

BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE ACHTERHOEK



Coverstory Carwash & Co
VOOR DIE EERSTE INDRUK

*TOPEVENT MET NATIONALE ALLURE
ÉN ACHTERHOEKSE ACCENTEN*

FUSIE- EN OVERNAMEMARKT IS BOOMING:
DEAL OR NO DEAL?

hoe heet het

Een nieuwe naam bedenken voor je bedrijf, je product of dienst. Ga er maar aan staan. Prijsvraag uitschrijven onder medewerkers? Een paar lettergrepen achter elkaar gooien? Het Latijnse woordenboek op een willekeurige bladzijde open slaan?

Naamgeving is een vak apart. Daarom helpen we organisaties in alle branches bij het creëren van hun nieuwe merknaam. Of het nu gaat om een bedrijfsnaam, een product, een woonwijk, een innovatieve dienst... we name it.

Frappant creëert al meer dan 40 jaar merken, merkbelevingen en campagnes voor internationale, landelijke en regionale organisaties in B2B en B2C. Werk waarmee onze opdrachtgevers de aandacht én het succes krijgen dat ze verdienen.





ZOMER!

De zomer is in volle gang. Tijd om nieuwe energie op te doen en plannen voor de tweede helft van het jaar te maken. Wij hebben in ieder geval voor voldoende leesvoer gezorgd om de vakantie mee door te komen. Mocht u zich bijvoorbeeld verder in de aankoop van een bedrijf willen verdiepen of uw eigen bedrijf van de hand willen doen, vergeet dat zeker niet om het artikel over fusies en overnames te lezen. De situatie op deze markt begint namelijk sterke overeenkomsten te vertonen met die op de Nederlandse huizenmarkt. Potentiële kopers 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 een samenwerking aan te gaan? En wanneer neem je als koper te veel risico?

Een ander verhaal dat we u zeker niet wilden onthouden, is het succes van de Special Olympics Nationale Spelen. Dit sportevenement voor mensen met een verstandelijke beperking wordt om de twee jaar in een andere stad georganiseerd. Dit jaar was het de beurt aan de Achterhoek en werkten acht verschillende gemeentes, de provincie Gelderland en diverse andere stakeholders samen om van dit evenement een succes te maken. Met zoveel belanghebbenden kan dit op een organisatorisch struikelblok uitkomen. Gelukkig wist Corine Berkel van Mood Concept het 'beste event ever' neer te zetten. Haar bevindingen leest u terug in deze editie.

Kortom, er zijn voldoende ontwikkelingen om in de gaten te houden. Tussendoor vanuit de strandstoel, of straks als u weer op kantoor bent.

Fijne zomer!

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



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

JAARGANG 15
Juli 2018, editie 3

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

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Sofie Fest

REDACTIE BIJDAGEN
Jessica Scheffer, Hans Hajée,
Aart van der Haagen, Jeroen Kuypers

FOTOGRAFIE COVER
Joost Franken

VORMGEVING / OPMAAK
Julian Kersten, Lisa Pashouwers

DRUK
Balmedia

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

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

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

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

© 2018 Overname van artikelen is
slechts mogelijk na verkregen schrifte-
lijke toestemming van de uitgever.

ISSN: 2543-3210

Inhoudsopgave

- 6** Coverstory Carwash & Co: Voor die eerste indruk
- 9** DOC Opleiding en Training trakteert op kortingen
- 10** Special Olympics: Topevent met nationale allure én Achterhoekse accenten
- 13** ICT Spirit winnaar HPE Fast Growing Partner Award
- 14** Fleetcraft: Optimaal wagenparkbeheer
- 16** Betaalrichtlijn PSD2 in strijd met privacywet
- 18** Column Lijstenmakerij Martin: En dan...
- 18** Column VOAA: Werkvoorbereiding en arbeidskunde, old-school?
- 19** Adviesbureau Wies Bol: "Uit alle shit komt iets goeds"
- 21** Column WSP Achterhoek: Werkgelegenheidsproject voor de horeca
- 23** Jong Management Achterhoek: Een broodjesbar, maar dan net anders
- 25** Column at.groep: De kracht in samenwerken
- 26** Fusie- en overnamemarkt is booming: deal or no deal?
- 29** JPR Advocaten: "Een goed contract verdwijnt in de la"
- 30** Lekker. Doetinchem: Bezoeker trekken met beleving
- 31** Business Flitsen
- 32** Mededingingsrecht en marktregulering: "Met boerenverstand redeneren"
- 37** VNO-NCW Achterhoek: Ondernemerschap Achterhoek naar een hogere versnelling
- 38** ITON: Data veilig in een flexibele cloud
- 40** Column Meetsma: De coach als sparringpartner voor managers en ondernemers
- 41** Column Lagarde: Einde ISDN, einde van service?
- 42** Business Flitsen
- 43** Vervuilde steden zuiveren: Urban Oasis maakt het mogelijk
- 44** Lagarde: Zwakke schakels uitbannen



10
"We hebben van alles mogen ontvangen. Van kipfilet voor de lunch tot vrachtwagens met chauffeurs voor vervoer van spullen."



23
"Het blijft grappig als iemand tegen mij zegt dat ze de baas willen spreken, ze verwachten het niet."

26
Als je wilt overnemen, doe dat dan in een periode dat bijna niemand anders daarmee bezig is."



30
"Je moet de consument vooraf warm maken voor een bezoek aan Doetinchem."



5



32
"Deelname aan een kartel moet je vooral zien te voorkomen."



37
Het kabinet nodigt het bedrijfsleven uit om samen met andere regionale stakeholders via concrete projecten bij te dragen aan de realisatie van transitieopgaven.



43
"Een eiland middenin de grote stad, waar je je ontspant tussen het groen, op Dutch Design meubelen."



REPRESENTATIE MAKKELIJK GEREGELD BIJ CARWASH & CO VOOR DIE EERSTE INDRUK

Strak in het pak, met gepoetste schoenen en fris geschoren stap je naar binnen bij een klant en overhandigt hem een net, kreukvrij visitekaartje. Die verzorgde totaalindruk mag niet blijven steken op de auto waarmee je net de ramen gepasseerd bent. Carwash & Co maakt dat stukje representatie heel makkelijk, in een tijdsbestek van slechts een aantal minuten.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN

Strikt genomen houdt het ontstaan van het fenomeen zakenauto, tegenwoordig veelal aangeduid als leaseauto, rechtstreeks verband met de behoefte aan een bedrijfswaardig voorkomen. Lang voordat het begrip secundaire arbeidsvoorwaarde zijn intrede deed, realiseerden ondernemers zich al dat hun personeel op de weg het visitekaartje van de zaak vormde en kwaliteit, zorgvuldigheid van handelen, vertrouwen en welgemanierdheid moest uitstralen. Natuurlijk, een voertuig van recente datum bood een stukje bedrijfszekerheid, maar minstens zo zwaar woog het beschaafde en hoogwaardige voorkomen. Dat element heeft in onze op uiterlijke beoordeling gerichte maatschappij alleen maar aan betekenis gewonnen, wat mede het enorme aantal zakenauto's op de weg verklaart. Het design en de afwerking laten niets te wensen over, maar een deuk doet direct ernstig afbreuk aan de keurige verschijning en hetzelfde geldt voor een stoffige, groezelige of modderige carrosserie.

VIERENHALVE MINUUT

"Bij een klant loop je netjes gekleed en geschoren naar binnen. Wanneer je een mailing naar je relaties stuurt, zorg je ervoor dat die geen taalfouten bevat", vergelijkt Imar van Riet, samen met zijn broers Timo, Jordi

en vader André eigenaar van Carwash & Co in Ede, Veenendaal en Doetinchem. "Vandaar dat ondernemers en accountmanagers bij ons tot de meest frequent terugkerende groep klanten behoren. Ze onderkennen het belang van de eerste indruk, die je maar één keer kunt maken. Veel van deze zakelijk rijders nemen elke week of veertien dagen even de moeite om één van onze wasstraten te bezoeken. Een programma duurt vierenhalve minuut, dus veel tijd kost hen dat niet en ze verschijnen altijd *pico bello* bij hun relaties. Af en toe begroeten wij zelfs iemand twee keer per dag, bijvoorbeeld wanneer hij zijn auto bij een klant onder een boom geparkeerd heeft en er uitwerpselen van vogels op gevallen zijn. Vaak rijden ze in een wat exclusievere model en willen ze qua uitstraling niets aan het toeval overlaten. Aan snelheid, service en gemak hechten ze veel waarde. Ze kiezen bij voorkeur een wat rustiger tijdstip, met zo min mogelijk kans op een wachttijd, bijvoorbeeld 's morgens vroeg of tijdens de lunchpauze."

95 PROCENT GERECYCLED

Los van representatie genieten veel eigenaren zelf ook meer van hun trots op vier wielen, zodra deze glimt als een spiegel. "De mensen die onderhoud belangrijk vinden en er schoon bij willen rijden, zien we gemid-

deld eens per maand," vertelt Van Riet. "Dan onderscheiden we nog een derde categorie klanten, namelijk degenen die alleen een zomer- en een winterbeurt laten uitvoeren en ervan uitgaan dat tussentijds de regen de carrosserie wel schoonspoelt. Dat werkt natuurlijk niet zo, want opspattend vuil kan zich flink hechten en laat zich alleen maar verwijderen met actieve middelen. Over het algemeen betreft het hier particulieren met wat oudere voertuigen. Sommige mensen kiezen ervoor om thuis de auto te wassen, uit liefhebberij of om milieuredenen. Dat laatste gaat echter helaas niet op, want alle chemicaliën - shampoo met fosfaten en dergelijke - verdwijnen in het oppervlaktewater. Met onze wasstraten zetten wij juist sterk in op duurzaamheid: weliswaar gebruikt onze machine per wasbeurt 850 liter water, maar dat wordt voor 95 procent gerecycled en de overige vijf procent verdwijnt verregaand gefilterd in het riool. Daarmee behoren we tot de top in de markt."

ZEVEN STAPPEN

Carwash & Co spreekt van een full-service wasstraatconcept, want dit gaat een heel stuk verder dan de bekende roll-overmachine die zich over de auto heen en weer beweegt. Hier is het juist het voertuig dat zich ver-



plaatst en daarbij in zeven stappen een uitgebreide, lakvriendelijke reiniging ondergaat. Het geavanceerde, machinale proces start met het inweken van shampoo, die een aantal seconden de tijd krijgt om in te werken. Daarna maakt hogedruk-spuittechniek de koets zandvrij en belandt de auto in de eerste wassectie met borstels, die automatisch de contouren van de carrosserie volgt. Opnieuw wordt het losgemaakte vuil afgespoten en dan komt de tweede wassectie in actie, die een absoluut schoon resultaat garandeert. De afwerking daarna hangt af van het gekozen programma, maar bevat in ieder geval een drooghulp en optioneel een wax ter bescherming tegen vogelpoep en insecten. Ten slotte volgt het drogen en dan kan de bestuurder er nog voor kiezen om zelf ter plaatse het interieur uit te zuigen.

INTERIEURBAAN

Dat klinkt veelomvattend, maar Carwash & Co zag bij de recente renovatie van de wasstraat in Ede ruimte voor een upgrade. Van Riet: "We wilden daar sowieso aan de slag met het gebouw, zodat het zijn frisse uitstraling behoudt. Vloeren en plafonds hebben veel te lijden onder al dat water. Van deze gelegenheid maakten we meteen gebruik om het pand van extra kantoren en een ontvangthal te voorzien, deze laatste met een heel goede reden: de introductie van een interieurbaan. Terwijl de klant geniet van een kopje koffie, zuigen vijf à zes medewerkers als een geolied team alle hoeken van het interieur en de kofferbak uit, reinigen de kunststoffen en maken de ruiten weer glashelder. Dat gebeurt in achtenhalve minuut tijd, terwijl je daar als eigenaar in je eentje zomaar een klein uur voor zou moeten uittrekken, wil je het goed doen. Een schone, stofvrije omgeving biedt een frisse aanblik en is beter voor de gezondheid. Wij zouden ons kunnen voorstellen dat naast particulieren en zakelijk rijders de taximarkt straks graag gebruik maakt van deze service, die we sinds begin augustus in Ede aanbieden."

NAT POETSEN

Bij de vernieuwing werd bovendien een sectie aan de wasstraat toegevoegd, die bij het meest uitgebreide programma voor een extra conservering zorgt. "Via rollen met zachtere textiel masseert de machine een vloeibare was in de lak, die een betere bescherming biedt tegen vuilaanslag en voor een diepere glans zorgt. We noemen dit ook wel 'nat poetsen'. Verder is er nu de optie 'velgenreiniger intensief', waarbij het inspuiten van de

wielen twee keer achter elkaar plaatsvindt. Aanslag van remstof, dat zich sterk hecht, laat zich daarmee effectiever verwijderen. Mocht de machine onverhoopt moeilijke hoekjes missen, dan kan de klant bij ons voor twee euro een speciaal doekje kopen om deze plekjes na te lopen. Doordat het zand er al afgespoeld is, bestaat daarbij geen risico dat de lak krassen oploopt. Bij elk volgend bezoek mag het kosteloos omgewisseld worden voor een nieuw doekje. De klant heeft ook de optie om even naar voren te rijden en onze medewerkers de laatste restjes vuil te laten wegnemen."

WETEN WELKE VOERTUIGEN

Ondanks de geavanceerde automatisering blijft het personeel bij Carwash & Co een belangrijke rol vervullen. "Bij binnenkomst beoordelen onze mensen de auto en attenderen de eigenaar op bepaalde zaken, zoals

het vrijgeven van de elektronische handrem, het verwijderen van de antenne of onvolkomenheden als reeds aanwezige lakschades of een loshangende bumper. Ook weten ze precies welke voertuigen wel of niet door de wasstraat passen. In principe gaat het met een personenauto altijd, al weten we dat een Hummer H1 te breed is en de stompe neus van een Mercedes-Benz G-Klasse problemen geeft met het opklimmen van de borstel. Ook kleine en middelgrote bestelwagens, mits niet verhoogd en niet voorzien van een imperiaal, rollen er probleemloos doorheen. De maximale hoogte bedraagt 2,05 meter. Voor cabriolets hebben we in onze wasstraat een speciaal programma met een lichtere waterdruk." Kortom, er valt dus eigenlijk geen reden te verzinnen om niet schoon voor de dag te komen.

www.carwashco.nl



NA 70 JAAR NOG IJZERSTERK IN DE REGIO

DOC OPLEIDINGEN

TRAKTEERT OP KORTINGEN

De eerste week in september viert DOC Opleiding & Training haar 70-jarig jubileum. Er komt geen feest, maar DOC trakteert ruimhartig. Voor verschillende opleidingen die in september beginnen, geldt een korting van dertig procent op het inschrijfgeld voor de eerste zeven inschrijvingen. Snel opgeven loont in dit jubileumjaar.

TEKST: MARJA HENGEVELD-HALLIE

Toen in Nederland voortvarend gewerkt werd aan de wederopbouw, richtten de heren Driest en Eggink in 1948 de 'Doetinchemse Opleidings Centrale' op. Het moest dé opleidingscentrale voor mensen uit de regio worden. En dat is gelukt. Tot op de dag van vandaag volgen jaarlijks zo'n 600 mensen uit de regio opleidingen bij DOC.

OUDE OPLEIDINGSBOEKJES DIGITAAL

Ton Loef, die dertig jaar in dienst is bij DOC Opleidingen, waarvan de laatste acht jaar als directeur, kreeg een jaar geleden bezoek van de dochter van de heer Driest. Deze dame op leeftijd vertelde dat ze toevallig wat oude opleidingsboekjes in een doos op zolder had gevonden en bood ze hem aan. Loef: "Omdat we dit jaar jubileren, was ik sowieso al van plan onze historie verder te bestuderen. Die eerste studiegidsen, die toen nog 'prospectus' heetten, kwamen dus goed van pas. Ik heb ze in ons archief opgenomen en op onze website doc.nl geplaatst."

