



Dit document wordt u aangeboden door:

**BUSINESS**

klik hier voor meer artikelen

**OOST-GELDERLAND**

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 8 | NUMMER 6 | JANUARI 2012

# BUSINESS®



coverstory

**Taurus**

**Corporate Finance**

Meer creativiteit door specialisatie

**Forum:**

Het wordt een zwaar jaar

**Wethouder Kroon:**

Dit college probeert het goede voorbeeld te geven



Aad Ouborg  
'Ondernemen is entertainen'



**Nationaal**

Aad Ouborg

'Ondernemen is entertainen'



## SAGIL KIJST VOOR DE RIJSTER BUSINESS CENTER MET EEN SWYX IP OPLOSSING...

Basil is toonaangevend voor het ontwerpen en produceren van fiets-tassen en manden. De eigenzinnige manden, fietstassen, kinder-tijes en andere accessoires worden tot in detail op elkaar afgestemd en afgewerkt. Het design en de afwerkingen zijn kenmerkend van Basil. Dan verwacht je een gelijknamige leverancier voor je toepassingen en oplossingen op het gebied van telefonie als de Spreek Meester. Die hebben we gevonden in de Rijster Business Center.

Een koppeling aan ons ERP en CRM pakket, het communiceren vanuit de po daar hebben we immers alle gegevens in staan, het opnemen van gesprekken, pdf met factuur in de mailbox ga maar door. Alleen maar voordelen welke

Swyx biedt en welke de Rijster Business Center BV voor ons heeft ingeregeld aldus Sjiek.

Het Swyx systeem werkt flitsend binnen onze organisatie. Waar we eerst dachten aan een conventionele GSM centrale zijn we bij toeh voor deze IP oplossing gekozen te hebben. 100% betrouwbaar en dus gefitgesteld in onze processen dat maakt telefonie tot een middel voor verbeterde klantbediening.

De implementatie tijd is enorm kort geweest en zonder dat onze medewerkers daar last van hebben gehad. De Rijster Business Center begrijpt hoe dergelijke overgangen vlotstroom ingeregeld moeten worden. De installateurs van de Rijster weten waar ze over praten en hoe ze implementaties moeten uitvoeren, aldus Sjiek Meijer van Basil.

### Profiel

De Rijster Business Center voorziet al jaren vele klanten op het gebied van vaste telefonie. Versaafsprekend heeft het Siemens programma tot ons portfolio, maar zijn wij ook perfect in staat de laatste generatie telefonie oplossingen te bieden: IP telefonie van Swyx. Integratie met uw CRM of ERP pakket is vooral prima mogelijk en kan uitgevoerd worden door onze eigen ontwerper-afdeling. Hierdoor zorgt u voor een efficiënte afhandeling van vertelefonieverkeer en de daarbij behorende handelingen.

### Mogelijkheden

Doelgroepbouw, eerste afhandeling telefonie- en fax-afstromen, callcenter applicaties, integratie van uw mobiele

telefoons op de bedrijfslocatie, koppelingen van vestigingen met IP netwerken (voke over ethernet van KPN, Vodafone en T-Mobile).

Onze specialisten informeren u graag. Bel ons voor een afspraak. U zult versterkt staan van de mogelijkheden maar zeker ook van de besparingen.



DE RIJSTER  
BUSINESS CENTER  
(THE PROFESSIONAL TOUCH)

# VOORWOORD



## Een jaar vol uitdagingen

Voor u ligt het laatste nummer van 2011 of zo u wilt het eerste nummer van 2012. In december hebben we alle zeilen bijgezet om dit magazine op tijd naar de drukker te krijgen en als u dit leest, betekent het dat we daarin zijn geslaagd. Laat ik beginnen met een cliché: het was een rumoerig en onrustig jaar. Uiteraard had dat te maken met de economie; we zijn van de ene crisis in de andere gerold, waarbij woorden als Griekenland, euro, reddingspakket en noodfonds frequent te horen waren. Wat dat betreft was het een slecht jaar voor mensen die roepen dat we elkaar geen crisis moeten aanpraten. Je kon geen journaal zien zonder nieuws over de zoveelste eurotop.

Het gekke is dat ik in mijn directe omgeving niet zoveel van de crisis merk, alsof er twee realiteiten zijn: de economie van Wall Street en de economie van de Kerkstraat. In de ene straat dalen de koersen, staan banken op omvallen en schreeuwen experts dat Griekenland uit de euro moet. In de Kerkstraat lopen mensen nog steeds met flatscreens naar buiten en heeft iedereen een smartphone om maar mee te kunnen doen met Wordfeut. In het straatbeeld is er drukte op koopzondag en zitten de cafés vol. Kortom; wie geen nieuws volgt, heeft nauwelijks notie van de economische tsunami die over de wereld trekt. Er wordt wel eens gesproken over de reële economie als het gaat over de portemonnee van de gemiddelde burger.

Zo aan het begin van een nieuw jaar is het een goede traditie om vooruit te kijken naar wat 2012 ons zal brengen. Ik

hou het even bij economische vooruitzichten, ook al zou ik ook iets kunnen schrijven over de kansen van het Nederlands Elftal tijdens het komende EK. Ik ga ervan uit dat we een moeilijk jaar krijgen, of mooier geformuleerd: een jaar vol uitdagingen. De woningmarkt zit op slot en dat zal nog even duren. Overigens is dat wel een duidelijk en haast tastbaar gevolg van wat er momenteel gebeurt. Het wordt nog meer dan nu een kopersmarkt. Ga je van huur naar koop, dan heb je keus te over. Wil je een ander huis kopen maar zit je met de huidige woning opgescheept, dan heb je een uitdaging. De hypotheekrente is dit jaar nog wel veilig, al zie je dat zelfs boegbeelden van bijvoorbeeld de VVD die voorzichtig ter discussie stellen.

Wat de euro betreft. De gulden krijgen we niet terug. Niet dit jaar, niet volgend jaar, maar nooit meer, hoe graag Wilders dat zou zien. Ook zie ik het niet gebeuren dat we een Zeuro (voor de 'arme' mediterrane landen) en een Neuro (voor ondermeer Nederland en Duitsland) krijgen. Duitsland en Frankrijk hechten teveel aan de gemeenschappelijke munt en bovendien is het een prestigekwestie. Zolang Merkel aan het roer staat houden we de euro in huidige vorm. Ik geef meteen toe, het zijn geen voorspellingen waar je economie voor moet hebben gestudeerd. Ik baseer me puur op wat ik lees en hoor van mensen die er verstand van hebben. Al met al denk ik dat de crisis 'op tv' nog lang zal aanhouden.

Yadi Dragtsma  
Hoofdredacteur a.i Oost-Gelderland Business



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

JAARGANG 8  
januari 2012, editie 6

REDACTIE ADRES  
Postbus 6684, 6503 GD Nijmegen  
Kerkenbos 12-26C, 6546 BE Nijmegen  
Tel. (024) 373 8505  
Fax (024) 373 0933  
info@vanmunstermedia.nl

UITGEVER  
Michael van Munster

REDACTIE  
Sofie Fest, Yadi Dragtsma

REDACTIE BIJDRAGEN  
Mirjam Lems, Eelco Nauta  
Hans Hooft, Jessica Scheffer

VORMGEVING / OPMAAK  
Jan-Willem Bouwman, Joost Franken

DRUK  
Boumans en Verhagen

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE  
Van Munster Media B.V.  
Ton Niesink t: 06-33307044

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

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

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

© 2011 Overname van artikelen is  
slechts mogelijk na verkregen schriftel-  
ijke toestemming van de uitgever

#### BUSINESS NATIONAAL

Landelijk katern van de  
regionale zakenmagazines

Postbus 14101, 3508 SE Utrecht  
T 030-2512818 E ub@wxs.nl

I www.business-nationaal.nl

EINDREDACTIE: Hans Hajée

REDACTIEMEDEWERKERS:

William ten Brink, Arie Craanen,  
Paul de Gram, Cees Louwers,  
Mart Rienstra, Tony Vos

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE

T 030-2512818 E ub@wxs.nl

VORMGEVING bpMedia + Design

- 6** Coverstory Taurus: Meer creativiteit door specialisatie
- 8** Businessflitsen
- 9** Geurink en Partners
- 10** Oost-Gelderland Business was erbij
- 12** Ondernemer in beeld
- 14** Forum fusies en overnames
- 17** Businessflitsen
- 18** De stelling
- 20** Column Heilbron
- 21** Lodder-Dales
- 23** FirmX
- 26** Interview Kees de Korte

## NATIONAAL



### I Geen zwart gat voor Aad Ouborg

'Ik heb het precies drie dagen rustig gehad'



### VI Meer financieringskeuzes nodig voor mkb

Alternatieven gezocht



### XIII Opening Agro & Food Technology Center

India als speerpunt

- 29** Column Lodder-Dales
- 30** Businessclub de Huntekring
- 31** Column Bonsenreuling
- 33** Voor u gelezen
- 34** Het Gelders Orkest
- 36** Transport: het wel en wee
- 39** Column De Ruijter
- 40** Voor u beantwoord
- 42** Stolwijk Kelderman

## Doetinchem Special

- 45** Computac
- 46** Interview wethouder Doetinchem
- 49** Businessclub De Graafschap
- 50** Kamers van Koophandel
- 53** HerwersDoetinchem



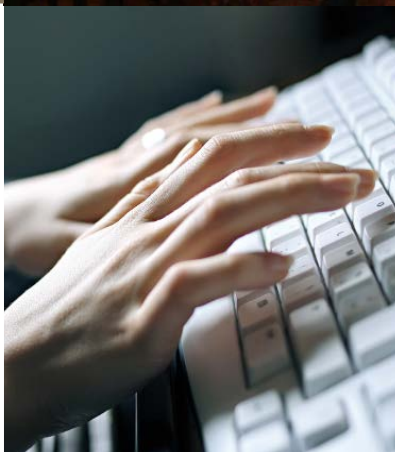
In de rubriek 'ondernemer in beeld' deze maal Marlotte Lubbers. Ze is jong, ambitieus en komt uit een echt ondernemersgezin.



Forum: Wat komt er kijken bij een overname? Wat is een goede prijs en wat doet de economie dit jaar?



Sinds begin 2011 opereert een nieuw bedrijf in het Oosten van ons land, een bedrijf dat zich specialiseert op het gebied van corporate finance.



De Stelling: 'In 2012 onderscheiden ondernemers zich door middel van innovatie'



Net als het bedrijfsleven, bevindt ook de culturele sector zich in zwaar weer. Hoogste tijd voor Het Gelders Orkest om een ondernemend orkestbedrijf te worden.



In een special over de Achterhoek mag een bijdrage van de Kamers van Koophandel niet ontbreken. Oost-Gelderland Business sprak daarom met adviseur regionale economie.



Nu wethouder economische zaken: Steven Kroon, sinds anderhalf jaar verantwoordelijk voor de financiën in Doetinchem.



Taurus Corporate Finance:

# Meer creativiteit door specialisatie

Sinds begin 2011 opereert een nieuw bedrijf in het Oosten van ons land, een bedrijf dat zich specialiseert op het gebied van corporate finance. De dienstverlening bestaat uit bedrijfsovernames, bedrijfswaarderingen en het financieren van ondernemingen. Het bedrijf heet Taurus Corporate Finance en opereert vanuit twee vestigingen. In het Achterhoekse Eibergen hebben ze een bedrijfslokatie aan de Twenteroute en in Deventer houden ze kantoor direct bij de snelweg. We spraken met Mark Eenink en Djuri Jámbor, de twee directeuren van dit nog jonge bedrijf.

Een jong bedrijf inderdaad, maar geleid door mensen met jarenlange ervaring en een netwerk dat genoemd mag worden. Logisch, want het bedrijf is tot stand gekomen dankzij een samenwerking tussen accountantskantoor Bonsenreuling en organisatieadvieskantoor ROS Managementregie. Mark Eenink trapt af: "Corporate Finance is een complexe materie waar specialistische kennis voor nodig is. Bij BonsenReuling en ROS werden regelmatig fusies, overnames en financieringstrajecten bege-

leid, maar dit was aanvullende dienstverlening op hun kerntaken. Door de kennis en ervaring te bundelen kan veel efficiënter en creatiever worden gewerkt en kan, bijvoorbeeld bij een bedrijfsverkoop, veel sneller een koper worden gevonden. Taurus zit iedere dag midden in deze markt en kent de partijen. Daarom is het besluit om een zelfstandige entiteit op te richten succesvol gebleken en functioneert Taurus inmiddels volledig zelfstandig van haar 'founding fathers'.

## Inzicht

Jámbor vult aan. "Eind 2010 zijn we begonnen met de voorbereidingen en met de toetreding van Mark Eenink in mei zijn we volledig operationeel geworden. Het is misschien goed om even uitgebreider in te

'Taurus zit iedere dag midden in deze markt en kent de partijen'

gaan op wat Taurus voor een bedrijf kan doen. Het centrale thema bij Corporate Finance is de waarde van een onderneming. Wij maken voor de betrokken partijen inzichtelijk waar de waarde van een onderneming zit en kunnen daardoor bedrijfsovernames en financieringstrajecten vlot laten verlopen. Daarbij horen ook werkzaamheden zoals het verkoopklaar maken, het vinden van geschikte kandidaten, het begeleiden van due diligence onderzoeken en de contractuele afronding. Een dergelijk traject neemt maanden in beslag en vereist specialisme en juridische kennis. Alleen door uitgebreide kennis en ervaring kun je creatief zijn in dergelijke processen. Met deze creativiteit en onze flexibiliteit onderscheiden we ons van andere adviseurs."





Mark Eenink



Terence van Bussel

## Netwerk

Eenink geeft een nadere inkijk in de gang van zaken rond een waardebeoordeling. "Er is geen eenduidige methode om de waarde van een bedrijf vast te stellen. Gelukkig hebben we met Djuri Jambor een ervaren en gecertificeerde business valuator in ons team. De meeste ondernemers hebben

vaak wel een beeld van de prijs die ze voor hun onderneming willen hebben, maar uiteindelijk draait het er altijd weer om of de koper de koopsom gefinancierd kan krijgen. Ook hierbij begeleiden we ondernemers. De meeste mensen zullen in de eerste plaats bij een bank uitkomen, maar dat is zeker niet de enige mogelijkheid. Door ons netwerk werken we regelmatig samen met participatiemaatschappijen en informal investors. Dit zijn veelal oud-ondernemers die een deel van hun vermogen willen investeren in kansrijke MKB-bedrijven."

## Crisis

Het is niet toevallig dat Taurus vanaf de start al goede resultaten heeft laten zien. Jambor: We hebben er bewust voor gekozen toch midden in de crisis een nieuw bedrijf op te richten. Wij zien namelijk dat strategische heroriëntatie aan de orde van de dag is, misschien juist wel door die crisis. We merken dat klanten onze uitgebreide kennis van het faillissementsrecht en reorganisaties weten te waarderen. Op dit moment loopt een aantal trajecten, waarbij we ondernemingen begeleiden om gedurende de crisis een bedrijf te kopen of te verkopen. Dit kan heel interessant zijn om bijvoorbeeld liquiditeit vrij te maken of om een betere bezetting van het machinepark te realiseren. Wij denken niet vanuit standaardproducten maar vanuit maatwerk. We hebben een klein en gedegen team met korte lijnen, zodat men ons gemakkelijk kan bereiken. Daarbij werken we voor de spreekwoordelijke bakker op de hoek tot en met multinationals."

Het Taurussteam bestaat inmiddels uit zeven man, met Jambor en Eenink als directeurs. Voor degenen die hen nog niet kennen,

even de loopbaan in het kort. Jambor (34) heeft zijn ruime financiële en bedrijfseconomische expertise opgedaan in de accountancy met een focus op organisatieadvies en bijzondere projecten (onder andere due diligence). Daarnaast heeft hij de afgelopen jaren, als venoot van ROS Managementregie, veel ervaring opgedaan met herstructureringen en corporate finance. Hij is één van de initiatiefnemers van Taurus Corporate Finance. Eenink (42) heeft veel ervaring opgedaan in het bankwezen en heeft meer dan zes jaar ervaring als zelfstandig adviseur. Hij heeft in die hoedanigheid tal van bedrijfsovernames begeleid en weet door zijn achtergrond wat de bank nodig heeft om tot een financieringsbesluit te komen. Op de foto's ziet u, naast Mark Eenink, Terence van Bussel. Hij is recentelijk bij Taurus in dienst gekomen als adviseur corporate finance.

## Toekomst

Tot slot kijken de heren vooruit naar het nieuwe jaar dat net is begonnen. Wat zijn de verwachtingen en ambities voor de komende twaalf maanden? Jambor: "De resultaten tot nu toe zijn al boven verwachting, dus wat ons betreft zetten we die lijn door. Uiteindelijk willen we doorgroeien en uitbreiden naar een man of tien." Eenink: "Vanuit mijn werk voor een bank heb ik enige tijd in Duitsland gezeten en ben overtuigd geraakt van de kansen voor Nederlandse bedrijven bij overnames in dit land. Dit biedt enorm veel kansen. De eerste trajecten lopen en hier willen we ook in 2012 mee verder." ■

**Voor meer informatie:**

**[www.tauruscorporatefinance.nl](http://www.tauruscorporatefinance.nl),  
[info@taurus-cf.nl](mailto:info@taurus-cf.nl) 0545-477601 en  
0570-627199**



# BUSINESS FLITSEN

## TIEN GROTE 'CADEAUS' INGEPAKT IN DE HELE ACHTERHOEK

Hebt u het ook gezien, ervan gehoord of erover gelezen op Twitter? Vorige maand gonsde het van de geruchten: "Is Christo – de gebouweninpakker – in de Achterhoek geweest?" Van Doetinchem tot Winterswijk en van Zutphen tot Zeddam: in de hele regio zijn beeldbepalende kunstwerken en zelfs de 14 meter hoge, oudste molen van Nederland ingepakt als gigantische cadeaus.

Het was een ludieke actie om aandacht te vragen voor al het moois dat de Achterhoek te bieden heeft. De Achterhoek is ook een cadeau dat je graag weggeeft en dat hebben we letterlijk gedaan door de torenmolen van Zeddam en kunstwerken in Lichtenvoorde, Winterswijk, Doetinchem, Ulft, Dinxperlo, Vorden, Zutphen, Lochem en Beltrum in te pakken als gigantisch cadeau. Wij zijn namelijk trots op de Achterhoek en geven het graag cadeau!

Ook vele Achterhoekers zijn terecht trots op hun prachtige streek, maar zijn zich daar niet altijd bewust van. Om dit toch weer even 'tussen de oren' te krijgen is tijdens deze ludieke actie in elk van de tien Achterhoekse gemeenten symbolisch een markant object ingepakt. Het zijn beeldbepalende objecten die inwoners dagelijks passeren zonder ze echt te zien.



