

OOST-GELDERLAND

JAARGANG 15 | NUMMER 5 | NOVEMBER 2018

BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE ACHTERHOEK



Coverstory Bedrijvenpark Laarberg
UNIEKE COMBINATIE VAN
BEDRIJVIGHEID EN DUURZAAMHEID

SPECIAL BEDRIJFSOPVOLGING
"DENK GOED NA OVER WAT JE WIL"
BELASTINGPLAN 2019 VERDIENT
GEEN SCHOONHEIDSPRIJS



NED fire & security



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

ALTIJD EEN GERUST GEVOEL



DE IMPACT VAN HET NIEUWE BELASTINGPLAN

Het is afwachten wat het belastingplan voor volgend jaar het bedrijfsleven in Nederland gaat brengen, of in sommige gevallen, juist afneemt. Vaak weten we dat pas wanneer de debatten zijn gevoerd en de impact van bepaalde besluiten door middel van reparatiewetten weer enigszins wordt ingeperkt. Berucht was dit jaar de afschaffing van de dividendbelasting met als doel Nederland aantrekkelijker te maken als vestigingsplaats voor buitenlandse bedrijven en om buitenlandse investeerders te stimuleren om in Nederland te investeren. Inmiddels is deze beslissing teruggedraaid. De maatregelen met de grootste impact op het MKB hebben we voor u op een rij gezet in de hoop dat u tijdig passende stappen kunt zetten om de schade enigszins te voorkomen.

Hetzelfde geldt voor het thema bedrijfsopvolging. Dit is een proces dat op juridisch, financieel en fiscaal vlak de nodige gevolgen heeft voor een ondernemer en diens bedrijf. Vaak wordt beweerd dat ondernemers te laat beginnen met het regelen van hun bedrijfsopvolging. Wij vroegen enkele specialisten uit de regio naar hun ervaring.

Ondertussen is een van uw collega's vast al bezig met de festiviteiten in de decembermaanden. Wordt het dit jaar een traditioneel kerstpakket of toch een kleiner pakket met leuke gadgets? Ook de locaties die worden afgehuurd en de bedrijven die de kantoren na 5 december van een fraaie kerstdecoratie voorzien, hebben de eerste boekingen inmiddels al in hun agenda staan. Heeft u dit zelf nog niet gedaan, dan is het raadzaam om nu toch echt na te gaan denken of het dat leuke tentje op de hoek wordt, of dat nieuwe restaurant in het centrum van de stad. In het artikel over Kerst en Oud en Nieuw leest u alvast de trends op dit gebied voor wat extra inspiratie.

Met vriendelijke groet,

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



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

JAARGANG 15
November 2018, editie 5

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

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Sofie Fest

REDACTIE BIJDAGEN
Jessica Scheffer, Hans Hajée,
Hans Hooft

FOTOGRAFIE COVER
Jurgen Pillen

VORMGEVING / OPMAAK
Julian Kersten

DRUK
Balmedia

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

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

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

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

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

ISSN: 2543-3210

Inhoudsopgave

- 6** Coverstory Bedrijvenpark Laarberg: Unieke combinatie van bedrijvigheid en duurzaamheid
- 10** De circulaire missie van Thomas Rau
- 13** Column ONL: Gemeentelijk grondbeleid als aanjager lokale economie
- 15** VNO-NCW: Workshop voor uitwisselen grondstoffen, energie én kennis
- 17** Circulaire economie: De Achterhoek maakt er werk van
- 18** Business Flitsen
- 19** Column VOAA: Twijfeltaal
- 19** Column Meetsma: Vertrouwenspersoon en Sociale Veiligheid
- 20** Geen ruzie op het werk: Tijdig de angel eruit halen
- 23** WSP Achterhoek: Discrepancie tussen vraag en aanbod
- 24** Column Refinding: Wat is stress precies?
- 24** Column Straight-Line Leadership: Manage commitments en afspraken
- 25** Column: Altijd In Person
- 26** Column De Romei: Zorg voor Gezond