Loef: "Omdat mijn nieuwsgierigheid naar informatie uit de begintijd door deze toevallige gift werd aangewakkerd, bezocht ik midden juni de heer John Engelbarts (86) thuis in Stokkum. Hij was van 1966 tot 1992 eigenaar/directeur van DOC en kon mij nog meer vertellen over die tijd."

OVERNAMESOM IN EEN SIGARENKISTJE

Engelbarts: "Ik was in 1966 eigenaar-directeur van Engelbarts opleidingen, waarmee wij vooral typelessen op scholen verzorgde. Tot mijn verbazing stonden Driest en Eggink op een avond bij mij voor de deur. Ik had in de wandelgangen gehoord dat ze het wat kalmer aan wilden doen en op zoek waren naar een overnamekandidaat. Maar ik had niet verwacht dat ze bij mij zouden aankloppen, omdat mijn typeschool en DOC zo af en

toe in elkaars vaarwater zaten. Toch werden we het snel eens, maakten een afspraak voor de overdracht die vervolgens plaatsvond in 't Tolhuis in Zeddam. De overnamesom kregen ze contant in een sigarenkistje. Zo ging dat in die tijd."

Engelbarts genoot van zijn veelzijdige baan als directeur van DOC. "De kracht van ons succes was het snel en adequaat inspringen op leerbehoeftes. We focusten niet alleen op administratieve en financiële opleidingen, maar trokken het breder en ontwikkelden de cursus Zelf Schilderen in nauwe samenwerking met verffabrikant Sikkens. Ook de cursus Vogelverzorging, die gegeven werd door een dierenarts, was een schot in de roos."

RODE DRAAD DOC

Loef vult aan: "Die sterke betrokkenheid met de arbeidsmarkt en de leervraag loopt

als een rode draad door ons bestaan.

Onder leiding van Geert Teunissen hebben we zo'n vijftien jaar geleden de afdeling 'Interieuracademie' opgezet. Deze afdeling leidt inmiddels zo'n 400 deelnemers per jaar op. Dat gebeurt op twaalf locaties in Nederland, waar de cursisten zich verder bekwamen in uiteenlopende interieurvakken zoals interieurstyling, binnenhuisarchitectuur, ontwerpen voor de zakelijke markt en interieurfotografie."

In zeventig jaar is DOC Opleiding & Training uitgegroeid tot een kenniscentrum met meer dan 150 avondopleidingen, -cursussen en -trainingen; van management tot automatisering, van techniek tot zorg, van secretariaat tot financieel.

www.doc.nl



John Engelbarts (rechts) praat Ton Loef (links) bij over vroeger



10

SPECIAL OLYMPICS NATIONALE SPELEN ACHTERHOEK 2018 TOPEVENT MET NATIONALE ALLURE ÉN ACHTERHOEKSE ACCENTEN

Op 8, 9 en 10 juni vond in het oosten van het land de Special Olympics Nationale Spelen Achterhoek 2018 plaats. Corine Berkel van evenementenbureau Mood Concepts was met een team van twaalf mensen verantwoordelijk voor de organisatie van het sportevent. "Ons doel was het beste event ever neerzetten, met nationale allure én Achterhoekse accenten."

FOTOGRAFIE: STAN BOUMAN PHOTOGRAPHY

De Special Olympics Nationale Spelen worden om de twee jaar in een wisselende stad of regio in Nederland gehouden. Het is een initiatief van Special Olympics Nederland, dat onderdeel uitmaakt van Special Olympics Inc. Deze internationale sportorganisatie is actief in 170 landen en heeft als doel om het leven van mensen met een verstandelijke beperking te verbeteren door middel van het organiseren van sportevenementen. Om de organisatie voor 2018 in de wacht te slepen, werkten de acht Achterhoekse gemeenten samen met de provincie Gelderland, het Graafschap College, de Gelderse Sport Federatie en een aantal toonaangevende Achterhoekse ondernemers. Corine Berkel nam de uitvoerende organisatie van het

sportevenement op zich. "Het was een nek-aan-nek race met Den Haag. Uiteindelijk hebben we met een aantal zaken net iets beter gescoord. Zo hebben we er bewust voor gekozen om het Olympisch Dorp in één locatie te huisvesten, wat de organisatie makkelijker maakte. Ook hebben we indruk gemaakt toen het comité van de Special Olympics Nationale Spelen op site-inspectie kwam. Zij werden bij het beoogde Special Olympics Dorp ontvangen door Annette Bronsvorst, de burgemeester van Oost Gelre. Ze bezochten onder andere een speciaal georganiseerde zwemwedstrijd waar een aantal sporters uit de doelgroep aan meededen en die na afloop een medaille kregen uitgereikt. Ook het bezoek aan

Paardensportcentrum Lichtenvoorde, het grootste hippisch complex in Nederland, viel in de smaak."

ORGANISATIE

Berkel en haar team kregen een omvattende klus voor de boeg. Tijdens het sportevenement zouden in drie dagen tijd 2.039 sporters op veertien locaties aan wedstrijden voor 21 verschillende sporten deelnemen, vergezeld door nog eens 716 coaches en begeleiders. Gelukkig kon Berkel gedurende het voortraject van 2,5 jaar rekenen op hulp van diverse regionale organisaties. "De Feestfabriek, de organisatie achter De Zwarte Cross, heeft voor ons de technische uitvoering van de openingsceremonie verzorgd.

Marveld Recreatie functioneerde als Special Olympics Dorp. Deze locatie verzorgde naast de slaapplekken ook de ontbijtpakketten, een diner voor 3.000 man en een feestavond gedurende de drie dagen dat de deelnemers in het Special Olympics Dorp verbleven. Het Graafschap College stelde 500 studenten ter beschikking die voor ons een aantal concepten hebben bedacht, maar ook hands-on hebben geholpen met het klaarmaken van 8.000 lunchpakketten. Arriva stelde diverse bussen voor het vervoer van de deelnemers en de begeleiders ter beschikking. Ook ambassadeurs Klaas-Jan Huntelaar, Lonneke Sloetjes en Guus Hiddink, die uit de regio komen, hebben een grote rol gespeeld bij het promoten van het evenement." Het bedrijfsleven en de gemeenschap waren eveneens zeer betrokken. Naast financiële middelen werden er diverse goederen en diensten gesponsord. "We hebben van alles mogen ontvangen", vertelt Berkel trots. "Van kipfilet voor de lunch tot vrachtwagens met chauffeurs voor het vervoer van spullen. Ik ben ook vol lof over de 1.500 vrijwilligers, sommigen hebben zelfs een week vrij genomen om mee te kunnen helpen. Dit alles is mede in goede banen geleid door hoofdsponsor Seesing Personeel. Je merkt dat de regio nog altijd veel waarde hecht aan het 'noaberschap'; anderen helpen en bijgestaan worden als je hulp nodig hebt. Dat maakt de Achterhoek sterk."

OPENINGSCEREMONIE

Met zo veel steun uit de regio wisten Berkel en haar team een prachtige editie van de Special Olympics Nationale Spelen neer te zetten. "We hadden ons van tevoren drie doelen gesteld. Een daarvan was het neerzetten van het 'beste event ever', met nationale allure én Achterhoekse accenten. Voor de openingsceremonie in stadion De Vijverberg in Doetinchem hadden we een speciaal podium gebouwd in de vorm van een medaille met lint. In het decor kwamen de kleuren van de Special Olympics terug. Het openingsnummer was Oerend Hard van Normaal, dat voor deze gelegenheid speciaal was bewerkt en van een symfonisch jasje was voorzien. Minister Bruno Bruins van Medische Zorg en Sport opende het evenement. Erben Wennemars en Erik Hulzebosch vormden een geweldig presentatieduo. Er waren diverse muzikale optredens, waaronder van een speciaal Achterhoekse mannenkoor met 180 leden. Toen Gerard Joling als slotact zijn nummer 'Maak me gek' inzette,

renden alle deelnemers dolenthousiast naar het podium. Hen wilden we sowieso een prominente rol geven tijdens de ceremonie. Daarom lieten we onze drie boegbeelden, die zelf ook deelnemen aan de wedstrijden, de Olympische vlag hijsen, het Special Olympics vuur aansteken en de eed afleggen. Alle sporters maakten per provincie hun officiële entree in het stadion."

MEDIA-AANDACHT

Het tweede doel was het vergroten van de regionale en nationale naamsbekendheid van Special Olympics. "Mede dankzij de connecties van onze tachtig partners, de acht gemeentes en diverse prominente ondernemers hebben we veel media-aandacht voor het sportevent kunnen genereren. Zo hebben we acht persconferenties gehouden voor de pers en achterban en kwamen we driemaal in een uitzending van de regionale omroep voor. Via de Persgroep mochten we 144.500 bijlages bij de regionale streekbladen laten verspreiden en via Facebook wisten we 4.300 volgers te genereren. Maar ook de publicatie van de glossy 'Goud' met een oplage van 2.500 exemplaren en de publicatie van de thriller 'Groen Licht' van Corine Hartman over vier moorden in de Achterhoek hadden nieuwswaarde. De Telegraaf schreef over het optreden van Gerard Joling tijdens de openingsceremonie. De doelgroep zelf hebben we ook geactiveerd om foto's en filmpjes in te laten sturen."

VLEIOWIEL

Een derde doel was het realiseren van een follow-up voor de doelgroep in de regio.

Berkel: "De organisatie van de Special Olympics Nationale Spelen Achterhoek 2018 is gekoppeld aan het opvolgingsprogramma van Achterhoek in Beweging. Het doel van deze organisatie is om mensen met een verstandelijke beperking onderdeel uit laten maken van de maatschappij door hen te stimuleren om (meer) te sporten. Tegelijkertijd met het voortraject van de Special Olympics Nationale Spelen zijn er vanaf januari van dit jaar diverse evenementen georganiseerd om vraag en aanbod te creëren en op elkaar af te stemmen. We hebben onder andere voorlichtingssessies voor sportverenigingen in de acht gemeentes gehouden. Het doel van deze sessies was het bevorderen van deskundigheid zodat deze verenigingen weten hoe ze sporten voor mensen met verstandelijke beperking kunnen aanbieden. Daarnaast gaan we het aanbod beter in kaart brengen. Straks kan de doelgroep via de website Uniek Sporten zoeken naar aanbieders in de eigen gemeente. Voor de doelgroep zelf hebben we diverse sportinstuiven georganiseerd. Deelnemers konden bijvoorbeeld een fittest doen. Ook zijn er workshops gehouden voor medewerkers van de vier zorginstellingen in de regio waar deze doelgroep gebruik van maakt. We merken dat dankzij de Special Olympics Nationale Spelen het sporten bij de doelgroep en de (potentiële) aanbieders een enorme boost heeft gekregen. Het heeft als vliegwiel gediend. Op 6 september volgt er een officiële afsluiting en dragen we het stokje over aan de organisatie Achterhoek in Beweging in de hoop dat het enthousiasme dat de Nationale Spelen heeft losgemaakt wordt vastgehouden."



Payroll doe je bij In Person!

U bent de opdrachtgever, wij de werkgever. U houdt de binding en de regie met de werknemers, wij nemen alle administratie en risico's voor onze rekening. In een payroll-constructie kunt u de werknemer 5,5 jaar flexibel aan het werk houden. Wat ideaal is voor bijvoorbeeld startende bedrijven of bedrijven waar gewerkt wordt met duidelijke piekperiodes.

De voordelen op een rijtje

- **Flexibiliteit**
- **Persoonlijkheid**
- **Wel de capaciteit, niet de rompslomp**
- **U bepaalt de voorwaarden, wij regelen de rest**
- **Geen eigen risico bij ziekte**
- **Een all-in tarief**

Geïnteresseerd? Neem contact met ons op en ontdek de mogelijkheden!
Wij nemen graag uw werk uit handen.



In Person

lichtenvoorde@inperson.nl - 0544 394 880 | doetinchem@inperson.nl - 0314 333 901

Werk en/of pensioen?

Als je met pensioen kunt, wordt er vaak vanuit gegaan dat je dan ook stopt met werken. Het tegendeel is steeds vaker waar. Maar wat ga je doen na je pensioen? Blijf je doorwerken bij je werkgever? Of wil je heel wat anders gaan doen? Bij In Person kun je in beide gevallen terecht.

Je kunt via In Person door blijven werken bij jouw 'oude' werkgever. Op deze manier draagt de werkgever niet de opdrachten en risico's. Hierdoor wordt het voor de werkgever aantrekkelijker om de kennis en ervaring in huis te houden die de pensioengerechtigde anders met zich meeneemt. Uiteraard kan de gepensioneerde er ook voor kiezen om parttime of op oproepbasis te gaan werken. Zo worden de uren in onderling overleg afgestemd en betaalt de werkgever alleen voor de daadwerkelijk gewerkte uren.

Wil je na je pensioen doorwerken, maar liever in een totaal andere branche of bij een andere opdrachtgever? Dan ben je bij In Person ook aan het juiste adres. Je kunt ervoor kiezen om op basis van beschikbaarheid werk aangeboden te krijgen, maar ook om een aantal uur per week bij één opdrachtgever aan het werk te gaan. Uiteraard staat de wens van de gepensioneerde hierbij voorop.

Ben jij met pensioen, maar wil je jouw tijd niet vullen met alleen maar hobby's? Neem contact met ons op, dan kijken we samen naar jouw mogelijkheden.



In Person

lichtenvoorde@inperson.nl - 0544 394 880 | doetinchem@inperson.nl - 0314 333 901



Mark Leferink neemt de award in ontvangst van HPE directeur Michiel van Vlimmeren

ICT SPIRIT WINNAAR HPE FAST GROWING PARTNER AWARD

Op het landelijke Reimagine Congres van Hewlett Packard Enterprise is de Fast Growing Partner Award uitgereikt aan ICT Spirit. De ICT-dienstverlener uit Haaksbergen is dealer van grote merken als HPE, HP Inc, Microsoft en Citrix. Directeur Mark Leferink: "Ik ben ontzettend trots op ons team! Door hard werken en de juiste adviezen aan onze klanten zijn we bij HPE uitzonderlijk snel gegroeid en hebben we deze prijs gewonnen."

Mark Leferink ontving uit handen van HPE's managing director Michiel van Vlimmeren de award, die door HPE wordt toegekend aan de snelst groeiende IT-onderneming. Bovendien konden relaties van de genomineerde IT-bedrijven stemmen op hun favoriet.

OPTIMALE KENNIS IN FAMILIEBEDRIJF
ICT Spirit levert naast hardware van onder

andere HP Enterprise en HP Inc. vooral ICT-diensten op het gebied van ICT-beheer en veiligheid. "Als familiebedrijf in de IT willen wij het beste voor onze medewerkers én onze relaties. Vanuit deze basiswaarde zijn we een continu lerende organisatie en altijd op de hoogte van de laatste ontwikkelingen. Met deze optimale kennis bieden wij onze klanten de beste ICT-oplossing passend bij hun situatie. Dat zie je uiteindelijk ook terug in de sterk groeiende verkoopcijfers", aldus een trotse Leferink.

VOORDEEL VOOR KLANTEN

De toekenning van de award wordt door Leferink vooral ook gezien als een bevestiging van de jarenlange samenwerking met Hewlett Packard Enterprise. "Door op alle niveaus in de organisatie goed met HPE samen te werken, kunnen we scherp inkopen en snel schakelen. Daar profiteren onze klanten optimaal van."