## CONVENANT ONDERTEKEND

Bijna 300 instanties (overheden, ondernemers en maatschappelijke organisaties) tekenden eind vorig jaar het Convenant Achterhoek 2020 in schouwburg Amphion in Doetinchem. Daarmee werd een belangrijke, symbolische stap gezet die het proces van maatschappelijke samenwerking in de Achterhoek bezegelde. Niet alleen Achterhoekse ondernemers, overheden en maatschappelijke organisaties tekenden, ook van buiten de regio is er steun en medewerking toegezegd. Het ministerie van Binnenlandse Zaken overhandigde een Agreement of Support; de provincie Gelderland verklaarde: "Vandaag tekent u het convenant Achterhoek 2020 waarmee u een belangrijke stap zet voor versterking van de vitaliteit van de Achterhoek. Dit moment is een ijkpunt om samen alle energie te bundelen rond de majeure opgaven die op ons afkomen. Door krachtige brede regionale samenwerking worden stappen vooruit gezet, te beginnen met het Regiocontract. Provincie Gelderland wil graag een partner zijn voor de regio Achterhoek en participeren in de verschillende werkplaatsen." Ook grote onderwijsinstellingen als de Wageningen Universiteit en de Hogeschool Arnhem-Nijmegen participeren in het proces om de Achterhoek op weg naar 2020 sterk en vitaal te houden.

**ESD**  
Elektro Service Doetinchem BV

**24 uur per dag bereikbaar ook in**

Voltastraat 25  
7006 RT Doetinchem  
tel. (0314) 823738  
[www.esdDoetinchem.nl](http://www.esdDoetinchem.nl)

**"SERVICE", MAAR KOMT U NIET ONDERKIJK!**

**Wij kunnen wij u helpen**

- Verhelpen van storingen aan elektrotechnische installaties in de breedste zin van het woord;
- Preventief onderhoud en het uitvoeren van veiligheids- en gebruiksinspecties;
- Ontwerpen, aanleg en onderhoud van brand- en inbraakdetectiesystemen;
- Ontwerpen, aanleg en onderhoud van data- en telecommunicatiesystemen;
- Aanleg en onderhoud van KAN-EIB systemen;
- Diverse andere werkzaamheden.

Lid van  
**UNETO-VNI**



Lid van  
**NETWERK**



Lid van  
**NCP**





# Scheidingsrecht

Van alle huwelijken eindigt ongeveer een derde deel in een echtscheiding. Daar is het aantal samenwoners dat uit elkaar gaat nog niet bij meegerekend. Pas wanneer mensen uit elkaar gaan, gaan ze denken hoe alles geregeld is en hoe het nu verder moet. Huwelijkse voorwaarden worden vaak na jaren eens onderuit de kast gehaald, vrienden en familie komen met adviezen en op internet wordt men overspoeld met informatie. Scheiden is echter maatwerk.

Wat voor de een geldt, kan voor de ander helemaal verkeerd uitpakken. Een goede juridische begeleiding is dus belangrijk. Als achteraf blijkt dat het convenant niet deugt en er opnieuw verdeeld of verrekend moet worden of de alimentatie te hoog of te laag is vastgesteld en niet meer veranderd kan worden, blijven de ex-echtelden met de problemen zitten. Het maken van een convenant gaat verder dan een modelletje van internet plukken. Een convenant is immers alleen de schriftelijke weergave van een traject van overleg en onderhandelingen, de overeenkomst waarin de uiteindelijke afspraken zijn vastgelegd. Het voortraject dat tot het convenant heeft geleid is zeker zo belangrijk, zo niet belangrijker. Als de voorlichting ontbreekt weet men niet eens wat de mogelijkheden zijn, wat er te kiezen is en worden er kansen gemist of erger nog fouten gemaakt.

Ook de vaststelling van de hoogte van alimentatie, zowel voor kinderen als de

Esther Wullink (links) en Annelies Veldhuis



ex-partner, gaat nog wel eens mis. Niet zo gek, want met de huidige “fusiegezinnen” met meerdere alimentatieplichtigen wordt het er ook niet eenvoudiger op. Een verkeerd vastgestelde alimentatie kan echter niet altijd via de rechter meer aangepast worden. Dan is er niet alleen een probleem, maar ook nog eens een probleem dat niet opgelost kan worden. Scheiden wordt er niet eenvoudiger op. Een goede begeleiding in de kluwen van wet en regelgeving is dan ook noodzakelijk om geen fouten te maken. Vooral omdat die wetten ook steeds weer worden aangepast, zoals:

- Sinds 1 maart 2009 moet er een ouder- schapsplan worden gemaakt.
- De wettelijk regels omtrent de gemeenschap van goederen zijn per 1 januari 2012 veranderd.
- De VVD en de PvdA hebben een voorstel gedaan om de alimentatie anders te berekenen.

- De fiscus heeft de regels omtrent het fiscaal partnerschap en de eigenwoning aangescherpt.

En dat is dan nog maar het topje van de ijsberg.

Door van meet af aan een deskundige bij de scheiding te betrekken wordt een hoop ellende voorkomen. Dat kan zowel door samen naar een advocaat te gaan voor mediation/bemiddeling of door ieder een eigen advocaat in de arm te nemen. Ook dat is weer voor iedereen anders. Ook is het voor ondernemers vaak van belang om de accountant erbij te betrekken en soms een fiscalist. Kortom, scheiden is maatwerk van A tot Z. ■

**Esther Wullink en Annelies Veldhuis**  
**Familierechtsspecialisten en mediators**  
 bij Geurink & Partners advocaten te Doetinchem ([www.geurinkpartners-advocaten.nl](http://www.geurinkpartners-advocaten.nl)). Lid van de vFAS

# Oost-Gelderland was erbij



Deze maand in de rubriek Oost-Gelderland Business alleen maar feestelijkheden in Winterswijk. Allereerst het traditionele Sinterklaasfeest. De intocht was op zondag 13 november



De goedheiligman is inmiddels alweer in Spanje, maar omdat de redactie van mening is dat dit oer-Hollandse feest niet verloren mag gaan door al het kerstgeweld, zetten we hem hier nog even in het spreekwoordelijke zonnetje.



Na aankomst met de trein maakte de Sint een rondje door Winterswijk. Hij werd eervol ontvangen door burgemeester Thijs van Beem

# Business



De Junior Kamer Oost-Achterhoek organiseerde op 16, 17 en 18 december WintersWeekend op de markt in Winterswijk. Een weekend dat in het teken stond van 3FM's Serious Request.

**Heeft u ook een event waarop u wilt terugkijken op deze bladzijde?**

Mail dan kosteloos uw hoge resolutiefoto naar de redactie: [astrid@vanmunstermedia.nl](mailto:astrid@vanmunstermedia.nl) o.v.v. 'Oost-Gelderland Business was erbij'

U kunt onze fotograaf ook inhuren, neem contact op.



Op 22 december ging een delegatie naar Leiden om een bedrag van 41.500 euro te overhandigen. Het was een geslaagd evenement.



Met een weekend vol muziek en gezelligheid zette iedereen zich in om zoveel mogelijk geld op te halen voor het goede doel van Serious Request van dit jaar: moeders in oorlogsgebieden die beschadigd zijn door oorlog of geweld.

# “Ik lig niet snel ergens wakker van”

In de rubriek ‘ondernemer in beeld’ deze maal Marlotte Lubbers. Ze is jong, ambitieus en komt uit een echt ondernemersgezin. We kwamen haar op het spoor via de vorige ondernemer in beeld, die we gevraagd hebben om een nieuwe kandidaat ‘aan te leveren’. Een artikel over dromen, successen en teleurstellingen als zelfstandige. Het interview vond plaats, hoe kan het ook anders, bij Villa Ruimzicht te Doetinchem.





Eerst maar even een korte schets van wie ze is en wat ze doet. Marlotte Lubbers (1977) is geboren en getogen Achterhoekse, studeerde in Arnhem en na haar stage en een drietal banen besloot ze om een eigen bedrijf te beginnen. Vandaag de dag staat ze aan het hoofd van SIS-Media, uitgever van Kids Vakantiegids en de bijbehorende website. De naam zegt het al: het draait om vakanties en bestemmingen die voor zowel ouders als kinderen tot 16 jaar interessant zijn. Ze geeft een magazine uit en werkt samen met vele partijen in de reisbranche. De prestaties van Lubbers zijn niet onopgemerkt gebleven: eind vorig jaar was ze in de race voor de titel 'vrouwelijke ondernemer van het jaar'.

### Jong, succesvol en geheel zelfstandig. Wat is het geheim?

Lastig te verklaren. Ik kom uit een echt ondernemersgezin dus het zal daar wel wat mee te maken hebben. Mijn ouders hebben een autobedrijf waar ik geregeld bijspong op de afdeling administratie en sales. Ook mijn tante had een eigen bedrijf in de reisbranche. Je kan dus wel zeggen dat het met de spreekwoordelijke paplepel is ingegoten. Daar komt bij dat ik ook gewoon eigenzinnig ben. De direc-

teur van een bedrijf waar ik ooit in dienst was durfde me amper aan te spreken; bang voor teveel tegengas. Als ik iets opakte, voelde het als 'mijn' project waar anderen van af moesten blijven. Ik hou ervan om dingen te bedenken en uit te werken en die vrijheid krijg je niet als je gewoon ergens in dienst bent. Ik denk ook dat je als ondernemer een beetje zorgeloos en optimistisch moet zijn: als je nachten wakker ligt en over van alles piekert, dan krijg je het heel moeilijk.

### Een beetje goede ondernemer heeft een pitch. Hoe klinkt die van SIS-Media?

Ik ben dus eigenaar van SIS-Media en wij hebben ons gespecialiseerd in de wensen en eisen van gezinnen met kinderen als het gaat om vakantie en vrijetijdsbesteding. We doen gedegen onderzoek, luisteren naar geluiden van de doelgroep en die vertalen we naar vakantieconcepten, producten, recensies en aanbiedingen. We communiceren zowel offline als online. Enerzijds met het magazine Kids Vakantiegids en anderzijds via de website [www.kidsvakantiegids.nl](http://www.kidsvakantiegids.nl). Via dat kanaal krijgen onze bezoekers een mooi overzicht van wat er zoal te boeken is. We werken samen met reisorganisaties, hotels, campings en attractieparken. We zijn zelf

geen reisbureau, maar we verwijzen door. Ook organiseert Kids Vakantiegids jaarlijks de Kids Vakantieaanbieder van het Jaar Awards en de Kids Vakantietip! Keurmerk in samenwerking met Zoover Vakantiebeoordelingen.

### Hoe ben je op dit concept gekomen?

Ik heb zelf kinderen, dus ik weet waar je als ouder tegen aanloopt bij het boeken van een vakantie of een uitje. Ik zat bij een reisbureau met mijn twee koters die natuurlijk overal op- en inklommen. De vitrines waren veel interessanter dan de praatjes van de medewerkers. Ik realiseerde me toen hoe weinig aandacht de reisbranche heeft voor gezinnen met kinderen. Ik zocht een reis naar Portugal, maar kon eigenlijk niks vinden en van de medewerkers werd ik ook al niet veel wijzer. Ik ben me toen gaan oriënteren op het plan om iets te gaan doen met kindermarketing. In eerste instantie deed ik dat samen met een familielid die een uitgeverij had, maar uiteindelijk ben ik solo gegaan. Nou ja, dit is dus het resultaat: ben alleen begonnen, we laten jaar na jaar mooie cijfers zien en men kent ons. Zoals al gezegd is Kids Vakantiegids marktleider als het gaat om kindermarketing in relatie tot vakantie en recreatie. ■

# Het wordt een zwaar jaar

Het laatste forum van 2011 vindt wederom plaats bij Hart van Doetinchem, in al die jaren een vaste waarde voor Oost-Gelderland Business. Het is een bijzonder forum, want het is immers de afsluiter. We bezien het afgelopen jaar en blikken vooruit naar 2012 voor wat betreft economische ontwikkelingen. We doen dat met een zestal specialisten op het gebied van fusies, overnames en bedrijfsfinanciering. Dit thema is actueel, nu de crisis toeslaat, veel babyboomers met pensioen gaan en dus hun bedrijf verkopen of laten samensmelten met een ander bedrijf.

Wat komt er kijken bij een overname? Wat is een goede prijs en wat doet de economie dit jaar? Vragen waar we hopelijk een antwoord op krijgen. Zo is Jeroen Westdijk van kab accountants en belastingadviseurs aangeschoven. Hij is verantwoordelijk voor de auditpraktijk en voert uit dien hoofde onder andere due diligence opdrachten uit

ten behoeve van overnames Voor hem is het een thuiswedstrijd want hij woont in Doetinchem. Namens het gelijknamige advocatenkantoor is ook Chris Geurink aanwezig. Hij is gespecialiseerd in ondernemingsrecht, met daarin weer de specialisaties overname, reorganisatie en insolventierecht en daarnaast agrarisch recht. Veel binding

met en voor het MKB en daarin weer in het bijzonder familierecht. Ook hij is woonachtig in Doetinchem. De enige vrouw in het gezelschap is Patricia Schwalbach, sinds tien jaar werkzaam bij ING Business Bank, onder andere belast met fusies en overnames, waarbij ze wordt bijgestaan door een team specialisten.



Alle deelnemers met ook Hanno Littink (uiterst links)



Chris Geurink

## Voorstelronde

Ook Bax advocaten en belastingkundigen heeft iemand naar het forum afgevaardigd. Het is Hanno Littink, fiscaal jurist en hij weet alles over due diligence en het verkoopklaar maken van een bedrijf. Naast hem zit Mark Eenink van Taurus Corporate Finance, een jong bedrijf dat bedrijven help met fusies, overnames en financiering. Het is een zelfstandig bedrijf dat voortgekomen is uit Bonsenreuling Accountants en ROS Corporate recovery. Tot slot praat Albert van Hoff vandaag mee. Hij is notaris bij Tap Tromp Van Hoff Notarissen. Zijn kantoor verleent alle notariële diensten, maar zijn specialisme betreft vooral fiscaal recht en ondernemingsrecht. Tap Tromp Van Hoff heeft kantoren in Doetinchem, Lochem en Zutphen.

Vanwege alle slechte tijdingen over de economie, zijn we allereerst geïnteresseerd in hoe het iedereen vergaan is het afgelopen jaar. Zagen onze deelnemers de markt krimpen? Mark Eenink trapt af: "Ik moet zeggen dat wij niet ontevreden zijn over de

afgelopen twaalf maanden. Vooral na de zomervakantie zagen we het aantal opdrachten groeien. Het is wel opletten; in deze tijden moet je creatief kijken naar mogelijkheden." Hij krijgt bijval van Littink: "Ook wij hebben een druk jaar gehad. Er is genoeg reuring in de markt. Ik denk dat het in een aantal sectoren zeker lastiger is geworden. Ik noem de bouw als zorgkind." Van Hoff knikt en voegt toe: "Aan de buitenkant zie je het vaak niet, maar ik ken een hoop ondernemers die een hoop shit over zich heen hebben gehad het afgelopen jaar."

## Moeilijk

Aan de andere kant van de tafel beziet ook Geurink de markt: "De bouw is al genoemd, ik zou daar de transportsector aan toe willen voegen. Ondernemers zijn vaak trotse mensen die niet snel klagen, maar de geluiden zijn er zeker. Onze regio, de Achterhoek, is van oudsher een gebied met veel echt ambachtswerk. Die krijgen klap na klap. Vergeet niet dat veel leveranciers in deze keten er ook last van hebben als

het slecht gaat met de bouw." Westdijk van kab accountants en belastingadviseurs geeft ook zijn visie op de vraag. "Voor veel ondernemers is het niet best. Ze teren in op reserves en voor veel van hen staat het water aan de spreekwoordelijke lippen. Ook in de accountantsbranche zie je veel beweging; kleine kantoren verdwijnen of gaan fuseren. Het is een manier om je staande te houden in een markt die aardig verzadigd is." Bij de ING zien ze dezelfde trend binnen de accountancy: schaalvergroting en uitbreiding van het dienstenpakket om zo de concurrentie het hoofd te kunnen bieden. Schwalbach: "Ik zie dat bedrijven in alle sectoren getroffen worden door de crisis. Uiteraard hangt het van de branche af, maar over het algemeen kan je zeggen dat het over de hele linie minder is geworden."

Dan komen we te spreken over het thema fusies en overnames. Een actueel thema, gezien de inleidende discussie over de stand van de economie. We praten over het aantal fusies en overnames, over de prijs ▲



Albert van Hoff en Mark Eenink

en alles wat erbij komt kijken. Wederom opent Eenink het gesprek: "Tja, er is veel te koop, waarbij we te maken hebben met een nieuwe realiteit. Ik weet nog dat ondernemers in de hoogtijdagen rustig acht keer de jaarwinst vroegen en kregen. Dat is niet meer zo. De markt is wat dat betreft genormaliseerd." Ook al is dat de realiteit, het gezelschap is het er over eens dat banken terughoudend zijn als het gaat om financiering. Zo ook bij ING. Schwalbach: "Wij kijken inderdaad goed naar welke partijen we kunnen en willen financieren. Onze afdeling Aquisition, Finance en structured lending heeft de expertise in huis om elke zaak te beoordelen. Mijn advies aan ondernemers is om te blijven sparren met zijn adviseur. Bekijk verschillende scenario's door en kom zo tot een haalbare casus."

## Prijs

Hoe kom je aan een goede kandidaat voor je bedrijf? Bij wie ga je als ondernemer als eerste om raad. Waarschijnlijk is de accountant het eerste aanspreekpunt. Westdijk: "Wij hebben natuurlijk een uitgebreid netwerk door ons klantenbestand en hoewel het niet onze core business is, kunnen we bedrijven met elkaar in contact brengen. Ik moet wel zeggen dat we niet actief op zoek gaan. Voor dat werk zijn andere bedrijven meer toegerust." Ook de prijsstelling komt aan bod. Een lastige, want er is geen toverformule. Ondernemers weten vaak wel wat ze willen hebben, maar soms is dat niet reëel. Je kunt rekenen met activa, met achtergestelde winst en met jaarwinst, maar er is geen vaste rekenmethode." Eenink: "Er zijn misschien wel twaalf modellen om de waarde van een bedrijf te

achterhalen. Uiteindelijk gaat het er ook om wat er gefinancierd kan worden en wat de wensen van de koper zijn."

Van Hoff signaleert een discrepantie tussen de uitgangspunten van kopers en verkopers. "De partij die het bedrijf verkoopt, kijkt naar het verleden. Die resultaten zijn leidend voor de vraagprijs. Heb je goede winsten behaald, dan vraag je natuurlijk de hoofdprijs. kopers kijken in deze tijd liever naar de in de toekomst te behalen onder het motto 'resultaten uit het verleden bieden geen garantie voor de toekomst'. In dat geval bestaat de koopprijs uit een vast gedeelte en een variabel gedeelte afhankelijk van de toekomstige winsten." Uiteindelijk is de markt bepalend voor het prijskaartje, aldus Littink: "Wij houden ons niet bezig met waardering, maar we



hebben er wel zijdelings mee te maken. Ons kantoor wordt immers ingeschakeld bij fiscaal-juridische kwesties en due diligencetrajecten kunnen leiden tot verschil van mening over de staat van een bedrijf.”