Special Bedrijfsopvolging

- 28** E-forum: "Denk na over wat je wil"
 - 33** Business Flitsen
 - 34** KVK: "Start op tijd met stoppen"
 - 36** Belastingplan 2019 verdient geen schoonheidsprijs
-
- 38** Zakenvrouw van het Jaar Aukje Kuypers: De juiste persoon op de juiste plek
 - 41** Jong Management Achterhoek: Pinguïns in Burgers Zoo en lampenkappen op Pinkpop
 - 42** Implementatie AVG: "Verdiep jezelf in de materie"
 - 45** CLC-VECTA: Wie betaalt de schade bij datalekken?
 - 46** Kerst- en eindejaarsbijeekommen: "Het is en blijft een traditie"
 - 52** Beatrixgebouw: Kloppend Handelshart van Utrecht



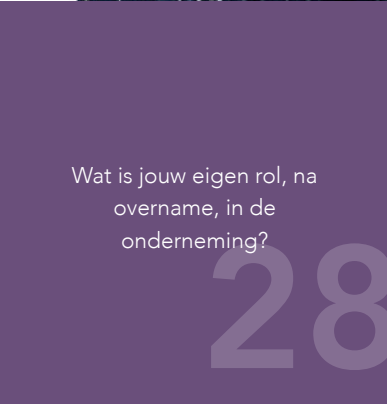
"Deze aanpak kan voor een omwenteling zorgen."

17



"Het beseft dat vraag en aanbod niet zonder elkaar kunnen, maakt dat we ergens die mis-match moeten doorbreken."

23



Wat is jouw eigen rol, na overname, in de onderneming?

28



"Orderportefeuilles en vooral gekwalificeerd personeel zijn belangrijke stuwende factoren bij het bepalen van de waarde."

34



5



23.000 dga's hebben samen een schuld van meer dan 30 miljard euro uitstaan bij hun vennootschappen.

36



"Als tiener kwam het simpelweg niet in me op dat ik ooit actief zou zijn in het familiebedrijf."

38



"Wat veel ondernemers nog niet hebben gedaan, is de tekst van de Algemene Verordening Gegevensbescherming lezen."

42



BEDRIJVENPARK LAARBERG
**UNIEKE COMBINATIE VAN
BEDRIJVIGHEID EN DUURZAAMHEID**

Het Regionale Bedrijvenpark Laarberg bij Groenlo is al enige jaren in ontwikkeling. Fase 1 is gerealiseerd en inmiddels wordt hard gewerkt aan fase 2. "Er is behoefte aan nog meer plaats waar nieuwe bedrijven zich kunnen vestigen, of bestaande ondernemingen kunnen uitbreiden", aldus directeur Arthur Borst.

TEKST: HANS HOOFT 
FOTOGRAFIE: MARCEL KRIJGSMAN



De Achterhoek heeft twee regionale bedrijventerreinen: een bij Doetinchem (de A18) en Laarberg bij Groenlo, langs de N18. Er zijn nog wel andere bedrijventerreinen, maar die zijn lokaal, bestemd voor kleinere bedrijven met lagere milieucategorieën.

DRIE SECTOREN

Laarberg is een regionaal bedrijvenpark voor de Oost-Achterhoek, en een voortzetting van de industriële ontwikkeling die daar al jaren gaande is. Het park is het verzorgingsgebied voor de gemeenten Oost Gelre, Berkelland, Aalten en Winterswijk. "Dat is ons kerngebied", zegt Borst, "daar komt ook het gros van onze klanten vandaan."

Voor de invulling van de kavels wordt gemikt op drie sectoren: de maakindustrie (tegenwoordig smart industry), de agrofoodsector,

en duurzame energieopwekking (zonnepanelen en bioraffinage).

BELANG

De werving van bedrijven is professioneel aangepakt middels een zogeheten gebiedsonderneming met een team van specialisten, inclusief een website. Deze aanpak bewijst dat de betrokken partijen veel waarde hechten aan de economische ontwikkelingen in de regio. Directeur Arthur Borst: "We zijn een tijdelijke gebiedsonderneming. We ontwikkelen dit gebied en we begeleiden ondernemers die een volgende stap zetten naar een nieuwe huisvesting. We zijn er dus voor de regionale economische ontwikkeling zodat ondernemers ruimte hebben om hun bedrijf te laten groeien. Dat doen we door grond te verkopen of in erfpacht te geven aan

bedrijven die zich hier willen vestigen."