FLEXIBELE OPLOSSINGEN

ICT Spirit zorgt voor flexibele ICT-oplossingen passend bij de organisatiedoelstellingen van haar klanten. Als familiebedrijf in de ICT-sector in Oost-Nederland realiseren, beheren en adviseren zij over de ICT-omgeving van haar relaties. Functioneel en veilig gebruik van data is belangrijker dan het bezit van ICT-middelen. Het is essentieel voor de bedrijfsvoering waarop je altijd moet kunnen vertrouwen.

Niet voor niets is de slogan van ICT Spirit 'focus on your business'. Uw business moet gewoon doorgaan, daar zijn wij ons van bewust. ICT heeft een grote invloed op bedrijfsprocessen, en wij hebben de kennis in huis, om ICT goed in te zetten. Wij komen graag bij u aan tafel. Maar dan wel naast u, en niet tegenover u.

www.ictspirit.nl
info@ictspirit.nl



14

MERKONAFHANKELIJKE FLEETPARTNER FLEETCRAFT OPTIMAAL WAGENPARKBEHEER

Wagenparkbeheer is complexer dan je zou denken. Want naast de aanschaf en onderhoud komen er ook zaken zoals techniek, financiën en logistiek om de hoek kijken. Fleetcraft uit Gendringen is gespecialiseerd in proactief en onafhankelijk wagenparkbeheer. De onafhankelijke partner in fleetmanagement kan voor elk bedrijf de kwaliteit verbeteren en tegelijkertijd de mobiliteitskosten laten dalen.

Fleetcraft is resultaat van Jan Willem Gosseling, een ondernemer die alle takken van fleetmanagement heeft doorlopen en gaandeweg beseftte dat het beter kon. Binnen de branche begon Gosseling als monteur en in twintig jaar tijd groeide hij door tot service-adviseur buitendienst, vestigingsdirecteur, technisch bedrijfsleider en uiteindelijk fleetmanager. "Of het nu gaat om een logistiek bedrijf met slechts twee vorkheftrucks of een transportbedrijf met honderden voertuigen, het wagenparkbeheer schiet er in drukke tijden vaak bij in. Terwijl er op het gebied van fleetmanagement juist heel veel voordeel te behalen valt.

Wat veel ondernemers niet weten, is dat ook disciplines zoals techniek, financiën, human resource en logistiek invloed hebben op de status van een wagenpark. Denk aan de levenscyclus van voertuigen, ergonomie, het rijgedrag van chauffeurs, brandstofverbruik, contracten en diverse technische aspecten van de voertuigen. Met Fleetcraft heeft de ondernemer altijd volledig inzicht in de status van bedrijfsvoertuigen. Dit kan een quickscan zijn, maar ook het complete beheer en advies van het wagenpark. Totale verduurzaming maakt daar ook onderdeel van uit."

VOLLEDIG ONDERHOUD

Met de volledige beheersing en onderhoud van het wagenpark kan Fleetcraft als merkonafhankelijke partner een flinke kostenbesparing voor bedrijven realiseren. "Dat begint al bij de aanschaf van nieuwe wagens en materieel. Dankzij ons grote netwerk kunnen we voor elke klant de juiste leverancier selecteren en onderhandelen om een inkoopvoordeel te behalen voor onze klanten en hun leveranciers. Het aankopen van bedrijfswagens als vrachtwagens doe je niet binnen een dag. Elke ondernemer heeft op basis van de bedrijfsactiviteiten zijn eigen specifieke transportbehoeftes. Het achter-

halen van de beste optie kost tijd, geld en vergt de nodige kennis. Hetzelfde geldt voor reparaties, onderhoud en bandenwissels, maar ook schades en de administratie. Het uitvoeren van analyses, benchmarken en het monitoren van de kosten maakt ook onderdeel uit van onze werkwijze. Wanneer we opvallende dingen tegenkomen die verbeterd kunnen worden, nemen we contact op met de reparerende werkplaats, leasemaatschappij of we coachen de medewerkers op hun rijgedrag.”

FLEETMANAGEMENTSYSTEEM

Om de samenwerking tussen klant en leverancier te optimaliseren heeft intermediair

Fleetcraft een eigen fleetmanagementsysteem. Gosseling: “Dit webbased systeem is in te richten naar wens van de klant en kan door alle partijen worden gebruikt. Nadat we het systeem hebben ingericht, heeft de klant alle mogelijke kosten zoals onderhoud, schade, rijgedrag, brandstofverbruik en banden per locatie en zelfs per voertuig op een rij. Op basis van de data worden analyses gedaan en deze analyses worden tot rapportages verwerkt. Op basis van deze bevindingen wordt de kwaliteit van het wagenpark verhoogd en krijgt de klant inzicht in de kostenposten. Het resultaat is een organisatie die soepel verloopt en grip heeft op de bedrijfsprocessen en kosten.”

Ook bedrijven die hun fleetmanagement-, transport- en/of logistiekbeleid al intern hebben ingericht, kan Fleetcraft van advies voorzien op het gebied van het inrichten, het uitvoeren van het beleid en operationeel beheer. “Ook kunnen we interim wagenparkbeheer bieden en nieuwe concepten helpen uitwerken en realiseren. Denk aan procesoptimalisatie, analyse van boardcomputers en rijgedrag, inkoopbegeleiding, leveranciersbeoordelingen of advies bij aanbesteding en tendertrajecten. Voor elke klant kunnen we een kostenbesparing realiseren en de kwaliteit verhogen.”

www.fleetcraft.nl





BETAALRICHTLIJN PSD2 IN STRIJD MET PRIVACYWET

Het leek zo mooi. Meer concurrentie op de betaalmarkt dankzij een nieuwe Europese richtlijn. Minder macht voor de banken, meer innovatie en lagere betaalkosten. Maar deze PSD2 blijkt op gespannen voet te staan met de eveneens nieuwe privacywet AVG. "Dit zal leiden tot talrijke rechtszaken", voorspellen privacyspecialist Mark Jansen en Rob van Houts, expert financieel recht.

De Europese Payment Service Directive 2 creëert een uniforme betaalmarkt dankzij één juridisch kader voor een veilig betalingsverkeer binnen de EU. De PSD2 versterkt onder meer de positie van nieuwe aanbieders, die vaak voor innovatie zorgen. Onder de richtlijn, die deze zomer in Nederlandse wetgeving moet worden omgezet, vallen onder andere banken en verwerkers van elektronische betalingen. Nieuwe partijen zijn diensten die het betalingsverkeer voor webwinkels regelen en rekeninginformatiedienstverleners. De laatste categorie bundelt informatie van meerdere betaalrekeningen tot één overzicht. "PSD2 regelt dat deze nieuwkomers toegang krijgen tot de gegevens van de rekeninghouders bij banken, zodat ze hun diensten kunnen verlenen", leidt Rob van Houts het verhaal in. "Mits de rekeninghouder daar expliciet toestemming voor geeft en de dienst

met de nodige procedures en protocollen voldoet aan de vereisten om informatie veilig op te slaan. De PSD2 kruist daar echter de privacywetgeving omdat banken derden toegang geven tot gevoelige informatie." "Aan PSD2 ligt een mooie gedachte ten grondslag", vult Mark Jansen aan. "Maar vanuit de privacy zijn een paar dingen vergeten."

CHAOTISCH BEELD

Wat heet. Als privacyexpert is Jansen, tevens bestuurslid van de Vereniging Privacyrecht, uitgenodigd door De Nederlandsche Bank (DNB) om uiteen te zetten waar de PSD2 schuurt met de nieuwe privacywet AVG (Algemene Verordening Gegevensbescherming), die 25 mei van kracht is gegaan. Hij kon niet anders dan een diffuus beeld presenteren, met te kust en te keur situaties die financiële instellingen

dwingen tot een spagaat. Ter illustratie toont Jansen een simpel tekeningetje met drie figuurtjes: een consument, diens bank en een rekeninginformatiedienst. Samen vormen ze een driehoek. "Iedereen kan in principe zo'n dienst beginnen", begint Jansen. "Van snelle jongens in een IT-start-up tot de Googles van deze wereld. Ze vragen een vergunning aan bij DNB op basis van de Wet financieel toezicht (Wft), en gaan op grote schaal gegevens verwerken van mensen en bedrijven. De AVG zegt echter dat die bank verantwoordelijk blijft voor wat met de persoonsgegevens gebeurt. Stel dat een rekeninginformatiedienst het niet al te nauw neemt met de regels. Of erger, dat zo'n bedrijf omvalt. De consument kan dan toch, ondanks zijn verstrekte toestemming, bij banken een claim indienen. De redenering? De bank had beter moeten opletten vanuit haar privacyver-

AAN PSD2 LIGT EEN MOOIE GEDACHTE TEN GRONDSLAG. MAAR VANUIT DE PRIVACY ZIJN ER NOGAL WAT AANDACHTSPUNTEN

antwoordelijkheid". "Een dergelijke claim kan natuurlijk ook naar de rekeninginformatiedienst, als deze nog bestaat. Maar ik zou als consument wel weten wie ik aanklaag: degene met de diepste zakken. En dat is de bank. Als bank zou ik daarom vrijwaringen willen hebben. Maar de PSD2 verbiedt een bank zulke regelingen te treffen met een rekeninginformatiedienst." Van Houts: "De PSD2 kent wél een bepaling dat de bank verhaal kan halen bij de rekeninginformatiedienst. Daarom is deze verplicht – met name – risico's op tekortkomingen in de dienstverlening te verzekeren."

HAAKS OP ELKAAR

Nog een voorbeeld. Banken en dienstverleners koppelen hun systemen aan elkaar en wisselen gegevens uit. Volgens het privacyrecht heb je dan een verwerkingsovereenkomst nodig. Jansen: "Ook hier verbiedt de PSD2 dat die partijen schriftelijke afspraken met elkaar maken. Deze twee wetten staan kortom haaks op elkaar." Van Houts: "De PSD2 wil dat partijen niet gehinderd worden in hun nieuwe diensten en verveeld worden met allerlei dikke contracten van banken waarin staat wat ze wel en niet mogen. Vandaar dat andere dienstverleners die onder vergelijkbare voorwaarden als een bank klanten aansluit, toegang moeten hebben tot de systemen. De Europese Commissie heeft hierbij niet nagedacht over het privacy-aspect. Wat dan wijsheid is? Ik zou die verwerkingsovereenkomst gewoon sluiten en de AVG volgen."

FILTEREN

Het Hof van Justitie heeft enkele jaren geleden geoordeeld dat internetproviders niet kosteloos filters hoeven te installeren om illegale content te weren. Dit is namelijk in strijd met de vrijheid van ondernemerschap, een grondrecht. Banken worden nu gedwongen om kosteloos een IT-infrastructuur in de lucht te houden en daarop rekeninginformatiediensten aan te sluiten. "Dat is geen levensvatbaar model", concludeert Jansen. "Het zou me dan ook niks verbazen dat een bank deze discussie gaat aanzwengelen. Waarna de rechter een streep zet door de kosteloosheid of zelfs door de gehele regeling, verwijzend naar het arrest over de filtering van illegale downloads."

STRIJDIG

Jansen zet er in het tekeningetje een poppetje bij, bijvoorbeeld een familielid van de consument. Of een vriend, of tuinman. "Bij iedere

betaling is een ander betrokken. Weliswaar heeft de consument toestemming gegeven aan de informatiedienstaanbieder, maar die ander weet daar helemaal niks van. Diens gegevens komen automatisch mee. Het privacyrecht zegt dat zodra een bedrijf persoonsgegevens van iemand heeft, het dit moet melden. Maar hoe krijg je het privacystatement bij die vriend of tuinman?" Van Houts: "Nu hebben banken die gegevens ook. Maar de omgang daarmee is geregeld in een collectieve gedragscode. Dat zou in de PSD2 een route kunnen zijn. Het is echter de vraag of dat gaat lukken. Want je krijgt straks buitenlandse entiteiten die de Nederlandse markt betreden en die je geen beperkingen mag opleggen. Zo'n gedragscode is mogelijk strijdig met de Europese richtlijn en doorkruist de vrijheid van vestiging en dienstverlening."

BESCHIEDEN ROL

Daarmee komen we bij het toezicht op Europees niveau. Rob van Houts voorziet daarin een bescheiden rol voor DNB. "Die verleent een vergunning en houdt toezicht daarop. Zodra echter persoonsgegevens in het spel zijn, is de AP als enige bevoegd om handhavend op te treden. Dan krijg je straks op Europees niveau dat bijvoorbeeld de Duitse AP toezicht houdt op een Duitse partij die ook in Nederland

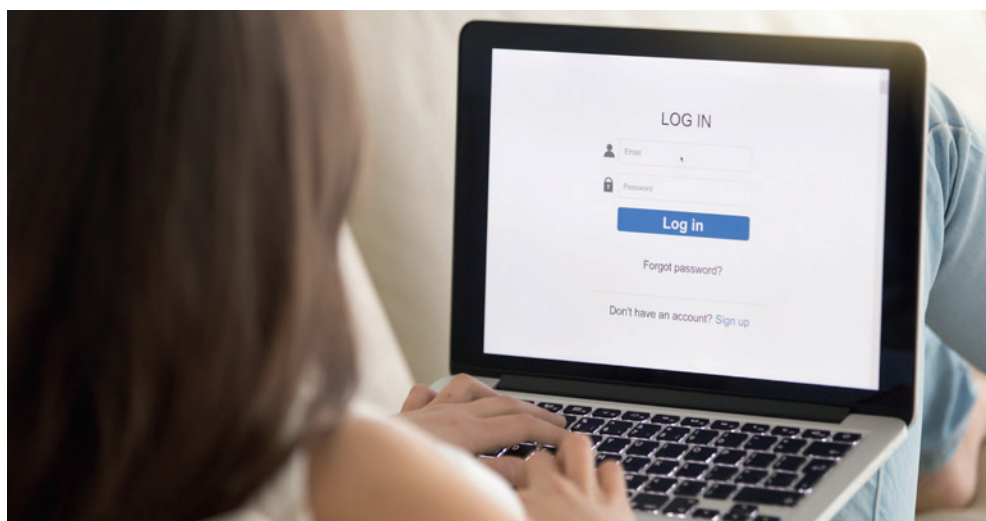
actief is. Dat levert een complex samenspel op met enerzijds DNB en anderzijds de Duitse privacytoezichthouder die samen moet werken met zijn Nederlandse collega." "In landen om ons heen is de PSD2 al omgezet in wetgeving. Daar hebben partijen al een vergunning, die dient als een soort paspoort waarmee ze ook in Nederland werkzaam mogen zijn. Ware het niet dat hier nog geen wetgeving is en DNB nog geen toetsingskader heeft. Buitenlandse entiteiten die willen aansluiten bij een Nederlandse bank, kunnen daar dus nog niet terecht." Jansen: "Overigens kun je zo'n paspoort ook verkrijgen in landen met minder toezicht. Gaan die malafide partijen aantrekken?"

RECHTSZAKEN

De analyse is nog lang niet compleet, maar het problematische beeld is duidelijk. De vraag is wat er aan te doen is.

Jansen: "De oplossing ligt gek genoeg in uitgebreidere wetgeving." Van Houts: "En de toezichthouders zullen elkaar moeten vinden om tot oplossingen te komen. Maar de AP is momenteel veel te druk met de AVG. Die komt er niet aan toe." Jansen: "Ik vrees dat er veel vaag blijft. Dit zal leiden tot talrijke rechtszaken. De rechtspraak zal met interpretaties voor helderheid moeten zorgen."