En zo passeren tal van onderwerpen de revue. Helaas is de ruimte te beperkt om overall uitgebreid op in te gaan, maar we zijn we benieuwd naar de voorspellingen voor het nieuwe jaar. We leven inmiddels in 2012 en een nieuw ondernemerjaar ligt voor ons. We beginnen bij Westdijk: “Ik ben in alle eerlijkheid niet heel optimistisch, al ben ik een opgewekt persoon. Echter, de markt zal blijven krimpen en dat heeft natuurlijk gevolgen voor de economie. Voor ons betekent het dat we extra goed moeten opletten. Efficiëntie nastreven, kijken waar je kan besparen en terughoudend zijn met langlopende verplichtingen. Wat mij betreft zijn dat de zaken waar ondernemers in 2012 op moeten letten. Zorg ook voor een degelijke buffer om eventuele tegenslagen op te vangen.” Geurink: “Voor onszelf zien we wel kansen, al was het maar omdat veel faillissementen via de rechtbank lopen en er voor ons werk is. Bovendien opereren we veel op het gebied van de agrarische sector, waar de markt net wat anders werkt. Ik vrees vooral voor de oplopende werkloosheid en de donkere wolken die zich samenpakken boven de kleine zelfstandige en de ZZP’er.”

## Prognose

Schwalbach beziet de situatie waarin haar bank zich bevindt, in relatie tot de toekomstverwachting. “We klaar voor de toekomst. De aflossing van de staatsteun loopt op schema, we voldoen aan de gestelde kapitaal-eisen en dus ben ik positief voor de ING. Uiteraard zie ik ook dat we in een economische dip zitten. Het is een dynamische tijd. Als je op tijd bijstuurt en kansen weet te benutten, hoeft het allemaal niet zo somber te zijn. Mijn tip is om voortvarend te sturen op de meest actuele cijfers. Laat je dat versloffen, dan kun je voor onaangename verrassingen komen te staan.” Littink: “Ik verwacht dat de kapitaalintensieve bedrijven het nog moeilijker krijgen. Ik heb in het begin al de bouw- en transportsector genoemd. Het is lastig om te voorspellen hoe de komende twaalf maanden eruit gaan zien, maar ik weet zeker dat we nog vele faillissementen gaan meema-

ken. Het betekent voor ons kantoor wel kansen, hoe wrang dat ook klinkt.”

Eenink: “We leven in een nieuw jaar, in een nieuwe realiteit. Het MKB moet schakelen, zich aanpassen en kansen pakken als die zich voordoen. Ik verwacht net als de rest een moeilijk jaar voor ondernemers die niet flexibel zijn en te laat het roer omgooien.” Tot slot laat ook Van Hoff zijn licht schijnen op het nieuwe jaar. “Ik verwacht dat bedrijven in zwaar weer de boel gaan rekken. Ik denk aan een stop op investering en personeel en een vertraging in de betalingsverplichtingen. Wel logisch,

want je wil blijven overleven. Het heeft echter grote gevolgen op de economie als geheel. Het dipje waar we nu in zitten, kan wel eens uitgroeien tot een flinke kuil. En ik durf niet te voorspellen wanneer we daar uit komen.” De middag eindigt echter positief. Het einde van het forum luidt het begin van de welverdiende lunch in. Iedereen wordt bedankt en nadat ook de interne mens is verzorgd, gaat iedereen zijn of haar weegs. ■

Patricia Schwalbach



Jeroen Westdijk



# De Stelling

'In 2012 onderscheiden ondernemers zich door middel van innovatie'



**Theo Janssen,**  
Jansen Interim Service

Innoveren is erg belangrijk. Klanten, de arbeidsmarkt en technologieën veranderen snel. Innovaties zijn noodzakelijk om aan de wensen en behoeften van flexkrachten en klanten te kunnen blijven voldoen.

Wij waarborgen dat door goed te blijven luisteren naar onze medewerkers en klanten. Dat doen we

onder andere door elke tewerkstelling met zowel de klant als flexkracht te evalueren. Zowel tussentijds als aan het einde van een traject. Van daaruit wordt er bekeken of en waar er geïnnoveerd dient te worden. Zo kunnen we gericht en zeer doeltreffend de budgetten aanwenden voor zaken die er toe doen. Waarbij gezegd dient te worden dat niet alle innovaties geld kosten. Soms is een interne aanpassing of procedure al voldoende om een idee om te zetten in de praktijk.

**Denny ten Camp**  
Lodder Dales Accountants

Innovatie is van alle tijden. Dat is maar goed ook, want zonder sta je stil. En stilstand is achteruitgang, zeker wanneer je concurrenten wel innoveren. Dus wij onderschrijven deze stelling zeker. Innovatieve ondernemers zijn vaak creatiever en hebben daardoor de mogelijkheid om eerder kans te benutten. Onderscheidend vermogen wordt steeds belangrijker voor iedere onderneming. Waarom zou ik bij jouw bedrijf kopen of een dienst afnemen? Waarom is dat voor mij als klant beter? Als je vernieuwend, innovatief bezig bent

kan je je bedrijf daarmee ook makkelijker onderscheiden van de massa.

Ons kabinet beschouwt innovatie ook als een bron voor duurzame economische groei. Hiervoor zijn een aantal fiscale faciliteiten in het leven geroepen zoals de Innovatiebox (voorheen octrooibox), de Regeling Speur- en Ontwikkelingswerk en bijvoorbeeld de in het belastingplan 2012 geïntroduceerde Research en Development Aftrek (RDA). Een site die ons inziens loont is: [www.antwoordvoorbestedrijven.nl/subsidies](http://www.antwoordvoorbestedrijven.nl/subsidies). Hier vindt u een overzicht van subsidies en regelingen voor ondernemers. Blijf ontwikkelen! Ook in 2012.





**Tom Altena**  
Directeur ICT Spirit

Zoals het er nu uitziet zal het economisch tij in 2012 hetzelfde blijven als in 2011. Voor veel ondernemers is dat geen prettig vooruitzicht. Want hoe boek je in tijden waar klanten de hand op de knip houden toch goede resultaten? Dat is niet door te blijven doen wat je nu doet. Innovatie is het sleutelwoord tot succes. Nieuwe toepassingen voor bestaande producten en diensten of het ontwikkelen van nieuwe technologie maken voor een on-

dernemer het onderscheid in de markt. Dat is altijd al zo geweest. Succesvolle bedrijven zitten nooit stil, zijn altijd in beweging. En ... innovatie is daarbij de kritische succesfactor. Kijk naar Het Nieuwe Werken, Cloud Computing en BringYourOwn Device. Dat zijn geen ICT ontwikkelingen van 2011 alleen, dat speelt al veel langer. Bij ICT Spirit hebben we daar een voorbeeld aan genomen. Met het resultaat tot dusverre mogen we heel tevreden zijn en 2012 wordt nog beter.

**Bastiaan Vriezen**  
Terborgse HandelsOnderneming

Zoals iedereen inmiddels wel weet zitten we momenteel in een economisch mindere tijd. Iedere ondernemer moet blijven innoveren om niet achterop te raken. Bij de Terborgse HandelsOnderneming ontwikkelen wij een concept waarbij de gebruikers van kantoormeubilair niet worden opgezaagd met enorme investeringen. We hebben inmiddels al een aantal projecten afgerond waarbij de klant met minimale middelen een maximaal resultaat heeft kunnen behalen. Neem een bureaustoel als voorbeeld. U kunt deze natuurlijk ver-

vangen voor een nieuwe stoel maar u kunt de stoel ook technisch laten controleren, indien nodig repareren en opnieuw laten bekleden. Zo kunt u al snel veel geld besparen. Hetzelfde is natuurlijk mogelijk met bureaus en kasten. Vaak is het vervangen van het bovenblad al voldoende om een geheel nieuwe uitstraling te realiseren. Kom gerust eens binnen in onze showroom in Apeldoorn, Huissen of Terborg en vraag naar de mogelijkheden voor uw bedrijf. [www.terborgse.nl](http://www.terborgse.nl)



# Recessie....?

Op het moment dat ik deze column schrijf ontvang ik een 'ping' met de mededeling dat Nederland officieel in een recessie verkeerd. Daar gaat mijn onderwerp; het was juist de bedoeling om de positieve signalen die we oppikken naar voren te brengen. Omzet valt terug, marges staan onder druk en juist dan is het van levensbelang voor uw organisatie om heel erg goed op de kosten te gaan letten.

Kosten zijn er in vele varianten binnen uw organisatie en sommigen zijn slechts in het tempo van een kerende olietanker aan te passen. Krijgen we die tijd ?

Snel schakelen en daar waar mogelijk bijsturen is het credo om de continuïteit van uw organisatie te bewerkstelligen. Opnieuw onderhandelen over uw inkoopcontracten is niets nieuws. Uw afnemers doen dit ook bij u; nog meer druk op de marges. Risicomanagement wordt op zo'n moment nog belangrijker dan voorheen. Welke risico's kunt u nog steeds, of juist niet meer, voor eigen rekening nemen. Moeten we niet efficiënt op gewijzigde wetgeving anticiperen door niet de standaard oplossingen af te blijven nemen, maar juist vernieuwende, veelal meer passend bij uw specifieke onderneming, te organiseren.

U zult zien dat dit tot kostenbesparing zal leiden. Het is dan ook verstandig uw (assurantie)adviseur op dit gebied te testen op zijn inkoopkracht en flexibiliteit, zodat u maatwerk ontvangt in plaats van bulk en efficiënt inspeelt op de gewijzigde wetgeving en voorzien wordt van productvarianten welke het best passen bij uw organisatie. Daag hem uit, het kan u veel geld besparen, juist nu.

**Henk Weenk**  
Register Pensioen  
Adviseur

Heilbron Assurantiën  
0314 – 373.260  
www.heilbron.nl



**Geef om Mahendra!**  
Laat lepra zijn toekomst niet bepalen

Voor € 24,- kan hij voor het eerst naar school

**Geef lepra het laatste zetje**  
www.lepra.nl | 0900 60 600

**Het beste hulpmiddel voor gehandicapten**

Hulpmiddelen, woningaanpassingen, thuiszorg, vervoer, aangepast werk, juridische hulp, belastingadvies - gehandicapt of chronisch ziek zijn kost veel geld. Ango (Algemene Nederlandse Gehandicapten Organisatie) bemiddelt, geeft hulp, en betaalt soms mee. Geef u ook om de wereld van gehandicapten een stukje groter te maken?

**10-16 juni: nationale collecte Handicap.nl**

Handicap.nl, de fondsenwervingorganisatie van de Ango  
Meer informatie [www.handicap.nl](http://www.handicap.nl) of Postbus 450, 3800 AW Amersfoort

# Bijsturen en adviseren gedurende het jaar

Lodder-Dales Accountants en adviseurs behoeft nauwelijks introductie. Dit bedrijf, met 10 vestigingen in diverse regio's, adviseert ondernemers al sinds jaar en dag op het gebied van bedrijfsvoering en afhandeling van de financiële stukken. Ook in Doetinchem, in het hart van de Achterhoek is een kantoor. Oost-Gelderland Business sprak er met Denny ten Camp, kantoormanager en het gezicht van de organisatie. Het onderwerp ter tafel: fusies en overnames.

Allereerst schets ten Camp een beeld van zijn organisatie. "Wij gaan nadrukkelijk een partnership aan met de bedrijven die we bijstaan. Ik merk dat veel accountantskantoren zich beperken tot de controle achteraf; bonnetjes, jaarrekening en klaar. Zo kan het, maar zo zien wij het niet. Bedrijven en ondernemers hebben volgens ons behoefte aan een partner die niet achteraf, maar tijdens het betreffende jaar meekijkt en adviseert. De kantoren van Lodder-Dales varen weliswaar onder dezelfde vlag, maar elk kantoor is zelfstandig. Wij zijn ondernemer tussen de ondernemers en dat communiceert erg prettig."

Lodder-Dales is dus veel meer dan enkel de leverancier van cijfertjes. Zo heeft men ook enorm veel kennis in huis wat betreft fusies en overnames, een proces dat heel veel voorbereiding, afweging en beslissing met zich meebrengt. "Ondernemers in het MKB lopen tegen tal van zaken aan, zodra ze zich oriënteren op bijvoorbeeld overdracht. Prijs, partij, moment, wet- en regelgeving zijn zomaar wat factoren die meespelen. Mijn eerste advies is om er tijdig mee te beginnen. Wil je over een jaar stoppen en verkopen, dan moet je nu al beginnen met de voorbereidingen. In jargon praten we over het verkoopklaar maken van een bedrijf." We vergelijken het maar voor het gemak met een auto. Wil je die zo goed mogelijk verkopen, zorg dan dat hij net gekeurd is, dat de auto schoon is, krasjes verwijderd zijn etc. Uiteraard komt er bij een bedrijf meer kijken."

Hoe zit het met de pensioenen? Is het bedrijf wel goed gestructureerd? Het zijn zomaar wat vragen die bij een due diligence langskomen. Ten Camp noemt ook de prijsstelling als belangrijk element in het verkooptraject. "Ondernemers weten vaak prima



wat ze voor hun bedrijf willen hebben, maar dat is niet altijd realistisch. Helaas is er geen magische formule om uit te rekenen wat een bedrijf waard is. Er spelen immers zoveel factoren mee. Enkel kijken naar de jaarwinst en de bezittingen is niet voldoende. Lodder-Dales heeft de nodige kennis in huis waaronder Register Valuators en mocht dat niet afdoende zijn, dan zijn er in het Lodder-Dales netwerk voldoende specialisten om het proces mee te begeleiden. Denk aan fiscalisten en juristen."

De materie is complex, dus Ten Camp houdt het zo algemeen mogelijk: "Als bedrijf is het goed om te weten dat er een partner is die meekijkt en meedenkt. Iemand die zorgt voor inzicht in de juiste prijsrangezoekt naar een goede overnamekandidaat, onderhandelt en die ook een rol speelt in het proces na de overdracht. Hoe zakelijk een overdracht ook is, emoties spelen altijd een rol."

Kort blikkt hij vooruit naar het nieuwe jaar 2012. "Ik ben een rasoptimist, maar ik voorzie toch een zwaar jaar voor veel bedrijven in relatie tot de economie. Mijn advies aan ondernemers: wees pro-actief en creatief, denk out-of-the-box, zorg voor een adviseur die ook buiten de lijntjes kan kleuren en waarmee je op elk moment kan klankborden." ■



## webshops met **impact**

Ook interesse in een eigen webshop? Kijk op [www.am-impact.nl/webshops](http://www.am-impact.nl/webshops)

a&m impact internetdiensten is specialist in het realiseren van professionele websites, webshops, webapplicaties en in het inzetten van webmarketing. De professionele kijk en focus op uw specifieke wensen zorgen ervoor dat we samen met u het maximale uit internet halen. Neem gerust eens contact met ons op om vrijblijvend kennis te maken of kijk eens op [www.am-impact.nl](http://www.am-impact.nl).

**a&m impact**<sup>o</sup>  
INTERNETDIENSTEN

Innovatieweg 28-03, 7007 CD Doetinchem • Postbus 704, 7000 AS Doetinchem • Telefoon (0314) 388 180 Fax (0314) 388 181 • [www.am-impact.nl](http://www.am-impact.nl) • [info@am-impact.nl](mailto:info@am-impact.nl)



**Montferland**  
Landgoed Hotel Restaurant

Hoogst gelegen hotel – restaurant in Gelderland • Midden in de bossen op een paar minuten van de snelweg  
Meertalige menukaart voor uw buitenlandse gasten • Open wijnkelder met 180 wijnen  
Overnachting vanaf € 90.00 inclusief ontbijt • Meeting vanaf € 55.00 per persoon all inclusive



**Landgoed hotel Montferland & restaurant Graaf van den Bergh**

Montferland 1 • 7038 EB Zeddam • T 0314 651 444 • F 0314 652 675 • E [info@landgoed-montferland.nl](mailto:info@landgoed-montferland.nl) • I [www.landgoed-montferland.nl](http://www.landgoed-montferland.nl)

# Een platform voor ondernemers

Accountantskantoren heb je in alle soorten en maten. Slechts enkelen weten zich te onderscheiden van de rest en in een markt waarin veel spelers opereren, is dat ook geen gemakkelijke opgave. Zo nu en dan springt een naam er in positieve zin uit. Een kantoor dat meer wil zijn dan enkel de samensteller van de jaarrekening en meer in huis heeft dan enkel de accountantsverklaring. In Doetinchem is kantoor FirmX gevestigd. Zij laten zien dat het net een tikje anders kan.

Het team telt 15 man, ze zitten op een handige locatie dicht bij het station en het management team heeft een duidelijke visie op het werk. Oost-Gelderland Business sprak erover met Jan Massen, Hans Lubberdink en Joan Straatman. Laatstgenoemde is algemeen directeur en het brein achter de organisatie; het is zijn concept dat binnen FirmX gestalte heeft gekregen.

## Service

Hij trapt daarom af: "Dit bedrijf komt voort uit een administratiekantoor genaamd MassenNijenhuis en dat is geëvalueerd naar een full service kantoor. Ik heb het echter liever over een serviceplatform, een one stop shopping voor bedrijven die op de meest uiteenlopende gebieden ontzorgd willen worden. Denk aan onderwerpen zoals juridische zaken, notariële bezigheden, pay rolling en de zo belangrijke klankbordfunctie."

Hij krijgt bijval van Massen: "De meeste accountants laten slechts een keer per jaar wat van zich horen: op het moment dat de jaarrekening aan de orde is. Wij willen het anders doen. Wil je sturen op cijfers, dan moet je altijd en overal kunnen beschikken over de laatste informatie. Wij bieden dit, door constant mee te kijken met de ondernemer. We gaan niet op zijn stoel zitten, maar fungeren als dashboard waar alle relevante informatie op te vinden is."