Inmiddels is dus fase 2 van Laarberg in ontwikkeling genomen. Die gaat over 40 hectare bedrijventerrein, en 20 hectare biobased transitiepark. Dankzij de onlangs gerealiseerde verbetering van de N18 met een eigen op- en afrit voor Laarberg, is het voor veel ondernemingen nog interessanter om juist hier een vestiging te openen.

Borst noemt enkele bedrijven die zich de afgelopen twee jaar al op Laarberg hebben gevestigd. "Mueller, een producent van melk- en biertanks, heeft een kavel van 5 hectare ingenomen. Dat is een heel mooie aanwinst voor de regio. Een andere onderneming is Ten Damme, een bedrijf dat actief is in de biomassa. Er komt ook een nieuw tankstation, van Kuster Olie, een 'tankstation

"Nieuwe locatie op Laarberg is een belangrijke meerwaarde"

Bedrijfsleider Jeroen Swienink van Betting Resing is enthousiast over de nieuwe locatie op bedrijvenpark Laarberg. Het nieuwe pand komt aan de toegangsweg van Laarberg te staan en dat is een belangrijke meerwaarde voor het aantrekken van bezoekers. "Wij proberen onderscheidend te zijn van andere leveranciers van tegels en natuursteen", vertelt Swienink. "We besteden veel aandacht aan sfeer en we volgen de laatste modetrends in de woonmagazines op de voet. De consumenten die wij over de vloer krijgen, herkennen direct de moderne kleuren en patronen die ze ook in tijdschriften, woonwinkels en op tv zien." Daar komt bij dat Betting Resing de tegels en natuursteen tegen lage prijzen levert omdat ze deze zelf importeert uit met name Italië. Bovendien zijn de meeste tegels uit voorraad leverbaar.

SHOWROOM EN MAGAZIJN

Het nieuwe pand is een combinatie van showroom en magazijn. Een belangrijke groep afnemers zijn kleine bouwbedrijven en zzp'ers die in één stop alles kunnen verkrijgen wat ze nodig hebben: de tegels zelf maar ook de lijm en voegmiddelen. Bovendien komt er de nieuwe productgroep sanitair bij. "We hebben hiervoor gekozen omdat sanitair nauw aansluit bij onze huidige producten, de tegels en natuursteen. Ook bij het sanitair gaan we mee met modetrends en bedienen onze klanten met actuele kleuren en vormgeving."

BLIJ EN TROTS

Swienink is druk bezig met de voorbereidingen van de bouw. Hij hoopt medio volgend jaar de klanten op de nieuwe locatie te kunnen begroe-

ten. Ook is hij blij en trots dat het moederbedrijf de Wessels Groep, bereid was om te investeren in de nieuwe locatie.



Fotografie: Jurgen Pillen

HULSHOF

KANTOOR SPECIALISTEN

KANTOORINRICHTING

Trends in kantoormeubilair in combinatie met de thuiswerkplek. Eigentijdse kantoormeubelen zijn huiselijk en gevarieerd. Gezond en bewust leven en werken vormen steeds een belangrijker rol in onze levensstijl binnen het huidige kantoor. Niet vreemd dat het huidige kantoor tegenwoordig van een minder zakelijke uitstraling geniet. De gebruiker wil een werkomgeving waarin hij zich optimaal thuis voelt. Onze diverse programma's van verschillende fabrikanten c.q. leveranciers helpen u hierbij tot het vinden van de juiste oplossing.

Kantoor inrichten en ideeën opdoen, wij gaan samen met u om tafel zitten en mocht u interesse hebben in een bedrijfsbezoek naar onze meubelfabrikanten dan maken wij hiervoor een afspraak.



AIR-SEAT-MOVIE GOED ZITTEN... IS BEWEGEND ZITTEN!!