Voor meer informatie over dit en aansluitende juridische onderwerpen verwijzen wij u graag naar de kennispagina van Dirkzwager: www.partnerinkennis.nl



PRIVACY MULTIDISCIPLINAIR AANVLIEGEN

Privacy is een multidisciplinaire aangelegenheid, die niet vanuit één juridisch vakgebied is aan te vliegen. Daarom kent Dirkzwager een multidisciplinaire vakgroep Privacy die de secties gezondheidsrecht, arbeidsrecht, aansprakelijkheid, schade & verzekeringen (ASV), en intellectueel eigendom & IT-recht verenigt. En financieel recht. Mark Jansen: "Rob en ik werken bijvoorbeeld voor een grote Franse bank die midden in een AVG-project zit. Daar sparren we met elkaar over zodat ik het financiële recht kan toepassen op het privacyrecht en we samen de cliënt verder kunnen helpen."



EN DAN...

MARTIN MORSINK, EIGENAAR LIJSTENMAKERIJ MARTIN

Ben je klaar met je opleiding, heb je de afgelopen periode diverse werkervaringsplekken gehad, arbeidsritme opgedaan, affiniteit gevonden in bepaalde werkzaamheden en klaar om de arbeidsmarkt te bestormen. Kom je in aanmerking voor het doelgroepenregister. Een mogelijk makkelijke opstap naar werk. Je toekomstige werkgever kan voordelen benutten door jouw een werkplek te bieden binnen zijn/haar bedrijf. Ga je samen met je klantmanager op zoek naar een passende werkplek. Spannend, heel spannend. Is deze plek wel geschikt voor mij, zijn er veel mensen, is het groot bedrijf, en bovenal is het een blijvende plek. Yes! Half jaar contract, waarvan twee maanden proef. Man wat ben je blij. Je hebt een baan, helemaal te gek. En je hebt, nu er een goed beeld is gevormd over je toekomstige werkzaamheden, er echt zin in.

Vijf maanden later. Je contract wordt niet verlengd. Bam, een deuk in je zelfvertrouwen. 'Waarom' is de vraag maar er is geen duidelijk antwoord. En, wat moet ik nu? Weer opnieuw in dezelfde molen van gesprekken, zoeken en wachten? Zit je inmiddels al drie maanden thuis, je hebt geen vooruitzicht op werk. Je verveelt je en je houding tegenover alles en iedereen verandert. Je baalt van jezelf en van de mensen om je heen. Je hebt het gevoel dat niemand je kan helpen.

Wij zouden ons als werkgevers moeten beseffen dat bovenstaande situatieschets vandaag de dag groeiende is en uiteindelijk voor meer problemen gaat zorgen. We moeten samen met alle betrokken partijen zoeken naar een oplossing, en dan niet de snelle maar een duurzame.

www.lijstenmakerijmartin.nl



WERKVOORBEREIDING EN ARBEIDSKUNDE, OLD-SCHOOL?

TON POLMAN, MANAGING PARTNER & SENIOR IMPROVEMENT ENGINEER VOAA

Arbeidskunde en werkvoorbereiding. Het lijken bijna begrippen uit de vorige eeuw, maar niks is minder waar.

Een goede werkvoorbereider is een uitstervend ras. De functiebenaming klinkt al niet 'sexy', terwijl de eisen en het belang van de functie alleen maar toeneemt. Dat geldt ook voor de behoefte aan gekwalificeerde werkvoorbereiders en dat vertaalt zich ook in de groei in (financiële) waardering.

De werkvoorbereider 2.0 moet ICT-kennis hebben, oplossingsgericht zijn en iemand zijn die kan meedenken. In de hedendaagse keten en snelheid van processen kunnen we niet telkens dezelfde fouten maken. We moeten in staat zijn om sneller werkwijzen bij te stellen en op andere manieren samen te werken: intern, operationeel, verticaal en horizontaal in de keten. Daarin kunnen functioneren, betekent dat men multidisciplinair moet kunnen denken.

Kortom een prachtige functie, die de mogelijkheid geeft in korte tijd veel te leren binnen een bedrijf. Bedrijven die het belang van een goede werkvoorbereider onderkennen, zijn ook de bedrijven die sneller in staat zijn te reageren op veranderende omstandigheden en dus voorop gaan of blijven lopen.

Waarom dan arbeidskunde? Eigenlijk om dezelfde redenen als de miskenning van het vakgebied werkvoorbereiding. Ondanks de toenemende automatisering blijft de basis van iedere procesverbetering de mate waarin je in staat bent je processen te onderkennen, te doorgronden, in kaart te brengen, te analyseren en te verbeteren. Een gedegen kennis van arbeidskunde is daarvoor onontbeerlijk in het algemeen en in het bijzonder voor een goede werkvoorbereider. Geïnteresseerd en meer willen weten over arbeidskunde of andere Lean toepassingen? Neem dan contact op met VOAA. www.voaa.nl

Wies Bol en haar collega Lonneke Boschke



WIES BOL OVER BEGELEIDING TWEEDESPOORTRAJECTEN:

“UIT ALLE SHIT KOMT IETS GOEDS”

Het is de nachtmerrie van elke werkgever: langdurige ziekte bij een werknemer. De financiële schade voor het bedrijf kan alleen maar oplopen wanneer hij niet alle mogelijkheden benut om de medewerker weer aan de slag te krijgen, intern of extern. Dat laatste, een tweedespoortraject, heeft de meeste kans op succes wanneer je professionele begeleiding inschakelt. Wies Bol profileert zich als een zorgvuldige, neutrale partner.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN
FOTOGRAFIE: HAN TE HENNEPE

“De wet zegt: als iemand na 52 weken ziekte niet voor ten minste 65 procent in zijn oude functie kan terugkeren, dan moet je hem naar buiten geleiden en de werknemer helpen een andere baan te zoeken”, geeft Bol aan. “Voor de werkgever geldt de plicht om - bij voortdurende van het ziekteverzuim - tot 104 weken loon door te betalen, waarna in principe het UWV dat overneemt. Heb je echter niet alles gedaan om de medewerker in het arbeidsproces te laten terugkeren, in eigen bedrijf of elders, dan bestaat de kans dat je als sanctie nog een jaar extra loonkosten aan je broek krijgt. Nee, daar kun je je niet tegen verzekeren. Benut dus vooral de instrumenten die de Wet verbetering poortwachter biedt. Tot de handelingen die je dient te verrichten behoort na vier tot zes weken het laten uitvoeren van een probleemanalyse door de bedrijfsarts, gekoppeld aan een prognose en een advies: wat moet je doen en laten? Begint na een periode van 26 tot 52 weken

duidelijk te worden dat de kans niet reëel is dat de werknemer voor minimaal 65 procent in zijn oude functie kan terugkeren, dan komt een tweedespoortraject om de hoek kijken.”

ROUWPROCES

Goed... en dan? “Wanneer de bedrijfsarts het advies uitbrengt om de medewerker elders onder te brengen, schrijft de wet voor dat je binnen acht weken schakelt, bijvoorbeeld door de hulp van een bureau als wij in te roepen. Er zelfstandig mee aan de slag gaan is eigenlijk geen haalbare kaart, want zo'n traject vergt heel veel tijd, met het risico dat je de mist in gaat en alsnog met kostbare sancties van het UWV geconfronteerd wordt. Verder vormt de emotionele betrokkenheid een obstakel: voor de werkgever heeft het ziekteverzuim een torenhoge kostenpost opgeleverd, terwijl de werknemer zich aan de kant gezet voelt, doordat hij niet meer in zijn oude functie en vertrouwde werkom-

geving mag terugkeren. Hij maakt zonder overdrijven een rouwproces door en daar moet je hem doorheen leiden, naast het inventariseren van zijn wensen ten aanzien van een nieuwe job, het verkennen van de arbeidsmarkt en het selecteren van bedrijven die mogelijk geschikt zijn. Daarbij vormen de in een arbeidskundig rapport aangegeven kaders de leidraad. Wij loodsen de medewerker door dit traject heen, wat ook het opstellen van een cv, misschien wel een stage, een opleiding, psychologische of andere medische hulp inhoudt. Gemiddeld eens in de twee weken voeren we een gesprek met deze persoon, die bij een neutrale partij vrij kan praten. We kijken binnen zijn mogelijkheden naar wat hij leuk vindt en bouwen samen aan een nieuwe toekomst. Uit alle shit komt iets goeds.”

www.wiesbol.nl



WIE BEZORGT U 'T VRIJE VAKANTIEGEVOEL?

Wat er in het leven ook gebeurt, Heilbron is al sinds 1932 in de buurt en weet raad op het gebied van op het gebied van **verzekeringen, pensioenen, hypotheken, makelaardij, bankzaken ...en meer**. Zo zijn zaken goed geregeld en hoeft u zich daar in ieder geval niet druk over te maken, ook niet tijdens uw vakantie. Een geruststellende gedachte.

Gaat er tijdens uw vakantie onverhoopt iets mis, dan kan dat tot extra uitgaven leiden. Een (doorlopende) reisverzekering zorgt ervoor dat dergelijke voorvallen uw vakantie niet verpesten. Het uitgangspunt is altijd dekking van hulpverlening, bagage, geld & geldswaardig papier, logiesverblijven en extra uitgaven.

zéker weten, zéker leven.

Heilbron

U vindt ons in:

- Aalten
- Arnhem
- Doetinchem
- Reeuwijk

e info@heilbron.nl

www.heilbron.nl



HEILBRON

Anno 1932

zéker weten, zéker leven.



WERKGELEGENHEIDSPROJECT VOOR DE HORECA

In deze column besteden we aandacht aan de toenemende vraag naar geschikte medewerkers, de discrepantie tussen vraag en aanbod en 'Inclusief Ondernemen'. Dit keer neem ik de sector horeca als voorbeeld.

LEON TEN HAVE, ACCOUNTMANAGER WERKGEVERSSERVICEPUNT ACHTERHOEK

Ook de sector Horeca heeft te maken met krapte aan gekwalificeerde medewerkers. Het aandeel van de sector in de instroom vanuit werkloosheid en uitstroom naar betaald werk is relatief groot. In de regio Achterhoek, waar ook arbeidsmarktdiscrepanties een rol spelen, blijkt de Horeca bij uitstek geschikt om 'projecten' te starten. Formeel en informeel leren en werken wordt met elkaar verbonden. Starters op de arbeidsmarkt leren belangrijke kwaliteiten zoals flexibiliteit, hiërarchie en tempodruk, samenwerken en servicegerichtheid.

Om in de regio te blijven voldoen aan de personeelsbehoefte is het nodig om actief personeel te werven en op te leiden. Het ROC Graafschap College en WerkgeversServicepunt Achterhoek namen daarom het initiatief voor een op maat gesneden werkgelegenheidsproject, gericht op werkzoekenden die een uitkering van de Sociale Dienst ontvingen en specifiek de groep 'statushouders'.

Bij het project werd Leon ten Elshof, voorzitter van Koninklijke Horeca Nederland, afdeling Winterswijk, betrokken om verbinding te leggen met lokale horecaondernemers. Samen met het WerkgeversServicepunt Achterhoek en ROC Graafschap College werd een actieve werkgeversbenadering gestart en bij verschillende horecaondernemers de mogelijkheden en behoefte onderzocht.

Na een gedegen voorbereiding en afstemming tussen partijen is in mei 2018 gestart met dit leer-werk-traject in een afgeleide BBL-vorm. De kandidaten hebben een traject aangeboden gekregen van twaalf maanden. De eerste zes maanden wordt vooral geïnvesteerd in het opdoen van werkervaring gekoppeld aan het opleidingstraject binnen het ROC Graafschap College. De kandidaten kunnen kiezen voor het werken als leerling gastvrouw-/heer of als leerling-kok.

De selectie van kandidaten vond op drie niveaus plaats. De eerste werving door het WerkgeversServicepunt Achterhoek samen met de Sociale Dienst Oost Achterhoek. Het Graafschap College beoordeelde de kandidaten op leer- en schoolbaarheid en de uiteindelijke selectie vond plaats door de deelnemende ondernemers.

Na de opleidingsperiode wordt de kandidaten, bij gebleken geschiktheid, een betaald dienstverband geboden voor minimaal zes maanden en ten minste 28 uur per week, om te zorgen dat deze kandidaten ook uitkerings-onafhankelijk worden.

Een belangrijke succesfactor en -wens van de ondernemers in dit project is het taalniveau van de kandidaten. Daarom wordt extra aandacht geschonken aan de ontwikkeling van de 'branche-specifieke taalvaardigheid' op de werkvloer.

Starten met leerlingen midden in het

hoogseizoen was een uitdaging! Maar we zijn er met elkaar in geslaagd om zestien deelnemers te laten beginnen. Zij zijn gaan werken bij De Luifel Ruurlo, Vivaldi Woold, De Voortwisch Winterswijk, Mediterrane Vorden, Hof van Eckberge Eibergen, Villa Welgelegen Groenlo, Het Muldershuis Eibergen, De Duif Ruurlo en WOK Wamelink Winterswijk. Een mooi voorbeeld van samenwerking tussen ondernemers, onderwijs en het WerkgeversServicepunt Achterhoek wat in meerdere sectoren toepasbaar is. Het resultaat biedt perspectief voor de toekomst.

In deze column besteden we aandacht aan arbeidsmarktthema's en goede voorbeelden. Organisaties in verschillende marktsegmenten, laten u zien hoe het kan. Staat u in de volgende column?

Het WerkgeversServicepunt Achterhoek brengt vraag en aanbod bij elkaar. Wij helpen u graag. Meer informatie: www.wspachterhoek.nl
Telefoon: 088 3650 400.

Werkgevers
Servicepunt  Achterhoek

JUWELIER DE TIJD EXCLUSIEF DEALER VAN HORLOGEMERK BRUNO SÖHNLE

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

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

LIMITED EDITION

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

www.juwelierdetijd.nl

Doctor Huber Noodtstraat 34 A Doetinchem | T 0314 392066

DE TIJD
JUWELIER • GOUDSMID • TROUWRINGEN



"De juiste aanpak voor uw kwaliteitszorg"

Meetsma | Advies

Brengt *structuur* in uw organisatie

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



www.hulshof-kantoor specialisten.nl

kantoorartikelen | kantoormachines | kantoormeubelen | projektinrichting
Patronaatsstraat 13c | 7131 CD Lichtenvoorde | T 0544 375 245



 Stichting LIVA
www.stichtingliva.nl

EEN BROODJESBAR, MAAR DAN NET ANDERS

Sinds 2,5 jaar staat tegenover het Tolhuis in Zeddam BROODS, broodjesbar & drive-thru. Niet alleen kun je hier binnen of buiten recreëren, maar ook een bestelling voor onderweg ophalen. Het is het idee van Daphne Kempers, 24 jaar. Deze jonge ondernemster heeft haar afstudeerscriptie aan de Hoge Hotelschool Den Haag besteed aan dit gastvrijheidsconcept.

Daphne vertelt: "Vanaf jongs af aan ben ik opgegroeid met het idee om een bedrijf te plaatsen op deze locatie. Het daadwerkelijke concept kreeg vorm gedurende mijn afstudeerperiode eind 2015. Pa en ik hebben destijds de koppen bij elkaar gestoken en uiteindelijk is de broodjesbar met ambachtelijke, Duitse broodjes eruit gekomen als core business. Het idee is gebaseerd op de hoge vraag naar verse en ambachtelijke producten die op hoge snelheid geproduceerd en geconsumeerd kunnen worden. Gezien de plek kwam het idee voor een drive-thru vanzelf tot stand. Naast een concept werd de scriptie direct ingezet als businessplan en tegen de tijd dat ik de afstudeerperiode afrondde, ging de schop al in de grond."