## M in MKB

Lubberdink: "Onze klanten hebben een onlineverbinding met FirmX, wat garandeert dat de cijfers actueel zijn. Veel kantoren hebben die faciliteiten, maar zijn vooral gericht op de M in MKB. Middelgrote en grote bedrijven worden door de markt al ruim bediend, maar de kleine bedrijven worden tekortgedaan. Wij maken ons sterk voor dat type bedrijf, tot en met de ZZP'er aan toe. We bieden alles wat je van zo'n kantoor mag verwachten, maar dan met een beetje extra's."

van links naar rechts: Joan Straatman, Jan Massen en Hans Lubberdink

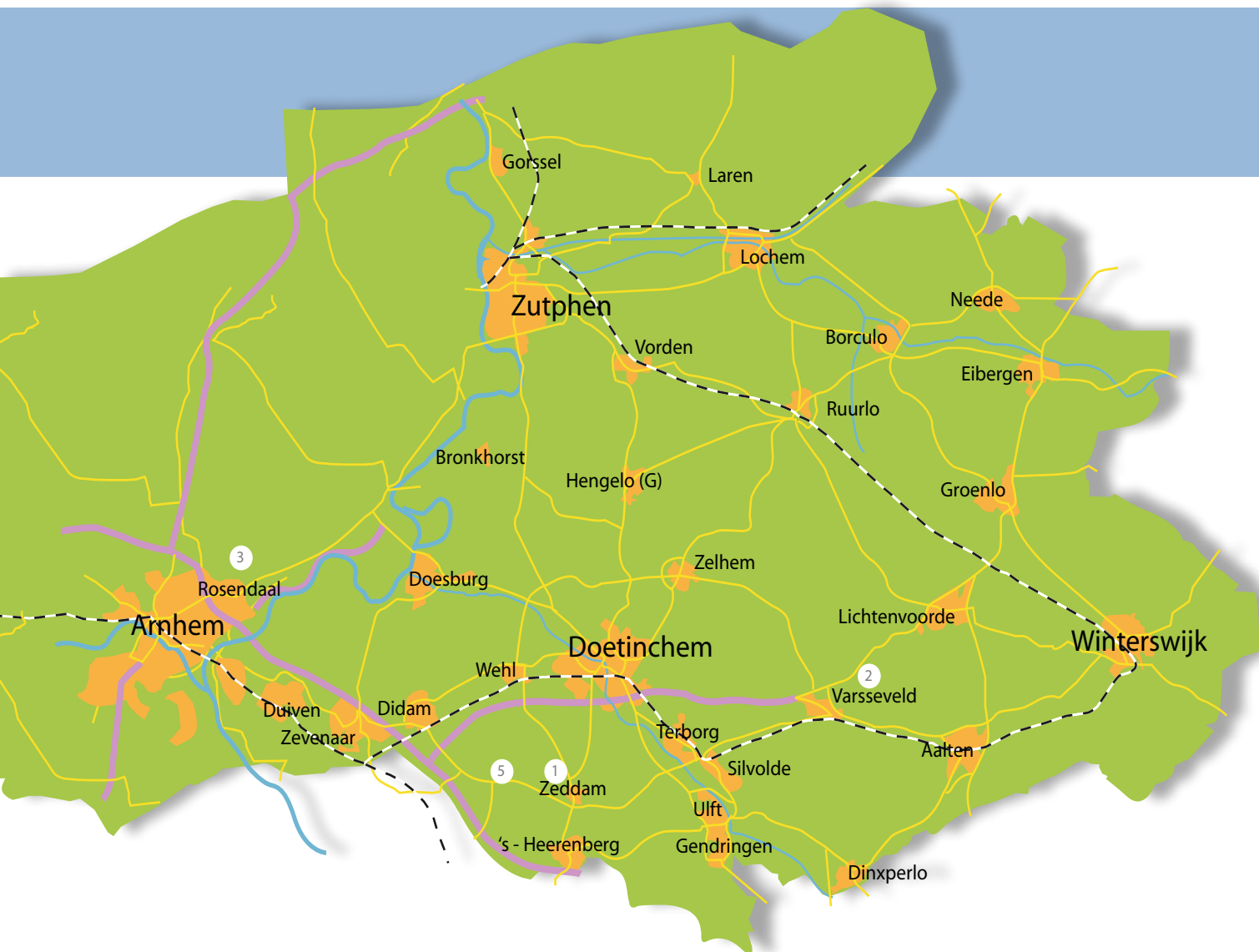


Wederom Straatman: Ik ben van huis uit geen accountant maar ondernemer. Ik weet dus waar zij tegen aanlopen en waar behoefte aan is; heldere communicatie en zo weinig mogelijk poespas met regeltjes en wetten. Dat is wat ons voor ogen stond bij de lancering van FirmX. "De naam verwijst naar het Latijnse woord voor kracht, met de X als extra nadruk. Die letter staat wat ons betreft ook voor expertise; kennis die we beschikbaar stellen voor de klant."

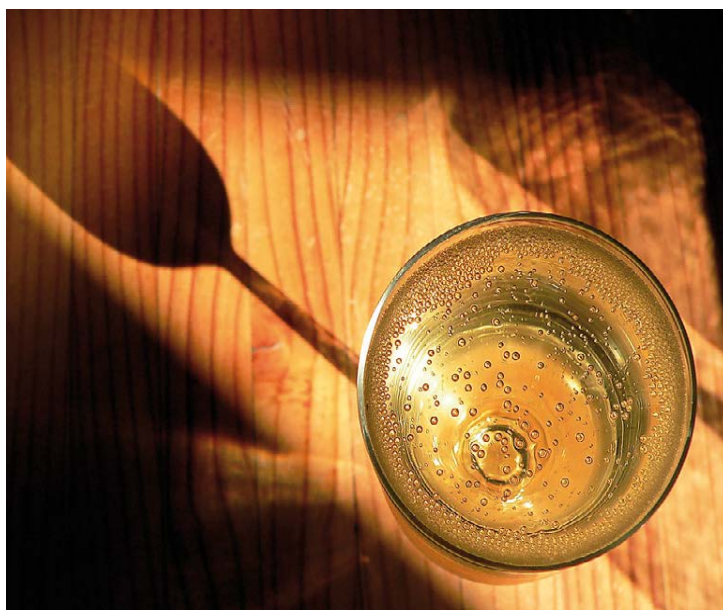
## Olifant

Kijk je naar ons beeldmerk, dan heb je het over de pootafdruk van een olifant. Een krachtig en betrouwbaar dier, dat symbool staat voor zorgzaamheid en fermheid." Over flora en fauna gesproken: FirmX onderscheidt zich ook op andere terreinen. Zo stuurt ze voor het tweede achtereenvolgende jaar een goede relatie op road trip door Lapland; geheel verzorgd, kosteloos en inclusief navigator.

"Het is niet alleen leuk voor onze relaties, het toont ook een beetje waar wij als FirmX voor staan", vertelt Straatman. "Niks stoffig imago. Wij willen ons vakgebied opnieuw definiëren en doen dat met flair, lef en een tikje rebels. Op 4 februari gaat het avontuur van start en wat mij betreft wordt het een traditie bij FirmX." Ze zijn ambitieus, zoveel is duidelijk. Ambitieuw ook in 2012. "Als alles goed gaat willen we er best nog twee of drie kantoren bij hebben, zolang we de dienstverlening kunnen bieden zoals wij dat zien; laagdrempelig en persoonlijk." ■



Of u nu op zoek bent naar een evenementen-, outdoor-, training- of vergaderlocatie of dat u gewoon gezellig wilt lunchen met uw relatie, de regio Oost-Gelderland heeft volop te bieden. Toplocaties altijd in buurt, makkelijk te vinden en goed bereikbaar. Oost-Gelderland Business laat u een overzicht zien van locaties die deze benodigde ingrediënten hebben, om uw samenzijn iets extra te geven. Rust en ruimte worden in verschillende sferen geboden. Exclusiviteit en huiselijkheid zijn kernwoorden die in Oost-Gelderland centraal staan. Dus altijd het perfecte decor voor uw evenement bij u in de buurt.



[www.oostgelderlandbusiness.nl](http://www.oostgelderlandbusiness.nl)



# Toplocaties in Oost-Gelderland



Landgoed hotel  
Montferland &  
restaurant  
Graaf van den Bergh

Montferland 1 • 7038 EB Zeddam  
T 0314 651 444 • F 0314 652 675  
E info@landgoed-montferland.nl  
I www.landgoed-montferland.nl

## Bij De Radstake is altijd wat te doen!

Elke zaterdag avond megadancing  
Herberg & restaurant iedere dag geopend  
Overdekt terras en speeltuin De Hessenhof  
Feesten | congressen | bruiloften | bijeenkomsten



U bent altijd welkom

OOST - GELDERLAND  
**BUSINESS**

*Had u hier willen staan?  
Neem dan contact op met:  
Ton Niesink, Tel. 06-33307044*

Zakenmagazine voor ondernemers en bestuurders in Oost-gelderland



The Hunting Lodge

*Puur, eerlijk  
en vooral veel genieten'*

Beekhuizenseweg 1  
6891 CZ Rozendaal  
026 3611597



  
**Proef onze  
nieuwe kaart!**  
alles huisgemaakt  
van de beste  
producten  
Wij doen mee!  
Restaurantweek +  
wild eten in de achterhoek



*Natuurlijk Genieten*

Restaurant De Ballonnerie  
Nibbelinklaan 4 Sinderen / Varsseveld  
0315 - 382108  
[www.deballonnerie.com](http://www.deballonnerie.com)



"VAN ZAKENLUNCH TOT  
BEDRIJSPRESENTATIE  
EN THEMAFEEST;  
ALLES ONDER ÉÉN DAK"

Sint Jansgildestraat 27 • 7037 CA Beek  
T 0316-532041  
E info@heuveltje.nl  
I www.heuveltje.nl

## Het gaat vooral om vertrouwen

# Nadenken over het "worst case-scenario"

TEKST EN FOTOGRAFIE: ERIC ENDLICH, HANS KOKX

Macro-econoom Kees de Kort, als financieel analist werkzaam bij AFS Vermogensbeheer, geeft ongezouten zijn mening over economische ontwikkelingen. Dagelijks als commentator voor BNR Nieuwsradio, maar ook op zijn blog fulmineert Kees tegen de analisten en journalisten die hij 'roze brillen en pennenlikkers' noemt. Hij is wars van veel omhaal en weet met zijn klare taal voor leken onbegrijpelijke economische mechanismen te duiden. In 2008 werd hij verkozen door beleggers gekozen tot 'beursgoeroe van het jaar'.

### Het wordt er niet beter op

"Het gaat niet geweldig met de economie zegt u? Dat is een understatement. Hoewel ik niet zover wil gaan om de huidige economische situatie nu al als 'puur slecht' te betitelen, kun je gerust stellen dat het vertrouwen van het publiek ver te zoeken is. Terwijl de economie het in essentie van vertrouwen moet hebben. Zonder vertrouwen houden mensen het geld in de zak, ze sparen meer. Kortom: iedereen doet het wat rustiger aan, dat gaat weer ten koste van bedrijven, banken doen moeilijker met leningen verstrekken enzovoorts: zo vergroten de problemen. Dat is wat er nu aan de hand is. Ondertussen doet de overheid er niets aan om het vertrouwen terug te winnen. Overigens zie ik het mede als mijn taak om te waarschuwen voor al die banken, regeringen, landen en burgers die jarenlang op te grote voet leefden en niet kunnen of willen begrijpen dat ze de komende tijd een stap terug zullen moeten doen. De oorzaken lagen dus in de jaren daarvoor. U moet zich realiseren: in de jaren tachtig en negentig was er sprake van een aanmerkelijke economische groei, die het hoogtepunt bereikte in 2007. Toen groeiden de bomen tot in de hemel, het vertrouwen was 100%, we zagen een ongebreideld optimisme, banken verleenden vlot krediet, burgers leenden fors en ondernemers hadden de wind mee en investeerden

flink, 'groter worden/groeien' was the name of the game, maar, en dat is heel belangrijk, we zijn vooral rijk geworden door meer te lenen tegen steeds prettiger voorwaarden. Nou, daar is sedert de kredietcrisis weinig van over zoals u weet. En het wordt er niet beter op kan ik u zeggen."

### Ben ik crisisbestendig?

Hoewel Kees de Kort 'de somberste econoom van Nederland' wordt genoemd, zag de 55-jarige Amsterdammer als één van de eerste analisten dat er sprake zou zijn van een nieuwe crisis – de huidige crisis. Kees de Kort: "Veel 'roze brillen en pennenlikkers' - zeg maar de tweehersencelligen die tegen beter weten vertrouwen houden en denken dat het allemaal wel los loopt - veronderstelden dat we na de vorige kredietcrisis van 2008 wel weer uit het dal zouden klimmen. Niet dus, want wij zijn in een neerwaartse spiraal terechtgekomen en dat gaat nog wel een tijdje door. Wantrouw dus de berichten van bedoelde lieden, inhoudende dat het tij keert. Of deze crisis funest voor ondernemers is? Voor sommigen wel ja, wie slecht gefinancierd is, veel voorraden heeft en andere grote financiële verplichtingen is aangegaan kan het heel gemakkelijk moeilijk krijgen. Zo wordt je gestraft voor je optimisme uit de voorgaande jaren. Kijk, het is natuurlijk

knap eenvoudig ondernemen met windkracht 12 in je rug, maar als het windje even tegenzit is het plotseling heel andere koek, dan wordt het kaf van het koren gescheiden. Weet je, ondernemers zijn van nature optimistisch, ze zijn gewend om maar eens in de zoveel tijd het mes in de kosten te zetten. Een mooie eigenschap dat optimisme, maar in dit tijdsgewricht niet zo handig. Je moet als bedrijf kijken of je crisisbestendig bent, stel jezelf de vraag: ben ik klaar voor slechte tijden? Heb ik genoeg vet op de botten, zit ik niet tot over mijn oren in de schulden? Een verstandig ondernemer bereidt zich voor op mogelijk barre tijden, hij zit in een bunker en wacht tot de ellende voorbij is voordat hij weer gaat investeren. Van banken moet je het ondertussen niet hebben natuurlijk: de stormbal hangt daar in de mast, ze zijn ineens een stuk minder prettig dan voor de crisis. Overigens zijn er altijd prima ondernemers, die het goed blijven doen. Daar komt bij, dat als andere bedrijven het niet redden, daarmee de concurrentie minder wordt. Tja, elk onderdeel heeft zijn voordeel..."

### Don't do it

Op de stelling dat regeringen - althans technocratische regeringen als nu in Griekenland en Italië - het tij kunnen keren reageert Kees de Kort - die zichzelf als de koning van de nuance ziet - met ▲





hoongelach: “Wetsvoorstellen worden nog altijd behandeld in het parlement, dat kan er nog heel anders over denken. Nee, de overheid is onvoorspelbaar. Je vertelt mij van het mooie verhaal van meneer Theo Rietkerk, de Overijsselse gedeputeerde, en begrijp mij goed: of het nou subsidies zijn of mooie fiscale compensaties, da’s allemaal leuk meegenomen voor de ondernemer, maar voorkom dat je afhankelijk raakt van dat soort voordeeltjes: don’t do it! Fiscale regelingen van vandaag zijn morgen weer van de baan. De realiteit is helaas zo dat de overheid gemakkelijk van koers verandert, zeker als de omstandigheden wijzigen.” Al met al lijkt het wel het meest ongunstige moment voor startende ondernemers. Dat

ligt wat genuanceerder volgens De Kort: “Je moet natuurlijk niet een dure leasebak nemen, te hoge huur- of hypotheeklasten aangaan of investeren in andere kostbare rommel die je niet echt nodig hebt. Met een bescheiden budget kun je een eind komen, afhankelijk van wat je te bieden hebt. Als een beginnende ondernemer het nu redt, zal het vermoedelijk in gunstiger tijden nog beter gaan.”

### We zitten in de neerwaartse spiraal

Het vertrouwen dat velen hebben dat economische wereldmacht China ons uit het slop zal helpen, veegt Kees onmiddellijk van tafel: “Flauwekul, Europa en Amerika, waar de problemen per dag groter

worden, importeren uit China, dat een zeer grote exporteur is. Als het ons slecht gaat, wordt de import minder en dan hebben de Chinezen ook een probleem. Ondertussen zijn er geen tekenen dat er ook maar een begin is van een oplossing van de ontstane economische problemen.” De cynische Kees de Kort is volgens hemzelf geen zwartkijker, sterker: “Ik ben van nature een optimist. Ik geloof in het probleemoplossend vermogen van deze maatschappij. Ooit zal het beter gaan en het vertrouwen weer toenemen, maar dat gaat nooit zonder vallen en opstaan. Een goede ondernemer is daarvan doordrongen.” ■

# BUSINESS FLITSEN



## Drie toeristische Achterhoek-apps online

Om toeristen en recreanten zo goed mogelijk te voorzien in hun digitale, toeristische informatiebehoeften, sinds kort een drietal apps beschikbaar. Met die apps kan op elk gewenst moment toeristische informatie van de Achterhoek worden opgevraagd. Eetgelegenheden, overnachtingslocaties, wandel-, fiets en ruiterroutes, bezienswaardigheden en evenementen, alles is eenvoudig beschikbaar. Dit zorgt er voor dat zowel toeristen als inwoners zich op een gemakkelijke manier kunnen oriënteren op toeristische mogelijkheden in de Achterhoek. De apps zijn gratis en beschikbaar voor de iPad, iPhone en Android. Ze kunnen worden gedownload in de Apple Appstore en de Android Market. Omdat de apps werken met de GPS-locatie van de gebruiker, kan via de toeristische plattegrond vanaf elke locatie worden bekeken waar bijvoorbeeld het dichtstbijzijnde restaurant of hotel ligt. Ook kan men opzoeken welke evenementen er plaatsvinden in de regio en welke bezienswaardigheden er in de buurt zijn.

## Achterhoeks communicatiebureau in top 5 van Nederland

Communicatiebureau Frappant mag zich volgens het landelijke klanttevredenheidsonderzoek wederom tot de beste bureaus van Nederland rekenen. Jaarlijks ondervraagt het magazine Fonk opdrachtgevers van communicatiebureaus naar de tevredenheid over de prestaties van het bureau waarmee ze werken. De criteria waarop wordt gemeten zijn onder andere de prijs-prestatieverhouding, effectiviteit, creativiteit, inzet en service en pro-activiteit. De ondervraagde opdrachtgevers lieten hun tevredenheid blijken door het geven van mooie rapportcijfers. Zo scoort Frappant gemiddeld een 8,14 op inzet & service en een 7,86 op creativiteit. De cijferlijst levert landelijk een vijfde positie op in de categorie fullservice. Directeur Dennis Hoftijzer is zeer tevreden met het resultaat. "We streven naar een positie in de top drie volgend jaar. "Met een totaalcijfer van een kleine 8 mogen we blij zijn, maar ik weet zeker dat er nog meer in zit. Daarvoor zetten we ons ook in 2012 weer volop in."

## Spaarloon in combinatie met lijfrenteverzekering vanaf 2012

In het verleden hebben spaarloonspaarders kunnen kiezen voor de spaarloonregeling in combinatie met een lijfrenteverzekering, met dubbel fiscaal voordeel als gevolg. Enerzijds door de inhouding van de premies op het brutoloon en anderzijds komen de lijfrentepremies (bij een pensioentekort) in mindering op het inkomen uit werk en woning. De keuze voor een lijfrenteverzekering is veelal gemaakt als beoogde aanvulling op het pensioen of om eerder te stoppen met werken. Door het vervallen van de spaarloonregeling per 1 januari 2012, is de kans reëel dat de verzekeraar verzoekt om een keuze te maken tussen voortzetting dan wel beëindiging van de lijfrenteverzekering.