HULSHOF kantoor specialisten | Patronaatsstraat 13c | 7131 CD LICHTENVOORDE
www.hulshof-kantoor specialisten.nl | tel. 0544 - 375245 | info@hulshof-kantoor specialisten.nl

Achterhoekse machines gaan de wereld over

Het vertrouwde beeld van Laarberg is een fraai bedrijvenpark met op één plek priemende kranen van tientallen meters hoog. Hier bevindt zich Pfeifer, waarschijnlijk het meest internationaal opererende bedrijf op Laarberg. Pfeifer is gespecialiseerd in de verkoop en verhuur van gebruikte en nieuwe bouwmachines. Ruim 20 jaar geleden startte Gerrit Pfeifer het bedrijf en enkele jaren later sloot Ralph Koehorst zich als ondernemer aan. Het bedrijf groeide jaar in jaar uit in omvang en aanbod. "We begonnen met de in- en verkoop van oudere machines voor met name grondverzet", vertelt Koehorst. "En dat ging erg goed. We hebben plezier in wat we doen. We staan open voor nieuwe dingen, we grijpen onze kansen en werken goed samen met een uitstekend team betrokken mensen."

ALLE TYPEN

Op dit moment koopt en levert Pfeifer alle type bouwmachines. Ze worden op wens van de klant in de vernieuwde werkplaats klaargemaakt. De in- en verkoop maakt het grootste deel uit van het bedrijf. Daar vallen ook nieuwe machines van het merk Nagano onder. "De verhuur groeit eveneens", zegt Koehorst. "We verhuren aan de eindklant, maar ook aan bedrijven die op hun beurt weer de machines verhuren." Geïnteresseerden kunnen bij Pfeifer persoonlijk de machines bekijken, laten demonstreren of testen. Service staat bij Pfeifer hoog in het vaandel.

UITSTEKENDE LOCATIE

Laarberg is een uitstekende locatie voor Pfeifer. "Onze klanten komen van ver: 90 procent uit het buitenland waarvan 40 procent van buiten

Europa. Bij een verre reis maakt de ligging niet veel uit", legt Koehorst uit. "Wat wel belangrijk is, is dat Laarberg een mooi bedrijvenpark is. Dat zie je op veel plekken in binnen- en buitenland wel eens anders."



Fotografie: Jurgen Pillen

van de toekomst' noemt de initiatiefnemer dit zelf. Want naast fossiele brandstof kun je er ook duurzame brandstof krijgen, zoals biodiesel en elektriciteit. Het concept is dat je in plaats van brandstof energie koopt. Er zit ook een truck- en carwash bij en een parkeerterrein voor vrachtwagens. Verder is er Praktijkcentrum Eiwitonderzoek, dat is voornamelijk bestemd voor startups op het gebied van eiwitonderzoek."

RESPECT

Net voor de zomer is op Laarberg een solar-park geopend. "Er is geen agrarische grond opgeofferd", licht Borst toe. "Het solarpark heeft ook de functies natuurcompensatiegebied, waterberging, schapenweide en boomgaard. We beheren het bedrijvenpark met respect voor de schaarse landelijke natuur. Het is een plek voor de economische ontwikkeling, maar wel zo verantwoord mogelijk." De directeur noemt nog enkele concrete ontwikkelingen in de nabije toekomst: "We krijgen hier RMS Nederland b.v., een fabriek voor bioraffinage, die is ook weer duurzame energie produceert. Daar gaat mest in en er komt groen gas, meststoffen en schoon water uit. Verder gaat een samenvoeging van twee Achterhoekse metaalbedrijven hier nieuwbouwen. Ook Wessels Tegels gaat hier onder de naam Betting Rassing nieuwbouwen. Dit bedrijf verhandelt tegels en natuursteen voor de projectbouw."

VOORZIENINGEN

Maar naast al die bedrijven komen er ook andere voorzieningen. "Binnenkort gaan we aan de slag met Groot Hoornwerk, dat is een kavel waar voornamelijk voorzieningen voor het park op komen, zoals horeca en mogelijk een congresgebouw voor onder andere opleidingen. En er zitten nog meer ontwikkelingen aan te komen."

Laarberg werkt intensief samen met de twee gemeenten Oost Gelre en Berkelland, de Industriële Kring Berkelland, IKGL, provincie Gelderland, Oost NL, en Achterhoek Agenda 2020. "We organiseren ook ondernemersbijeenkomsten. Dit jaar was er een symposium over duurzame energie waar bedrijven kennismaakten met elkaar en leerden hoe ze hun bedrijfsvoering kunnen verduurzamen."