ONDERLING VERTROUWEN

In februari 2016 is Daphne ook direct eigenaar geworden. En dan heb je een bedrijf met veel part-time medewerkers, financiën, marketing, inkoop etc. Het was en is erg hard werken, maar dat vindt ze niet erg. "Ik kom uit een horecafamilie en ik ben niet anders gewend." Haar vader Eddie helpt haar op de achtergrond en op haar vrije maandag is hij de gehele dag aanwezig. "We vullen elkaar aan, qua communicatie zitten we op één lijn en het onderling vertrouwen is erg groot. Ondernemen zit in mijn bloed, maar dan moet ik de verantwoordelijkheden die daarbij horen ook pakken. Dat ik nog zo jong ben, heeft evenveel voor- als nadelen. Het blijft grappig als iemand tegen mij zegt dat ze de baas willen spreken, ze verwachten het niet."

TOEGANKELIJK

Het concept is uniek. "De broodjes krijgen we iedere dag vers naar behoefte aangeleverd vanuit onze vaste leverancier, een half uur over de grens. Het gebouw oogt heel toegankelijk, er is een ruim parkeerterrein en de bezoekers zijn onwijs divers: onder anderen gezinnen, buitensporters, zakenmensen en vriendengroepen. De toegankelijkheid proberen wij ook terug te laten komen in

de prijs." Het liefste wil Daphne dit concept de komende jaren op meerdere plaatsen in de omgeving neerzetten. "In de Achterhoek liggen veel prachtige locaties maar om daar

ook daadwerkelijk te mogen bouwen, ligt lastiger. Helaas heeft dat nu nog niet geleid tot een concrete ontwikkeling, maar de intenties zijn er!"



Daphne Kempers is lid van Jong Management Achterhoek. "In 2016 kwam ik terug in de Achterhoek na de wereld over te zijn gereisd voor stages en gestudeerd te hebben in het westen. Door het werk heb ik geen weekritme, maar ik wilde toch een sociaal netwerk opbouwen. Jong Management Achterhoek is een ontspannen club met weinig verplichtingen en inte-

ressante leden vol met passie en kennis. Buiten de JM bijeenkomsten om ga ik vriendschappelijk met een aantal leden om." Wat Daphne in 2023 doet? "Ondernemen, het liefst een nieuwe vestiging. Maar het zou ook iets totaal anders eraan kunnen zijn, want BROODS is wel erg leuk om te blijven doen."

LBO | VMBO | MBO | HBO | WO | Opleidingstrajecten



Op zoek naar technisch personeel (nationaal / internationaal) of interesse in onze opleidingstrajecten? Neem dan contact met ons op! Ook voor HR-vraagstukken kunt u bij ons terecht.

+31 (0) 315 339 200

terborg@jaw-s.nl

www.jaw-s.nl



Stopt met ISDN & PSTN

“Wat zijn de gevolgen en waar moet u op letten bij de overstap naar VoIP?”

Neem contact op voor een vrijblijvend adviesgesprek en wij helpen u verder!
isdn@hedan.nl of bel 0900-BELHEDAN
(0900-23543326)



WE CONNECT



DE KRACHT IN SAMENWERKEN

Als jobcoach kom je op veel verschillende werkvloeren. Je krijgt veel mee van allerlei verschillende industriën en sectoren. In mijn auto heb ik dan ook veel verschillende dingen liggen, waardoor ik op elke werkvloer ook representatief voor de dag kom. Je treft aan: veiligheidsschoenen, veiligheidshesje, een net colbert en zelfs het jasje van de supermarkt-vakkenvullers.

Ans Wolters, regiomanager at.groep

Ik vind het als jobcoach belangrijk om, net zoals een scheidsrechter in het voetbal, niet te veel op te vallen. Bijvoorbeeld omdat er klanten in de buurt zijn. Het liefst werk ik mee, en stel ik vragen om de medewerker zelf te laten nadenken over wat hij/zij doet, of dit de juiste werkwijze is, en of dit efficiënter kan. De medewerker ervaart dit samenwerken als veilig en gelijkwaardig.

Vaak, lang niet altijd, spreek ik ook met werkbegeleiders of werkgevers. Om hun horizon te verbreden. Want we zijn vaak geneigd de arbeidsbeperking te onderschatten. De medewerker heeft vaak behoefte aan 'uitleggen-op-detailniveau' of 'uitleggen-door-het-voor-te-doen'. Soms adviseer ik de werkgever om de medewerker niet zelfstandig te laten werken óf afgebakende en terugkerende taken te geven. Ik kom er dan regelmatig achter dat de werkgever dit niet in zijn organisatie vindt passen. Maar ook dan is

uitleggen-door-het-voor-te-doen (laten zien of uitproberen) vaak een goede manier om te overtuigen. Afgebakende en terugkerende taken garanderen hoge productie, foutenreductie en een hoge score qua efficiëntie.

Enige tijd geleden werd mij verzocht om een coachingstraject op te starten bij een betoncentrale. Door mijn eerste uren aldaar te spenderen aan observeren van de medewerker, diens werk én de totale organisatie kwamen we erachter dat de betreffende werkplek beter uit elkaar getrokken kon worden. Niet enkel omdat het werk te veel of te divers was, maar ook omdat de betreffende medewerker beter functioneerde als gedurende werkweek meer tijd zou ontstaan voor zaken als huishouding, specialistische zorg en rust. Zijn scherpste en het volledig foutloos uitvoeren van zijn taak namen toe. En hij bleek hierdoor ook ontvankelijker te zijn voor hulp en social talk. En zo ontstond

nog een tweede werkplek voor iemand met een arbeidsbeperking.

at.groep coacht mensen met een arbeidsbeperking en voert re-integratietrajecten uit, veelal in opdracht van bijvoorbeeld UWV of gemeente. Maar at.groep doet meer. Wij zoeken de kracht in samenwerken en integraal werken. Wij richten ons daarom ook op zorg (bijvoorbeeld in de thuisomgeving van de medewerker, gericht op zaken als het bieden van structuur en ritme, gezonde voeding of administratieve ondersteuning) en personeelszaken (dus het ontzorgen van werkgevers op het gebied van bijvoorbeeld verzuim, arbeidsdeskundig advies en outplacement). Wij hebben duurzaamheid hoog in het vaandel.

Bent u ondernemer en wilt u graag geïnformeerd worden, neemt u dan contact met ons op 0541-537046.



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 overnamerally die daarvoor 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."



Congres binnen?



Landgoed Zonheuvel



Congres buiten?

+31 (0)343-473550 | Amersfoorsteweg 98 | 3941 EP Doorn | landgoedzonheuvel.nl

We ♥ PrintMedia



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

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

 **BalMedia**



"EEN GOED CONTRACT VERDWIJNT IN DE LA"

Wie zijn huis verkoopt, laat zich doorgaans adviseren door een makelaar. Bij de verkoop van een bedrijf wordt echter niet altijd gebruik gemaakt van specialisten. Marjolein van Leeuwen en Sebastiaan Vos van JPR Advocaten vertellen over de meerwaarde die een gespecialiseerde advocaat kan bieden. "Je hebt kundige mensen nodig om deze complexe processen in goede banen te leiden."

FOTOGRAFIE: MARCEL KRIJGSMAN

Veel ondernemers krijgen er pas aan het einde van hun ondernemerschap mee te maken: de verkoop van het bedrijf. Wanneer koper en verkoper besluiten om met elkaar in zee te gaan, is voor hen vaak de zaak al gedaan. Maar zo makkelijk gaat dat niet. "Een auto kun je bekijken en wat je precies koopt en de risico's zijn goed te overzien", vertelt Sebastiaan Vos. "De verkoop van een bedrijf is echter een complex proces dat naast de nodige tijd ook precisie vergt. Het is een samenspel van rechten en verplichtingen, garanties en vrijwaringen, due diligence onderzoeken en financieringsstructuren. Bij het zien van het eerste concept van het koopcontract beseft de ondernemer vaak pas wat hij of zij eigenlijk precies gaat verkopen." "Het komt helaas nog vaak voor dat de advocaat op het laatste moment wordt ingeschakeld, wanneer alles 'alleen nog maar even op papier hoeft te worden gezet', vult Marjolein van Leeuwen aan. "Dan ontstaat er een spanningsveld. Aan de ene kant wil de klant dat het koopcontract zo kort en bondig mogelijk wordt verwoord zodat het op twintig kantjes

past. Aan de andere kant moet het in begrijpelijke taal en sluitend worden geformuleerd. Maar je kunt niet verwachten dat wanneer je een heel bedrijf verkoopt, of dit nu de bakker op de hoek is of een ICT-bedrijf met een miljoenenomzet, dat je alle te maken afspraken in een middag op de achterkant van een bierviltje kunt uitwerken."

JURIDISCH SLUITEND CONTRACT

"In plaats van een bierviltje gaat het vaak om een overnamecontract met een flinke omvang, voorzien van een reeks bijlagen waardoor de ondernemer door de bomen het bos niet meer ziet", geeft Vos aan. Toch is het belangrijk om de gemaakte afspraken en bijbehorende consequenties op een rij zetten. "Alle discussies die kunnen ontstaan in dit proces, gaan over geld en het verdelen van de risico's", zegt Van Leeuwen. "Wat moet de ondernemer terugbetalen bij een garantieclaim? Wat spreek je af als je op een negatieve koopsom zou uitkomen, bijvoorbeeld als er bepaalde belastingen niet zijn aangegeven? De invloed van bepaalde

omstandigheden wordt vaak over het hoofd gezien." Vos: "Je moet echt bij de pinken zijn om alle risico's en gevolgen van bepaalde afspraken te overzien en alles goed vast te leggen. Het is onze taak om op basis van de input van onze klanten een juridisch sluitend contract op te stellen. En daar heb je simpelweg juridische kennis en kunde voor nodig die de vaste bedrijfsadviseur van de ondernemer vaak niet of niet voldoende heeft."

"Het zijn vaak hele intensieve trajecten waarbij je gedurende enkele maanden veel contact met elkaar hebt. Maar wanneer je dan het proces goed kunt afronden, haal je daar als advocaat veel voldoening uit. Al weet je dat wanneer je je werk goed hebt gedaan, het zorgvuldig opgestelde contract in de la wordt gelegd en niet meer tevoorschijn wordt gehaald. Bij een verkoopproces dat goed is afgerond, weten beide partijen namelijk precies waar ze staan", besluit Van Leeuwen.

www.jpr.nl

LEKKER. DOETINCHEM

BEZOEKER TREKKEN MET BELEVING

Het centrum van Doetinchem gaat een aantal uitdagingen aan. Net als bij andere stadscentra vormt internet-winkelen een grote concurrent voor de fysieke winkels in het centrum. Ook de bevolkingsafname en de vergrijzing in de regio hebben een drukkend effect op de bezoekersaantallen. Bewoners, ondernemers en ambtenaren voeren samen het Aanvalsplan Binnenstad uit om meer bezoekers naar het centrum te trekken.

FOTOGRAFIE: JAN VAN DEN BRINK

Toch zijn er volgens centrummanager Jos Tiemessen heel wat potentiële bezoekers in de regio aanwezig. "In Doetinchem zelf wonen 57.000 inwoners. Tel daar de inwoners van de regio's Achterhoek en Liemers en de dorpen in het Gelders Eiland bij op en je zit aan 200.000 bezoekers. Wil je deze mensen naar de stad halen, dan zul je invloed uit moeten oefenen op het bezoekersmotief van deze consumenten. Die zijn steeds mobieler geworden en informeren zich van tevoren online en via social media. Pas op de dag zelf bepalen ze de bestemming. Dat betekent dat je de consument vooraf warm moet maken voor een bezoek aan Doetinchem, dat het bezoek zelf als een beleving moet worden ervaren en dat men aan het bezoek een positieve herinnering overhoudt. De huidige binnenstad heeft potentie. Het winkelcentrum is compact en goed bereikbaar vanaf de parkeerplaatsen. Er is veel horeca aanwezig die bijdraagt aan het bieden van een beleving. Toch moeten er slagen worden gemaakt om de concurrentie met andere steden aan te kunnen gaan."

AANVALSPLAN

Om de bezoekersaantallen te vergroten, profileert Doetinchem zich als Gastvrije Hoofdstad van de Achterhoek. Om deze naam ook waar te maken, is in 2016 het Aanvalsplan Binnenstad ontwikkeld. "Het doel van het aanvalsplan is om meer mensen te trekken naar de binnenstad, die daar langer verblijven en meer geld uitgeven", vertelt Tiemessen. "Op basis van input van bewoners, ondernemers en de gemeente is een uitvoeringsagenda opgesteld. Deze agenda bestaat uit een aantal projecten dat door negen projectgroepen met elk hun eigen thema wordt uitgevoerd. Binnen elke projectgroep zijn bewoners, ambtenaren en ondernemers actief die in het StadsLAB samenkomen en waar belangstellenden de

projecten kunnen volgen. De gemeenteraad van Doetinchem heeft jaarlijks 1 miljoen beschikbaar gesteld om realisatie van de projecten te financieren die voortkomen vanuit het aanvalsplan binnenstad. "De winkeliers en horeca, vastgoedvereniging en de gemeente zullen samen per 1 januari a.s. het binnenstad Bedrijf gaan oprichten, om gezamenlijk de uitdagingen voor de binnenstad te gaan organiseren. Dit betekent dus een doorontwikkeling van het huidige centrummanagement."

BEELDMERK

Een van de projectgroepen richt zich op publiekmarketing om de beoogde doelgroep in de regio te bereiken. "Alle activiteiten en campagnes worden sinds september 2017 via het beeldmerk Lekker. Doetinchem gepromoot", licht Tiemessen toe. "Denk aan het jaarlijkse tiendaagse strandevenement City Beach op het Simonsplein. Maar ook de gethematiseerde koopzondagen waarbij allerlei extra activiteiten worden georganiseerd, trekken extra bezoekers. Die evenementen maken net als een goed winkelaanbod, goede horeca, cultuur en musea onderdeel uit van de beleving die

je als stad biedt. Met Lekker. Doetinchem creëren we zichtbaarheid en verrassende samenwerkingsvormen tussen ondernemers uit de domeinen horeca, cultuur, retail en evenementen. Samen stralen we een sterk en herkenbaar merk uit. Dit zal in de komende jaren nog verder uitgebouwd worden." Lekker. Doetinchem is intussen landelijk opgemerkt en werd in juni genomineerd voor de Nationale Citymarketing Trofee in de categorie tot 100.000 inwoners.

Dat de aanpak nu al werkt, blijkt uit het feit dat de binnenstad van Doetinchem in 2017 twintig procent meer bezoekers wist te trekken. "Dat is mede te danken aan het herstel van de economie, maar we merken ook dat mensen het beeldmerk van Lekker. Doetinchem beginnen te herkennen. Via social media worden de berichten en filmpjes steeds meer gedeeld en gevolgd. Uiteraard zijn nieuwe ideeën nog steeds welkom. Het is en blijft een gezamenlijk project", aldus Tiemessen.

www.lkkrdoeinchem.nl
www.stadslabdoetinchem.nl





Bloeiende economie vraagt om aantrekkelijke vakbeurs

Veel bedrijven hebben weer volop vertrouwen in de economie. Er is weer ruimte voor groei of die groei wordt al daadwerkelijk gerealiseerd. Om die groei te verstevigen of om nieuwe wegen in te slaan, is het belangrijk voor ondernemers om hun zakelijk netwerk goed op orde te houden. De 'Business Meeting Gelderland' die in november wordt gehouden in de SSP-hal in Ulft is daarvoor een uitgelezen mogelijkheid. "De 'Business Meeting Gelderland' (BMG) is een nieuwe vakbeurs en combineert netwerken, themasessies en een beursgedeelte met luxe stands met elkaar", aldus Gerard Stamsnijder, eigenaar van AST-Expo uit Bornerbroek. Zijn organisatie is nu al bezig om deze beurs tot een succes te maken. De Business Meeting Gelderland is bedoeld voor ondernemers in het midden- en kleinbedrijf (MKB) en voor zzp'ers. "De Achterhoek heeft behoefte aan een beurs als deze", meent de beursorganisator. "Met het verdwijnen van de markthal in Doetinchem was er geen goede locatie meer voorhanden en de crisisjaren zorgden ervoor dat de animo voor beursdeelname ook erg klein was. Die tijd is nu gelukkig voorbij en de SSP-hal is naar onze mening een perfecte hal voor aantrekkelijke (vak)beurzen. Ik vraag me soms af of men hier in de omgeving wel beseft welk goud men met de SSP-hal en het DRU-industriepark in handen heeft."