Bij ongewijzigde voortzetting van de lijfrenteverzekering zullen de betaalde premies voortaan vanuit het nettoloon moeten komen. Bij de keuze voor een lagere premie zal de opbrengst op de einddatum lager zijn, maar dalen de jaarlijkse kosten van de verzekeringsmaatschappij waarschijnlijk niet naar evenredigheid. Verzekeraars zullen waarschijnlijk ook een ander voorstel doen. Namelijk het premievrij voortzetten (ofwel bevroren) van de lijfrenteverzekering. Hierdoor loopt de polis door, maar is de eindopbrengst ook lager. Weliswaar blijven de tot 1 januari 2012 betaalde premies in dit geval staan, maar de kosten van de verzekeringsmaatschappij lopen waarschijnlijk wel door! Dit heeft een verdere waardedaling tot gevolg, in het meest ongunstige geval zelfs meer dan het rendement.

Bij het volledig beëindigen, ofwel afkopen van de levensverzekering vindt afrekening plaats over de waarde in het economische verkeer (maximaal 52% aan inkomstenbelasting). Daarnaast is een revisierente van 20% verschuldigd vanwege een mogelijke doorkruising van het beoogde doel van oudedagsvoorziening. Alleen bij afkoop van een kleine lijfrente (afkoopwaarde tot € 4.171) is geen revisierente verschuldigd.

Het volgen van een advies van de verzekeringsmaatschappij kan financiële gevolgen hebben. Zoals afrekening of waardevermindering van de polis. Voorziet de polis in een gegarandeerd eindkapitaal dan komt deze mogelijk te vervallen. Dit kan een reden zijn voor voortzetting van de polis. Een weloverwogen afweging van de opties, rekening houdend met de persoonlijke financiële situatie en wensen, is zeker aan te raden.



Inge Drabbels FB MB. Belastingadviseur

*Lodder-Dales* Accountants en Adviseurs

[www.lodder.com](http://www.lodder.com)

# Huntenkring Business Club on Tour bij Veiligheidsgroep Oost-Nederland

De opkomst was afgelopen dinsdag 6 december groot. Ruim 150 leden van de Huntenkring bc waren nieuwsgierig naar het gast-bedrijf van vanavond: Achterkamp Bedrijfsopleidingen in Baak.

Achterkamp Bedrijfsopleidingen is onderdeel van Veiligheidsgroep Oost-Nederland, dat bestaat uit een viertal bedrijven die hun krachten hebben gebundeld. Hun expertise ligt op het vlak van totaaloplossingen voor bedrijven, scholen, zorgcentra en horeca. Allen op het gebied van veiligheid en beveiliging. Alle diensten via één aanspreekpunt is hun kracht.

Bij binnenkomst kreeg iedere bezoeker, naast een lot voor de loterij, ook een plattegrond van het terrein. Achterkamp gaf buiten een aantal demonstraties, er werden brandjes geblust, begeleiders van bewakingshonden lieten zien wat zij kunnen met hun dieren en de nieuwe communicatiewagen van de AVDD was van binnen te bewonderen.

Michiel Hesseling van More Balls Than Most opende de avond en sprak met de leden over samenwerking, netwerken, kennismaking en verbinding. Na wat onderzoekjes waarbij de leden elkaar 10 seconden strak in de ogen dienden te kijken en elkaar een dikke knuffel gaven, was het tijd om een visueel en tastbaar netwerk te creëren. Dat begon met één bolletje wol dat door de zaal werd gegooid, resulterende in een netwerk van honderden draden van wol die alle leden letterlijk met elkaar verbond. Kijk voor uitgebreide informatie op [www.moreballs.com](http://www.moreballs.com). Na deze hilarische verwar-ring met onderliggende boodschap werd iedereen gevraagd zich om te draaien richting de bar. Een spectaculaire lasershow, prachtig schouwspel met als afsluiter een mooie bedrijfspresentatie van Veiligheids-groep Oost-Nederland.

Walter Hendriksen en Geert Teunnissen slo-ten af met de aankondiging van de einde-jaarsborrel op 29 december in de Markthal in Didam, verzorgd door kampioensbakker Paul Berntsen en Ellens restaurant en de bedrijvenbeurs op 7 februari bij Palestra in Braamt. Meer info over de beurs volgt be-gin januari. Om de nieuwe leden de aan-dacht te geven die ze verdienen, werd we-gens tijdgebrek besloten de gebruikelijke elevator pitch voor nieuwe leden door te schuiven naar 7 februari.

Nadat Walter en Geert de vier organisato-ren van deze geslaagde avond hadden be-dankt, openden zij het wintersbuffet dat door Restaurant De Zon uit Varsselder uit-stekend werd verzorgd.

De winnaars van de loterij gingen naar huis met brandblusmiddel sproeischuim, een personeelsuitje, een jaar lang onderhoud van uw inbraaksysteem en een Samsung Tablet (allen beschikbaar gesteld door Veiligheidsgroep Oost-Nederland.)

Wiljan Messink sleepte het personeelsuitje in de wacht en burgemeester Alberse van de Oude IJsselstreek nam een brandblusser mee naar huis.

Tegen tien uur liep het spektakel ten einde en konden de vier organisatoren terugkij-ken op een zeer geslaagde avond. Compli-menten voor de organisatie en het verras-sende programma. ■

**Mocht u ook een presentatie willen geven of lid worden van de Huntenkring, stuur een mail naar [info@huntenkringbc.nl](mailto:info@huntenkringbc.nl)**



## Data Huntenkring on Tour 2011/2012

- Do 29 dec: Eindejaarsbijeenkomst - Didam ism. Bakkerij Paul Berntsen & Ellens Restaurant
- Di 7 feb: Huntenkring BC- Beurs Landal Stroombroek - Doetinchem
- Di 3 apr: MSM Woon Boulevard - Ulfth,
- Di 5 jun: Lodder-Dales Adviseurs B.V. - Doetinchem
- Vrij 10 aug: Opening Huntenpop Festival - DRU-Fabriek - Ulfth

# Let u wel op de fiscale aspecten van de overname financiering?

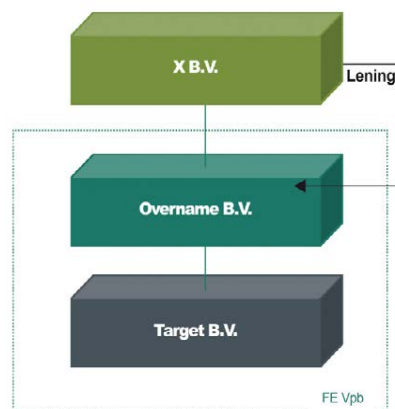


MR. W.A. VAN EE IS SENIOR BELASTINGADVISEUR BIJ BONSENREULING ACCOUNTANTS-BELASTINGADVISEURS MET VESTIGINGEN IN LICHTENVOORDE, EIBERGEN EN DEVENTER

U denkt de overname rond te hebben. De overnameprijs is bekend. De bank heeft ja gezegd en u heeft zelf ook al de eigen financiële middelen rond om de overname te financieren. Niets staat meer in de weg om de overname af te ronden. Maar let op, de fiscale regelgeving is weerbarstig en verkeerde keuzes in de financiering van de overname kunnen tot vervelende verrassingen leiden.

## Een simpel voorbeeld

X B.V. richt een Overname B.V. op die de aandelen in de winstgevende Target B.V. koopt. Hiervoor leent X B.V. aan de Overname B.V. een bedrag om de aankoop te kunnen doen. Vervolgens gaan de Overname B.V. en de Target B.V. een fiscale eenheid aan voor de vennootschapsbelasting. De winsten van de Target B.V. worden door de werking van de fiscale eenheid aanzienlijk lager omdat hierop de rentebetaling van Overname B.V. in mindering komt. Fiscaal wordt het helemaal interessant indien X B.V. in een belastingparadijs is gevestigd waardoor de ontvangen rente bij X B.V. niet belast is.



Stel dat X B.V. Target B.V. wil overnemen en de overnameprijs € 1.000.000 bedraagt. X B.V. gaat naar de bank om over een lening te praten. De bank wil maximaal € 600.000 lenen. X B.V. besluit vervolgens € 400.000 volledige financiering uit eigen middelen te lenen aan Overname B.V. die vervolgens Target B.V. overneemt.

Na een aantal jaren blijkt dat de overname van Target B.V. geen succes is en de verliezen zich opstapelen. X B.V. besluit de lening aan de Overname B.V. af te boeken en wil dit verlies in mindering brengen op haar resultaat. Helaas kan de belastingdienst hier anders over denken. Op het moment dat de lening verstrekt werd, waren er geen andere partijen te vinden die onder gebruikelijke condities de resterende € 400.000 wilde uitlenen. Vandaar dat X B.V. zelf besloot het geld uit te lenen. De belastingdienst weigert dan ook de aftrek bij X B.V. omdat zij de lening als onzakelijk bestempelen.

Eind november heeft de Hoge Raad, ons hoogste rechtscollege, een aantal belangrijke uitspraken gedaan inzake de zogenaamde 'onzakelijke lening'.

Kort gezegd komt de uitspraak er op neer dat indien een onafhankelijke derde niet onder gebruikelijke voorwaarden wil financieren, de lening onzakelijk kan zijn waardoor een afboeking niet ten laste van het resultaat kan worden gebracht. Het is dan ook van groot belang om ook bij overnamefinancieringen die geheel of gedeeltelijk binnen gelieerde partijen plaatsvinden vooraf te beoordelen in hoeverre een onafhankelijke derde deze lening ook verstrekt zou hebben.


Naast deze 'onzakelijke lening' zijn er op het gebied van de overnamefinanciering nog een flink aantal fiscale misstappen te begaan waardoor bijvoorbeeld de rente wel belast is bij de schuldeiser maar niet aftrekbaar is bij de schuldenaar. Laat u dan ook bij overnames goed begeleiden door een fiscalist om achteraf problemen te voorkomen. Voor meer vragen over fiscale aspecten van overnamefinancieringen kunt u contact met mij contact opnemen, telefoonnummer 0544-39 33 33 of per e-mail: [w.van.ee@bonsenreuling.nl](mailto:w.van.ee@bonsenreuling.nl). ■

**maak**  
partners in bewerking




Ook dit magazine is door ons geseald.

Wat kunnen wij voor u betekenen?

 assemblage

 montage

 mail services

[www.maakbv.nl](http://www.maakbv.nl)

# AUTOSCHADE ?

STEEK UW LICHT 'NS OP BIJ ASG !

**ASG**  
AUTOSCHADE GELDERLAND

Doetinchem  
Edisonstraat 33  
Tel. (0314) 34 10 30  
Fax (0314) 34 10 33

Zurplien  
De stoven 7  
Tel. (0373) 32 30 31  
Fax (0373) 32 71 08

Spankeren (Dienard)  
Van Renswaeerweg 6  
Tel. (0317) 437 88  
Fax. (0317) 414 999

Lichtenvoorden  
Mercuriusstraat 38  
Tel. (0344) 39 00 10  
Fax (0344) 37 99 98



**ASG AUTOSCHADE HOUDT UW AUTO IN Z'N WAARDE**





## 'Managers houden van zombies'

Managers vechten tegen bureaucratie, kosten en gedemotiveerde werknemers, maar lossen de echte problemen niet op. 'Bedrijven zonder zelfinzicht hebben geen bestaansrecht meer.'

Ondernemingen trekken zich niets aan van de verschillende crisissen die we op dit moment meemaken. De beurskoersen en het consumentenvertrouwen zijn lager dan ooit, maar in organisaties is het business as usual. In zijn nieuwe boek *Zombie Business* veegt de bekende auteur en managementspreker Guido Thys de vloer aan met de berustende houding die overall heerst. 'Veel tijd en energie gaat verloren aan het vechten tegen zombies als bureaucratie, businessmodellen, kosten en gedemotiveerde werknemers. Dit doen managers echter niet door fundamentele problemen op te lossen, maar door workarounds te bedenken; veel organisaties hangen van pleisters aan elkaar. Nog meer vergaderen, nog meer automatiseren, nog meer coaches aanstellen. Managers houden van zombies.'

Thys betoogt dat de traditonale aanpak van bedrijven en andere organisaties faalt. De impact van de crisissen is volgens hem het bewijs. Focus op aandeelhouderwaarde: zinloos; focus op winst: zinloos. Thys adviseert bedrijven om te kiezen voor een fundamentele herbezinning en het antwoord te zoeken op drie vragen: wat moeten we, wat kunnen we en wat willen we. Thys: 'Bedrijven zonder zelfinzicht hebben geen bestaansrecht meer. Maar voor bedrijven met een hoger doel, zoals het Leger des Heils of Apple, is altijd toekomst.'

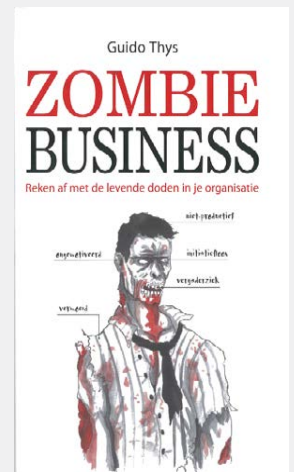
De van oorsprong Vlaamse Guido Thys is met bijna tweeduizend lezingen op de teller een van de meest succesvolle sprekers van Nederland. Hij werkte de afgelopen paar jaar aan het boek *Zombie Business* en kreeg gaandeweg veel bijval voor zijn visie. 'De meeste werknemers weten heel goed wat er mis is, maar ze denken dat ze de macht niet hebben om fundamentele veranderingen door te voeren. Ik heb echter de vaste overtuiging dat iedereen in de organisatie die macht wel heeft. En ze kunnen die macht maar beter gebruiken, om te voorkomen dat zombies hun bedrijven uithollen.'

Titel: *Zombie Business*  
Uitvoering: gebonden

Auteur: Guido Thys  
Prijs: € 24,50

ISBN: 9789461260192  
Uitgever: Haystack, [www.haystack.nl](http://www.haystack.nl)

Omvang: 263 pagina's  
Bezoek ook: [www.guidothy.nl](http://www.guidothy.nl)



## Veel jonge managers ongeschikt

Veel jonge managers zijn sociaal onhandig en slagen er niet in om hun medewerkers te motiveren. 'Ze zijn te veel gefocust op targets'.

Drie dagen na de borstamputatie van een medewerker belde haar manager met de vraag wanneer ze weer kwam werken. Deze gebeurtenis is volgens consultant Bert Overbeek typerend voor veel beginnende managers. "Dit is een extreem voorbeeld, maar het laat zien hoe graag managers willen scoren. Ze verliezen de belangen van medewerkers en het bedrijf soms uit het oog."

Overbeek is consultant en interim-manager en constateert dat hij nogal eens problemen moet opruimen die jonge managers achterlaten. Overbeek: "Jonge managers willen wel: een mooie functie, goed salaris, mooie lease-auto. Maar omdat ze door hun docenten en hun senior-managers onvoldoende zijn opgevoed, weten ze niet wat wel kan en wat niet kan. Dit zorgt ervoor dat beginners vooral uit de heup schieten. Ze werken heel impulsief en ongestructureerd."

Beginners maken volgens Overbeek drie essentiële fouten. Ze laten na om hun medewerkers bij hun dagelijks werk te faciliteren. Ze investeren onvoldoende tijd in het motiveren van deze medewerkers. Intussen spelen ze mooi weer richting de directie, bijvoorbeeld in de vorm van nietszeggende, onnodig dikke rapporten. Overbeek: "Ze zijn te veel gefocust op targets, die ze ironisch genoeg niet halen omdat ze er te veel op gefocust zijn!" Bij veel bedrijven waar Overbeek werkt, ziet hij hoe jonge managers mislukken, soms zelfs met een burn-out, en dat baart hem zorgen: "Veel managers vinden pas na veel jobhoppen een baan waarin ze slagen – als ze eenmaal enkele jaren ervaring hebben."

In zijn nieuwe boek *Voer voor jonge bazen* beschrijft Overbeek hoe managers kunnen stoppen met navelstaren en beginnen met hun belangrijkste taak: het ondersteunen van medewerkers, vooral door actief met hen te communiceren. Ook op zijn website [jongebazen.nl](http://jongebazen.nl) is het zijn missie jonge manager te helpen: 'Leidinggeven is een ambacht met enkele spelregels. Als je die niet kent, begin je niet alleen als een potential, maar eindig je ook als een potential.'

Titel: *Voer voor jonge bazen*  
Uitvoering: gebonden

Auteur: Bert Overbeek  
Prijs: € 19,95

ISBN: 9789461260215  
Uitgever: Haystack, [www.haystack.nl](http://www.haystack.nl)

Omvang: 176 pagina's

Auteur Bert Overbeek heeft bij Haystack ook een website waar je gratis in een e-book zijn gemakkelijke columns kunt lezen: [www.haystack.nl/voer](http://www.haystack.nl/voer)



# Van crisis word je creatief

Net als het bedrijfsleven, bevindt ook de culturele sector zich in zwaar weer. Hoogste tijd voor Het Gelders Orkest om een ondernemend orkestbedrijf te worden en op vele fronten samenwerking te zoeken.

Maartje Broekhans, sinds 1 oktober 2010 zakelijk manager van Het Gelders Orkest: "Wij staat voor kwaliteit, innovatie, talentontwikkeling en inspiratie. De economische crisis en de subsidieverlaging dwingt ons om ons publieksbereik en onze maatschappelijke verankering te vergroten en te verbreden door educatie, participatie en het bereiken van nieuwe doelgroepen. Ook willen wij een efficiënt, flexibel en succesvol orkestbedrijf bouwen, waar talentvolle mensen zich thuis voelen. Deze ambities realiseren we in een uitgebreid netwerk en samen met talrijke samenwerkingspartners

uit de culturele sector, het maatschappelijke veld en het bedrijfsleven."

## Vitesse of HGO?

Wie iets heeft met klassieke muziek en in Gelderland woont, heeft iets met Het Gelders Orkest. Zo ook Frans van Leeuwen. Deze industrieel in ruste praat gepassioneerd over klassieke muziek in het algemeen en Het Gelders Orkest in het bijzonder. Hij draagt dat graag en succesvol uit binnen het bedrijfsleven: "Hoogwaardige culturele voorzieningen hebben een belangrijke toegevoegde waarde aan een leef- en

werkomgeving. Stichting Partners van Het Gelders Orkest zet zich hiervoor in. Onze stichting slaat een brug tussen bedrijfsleven en HGO. Het mooie is dat deze verbinding wederzijds profijt oplevert: voor het orkest extra financiële middelen bij bijzondere activiteiten en voor de ondernemingen een uitstekende gelegenheid hun maatschappelijke verantwoordelijkheid in te vullen en zich te verbinden met de kwaliteit van het orkest. Uitgangspunt blijft echter de klassieke muziek: als je liever naar voetbal kijkt, kun je beter Vitesse sponsoren", grapt Van Leeuwen.

