaties klant bij Alfa. Die zakelijke band ging letterlijk van vader op zoons. “Ik was daarom al betrokken bij de prille start van Alberts onderneming. Aanvankelijk werkte Albert in loondienst en daarnaast parttime voor

zichzelf. Daarin was hij zó succesvol dat hij van de ene op de andere dag zijn baan op kon zeggen om zelfstandig te gaan. In die eerste fase als zzp'er hielpen wij hem om de administratieve basis voor zijn onderneming op te zetten. Maar met de groei die volgde, kreeg Albert met steeds complexere zaken te maken, zoals personeel en een uitbreidende administratie. Inmiddels bestaat het bedrijf dat hij in vof-verband met zijn broer Rick voert, uit een team van zes werknemers.”

Continu in control

De afgelopen jaren is de service daarom nog verder uitgebreid en profiteren Albert en Rick van het continue inzicht in de bedrijfscijfers dat Alfa Management Paneel (AMP) hen verschaft. “Daarop kunnen ze inloggen om hun actuele cijfers te zien. Eens per kwartaal gaan we rond de tafel om over de bedrijfsvoortgang te praten en te kijken waar we kunnen stu-

ren om de bedrijfsresultaten verder te verbeteren.” De relatie is door de jaren heen organisch veranderd en dat werd steeds gedreven door de ondernemersbehoeften van Albert en Rick. “Zo voeren we ook scans uit om de sterke punten en verbeterpunten van de klant, een team of bedrijf aan het licht te brengen, om vervolgens gericht te adviseren hoe daar optimaal mee om te gaan. Daar hebben de broers ook gebruik van gemaakt. Zij willen het duidelijk op alle zakelijke fronten voor elkaar hebben. Ook dat schept een band, want het matcht perfect met de Alfa-filosofie.”



VERNIEUWDE RIJNBRUG VERBETERT VESTIGINGSKLIMAAT REGIO

Iedereen is het erover eens: er moet nodig iets gebeuren met de Rijnbrug tussen Rhenen en Kesteren. Maar oplossingen zijn er nog altijd niet. De brug is onderhevig aan grondig onderzoek en mislukte aanbestedingen in plaats van vergaande vernieuwingen. Een slepend dossier, waarover het laatste woord nog niet is gevallen.

Het verkeer ondervindt veel hinder van de files op de Rijnbrug, dé verbinding tussen Gelderland en Utrecht, tussen FoodValley en Fruitdelta, en opstap naar de A15. Reis- en filetijden van ruim een uur tussen Rhenen en Veenendaal (13 kilometer) zijn niet acceptabel meer te noemen. De leefbaarheid in de regio staat op deze manier onder grote druk. Dit raakt inwoners, passanten, toeristen en zeker ook het lokale en regionale bedrijfsleven. Een structurele oplossing is nodig. Een vernieuwde

Rijnbrug zal niet alleen bijdragen aan een betere bereikbaarheid van zowel VeluweVallei als Rivierenland, maar zal ook het vestigingsklimaat in de regio verbeteren. Daarom pleit VNO-NCW Midden voor een nieuwe brug met 2x2 rijstroken. VNO-NCW Midden heeft dit begin februari namens verschillende ondernemersorganisaties nogmaals bevestigd in een brief aan de provincie Utrecht. Inmiddels hebben Provinciale Staten van Utrecht de gedeputeerde opdracht gegeven om onderzoek te

doen naar de mogelijkheden van verbreding van de Rijnbrug en de financiële haalbaarheid. Er is 31 miljoen euro beschikbaar, maar een bredere brug kan tot 40 miljoen euro extra kosten. De verwachting is dat in het najaar van 2018 een voorstel volgt. VNO-NCW Midden blijft – samen met lokale bedrijvenkringen en andere partners - actief lobbyen om de belangen van het bedrijfsleven zo goed mogelijk naar voren te brengen.



<https://beeldbank.rws.nl>, Rijkswaterstaat / Bart van Eyck



André Toonen van Cunera Vloerbedekking BV.

SCHADE DOOR LASTIGE BEREIKBAARHEID

Het internationaal opererende Cunera Vloerbedekking BV ervaart veel overlast door de drukte op de provinciale wegen op en rondom de Rijnbrug. Dagelijks rijden vrachtwagens aan het einde van de dag naar het moderne pand aan de Rijn, net buiten Rhenen, om nieuwe tapijten te laden. André Toonen, dga Cunera: "Door het drukke verkeer ervaart het vrachtverkeer veel hinder. Vaak betekent het dat ons personeel langer moet blijven, ofwel dat we zelfs na 19.00 uur terugkomen om vrachtwagens te laden." Dat kost Cunera extra geld. "Als ik alleen al het dagelijkse laden en lossen reken en van de vijf werkdagen per week er vier dagen te laat wordt geladen (=na werktijd) kom je al gauw op een rekensom van ca. € 10.000 euro per jaar. De schade van klanten die ons na 16.00 uur niet of moeilijk meer kunnen bereiken reken ik dan niet mee, maar dat komt ook voor. Onlangs werd ik nog gebeld door een klant die vanaf de A12 naar ons toe wilde, en vroeg wat er toch aan de hand was. Uiteindelijk is hij niet meer gekomen

vanwege een vervolgafpraak. Een oplossing? Ik heb er niet voor gestudeerd, maar er zijn momenteel twee verkeersstromen die aan deze kant van de brug de overlast veroorzaken, verkeer vanuit A12/Veenendaal en vanuit de westkant Rhenen, waardoor het centrum ook moeilijk of niet meer bereikbaar is. Dat is een flinke schadepost voor de winkeliers daar. Een oplossing ligt volgens mij in een vierbaans Rijnbrug, zodat het verkeer vanuit Veenendaal zo vloeiend als mogelijk is kan doorrijden en het verkeer vanuit het westen (centrum Rhenen) ook vloeiend de Rijnbrug op kan, beide met een eigen strook. Het aanbod is nu te groot voor alle verkeer over één rijstrook. Dat veroorzaakt vooral de ellende. Een rotonde waarover wordt gesproken helpt mijns inziens dus niet. Het verkeer wordt dan alsnog op één rijstrook geperst. Een alternatief zie ik niet, ook niet in een turbo-rotonde waar men het de laatste tijd over heeft. Ik heb daar weinig vertrouwen in, eenvoudigweg omdat ook dan al het verkeer over 1 rijstrook de brug over moet."

'HET IS GOED DAT ER EENSGEZINDHEID IS'

Voor Eric Damme, voorzitter Ondernemers Kesteren en lid van de Klankbordgroep Rijnbrug, is het duidelijk. De situatie op en nabij de Rijnbrug vraagt om een toekomstbestendige, duurzame oplossing: de Rijnbrug verbreden naar 2 x 2 rijbanen en de verbreding doortrekken naar afslag Lienden, zoals specialisten adviseerden na onderzoek. Damme is blij dat alle betrokkenen, van gemeenten tot branches en lokale ondernemersverenigingen, dezelfde oplossing voorstaan. "Het is goed dat er eensgezindheid is", zegt hij. "Alle partijen staan met de neus dezelfde kant op, we trekken samen op." Het enige alternatief dat op tafel ligt is een voor-

stel van een éénmanswerkgroep voor een rotonde bij Rhenen. "Er is geen ruimte voor en het lost niets op, het blijft een éénbaansweg. Bovendien: in 2015 was er al goedkeuring voor een tidal flow op de brug, een extra wisselstrook waarvan je de rijrichting aanpast aan de drukte. Bij nader inzien bleek de brug veel meer onderhoud nodig te hebben, de pijlers zijn te oud, de kosten te hoog. We dringen nu gezamenlijk aan op verbreding van de weg, want als er dan toch meer moet gebeuren aan de brug, pak het dan gelijk goed aan en zorg, met minder kosten op lange termijn, voor een nog betere doorstroming." Hoewel de verkeershinder al veel te lang voortduurt, pleit Damme niet voor 'tussentijds sleutelen' aan de brug. Het is vooral het lokale verkeer dat hinder ondervindt van de opstoppingen. Uit onderzoek blijkt dat er slechts 6 tot 7% transitverkeer is. "Laten we niet op oude fundamenten doorgaan, maar het voor de toekomst goed regelen voor inwoners en bedrijven in de regio."



Eric Damme, voorzitter Ondernemers Kesteren en lid van Klankbordgroep Rijnbrug

Agenda VNO-NCW Rivierenland

DONDERDAG 13 SEPTEMBER 2018

Bedrijfsbezoek bij Van Aalsburg met New Season Kick Off
Thema: presentatie activiteiten 2018-2019 en Duurzaam ondernemen
Tijd: 16:30 uur
Locatie: Van Aalsburg BV, Paalgraaf 11, 4174 LC Hellouw

DONDERDAG 1 NOVEMBER 2018

Thema-event: Bedrijfsoverdracht van alle kanten bekeken!
Of het nu gaat om uw pensioen, waardebeoordeling of de emotionele aspecten bij het overdragen van uw bedrijf, er komt heel veel bij kijken. Deskundigen zullen tijdens het event dit thema vanuit hun eigen professie belichten en u voorzien van waardevolle informatie.

DINSDAG 6 NOVEMBER 2018

Verkiezing Ondernemer van het jaar Maas & Waal 2018

DINSDAG 27 NOVEMBER 2018

Bedrijfsbezoek bij Centraal Boekhuis
Thema: Arbeidsmarkt: Hoe werken we in 2030?
Locatie: Centraal Boekhuis, Erasmusweg 10, Culemborg
Tijd: 16:30 uur

Meer informatie

Eugenie Savrij Droste, regiomanager
VNO-NCW Rivierenland
savrijdroste@vno-ncwmidden.nl

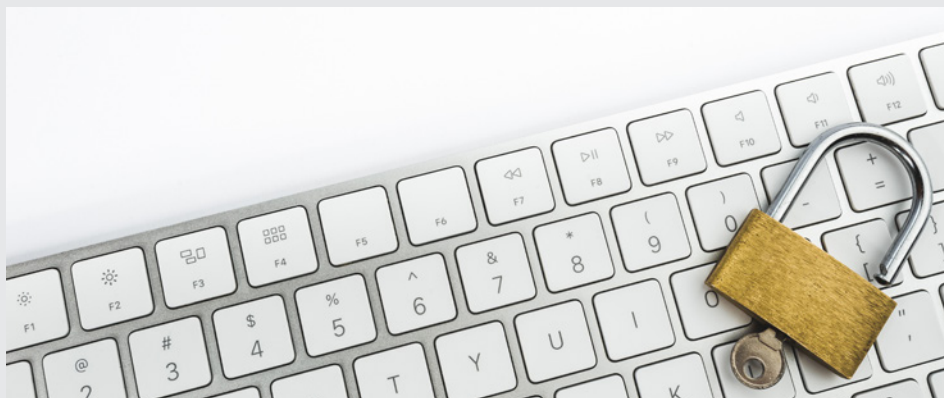
"Mijn advies is om allereerst te beginnen met bewustwording",
aldus mr. Niels van den Bogaard.

10

EEN ABC OVER DE AVG

Een bestelling plaatsen bij een webshop, het aanmelden voor een nieuwsbrief of simpelweg je social media account. Het zijn allemaal voorbeelden waarbij je je persoonsgegevens verstrekt. Je vertrouwt erop dat deze gegevens op een goede manier worden verwerkt door de onderneming waar je ze achterlaat, maar is dit wel altijd het geval?

TEKST: MR. NIELS VAN DEN BOGAARD EN CYNTHIA GNIDTKE-HOEBINK – BIERMAN ADVOCATEN – WWW.BIERMAN.NL



In het kort: nee, jammer genoeg niet. Daarom is de AVG (Algemene Verordening Gegevensbescherming) in het leven geroepen. De AVG heeft als doel jouw persoonsgegevens te beschermen binnen heel Europa.

ONMOGELIJKE OPGAVE VOOR ONDERNEMERS?

De verordening telt 88 pagina's en bestaat uit 99 artikelen waarbij het grootste gedeelte gaat over de ondernemer die persoonsgegevens verwerkt. Dat is natuurlijk nogal wat. Toch liet Jacob Kohnstamm (oud-voorzitter van het College Bescherming Persoonsgegevens (CPB) en inmiddels Autoriteit Persoonsgegevens) in een interview weten: "Het is helemaal niet complex. Het is juist eenvoudig: 1. Verzamel niets wat niet noodzakelijk is. 2. Beveilig de gegevens goed. 3. Ga er zorgvuldig mee om en 4. Geef burgers er inzage in. Dat is wat er staat." Wat Jacob Kohnstamm hier zegt, is eigenlijk de AVG in een notendop.

Ondanks deze korte samenvatting, komt er een hoop op ondernemers af. Er zijn meer verplichtingen, er is meer verantwoordelijkheid en de ondernemer heeft meer werk te verrichten. Zo moet hij bijhouden welke persoonsgegevens hij verzamelt en waarom. Niet nodige gegevens mogen niet meer worden verzameld. Een voorbeeld: voor een webshop is het niet relevant jouw bloedgroep te weten, maar om jouw pakket te kunnen bezorgen zijn wel jouw adresgegevens nodig. In zo'n geval mag een webshop dus om je adresgegevens vragen en is dat ook toegestaan.

WILDGROEI AAN NIEUWSBRIEVEN

Een ander voorbeeld is de wildgroei aan nieuwsbrieven. Bijna iedereen ontving vlak vóór of op 25 mei 2018 (datum waarop de AVG in werking trad) een nieuwsbrief met daarin het bericht of je op de hoogte wilde blijven. Waarom? Omdat je voorheen misschien wel nieuwsbrieven ontving zonder

daar nadrukkelijk toestemming voor te hebben gegeven. Met de komst van de AVG is dit gelukkig voorbij. Ondernemers moeten kunnen aantonen dat hier toestemming voor is gegeven, anders is het versturen van nieuwsbrieven niet toegestaan.

Naast het bijhouden van gegevens komt er nog meer op ondernemers af. Denk bijvoorbeeld aan een privacy statement, een protocol datalekken, een beveiligingsplan, een register van verwerkingen en verwerkersovereenkomsten. Door al die verplichtingen zien ondernemers door de bomen het bos niet meer en lijkt de AVG een onmogelijke verordening om aan te voldoen. Er wordt zelfs gezegd dat geen enkele organisatie voor de volle 100% kan voldoen aan de regelgeving van de AVG. Misschien is dat een enigszins geruststellende gedachte... Bekijk je het door de bril van de consument, dan is de AVG natuurlijk veel beter te begrijpen. Als consument wil je erop kunnen vertrouwen dat je gegevens goed worden bewaard, ze beveiligd zijn, je niet meer informatie verstrekt dan nodig en dat je persoonsgegevens niet zomaar op straat komen te liggen. Die gedachte is dan ook uitgangspunt geweest voor het Europees Parlement en de Raad van de Europese Unie om de AVG in het leven te roepen. Maar voor de ondernemers is die gedachte een doekje voor het bloeden. Hoewel, als zij zich verplaatsen in de rol van de consument (dat is iedere ondernemer natuurlijk ook!), kan ook de ondernemer niet ontkennen dat de AVG een welkom middel is.

NALEVING EN CONSEQUENTIES

De Autoriteit Persoonsgegevens ziet er in Nederland op toe dat de AVG wordt nageleefd en heeft daarvoor diverse bevoegdheden. Naast het 'op de vingers tikken' kan zij ondernemers ook boetes opleggen die kunnen oplopen tot 20 miljoen euro of 4% van de wereldwijde jaaromzet!

WAAR MOET EEN ONDERNEMER BEGINNEN?