De Business Meeting Gelderland duurt twee dagen. "Op 7 en 8 november zijn ondernemers van harte welkom tussen 14.00 uur en 22.00 uur. Maar we gaan voorafgaand aan de openingstijden een aantrekkelijk seminar randprogramma opzetten waarin actuele thema's aan bod komen die voor de doelgroep interessant zijn", legt Stamsnijder uit. "Het thema van de beurs is 'Gelderland: platform voor Kennis, Innovatie en Techniek' en we zorgen voor verschillende deskundigen die ingaan op onderwerpen als duurzaamheid, werkgelegenheid en de krapte op de arbeidsmarkt."

Op dit moment wordt hard gewerkt aan de werving van bedrijven die zich op de beursvloer willen laten zien. "We hebben contact met de verschillende bedrijsnetwerken en businessorganisaties in de regio. De reacties zijn tot nu toe positief en we verwachten dat we een goed aanbod van grote en kleine bedrijven uit de meest diverse sectoren uit de Achterhoekse bedrijven op de beursvloer krijgen." Ondernemers die interesse hebben, vinden op www.businessmeeting gelderland.nl alle informatie.

LOGISZ neemt bedrijfsactiviteiten teamtva! over

Marketingcommunicatiebureau Logisz uit Doetinchem neemt de bedrijfsactiviteiten over van het failliet verklaarde teamtva!, eveneens gevestigd in Doetinchem. "Deze overname past in de groeiambities van Logisz en mede om die reden bieden we de medewerkers van teamtva! de gelegenheid om bij ons in dienst te treden. We hebben de ambitie om het werk dat teamtva! voor haar klanten verrichtte, te continueren en verder uit te bouwen. Maar ook voor onze huidige klantenportefeuille en onze toekomstplannen verwelkomen we deze ervaren professionals graag bij ons", zegt Pieter-Jan Helmink, Managing Director van Logisz B.V. De naam teamtva! gaat al ruim 25 jaar terug. "Logisz heeft bewondering voor de sterke naam die teamtva! in deze jaren heeft opgebouwd. Deze kracht, uitgedragen door de mensen van teamtva!, zal geïntegreerd worden in de expertises en de aanpak van Logisz. Wij hopen de medewerkers met hun kennis en kunde te mogen verwelkomen in ons team. Een perfecte aanvulling waarmee Logisz zijn positie als fullservice bureau nog meer verstevigt. Dit betekent extra capaciteit en expertise, nu en in de toekomst", zo vervolgt een opgetogen Pieter-Jan Helmink. Logisz omschrijft zichzelf als een eigenzinnig, hands-on en multidisciplinair bureau dat gelooft in duurzame samenwerkingen. Klanten bieden zij marketing- en communicatieoplossingen in alle denkbare vormen, zowel voor online als offline marktwerking. "We zijn een ambitieus team dat altijd bezig blijft zichzelf te ontwikkelen om de beste oplossingen te kunnen garanderen", aldus Helmink. "En daarom is dit een logische volgende stap in onze strategie."



31

Deel uw nieuws met Oost-Gelderland Business!

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

"Als MKB-ondernemer sta je er misschien niet zo bij stil, maar mededingingsrecht en marktregulering komen soms ineens heel dichtbij en dan red je het niet zonder juridische ondersteuning", aldus Natascha Linssen, Dirkzwager advocaten & notarissen.

32

MEDEDINGINGSRECHT EN MARKTREGULERING

"MET BOERENVERSTAND REDENEREN"

Oneerlijke concurrentie, kartelvorming, het komt nog al eens in het nieuws. De meeste MKB-ondernemers zien het als een ver-van-mijn-bedshow, maar het kan wel degelijk de business kruisen en dan is snel ingrijpen vereist. Dirkzwager advocaten & notarissen verleent als specialist in mededingingsrecht en marktregulering juridische bijstand aan één van de betrokken partijen, welke kant van de zaak het ook betreft.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN

In een maatschappij die de consument uit en te na beschermt komen regelmatig cases aan het licht waarin bedrijven buiten hun boekje gaan op het gebied van concurrentie. De ACM, de Autoriteit Consument & Markt, ziet erop toe dat alle spelers die in hetzelfde veld opereren eerlijke kansen krijgen en dat er een gezonde marktwerking plaatsvindt. "Om dat te faciliteren, bestaat er wetgeving op Europees niveau, met als bekendste element het kartelverbod", vertelt advocaat Natascha Linssen, gespecialiseerd in mededingingsrecht en marktregulering. "Dat begrip kent iedereen wel van verboden prijsafspraken, maar het kan zich bijvoorbeeld ook toespitsen op geografische marktverdeling. Stel dat concurrenten met elkaar afspreken dat ze over en weer niet in elkaars gebied leveren, dan heeft de afnemer geen keuze en zal er een minder sterke prikkel bestaan om een marktconforme prijs te hanteren. In bepaalde gevallen geldt een uitzondering, onder meer wanneer de opgetelde aanbieders samen onder de tien procent marktaandeel blijven, mits binnen onze landsgrenzen. Wanneer twee bakkers in één straat allebei de prijs van hun brood verhogen, merkt Nederland daar eigenlijk niks van."

DOMINANTE POSITIE

Volgens Linssen is het risico op het bovenstaande voor het midden- en kleinbedrijf over het algemeen gering, maar ze haalt nog een ander fenomeen aan: verboden prijsafspraken tussen een leverancier en een distributeur. "In het geval van verticale prijsbinding schrijft eerstgenoemde partij, bijvoorbeeld een fabrikant van sportschoenen, aan de wederverkoper voor welk bedrag hij voor het product moet vragen. Een bovengrens oftewel maximum stellen mag, een adviesprijs aangeven ook, maar dit niet. Het werkt immers een scheve prijs-kwaliteitverhouding richting de consument in de hand, die het competitieve niveau overstijgt. Eigenlijk kun je dat met gezond boerenverstand wel berekenen. Naast kartelvorming bestaat nog een ander verschijnsel dat de volle aandacht van de ACM heeft, namelijk misbruik maken van een dominante positie. Dat zal veel mensen bekend voorkomen van een aantal Google-zaken. Mogelijk leidt dit tot uitbuiting van consumenten via het prijsbeleid of vindt er koppelverkoop plaats, dus dat je het ene product niet kunt kopen zonder het andere erbij te nemen. Als dominante partij overtreed je daarmee de wet. Een andere vorm



van misbruik bij zo'n overheersende speler is het uitsluiten van concurrentie, bijvoorbeeld wanneer KPN andere aanbieders geen toegang zou verlenen tot zijn netwerk of wanneer een dominante partij hoge kortingen aan grootafnemers verleent. Wat je wel en niet mag doen, dat vormt lastige materie en dat geldt ook voor het aansprakelijk stellen van zo'n dominante partij: hoeveel schade heb je daadwerkelijk geleden?"

KLIKKEN

Terug naar kartelvorming. Hoe komt dit doorgaans aan het licht? "In negen van de tien gevallen wanneer één van de hierbij betrokken partijen besluit om te klikken. Je vraagt je misschien af waarom een bedrijf dat zou doen, in plaats van te zwijgen en de kop in het zand te steken. De wet kent echter het begrip boete-immuniteit: de partij die als eerste de kartelvorming meldt bij de ACM, kan met succes clementie oftewel kwijtschelding van de boete aanvragen. Als algemeen advies zou ik willen geven dat je bij bewustzijn van een kartelsituatie vooral nooit klakkeloos je concullega moet vertrouwen. De keerzijde van de medaille is dat afnemers je aansprakelijk kunnen stellen voor de door hen geleden schade. Denk maar even aan het beeldbuis kartel van een aantal jaren geleden, toen een aantal aanbieders onderling afspraken om kunstmatig verhoogde prijzen te hanteren. Je zou zeggen dat een eindgebruiker niet veel begint tegen zulke praktijken, maar dikwijls worden in zulke situaties claim-

vehikels in het leven geroepen, die zogezegd aankoopbonnen verzamelen en een civiele procedure starten. Zo'n organisatie, vaak een groep financiers, neemt feitelijk de claims van een groep benadeelde consumenten over en probeert er na aftrek van eigen kosten een schadevergoeding voor hen uit te slepen."

NEPINVALLEN

Dirkzwager advocaten & notarissen kan in een kartelsituatie optreden namens één van de betrokken concurrenten, een wederverkoper of een claimvehikel. Kijken we even naar de eerste groep, wat houdt de juridische ondersteuning dan in? "Deelname aan een kartel moet je vooral zien te voorkomen", zegt Linssen. "Dat begint met bewustzijn over wat wel en niet mag. Wij geven trainingen en seminars op dat gebied, maar we maken ook risicoanalyses en we doen nepinvallen, veelal op verzoek van het bestuur van een onderneming. Dit houdt voornamelijk in dat wij met hulp van digitale experts het datasysteem binnen het bedrijf doorlichten. Meestal komen er geen echte overtredingen aan het licht, maar zie je wel onhandige communicatie, bijvoorbeeld een e-mail van een medewerker naar een concurrent met de boodschap: 'Ik dacht dat jullie de prijzen niet zouden verhogen?' Zo'n bericht, hoe onschuldig ook, doet de ACM al gauw vermoeden beet te hebben. Wij trainen mensen op het gebruik van bepaalde woorden, opdat ze niet zo snel de verdenking op zich laden."

NAZOMEREDITIE AUTOTESTDAG: TESTRIJDERS GEZOCHT



In het najaar organiseert Oost-Gelderland Business opnieuw een autotestdag; een spetterend evenement waarbij we de laatste automodellen aan een kritische test onderwerpen. In september organiseren we de nazomereditie van de autotestdag. Diverse modellen, variërend van groen en fun tot echte racemonsters zullen door onze lezers worden uitgetest. We sluiten deze enerverende testdag af met een borrel, waarbij u kunt netwerken met dealers en andere ondernemers in uw regio. Bent u op zoek naar een nieuwe personenwagen en gevestigd in de regio Oost-Gelderland? Meld u dan nu aan voor onze autotestdag. Surf naar www.oostgelderlandbusiness.nl

landbusiness.nl/bijeenkomsten en laat uw gegevens achter. Uiteraard is deelname geheel gratis en vrijblijvend. We selecteren onze testrijders op basis van aanmelding, dus wees er snel bij. Wilt u als autodealer uw nieuwste modellen ter beschikking stellen aan onze testrijders? Of als stoplocatie meedoen aan deze dag? Neem dan contact op met Joep van der Linden op 024-6423449 en vraag naar de mogelijkheden.

Tot ziens op de autotestdag!



www.oostgelderlandbusiness.nl

TIJD IS GELD

Een tweede fase van juridische hulp betreft de situatie nadat een bedrijf constateert deel uit te maken van een kartel. "Eerst onderzoeken we wat er aan de hand is en of de wet daadwerkelijk overtreden wordt. We maken een risicoanalyse en bekijken samen met de cliënt of hij beter wel of niet een officiële melding bij de ACM kan doen. Dat komt soms neer op het afwegen van de winst tegen de maximale boete, die over het algemeen een gigantisch bedrag vertegenwoordigt. Ook maak je een inschatting van het risico op claims en de mogelijke omvang daarvan, die natuurlijk nooit exact te berekenen valt. Als het gaat om het aanvragen van clementie, hanteren wij het credo 'tijd is geld'. De boete-immuniteit geldt namelijk alleen voor de concurrent die als eerste melding doet bij de ACM, dus verspil nog geen halfuur. Ik heb een keer meegemaakt dat een fax met een clementieaanvraag daar net een dag eerder binnenrolde dan de brief van een tegenpartij."

PUBLICITEIT

Dirkzwager biedt ook juridische ondersteuning in het volgende stadium, namelijk het verkleinen van de kans om aansprakelijk gesteld te worden. "Honderd procent zeker-

heid dat je het voorkomt zul je niet krijgen", stelt Linssen. "De ACM heeft namelijk de wettelijke plicht om bij kartelvorming de publiciteit op te zoeken en zal dat ook grootschalig doen. Wij proberen dat voor onze cliënt zo lang mogelijk tegen te houden en hem daarmee te beschermen tegen imagoschade en claims. Dat blijkt steeds lastiger, maar soms lukt het om met succes een voorlopige voorziening aan te vragen, door aannemelijk te maken dat - wanneer je de constatering van karteldeelname onterecht vindt - een boete geen stand kan houden. Komt het toch tot een claim, dan proberen we de aansprakelijkheid af te wenden, veelal door naar voren te brengen dat de situatie niet tot schade heeft geleid. Weet overigens dat een benadeelde partij het recht heeft om je aansprakelijk te stellen voor alle schade, waarna je die zelf maar ten dele moet zien te verhalen op de andere kartel deelnemers. Goed om te weten wanneer je de afweging maakt om te klikken en clementie aan te vragen bij de ACM."

GEDRAG VERPLICHTEN

Kort nog iets over marktregulering, overheidsmaatregelen die over het algemeen betrekking hebben op een markt waar concurrentie moeilijk tot stand komt, vaak na pri-

vatisering vanuit de publieke sector. Linssen: "Waar je bij mededingingsrecht achteraf toetst of een bedrijf aan de regels voldoan heeft, vindt marktregulering vooraf plaats, door een bepaald gedrag te verplichten. Denk aan KPN, dat zijn netwerk moet openstellen voor concurrenten. Wanneer wij optreden namens de geregleerde partij, leggen we uit in welk gebied deze zich mag bewegen. Behartigen we het belang van een concurrent of een afnemer, dan zoeken we uit of de geregleerde partij in de markt binnen de lijntjes kleurt. Het gaat enerzijds over onduidelijkheden, want de wet valt vaak op verschillende manieren uit te leggen. Anderzijds kunnen er geschillen spelen, bijvoorbeeld over de redelijkheid van het tarief om van een netwerk gebruik te mogen maken. Binnen Dirkzwager beschikken wij over specialisten per geregeerd gebied: zorg, energie, telecom, privacy en financiële markten, maar ook op het vlak van consumentenregels, zoals de wet oneerlijke handelspraktijken. Als MKB-ondernemer sta je er misschien niet zo bij stil, maar mededingingsrecht en marktregulering komen soms ineens heel dichtbij en dan red je het niet zonder juridische ondersteuning."

www.dirkzwager.nl





SAFARI IN AFRIKA?

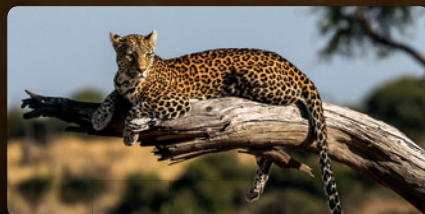
Tanzania
Kenia
Madagaskar
Oeganda
Rwanda
Zimbabwe
Namibië
Botswana
Zambia
Mozambique
Seychellen
Mauritius
Zuid-Afrika



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!