Zo draagt ook het Arnhemse Four Digits Het Gelders Orkest een warm hart toe. Rob Gietema, werkzaam bij dit internetbedrijf: "Four Digits maakt deel uit van de samenleving en wij vinden dat dit tot uiting moet komen binnen ons bedrijf. Als je het hebt over visie, noemen we

Het Gelders Orkest doet ook aan educatie



Het Gelders Orkest en haar dirigent



Maartje Broekhans

ook onze betrokkenheid bij diverse maatschappelijke organisaties en instellingen, zoals Het Gelders Orkest. We begeleiden hen bij diverse webtrajecten en we geven advies over de implementatie van nieuwe technieken. We prijzen ons gelukkig als excellent partner. Four Digits wil nadrukkelijk met het gezicht naar de samenleving staan.” Ook Dirkzwager advocaten & notarissen is een goed voorbeeld van sponsoring: het kantoor heeft Het Gelders Orkest volledig geïntegreerd in hun communicatiestrategie. Daarmee straalt Dirkzwager uit zich graag te identificeren met de toonaangevende regionale culturele instellingen. Zowel in de kunst als in de advocatuur en het notariaat draait het immers om verbinding tussen mensen.

### Vloeken in de kerk?

Broekhans: “Ik ben ervan overtuigd dat er door culturele instellingen zoals wij nog veel valt te winnen. Bedrijfseconomische inzichten op het gebied van strategie, marketing, efficiency kunnen nog heel veel betekenen voor symfonieorkesten. Dat vind ik al heel lang en je merkt dat in het huidige politieke klimaat steeds meer mensen dat roepen. Het kan stukken zakelijker in cultureel Nederland.” Broekhans relateert haar opmerking direct: “Dat klinkt misschien als

vloeken in de kerk, maar dat is het niet. Ik geloof oprecht in de waarde van ‘klassieke’ muziek. Muziek zal mensen altijd blijven ontroeren en zal haar bestaansrecht nooit verliezen.”

### Zoektocht

“Ik wil ons product in de basis niet veranderen”, vervolgt Broekhans haar pleidooi. “We zijn een symfonieorkest en hebben onszelf de taak gesteld de symfonische canon levend te houden en toegankelijk te maken, zodat zo veel mogelijk mensen ervan kunnen genieten. En we stellen daarbij zeer hoge kwaliteitseisen. We maken onze keuzes dus op artistieke gronden. Dat zal altijd zo blijven. De verandering zit voor mij veel meer in de manier waarop we ons doel bereiken. Wat voor effect heeft het als we op bepaalde plaatsen, bepaalde tijden, bepaalde stukken spelen? Wat kunnen we leren van de manier waarop succesvolle bedrijven georganiseerd zijn? Hoe kunnen we maatschappelijke activiteiten uitvoeren zonder er verlies op te lijden? Hoe kunnen we commerciële activiteiten ontplooiën zonder concessies te doen aan onze artistieke ambities? Dat zijn de vragen waar het volgens mij om gaat. De zoektocht naar de antwoorden is waanzinnig interessant. Die leert ons slimmer omgaan met onze assets en onze

mogelijkheden. Daar ligt voor mij de opgave en uitdaging.”

### Muzikale Proeverij

Nieuwsgierig hoe een symfonieorkest klinkt? Altijd al eens een klassiek concert willen bezoeken, maar lijkt de drempel wat hoog? Dan is de Muzikale Proeverij iets voor u. Musici uit Het Gelders Orkest ontvangen u voor aanvang van Beethovens Vierde pianoconcert bij de artiesteningang en leiden u rond door hun wereld achter de schermen. Zij beantwoorden vragen als: wie zit er waar op het podium en waarom? Wat is de rol van een concertmeester? Hoe gaat dat, auditeren voor een beroepsorkest? en nog veel meer. De Muzikale Proeverij (voorafgaand aan het concert) duurt een uur en kost, inclusief ontvangst met koffie/thee, wat lekkers én een consumptie na afloop van het concert, 10 euro p.p. bovenop de reguliere entreeprijs. ■

**Arnhem do. 26 januari, Musis Sacrum, 20.15 uur. Nijmegen vr. 27 januari, De Vereniging, 20.15 uur. Kaarten voor de Muzikale Proeverij zijn uitsluitend verkrijgbaar via de webshop van Het Gelders Orkest: [webshop.hetgelders-orkest.nl](http://webshop.hetgelders-orkest.nl)**

# Rijden of stilstaan

De sector transport en logistiek kampt met personeelstekorten. Naar verwachting zullen er over de hele sector in 2015 tussen de 30 en 40 duizend mensen te weinig zijn. Het instituut voor de sector Transport & Logistiek VTL houdt de ontwikkelingen nauwlettend in de gaten en werkt met verschillende partijen samen om de tekorten zo goed mogelijk op te vangen.

De tekorten aan personeel worden vooral veroorzaakt door de vergrijzing en ontgroening in de sector. Volgens VTL directeur Jeroen Meulendijks gaat er veel personeel met pensioen terwijl de instroom van nieuwe mensen steeds kleiner wordt. "We zien wel grote regionale verschillen", zegt hij. "De Randstad heeft een belangrijke internationale rol

in de logistiek, maar ook de Brabantse steden en de regio Venlo krijgen in toenemende mate te maken met tekorten." Het meest in het oog springende probleem ligt bij de chauffeurs, maar de tekorten doen zich over de hele branche voor. "Op alle opleidingsniveaus en in alle deelsectoren gaan er problemen komen", zegt Meulendijks. "Niet alleen

chauffeurs zijn nodig, maar ook mensen in de haven operatie, in de logistiek en de railsector."

Er wordt vanuit de overheid, de brancheorganisatie TLN, vakbonden, door VTL samengewerkt om projecten op te zetten die de sector promoten. "Er komt nu binnenkort personeel vanuit defensie de arbeidsmarkt op, we gaan samen kijken hoe we die weer aan het werk in onze sector kunnen krijgen. Maar we pakken ook samen regionale projecten op om voorlichting te geven over de toekomstige vraag naar personeel of van werk naar werk projecten."

## Doorgroeimogelijkheden

VTL is druk bezig om scholieren en ouders voor te lichten over het logistieke vakgebied. Meulendijks: "We richten ons op goede voorlichting. De instroom is niet voldoende en dat heeft deels te maken met een imago probleem. Wij willen zoveel mogelijk mensen laten zien hoe het er aan toe gaat in de transport en welke kansen er liggen. Het is een interessant vakgebied om je in op te laten leiden, er is voldoende werk en er zijn eindeloos veel doorgroeimogelijkheden." Door in te zetten op goede opleidingen en kwalitatief hoogwaardig personeel, kunnen van tevoren veel problemen opgevangen worden. Er is behoefte aan nieuwe aanwas, maar ook het bestaande arbeidspotentieel kan door opleidingen efficiënter ingezet worden. "Neem chauffeurs, die zijn het visitekaartje van een bedrijf en je mag dus ook een bepaalde kwaliteit van ze verwachten. Een opleiding tot chauffeur duurt twee jaar, dus we zijn nu aan het opleiden voor de toekomst. Maar zeker ook op de werkvloer zoals in magazijnen en bij het laden en lossen. Een bedrijf kan onze BBL leerlingen veelzijdig inzetten en ze op de wijze goed in laten werken in de bedrijfscultuur."



Jeroen Meulendijks



### VTL Roadshow

Sinds begin oktober rijdt er een VTL Roadshow die zich richt op jongeren in VMBO 1, 2 en 3. De roadshow is een uniek concept; een truck met simulators waarmee serious games gespeeld worden en de vaardigheden van een vrachtautochauffeur, machinist autolaadkraan en heftruckchauffeur aan bod komen. Naast de simulator-games zijn er ook vier laptops aanwezig met onder andere een dode hoekspel. Met deze roadshow willen we leerlingen op het vmbo kennis laten maken met de mogelijkheden van een uitdagende baan binnen Transport en Logistiek. Doel is ze te enthousiasmeren om een werkend-leren-opleiding in de sector te gaan volgen. Voor vmbo-scholen biedt de roadshow een middel om hun leerlingen te informeren over mogelijkheden binnen de sector. De roadshow zal ongeveer 150 vmbo-scholen bezoeken en daarmee ongeveer 15.000 leerlingen verwelkomen in de truck.

Hoe het er precies uit gaat zien de komende jaren is moeilijk te zeggen. “Hoeveel personeel we tekort gaan komen hangt van de conjunctuur af, als het beter gaat hebben we meer mensen nodig. Ik denk dat het zaak is dat bedrijven hun medewerkers op de werkvloer houden en hun ervaring binnen te houden. Nieuwe starters willen graag een perspectief hebben in hun loopbaan en die kunnen bedrijven in de transport en logistiek hun zeker bieden. Vanzelfsprekend wel afhankelijk van de economische ontwikkeling.”

### Knooppunt

VTL pakt de problemen regionaal aan. Ze werken met erkende leerbedrijven waar BBL leerlingen op de werkvloer het vak leren en daarnaast ook een dag per week naar school gaan. “Niet overal heb je hetzelfde probleem of dezelfde behoefte. Er zijn zoveel specialisaties nodig, dat het moeilijk is om dat landelijk aan te pakken.”

De belangen zijn groot, Nederland is in Europa en wereldwijd gezien een knooppunt van logistiek en transport. “We zijn een draaipunt als het gaat om logistiek. Het is een van de grootste sectoren waar de Nederlandse economie om draait. Als we die belangrijke strategische positie verliezen zou dat een ramp zijn voor de Nederlandse concurrentiepositie. Wij zijn van mening dat dit de tijd is hierop te anticiperen en grote problemen te voorkomen.” ■



Verlichte zuil voor  
HFI - Groenlo -

HFI bv

Receptie

Expedië

Magazijn

- Gevelverlichting
- Reclameborden
- Beveiliging
- Automatisering
- Bouwborden
- Vlaggen/standaarden
- Lichtreclame
- Licht-pylonen
- Publieke prijs
- Stoepborden
- Wisselborden
- Receptieborden
- Display's



De specialist voor maatgesneden in- en outstore communicatie

Vande Broekdijk 19, 7122 JD Aartsen - Telefoon (0543)49 44 00 - Fax (0543)49 44 01 - E-mail info@virupa.nl - Internet www.virupa.nl

OOST-GELDERLAND

# BUSINESS®

Het team van  
**Oost-Gelderland Business**  
wenst u goede zaken in 2011

Herwers Renault



Wij wensen u een zakelijk succesvol  
en bovenal gezond 2012!

Herwers Renault Doetinchem, Herwers Renault Hengelo,  
Herwers Renault Nede, Herwers Renault Zevenaar  
E doetinchemrenault@herwers.nl - I www.herwers.nl

Ook in 2012  
100% Focus on  
your Business

Gelukkig Nieuwjaar



ICT Spirit BV  
Cloud Services • ICT Infrastructuur  
IP Telefoon • Detachering  
www.ictspirit.nl • 053 852 77 77



Maak uw dromen  
waar in 2012!

Lodder-Dales wenst  
u een ondernemend  
jaar vol vertrouwen  
en goede ideeën.

Lodder-Dales Accountants en Adviseurs

www.lodderdales.nl

# Erg leuk

Onlangs weer een keer een dag meegedraaid in onze particuliere winkel. Door de dagelijkse beslommingen en dergelijke komt het daar vaak niet van. Nu toevallig kwam het zo uit dat ik zelf weer een zaterdag in de winkel heb gestaan. Dat was echt veel te lang geleden. Buiten het feit dat het ook gewoon erg leuk is om te doen, is het ook erg nuttig. Weer eens even zien hoe alles gaat, wat beter kan, wat we wel en wat we niet goed doen. Natuurlijk sluipen er langzaam van die kleine dingen in die niet bij ons horen of passen.

Ik kan het natuurlijk niet laten om te vragen waarom ze voor ons kiezen of gekozen hebben. Een jonge dame bijvoorbeeld, heeft indertijd de BlackBerry op internet gekocht. Toestel keer stuk geweest en door onze repair afdeling zo goed geholpen dat ze nu zonder twijfel bij ons kwam shoppen.

Een andere klant komt uit Hoorn en vindt het contact direct fijn en goed.

Ik heb een heel goed gesprek gevoerd over haar iPad en het gebruik van een iPhone etc. Ze gaan weer weg en komen na een kopje koffie op een leuk Winterswijk terras weer terug. Na de iPhone gekocht te hebben, stel ik weer die ene vraag... Hun antwoord: "Jullie splitsen niet direct in de maag."

Daarnaast heb ik ook weer een aantal verbeterpunten geconstateerd. Een kapotte lamp, foutief geprinte bonnen etc. Van die kleine dingen die even opgelost moeten worden.

Binnenkort nog maar weer eens een dagje doen, het was erg leuk.



## GLASVEZEL IN DE GEHELE ACHTERHOEK

Uit een online panelonderzoek onder 400 inwoners van de acht Achterhoekse gemeenten blijkt dat Achterhoekers vinden dat er in de gehele regio glasvezel moet komen, dus ook in de kleine woonkernen en het buitengebied waar dat nu vaak niet het geval is. Verder toont het onderzoek aan dat bijna tweederde van de Achterhoekers zich zorgen maakt over het verdwijnen van agrarische bedrijven in de regio.

Achterhoekers is gevraagd in welke mate zij het eens zijn met de stelling dat 'De gehele Achterhoek van glasvezel moet worden voorzien, dus ook de kleine woonkernen en het buitengebied'. Maar liefst 94% van de respondenten is het (zeer) eens met deze stelling; een zeer duidelijk signaal. Circa 47% heeft aangegeven bereid te zijn eenmalig een eigen bijdrage te betalen voor een glasvezelaansluiting, als men in een kleine woonkern of het buitengebied zou wonen. Opvallend is dat driekwart van die respondenten hierbij denkt aan een eigen bijdrage van niet meer dan 100 euro. Verder vindt ruim 64% van alle ondervraagden dat de marktpartijen die glasvezel aanbieden/aanleggen verantwoordelijk zijn voor de aanlegkosten.



Joost de Ruijter • De Ruijter Business Center • [www.mobitel.nl](http://www.mobitel.nl)

## NIEUWJAARSBIJEENKOMST VNO-NCW

Met veel genoegen nodigen wij u uit voor de gezamenlijke nieuwjaarsbijeenkomst van VNO-NCW Achterhoek en Jong Management Achterhoek op donderdag 12 januari 2012.

Deze nieuwjaarsbijeenkomst vindt plaats bij Landal Stroombroek/Palestra in Braamt. Zoals gebruikelijk beginnen we deze bijeenkomst met de traditionele nieuwjaarsspeeches van de voorzitters Gerrit Pillen (VNO-NCW Achterhoek) en Pieter-Jan Helmink (Jong Management Achterhoek). Vervolgens wordt groen ondernemen toegelicht door Frits de Groot van VNO-NCW Den Haag. Tot slot zal Arno Valen u het een en ander vertellen en laten zien over de verschillende mogelijkheden van Landal Stroombroek/Palestra. Op een nieuwjaarsbijeenkomst wilt u natuurlijk ook met elkaar spreken en elkaar de beste wensen meegeven voor het nieuwe jaar. Na het officiële programma is daar dan ook voldoende gelegenheid voor. Uiteraard wordt u daarbij voorzien van een hapje en een drankje.

# VOOR U BEAN

DE VRAAG:

## HOE LUIDT UW TERUGBLIK OP 2011 EN UW VERWACHTING VOOR 2012?

Op dit moment zijn we begonnen aan een vers (ondernemers)jaar. We vroegen daarom twee relaties om even terug te kijken op 2011. Wat waren de hoogten en dieptepunten? Voorts vroegen we ze naar een vooruitblik, gezien vanuit de eigen branche of sector.

### HET ANTWOORD

ADRI BURGMEIJER, MANAGER UNIT  
ZAKELIJK UNIVÉ VERZEKERINGEN

De woekerpolisaffaire en onrust omtrent de dekkinggraad van pensioenfondsen heeft het vertrouwen in de verzekeringsbranche de afgelopen jaren geen goed gedaan. De wijzigingen als gevolg hiervan over zorgplicht, klantbenadering en beloningstransparantie lijken hun vruchten af te werpen. De verzekeraar krijgt weer een beter rapportcijfer voor klantgerichtheid, aldus de Consumentmonitor 2011. De Unive onderlingen hebben in 2011 een goed jaar gehad en hun omzet behoorlijk vergroot, dit overigens zonder noemenswaardige overnames. Ons eigen bedrijf het "nieuwe Unive Oost", werkzaam in de Achterhoek en in Twente, heeft vooral in het teken gestaan van de fusie tussen "oud" Unive Oost en Unive Twen-

te. Tijdens deze fusie is het serviceniveau richting onze relaties van ongewijzigd niveau gebleven. Een groot compliment aan ons voltallige personeel.

Als dieptepunt ervaar ik de recessie welke ook nog in 2011 voor ondernemers zware tijden zich mee brengt. Het laatste kwartaal van dit jaar laat weer een krimp van de economie zien.

Het jaar 2012 biedt uitdagingen voor de verzekeringsbranche. Zaken waarmee rekening moet worden gehouden in 2012 zijn onder andere het gewijzigde verdienmodel inzake advisering van complexe producten en wettelijke eisen waaraan adviseurs moeten voldoen, zoals bij de advisering van pensioenen. Als professionele partij ziet Unive Oost dit als kans om zich te onderscheiden en gaat hiermee de toekomst met vertrouwen tegemoet.





# TWOORD

## HET ANTWOORD

CHARLES DROSTE, DIRECTEUR AMPHION

Mondiaal is het ongelooflijk wat er is gebeurd. In zoveel landen waar het regime omver is geworpen. Het feit dat men zich niet meer laat piepelen en strijdt tot de dood erop volgt, dan moet men onder een fors juk hebben geleefd. Ook het feit dat de wereldeconomieën aan het veranderen zijn was nieuws. De opkomende grootheden China, Brazilië, India en het afbrokkelen van de macht van Amerika en Europa. Op cultuur wordt natuurlijk fors bezuinigd. Op zichzelf is dat niet bijzonder in deze tijden, ons cultureel ondernemerschap wordt nog meer benadrukt. Het gevoel is wel dat cultuur op meerdere fronten wind tegen heeft. Naast het afbrokkelende consumentenvertrouwen, worden er iets minder kaarten verkocht. Door de BTW-verhoging (waar op zichzelf ook wat voor te zeggen is) zijn de kaarten gemiddeld 13 procent duurder geworden. Daarbovenop bezuinigt de overheid bij gezelschappen, waardoor bijvoorbeeld het Gelders Orkest

haar prijzen moet gaan verhogen.

2011 was voor Amphion natuurlijk bijzonder omdat het ons eerste hele jaar in het nieuwe pand was. Wij zijn trots op ons gebouw, ik ben trots op onze organisatie en het publiek is trots op Amphion. Dat dragen we met z'n allen uit en dat is het hoogste wat we kunnen bereiken. Artiesten en gezelschappen komen daarom met een goed gevoel en plezier naar Doetinchem. Het feit dat we dit jaar een zeer breed aanbod hebben en ons kunnen meten met de grote broers in Apeldoorn en Utrecht is geweldig. 2012 wordt geen gemakkelijk jaar. We zullen te maken krijgen met het effect van de bezuinigingen. Wij zullen als culturele instelling nog meer ons best moeten doen, om het publiek waar voor hun geld te geven. Dienstverlening en cultureel ondernemerschap, (verdere samenwerking) met bedrijfsleven, collega-instellingen en maatschappelijk betrokken ondernemingen maken dat wij uiteindelijk ook in 2012 zullen slagen in onze missie: een huis en thuis voor bezoekers, artiesten en medewerkers.