WERKGELEGENHEID

Het effect van Laarberg voor de werkgelegenheid is natuurlijk groot. Het probleem is bekend: met name in de maakindustrie is een groot personeelstekort, weet ook Borst. "Bedrijven denken daar dus inmiddels zelf ook over na en nemen daar maatregelen voor. Zo heeft Mueller hier op Laarberg zijn eigen Mueller Academy opgericht om personeel op te leiden. Voordeel is dat er dankzij de maakindustrie in deze regio al veel technisch opgeleide mensen zijn. Dit is ook een van de redenen waarom Mueller juist hier nieuw bouwde."

Op het gebied van acquisitie richt de gebiedsonderneming zich voornamelijk op de drie speerpunten maakindustrie, agrofood en duurzame energie. "Maar als een logistiek bedrijf interesse toont dan is dat hier ook welkom. We zullen niet gauw 'nee' zeggen. Als een klant hier komt, kunnen we snel schakelen en zullen we hem maximaal faciliteren met korte lijnen en snelle besluitvorming. De klantwens staat bij ons ook echt centraal. We hebben nog niet alle kavels ingetekend en bouwrijp gemaakt en zijn daardoor flexibel. Momenteel hebben we nog vier hectare die we op allerlei manieren kunnen invullen: meerdere kleine ondernemingen, of misschien één grote. We hebben qua bestemmingsplan voldoende plancapaciteit op voorraad om de komende tijd, zeg tien jaar, verder te gaan. We hebben de blik dus zeker op de toekomst gericht."

Het mag duidelijk zijn: Laarberg is een katalysator voor de sociaal-economische ontwikkeling van de regio oost-Achterhoek.

www.laarberg.nl



DE CIRCULAIRE MISSIE VAN THOMAS RAU

"CEO VAN SHELL? DAT LIJKT ME GEWELDIG!"

In een uitzending van VPRO's Tegenlicht in 2015 hield architect Thomas Rau een aansprekend pleidooi voor een circulaire transitie. Verdere onderbouwing volgde in het boek *Material Matters* dat hij samen met zijn vrouw Sabine Oberhuber schreef. Het bracht de aandacht voor circulariteit in een stroomversnelling en maakte Rau tot boegbeeld. Niet alleen in Nederland, in toenemende mate ook internationaal. Rau beperkt zich niet tot de theorie maar ontwikkelt concrete oplossingen. "Dit is een hele grote agenda. We hebben geen tijd te verliezen."

TEKST: HANS HAJÉE

FOTO: SUITABLE IMAGES – JULIETTE POLAK/FLEUR KONING

Thomas Rau gaat u een droom vertellen – zo luidt vaak de introductie bij zijn optreden als spreker. “Niets is minder waar”, stelt Rau dan. “Ik ga u uit de droom helpen.” Bij circulariteit draait het volgens de architect om een fundamentele verandering van onze houding. “Niet wij sturen de aarde aan, maar andersom. Met dat besef als uitgangspunt faciliteert circulariteit de relatie van de mens met alles wat ons bestaan mogelijk maakt. Zodanig dat alles wat eindig is, oneindig beschikbaar blijft. Nota bene zijn wij klant bij de grootst denkbare monopolist – de aarde.”

KASTEN EN KELDERS VOL

Veel producten – lampen, wasmachines, auto's – gaan gericht en georganiseerd eerder stuk dan wenselijk en technisch noodzakelijk. “Nieuw betekent tegenwoordig nog net niet stuk, want bijna ieder product is als een georganiseerd probleem ontworpen. Reparatie is vaak bewust niet rendabel. Producenten hebben er immers baat bij dat nieuwe apparaten worden aangeschaft.” In andere gevallen – denk aan smartphones – leiden minimale verbeteringen ertoe dat consumenten toch het allernieuwste model willen. Al functioneert het oude nog prima. Ook reclame en marketing zorgen ervoor dat we nieuwe producten blijven aanschaffen. Zo liggen miljarden voorwerpen ongebruikt in kasten en kelders, om uiteindelijk weggegooid en vernietigd te worden. “Doodzonde, want alle grondstoffen en materialen zijn *limited editions*”, benadrukt Rau. “Wat eens verloren gaat, komt nooit meer terug. Dit is het karakter van een gesloten systeem – de aarde.”