ONDERNEMERSCHAP ACHTERHOEK NAAR EEN HOGERE VERSNELLING

De Achterhoek is een regio met veel innovatieve maakbedrijven. Het is er mooi wonen, recreëren en vooral goed zakendoen. Om de economische vitaliteit te behouden en te versterken zetten de werkgeversverenigingen VNO-NCW Achterhoek en MKB-Nederland Midden zich in om - samen met ondernemers(verenigingen) en de overheid - economische knelpunten op te lossen en economische groei te realiseren. Dit hebben we vormgegeven in de kaart 'Groeimagenda VNO-NCW Achterhoek'.

Met de 'Groeimagenda VNO-NCW Achterhoek'

- bouwen we aan een goede fysieke en digitale bereikbaarheid van de regio;
- gaan we voor verbetering en aansluiting van onderwijs en arbeidsmarkt;
- werken we aan een goede regiobranding: Smart Industry en SmartHub;
- zorgen we voor focus op innovatie, duurzaamheid en circulaire economie;
- is internationalisering van belang met een sterke focus op grensoverschrijdende samenwerking met Duitsland;
- willen we een bruisende economie en samen met de drie O's knelpunten oplossen
- bieden we een succesvol netwerk voor economisch succes.

PROGRAMMA'S GROTE TRANSITIEOPGAVEN

Om een beter Nederland te kunnen bouwen – welvarend, duurzaam en met kansen voor iedereen – moeten we onze bedrijven, onze instituties en onze economie naar een nieuw niveau brengen. Doorgaan op de bestaande, vaak aan het einde van hun levenscyclus zijnde paden voldoet niet meer: er zijn grotere stappen nodig op tal van terreinen. De kern van dit nieuwe perspectief voor Nederland is dat we voor een groot aantal transitieën staan. Fossiele energie gaat over naar duurzame energie, het tijdperk van de analoge informatie gaat over naar digitalisering, regionale oriëntatie maakt plaats voor mondialisering, de 'wegwerp'-grondstoffen economie gaat naar circulaire economie, steden krijgen andere functies, maar mogen niet verloederen, et cetera.

Het kabinet nodigt het bedrijfsleven uit om samen met andere regionale stakeholders via concrete projecten bij te dragen aan de realisatie van transitieopgaven. Het gaat bijvoorbeeld om het versnellen van de energietransitie (CO₂-neutrale woningen en scholen, zero-emission stadsdistributie en openbaar vervoer en energieopwekking en -opslag) via een Nationaal Programma met een krachtige en verbindende regie, digitalisering en data (smartcity-oplossingen, snel internet in het buitengebied), mobiliteit en klimaatadaptatie, circulaire economie en herstructurerings- en transformatieprojecten in bestaand stedelijk gebied.

In de Achterhoek leggen we sterk de focus op een goed regionaal sociaal economisch klimaat, passend bij deze opgaven, met de nadruk op arbeidsmarkt vraagstukken in sectoren waar arbeidstekorten zijn en ontwikkelingskansen van innovatieve bedrijven. Belangrijk daarbij zijn een goede bereikbaarheid van de regio, beschikbaarheid van bedrijventerreinen en een passend woningaanbod. We werken nauw samen met de overheden, onderwijs en overige maatschappelijke organisaties en zijn vertegenwoordigd in de Achterhoek Board en in de Thematafels.

Contactpersoon en meer informatie
Wilma Elbertsen, regiomanager VNO-NCW Achterhoek
www.vno-ncwmidden.nl
www.mkbmidden.nl



DE TECHNOLOGISCHE EN MENSELIJKE INVENTIVITEIT VAN ITON: DATA VEILIG IN EEN FLEXIBELE CLOUD

De cloud heeft het bedrijven mogelijk gemaakt data veilig weg te zetten en toch altijd en overal bij deze gegevens te kunnen. Traditionele werkplekken zijn online werkplekken geworden. Toch kunnen lang niet alle aanbieders van clouddiensten de flexibiliteit bieden die gebruikers wensen, omdat deze aanbieders beperkt worden door hun eigen platforms. ITON heeft jaren geleden al de focus gelegd op het bieden van optimale flexibiliteit via de onbegrensde cloud van Microsoft waaronder Office 365 en Enterprise Mobility + Security (EMS). Daardoor liep dit IT-bedrijf aanvankelijk op de troepen vooruit, maar kan het nu bogen op een indrukwekkend trackrecord en een ruime ervaring.

TEKST: JEROEN KUYPERS

FOTOGRAFIE: ANNEMARIE BAKKER

Het grote voordeel van de cloud is dat bedrijven niet langer hoeven te investeren in eigen servers en software en bedrijfsmiddelen die kapitaal opslokken en ook nog eens snel verouderen. Clouddiensten worden afgenomen op maandelijkse basis, waarbij je alleen betaalt voor die diensten die je echt gebruikt. Niet alleen dat: gebruikers beschikken ook steeds over de allerlaatste versie. In een eeuw waarin steeds meer op projectbasis wordt gewerkt, bieden clouddiensten het voordeel dat het aantal gebruikers vlot kan worden verhoogd of verlaagd. Althans, zo zou het moeten zijn, maar volgens Chango Eersel, algemeen directeur van ITON B.V. in Veenendaal, wil het daar wel eens haperen: "Opschalen is nooit een probleem; dat kan onmiddellijk, maar afschalen duurt langer en kost de klant dus onnodig geld. Dat komt omdat veel aanbieders een eigen datacenter bezitten en die ruimte moet natuurlijk verhuurd worden. In feite heeft de klant zijn databeheer dan alleen maar uitbesteed van zijn eigen server naar die van een ander. Wij kennen die ruimteproblemen niet, omdat onze achterliggend systemen hierop ontworpen zijn. Daarnaast werken we waar mogelijk met de publieke cloud van Microsoft beter bekend als Microsoft Azure. Die heeft zo'n omvang dat onmiddellijk op- én afschalen van gebruikers nooit een probleem is."

ONAFHANKELIJK VAN DE HARDWARE

De keuze voor Microsoft is er een voor efficiency en dus ook voor optimale flexibiliteit. Werknemers zijn tegenwoordig niet langer uitsluitend tijdens kantooruren en op kantoren actief, maar op alle uren van de dag en

op alle mogelijke plaatsen. Smartphones en tablets, Wi-Fi en 4G hebben deze evolutie mogelijk gemaakt. Het 'Nieuwe Werken' is al zo sterk ingeburgerd dat niemand erbij stil staat dat het amper vijftien jaar geleden nog nauwelijks bestond. Maar die ontwikkeling impliceert ook dat werknemers op een steeds breder gamma van apparaten bij hun gegevens in de cloud moeten kunnen. En dat is precies wat ITON mogelijk maakt. Werknemers kunnen moeiteloos overschakelen van het ene type apparaat op het andere. Hun toegang tot de cloud is volkomen onafhankelijk van de hardware. Extra opties betekenen echter ook extra risico's. "Iemand kan zijn telefoon laten liggen in een café en in principe zou een vreemde dan toegang

kunnen krijgen tot bijvoorbeeld al zijn klantgegevens", geeft Chango Eersel toe. "Dan heb je een datalek. Daarom is security een aspect van groot belang. Wij leveren onze klanten tal van tools om die toegangspoorten goed te beveiligen en die bestaan echt niet uit de verplichting een eindeloos rijtje wachtwoorden uit het hoofd te leren. In het voorbeeld van de achtergelaten telefoon zou een onbekende nooit toegang kunnen krijgen tot bijvoorbeeld de mail of een CRM-app. We hebben daarnaast oog voor de menselijke kant van de veiligheid en instrueren gebruikers in speciale workshops. Pas als de security afdoende is verzekerd, kun je gebruikers optimale flexibiliteit bieden."



Rody van Egmond en Chango Eersel



HYBRIDE CLOUD

Hoe die flexibiliteit concreet vertaald wordt, bepaalt de klant zelf. ITON heeft eigen consultants die in samenspraak met de klant precies in kaart brengen waaraan de organisatie behoefte heeft. Een belangrijk onderdeel van deze flexibiliteit betekent ook dat veranderingen in het tempo van de klant worden doorgevoerd. De klant staat aan de basis van de cloudtransformatie. De uitkomst van die inventarisatie kan er overigens best toe leiden dat de cloud geen totaaloplossing biedt. "De hybride cloud is voor ons perfect werkbaar. Sommige bedrijven willen eigen applicaties behouden en dan komt er een oplossing uit de bus die bijvoorbeeld voor 90% uit clouddiensten bestaat en voor de rest uit lokale toepassingen", aldus Rody van Egmond. "Vroeger zagen we nog wel dat bedrijven bepaalde gevoelige gegevens niet bij Microsoft in de cloud durfden te plaatsen of dat niet mochten, omdat de wetgever eiste dat het datacenter in Nederland stond. Inmiddels heeft Microsoft ook meer dan voldoende datacenters in Europa en voldoen onze oplossingen in dat opzicht dus helemaal aan dat stukje Europese wetgeving. Maar hoe dan ook heb ik de indruk dat de discussie over datalokaliteit tegenwoordig achterhaald is. Ondernemers en managers brengen ze amper nog ter sprake."

VOOR ALLE FASEN VAN DE 'CLOUDJOURNEY'

Uit het brede scala aan klanten van ITON blijkt dat cloud voor elke branche iets toe te voegen heeft. De voordelen van cloud zijn voor een goede bedrijfsvoering niet meer weg te denken, ongedacht de omvang van de organisatie. Daarnaast kan ITON op elke fase van het cloudtraject inspelen. Sommige staan nog maar aan het begin van een overschakeling naar de cloud, andere staan op het punt de laatste eigen server de deur uit te doen. "Binnen die zogeheten 'cloudjourney' hebben wij voor elke fase een breed scala aan oplossingen", zegt Chango Eersel. "Daarbij staat altijd de continuïteit van de bedrijfsvoering voorop. Maar dat is ook, naast de forse kostenbesparingen, een van de redenen voor ondernemers om de stap te maken van lokaal beheer naar de cloud. Het is nu eenmaal een stuk veiliger. Vaak begint het dan ook met Office 365 en het maken van back-ups in de cloud. Ook overal veilig werken via Microsoft Security oplossingen is steeds belangrijker voor organisaties die niet willen hoeven kiezen tussen flexibiliteit en veiligheid."

TRACKRECORD

Zoals ITON niet gehinderd wordt door de beperkingen van een eigen cloudplatform, zo wordt het niet geremd door kinderziektes

van nieuwe applicaties. Eersel: "Ook dat is het voordeel van onze jarenlange samenwerking met Microsoft. We hebben steeds de beschikking over de nieuwste programma's en de meest uitgebreide functionaliteit, maar wel in volwassen vorm. Ze zijn voor ons al uitgebreid getest en verbeterd door Microsoft. De afgelopen jaren plukken we steeds meer de vruchten van onze vroege focus op clouddiensten en daarbinnen op flexibiliteit. Toen we begonnen moesten we veel meer moeite doen dan nu om potentiële klanten te overtuigen van het brede scala aan voordelen dat we hen hiermee kunnen bieden, maar inmiddels hebben we zo'n indrukwekkend trackrecord dat dit al overtuigend is op zich. We zijn een middelgroot IT-bedrijf waar heel wat mensen werken met een dienstverband van meer dan tien jaar. De expertise die we hebben opgebouwd raken we gelukkig niet kwijt via personeelsverloop, een feit waar ik bijzonder trots op ben. Die combinatie van technologische én menselijke inventiviteit heeft ons gemaakt tot de hybride cloudexpert die we zijn."

Voor meer informatie, ga naar:

- www.iton.nl/business
- bel naar: 088 – 070 06 00.

De coach als sparringpartner voor managers en ondernemers



DE COACH ALS SPARRINGPARTNER VOOR MANAGERS EN ONDERNEMERS

Douwe Meetsma

Voorzitters, directeuren en managers hebben een schitterende maar soms ook eenzame job. Iedereen kent wel voorbeelden van zaken waarover je met niemand 'van binnen' echt open kunt praten. Soms ook betreft het uw eigen, huidige en/of toekomstige functioneren. Soms 'lukken dingen gewoon niet' en weet u niet (precies) waarom niet. Soms ook zijn er specifieke onderwerpen waarover u in vertrouwen met iemand wilt praten.

In die situatie kan een externe praatpaal, een persoonlijke coach uitkomst bieden. De coach treedt, in een vertrouwelijke sfeer, op als meedenkende en meevoelende 'partner'.

De rol van de coach is complex. De coach hoeft geen inhoudelijke kennis van uw organisatie-activiteit te hebben. Hij hoeft geen specialist te zijn op uw vakgebied. Wel mag u verwachten

dat hij zich in uw situatie in kan leven.

U bepaalt voor welke zaken u uw coach wilt gebruiken. Dat terrein kan smal of heel breed zijn. Belangrijke eigenschappen van een coach zijn: goed kunnen luisteren, rationaliteit en emotie kunnen onderscheiden en zaken kunnen verhelderen.

Iedere topmanager zou zich de ruimte moeten gunnen om met een derde vertrouwelijk over zijn/haar organisatie en/of het eigen functioneren te kunnen spreken. Dat komt zowel de betrokkene als de organisatie ten goede.

Coaching kan overal. U bepaalt waar: op uw kantoor, bij u thuis of op een neutrale locatie.

Belangrijk is dat u zich prettig voelt en dat de omgeving daaraan bijdraagt. De meest effectieve stap is de persoonlijke kennismaking.

www.meetsma.nl

ERP

Warehouse management

Webshops

Een nieuwe
kijk op jouw
business



www.king.eu

Heb jij online een Boost nodig?



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

✉ info@boosters.nl ☎ 0314 - 763 683





EINDE ISDN, EINDE VAN SERVICE?

Je hebt het vast al vaker gehoord: ISDN is aan het eind van z'n Latijn. Per 1 september 2019 (ja, dat is al binnenkort) zullen de 'ouderwetse' ISDN-lijnen niet meer beschikbaar zijn. Tijd voor iets anders!

Cornelis Vreeken

RECLAMEBOMBARDEMENT

Het einde van ISDN lijkt wel het begin van een reclamebombardeement. Het einde van ISDN betekent volgens groep A dat je morgen niet meer bereikbaar bent en volgens groep B is het een kans om je ISDN te vervangen door allerlei gratis oplossingen. En dit krijg je dan ongeveer vijf keer per week in je mailbox en honderd keer via banners in je webbrowser.

TE MOOI OM WAAR TE ZIJN

Ik sprak onlangs een relatie die benaderd is door een VoIP-cowboy. Een 'gratis' oplossing om van ISDN over te stappen naar VoIP. Tenminste, dat was het aanbod. Na verder zoeken en vragen bleek het uiteindelijk te gaan om een contract met meerdere jaren,

mét bijbehorende maandelijkse kosten in de kleine lettertjes. Verder bleek de klantenservice prima bereikbaar, alleen inhoudelijke kennis was even niet aanwezig. Service in cadeauverpakking, zonder inhoud. En dan de vraag aan Lagarde: wat moeten we doen? En kunnen jullie onze telefonie-oplossing toch weer in beheer nemen?

KANSEN

Ja, ISDN stopt. En ja, een vervangende oplossing is nodig. Voorkomen is beter dan genezen. Met ons vijfstappenplan stapt u geruisloos over van een ISDN- naar een VoIP-oplossing, zonder verlies aan service en zekerheid. Einde van ISDN, begin van Lagarde service.

VIJFSTAPPENPLAN ISDN NAAR VOIP

1. Laat je huidige telefonie-omgeving in kaart brengen.
2. Oriënteer je op de diverse mogelijkheden voor vervanging (bijvoorbeeld hosted telefonie of een VoIP telefooncentrale).
3. Vraag een offerte aan met een transparant overzicht aan investeringen
4. Sluit een duidelijke service-overeenkomst af
5. Blijf effectief communiceren met een toekomstbestendige telefonie-oplossing.

VRAGEN?