Wilt u ook antwoord op uw vraag? Mail deze dan naar de redactie van Oost-Gelderland Business. Wij zullen zoeken naar ondernemers die uw vraag graag willen beantwoorden.

Wilt u juist antwoord geven op vragen die uw branche aangaan? Mail dan uw NAW en bedrijfsgegevens samen met een foto van uzelf naar de redactie: [yadi@vanmunstermedia.nl](mailto:yadi@vanmunstermedia.nl)

# 'Ombouw' kan veel opleveren

In mijn praktijk besteed ik een belangrijk deel van mijn tijd aan het begeleiden van bedrijfsopvolgingen binnen het familiebedrijf. Sinds 1 januari 2010 zijn de fiscale faciliteiten daarvoor sterk verruimd. Toch kom ik nog vaak ondernemingsstructuren tegen waarbij helemaal geen rekening is gehouden met die faciliteiten. Dit kan ondernemers en hun opvolgers/erfgenamen erg veel geld kosten!

Als de fiscale bedrijfsopvolgingsregeling (hierna: BOR) van toepassing is, kunt u bij schenking of vererving van aandelen in een B.V. 25% inkomstenbelasting besparen (uitstel) en tot maximaal 40% schenk- of erfbelasting (afstel). De BOR is echter alleen van toepassing op ondernemingsvermogen en niet op beleggingsvermogen. De volgende bezittingen kwalificeren vaak als beleggingsvermogen en komen daarom niet in aanmerking voor de BOR: onroerende zaken, vorderingen op opvolgers en cumulatief preferente aandelen.

Het 'ombouwen' van deze bezittingen naar ondernemingsvermogen kan u erg veel geld besparen. Het volgende voorbeeld maakt dit duidelijk:

## Vererving aandelen B.V. zonder BOR

Vader bezit alle aandelen in een Holding B.V. Die B.V. bezit aandelen in een Werk B.V. die een onderneming drijft. De Holding B.V. van vader verkoopt vervolgens alle aandelen in de Werk B.V. aan de Beheer B.V. van zoon.

De Holding B.V. bezit na die verkoop nog een pand met een waarde van € 1.500.000 en een vordering op de Beheer B.V. van zoon van € 500.000. Ervan uitgaande dat de Holding B.V. van vader geen schulden heeft, bedraagt het vermogen van die Holding B.V. € 2.000.000. De Holding B.V. van vader verhuurt het pand aan de Werk B.V. van zoon. Fiscaal is er nu sprake van een Holding B.V. met uitsluitend beleggingsvermogen.

Als vader overlijdt, dan moet 25% inkomstenbelasting betaald worden over de waarde (€ 2.000.000) van de Holding B.V. van vader. Dat kost dus € 500.000 die ten laste komt van de nalatenschap van vader. Bovendien is over een bedrag van € 1.500.000 (€ 2.000.000 waarde Holding B.V. minus € 500.000 inkomstenbelasting) erfbelasting verschuldigd tegen een tarief van maximaal 20%. Uitgaande van dit maximale tarief bedraagt de verschuldigde erfbelasting € 300.000. De in totaliteit verschuldigde belasting bedraagt € 800.000.

## Vererving aandelen B.V. met BOR door toepassing van een "omgekeerde" bedrijfsoverdracht

In het voorbeeld is het mogelijk de BOR toe te passen als de Holding B.V. van vader minimaal 5% van de aandelen in de Werk B.V. terugkoopt van de Beheer B.V. van de zoon. Als de Holding B.V. van vader bijvoorbeeld € 500.000 betaalt voor dit 5%-pakket (te verrekenen met de vordering die de Holding B.V. van vader nog heeft op de Beheer B.V. van zoon) dan gaat het gehele vermogen van de Holding B.V. van vader fiscaal kwalificeren als ondernemingsvermogen. Door toepassing van een relatief simpele ingreep is een bedrag van € 733.710 aan belasting te besparen. ■



mr. H.J. Schut



DOETINCHEM

SPECIAL 2012

# BUSINESS<sup>®</sup>



# BUSINESS FLITSEN



## VTC BIEDT ZAKENREIS NAAR ZUID AFRIKA

Voortbordurend op de enthousiaste verhalen uit de voorbije jaren VTC Travel Solutions de groep Liemerse beslissers en andere geïnteresseerden uit de regio de gelegenheid om de traditie voor te zetten. Focus in 2012 ligt op Zuid Afrika, een land met een roerig verleden maar inmiddels met een beweging naar voren. Hoewel het sociaal nog verre van goed gaat zijn er ontwikkelingen ten goede. Er zijn veel positieve initiatieven op sociaal/maatschappelijk terrein en ook economisch ontwikkelt het land zich meer en meer. Aan de hand van 3 aandachtspunten biedt deze unieke reis de deelnemers een kans om kennis te maken met deze fantastische bestemming. Cultuur/historisch: de reis voert langs tal van highlights die u gezien moet hebben. Sociaal/maatschappelijk: in samenwerking met lokale netwerken wordt er een prachtig sociaal project bezocht, waarin -indien gewenst- ook onze deelnemers kunnen participeren. Economisch: last but not least, er worden een aantal interessante bedrijven bezocht en er is een ontmoeting gepland met vertegenwoordigers van o.a. de NL Ambassade en KvK (SANEC) waardoor de deelnemers zich een beeld kunnen vormen van de economische mogelijkheden in Zuid Afrika. Vertrek uit Nederland met een dagvlucht van KLM naar Kaapstad op zaterdag 14 april 2012

Retour in Nederland met een nachtvlucht van KLM vanaf Johannesburg op zaterdag/zondag nacht 21-22 april 2012. Wij hebben ons best gedaan een aantrekkelijk arrangement samen te stellen en hopen dan ook dat velen van u mee zullen gaan. Als er vragen zijn, bel gerust met 0316-220303 of mobiel 06-55306721.

## Heeft u langdurig last van

**Peesproblemen**

**Tennisarm, Achillespees**

**Verkalkingen, Hielspoor**

**Pijnpunten of**

**Chronische klachten ?**

## **ShockWave helpt u !**

**snel en doeltreffend..!**

**Fysiotherapie & ShockWave Doetinchem**

**Melkweg 2a. Info & Afspraken: 0314 394222**

**[www.fysiotherapiedoetinchem.com](http://www.fysiotherapiedoetinchem.com)**

## Cloud computing:

# Voor grote en kleine ondernemingen

Compudac IT Services & Datacenter uit Doetinchem is een bedrijf dat al vierentwintig jaar actief is in de ICT. Vanuit hun splinternieuwe pand aan de Grutbroek verzorgen zij alle denkbare leveringen op IT gebied aan het MKB zoals apparatuur, programmatuur en alle daarbij behorende diensten.

Het spreekt volgens het management van Compudac, Erwin den Haag en Roberto Meijer voor zich dat daar ook nieuwe ontwikkelingen als outsourcing en cloud-computing deel van uitmaken. Het bedrijf heeft daartoe dan ook een geheel eigen datacenter ingericht, specifiek gericht op ontzorging van het MKB als het gaat om IT-oplossingen.

Ontzorging is volgens Roberto Meijer één van de kernactiviteiten van Compudac: “Het komt misschien wat vreemd over dat wij voor onze cliënten een eigen datacenter hebben ingericht, maar wat wij daarmee willen voorkomen is dat cliënten, vaak zonder dat zij het weten, voor hun IT-omgeving afhankelijk zijn van twee en soms wel drie partijen. Dat werkt bij ons iets anders. In principe leggen bedrijven al hun wensen op IT-gebied bij ons neer en wij regelen het. Op die manier bieden we ‘one stop shopping’, zodat ze niet voor elke afzonderlijke dienst met weer een ander bedrijf en dus andere contractvoorwaarden worden geconfronteerd.”

Op dit moment is cloud computing een veelgehoorde term, maar wat betekent dat nou precies? Den Haag: “Vraag tien IT-ers wat cloud-computing is en je krijgt tien verschillende antwoorden. Simpel gezegd betekent het dat je altijd, overal op elke beschikbare computer die beschikt over een internetverbinding, kunt werken alsof je op je eigen werkplek op kantoor zit; met je eigen bekende inloggegevens, eigen desktop en al je eigen gegevens. De ‘cloud’ is eigenlijk niet meer dan een virtuele opslagplaats. Zo kun je een cloud bouwen op een eigen server bij je op kantoor, maar uit oogpunt van bereikbaarheid, capaciteit van datalijnen, beschikbaarheid en betrouwbaarheid van de cloud is het aan te bevelen deze onder te brengen in een goed geoutilleerd datacenter. Bij voorkeur dat van ons natuurlijk.”

Er zijn talloze bedrijven die cloud computing aanbieden, maar slechts weinige bieden een totaaloplossing, aldus het tweetal. “Wij



Erwin den Haag (l) en Roberto Meijer (r)

kennen bedrijven die hun software bij partij A, hun e-mail bij partij B en hun hosting bij partij C hebben ondergebracht. Heel omslachtig allemaal. Daar komt bij dat als een cliënt dan de echte voordelen van IT wil gaan benutten, zoals vergaande integratie van gegevens, dat je dan weer tegen de hokjesgeest van de diverse leveranciers aan dreigt te lopen. Wij kunnen voor een cliënt op één netwerk meerdere softwaretoepassingen inrichten en onderhouden. Denk bijvoorbeeld eens aan een accountant, die werkt soms wel met drie, vier verschillende boekhoudprogramma's. Dat levert bij ons dus geen probleem op.”

Tot slot een zeldzaam kijkje in het kloppend hart van Compudac: het datacenter.

De deur gaat open en het licht gaat aan. Toch wel even bijzonder dat een dergelijk uitstekend geoutilleerd datacenter te vinden is in hartje Doetinchem.

“Bij ons geen omslachtige incheck en ticketprocedures als er zich storingen voordoen, onze netwerkspecialisten hebben dag en nacht toegang en kunnen in geval van calamiteiten direct ingrijpen”, volgens Erwin den Haag. “Wat niet wil zeggen dat er geen controle is natuurlijk”, merkt Roberto Meijer met een glimlach op. Gezien alle hekken, camera's, en beveiligingsapparatuur geloven wij hem direct. ■

# “Ik houd er niet van om aan de zijlijn te staan.”

Hij werd geboren in het westen van Nederland, verhuisde regelmatig en na een studie bestuurskunde en een functie bij ondermeer adviesbureau B&A Groep en de provincie Gelderland is hij nu wethouder economische zaken: Steven Kroon, sinds anderhalf jaar verantwoordelijk voor de financiën in Doetinchem. We spreken met hem over de bezuinigingen, economie en de ambities van dit college.

Nog voor we komen te praten over Doetinchem, komt het onderwerp motivatie aan de orde, als hem gevraagd wordt waarom hij ‘ja’ heeft gezegd tegen het aanbod om het college te komen versterken. “De samenleving laat me niet koud. Ik ben ooit bestuurskunde gaan studeren om daadwerkelijk iets voor de samenleving te kunnen betekenen en zaken te kunnen veranderen.

Dat kan alleen als je in een dergelijke positie zit; als wethouder praat ik met tal van partners en samen proberen we Doetinchem sterker en mooier te maken. Het zit hem ook in mijn karakter: ik houd er niet van om aan de zijlijn te staan en toen deze functie voorbij kwam heb ik dan ook niet lang hoeven nadenken.”

## Speelruimte

Hij kwam als enige nieuweling in het college maar dat was geen probleem. “Het is een fijn team om mee te werken en ik moet zeggen dat ik redelijk snel ben ingespeeld met de rest van het team. Dat is ook wel nodig, want ook Doetinchem merkt de gevolgen van de crisis. We hebben te maken met bezuinigingen in de orde van ruim 13 miljoen euro die in 2015 gerealiseerd moeten zijn. Het is een fors bedrag op een begroting die ongeveer 160 miljoen euro bedraagt. Een deel hiervan is niet be-

invloedbaar, het zijn kortingen die opgelegd zijn vanuit het Rijk richting de provincies en gemeenten. Binnen de speelruimte die dit college heeft, proberen we toch de doelstellingen die samen met de raad zijn geformuleerd, uit te voeren. Ik heb het dan bijvoorbeeld over bereikbaarheid, economie en jongeren.”

‘Dit college probeert het goede voorbeeld te geven door ook in eigen vlees te snijden. We werken toe naar een nog compactere overheid, met zo min mogelijk onnodige kosten’

Waar zijn de gevolgen in eerste instantie werkbaar? Kroon legt uit: “Dit college probeert het goede voorbeeld te geven door ook in eigen vlees te snijden. We werken toe naar een nog compactere overheid, met zo min mogelijk onnodige kosten. Daarnaast, met pijn in het hart, hebben we moeten besluiten om uitgaven op het sociale domein en cultuur te reduceren. Dat doen we in overleg met de betreffende instellingen die meepraten over waar die besparing binnen de organisatie moet worden gerealiseerd.”

## HBO

Er wordt echter ook geïnvesteerd. In bereikbaarheid, economische versteviging en het behouden en aantrekken van jongeren. “Over de krimp is al veel gezegd. Scholieren gaan studeren, trekken weg en komen niet meer terug. Een heldere conclusie. Het gaat er nu om dat ze hierheen komen en blijven. Dat willen we bijvoorbeeld bereiken door het binnenhalen van onderwijsinstellingen op HBO niveau. Daarnaast stimuleren we het MKB, helpen hen met innoveren zodat er een interessant scala aan bedrijven is waar mensen graag willen werken.

We hebben in Doetinchem echt heel mooie bedrijven die soms internationaal bekend zijn. Ik noem Intersnack, een internationale speler. Maar ook op het gebied van IT en recreatie gebeurt er veel. Het is aan ons om te laten zien wat Doetinchem qua bedrijvigheid allemaal in huis heeft.”

## Samenwerking

Dan vervoer. Een belangrijk punt volgens de wethouder economische zaken. “Hier moet nog veel veranderen. Neem nu het spoor tussen Arnhem en Winterswijk. Het kan niet waar zijn dat daar gewoon nog enkel spoor ligt. En dat terwijl bereikbaarheid, ook via het openbaar vervoer, een belangrijke rol speelt in de keuze om ergens te gaan



Het volledige college van B en W



wonen. Juist een gebied dat profiteert van de Euregio, verdient een betere treinverbinding.” Hij noemt andere ambities voor de stad: “Ik stimuleer de communicatie over en weer tussen de drie O’s. Ondernemers, overheid en ondernemers. Samen moeten zij zorgen voor een bloeiende regio waar mensen graag willen wonen en werken. Ik denk ook dat we onze sterke punten beter moeten uitdragen. Ik merk dat andere steden en regio’s zichzelf slimmer in de etalage zetten. Het zal vast iets te maken hebben met de nuchtere mentaliteit, maar wat mij betreft is er niets mis met het benoemen van je sterke punten.”

‘Ik stimuleer de communicatie over en weer tussen de drie O’s. Ondernemers, overheid en ondernemers’

Tot slot verwoordt hij zijn ambities als wethouder. “Ik wil ruimte geven. Letterlijk en figuurlijk. Ondernemers moeten ruimte krijgen om te doen waar ze goed in zijn. Ruimte ook voor vernieuwing op bedrijvenparken, ruimte voor biogas en energieneutraal ondernemen. Ik wil jonge ondernemers de mogelijkheid geven om iets nieuws te starten. Dit college wacht niet af maar handelt proactief. Alleen zo zijn we in staat om de te blijven groeien, ook in roerige economische tijden.” ■



# Hart van Doetinchem

party- & congrescentrum

## Zakelijke bijeenkomsten met feestelijk tintje !

*Hart van Doetinchem verwent uw gasten zoals u dat graag wilt ! Gaat het om een relatiebijeenkomst, congres, vergadering of wilt u uw personeel verwennen, bij Hart van Doetinchem worden uw wensen werkelijkheid.*

## Wij begroeten u graag in Hart van Doetinchem !

Reserveer nu via onze reserveerlijn 0314-32 30 24 en bezoekt u alvast [www.hartvandoetinchem.nl](http://www.hartvandoetinchem.nl) !!

Rosengardsweg 3  
7001 DN Doetinchem  
Telefoon 0314-323024  
[www.hartvandoetinchem.nl](http://www.hartvandoetinchem.nl)

Gratis admittentie

# De Zonnebloem kleurt je wereld.



## Ook bij jou in de buurt.

De vrijwilligers van de Zonnebloem geven elke dag kleur aan het leven van zieke, gehandicapten en hulpbehoevende mensen. Jouw op hun eigen manier, in hun eigen omgeving. Ook bij jou in de buurt is de Zonnebloem op zoek naar mensen die dichtbij zijn willen betekenen voor een ander. Als vrijwilliger of als dienstverlener.

**Wie nu? word vrijwilliger of dienstverlener**

Yijk op [www.zonnebloem.nl](http://www.zonnebloem.nl) of bel met 0800-80004000.



## Kom naar de nieuwjaarsbijeenkomst van de Kamer van Koophandel.

Wij nodigen u van harte uit om samen met ons te proosten op het nieuwe jaar tijdens het grootste netwerkevent van de regio.



Datum: Maandag 9 januari 2012  
Tijd: 15.00 - 19.00 uur  
Locatie: Hotel en Congrescentrum Papendal in Arnhem

Bent u er ook bij? Laat het ons weten via: [www.kvk.nl/gelderland2012](http://www.kvk.nl/gelderland2012)

Kamervan Koophandel. Wie vraagt komt verder. Volg ons @KvK\_CentraalGld en twitter mee #KvK2012





Martijn Elkink, commercieel manager bij de superboeren:

# De Graafschap wil ondernemer laten scoren

Over één ding in het vaderlandse voetbalwereldje is iedereen het eens: bij de superboeren op De Vijverberg proef je altijd de ongedwongen sfeer van saamhorigheid, van spontane gezelligheid en van trots. Een ambiance die supporters aanspreekt, maar er ook voor zorgt dat ondernemers zich welkom en gewaardeerd voelen bij De Graafschap.

Niet voor niets is het Doetinchemse stadion de bakermat van het grootste en actiefste business-netwerk van Oost-Gelderland. Ruim vierhonderd sponsors vormen binnen de hechte business club een stabiel fundament onder de voetbalorganisatie. “En dat willen we graag zo houden en waar mogelijk uitbouwen”, stelt Martijn Elkink, commercieel manager bij Betaald Voetbal De Graafschap BV.

“De Graafschap heeft aan ondernemers veel te bieden. Los van de sportieve prestaties op het veld biedt de club een groot aanbod van grootschalige en kleinschalige netwerkactiviteiten”, aldus Elkink. “De Graafschap levert sponsors maatwerk dat er nadrukkelijk op gericht is om de ondernemer ook rendement te laten halen uit zijn

investering in deze prachtige club. Wij willen de ondernemers ook blijvend laten scoren. Dat is de basis voor wederzijds succes.”