PRODUCT WORDT DIENST

Door producten als een dienst aan te bieden, betalen consumenten voor gebruik in plaats van eigendom. Daardoor is het voor de producent juist voordeliger als een product langer mee gaat. Macht en verantwoordelijkheid liggen in één hand; de producent blijft

immers eigenaar. En heeft er baat bij dat producten kwalitatief beter zijn, eenvoudig van updates kunnen worden voorzien en zuiniger zijn – zeker als de producent ook nog eens verantwoordelijk is voor het energieverbruik. Er komen steeds meer voorbeelden van producten als een service: verlichting, liften en zelfs gevels. “Door producten als dienst aan te bieden, worden ze ontworpen als depot van materialen”.

MATERIALENPASPOORT

Maar voor een echte circulaire maatschappij is een volgende stap nodig. Volgens Rau is afval materiaal dat in de anonimiteit is beland en daarmee verloren gaat. Precies het omgekeerde is echter nodig; wij moeten ons systeem zodanig inrichten dat grondstoffen oneindig hergebruikt kunnen worden. Door materiaal vast te leggen in een materialenpaspoort en ze een identiteit te geven, kan het nooit meer afval worden en wordt de waarde ervan inzichtelijk voor toekomstig gebruik. Op deze manier zullen materialen niet langer ‘straffeloos’ verloren gaan. Het boek *Material Matters* beschrijft een systeem waarbij materiaal in principe eeuwigdurend kan circuleren. In voorwaartse richting wordt waarde toegevoegd, in achterwaartse richting blijft waarde behouden.

MADASTER

Thomas Rau ontwikkelt steeds meer concrete instrumenten die de circulaire transitie mogelijk maken. “Om materialen te kunnen hergebruiken, moeten we ze registreren, documenteren en archiveren. Daartoe is Madaster ontwikkeld; het kadaster van materialen. Een publieke, online bibliotheek voor de gebouwde omgeving. Per object wordt met een materialenpaspoort vastgelegd welke materialen zijn gebruikt. Het maakt bestaande gebouwen tot een materialenmijn en nieuwe gebouwen tot een materialenbank. Plekken om te oogsten voor toekomstig hergebruik. Zo hoeft niets meer verloren te gaan.”

Madaster startte op 29 september 2017 en bevat inmiddels informatie over 1 miljoen m² aan gebouwen. De potentie van het platform wordt internationaal onderkend. Madaster kreeg er in juni 2018 de Digital Top 50 Award voor. Dit is een door Google, McKinsey en Rocket Internet toegekende prijs voor technologie met sociale impact. Volgens de jury heeft “Madaster de potentie om ons economisch systeem anders in te richten. Het kan uitgroeien tot een wereldwijde standaard.” Tien landen hebben al interesse getoond. “Om deze internationale uitrol te financieren, is onder meer een crowdfunding gestart”, aldus Rau. “Publieke financiering past bij een publiek platform zoals Madaster.”

URGENT MAG NIET ACTUEEL WORDEN

Het bewustzijn over de noodzaak van een transitie naar de circulaire economie neemt toe. Ook bij de overheid, die uiterlijk in 2050 streeft naar een volledig circulaire economie. “Tot nu toe zijn de stappen op weg naar dit doel veel te klein. Kijk bijvoorbeeld naar de energietransitie. Als je niet energieneutraal bouwt, krijg je in Zwitserland niet eens een bouwvergunning. Wat gebeurt er in Nederland? Als opvolger van de EPC introduceert de overheid per 2021 BENG, wat staat voor Bijna Energieneutraal Gebouw. Dat zijn wij toch al? Alles is bijna – tot je er bent.” De overheid stuurt op wat mogelijk is, niet op wat nodig is, stelt Rau. “Als je doelen ver in de toekomst projecteert – 2030, 2050 – denkt iedereen: met die urgentie valt het wel mee.” Niets is minder waar. “Het tempo ligt veel te laag. Dit is een hele grote verantwoordelijkheid. Staatssecretaris Stientje van Veldhoven probeert van alles om dit steeds beter op de agenda te zetten. Ik heb daar heel veel respect voor.”