Zoals al eerder gezegd, is het niet gek als een ondernemer door de bomen het bos niet meer ziet. Mijn advies is om allereerst te beginnen met bewustwording. Bewustwording over de stromen van persoonsgegevens binnen de organisatie. Inventariseer waar en op welke wijze dat soort gegevens worden verzameld, uitgewisseld en wat ermee gaat gebeuren. Afhankelijk daarvan moet bekeken worden of dat op een goede manier gebeurt. Worden er persoonsgegevens gevraagd die niet nodig zijn? Worden er persoonsgegevens aan derden verstrekt zonder goede grondslag? Worden de persoonsgegevens wel goed beveiligd? Wanneer je dit inzichtelijk hebt, kan je dit makkelijker vastleggen. Vergeet niet dat dit voor zowel intern als extern geldt. Voor intern moet je denken aan een geheimhoudingsovereenkomst met je personeel/ingeschakelde zzp'er, of een verwerkingsregister. In zo'n register houd je o.a. bij wat je van je klanten aan persoonsgegevens verzamelt en waarom. Bij extern kan je bijvoorbeeld denken aan de administrateur aan wie je de salarisadministratie uitbesteedt. Besteed je iets uit en is er sprake van een uitwisseling van persoonsgegevens, dan is het wel zo verstandig een verwerkersovereenkomst aan te gaan. Daarin zet je de afspraken met de andere partij op papier (in dit geval de administrateur) zodat ook hij zorgvuldig omgaat met de gegevens van jouw personeel. Het idee van de AVG is: een hele keten van partijen te hebben, waarmee wordt afgesproken dat persoonsgegevens juist worden verwerkt. Het is veel werk, maar niet onmogelijk.

Kortom: een hoop extra werk voor ondernemers, maar een veiligere digitale wereld voor de consument. Is de AVG een onmogelijke opgave? U mag het zeggen.



Bierman Advocaten
Laan van Westroijen 4
4003 AZ TIEL
T: 0344 – 677 188
E: bogaard@bierman.nl

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 jaarstukken. 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 jeroen@jbaccountants.nl of telefonisch onder het nummer 0345 535786.



JB Accountants en Adviseurs

Herman Kuykstraat 56c | 4191 AL Geldermalsen | +31 (0)345 - 53 57 86
info@jbaccountants.nl | www.jbaccountants.nl

Ford

NEW FOCUS

BINNENKORT IN
ONZE SHOWROOMS!



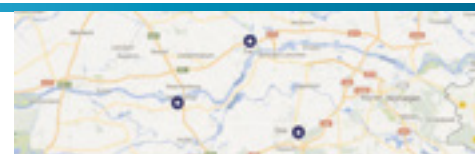
MET €1.000,- UPGRADE BONUS VANAF € 22.765,- RIJKLAAR.
PRIVATE LEASE VANAF € 333,- P.MND.



Vanaf prijs incl. BTW/BPM, kosten rijklaar maken, verwijderingsbijdrage, leges. Private Lease op basis van 60 maanden /10.000km p/j. Afgebeelde modellen kunnen afwijken van standaard specificaties. Kijk voor het gemiddeld brandstofverbruik en CO2-uitstoot op www.ford.nl

Gerritse Hendriks
www.forddealer.nl

Tiel: Edisonstraat 1
Oss: Gotenweg 3
Zaltbommel: Vergtweg 60





HEEFT U GRIP OP SECURITY? OF VISIE OP TOTAALBEVEILIGING?

Security, beveiliging, iedere organisatie heeft er mee te maken. We denken hierbij snel aan goed hang- en sluitwerken een alarminstallatie. Maar security gaat verder. Niet alleen de fysieke beveiliging, maar ook de digitale beveiliging, of ICT-security, verdient aandacht. Hoe ga je om met cyberaanvallen? Hoe zorg je voor een veilig netwerk? Wie heeft toegang tot welke ruimte in het pand? Welke maatregelen zijn er getroffen voor branddetectie en -alarmering? In deze column meerover grip op security.

ING BERT NOTEBOOM MCM, ALGEMEEN DIRECTEUR VAN LAGARDE GROEP

EEN VEILIGE WERKOMGEVING

Veel bedrijven zien fysieke beveiliging als een noodzakelijk kwaad. Als een optelsom van wettelijke voorschriften die alleen maar kosten opleveren. Terwijl deze investeringen niet direct bijdragen aan de omzet. Aan de andere kant wil je natuurlijk wél zorgen voor een veilige werkomgeving voor medewerkers en bezoekers. Ga daarom eens het volgende na. Hoe is de inbraak- en branddetectie geregeld? Is er terreinbeveiliging en welke personen hebben toegang? Door dit professioneel in te richten is de kans op schade of inbraak minimaal. En niet onbelangrijk: medewerkers voelen zich veilig. Kies je bijvoorbeeld voor toegangscontrole met tags. Dan weet je vrijwel zeker dat alleen de juiste personen toegang hebben. Inbraak- en alarminstallaties kunnen meer dan veel lawaai maken. Denk bijvoorbeeld aan automatisch meldingen doorsturen naar je smartphone én naar de meldkamer. Ook camerabewaking is het overwegen waard.

Door de hedendaagse techniek heb je op ieder gewenst moment controle op pand en terrein. Bij inbraak of vandalisme beschik je over beelden hiervan en een mooie bijkomstigheid: het schrikt 'foute' vrienden af.

WAPEN JE TEGEN DIGITALE GEVAREN

Met fysieke beveiliging wapen je de organisatie tegen zichtbare gevaren. Maar hoe goed is het bedrijf beschermt tegen de onzichtbare (digitale) gevaren? DDoS-aanvallen en internetfraude. Inbraak op wifi- en camerasystemen. De veiligheid van ICT is helaas vaak onderwerp in het nieuws. En daarom krijgt ICT-security steeds vaker aandacht. De Europese Unie doet er een schepje bovenop met de nieuwe GDPR-regeling. Dit vraagt nog meer van de ICT-security, bijvoorbeeld om datalekken te voorkomen. Neem je ICT-gebruik nog eens onder de loep.

Het begint bij inzicht: Wat is de huidige status van ICT en ICT-security binnen het

bedrijf? Voor iemand die niet thuis is in de databases, VPN's, Wifi en ICT-infrastructuur is dit nogal een uitdaging. Ik adviseer dan ook iedereen om een ICT-security quickscan uit te laten voeren. Hiermee wordt de ICT-security in kaart gebracht. Je hebt direct duidelijk wat de risico's zijn en op basis hiervan kunnen stappen gezet worden om de ICT-security naar een hoger niveau te tillen. Hiermee voorkom je datalekken, virussen in je netwerk en je houdt hackers buiten de digitale deur.

TOTAALBEVEILIGING

Fysieke en ICT-beveiliging zijn geen gescheiden eilandjes. Sterker nog, ze raken steeds meer met elkaar verweven. Ze wisselen data met elkaar uit en hebben invloed op elkaar. Benieuwd naar onze visie op totaalbeveiliging? Lees het artikel van mijn collega's Wim de Graaf en Arnold Versteeg in deze editie van Rivierenland Business.



14

'VOOR EEN LUISTEREND OOR, GOED ADVIES EN ADEQUATE UITVOERING'

Aspect | ICT en De Giessen Kantoor-efficiency bestaan in juli 35 jaar. Waar het bedrijf destijds als kantoorboekhandel startte en de levering van producten centraal stond, gaat het inmiddels veel meer om het zijn van een partner die mee kan denken in bedrijfsvoering. De mooie mijlpaal nodigt uit om verleden, heden en toekomst eens onder de loep te nemen.

De vierkoppige directie bestaat vandaag de dag uit Arie van 't Verlaat, Jan Klop, Kees van der Stelt en Jan Mudde. "De Giessen Kantoorboekhandel is in 1983 door Bert Pesselse opgericht. De zaak was gevestigd aan De Giessen in het centrum van Giessenburg, dus dat verklaart meteen de naam. Die zorgt af en toe voor verwarring, want we worden nog steeds weleens gebeld met de vraag of meneer De Giessen aanwezig is", lacht Mudde. Naast veel particuliere handel ontstonden er steeds meer zakelijke relaties. Om in hun behoefte te voorzien, werd in Hardinxveld-Giessendam een nieuwe vestiging geopend. Dat was in de tijd dat de computer en bijbehorende boekhoudpakketten in opkomst raakten; het begin van de digitalisering. Er ontstond een servicedesk, om relaties te helpen bij gebruik van alle nieuwe technieken en later ook als verlengstuk voor het beheer van de ICT-omgeving. Onder invloed van tijd en verdergaande technieken kwamen ook softwarevraagstukken steeds vaker aan de orde.

TWEE RICHTINGEN

Deze ontwikkelingen op het gebied van ICT zetten zich in snel tempo voort. Dit heeft in 2012 geleid tot een onderscheid in de handelsnamen: De Giessen Kantoorefficiency en Aspect | ICT. "Dit was nodig om duidelijk te blijven maken wat we doen, sinds ook ICT zo'n groot onderdeel uitmaakt van het bedrijfsleven én onze dienstverlening", zegt Mudde. Zo verzorgt De Giessen Kantoorefficiency alles van kantoorartikelen tot complete kantoorinrichtingen. Aspect | ICT helpt organisaties hun bedrijfsvoering te verbeteren en toekomstbestendig te maken. Natuurlijk via ICT-oplossingen, maar ook

door meedenken." Het doel is uiteindelijk dichtbij onze relatie staan en waarde toevoegen aan de bedrijfsvoering. Uiteraard kunnen we ook de praktische zorg voor alle ICT-zaken uit handen nemen", legt Mudde uit.

VERTROUWDE PARTNER

Zo is het jubilerende bedrijf vanuit een leveranciersrol gegroeid naar een meedenkende partner voor de meest uiteenlopende vraagstukken. Maar zeker nog niet uitgegroeid! Van der Stelt: "Onze partnerrol is door de jaren heen aanzienlijk groter geworden. Echt oog hebben voor elkaar, dat is kenmerkend voor onze organisatie. We willen onze relaties kennen en een verlengstuk zijn van hun organisatie. Dat is wel zo prettig, want een ICT- en kantooromgeving wordt doorgaans niet elk jaar 'even' aangepast. Daarom moet er samengewerkt worden op basis van kennis én onderling vertrouwen. Daarin investeren zit gelukkig in ons DNA."

ZONDER DE MENSEN...

Dit DNA wordt volgens de heren met name in leven gehouden door de ruim 100 collega's van Aspect | ICT en De Giessen. Vandaar dat er in dit jubileumjaar extra aandacht wordt besteed aan een leuk programma." We zijn blij met onze club mensen. Daarom vierden we begin juli ons jubileum met alle collega's en hun partners. In Haarlem hadden we gedurende twee dagen een gevarieerd programma uitgestippeld. Welverdiend, want zij zijn degenen die onze relaties steeds weer verder helpen", zegt Mudde.

VOLLE KRACHT VOORUIT

Na 35 jaar zijn alle ingrediënten voor een mooie toekomst volop aanwezig. De Giessen

Kantoorefficiency voorziet in kantoorartikelen door middel van de webshop. De nadruk ligt ook op kantoorinrichting en efficiënte werkplekken. Hier draait het om goed luisteren, creatief invullen en efficiënt uitvoeren." En het gaat verder", aldus Mudde."We kunnen zelfs met 3D-animatie, door middel van VR-techniek, alvast een blik geven in een kantoor dat nog niet bestaat. Door ook op dit gebied nieuwe technieken toe te passen, bieden we onszelf gelegenheid om intensiever bezig te zijn met het begeleiden van veranderingen of uitbreidingen op kantoor."

Op ICT-gebied zijn er ook volop mogelijkheden. "ICT is nu al jaren niet meer weg te denken", zegt van der Stelt. "Maar hoe maak je nu slim gebruik van ICT, zodat je bedrijfsvoering op een hoger niveau komt? Of hoe benut je de technische mogelijkheden die je al in huis hebt nog beter, zodat je op een ander vlak kosten kunt besparen? Dat zijn vragen waar we graag in meedenken. Hierbij is het van belang dat de drie pijlers Informatie, Communicatie, Technologie naadloos op elkaar aansluiten. Door de kennis en ervaring van onze medewerkers kunnen we juist op dat gebied veel waarde toevoegen. Aspect | ICT is niet voor niets van productleverancier naar ICT-partner gegroeid."



De Giessen
Hardinxveld-Giessendam
Handelsstraat 4, 3371 XC

T: (0184) 67 54 30
E: kantoor@giessen.nl
www.giessen.nl



Aspect ICT
Hardinxveld-Giessendam
Handelsstraat 4, 3371 XC

Werkendam
Hulsenstraat 3, 4251 LR

T: (0184) 67 54 00
E: info@aspect-ict.nl
www.aspect-ict.nl



V.l.n.r. Bert Pesselse, Arie van 't Verlaat, Jan Klop,
Kees van der Stelt, Jan Mudde

FORD FOCUS TOT ACHTER DE KOMMA VERNIEUWD TOONBEELD VAN AMBITIE

Bij de modelwisseling van de Focus neemt Ford geen halve maatregelen, zo blijkt wanneer we de informatie doorspitten die Ford-dealer Gerritse Hendriks beschikbaar heeft. Vol ambitie opent de auto de jacht op het C-segment, waar hij al jaren tot de verkooptoppers behoort.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN
FOTOGRAFIE: FORD

In juli begroet Gerritse Hendriks de vierde generatie Ford Focus, waarvan we reeds de startprijs kunnen communiceren: € 23.765, waarbij naast de vijfdeurs hatchback ook de Wagon (met tot 1650 liter laadvolume) direct aan het front verschijnt. Sommige Europese markten krijgen wederom een vierdeurs sedan, maar Nederland niet. De modellen laten zich direct als telgen van de Focus-familie identificeren, terwijl ze genoeg evolutie tonen ten opzichte van de generatie die afscheid neemt. Uitgangspunt voor de middenklasser vormt een splinternieuw platform, dat de algehele stijfheid met twintig procent opschroeft. Ford hangt er een flink herziene wielophanging aan, met voor de hatchback zelfs elektronisch geregelde schokdemping op de achteras. Op elk type kun je je favoriete rijmodus selecteren, maar sowieso belooft de fabrikant het weggedrag en het comfort naar een hoger plan te hebben getild. Bij dit alles profiteren de achterpassagiers van vijf centimeter meer beenruimte, wat fors is. Om de inzittenden heen bevindt zich een modern gestileerde, niet extreem opvallende koets, die in het geval van de hatchback een voorbeeldige cw-waarde van 0,273 bezit.



SPOOKRIJWAARSCHUWING

Motorisch noteren we een 1.0 EcoBoost met 100 of 125 pk, een 1.5 EcoBoost met 150 of 175 pk, een 1.5 EcoBlue met 95 of 120 pk en 2.0 EcoBlue met 150 pk. Bij alle aandrijfbronnen tussen de 120 en 150 pk kun je de zesversnellingsbak laten vervangen door een achttrapsautomaat. Inmiddels begint

Ford aardig de reputatie te genieten dat elke nieuwe modelgeneratie barst van de innovaties en dat is hier niet anders. We noemen een head-up display, spookrijwaarschuwing (later beschikbaar), adaptieve cruise control met snelheidslimietherkenning en rijstrookassistentie, volledig geautomatiseerd inparkeren, een programmeerbare sleutel met beperkende functies voor andere bestuurders, 4G wifi, een app om de auto op afstand te beheren, een uitwijkassistent bij botsgevaar en een remsysteem dat na een aanrijding het voertuig vasthoudt, om doorschieten te voorkomen. Ford onderscheidt bij de nieuwe Focus in eerste instantie vier uitrustingsniveaus, waaronder de sportief getinte ST Line Business. Na de zomer volgt uitbreiding met de extreem luxueuze Vignale en de robuuste Active, die een crossover-achtig tintje aan de auto geeft. Ergo, reden genoeg om op korte termijn even Gerritse Hendriks met een bezoekje te vereren.

www.forddealer.nl





NETWERKEN BIJ BUSINESSCLUB DE BETUWE

De combinatie sportief en zakelijk gaat uitstekend samen! Dat bewijst Businessclub de Betuwe, de businessclub van FC Lienden.