Voor vragen over het einde van ISDN of over de service van Lagarde kun je me bereiken op cvreeken@lagarde.nl en/of 06-13145021.



Partners bevestigen deelname in HAL12 Zevenaar

De ontwikkeling van de voormalige fabriekshal van Turmac/BAT in een centrum voor samenwerking en ontmoeting heeft een mijlpaal bereikt. De verbouw gaat van start en de toekomstige gebruikers hebben hun deelname bevestigd. Zij ondertekenden op dinsdag 10 juli 2018 de bevestiging van deelname. Met dit memorabele moment is wederom een stap gezet in de totale inrichting van de hal tot cultureel-sociaal en maatschappelijk centrum van de Liemers. De hal biedt al ruimte aan de Regionale Sociale Dienst, het Streekarchivariaat de Liemers en Doesburg en de gemeente Zevenaar. In april 2019 verhuist de bibliotheek naar HAL12. Vanaf medio 2019 zullen ook Kunstwerk!, het Liemers Museum, de Volksuniversiteit, Caleidoz Welzijn en Filmhuis Zevenaar fysiek hun intrek nemen. Organisaties zoals RBT KAN, Cultuurhistorische Vereniging Zevenaar, ROC Graafschap College en het Rijn IJssel college hebben aangegeven voordeel te zien in het gemeenschappelijk gebruik van HAL12. Ook deze organisaties blijven betrokken bij de ontwikkelingen in de hal. Aannemer WAM&VanDuren-WSi BV start nog deze zomer met de bouw. In september 2019 wordt HAL12 officieel geopend als 'Podium voor Samenwerking en Ontmoeting' en is iedereen uitgenodigd om te komen kijken, proeven, beleven en experimenteren.

Digitale ondersteuning in de zoektocht naar werk

Begin juli vond de lancering plaats van de nieuwe app van Laborijn. Deelnemers van de 'werkmiddag' kregen de app geïnstalleerd op hun mobiele telefoon. Het doel van de app is om uitkeringsgerechtigden nog beter te ondersteunen in de zoektocht naar werk. Op de 'werkmiddag', die wekelijks plaatsvindt, krijgen uitkeringsgerechtigden ondersteuning van Laborijn bij het vinden van een baan. Deze ondersteuning wordt nu digitaal uitgebreid met de app. De app geeft de gebruiker informatie over zaken rondom uitkering en werk. In de app staan onder meer sollicitatietips en actuele vacatures. Daarnaast is, door een chatfunctie, snel en persoonlijk contact met Laborijn mogelijk. Vorig jaar is Laborijn, in samenwerking met 8TING, gestart met digitale ondersteuning van haar doelgroepen. Tijdens deze pilotfase, waarbij een beperkte groep experimenteerde met de app, is gebleken dat de communicatie tussen gebruikers en Laborijn werd geoptimaliseerd. De gebruikers voelden zich beter geïnformeerd. Met de uitbreiding van de app naar de groep uitkeringsgerechtigden hoopt Laborijn al haar doelgroepen nog beter te kunnen ondersteunen.

Zonkracht Hummelo opent drie zonnedaken

Met het symbolisch doorknippen van een grijze elektriciteitskabel en het aansluiten van een groene kabel opende wethouder Paul Hofman van de gemeente Bronckhorst medio juli drie installaties met zonnepanelen van Coöperatie Zonkracht Hummelo U.A.. Met deze handeling werd een enorme groene schemerlamp aangezet die de energie symboliseert die de drie installaties gaan opwekken. De drie installaties liggen alle op staldaken ten noorden van het dorp. Leden van de coöperatie fietsten voorafgaand aan de feestelijke opening langs alle locaties, waar ze kennis maakten met de boeren en hen bedankten voor hun medewerking. Naast bloemen werd daarbij ook een informatief gevelbordje aangeboden. Zonkracht Hummelo bestaat uit 62 huishoudens uit Hummelo en omstreken, die in totaal 699 zonnepanelen plaatsten. De betreffende boeren stelden hun daken hiervoor kosteloos ter beschikking. De deelnemers aan dit project maken gebruik van de zogenaamde 'postcoderoosregeling'. Hierbij leggen ze panelen op centrale daken, maar hebben gelijke financiële voordelen als particulieren met zonnepanelen op hun eigen dak. De installaties gaan jaarlijks ongeveer 172.000 kWh aan energie leveren. Deze energie wordt verkocht aan AGEM en blijft daarmee in de Achterhoek. Dit project draagt daarmee bij aan de ambitie om de Achterhoek in 2030 energieneutraal te maken.

ACHTERHOEKSE GROENKUNSTENAAR NICO WISSING LANCEERT PRIMEUR IN DE ACHTERHOEK

VERVUILDE STEDEN ZUIVEREN: URBAN OASIS MAAKT HET MOGELIJK

Nico Wissing heeft zich er vier jaar voor ingespannen. Nu is het zover: zijn concept voor een Stadspark 2.0 krijgt in de Achterhoek gestalte. Het prototype van dit revolutionaire ontwerp komt op het DRU Industriepark.

TEKST: SUSAN HEIMPLAETZER, ACHTERHOEK2020
FOTOGRAFIE: ANNELIES RIBBERINK

Op het DRU Industriepark verrijst in de tweede helft van 2019 een innovatief stadspark, een 'oase' waar natuur, kunst en techniek samenkomen. Voor de ontwikkeling van Urban Oasis gaat Hybrid Landscape BV van Nico Wissing en Lodewijk Hoekstra samenwerken met andere Achterhoekse bedrijven en toonaangevende wetenschappers, zoals hoogleraar biomimicry Bob Ursem. Daarmee zetten zij de Achterhoek op de kaart als innovatieve regio die slimme oplossingen bedenkt en toepast voor wereldwijde uitdagingen op het gebied van leefbaarheid in de stad. De provincie investeert de helft en de bedrijven samen de andere helft, bij elkaar zo'n 1,2 miljoen. Achterhoek2020 ondersteunt het project van harte, mede omdat het een fantastische praktijkplek biedt voor mbo-studenten en (internationale) studenten aantrekt.

SLIM STADSPARK

Wat is er zo baanbrekend aan Urban Oasis? Wissing, de nationaal én internationaal gelauwerde landschapsarchitect en groenkunstenaar: "Wereldsteden hebben dringend behoefte aan oplossingen voor de gigantische vervuiling waarmee ze kampen. De Urban Oasis is in staat om grote hoeveelheden vervuilde lucht te zuiveren en om van regenwater drinkwater te maken." Kortom: een eiland middenin de grote stad, waar je je ontspant tussen het groen, op Dutch Design meubelen. Een hippe ontmoetingsplek waar je kunt vergaderen en je telefoon met solartechniek oplaadt. Een 'place to be' middenin, maar ook weg van de drukte, waar mensen zich laven aan een gezonde, groene omgeving die tegelijkertijd 'high tech' is. Er zijn bomen en planten die fijnstof filteren, bloemen voor het vergroten van de biodiversiteit en gesteenten die CO₂ absorberen. Allerlei slimme apparatuur, zoals luchtzuiverende membranen, is in een soort pergola

verwerkt. Sensoren scannen de luchtkwaliteit en andere parameters en zetten het systeem automatisch aan het werk. Via een app kan iedereen meekijken met de prestaties van het slimme stadspark.

INNOVATIEVE ACHTERHOEK

Waarom in de Achterhoek? Wissing: "De Urban Oasis komt in de Achterhoek omdat wij hier laten zien dat we samen slimme oplossingen bedenken én neerzetten. We bouwen eerst een kleine variant van 300 vierkante meter waarmee we, zeker weten, internationale belangstelling gaan trekken. Van stedenbouwkundigen en studenten tot universiteiten en bedrijven. De bedoeling is om het ontwerp op te schalen met een factor tien, of honderd – het is een modulair systeem. Studenten en wetenschappers van

over de hele wereld zijn welkom om te leren en mee te ontwikkelen."

Ruim twintig veelal Achterhoekse bedrijven en diverse opleidings- en kennisinstellingen werken samen om de droom van Wissing waar te maken, zoals TU Delft, hogeschool Van Hall Larenstein, Graafschap College en AOC Oost. Ook kinderen van basisscholen worden betrokken om hen ervan bewust te maken hoe de natuur werkt en wat de mens daarmee kan. "Een kind dat in de stad opgroeit, heeft weinig affiniteit met 'natuur'. Natuur is immers National Geographic, voedsel koop je als kant-en-klare maaltijd, dieren zijn knuffels. Maar kinderen zijn de volwassenen van straks die keuzes maken over natuur, voedsel en energie. Ook voor hen is hier veel te leren en te beleven", aldus Wissing.





44

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 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



TOPLOCATIES IN OOST-GELDERLAND



46

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

bij Carpe Diem!



Reserveren kan via 0314 65 14 24

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



Accommodatie voor
training, vergader,
en recreatiegroepen
in Gaanderen.



Informatie:
06-44115569 -
www.bongerd.eu



Rezonans

Geschied voor:

- Vergaderingen
- Heisessies
- Teambuilding
- Coaching voor bedrijven
- Brainstorm sessies
- Arrangementen op maat

Adresgegevens

Oude Borculoseweg 12, Warnsveld
Gelderland, Nederland
T 0575 431171
M 06 51257921
E info@rezonans.nl
www.rezonans.nl



Uitspanning 't Peeske

Geniet van een drankje of lunch op een van onze terrassen.

Een diner à la carte in onze pittoreske gelegen uitspanning aan een heus bergmeertje.

U bent welkom op de Peeskesweg 12 in Beek, gelegen in de Montferlandse bossen.

Bel voor meer informatie 0316 - 532804 of bezoek onze internetsite www.peeske.nl



uitspanning
't Peeske



't Boshuis

Fam. Rietman v.o.f.

het Betere Boshuis Bed

Sterk in Tent(huis) vakanties

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

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




Buiten Inzicht

Op een prachtige plek in de Achterhoek, net buiten het sfeervolle dorpje Hengelo, bevindt zich de vergaderlocatie BuitenInzicht.

Ideaal voor trainingen gericht op ontplooiing en ontwikkeling, zoals teambuilding, personal coaching en mindfulness.

Koningsweg 8
7255KR Hengelo gld
0575-470086
info@buiteninzicht.nl
www.buiteninzicht.nl




Landgoed Ehzerwold

Weelderige bossen, uitgestrekte weilanden en akkers. De natuurlijke en inspirerende omgeving van Hotel Landgoed Ehzerwold spreekt tot de verbeelding.

Tegen deze achtergrond is uw vergadering, trainingsweekend, conferentie of presentatie een unieke belevenis. Meer info over mogelijkheden en vergaderarrangement, kijk op www.ehzerwold.nl.

LANDGOED EHZERWOLD
Ehzerallee 14 - 7218 BS ALMEN
T: 0575-431143 - I: www.ehzerwold.nl





Landhuis de Bevermeer

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

Bevermeerseweg 12 - Angerlo
T 088 4530542
E info@landhuisdebevermeer.nl
I www.landhuisdebevermeer.nl







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



groeisaccommodaties en meer...

Inspiratie, rust en ruimte vindt u bij Gelders Groenland in Barchem. Het adres voor groepsvakanties, vergaderingen en teambuilding activiteiten. Families, vrienden en zorggroepen tot 45 personen kunnen hier, genietend van het buitenleven vakantie vieren.

Voor de zakelijke markt bieden wij verschillende vergaderarrangementen, met of zonder overnachting. Bezoek de website: www.geldersgroenland.nl en laat u verrassen op de virtuele rondleiding!

Haytinksdijk 1b, 7244 NZ Barchem / Tel. 06-53153580 / 06-12996251
info@geldersgroenland.nl







Vergaderen in de natuur?

NATUURLIJK GOED IN DE ACHTERHOEK

De natuurlijke omgeving van Hotel Landgoed Ehzerwold spreekt tot de verbeelding. Tegen deze achtergrond is uw vergadering, conferentie presentatie of trainingsweekend, een unieke belevenis.

Gastvrijheid

Het landgoed is centraal gelegen tussen Apeldoorn Zutphen, Deventer en Lochem. U geniet van de Achterhoekse gastvrijheid, in een inspirerende ambiance

die uitermate geschikt is voor zakelijke bijeenkomsten.

Tot 200 personen

Of u nu met een collega of een relatie wilt overleggen of een bijeenkomst voor 200 personen wilt organiseren, het kan allemaal op ons fraaie Landgoed.

Er zijn ook diverse mogelijkheden voor Outdoor activiteiten of een Personeelsfeest!

VERGADEREN OP EEN LANDGOED MIDDEN IN DE NATUUR!

8-uurs	Vergadering.....€	39,50	per persoon
24-uurs	Vergadering.....€	134,00	per persoon
32-uurs	Vergadering.....€	169,50	per persoon

BORRELEN - FEESTJE - JUBILEUM-DINERBUFFETTEN - WORKSHOPS en OUTDOOR ACTIVITEITEN

HEEFT U IETS TE VIEREN?

Van een groot personeelsfeest of een jubileumfeest tot een afdelingsuitje, Landgoed Ehzerwold is ook een kleurrijke locatie voor alle feesten die het vieren waard zijn.

Zalen naar keuze

Wij bieden u een veelheid aan ruimtes en zalen om uit te kiezen en vanzelfsprekend kleden we iedere festiviteit tot in de puntjes voor u aan met

live muziek en entertainment.

Buiten en binnen

Heel bijzonder is het natuurlijk dat u uw feest ook buiten kunt houden, al dan niet gezellig verzameld in de parktuin onder het genot van een hapje en een drankje.

Het is werkelijk een feest om hier te zijn. Nieuwsgierig naar de mogelijkheden?



HOTEL LANDGOED EHZERWOLD

Ehzerallee 14 • 7218 BS Almen • T. 0575 - 431143

E: receptie@ehzerwold.nl • www.ehzerwold.nl





innius



Assets made genius

innius® is een slim software-platform voor de industrie. Door machines met innius te verbinden, kan men prestatiegegevens in real-time volgen, waarschuwingen ontvangen, taken toewijzen, informatie delen, efficiëntieproblemen identificeren, data analyseren en voorspellen op basis van real-time machine data.



Free tip sheet: 5 best practices to improve condition-based monitoring

Download our free tip sheet at: www.innius.com/cbm-best-practices

Vitale werknemers zijn uw verborgen kapitaal!



48-uurs Zorgservice
Bij acute klachten snelle hulp

- ✓ Uitgebreide Health-Check
- ✓ Individuele Health-Coaching
- ✓ Fysio-Screening
- ✓ Reïntegratietrajecten
- ✓ Werkplekergonomie

Hoe is het gesteld met uw bedrijfsvitaliteit?

Op welke manier wordt de inzetbaarheid van uw medewerkers geanalyseerd?

Bent u al bezig met het verduurzamen van uw HR?

de Romei
Therapie en Training

Bedrijf-VITAAL

Romei 18, Zevenaar T 0316-342151 www.romei.nl





UW WERKNEMER, UW PROBLEEM!

Een slimme werknemer is nog geen slimme sporter. Als uw werknemer iets overkomt, draait u als ondernemer op voor de kosten. Ziekte bij werknemers is niet altijd te voorkomen, maar u kunt zich wel verzekeren tegen loondoorbetaling bij ziekte. Daarnaast heeft De Verzuimeconoom diverse specialisten in dienst die ook uw arboproblematiek kunnen oplossen.

Maak van uw probleem ons probleem!

Bel **0314 - 37 32 64** of kijk op **deverzuimeconoom.nl**



DE VERZUIMECONOOM
direct verzekerd van minder kosten!



NED fire & security



Dit jaar is het feest bij NED fire & security uit Zutphen

ALTIJD EEN GERUST GEVOEL