NIEUWE BESTEMMING VOOR KAPITAAL

Positiever is Rau over de daadkracht van bedrijven. “Ik ben echt onder de indruk van de grote banken. Als het gaat om circulariteit nemen zij in toenemende mate hun maatschappelijke verantwoordelijkheid. Banken zijn cruciaal bij de circulaire transitie. De snelheid ervan wordt namelijk bepaald door de mate waarin het lukt om de financiële implicaties inzichtelijk te maken en nieuwe financieringsmodellen te ontwikkelen.” Daarom maakte Rau dit aspect tot het nieuwe speerpunt bij Turntoo, zijn onderneming die werkt aan de architectuur voor een nieuw economisch systeem. “Het systeem acteert langs de financiële as; daar ligt de prikkel. Daarom leggen we bij Turntoo de nadruk op

GEEN TIJD TE VERLIEZEN

Thomas Rau (1960) heeft een architectenbureau, geeft leiding aan Turntoo en is onder andere betrokken bij Madaster. Hij houdt tal van lezingen, neemt deel aan discussies en verschijnt frequent in de media. Waar ligt het zwaartepunt? “In essentie draait het allemaal om architectonische instrumenten voor een nieuw economisch systeem. Daarbij is haast geboden; niemand weet of we nog op tijd zijn. Ik gebruik de beschikbare tijd maximaal en kan het me simpelweg niet veroorloven om één aspect voorrang te geven. We moeten op alle vlakken tegelijk stappen zetten.” Rau wil de wereld veranderen – het liefst zo snel mogelijk. “De grootste belemmerende factor ben ik zelf. Daarom verzamel ik mensen om me heen met het talent om ideeën verder te ontwikkelen en tot wasdom te brengen. Deze mensen zijn voor mij van onschatbare waarde.”

IN DE VOETSPOREN VAN GALILEI

Op 5 december 2017 bracht Thomas Rau op uitnodiging een bezoek aan het Vaticaan. "Men had kennis genomen van mijn boek *Material Matters* en wilde graag meer weten over mijn visie op de wereld als oogstmaatschappij. Een bijzonder moment. Temeer daar ik mijn lezing mocht geven in de zaal van het wetenschappelijk instituut waar Galileo Galilei ooit de paus duidelijk maakte dat de aarde om de zon draaide en dus niet het middelpunt van het universum was. Gewijde grond en een symbolische locatie."

de financiële drijfveer. Voor bedrijven en sectoren ontwikkelen we circulaire businessmodellen inclusief financiering. Plus de stappen die nodig zijn om van product naar een service te komen. Inmiddels werkt Turntoo met een vijftal experts uit de financiële wereld aan deze agenda. Kapitaal moet een nieuwe bestemming krijgen."

GRONDFONDS

Het financiële aspect is ook de sleutel bij een grondfonds – eTurn – dat Turntoo samen met InterEst Nederland, pensioenfondsen, BNG Bank en vier middelgrote steden aan het ontwikkelen is. "Hiermee willen we grootschalige verduurzaming van bestaande woningen per direct mogelijk maken. Een huiseigenaar draagt daarbij het blote eigendom van de grond van zijn woning tijdelijk over aan het fonds. In ruil daarvoor stelt het grondfonds voldoende kapitaal ter beschikking om de woning minimaal 80% energie-

neutraal te maken. Deze performance wordt gegarandeerd aan de huiseigenaar. Door de toekomstige gegarandeerde besparing op de energierekening opzij te zetten, kan de eigenaar te allen tijde het blote eigendom terugkopen." Een slimme constructie waarmee 'vastzittend' kapitaal teruggebracht wordt in het economische systeem. "Als alle steden zich aansluiten, kunnen we binnen zeven jaar alle huizen in Nederland voor minimaal 80% energieneutraal maken."