Na een prachtige zesde plaats in het eerste jaar Tweede Divisie, was het dit keer een turbulent seizoen. Tijdens de eerste seizoenshelft kon FC Lienden zich hoog in het linkerrijtje scharen, maar de teams waren weer aan elkaar gewaagd. Na de winterstop werden kostbare punten verspeeld en lag het puntenverschil zo dicht bij elkaar dat zelfs werd gevreesd voor nacompetitie. De spanning duurde tot de laatste speeldag, toen FC Lienden zich veilig wist te spelen en hun plekje in de Tweede Divisie voor het seizoen 2018-2019 wist zeker te stellen. De voorbereidingen voor het nieuwe seizoen zijn weer in volle gang. FC Lienden zal zich wederom van zijn sportiefste en meest ambitieuze kant laten zien. Voetballende leden, gemotiveerde vrijwilligers en sponsors vormen hierbij de basis voor de sportvereniging. Dit betekent dat ook voor FC Lienden sponsors onmisbaar zijn.



VOETBALSEIZOEN 2017-2018

Het laatste weekend van augustus start de competitie weer. In de weken voorafgaand aan de competitie zal het vlaggenschip een reeks oefenwedstrijden spelen, onder andere tijdens de Open Dag op 18 augustus. Hier kunnen zowel leden als niet-leden een kijkje komen nemen op sportpark De Abdijhof. Het actuele wedstrijdprogramma en de activiteiten staan op www.fcclienden.nl.

BUSINESSHOME

Tijdens thuiswedstrijden van FC Lienden Topvoetbal is de businesshome altijd geopend en kan men genieten van een leuke voetbalwedstrijd met collega-businessclubleden. Daarnaast organiseren wij een aantal keren per jaar een activiteit waarbij men kan netwerken. Dit zijn altijd waardevolle en sfeervolle bijeenkomsten.

BUSINESSCLUB LIDMAATSCHAP

Graag willen wij u nader kennis laten maken met de zakelijke mogelijkheden van onze prachtige businessclub. Vanaf €1.250,- per jaar bent u al lid van Businessclub de Betuwe. Voor dit bedrag ontvangt u een pakket met o.a. 2 toegangskarten voor thuiswedstrijden van FC Lienden (Tweede Divisie), toegang

(met partner) tot alle activiteiten van de businessclub, een link of pagina op de website, naamsvermelding in de presentatiegids en het businessmagazine, etc.



SPONSOR WORDEN?

De Tweede Divisie is een goed gevolgde en zeer interessante competitie. Zo worden de samenvattingen altijd uitgezonden via Fox Sports en regelmatig een hele wedstrijd. Ook de regionale omroepen en kranten hebben veel aandacht voor deze competitie. Businessclub de Betuwe en FC Lienden Topvoetbal bieden een gevarieerd aanbod van sponsor- en reclamemogelijkheden voor zowel grote(re) ondernemingen, kleine(re) bedrijven als ZZP'ers. Iedereen is welkom, en voor elk wat wils.

Wilt u meer weten over Businessclub de Betuwe? Neem dan contact op met:

**José Janssen, Coördinatie Businessclub,
06 - 5766 16 20, businessclub@fclienden.nl**

LOS JOUW CIRCULAIRE VRAAGSTUK OP MET HULP VAN EXPERTS

Wil jij met je bedrijf producten en diensten ontwikkelen die bijdragen aan de circulaire economie, maar is het nog zoeken naar de beste weg? Of heb je een mooi circulair concept, maar mist er een partij in de keten en lukt het je niet de juiste partner te vinden? Schakel dan 'Nederland circulair!' in. "Via ons kun je tijdelijk kosteloos ondersteuning op maat krijgen voor verdiepende ondernemersvraagstukken in de circulaire economie", aldus Fioen van Balgooi, Kennismanager Sector Transitie bij MVO Nederland.

SNELLER EN STERKER IN DE CIRCULAIRE ECONOMIE

Nederland circulair! is het samenwerkingsverband van MVO Nederland, Sustainable Finance Lab en het Groene Brein, dat werkt aan het versterken en versnellen van de circulaire economie in Nederland. "We krijgen daarbij actieve ondersteuning vanuit RVO.nl en het ministerie van I&M", legt Van Balgooi uit. "We werken in diverse programma's, op onze online community en nu ook door advies van experts aan te bieden aan ondernemers."

ONDERSTEUNING OP MAAT BESTAAT UIT:

"De ondersteuning die we kunnen bieden bestaat uit het vervullen van de rol van sparring-partner, het bieden van organisatorische ondersteuning en/of het toevoegen van kennis", vervolgt Van Balgooi. "Als je in aanmerking komt voor ondersteuning op maat, krijg je een expert toegewezen die je deze versterking kan bieden en hiervoor 12 uur gefinancierd krijgt. De expert kan een adviseur, een wetenschapper of iemand anders zijn die specifieke kennis en netwerk heeft op het vlak van jouw vraag."

DENK BIJ ONDERSTEUNING OP MAAT BIJVOORBEELD AAN:

- Je vraag of je beoogde initiatief scherper en concreter / meetbaar formuleren, zodat je doelgerichter aan de slag kunt met oplossingen en contacten.
- Contactleggen met andere bedrijven uit de regio of in de keten, die een rol kunnen spelen bij jouw vraag.
- Je bedrijf verbinden aan wetenschappers met benodigde kennis.
- Het vinden van potentiële launching customers.
- Contacten aanboren met potentiële financiers.



De producent van een volledig herbruikbare veiligheidsschoen zocht en vond partners in de retourlogistiek en in de ontmanteling.



KOM JE IN AANMERKING?

Gratis een expert inhuren om op te schakelen in de circulaire economie! Hoe bijzonder is dat. Grijp dus deze buitenkans:

STAP 1: Vind het aanmeldformulier via www.circulairondernemen.nl. Dan laat MVO Nederland binnen een week weten of zij je inderdaad verder kunnen ondersteunen.

STAP 2: Plaats je vraag ook vast op de community van circulairondernemen.nl onder het kopje 'Uitdaging'. Ongeacht of we je ondersteuning op maat kunnen bieden, helpt MVO Nederland je graag met hun online matchmaking.

Heb je vragen of opmerkingen? Laat het weten via hallo@circulairondernemen.nl.

- Aanhaken aan mogelijke regelingen van de overheid op dit vlak.

EEN VOORBEELD: DE VEILIGHEIDSSCHOEN DIE TERUG KOMT

"Veiligheidsschoenen zijn onontbeerlijk in veel zware beroepen", vertelt Van Balgooi, "Een compleet herbruikbare variant (met zo weinig mogelijk componenten en zo veel mogelijk mono-materialen) bestaat, ontwikkeld door Emma Safety Footwear. Extra expertise over dit circulaire concept kwam van FBBasic. Circulair ondernemen betekent niet alleen product, maar ook proces: dus COFA is als partner gevonden om de retourlogistiek te verzorgen. Nu is de volgende stap: ontmantelen. Coolen Engineering kan een gedeelte van dit proces mee ontwerpen. Deze bedrijven zijn dus op zoek naar een partner die een manier mee wil ontwikkelen om de ontmanteling semi-geautomatiseerd te doen. Met hulp van Nederland Circulair!"

OOK ZO'N EXPERT? DIT IS WAAR JE OP MOET LETTEN

"In 2018 kunnen we 100 bedrijven op deze manier verder vooruit brengen en het is 'wie het eerst komt, het eerst maalt'. Dus: hoe sneller je je aan ons voorstelt, hoe beter je kans - vooropgesteld dat je vraag voldoet aan een paar simpele criteria."

Dat zijn:

- De vraag is afkomstig van een bedrijf (al dan niet via een tussenpartij).
- De vraag gaat over het circulair maken van

een van de kernonderdelen van het bedrijf.

- De vraag gaat niet over het ontwikkelen van een instrument of het uitvoeren van onderzoek.
- Er is geen bestaande faciliteit waar het bedrijf eenvoudig terecht kan met de vraag.
- De uitkomsten en antwoorden op de vraag zijn voor een grotere groep relevant en deelbaar.
- Het is een vraag waarbij het bedrijf met ondersteuning van twaalf uur verder geholpen kan worden.
- De vraag en gevonden oplossing worden (achteraf) beschreven op de online community zodat anderen kunnen leren van jouw vraagstuk.

12 uur gratis expertise: meld je snel aan

Maak je graag een stap vooruit in de circulaire economie met 12 uur gratis advies of hands on versterking van een expert? Meld je dan aan via:

www.circulairondernemen.nl

19



Michael Porter: visie over shared value creation vindt steeds meer weerklank.
(Foto: Cmproject)

20

SHARED VALUE CREATION LEIDT TOT WINSTGEVENDHEID EN GROEI **DE ECONOMISCHE WAARDE VAN MAATSCHAPPELIJKE IMPACT**

Maatschappelijk verantwoord ondernemen volstaat niet meer. Ondernemen voor de samenleving is het devies. Alleen bedrijven die hun innovatieve vermogen en concurrentiekracht inzetten voor het oplossen van maatschappelijke problemen hebben op termijn bestaansrecht, stelt managementgoeroe Michael Porter. Maar voordat de daarvoor noodzakelijke shared value creation de norm is, moeten tal van uitdagingen worden overwonnen.

TEKST: HANS HAJEE

Maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO) is bij vrijwel elk bedrijf een vaste waarde, in meer of mindere mate. Veelal is het echter een aandachtsveld aan de rand van de organisatie. Het draait om afgebakende activiteiten en projecten, vaak ad hoc en met afzonderlijke budgetten.

BAANBREKEND ARTIKEL

De benadering waarbij MVO vooral gaat over filantropie en duurzaamheid volstaat in de huidige tijd niet meer. Noch voor het bedrijfsleven, noch voor de samenleving. Dat is de stellige overtuiging van Michael Porter, een van de meest invloedrijke managementdenkers over strategie en concurrentie. In 2011 publiceerde hij samen met Mark Kramer een baanbrekend artikel in de Harvard Business Review met als titel Creating Shared Value. De visie die daarin wordt verwoord, vindt steeds meer weerklank.

PIJNLIJK

Porter en Kramer beschrijven niets meer of minder dan een nieuwe opgave, een herijking van het kapitalisme. In haar oude vorm draait het daarbij om het streven naar maximale winst. De grenzen waarbinnen bedrijven dit kunnen doen, worden bepaald door de overheid. Regelgeving en controlerende instanties moeten ervoor zorgen dat de omgeving geen negatieve gevolgen ondervindt van het kapitalisme. Dat de kaders en het correctieve instrumentarium niet langer voldoen, werd het afgelopen decennium pijnlijk duidelijk. Op tal van gebieden ontstonden grote problemen. Denk aan de wereldwijde financiële crisis en het steeds verder uitputten van schaarse grondstoffen. De situatie in Groningen is een van de voorbeelden die duidelijk maken wat er gebeurt als de wal het schip keert.

MAATSCHAPPELIJK BELANG CENTRAAL

Er zijn systemen voor minder bij het grofvuil gezet. Toch is dit falen voor Michael Porter geen reden om het kapitalisme af te zweren. Wel moeten bedrijven een fundamenteel ander uitgangspunt kiezen, stelt hij. Niet langer de belangen van aandeelhouders moeten voorop staan maar het maatschappelijke belang in brede zin. Bedrijven moeten waarde creëren door bij te dragen aan het oplossen van de cruciale problemen waarmee onze huidige samenleving worstelt: klimaat, gezondheid, grondstoffenschaarste, inclusiviteit, scholing. Porter benadrukt dat juist het kapitalistische systeem bij uitstek

geschikt is om deze uitdagingen te lijf te gaan. Door hun concurrentiekracht en innovatief vermogen zijn bedrijven als geen ander in staat om de noodzakelijke veranderingen tot stand te brengen.

ENORME POTENTIE

Porter legt dus niet – zoals vaak gebeurt – de nadruk op de sociale component als beweegreden voor maatschappelijke inspanningen van bedrijven. Bij shared value creation gaat het primair om de economische drijfveer. Een succesvolle impact op de omgeving leidt tot groei en winst, stelt Porter. Het mes snijdt aan twee kanten. Bedrijven kunnen ook op lange termijn rendabel opereren, maatschappelijke problemen worden aangepakt. Dit maakt shared value creation tot een uitgangspunt met enorme potentie.

'TOEN DE STORM WAS GAAN LIGGEN, BLEEK HET AANTAL VERTROKKEN FACEBOOKGEBRUIKERS VERWAARLOOSBAAR.'

292 KEER MEER VERDIENEN

In toenemende mate zijn er ondernemingen die hun bijdrage aan de samenleving centraal stellen en als richtsnoer gebruiken bij de bedrijfsvoering. Unilever krijgt terecht credits voor de inspanningen om haar positieve maatschappelijke impact te vergroten. In Unilever's Sustainable Living Plan stelt het voedingsmiddelenconcern zich onomwonden ten doel om de gezondheid en levensstandaard van honderden miljoenen mensen te verbeteren.

Maar koplopers weten vele kritische ogen op zich gericht. En als dan blijkt dat topman Paul Polman 292 keer meer verdient dan de gemiddelde Unilever-werknemer wordt direct de verbinding gelegd met de maatschappelijke doelstellingen van het bedrijf. Die geven de ophef extra brandstof. Rabobank ontdekte iets vergelijkbaars bij haar campagne met de suggestie het wereldvoedselprobleem op te zullen lossen. Een prijzenswaardige ambitie waaraan de bank zeker kan bijdragen. Maar de claim werd als te stellig ervaren en riep weerstand op.

SPANNINGSVELD

Voorbeelden als deze benadrukken dat bij shared value creation daden en woorden met elkaar in overeenstemming moeten zijn. En

dat communicatie hierover erg nauw luistert. Ook het concurrentieveld levert een stevige uitdaging op. Want nastreven van maatschappelijke waarde kan leiden tot hogere kosten terwijl de baten verder in de toekomst liggen. Concurrenten die zich weinig gelegen laten liggen aan hun sociale rol zijn op de korte termijn in het voordeel.

Afnemers kunnen dit spanningsveld in positieve zin beïnvloeden. Denk aan overheden die bij een aanbesteding voorwaarden stellen op het gebied van social return. Het gewicht dat aan dergelijke aspecten wordt toegekend, zal verder toenemen. Als grote organisaties het voorbeeld van de overheid volgen, krijgt maatschappelijke impact steeds meer economische waarde.

WEG MET FACEBOOK?

Ook consumenten hebben een belangrijk deel van de sleutel in handen. Zij kunnen goede bedrijven belonen en concurrenten die hun maatschappelijke rol niet serieus nemen links laten liggen. De recente ophef rond Facebook illustreert dat zo'n onderscheid nog zeker niet vanzelfsprekend is. Eens te meer bleek dat dit bedrijf amper geeft om de privacy van haar gebruikers. Ronkende mission statements als "making the world more open and connected" en "bringing the world closer together" kunnen dit niet verbloemen. Toen de ware aard van Facebook bij het datamisbruik door Cambridge Analytica opnieuw duidelijk werd, stak een heuse mediastorm op. Menigeen riep op om Facebook te boycotten. Maar toen de storm was gaan liggen, bleek het aantal vertrokken gebruikers verwaarloosbaar. Ook adverteerders haakten amper af.

AUSDauer GEVRAAGD

Los van aspecten als concurrentie en communicatie vraagt shared value creation vooral veel van de eigen organisatie. Het raakt de essentie, de core business. Elk bedrijfsonderdeel en alle medewerkers moeten gericht zijn op het realiseren van waarde voor de gemeenschap. Dat is een enorme opgave die veel overtuiging en Ausdauer vergt. Het besef dat de doelstelling om zoveel mogelijk winst te maken niet langer volstaat om klanten en medewerkers te binden, wordt gelukkig steeds breder gedragen. Porter gaat nog een stap verder. Slaagt een onderneming er niet in om substantieel bij te dragen aan de samenleving dan komt haar bestaansrecht in het geding. Creating shared value is volgens Porter simpelweg een must.

ANDERS DURVEN DENKEN EN DOEN VOOR EEN CIRCULAIRE DAKTUIN

“Circulair ontwerpen en engineeren vraagt om een andere manier van denken én om een andere creativiteit”, zegt Elwin de Vink. Hij is hoofd Ontwerp & Advies van Donkergroen dat een circulaire daktuin aangelegd heeft op het volledig circulaire paviljoen bij het hoofdkantoor van ABN AMRO aan de Amsterdamse Zuidas.