## Shirtsponsor

“De voetbalclub maakt geen onderscheid tussen de grote of de kleine ondernemer. Iedere sponsor is voor ons even belangrijk. Of het nu gaat om de shirtsponsor of om de kleine zelfstandige. De Graafschap richt zich ook niet alleen op het binnenhalen van nieuwe sponsors. Steeds meer energie wordt gestoken in het blijven voldoen aan wensen en eisen van de bestaande en veelal trouwe sponsors.”

## Koesteren

“De Graafschap wil namelijk ook vooral koesteren wat we hebben. Als wij willen dat onze zakelijke relaties trots op hun club zijn, moet wij ook trots op hen blijven. Een goed relatiebeheer gaat altijd hand in hand met een goed relatiebehoud.” Het behouden en uitbouwen van de band met de leden van de business club moet volgens Martijn Elkink de onderlinge goodwill versterken. “Die goodwill is uitermate belangrijk. Kijk, aan het eind van een voetbalseizoen is er altijd een klein percentage aan verloop. Welke reden dit verloop ook heeft: De Graafschap op zich mag nooit de oorzaak van dat afhaken zijn.”

## Betrokkenheid

Niet alleen de goede relatie met de zakelijke partners is voor De Graafschap van belang. Steeds meer wordt ingezet op het vergroten van de binding met de regio. Die sterke betrokkenheid leidde dit seizoen onder meer tot de unieke actie waarbij sponsors samen met tweeduizend supporters de knip trokken om onder het motto D’ran shirtsponsor te worden.

Ook op het sociaalmaatschappelijke vlak laat De Graafschap zich sterker gelden. Elkink: “De club heeft daarin een belangrijke taak. Wij moeten ook als voorbeeld en voortrekker dienen. Die maatschappelijke functie gaan we samen met allerlei instellingen, organisaties en overheden uitbouwen. Ook dat is een verantwoordelijkheid waarin ook onze sponsors een rol moeten vinden. Zodat de Achterhoek en Liemers niet alleen trots kunnen zijn op hun De Graafschap. Maar ook op onze sponsors.” ■

Voor meer informatie: [www.degraafschap.nl/zakelijk](http://www.degraafschap.nl/zakelijk)



# Kansen in de Achterhoek

In een special over de Achterhoek mag een bijdrage van de Kamers van Koophandel niet ontbreken. Oost-Gelderland Business sprak daarom met adviseur regionale economie Achterhoek Jürgen ten Have en regiomanager Centraal Gelderland Sanne Buursink. Zij schetsen de ontwikkelingen op economisch gebied in de Achterhoek en in breder perspectief komt ook de provincie als geheel aan bod. Hoe vergaat het Gelderland in deze roerige tijden?

Het gesprek vindt plaats op de vestiging aan de Kronenburgsingel te Arnhem, de thuisbasis van de Kamer van Koophandel Centraal Gelderland. Naar aanleiding van het evenement 'het glazen huis' beginnen we het gesprek over het onderwerp vergrijzing en andere demografische ontwik-

kelingen. Het glazen huis is een Achterhoekse project dat tot doel heeft om jongeren aan te trekken en te behouden voor de regio. Nu gebeurt het te vaak dat jongeren wegtrekken om te gaan studeren, maar daarna keren ze niet terug. Het resultaat van die ontwikkeling is dat er rela-

tief weinig jonge arbeidskrachten zijn in de Achterhoek.

Ten Have: "Als Kamer van Koophandel zien wij die ontwikkeling natuurlijk ook. Het is een belangrijk element in 'Achterhoek Agenda 2020', een visiedocument waarin de drie O's (Overheid, Ondernemers en Maatschappelijke Organisaties) de trends, doelstellingen en ambities voor de komende jaren hebben verwoord. Vergrijzing is een thema waar we absoluut iets mee moeten. De Achterhoek heeft relatief weinig grote steden, maar aan dat feit kunnen we natuurlijk niets doen. Je tovert niet zomaar een stad erbij. Als KvK zien we het als onze taak om dat wat er wél is, nog beter te maken en te promoten." Zijn collega Buursink vult aan: "Wil je jongeren behouden, dan moet je zorgen voor snelle verbindingen en bijvoorbeeld investeren in Euregionale samenwerking, waardoor er meer werkgelegenheid ontstaat."

Ook is het belangrijk om succesverhalen uit Achterhoek te vertellen. De Kamer van Koophandel benadrukt dat er zeer interessante bedrijven in de Achterhoek aanwezig zijn waar qua werkgelegenheid er voor jongeren kansen liggen.

Op verschillende plekken in de Achterhoek ontstaan ook initiatieven die jong ondernemerschap en creativiteit initiëren en ondersteunen. In Doetinchem kennen we het Centrum voor Jong Ondernemerschap, waar jongeren met een HBO of WO achtergrond hun eigen bedrijf kunnen beginnen. "Ik denk dat we nog teveel een agrarisch imago hebben; een gebied van



Jürgen ten Have en Sanne Buursink



vooral boerderijen en fabrieken in de maakindustrie. Dat beeld klopt maar ten dele. Er zijn enorm veel prachtige bedrijven, juist in die maakindustrie, bezig met innovatie. We moeten dat nog meer onder de aandacht brengen”, aldus Ten Have.

Buursink trekt het onderwerp breder; van de Achterhoek naar heel Oost-Gelderland. “Het is wellicht goed om te vermelden dat wij als Kamers vooral een sturende, signalerende en initiërende functie hebben. De uitvoering ligt bij het bedrijfsleven. We publiceren rapporten en aanbevelingen voor de regio, waar zij hun voordeel weer kunnen doen. De Kamers gebruiken hun invloed om bijvoorbeeld te zorgen voor de doortrekking van de A18/N18, dubbel spoor in het buitengebied en we maken ons sterk voor de ‘verglazing’ van de diverse Gelderse regio’s. Verglazing is een mooi woord voor het aanleggen van breedbandverbindingen, zodat je overal snel Internet hebt. Hoe beter de digitale infrastructuur, hoe aantrekkelijker het is om je als bedrijf hier te vestigen.”

Ten Have, die dagelijks met ondernemers om tafel zit, beziet de situatie vanuit economisch perspectief. “In 2008 kreeg de economie door de crisis te maken met ra-

ke klappen. Ik heb het idee dat ondernemers nu iets eerder schakelen als het minder goed gaat. Er wordt meer samengewerkt, ideeën uitgewisseld en iedereen kijkt hoe je slimmer en flexibeler kansen kunt benutten. We hebben het al over het glazen huis gehad, maar ik kan ook de samenwerking met Syntens noemen, een organisatie die technische innovatie ondersteunt. Voor wat betreft Doetinchem constateert ten Have dat deze stad een duidelijke regiofunctie heeft, zowel op het gebied van de detailhandel, industrieterreinen als de voorzieningen. Hij ziet een goede samenwerking tussen de overheid en de ondernemers. “Er wordt structureel overleg met elkaar gevoerd en de lijntjes zijn kort, men weet elkaar te vinden.” Natuurlijk zijn er verschillende belangen maar ook vele zaken zijn van gezamenlijk belang, en daarin moet je samen optrekken. Als voorbeeld hiervan wordt bereikbaarheid van de stad genoemd. Doetinchem is al een tijdlang volop bezig met het verbeteren van de infrastructuur. Dit brengt regelmatig overlast met zich mee voor de ondernemers in zowel de binnenstad als op de bedrijventerreinen. Door met elkaar in gesprek te blijven wordt getracht de overlast zo veel mogelijk te beperken. “Door de actieve

houding van de OVD, de IG&D en het OFD dat het centrummanagement aanstuurt worden de belangen van de ondernemers goed behartigd.”

Ook het toerisme in Oost-Gelderland is punt van aandacht. Buursink is van mening dat het niet slecht zou zijn als bewoners en ondernemers in de Achterhoek wat minder bescheiden worden. “Wij zijn geen mensen die van de daken schreeuwen hoe mooi het hier is en hoe goed we zijn. Terwijl er genoeg is: goede arbeids-ethos, mooie natuur, dichtbij Duitsland dus profiteren van de Euregio, leuke bedrijven en qua cultuur zijn Zwarte Cross en Huntetop natuurlijk aantrekkelijke uitgangborden. Op dit moment loopt er een campagne ‘Echt Achterhoek’ om meer bekendheid te geven aan de regio. Wij als KvK kunnen dat soort promotie alleen maar toejuichen.” Ze krijgt bijval van Ten Have: “Het gaat allemaal om samenwerken, nieuwe dingen doen en creatief zijn. Het is niet voor niets dat zeer recent de Achterhoek Agenda 2020 is ondertekend door een groot scala aan partijen. Het past bij de filosofie van de KvK: samen met ondernemers, bedrijven en overheden iets voor elkaar krijgen.” ■

# UNIEK IN DE MARKT

MÉGA NE ENERGY dci 110 STOP & START ECO<sup>2</sup>

14%  
BIJSTELLING

BPM  
VRIJ

GEËN  
WEGEN  
BELASTING

NIJ 111600000

LIJDT AL EEN  
MÉGA NE ENERGY dci 110  
VANDAAR € 22.790,-  
ALTERNATIEF € 113,- PER MAAND



MÉGA NE ENERGY dci 110



MÉGA NE ENERGY dci 110



MÉGA NE ENERGY dci 110

A

Model	Motor	CO <sub>2</sub> (g/km)	Class
Méga NE ENERGY dci 110	110	109	A
Méga NE ENERGY dci 110	110	109	A
Méga NE ENERGY dci 110	110	109	A
Méga NE ENERGY dci 110	110	109	A



De afbeelding is bedoeld als illustratie. Het is niet mogelijk om alle afmetingen en details van de afgebeelde voertuigen te kopiëren. Het is niet toegestaan de afbeelding te kopiëren of te verspreiden. Het is niet toegestaan de afbeelding te kopiëren of te verspreiden. Het is niet toegestaan de afbeelding te kopiëren of te verspreiden.

# WE GEVEN GRAAG HET STOKJE DOOR AAN DE ENIGE LOGISCHE OPVOLGER!

NIJ 111600000

RENAULT TRAFIC  
VANDAAR € 17.590,-

NIJ 111600000

RENAULT MASTER  
VANDAAR € 20.090,-



Model	Motor	CO <sub>2</sub> (g/km)	Class
Renault Trafic	110	109	A
Renault Trafic	110	109	A
Renault Trafic	110	109	A
Renault Trafic	110	109	A



De afbeelding is bedoeld als illustratie. Het is niet mogelijk om alle afmetingen en details van de afgebeelde voertuigen te kopiëren. Het is niet toegestaan de afbeelding te kopiëren of te verspreiden. Het is niet toegestaan de afbeelding te kopiëren of te verspreiden. Het is niet toegestaan de afbeelding te kopiëren of te verspreiden.

# Uw mobiliteit is onze zorg

Mobiliteit van uw organisatie staat bij Herwers voorop. Bij ons Renault PRO+ Center richten wij ons op het informeren en adviseren van de zakelijke markt op het gebied van zorgeloze mobiliteit. Of het nu gaat om personen- of bedrijfswagens, de aanschaf of het beheer van uw voertuigen, of welke vorm van service dan ook, wij staan altijd voor u klaar. Dat dit geen loze woorden zijn bewijst de dealer van het jaar verkiezing. Herwers Renault is door Renault rijders als de landsbeste dealer van het jaar beoordeeld.



## Herwers Groep

Herwers Renault is onderdeel van de Herwers Groep. De Herwers Groep is een no-nonsense dealerorganisatie in Oost Gelderland die met de merken Nissan, Renault, Hyundai, Mitsubishi, Dacia en Herwers Occasions op duurzame wijze het beste en breedste pakket wil bieden op het gebied van mobiliteit en waar klanten en medewerkers zich door de laagdrempeligheid en het eerlijk zaken doen thuis voelen.

## Renault Master, Bestelauto van het Jaar 2012

De Renault Master is verkozen tot Bestelauto van het Jaar 2012, vanwege zijn gunstige kilometerkostprijs en het hoge serviceniveau van de Renault PRO+ Centers. De Master neemt de prestigieuze titel over van de Renault Trafic, die Bestelauto van het Jaar 2011 is.

## Herwers Renault Doetinchem, uw Renault Z.E. dealer

Herwers Renault Doetinchem zal begin 2012 het dealerschap van Renault ZE gaan verte-

genwoordigen in Oost Gelderland. In vervolg op de productie van ecologisch verantwoorde auto's (eco2) biedt Renault een zero emissie gamma (Z.E.) aan om in te spelen op de ontwikkeling van duurzame en schone auto's.

## Renault Kangoo Z.E. International Van of the Year 2012

De Renault Kangoo Z.E., de eerste auto van het Renault Z.E. gamma, mocht onlangs de titel 'International Van of the Year 2012' toevoegen aan de reeks prijzen die de Kangoo Z.E. in Europa al in de wacht heeft gesleept.

## Voor de ondernemer die niet tot morgen wacht

De Renault Kangoo Z.E. is de eerste 100% elektrische bestelwagen voor een betaalbare prijs, vanaf € 20.000 excl. BTW. De batterij kan worden gehuurd vanaf € 72 (excl. BTW) per maand voor 36 maanden en een maximum jaarkilometrage van 10.000.

## Herwers Renault Service

-Renault personen- en bedrijfswagens  
-Ruim 400 occasions

- Leasing en financiering
- Verhuur
- Accessoires en onderdelen
- APK
- Onderhoud en reparatie
- Op- en ombouw bedrijfswagens
- Erkend Schadeherstel
- Verzekeringen
- 24-uurs pechservice
- Vervangend vervoer
- Verruimde openingstijden
- Vakkundige medewerkers
- Service zonder afspraak

De Herwers Groep gaat uit van haar eigen kracht om de beste te willen zijn in het leveren van kwaliteit en het breedste pakket in mobiliteit. De Herwers Groep treedt de toekomst positief tegemoet door vooruit te blijven kijken en te denken in kansen en uitdagingen met de focus op continuïteit. Wij hopen u dit jaar te kunnen begroeten in een van onze Herwers Renault vestigingen in Doetinchem, Zevenaar, Neede of Hengelo Gld. ■

# Business Club De Graafschap

Dit platform brengt u nieuwe klanten en relaties te scoren!



De Business Club van Bevoeld Voetbal De Graafschap B.V. is met ruim 400 lid en het grootste zakelijk platform van Oost-Gelderland. Dit platform brengt u nieuwe klanten en relaties te scoren. Tijdens de trainingstrijdes (17 per seizoen), maar ook tijdens de vele zakelijke bijeenkomsten (meer dan 20 per seizoen), zoals de Happy Hours en de Workshop Hours. U kunt kiezen voor Business Seats in de Euro Planet Lounge en Top Super Business Seats in de Sponsor Lounge.



## Doelen realiseren

Bahaal met sponsoring van De Graafschap concrete resultaten



## Zakelijk geregeld

Een sponsorpakket op maat



## Ondernemers treffen

Het grootste zakelijke platform van Gelderland

1776 zakelijke bijeenkomsten • 11 Happy Hours • 8 Partner Hours • 8 Workshop Hours • 2 Euro Planet Hours • 2 Marketing Lounge Hours • Ervoor per 2 jaar 26.000 zakelijke leads!



## Superboeren D'ran

Altijd creatief op zoek naar nieuwe, effectieve mogelijkheden

Meer informatie: Bevoeld Voetbal De Graafschap B.V.

Afdeling Communicatie 0314 - 268400  
info@degraafschap.nl / www.degraafschap.nl



# internet met **impact**

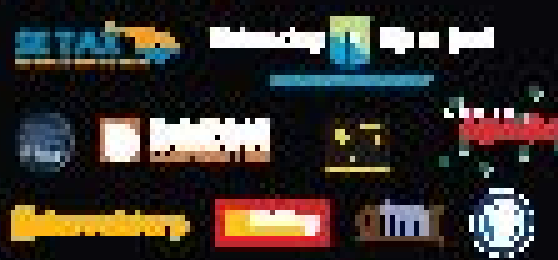
## Websites

Hij kijt specialist in het realiseren van professionele, goed vertaalde websites met een gebruiksvriendelijk ontwerp. Ook worden er vaak contentmanagement systemen geïmplementeerd.

## Webshops

Heeft u op zoek naar een website en webshop die gebruiksvriendelijk en aantrekkelijk is? Dan bent u bij SmartImpact aan het juiste adres.

## Referenties

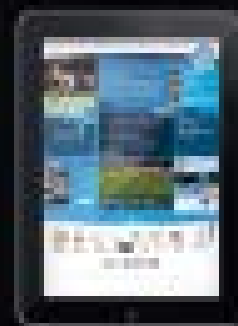


## Webmarketing

De website is de basis van een succesvolle online strategie. Het is essentieel dat u goed gebruik maakt van zoekmachines zoals Google. SmartImpact heeft u meer rendement opleveren.

## Social Media

Social Media is de nieuwste manier van communiceren. Het brengt het communiceren met de klant op een geheel nieuwe manier. SmartImpact helpt u bij het ontwikkelen van een strategie.



## Workshops

SmartImpact organiseert workshops en seminars voor bedrijven en organisaties die hun online aanwezigheid willen verbeteren.



Hij kijt specialist in het realiseren van professionele websites en webshops met een goed ontwerp. Het is essentieel dat u goed gebruik maakt van zoekmachines zoals Google. SmartImpact heeft u meer rendement opleveren. Het is essentieel dat u goed gebruik maakt van zoekmachines zoals Google. SmartImpact heeft u meer rendement opleveren.





**DLA ICT:  
ICT begint bij een  
gedegen structuur**

- SOFTWARE SOLUTIONS
- NETWERK EN SYSTEEMBEHEER
- HOSTED ICT DIENSTEN

## Dienstverlening op maat

DLA ICT Groep is een dynamische automatiseringsorganisatie, met vestigingen in Winterswijk, Doetinchem en Duiven. Met goed opgeleide, enthousiaste medewerkers is DLA ICT de automatiseringspartner voor organisaties van elk formaat.

Vanuit onze locaties verzorgen wij voor een groot aantal genommeerde bedrijven in de regio de Achterhoek en de Liemers het totale automatiseringstraject in de ruimste zin van het woord.

DLA ICT biedt een "one-stop-shopping" concept waarbij alle vormen van ICT dienstverlening vanuit één loket geboden worden.

### ► SOFTWARE SOLUTIONS

- Applicatieontwikkeling
- CRM implementatie
- Business Intelligence
- Applicatie Integratie
- (Sharepoint) Portalen
- Microsoft Dynamics CRM
- Cursief Software

### ► NETWERK EN SYSTEEMBEHEER

- Hardware & Software
- Netwerk & Systembeheer
- 24 x 7 dienstverlening
- Flowwerken
- Outsourcing
- Virtualisatie
- Storage
- Security Audit

### ► HOSTED ICT DIENSTEN

- Hosting diensten
- Software as a Service (SaaS)
- Virus- en Spamfiltering
- Dataverbindingen
- Online Back-up
- Cloud diensten