Donkergroen werkte al aan een ander tuinproject van ABN AMRO toen het de vraag kreeg om mee te denken over een volledig circulaire daktuin voor het paviljoen en het terrein om het hoofdkantoor. De Vink: “En dat was nog een best lastige vraag, omdat je niet goed weet welke materialen ervoor beschikbaar en/of echt circulair zijn. Daardoor hoeft niet de vorm die je bedenkt leidend te worden, maar zijn de beschikbare materialen dat. Je werkt dus soms andersom, vanuit het doel en de functies. Dus als ik ‘rond’ wil, maar daarvoor niet de juiste materialen kan vinden, dan moet ik terug naar de tekentafel.”

STATIEGELD

De Vink legt uit dat een van de belangrijkste ‘eigenschappen’ van circulair ontwerpen en bouwen is dat de leveranciers eigenaar blijven van hun product gedurende de afgesproken levensduur. “Ze moeten het daarna terugnemen. Vergelijk het maar met

statiegeld op een bierflesje.” Het concept geldt voor alle onderdelen van de daktuin: verlichting, bestrating, elektriciteitskabels, camera’s en beplanting.

ANDERS DENKEN EN KIJKEN

“Circulariteit wordt heel snel verward met duurzaamheid”, zegt De Vink. “Circulair is wel duurzaam, maar duurzaam is niet per se circulair. Circulair betekent dat je materialen gebruikt die direct of indirect geen schade toebrengen aan de aarde, die hun waarde behouden en die je na de levensduur een nieuwe bestemming kunt geven door upcycling of recycling. En het liefst gebruik je materialen die al een leven achter de rug hebben. Wat wij met deze tuin ook willen laten zien, is dat het geitenwollensokkenimago niet klopt. Circulariteit en ontwerp vrijheid hoeven elkaar niet in de weg te zitten, maar je moet wel anders durven denken en kijken.”

LEVENSDUUR

“We willen producten en materialen niet kopen, maar leasen. Je kunt dit soort werk dus niet traditioneel aanbesteden. Je moet immers heel intensief samenwerken met leveranciers voor het beste circulaire resultaat. Immers, als je een nieuw product wilt ontwikkelen waarvan de leverancier eigenaar blijft, dan heeft hij ook een zeer groot stempeel in de bepaling ervan. Dat kan heel erg de vormgeving bepalen, of de herbruikbaarheid.” Zo werd de levensduur van de tuin bepaald op vijftien jaar. “Een theoretisch verhaal, maar het was nodig om de leveranciers te kunnen benaderen en om hun producten te laten waarderen over de gewenste gebruiksperiode.”

Een mooi voorbeeld van ‘anders denken’ zijn de houten banken van eikenhout uit Nederland. “Staatsbosbeheer levert de bomen hiervoor. Zij zijn al jaren op zoek naar





afzetmarkten voor kwalitatief hoogwaardig Nederlands hout.” De balken zijn overgedimensioneerd zodat ze later na afschaven weer te gebruiken zijn in een handelsmaat. De balk wordt daarbij in een courante lengtemaat gebruikt, niet ingekeept of bewerkt om hergebruik makkelijker te maken. De nieuw ontwikkelde bank krijgt als waardering het hoogste NL-Greenlabel, het A certificaat.

CIRCULAIRE TUINELEMENTEN

De tuin is gevuld met biologisch gekweekte bomen, planten en bollen. Voor een aantal banken zijn oude fietsframes gebruikt uit Amsterdam. Er zijn oplaadpunten voor smartphones en tablets in insectenhôtels met zonnepanelen. Er is een ondergronds bassin dat regenwater opvangt en dat wordt gebruikt voor beregening van de beplanting en het doorspoelen van de toiletten in het paviljoen.

CREATIVITEIT

“Aan de ene kant beperkt circulair denken en doen je, maar aan de andere kant zorgt het ook voor enorm veel creativiteit. Zo kozen we niet voor hergebruik van betontegels – want die vergruizen en dan kun je ze niet meer hoogwaardig hergebruiken - maar voor afgedankte Belgische kasseien. Die hebben we doorgezaagd, zodat we een glad oppervlak kregen.”

“Ik ben wel een duurzaamheidsman”, vervolgt De Vink. “maar toen ik hiermee begon was ik met circulariteit nog niet zo bekend. Het is een manier van denken, leerde ik. Zo realiseerde ik me dat we in de groensector wel heel veel uit het buitenland halen, en niet altijd met respect voor de natuur. De sector gebruikt veel chemicaliën en plastic potjes. Binnen ons bedrijf is hierdoor een gesprek op gang gekomen over wat we nu eigenlijk willen met zijn allen. Hieruit volgde nieuw beleid dat zegt dat we bij Donkergroen in 2035 helemaal circulair willen zijn. Als biologische planten tien procent duurder zijn dan regulier aangeboden beplanting, dan doen we dat dus gewoon.”

Donkergroen Tiel
De Riemsdijk 8
4004 LC Tiel
www.donkergroen.nl

23



GEMEENTE BUREN ZET WERKZOEKENDEN IN DE SPOTLIGHTS

TOM BRONK, AFDELING RE-INTEGRATIE & WERK EN INKOMEN GEMEENTE BUREN:

“Het is belangrijk om als werkzoekende op te vallen. Veel mensen hebben het gevoel dat zij door leeftijd, weinig scholing of een eenzijdig arbeidsverleden zijn afgeschreven. Dit is niet juist. We hebben allemaal talenten en competenties, het is aan de werkgever om deze te zien. Daarom hebben wij ervoor gekozen om deze mensen een kans te geven zich te presenteren in Rivierenland Business. De kandidaten krijgen een gezicht, kunnen vertellen over hun talenten en interesses en komen wellicht onder de aandacht bij potentiële werkgevers.”

“Gemeente Buren werkt vanuit een klantgerichte aanpak. We hebben middelbaar en laaggeschoolde arbeidskrachten in ons bestand. Doordat we de klant individueel begeleiden, weten wij wat een werkzoekende kan. Met deze kennis gaan we op zoek naar een geschikte arbeidsplaats. Deze aanpak wordt ingezet voor verschillende doelgroepen. Denk aan mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt, mensen met een arbeidsbeperking, statushouders, etc. Motiveren en activeren zijn voor mij kernbegrippen. Daarnaast staan zelfstandigheid en het tonen van initiatief hoog in het vaandel. Ervaring leert dat positief activeren leidt tot motivatie. We zetten verschillende middelen in om de klant te activeren. Zoals sollicitatietrainingen, prettige gesprekken met werkgevers en de media.”

Heeft u een arbeidsplaats beschikbaar? Neem dan contact op met Tom Bronk via t. 14 0344 of tbronk@buren.nl.



PARTICIPATIEWET

Vanaf 1 januari 2015 is de Participatiewet van kracht, deze wet vervangt de Wet werk en bijstand (Wwb), de Wet sociale werkvoorziening (WSW) en een groot deel van de Wet werk en arbeidsondersteuning jonggehandicapten (Wajong). Voor iedereen die kan werken, maar het op de arbeidsmarkt zonder steuntje in de rug niet redt, is er vanaf 1 januari 2015 de Participatiewet. Deze wet moet ervoor zorgen dat meer mensen, met en zonder beperking, werk vinden bij een gewone werkgever. Werkgevers hebben afgesproken dat er tot 2026 jaar 125.000 extra banen komen voor mensen met een arbeidsbeperking. Dit zijn 100.000 banen bij bedrijven en 25.000 banen bij de overheid.

WAT BETEKENT DIT VOOR U ALS WERKGEVER?

Als werkgever heeft u een actieve rol. Bijvoorbeeld door te onderzoeken welke mogelijkheden er zijn voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt binnen uw organisatie. Als u iemand met een ziekte of handicap in dienst neemt, kunt u ondersteuning krijgen van UWV en gemeenten. Door de mogelijkheden in uw bedrijf te onderzoeken en werk te bieden aan mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt draagt u bij aan het vergroten van de arbeidsparticipatie in Nederland.

ALI HASSAN AHMED (38) UIT DODEWAARD 'VOOR DE TOEKOMST VAN MIJN GEZIN'

Ali Hassan is een mensenmens. In de supermarkt in Somalië genoot hij van het contact met de klanten en hier in Nederland maakte hij ook graag een praatje met iedereen die de toko bezocht waar hij werkte. Hij beheerst de Nederlandse taal goed en spreekt ook uitstekend Engels. "Eigenlijk heb ik nooit lang zonder werk gezeten", zegt hij. "Thuiszitten is niets voor mij, ik hou van het contact met mensen om mij heen. Ook collega's mis ik heel erg."

Trots is hij op zijn drie kinderen. "Voor hen wil ik weer gauw aan de slag. Het liefst wil ik een contract om meer zekerheid te hebben. Eigenlijk ben ik blij met alles wat ik qua werk aangeboden krijg. Inpakwerk zou ik ook graag willen doen. Dat ik weer aan het werk kan, is voor de toekomst van mijn gezin heel erg belangrijk."

DOORZETTER – POSITIEF – LEERGIERIG – ENTHOUSIAST – SOCIAAL VAARDIG

GERARD VAN DOORN (57) UIT OCHTEN HARDE WERKER IN HART EN NIEREN

Gerard van Doorn heeft er al een heel leven op zitten. Zo vaarde hij als medewerker in de machinekamer van een schip diverse wereldzeeën over, had hij een eigen vervoersbedrijf waarmee hij Poolse werknemers die in Nederland werkten vervoerde en werkte hij als constructiewerker aan loodsen in onder andere Duitsland, Spanje en Portugal. Een harde werker in hart en nieren. "Werkweken van 60 tot 80 uur waren voor mij altijd heel normaal", blikt hij terug. "Het maakt me niet uit welke baan er op met mijn pad komt. Als ik maar thuis weg ben. Ik peins er niet over om met pensioen te gaan. Ik blijf actief op de arbeidsmarkt tot ik er bij neerval."

ONDERNEMEND - SOCIAAL VAARDIG – VRIENDELIJK – AANPAKKER - ENTHOUSIAST

No-Risk Polis

Een No-riskpolis biedt dekking tegen het risico van loondoorbetaling bij ziekte. Normaal gesproken moet een werkgever bij ziekte loon doorbetalen.

Voor een werknemer met no-riskdekking ontvangt de werkgever een Ziektewet-uitkering van het UWV. Het UWV compenseert de loonkosten voor de werkgever bij ziekte.

Informatie: www.uwv.nl

Loonkostensubsidie

De loonkostensubsidie is bedoeld voor werkgevers die iemand met een ziekte of handicap in dienst nemen. Deze werknemers behoren tot de doelgroep van de banenafpraak. De werkgever vraagt de loonkostensubsidie aan voor de werknemer als deze minder dan het minimumloon kan verdienen. De loonkostensubsidie vergoedt het verschil tussen loonwaarde en minimumloon.

Informatie: www.uwv.nl



26

WERKZAAK RIVIERENLAND

DANNY HOEFT GEEN DAG MEER TE WERKEN

Danny Verschuur is 17 jaar als hij van school afgaat. De drukte en prikkels werden hem teveel. De inmiddels 34-jarige Tielenaar weet nu dat dit alles te maken had met zijn autisme. Danny hoorde vier jaar geleden de diagnose. "Een opluchting!", vertelt Danny. "Nu weet ik wat er met mij aan de hand is. Ik kan eindelijk verder met mijn leven!"



Danny werkt sinds januari 2018 als medewerker ICT-beheer bij het Ministerie van OCW, bij het College voor Toetsen en Examens (CVTE). In een prachtig historisch pand in de binnenstad van Utrecht is hij samen met vijftig collega's verantwoordelijk voor de kwaliteit en het niveau van de centrale examens en toetsen in Nederland. Na een succesvolle proefplaatsing van twee maanden bemachtigde Danny een half jaar contract en is hij uit de bijstand. Hij doet weer mee en dat is precies wat hij wilde. "Ik ben hier gelukkig! Van thuiszitten word je niet vrolijk."

DE DRUPPEL

Danny paste niet in het schoolsysteem. "Ik kon het niet meer aan en ik wilde gewoon gaan werken. De drukte in de klas en alle prikkels werden mij echt teveel." Danny gaat werken, vaak in de productie. "Ik had al veel baantjes gehad. Toen het café waar ik als barman werkte failliet ging en ik op straat kwam te staan, was dit voor mij de druppel!" Danny gaat naar de dokter en vele onderzoeken volgen. Ook komt hij in de bijstand terecht.

Bij Werkzaak krijgt Danny werkcoach Mientje Meijer. Danny is vastberaden om zo snel mogelijk weer aan het werk te gaan en overtuigt Mientje direct: "Ik wil zo graag weer aan de slag. Ik wil werken met computers. Daar ben ik goed in en ik weet er alles van!"

Danny grijpt zijn kans en gaat aan de slag als ICT-medewerker bij Hostingforyou. Hij

behaalt het Mbo-diploma ICT op niveau 4 en leert de fijne kneepjes van het ICT-vak. Meer dan 16 uren per week kon het bedrijf niet bieden. Maar Danny wilde méér!

DANNY IS DÉ MAN

Jouke de Jong, hoofd bedrijfsvoering van het College voor Toetsen en Examens, heeft op dat moment de vacature systeembeheerder. Een garantiebaan. Ook de overheid wil zijn steentje bijdragen aan de Banenafpraak. In deze afspraak beloven werkgevers te zorgen voor 100.000 werkplekken voor mensen met een arbeidsbeperking. De afspraken zijn gemaakt tussen werkgevers- en werknemersorganisaties en de overheid. Er is een gezamenlijk inzet zodat iedereen in Nederland mee kan doen.

Werkcoach Mientje Meijer wist het gelijk, dit is dé vacature voor onze Danny. Bij het eerste gesprek is er gelijk een klik. In januari 2018 startte Danny bij het College voor Toetsen en Examens en binnen één maand had Jouke het al in de gaten. "Danny is dé man die we zoeken!"

ZELF GEDAAN

Openheid en vertrouwen is belangrijk op de werkvloer, weet De Jong. "Door het vertrouwen te geven kan en durft iemand zich te ontwikkelen. En dat is het mooie van het verhaal. Danny heeft het écht allemaal zelf gedaan! Danny is een aanwinst voor het bedrijf. Je kunt altijd bij hem terecht en hij komt met goede en uitvoerbare ideeën."

Danny werkt 32 uur in de week en is zichtbaar op zijn plek als ambtenaar bij het College voor Toetsen en Examens. En hij straalt. Zijn motto? "Als je iets met zoveel plezier en passie doet als ik, dan hoef je geen dag te werken!"

Banenafpraak

Ruim 1700 mensen aan het werk in Rivierenland

Sinds de start van de Banenafpraak (2015) presteren de werkgevers in onze arbeidsmarktregio, samen met UWV, Werkzaak Rivierenland en gemeenten Buren en Neder-Betuwe, uitstekend op het gebied van de Banenafpraak. Ruim 1700 mensen uit het doelgroepregister vonden een baan.

Voor 2018, en de daaropvolgende jaren, wordt de lat steeds hoger gelegd. Alle betrokkenen blijven nauw samenwerken en ontwikkelen nieuwe initiatieven om verder te bouwen aan de inclusieve arbeidsmarkt.



T 088 9375 000

E werkgevers@werkzaakrivierenland.nl

I www.werkzaakrivierenland.nl

FAMILIEBEDRIJVEN GEEN MARKETINGMACHINES WEG MET DE BESCHEIDENHEID

Met alle aandacht voor grote techconcerns en sexy startups lijkt het alsof familiebedrijven niet innovatief zijn. Een onjuist beeld, blijkt uit onderzoek van Nyenrode Business Universiteit, in samenwerking met ING en NPM Capital. Eigenaren van familiebedrijven steunen innovatiebeleid juist meer dan eigenaren van niet-familiebedrijven. Familiebedrijven doen er goed aan om deze en andere sterke eigenschappen meer voor het voetlicht te brengen.

Voor het Nyenrode-onderzoek 'Innovatie en het familiebedrijf' zijn 400 telefonische interviews afgenomen met directeuren van Nederlandse ondernemingen met minimaal 25 werknemers. Hieronder zowel familie- als niet-familiebedrijven. Familiebedrijven doen op het gebied van innovatie geenszins onder voor andere typen bedrijven, zo blijkt. Ruim 62 procent van alle familiebedrijven bracht de laatste drie jaar minimaal één nieuw product of dienst op de markt. Bijna 72 procent van alle ondervraagde familiebedrijven heeft in dezelfde periode de interne bedrijfsprocessen ingrijpend verbeterd of vernieuwd.

BEDREIGING EN KANS

Het Nyenrode-onderzoek schetst ook randvoorwaarden die in de toekomst van invloed kunnen zijn op de innovatiekracht van familiebedrijven. Een daarvan is dat de vernieuwende drive vaak vooral samenhangt met de persoon die aan het roer staat. Bij ruim 29 procent van alle familiebedrijven vreest de huidige directeur dat het innovatieve karakter van het bedrijf vermindert na zijn of haar vertrek. Als de oprichter nog actief is als eindverantwoordelijke stijgt dit percentage tot 38 procent. In de bedreiging schuilt tegelijkertijd een kans. Een groot deel van de familiebedrijven ziet de bedrijfsopvolging juist als een mogelijkheid om het innovatieve vermogen te vergroten. Ruim de helft van de huidige directeuren geeft aan dat het voor de continuïteit van groot belang is dat de opvolger innovatiever is dan hij- of zijzelf.

MOTIVATIE

Bij het verder aanjagen van innovatie binnen familiebedrijven speelt een mogelijke belemmering. Uit het Nyenrode-onderzoek blijkt dat een hoog percentage van het familievermogen vastzit in het familiebedrijf en daardoor niet beschikbaar is voor innovatie. Ruim 32 procent van bedrijven zou nog innovatiever zijn als ze meer financiële middelen ter beschikking zouden hebben. De intrinsieke motivatie om ook daadwerkelijk in vernieuwing te investeren, blijkt hoog. Bijna 79 procent van de eigenaren van familiebedrijven is bereid om van dividend af te zien om innovatie te bevorderen. Ruim 65 procent van de eigenaren wil een jaar negatieve resultaten accepteren als dat de innovatie stimuleert.

MEER STEUN

Niet-familiebedrijven scoren hierbij met 60 respectievelijk 40 procent veel minder hoog. "De steun van eigenaren voor de innovatiestrategieën van familiebedrijven blijkt daarmee sterk af te wijken van de bereidheid bij de eigenaren van niet-familiebedrijven," concludeert prof. dr. Roberto Flören, hoogleraar Familiebedrijven en Bedrijfsoverdracht aan Nyenrode in een toelichting bij de onderzoeksresultaten. "Daar kan een belangrijke verklaring liggen voor het feit dat familiebedrijven ondanks hun beperkte middelen zeer goed kunnen concurreren met niet-familiebedrijven op het gebied van innovaties."

UNICITEIT MEER BENADRUKKEN

Het onderzoeksrapport 'Marketing en het familiebedrijf' beschrijft in een aantal cases de overwegingen van familiebedrijven bij het uitdragen van hun identiteit. Waaronder Go-Tan, producent van Oosterse gerechten. Dit bedrijf profileert zich in uitingen – ook internationaal – als Foodloving Asian family – est. 1954. Jumbo Supermarkten had tot een aantal jaren geleden niet veel op met de associatie familiebedrijf. "Dan staat er weer 'het Brabantse familiebedrijf' over ons in de media," aldus CEO Frits van Eerd in een interview uit het Nyenrode-onderzoeksrapport. "Dat voelt toch alsof wij niet helemaal serieus, niet volledig professioneel zijn." Toch is Jumbo haar identiteit als familiebedrijf meer gaan benadrukken. "We zijn nooit bescheiden in onze ambitie, maar we zijn bescheiden in zelfprofilering. Onze adviseurs, commissarissen en anderen zeggen steeds vaker: 'die uniciteit, daar moet je veel meer mee gaan doen. Dat is een kaart die je vaker kunt trekken'. Ik heb mij laten overtuigen. De uniciteit die je als familiebedrijf hebt, zeker als zo'n grote werkgever, kom je niet vaak tegen."



OOG VOOR OMGEVING

Innovatief vermogen is zeker niet de enige krachtige eigenschap van familiebedrijven. Het FD benoemt duurzaamheid en de menselijke maat als twee grote thema's voor 2018. Beide elementen zijn familiebedrijven op het lijf geschreven. De binding met medewerkers is veelal hecht en het goede werkgeverschap zorgt voor een sterke betrokkenheid van het personeel. Als vanzelfsprekend hebben familiebedrijven ook oog voor de positie in hun omgeving; een plek waar zij al tientallen en soms zelfs honderden jaren geworteld zijn. Die verbondenheid uit zich vaak in ondersteuning van lokale maatschappelijke initiatieven en organisaties.

“DUURZAAMHEID IS EEN TWEDE NATUUR VOOR VEEL FAMILIEBEDRIJVEN.”

UIT HET HART

“Duurzaamheid is een tweede natuur voor veel familiebedrijven,” stelde Albert Jan Thomassen eerder in Rivierenland Business. Hij is directeur van FBNed, een netwerk van familiebedrijven en ondernemende families. “Aandacht voor de omgeving komt echt uit het hart. Waar grote organisaties hun duurzame identiteit moeten construeren, is dit bij familiebedrijven een authentieke eigenschap. Door die uit te dragen, versterk je je positie.” Dat duurzaamheid economische waarde oplevert, laat Unilever zien. Met haar Sustainable Living Plan formuleerde het concern een duurzame groei-strategie. Met succes. De duurzame merken van Unilever groeien 50% harder dan hun andere merken en zijn goed voor 60% van de totale groei.

NIET ACTIEF GEBRUIKEN

Unilever is een marketingmachine. Dat kan niet gezegd worden van het gemiddelde familiebedrijf. Dat maakt bij communicatie en marketing amper gebruik van hun onderscheidende eigenschappen. Uit het Nyenrode-onderzoek “Marketing en het familiebedrijf” van november 2015 blijkt dat maar 37% het familiebedrijf-imago actief communiceert naar opdrachtgevers. Richting arbeidsmarkt, financiers en leveranciers wordt de positionering als familiebedrijf nog minder vaak toegepast. Ongeveer de helft van de familiebedrijven ziet er zelfs geheel vanaf om gebruik te maken van het familiebedrijf-imago.

DUURZAAM DNA

Die terughoudendheid hangt deels samen met de aard van veel familiebedrijven. De betrokkenheid is groot, net als de trots op het bedrijf. Maar zelfvertrouwen wordt gecombineerd met een ingetogen profiel. Geen blabla; doe maar gewoon. De persoonlijke factor kan hierbij een rol spelen. Door de meerwaarde van het familiebedrijf te benadrukken, lijkt het wellicht dat je je als familielid ook persoonlijk op de borst slaat. Veel ondernemers doen dit liever niet. Maar door geen gebruik te maken van een familie-gebaseerde identiteit laten familiebedrijven kansen liggen. In tegenstelling tot grote concerns hoeven zij hun duurzame profiel immers niet te ontwikkelen; het maakt simpelweg deel uit van hun DNA. De merken van Unilever zouden daar wel raad mee weten. Nu familiebedrijven nog. Weg met de bescheidenheid.



Foto Vincent Boon Photography

BEKRONING VOOR INNOVATIEF FAMILIEBEDRIJF

Terberg Group werd op 12 april verkozen tot Familiebedrijf van het Jaar 2017. De IJsselsteinse onderneming heeft 28 werkmaatschappijen in elf landen en is een van de grootste onafhankelijke leveranciers van specialistische voertuigen. Bestuursvoorzitter George Terberg ontving de jaarlijkse Familiebedrijven Award uit handen van prinses Laurentien. De jury was unaniem in haar oordeel en had veel waardering voor het innovatieve, veranderingsgezinde karakter van Terberg Group.



PUUR PORSCHE MAGAZINE

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

Prijs: € 4,49 (winkelprijs € 5,95)

Beschikbaar als: iOS en Android

GREAT BRITISH CARS

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

Prijs: € 4,99 (winkelprijs € 5,95)

Beschikbaar als: iOS en Android



VOLVODRIVE MAGAZINE

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

Prijs: € 5,49 (winkelprijs € 6,95)

Beschikbaar als: iOS en Android

ELF VOETBAL

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

Prijs: € 3,99 (winkelprijs € 4,95)

Beschikbaar als: iOS en Android



PANNA

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

Prijs: € 3,99 (winkelprijs € 4,95)

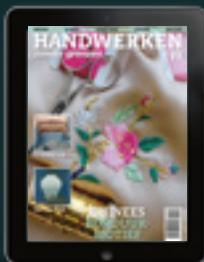
Beschikbaar als: iOS en Android

HANDWERKEN ZONDER GRENZEN

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

Prijs: € 7,99 (winkelprijs € 8,65)

Beschikbaar als: iOS en Android



Download van de
App Store

magzine.nu

DE DIGITALE KIOSK



We ♥ PrintMedia



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

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





MVO ALS ONDERSCHIEDEND ELEMENT OF ALS VERPLICHTING?

Maatschappelijk verantwoord ondernemen kan op heel veel manieren. Een daarvan is bewust omgaan met energie en waar mogelijk energie besparen. U kunt zich profileren door te laten zien dat duurzaamheid een belangrijk thema is voor u. Voor sommige ondernemers is energie besparen echter geen keuze, maar een wettelijke verplichting. Lang niet iedere ondernemer is zich daarvan bewust. Daarom leg ik uit voor wie de verplichting geldt en wat die inhoudt. Het Activiteitenbesluit Milieubeheer geeft voor het gros van de ondernemingen de algemene regel dat nadelige gevolgen van de activiteiten moeten worden beperkt door een doelmatig gebruik van energie. Dat is een tamelijk vage verplichting.

MR. C.T. (CORNELIS) KLEPPER ADVOCaat BVD ADVOCATEN WWW.BVD-ADVOCATEN.NL

VERPLICHTING

Concreter is de verplichting voor degenen die een Type A inrichting (lichte milieubelastende activiteiten) of een Type B inrichting (meldplichtige bedrijven) om alle energiebesparende maatregelen te nemen die een terugverdientijd van vijf jaar of minder hebben. Deze verplichting geldt voor bijvoorbeeld crèches, peuterspeelzalen, serviceflats, kantoren, kerken, scholen en verpleeghuizen (Type A), maar ook voor garagebedrijven, metaalbewerkende bedrijven en jachthavens (Type B). Uitzondering: als het energieverbruik in een kalenderjaar kleiner is dan 50.000 kilowatt uur aan elektriciteit en kleiner is dan 25.000 kubieke meter aardgasequivalenten aan brandstoffen, hoeft niet aan de verplichting te worden voldaan.

INVESTEREN

Voor bedrijven die jaarlijks meer dan 200.000 kWh elektriciteit verbruiken of meer dan 75.000 m³ gas verbruiken, geldt dat het bevoegd

gezag een verplichting kan opleggen om een onderzoek te (laten) verrichten waaruit blijkt dat aan de verplichting wordt voldaan. Als uit het onderzoek blijkt dat niet wordt voldaan aan de verplichting om alle energiebesparende maatregelen met een terugverdiencapaciteit van vijf jaar of minder te nemen, moeten de betreffende maatregelen alsnog worden genomen binnen een redelijke termijn. U kunt dus worden verplicht om te investeren in (een onderzoek naar) energiebesparing, of u dat nu wilt of niet.

ERKENDE MAATREGELN

Kunt u zelf de regie houden? Ja, door de erkende maatregelen te nemen. Middelgrote en grote verbruikers voldoen aan de energiebesparingsverplichting uit het Activiteitenbesluit als de erkende maatregelen zijn genomen. Overigens geldt voor veel maatregelen dat de onderneming geacht wordt daaraan te voldoen als sprake is van nieuwbouw vanaf een bepaald

bouwjaar, of als een bepaald energielabel aanwezig is. Kenniscentrum InfoMil (onderdeel van Ministerie van Infrastructuur en Waterstaat) heeft voor elk type onderneming een lijst met erkende maatregelen gepubliceerd.

OPLETTEN

Wel even opletten als u een pand huurt: de vraag wie verantwoordelijk is om te voldoen aan de energiebesparingsverplichting wordt beantwoord aan de hand van uw huurcontract. Het bevoegd gezag moet dan bekijken wie op grond van het contract bevoegd is om energiebesparende maatregelen te treffen: huurder of verhuurder. In veel gevallen is hierover geen specifieke afspraak gemaakt in het huurcontract en moeten de huurder en verhuurder in overleg. Ook is het mogelijk dat de verhuurder wordt aangesproken voor de gebouwgebonden maatregelen, en de huurder voor de procesgebonden maatregelen.



32

LAGARDE GROEP SCHETST BEVEILIGING ALS INTEGRAAL GEHEEL ZWAKKE SCHAKELS UITBANNEN

De snel veranderende wereld, aangewakkerd door 'the internet of things', werpt telkens nieuwe risico's voor bedrijven op en die zitten veelal in een onverwachte hoek. Lagarde Groep benadrukt dat je je daartegen alleen kunt wapenen door op alle fronten je beveiliging op orde te hebben en de verschillende onderdelen samen te smeden tot een integraal geheel.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN
FOTOGRAFIE: MARCEL KRIJGSMAN

The internet of things brengt het bedrijfsleven veel, ook in de zin van beveiliging, maar maakt ondernemingen kwetsbaarder dan zij zelf inschatten. "Kijk maar naar de recente DDOS-aanvallen, die gebruik maken van de rekencapaciteit van cameraobservatiesystemen, door daarop in te breken," zegt Wim de Graaf, salesmanager bij Entris, het bedrijf binnen Lagarde Groep dat zich met ICT-security bezighoudt. "In het verleden kon je een netwerk als een kasteel met wachttorens beschouwen, waarbij de grenzen goed bewaakt werden. Nu zie je dat kennis en data overall binnenkomen en naar buiten gaan, alleen al door medewerkers die met hun laptop in- en uitlopen. Je dient dus in kaart te brengen en te beheren wie zich waar bevindt

en wanneer toegang krijgt tot welke gegevens. Bedrijven die veel verschillende softwarepakketten gebruiken verliezen al gauw het overzicht over welke mensen waarmee werken. Wanneer iemand ontslag neemt of krijgt, worden dan alle wachtwoorden geblokkeerd? Je kunt per persoon een profiel met een toegangspas aanmaken en dat precies inregelen. Trouwens, wie zorgt ervoor dat al die software tijdig updates ondergaat, om actueel te blijven op het gebied van beveiliging? Dat moet je centraal beheren."

PATRONEN EN AFWIJKINGEN

"Goed ingerichte toegangscontrole is van essentieel belang en veelomvattend," stelt collega Arnold Versteeg, salesmanager bij

Lagarde en gespecialiseerd in fysieke en elektronische beveiliging. "Dat doe je via een intelligente koppeling tussen je ICT-omgeving en cameraobservatie, met een gedegen analyse van data die op één plek ontsloten wordt, waarbij de verantwoordelijke over een 'dashboard' beschikt. Daarmee registreer je niet alleen wie het pand verlaat of betreedt, maar kun je ook patronen vastleggen en afwijkingen daarin signaleren, met herkenning van unieke personen. Als voorbeeld van specifiek gedrag noem ik maar even het ongeoorloofd gebruiken van camera's in een sauna. Dat komt sneller aan de oppervlakte als je weet wie wanneer inlogt. Denk ook aan incidenten in de zorg. Sta je 's nachts als medewerker alleen en



heeft een afschrikkende werking. Een opkomende bedreiging voor bedrijven betreft het gebruik van drones om te inspecteren welke waardevolle data en spullen je waar precies hebt liggen en hoe je beveiliging geregeld is. Ze kunnen zelfs op je wifi inbreken."

END-TO-END-SECURITY

De beveiligingsmaterie wordt door the internet of things steeds complexer en zal ondernemers gauw boven het hoofd groeien. Lagarde Groep concentreert zich op alle disciplines, die in een volstrekt veilige omgeving niet zonder elkaar kunnen: telefonie, ICT, camera's, toegangscontrole en alarmsystemen. "Dan praat je over end-to-end-security, dat wil zeggen alles aan elkaar koppelen en zo inregelen dat er geen zwakke schakels meer bestaan," licht De Graaf toe. "Wil je het goed doen, dan moet je naar een totale integratie van alle elementen toe. Wanneer wij voor een opdrachtgever aan de slag gaan om zo'n allesomvattende beveiliging op te zetten, beginnen we met een checklist op techniek en daarna lichten we op eenzelfde manier de organisatie door. Op basis van onze bevindingen ten aanzien van de situatie en de risico's stellen we een compleet security-plan op." Versteeg: "Beveiliging betekent enerzijds proactief en anderzijds reactief bezig zijn. Onder die laatste noemer valt bijvoorbeeld het vermogen om de aanleiding tot ongewenste gebeurtenissen terug te halen, om dingen te reconstrueren. Daarna tref je maatregelen om ze in de toekomst te voorkomen. Als Lagarde Groep hebben wij met onze vijf bedrijven alle kennis in huis van de verschillende disciplines, maar vooral ook van de essentiële integratie daarvan."

www.lagardegroep.nl

gaat de bel op het moment dat je net met een patiënt bezig bent, wat doe je dan, als je met één druk op de knop de deur op afstand kunt openen? Zo'n dilemma, met alle gevaren van dien, wend je af door je toegangscontrole goed te regelen. Personen die binnen mogen beschikken over een tag, eventueel gekoppeld aan bepaalde tijdzones en aan bepaalde ruimten. Ook hier geldt dat je overzicht moet hebben. Dan weet je altijd wie er in het pand rondloopt, wat ook relevant is in het kader van onder meer brandveiligheid. In de beveiliging gaan we steeds meer toe naar het voorspellen van mogelijke incidenten, bijvoorbeeld door bewakingscamera's met deep learning te combineren. Dan kun je op basis van ervaring vooraf actie ondernemen."

APPS BLOKKEREN

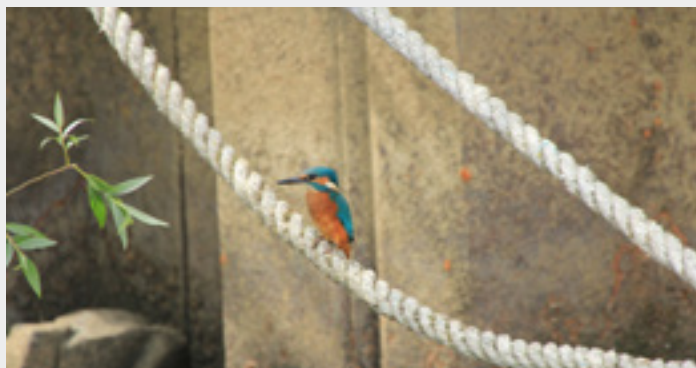
De salesmanagers van Lagarde en Entris geven nog wat andere voorbeelden die risico's blootleggen. Fysieke beveiliging, ingebed in een ICT-omgeving vormt een cruciale factor in de voedingsmiddelenindustrie. "Wanneer een vrachtwagen uitrijdt en niet alle veiligheidsprocedures opgevolgd zijn, kan het zomaar zijn dat de klant de lading afkeurt en het transport terugstuurt, wat in veel gevallen zal betekenen dat je de inhoud moet weggooien," zegt De Graaf. "Je dient dus alles te borgen en traceerbaar te maken. Bij scholen, die de verantwoordelijkheid dragen over alle leerlingen die zich binnen de muren begeven, wil je weten wat de jongeren uitvoeren. Bezoeken ze 'foute' websites, maken ze stiekem foto's op het toilet of van de antwoorden bij tentamens? Naast het afschermen van wifi kun je zelfs apps op de telefoons blokkeren. De toepassing hiervan in combinatie met camerasystemen

hangt natuurlijk samen met de policy van de school, waarbij ouders moeten tekenen om toestemming te geven."

INZAGE IN BEDRIJFSGEHEIMEN

"Het verbaast mij soms hoe makkelijk bedrijven onbewust gelegenheid scheppen voor mensen om binnen te lopen," zegt Versteeg. "Dan denk je misschien in eerste instantie aan iemand die laptops en andere waardevolle spullen weghaalt op het moment dat iedereen zit te lunchen, maar het gaat soms nog veel verder: dat iemand zich uitgeeft voor een adviseur van de directeur, dagenlang binnen zit te werken en zichzelf inzage verschaft in allerlei bedrijfsgeheimen. Zo liggen in een kennisomgeving als Wageningen University & Research liggen allerlei diefstalgevoelige patenten. Sommige kwaadwillenden stellen brutaalweg allerlei vragen aan medewerkers om hen informatie te ontfutselen. Naast het regelen van een gepersonaliseerde toegangscontrole, gekoppeld aan bepaalde ruimten, helpt het ook om mensen gewoon aan te spreken; dat





ULTIEME VRIJHEID OP HET WATER

Op zoek naar een origineel alternatief voor de brainstormsessie op de hei, toe aan een uniek teambuildingsweekend of tussen het werken door even lekker weg met je gezin in eigen land? Rivierenland Business kroop een weekend achter het roer van de blokhutboot, deed nieuwe inspiratie op en genoot van de ultieme vrijheid van het varen en overnachten in de natuur.

Wie denkt dat het verblijf op de blokhutboot afzien is qua luxe, heeft het mis. Zo zijn er vier comfortabele slaapplekken, een compleet uitgeruste keuken, toilet en een binnen- en buitenzithoek. Je hebt geen vaarbewijs of andere papieren nodig om de blokhutboot te mogen huren en besturen. Iedereen vanaf 18 jaar mag afmeren.

GENIETEN OP HET WATER

Voordat we van wal gaan bij Heerewaarden, krijgen we eerst uitgebreide instructies en varen we een kort rondje met Glenn Cornelissen en zijn partner Inge Cruysen. Glenn's broer, Jim, kwam in 2011 op het idee van de blokhutboot toen hij en zijn familie zich afvroegen wat je precies nodig had om te genieten op het water. Eigenhandig

bouwden Jim en zijn familie, die een jachtbouwbedrijf bezitten in Heerewaarden, de blokhutboot. In eerste instantie werd de boot via Marktplaats verhuurd. Dit bleek zo'n succes dat er al snel besloten werd het concept uit te breiden. Voor het seizoen van 2018 liggen er vijftien compleet ingerichte blokhutboten klaar in het rivierengebied van Heerewaarden, de Biesbosch en de Linge. De Biesbosch is het grootste zoetwatergetijdengebied van Europa waar je onder andere vloedbossen, krekens en wetlands kunt vinden. De bever, maar ook de woelmuis, boommarter, ijsvogel, visarend en zeearend kun je hier tevens spotten. Sinds april 2018 is het mogelijk om een blokhutboot te huren bij de Linge, de langste rivier van Nederland waarvan alleen de laatste veertig kilometer

bevaarbaar is met een kleine boot. Langs de Linge vind je tal van historische dorpen en steden en een prachtige natuur.

HET ONTDEKKEN WAARD

Na de instructies mogen we zelf de omgeving gaan verkennen. Volgens Glenn is de omgeving rondom Heerewaarden voor veel mensen niet zo'n bekend vaargebied, maar beslist het ontdekken waard. Zo is hier de Lithse Ham te vinden, waar regelmatig bevers, lepelaars, ijsvogels en zilverreigers gespot worden en zijn er vanuit Heerewaarden zeven havens te bereiken. Het eerste stuk over de Maas is best spannend. Heel af en toe komen er behoorlijk grote schepen voorbij, maar al binnen vijf minuten naderen we de Lithse Ham. Hier



vind je talloze zandgaten, stille strandjes, maar ook leuke dynamische haventjes met fijne restaurantjes.

Wij kiezen ervoor om aan te meren aan een rustig zandstrandje. Het aanmeren gaat makkelijker dan verwacht. Door het speciale aanmeersysteem dat bestaat uit twee spudpalen die je in een handomdraai in de grond laat zakken, is het aanmeren een koud kunstje. Achterop onze boot is een kano bevestigd. Terwijl het zonnetje schijnt genieten we van het kanoën op het water, de rust en het zonnetje.

BARBECUE

's Avonds besluiten we wat verder te varen naar het volgende strandje. Hier steken we de barbecue aan en poffen we marshmallows. Wanneer we wakker worden is het enige geluid dat we horen het fluiten van de vogels. Hoe ver we ook om ons heen kijken, er is niemand te zien. Achterop het dek bevindt zich een buitendouche met warm water. Wat een bijzondere ervaringen om zo in de buitenlucht te douchen!

Na ons ontbijt varen we verder stroomafwaarts en passeren diverse pittoreske plaats-

jes en havens. Zo kun je naar de Hogewaard, van waaruit je een wandeling kunt maken door de natuur van de Buitenpolder. Vanaf hier is het maar vijftien minuten lopen naar Fort Sint-Andries, waar de Spanjaarden tijdens de Tachtigjarige Oorlog hun grootste militaire bouwwerk in ons land zetten.

UITZICHT

Terwijl de regen zachtjes tegen het raam tikt, genieten we op onze laatste dag aan boord van de blokhutboot nog even van het uitzicht over de weilanden, de dijken en de baaitjes. Ook wanneer het weer niet mee zit, is het goed toeven op de boot doordat er aan verwarming gedacht is. Bijzonder is dat de elektriciteit aan boord afkomstig is van zonnepanelen op het dak. Zelfs je telefoon kun je hier opladen, alhoewel je die hier in de ongerepte natuur natuurlijk het liefst uit laat staan. Eenmaal het vaste land in zicht, zouden we het liefst weer omkeren. Het gevoel van ultieme vrijheid, doordat je overal kunt aanmeren en overnachten waar je wilt, zullen we niet gauw ergens anders meer terugvinden..

www.blokhutboot.nl



ZAKELIJKE MOGELIJKHEDEN BLOKHUTBOOT

De blokhutboot leent zich uitstekend voor de zakelijke markt. De boot is vanaf een weekend te huur, maar ook een midweek of week behoren tot de mogelijkheden. De rust en de ruimte zijn ideaal om nieuwe inspiratie op te doen tijdens een meerdaagse heisessie. Door je team mee te nemen naar een andere omgeving ontstaat de ruimte zaken in een ander perspectief te zien. Zon, water en wind doen wonderen. Een toegevoegde waarde is dat aan boord niemand het gezelschap kan storen en er maximale privacy is. Het brainstormen aan boord of aan een van de stranden,

kan onderbroken worden door te lunchen of dineren in een van de restaurants die in de havens zijn gevestigd. Wanneer het brainstormen gecombineerd wordt met een buitenactiviteit, dan laat dit een onvergetelijke indruk op de deelnemers achter. Deze buitenactiviteit kun je laten aansluiten op het thema van de dag, bijvoorbeeld teambuilding, waarbij de deelnemers nauw moeten samenwerken. Door middel van het gebruik van de waterkaart varen de deelnemers naar eigen inzicht een route over de wateren, vol met diverse doorgangen en natuurschoon. Onderweg beantwoorden de deelnemers vragen en worden er diverse opdrachten uitgevoerd die mee-

tellen voor de eindbeoordeling. Wie heeft er een scherp oog voor de omgeving? Welk team weet er het meest van de dorpjes die gepasseerd worden? Welke vogelsoorten worden er onderweg gespot? Bij dit uitje is er dus teamwork nodig om collega's van de andere teams te verslaan. Op basis van het aantal goed beantwoorde vragen en de zo origineel mogelijk uitgevoerde opdrachten wordt het winnende team bepaald. Door spelelementen toe te voegen aan de vaart met de blokhutboot leren de deelnemers elkaar niet alleen beter kennen, maar is het ook uitermate geschikt als ontspannend bedrijfsuitje.

Eigenaren van Old Skool Johan Visser en zijn vrouw Milena zijn bekende gezichten in Druten.



OLD SKOOL

KLEIN MAAR FIJN

Sinds drie jaar worden in een voormalige jongensschool in Druten culinaire hoogstandjes geserveerd door een echtpaar dat tien jaar in driesterrenzaak de Librije in Zwolle werkte. De verwachtingen zijn dan ook hooggespannen wanneer we aanschouwen.



De eigenaren zijn een bekend gezicht in Druten. Johan Visser en zijn vrouw Milena zijn namelijk ook de eigenaren van Genieten & Meer, een lunchroom in Druten die zeer geliefd is onder de plaatselijke bevolking. Met slechts 45 zitplaatsen zijn de medewerkers van Old Skool volledig gericht op hun gasten. Dat blijkt al meteen bij binnenkomst, wanneer we hartelijk welkom worden geheten door gastvrouw Milena, die een glimlach van oor tot oor heeft.

KOOKSCHOOL

Het niet al te grote restaurant heeft een rustiek interieur met moderne accenten en de muren zijn voorzien van warme tinten. Daarnaast heeft het restaurant nog een aparte ruimte voor zowel kleine als grote gezelschappen en is er zelfs een heuse kookschool in het pand gevestigd. Hier kunnen maximaal 30 personen een kookworkshop volgen. Workshops die er gegeven worden variëren van Italiaans en vegetarisch koken, tot en met tapas en barbecue. Wanneer we de menukaart bestuderen, valt op dat er veel regionale, seizoensgebonden producten op staan. Ook zien we veel vernieuwende

combinaties met een knipoog naar de meer klassieke keuken. Wijnliefhebbers komen hier ruimschoots aan hun trekken. Topwijnen uit alle windstreken prijken bovenaan de wijnkaart.

Bij Old Skool kun je kiezen uit drie menu's. Old Skool, New Skool en Veggies School. Old Skool staat voor meer klassieke gerechten, terwijl New Skool veel gerechten nieuwe stijl laat zien. Ook is er een menu van de chef met vier, vijf of zes gangen. Alle menu's zijn heel betaalbaar en fijn is ook dat je de gerechten van de menu's onderling met elkaar kunt combineren. Bovendien verandert de kaart om de zes weken, handig voor als je tot de vaste gasten behoort en niet altijd hetzelfde wilt eten.

Culinair Verwenarrangement

Samenwerken met lokale ondernemers staat hoog op het lijstje van Old Skool. En dan wordt er volgens de eigenaren vooral gekeken naar hoe de gasten iets extra's geboden kan worden. "We zijn dan ook heel blij met onze nieuwe samenwerking met B&B Het Postenhofje in Puiflijk! Want wat is er nou heerlijker dan culinair verwend te worden om daarna met een taxi naar Het Postenhofje gebracht te worden voor een overnachting en uitgebreid streekontbijt. We hebben onlangs letterlijk en figuurlijk een kijkje in elkaars keuken genomen en zo is ons Culinair Verwenarrangement ontstaan!" Het arrangement is te boeken van dinsdag tot en met zaterdag.

BOTERZACHT

Wij besluiten om ons te laten verrassen vanavond en kiezen ervoor ons gerechten uit de verschillende menu's te laten voorschotelen. Ons voorgerecht bestaat uit een rundercarpaccio met truffelmayonaise en parmezaan, een heerlijke starter. De coquille met rode ui, appel en balsamico die we vervolgens geserveerd krijgen, is een perfect boterzacht hapje dat smaakt naar meer.

Onze favoriet van de avond is echter de ossenhaas met witlof en doperwten. Het vlees is bijzonder mals en sappig, krokant gegaard en van de jus kunnen we maar geen genoeg krijgen. De rabarbercompote met hangop, crumble en basilicum sluit perfect aan op de tijd van het jaar. Friszuur van smaak en daarom heerlijk op een zwoele avond.

CULINAIR PARELTJE

Terugkijkend op de avond komen we tot de conclusie dat Oldskool een culinair pareltje in de regio Rivierenland is. Klein maar fijn. Onlangs werd het restaurant opgenomen in de Gault-Millau gids. Wanneer je het grote publiek voor wil zijn, wacht je dus niet te lang met een bezoekje te brengen aan dit restaurant.

www.restaurantoldskool.nl



38

BRASSERIE STREEK

CULINAIRE ONTMOETINGSPLEK VOOR JONG EN OUD

Tijdens de (zomer) vakantie heb je als drukke ondernemer eindelijk de tijd om extra aandacht aan je gezin te besteden. En wat is er dan fijner dan samen uit eten te gaan in een restaurant waar zowel ouder als kind het naar hun zin hebben? Maar waar vind je die? In Culemborg bij Brasserie Streek! Terwijl jij geniet van je heerlijke wijntje roetsjt je kind nog een keer van de glijbaan die uitkomt in een heuse disco.

FOTOGRAFIE: MARINA KAMP

Geen schreeuwende kinderen die dwars door het restaurant rennen en gespannen ouders die de boel proberen te sussen, maar ontspannen stellen die eindelijk eens tijd hebben om samen rustig te genieten terwijl hun kinderen zich vermaken. Dat is wat ons als eerste opvalt, wanneer we Brasserie Streek binnenlopen. Wanneer we aan een grote ronde blauw geschilderde tafel plaats mogen nemen - volgens de bediening mogen hier alleen echte 'prinsen' en 'prinsessen' plaatsnemen - kan de avond van onze kinderen meteen al niet meer stuk.

AANGENAME VERRASSING

Terwijl de kinderen zich naar het achterste gedeelte van het pand begeven, waar zich de overdekte speeltuin bevindt, bestuderen wij de menukaart aandachtig. Een aangename verrassing. Hier vind je geen pannenkoeken, maar verse producten uit de polder. Zo staat er Waards Rund op de kaart, deze koeien lopen zo vaak mogelijk buiten en krijgen het beste voer. Iets wat absoluut de smaak ten goede komt, zo ontdekken wij later wanneer wij zelf diamanthaas voorgeschoteld krijgen. Zo mals proefden wij dit gerecht niet

eerder. Allemaal erg verantwoord, maar de kinderen hoeven niet bang te zijn dat dit ten koste gaat van lekkere snacks. Ze eten hier gewoon frites met nuggets of een worstje, maar de frites bestaat niet uit samengeperst aardappelzetmeel, maar is gemaakt van de beste aardappelen en gebakken in plantaardige olie of Ossewit. Met zelfgemaakte appelmoes, waarvan de appels afkomstig zijn van de boomgaard die bij Streek-zusje VRIJ in Culemborg staat. Ook de groenten die als bijgerecht geserveerd worden, komen zoveel mogelijk van het VRIJ-land. Onze jongste



smult ervan. Onze oudsten eten gewoon van de kaart mee. De borrelplank is ideaal om met elkaar te delen. Ze likken hun vingers nog net niet af bij de polderhoen van de grill met Salsa van ananas, steranijs en rode peper, bataat, paksoi en oesterzwam met hoisin-jus. De uitgebreide wijnkaart is met

zorg samengesteld. Prettig is dat je heel veel wijnen per glas kunt bestellen, waardoor je je eigen wijnproeverij kunt houden. Ook wordt er hier niet vreemd opgekeken, wanneer je de fles aan het eind van de avond mee naar huis neemt als er nog iets overblijft.

ONTMOETINGSPLEK

De hele avond hebben we geen kind aan onze kinderen, tussen het spelen door eten en drinken ze af en toe wat en maken zij nieuwe vriendjes in de speeltuin. De glijbaan die uitkomt in een soort discoruimte, de vogelnestschommel, de klimwand; kleintjes kunnen zich hier heerlijk uitleven, zonder dat ook maar iemand er last van heeft, dankzij de geluiddichte wand. Bovendien kun je hen makkelijk in de gaten houden, doordat de wand doorzichtig is.

Wanneer wij 's avonds tegelijkertijd met veel andere gezinnen vertrekken met kinderen die moe en voldaan zijn, verandert het restaurant in een gewone brasserie. Want bovenal is Brasserie Streek een fijne ontmoetingsplek waar je heerlijk kunt eten en drinken en waar je afspreekt met collega's, familie en/of vrienden, ook als je geen kinderen hebt!

www.brasseriestreek.nl

Groene energie

Niet alleen de gerechten zijn duurzaam bij Brasserie Streek. Bijzonder aan de keuken is dat er geen gasfornuis te vinden is, maar enkel houtskoolbarbecues waar houtskool van het beste traceerbare FSC hout gebruikt wordt en elektrische kookplaten gevoed met groene energie te vinden zijn. Ook alle verlichting is LED.

39

VRIJ

VRIJ in Culemborg is het zusje van Brasserie Streek. Op een prachtige plek aan de Lek is een voormalig fruitbedrijf grondig gerenoveerd tot een duurzame, vrijwel energie neutrale high-end vergader- en trainingslocatie. VRIJ ligt op het Landgoed Anckerwaerd, een terrein van negen hectare. De locatie is gevestigd in een voormalige boerderij, die nog altijd in originele staat is. VRIJ onderscheidt zich van andere locaties door de mate van exclusiviteit. Zo huur je bij VRIJ niet één ruimte, maar altijd de complete locatie.

www.vrijinculemborg.nl



Aanbevolen locaties



Herberg De Engel

Waalbandijk 102
6669 ME Dodewaard
T 0488 411 280
E info@de-engel.nl
I www.de-engel.nl



Restaurant La Provence

Gamerschestraat 81
5301 AR Zaltbommel
T 0418 51 4070
E info@la-provence.nl
I www.la-provence.nl



Kasteel Wijenburg

Voorstraat 2
4054 MX Echteld
T 0344 641 859
E info@kasteelwijenburg.nl
I www.kasteelwijenburg.nl



Herberg De Zoelensche Brug

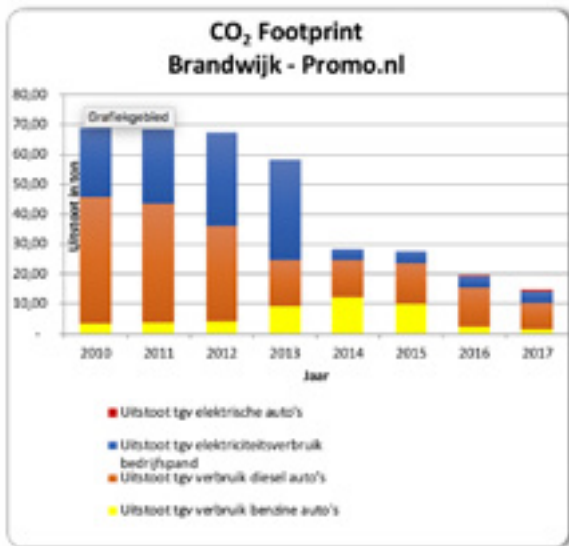
Achterstraat 2
4011 EP Zoelen
T 0344 681 292
E info@zoelenschebrug.nl
I www.zoelenschebrug.nl



De Twee Linden

Zandstraat 100
6658 CX Beneden-Leeuwen
T 0487 59 1234
E info@detweelinden.nl
I www.detweelinden.nl





79% CO2-reductie voor Brandwijk Kerstpakketten-Promo.nl

Sinds 2010 heeft Brandwijk, de duurzame kerstpakketten- en geschenkenleverancier, een CO2-reductie behaald van ruim 79%.

De CO2 prestatieladder is voor het bedrijf een belangrijk instrument. Dick Brandwijk, directeur/eigenaar, licht toe: "In 2010 hadden we een CO2 uitstoot van 71,49 ton en in 2017 hebben we deze weten te reduceren tot 14,86 ton. Ten opzichte van 2016 hebben we zelfs een reductie gerealiseerd van bijna 25%. Dit alles bij een stijgende omzetontwikkeling."

De grootste bron van emissie bij Brandwijk Kerstpakketten | Promo.nl is het verbruik van benzine en diesel. Door intensieve samenwerking met klanten en leveranciers is voor alle partijen een aanzienlijke reductie gerealiseerd, onder andere door meer rechtstreekse leveringen van leverancier naar eindgebruiker, gebruik te maken van elektrisch vervoer en het bewust rijden bij het personeel.

www.brandwijkkerstpakketten.nl/promo.nl

Nationale vakevents vervangen Landbouwdagen Intensieve Veehouderij

De huidige Landbouwdagen Intensieve Veehouderij (LIV) worden per direct omgevormd tot nationale vakevents, gericht op één deelsector. In Hardenberg komt op 19 en 20 maart 2019 een nationaal event voor de pluimveesector en in Venray komt op 16 en 17 april 2019 een nationaal event voor de varkenssector.

"Door ontwikkelingen in de agrarische sector als schaalvergroting, krimpende markt en toenemende risico's als dierziekte zijn we een uitgebreid marktonderzoek en toetsing in de markt gestart. Het is namelijk onze belangrijkste taak de agrarische sector optimaal te voorzien in haar behoeften", zegt Natascha Halbertsma, adviseur van het agrarisch team van organisator Easyfairs Evenementenhal.

Halbertsma: "De uitkomsten van het marktonderzoek en de toetsing in de markt hebben geleid tot de aangepaste strategie en positionering van LIV. Deze strategie is uitvoerig getoetst bij zowel een aantal exposanten, verenigingen als bezoekers en kan rekenen op commitment van de agrarische sector. Naast een event voor de pluimveesector en een event voor de varkenssector zijn we nog volop met de markt in gesprek voor een apart nationaal event voor de kalverhouderij."

Door de aangepaste positionering leveren de nieuwe edities een optimale bijdrage aan de sector en bieden ze de specifieke doelgroepen op hun eigen jaarlijkse vakevent in twee dagen praktisch toepasbare kennis en inspiratie voor hun toekomstige bedrijfsvoering. Naast de Nederlandse markt richten deze events zich ook nadrukkelijk op de Duitse en Belgische grensregio's.

De komende weken wordt nader invulling gegeven aan deze hot-topics, de plattegrond en het creatieve concept. Op dinsdag 11 september vindt een kick-off plaats in Evenementenhal Gorinchem waar het volledig nieuwe programma inclusief de nieuwe namen zal worden gepresenteerd.

Quad rijden, enduro motor rijden & jetskiën op Eiland van Maurik 19

Op zondag 22 juli en 19 augustus vinden de Highdays plaats op evenementenlocatie Eiland van Maurik 19. Voor € 50,- per onderdeel kunnen geïnteresseerden een ticket kopen om gedurende 1 uur te komen quadrijden, enduro motorrijden of jetskiën.

Deelnemers rijden en varen op deze dagen samen met een instructeur op het parcours en water. Het is een training waarbij de nodige instructies gegeven worden en kennis gemaakt kan worden met de gemotoriseerde activiteiten.

Het is mogelijk tickets te kopen voor meerdere activiteiten op één dag. De minimale leeftijd voor deelname is 18 jaar.

Informatie: www.evm19.nl/evenementen



OVERNAME- EN FUSIEMARKT IS BOOMING

DEAL OR NO DEAL?

Het aantal fusies en overnames bereikte in 2017 het hoogste punt in het afgelopen decennium. De situatie vertoont inmiddels sterke overeenkomsten met die op de Nederlandse huizenmarkt in gewilde steden. Potentiële kandidaten verdringen zich om te koop staande bedrijven en bieden regelmatig tegen elkaar op. Is nu inderdaad hét moment om een bedrijf te koop te zetten of te fuseren? En hoeveel risico moet je als koper nemen?

Onvermijdelijk gevolg van het toenemende animo voor overnames en fusies en de grote hoeveelheid kapitaal op zoek naar rendement: de prijzen stijgen. Soms explosief, zoals in het geval van TenCate Advanced Composites. Een strategische Japanse koper

wil deze producent van materialen voor de vliegtuig- en autoindustrie overnemen voor ruim € 900 miljoen. In 2015 betaalde een drietal investeringsmaatschappijen nog € 714 miljoen voor heel TenCate.

IT EN ONLINE GEWILD

In het mkb is de prijsgroei minder sterk maar ook daar wordt steeds meer betaald. Voor de meest recente periodieke Overname Barometer ondervroeg overnameplatform Brookz 216 fusie- en overnameadvies-

kantoren, samen goed voor ruim 90% van de mkb-overnamemarkt. De respondenten meldden dat de verkoopprijs van Nederlandse mkb-bedrijven blijft stijgen, zij het beperkt. In het laatste halfjaar bedroeg de gemiddelde prijs 4,9 keer de brutowinst (EBITDA, de winst vóór rente, belastingen, afschrijvingen en eventuele afboekingen) tegen 4,8 in de eerste helft van 2017. In de IT- en onlinesector worden momenteel de hoogste prijzen betaald, gemiddeld 6,1 keer de brutowinst. Overnames in gezondheidszorg en farmacie doen er met 6,0 keer nauwelijks voor onder. In de detailhandel daarentegen wordt 'slechts' 3,65 keer de brutowinst betaald. Al is het geen mkb, illustratief in dit verband is de moeizame verkoop van HEMA. Na jarenlang in de etalage te hebben gestaan, dreigt de overname door een Belgische investeringsmaatschappij nu af te ketsen op de houding van franchisenemers bij de verdeling van online inkomsten.

HOOGSTE RAPPORTCIJFER

Brookz-partner Floyd Plettenberg verwacht dat de verkoopprijzen van mkb-bedrijven voorlopig blijven stijgen. "Het aantal transacties is in het afgelopen halfjaar met maar liefst 11% toegenomen. Desondanks is de vraag naar bedrijven nog steeds veel groter dan het aanbod. Om de volgende groep verkopers 'uit hun tent te lokken' zal nog meer betaald moeten worden. Gelukkig hebben zowel kopers als investeerders veel geld op de plank liggen."

De respondenten uit de Overname Barometer zijn eveneens positief. Circa 90% van de adviseurs denkt dat de mkb-overnamemarkt de komende periode stabiel blijft of verder aan zal trekken. Een minderheid van zo'n 10% gaat uit van een verslechtering. Uitgedrukt in een rapportcijfer geven de advieskantoren een 8 voor het verwachte overnameklimaat in de eerste helft van 2018. Dit is het hoogst gemeten rapportcijfer sinds de eerste Overname Barometer in 2015.

SYNERGIEVOORDELEN

Ook in het internationale grootbedrijf staan de seinen vooralsnog voluit op groen. Met 28 vestigingen in Europa, Azië en de Verenigde Staten is advocatenkantoor Allen & Overy betrokken bij veel grensoverschrijdende overnames. Jaarlijks publiceert het kantoor een studie naar actuele internationale marktontwikkelingen. In de meest recente editie wordt nader ingegaan op de twee verschillende soorten overnemende partijen. Allereerst strategische kopers; bedrijven uit

dezelfde sector die bij een overname synergievoordelen denken te kunnen behalen. Dit leidt ertoe dat dergelijke kandidaten normaal gesproken bereid zullen zijn om een hogere prijs te betalen dan private equitypartijen.

VEILINGEN

Op dit moment hebben veel investeringsmaatschappijen echter de beschikking over grote hoeveelheden kapitaal waarvoor een rendabele bestemming moet worden gevonden. Dit zorgt er volgens Allen & Overy voor dat private equity in toenemende mate strategische kopers aftroeft. Regelmatig strijden meer potentiële kopers om een overnamekandidaat. Dit leidt ertoe dat verkopen steeds vaker plaatsvinden via een veiling. In de eerste drie maanden van dit jaar trokken private investeerders in bijna de helft van dergelijke veilingen aan het langste eind, aldus het rapport van Allen & Overy. In de vergelijkbare periode vorig jaar was dat nog ruim een derde.

BOMEN EN TEGENWIND

Deze ontwikkeling geeft te denken. Als kopers die geen synergievoordelen kunnen behalen toch het hoogste bod uitbrengen, nemen zij blijkbaar genoegen met een lagere rentabiliteit op het geïnvesteerde vermogen. Zolang de bomen inderdaad richting hemel blijven groeien, hoeft dat geen bezwaar te zijn. Maar wat als de onvermijdelijke economische tegenwind opsteekt of geld minder goedkoop wordt dan nu het geval is? Bij betaalde bedragen van 10 tot soms zelfs 15 keer EBITDA staan kopers dan wel voor een hele forse uitdaging om een overname tot het beoogde succes te maken.

VERKWISTING

Al vele jaren waarschuwt Hans Schenk tegen te hooggespannen verwachtingen. De hoogleraar aan de Universiteit Utrecht deed uitgebreid onderzoek naar de effecten van fusies en overnames. De conclusies stemmen niet vrolijk. In zo'n 75% van de gevallen levert een fusie of overname niets op of wordt zelfs economische waarde vernietigd. Slechts in 25 procent van de gevallen is sprake van hogere productiviteit of meer rendement. "Verreweg de meeste fusies en overnames zijn dus verkwisting van geld, energie en tijd – of erger," meldde Schenk in een interview ter gelegenheid van zijn recente afscheid als Kroonlid op de SER-site. "Op maatschappelijk niveau zijn de gevolgen soms zo ernstig dat er een recessie of een crisis mee in het zadel kan worden geholpen."

'WAT ALS DE ONVERMIJDELIJKE ECONOMISCHE TEGENWIND OPSTEEKT OF GELD MINDER GOEDKOOP WORDT?'

DRUK VAN AANDEELHOUDERS

De uitkomsten van onderzoeken over de effecten mogen bekend worden verondersteld. Waarom zijn fusies en overnames dan toch aan de orde van de dag en blijven de betaalde bedragen stijgen? Als bedrijven op overnamepad gaan, neemt bij concurrenten vaak de druk van aandeelhouders toe om dit voorbeeld te volgen. Bang als ze zijn om de boot te missen. De overnameraai die daardoor ontstaat, kan ertoe leiden dat beoogde bedrijven minder zorgvuldig worden onderzocht. Al teveel voorbehoud zorgt ervoor dat een gewilde overnamekandidaat kiest voor een andere koper. *Due diligence* wordt vaak eerder een formaliteit dan een doorslaggevende factor bij de beslissing *deal* of *no deal*.

ROZE BRIL

Verder blijkt dat bestuurders de resultaten van de "eigen" fusies en overnames door een roze bril bekijken. Voor een Engels onderzoek van KPMG zijn 700 fusies onderzocht. Terwijl maar liefst 83% ervan als een mislukking moet worden beschouwd, is 85% van de betrokken bestuurders toch heel tevreden. Cognitieve dissonantiereductie wellicht. Hoe dan ook, dit veelal onterechte positieve oordeel leidt waarschijnlijk niet tot terughoudendheid bij een eventuele volgende fusie of overname.

ANTICYCLISCH OVERNEMEN

Timing is alles. In een interview op de site van RTL Z wijst hoogleraar Hans Schenk op de golf van fusies en overnames tussen 1995 en 2000. Hier is uitvoerig onderzoek naar gedaan. Het blijkt dat overnames in 1995 – aan het prille begin van de golf – wel degelijk flink wat waarde creëerden. Een jaar later was de balans al negatief terwijl de daaropvolgende jaren de waardevernietiging steeds verder toenam. "Je kunt je beter maar niet aan een overname wagen," stelt Schenk. "De meeste leveren niets op. Maar als je dan toch wilt overnemen, doe dat dan in een periode dat bijna niemand anders daarmee bezig is."

"Ik krijg pas echt energie van mijn werk als ik de ander zie groeien",
aldus Wim de Kievit.

44

DE DIAMANTMIJN MAAKT BEDRIJFSADVISING TOEGANKELIJKER

STUDENTEN VERLAGEN DREMPEL

Bedrijfsadvising in het MKB. Het proces van erkenning dat je er behoefte aan hebt komt soms moeizaam of helemaal niet op gang en dan moet je je maar afvragen of zo'n dure adviseur daadwerkelijk resultaat weet te boeken. Dat kan anders, getuige het nieuwe concept van de Diamantmijn, waarin ervaren experts en één of meer studenten de handen ineenslaan.

TEKST & FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN

Wim de Kievid van adviesbureau Organad, dat voor MKB-productiebedrijven werkt, valt meteen met de deur in huis: "MKB-ondernemingen tot een grootte van pakweg honderd medewerkers zitten dikwijls niet op een adviseur te wachten, terwijl er vaak waardevolle kansen liggen tot procesoptimalisatie. Er staan veelal vakmensen aan het roer, al dan niet in de omgeving van een familiebedrijf. Het vraagt vaak even gewenning als je je moet openstellen voor iemand die van buitenaf met goed onderbouwde suggesties komt. Als de pijn groot is, gebeurt dat makkelijker, maar dan blijkt het vaak al erg laat. Bovendien hebben adviseurs enigszins het imago dat ze aanzienlijke rekeningen sturen en daarvoor niet altijd de verwachte tegenwaarde bieden, terwijl de juiste partner zichzelf dubbel en dwars terugverdient."

De Kievid, van origine process engineer en bedrijfskundig opgeleid, weet het vanuit zijn eigen praktijk maar al te goed. Hij besloot het anders in te steken en te starten met De Diamantmijn. "Die term behelst een netwerk waarin bedrijven, adviseurs en studenten samen optrekken. Dit nieuwe concept omvat een platform om ondernemingen te helpen hun doelstellingen te bereiken, processen te optimaliseren en het machinepark te monitoren. Daarna kan een bedrijf de resultaten zelf of met ondersteuning van ons analyseren en verbeteringen doorvoeren."

DREMPEL VEEL LAGER

Waarom studenten? "Die kunnen op veel goodwill rekenen binnen het bedrijfsleven, in de eerste plaats vanwege de lage kosten, maar ook vanuit maatschappelijke betrokkenheid en vanuit de potentie van toekomstige werknemers. De drempel om deze jonge professionals in te zetten ligt veel lager. Weliswaar beschikken ze nog niet over ervaring, maar wel over gedegen basiskennis en vaak zie je dat ze frisse, nieuwe ideeën inbrengen. Zo heb ik vorig jaar met succes een HBO-student ingezet om bij een opdrachtgever de ERP-automatiseringsbehoefte te onderzoeken. Door zo iemand te koppelen aan een adviseur, bereik je een hoge kwaliteit en zorg je ervoor dat het rapport niet in een la verdwijnt. Vanuit mijn rol en mijn praktijkervaring weet ik precies wat nodig is om de

bevindingen tot uitvoer te brengen, hetgeen de student dus meekrijgt. Nog niet zo lang geleden maakte ik van dichtbij mee hoe vijf HBO'ers een marktonderzoek uitvoerden. Met betrekking tot een bepaald onderdeel moesten zij een interview houden, een voorstel doen en dit laten goedkeuren, iets dat drie weken zou duren. Ik ben met ze gaan zitten en via een vraag-en-antwoordsessie met behulp van een whiteboard stond dit proces binnen twintig minuten op de rit. Binnen zo'n samenwerking neemt de waarde van de student toe en verloopt het leerproces sneller. De scholen moeten er nog wel even aan wennen, heb ik gemerkt. Zij kijken vooral naar de leerdoelen, ik naar de praktische toepassing, met snelheid, doortastendheid en effectiviteit als sleutelwoorden."

GEEN INGEWIKKELDE SITUATIES

De Diamantmijn richt zich als concept op industriële ondernemingen en productiebedrijven tot circa honderd medewerkers, die niet over een vaste of interne adviseur beschikken. De Kievid: "Ik ervaar nog wel eens dat het daar schort aan een actueel inzicht in de bedrijfsprocessen, het machinepark en de stand van zaken om de gewenste doelen te bereiken. Er wordt hard gewerkt, maar op bepaalde momenten moet je uit de waan van de dag stappen en naar de toekomst kijken. Neem een organisatie die zich hard ontwikkeld heeft, maar daarin qua structuur niet is meegegroeid. De vijftig man nu werken nog op dezelfde manier als toen het team uit tien mensen bestond. Gevolg: iedereen bemoeit zich met alles en de status van de orders, de kostprijs en de voorraden blijken niet goed in beeld. Wanneer je die dingen wel helder krijgt en de taken beter verdeelt, bespaar je zomaar tussen de 10 en 25 procent in kosten, terwijl het vaak helemaal geen ingewikkelde situaties betreft. Ik kom ook regelmatig de situatie tegen dat het kader bestaat uit vakmensen, maar niet uit ervaren leiders, wat bij expansie van het bedrijf knelpunten oplevert. Mensen groeien door naar een managementfunctie, terwijl ze niet altijd over de benodigde capaciteiten beschikken, bovendien vindt de directeur-eigenaar het vaak moeilijk om dingen los te laten en te delegeren. Dat vraagt om begeleiding in managementstijl: leer verant-

woordelijkheden te delen en vertrouwen te geven, in combinatie met verantwoord en rapporteren."

DIEPERE OORZAAK

Bij de start later dit jaar lanceert De Diamantmijn een nieuw digitaal product, dat innoveert door het monitoren van drie disciplines te combineren: de stand van zaken betreffende het bereiken van de doelstellingen, de bedrijfsprocessen en het machinepark. "Een heel betaalbaar systeem, dat door studenten geïntroduceerd zal worden onder de doelgroep. In een later stadium willen we er ook de scholen bij betrekken. Overigens praat ik niet alleen over HBO-, maar ook over MBO-studenten, bijvoorbeeld voor technische ondersteuning. Zij werken op basis van een gunstig uurtarief en ondersteunen samen met adviseurs de opdrachtgevers in de bovengenoemde aandachtsgebieden. Voordat we aan oplossingen toekomen, zoeken we eerst uit waardoor de resultaten achterblijven bij de verwachtingen en dat betekent de diepere oorzaak vinden. Dat kan een bedrijf zelf doen, maar iemand van buitenaf slaagt daar vaak makkelijker in, zonder gehinderd te worden door interne verhoudingen en met een bredere visie dan alleen naar de symptomen te kijken. Stel dat je in de productie steeds misgrijpt naar onderdelen, dan concludeer je al gauw dat ze niet op tijd besteld zijn, maar zo eenvoudig ligt het vaak niet, wil je een structurele oplossing vinden. Het probleem kan heel veel oorzaken hebben: geen betrouwbare leverancier, een fout in het ERP-systeem, een onjuiste manier van afboeken. Onze insteek luidt dat wij dingen niet gaan veranderen, maar de opdrachtgever graag leren hoe hij dat zelf doet. Dáár halen we voldoening uit, niet uit blijvend adviseren en telkens nieuwe facturen sturen. Soms reageert een klant verbaasd: 'Wim, hoe komen jullie zo snel aan die oplossing, terwijl wij al twee jaar met het probleem worstelen?' 'Die oplossing ligt bij jullie zelf; wij stellen alleen maar de juiste vragen,' zeggen we dan. Ik krijg pas echt energie van mijn werk als ik de ander zie groeien, iets dat ik ook verwacht van de adviseurs en studenten met wie ik samenwerk."

www.organad.nl



De Vignale-relatiemanagers in Oss: Theo Monteban (links) en Niels Mulder

FORD-DEALER GERRITSE HENDRIKS NU VIGNALE STORE

PREMIUM IN ALLE OPZICHTEN

Autofabrikanten verkondigen tegenwoordig graag dat hun producten onder de noemer 'premium' vallen. Als één volumemerk op dit moment inhoud aan dat begrip geeft, dan is het Ford, met het Vignale-programma voor vijf verschillende modellen. Sinds 1 mei jongstleden draagt dealerbedrijf Gerritse Hendriks in Oss officieel het label Vignale Store.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN
FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN, FORD

Vignale, een naam met historie, refererend aan de Italiaanse designstudio die Ford in 1973 opkocht. Het raffinement en de exclusiviteit die die Turijnse firma ooit beroemd maakten keren heden ten dage terug in de luxueuze topuitvoeringen van de Fiesta, de nieuwe Focus, de Mondeo, de Kuga en de Edge. "Hiermee bieden we een programma voor echte autoliefhebbers, die prijs stellen op een unieke beleving," vertelt Niels Mulder, Vignale-relatiemanager sales bij Gerritse Hendriks in Oss, waarbij zijn collega Theo Monteban deze rol voor de aftersales vervult. De ervaring begint al met de speciale aankleding in de showroom en buitengewoon gastheerschap, maar de meerwaarde blijkt pas echt na aflevering van de auto. "We voorzien standaard in een haal- en brengservice, we plannen onderhoud in op het moment dat dit de klant het beste past, we geven hem voorrang bij een wachtrij voor de receptie en bij onverhoopte reparaties. Daarnaast zijn mijn collega en ik 24 uur per dag, zeven dagen in de week bereikbaar voor vragen of ondersteuning."

DIKKERE LAKLAAG, BETERE GELUIDSISOLATIE

Ook Ford als fabrikant maakt op een bijzondere wijze werk van het label. "Elke productielocatie bevat een Vignale Centre, waar gekwalificeerde professionals de auto's met de hand afwerken en zelfs polijsten, met de nieuwste laser- en cameratechnologieën de koets inspecteren en honderd extra controles uitvoeren," weet Mulder. "Verder is het servicecentrum Vignale OneCall opgezet, dat dag en nacht klaarstaat om klanten verder te helpen die bijvoorbeeld een parkeerplek zoeken of een hotel in de omgeving willen boeken. Dan de auto's zelf. Die kenmerken zich door unieke details, waarvan een aantal zaken bij alle vijf de modellen terugkeert: een dikkere laklaag, een betere geluidsisolatie, dikker en akoestisch glas rondom, specifieke bumpers, een distinctieve grille, logo's op diverse plaatsen, geheel of gedeeltelijk lederen bekleding, ledereffect op het dashboard en luxe matten."

VIGNALE COLLECTION

Mulder zoomt nog even in op de specifieke modellen. "De Fiesta vult het bovengenoemde aan met onder andere 17-inch

lichtmetalen wielen, elektrisch inklapbare spiegels, parkeersensoren en een uitgebreide radio. Bij de nieuwe Focus zien we een automatisch inparkeersysteem, een elektrisch verstelbare bestuurdersstoel inclusief lendensteun, stoelverwarming, een head-up display en ledkoplampen. De meeste van die items zitten ook in de Mondeo Vignale, plus een premium-audiosysteem, geluidsonderdrukking bij de TDCi-versies, geperforeerde lederen bekleding en metallic lak. Opvallende zaken bij de Kuga zijn een handsfree bedienbare achterklep, klaptafels aan de achterzijde van de voorstoelen en bi-xenonkoplampen. De van zichzelf al zeer luxueuze Edge voegt aan dat alles 20-inch wielen toe. Niet onvermeld mag trouwens blijven dat we deze zomer een nieuwe merchandising-lijn mogen begroeten, de Vignale Collection. Geïnteresseerde klanten uit Rivierenland kunnen zich gerust tot de vestiging van Gerritse Hendriks in Tiel of Zaltbommel wenden, waarna een verkoopadviseur hen met alle plezier meeneemt naar Oss om met hun favoriete Vignale-model kennis te maken."

www.forddealer.nl



SAFARI IN AFRIKA?

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



Al sinds 1979 dé Afrika specialist

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





ONTDEK DE WERELD VAN KOFFIE



VAN TIENEN drankautomaten is sinds 1973 uitgegroeid tot een bedrijf waar u terecht kunt voor iedere gewenste koffieoplossing. Buiten ons grote assortiment A-merk apparatuur en A-merk producten, bieden wij nog veel meer!

AMBACHTELIJKHEID



Onze espressomachines voorzien u van constante kwaliteit in koffie. Wij maken het bereiden van koffie een stuk toegankelijker voor u en uw medewerkers.
Beproof de nieuwe modellen:

Jura X6



Rancilio Classe 11



SMAAK

Naast een espressomachine is de juiste koffiesoort belangrijk om koffie van kwaliteit te garanderen. Ons assortiment van verschillende koffiesoorten biedt het juiste ingrediënt om op ambachtelijke wijze de beste koffie te creëren.

Simon Lévelt

Nieuwsgierig geworden naar onze ambachtelijke koffie en machines? Kom langs in onze showroom! Wij zijn geopend van maandag t/m vrijdag van 8.00 tot 16.00 uur



Voederheil 6A Zeeland | T: 085 - 20 20 720 | WWW.VANTIENEN.NL