GEZONDE RELATIE

Aan de vele rollen van Thomas Rau voegen we een hypothetische toe. Stel, hij is verantwoordelijk minister. Welke maatregel neemt hij als eerste? "Ik zou een inzichtgestuurd plan maken voor een gezonde relatie met de 'monopolist' aarde. Een gezonde relatie moet in balans zijn, wederkerig en vanuit respect. Ik zou inventariseren wat echt nodig is en tegelijk ook kijken wat maatschappelijk haalbaar lijkt. Dan pas weten wij waar wij staan. En vervolgens zou ik alle aandacht richten op het overbruggen van de *gap*, de discrepantie tussen beide uitgangspunten. Nu wordt iedereen zoet gehouden met allerlei doelen voor 2020, 2030 en 2050. Die zijn volstrekt ontoereikend en niet gebaseerd op urgentie. We moeten eindelijk doen wat nodig is." Overigens is Rau positief over het voornemen van Stientje van Veldhoven om in haar termijn als staatssecretaris 1 megaton CO₂ te besparen. "Een concrete doelstelling voor een afzienbare periode. Daar moeten er veel meer van komen. Zij neemt de verantwoordelijkheid voor het realiseren van doelen in de tijd dat ze zelf aan het roer staat."

SHELL TRANSFORMEREN

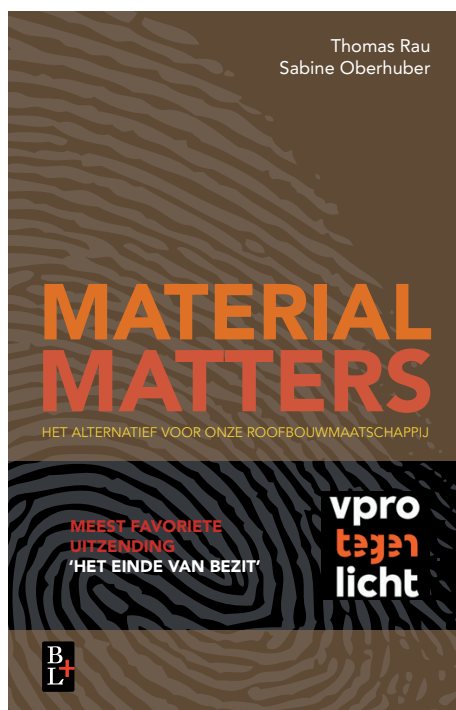
Rolwisseling: geen minister, maar CEO van Shell. Rau's ogen beginnen te glimmen. "Shell is een geweldig bedrijf met een enorm kapitaal, een wereldwijd netwerk en hoogwaardige kennis. Tegelijkertijd worden zij in hun corebusiness geconfronteerd met de eindigheid in het gesloten systeem aarde. Olie raakt ooit op. Dus Shell heeft een nieuw

businessmodel nodig dat aansluit op hun kwaliteiten, vaardigheden en kennis. Als ik aan het roer zou staan, startte ik een satellietbedrijf dat van Shell dé *global player* maakt voor het beheer van materiaalstromen." Een symbolische metamorfose. "De transformatie van een multinational in eindige grondstoffen naar een concern dat oneindig hergebruik van materialen faciliteert. Een wereldspeler in materiaalstromen. Als er één bedrijf is dat deze rol op zich kan nemen, is het Shell. DSM heeft in het verleden ook een transformatie doorgemaakt; van staatsmijn naar een bedrijf dat het leven op aarde wil verbeteren. Echt, als Shell me vraagt, ga ik er morgen aan de slag."

**"HAAST IS GEBODEN;
NIEMAND WEET OF WE NOG
OP TIJD ZIJN."**

SPIRITUELE WEZENS

Voor een laatste denkbeeldige rol kiest Rau zelf het werkgebied. "Onderwijs, zonder twijfel. Kinderen bepalen de toekomst. Nu worden ze opgevoed om te functioneren in het bestaande systeem, dat van de consumptie-maatschappij. Dat moet veranderen. Kinderen moeten gevormd worden tot vrijdenkende wezens. Mensen met oog en respect voor hun omgeving – de samenleving, de natuur, het leven." Opnieuw een transformatie. "Het vereist een fundamenteel ander onderwijssysteem. Docenten worden hier zwaar onderbetaald. In Nederland geven we per kind aan onderwijsinfrastructuur een vijfde uit van de gemiddelde werkplekkosten voor een ambtenaar. Vergelijk dit met Finland, waar alleen de allerbeste mensen voor de klas mogen staan. Graag zou ik een bijdrage leveren aan het creëren van een nieuw bewustzijn over hoe wij het meest waardevolle in onze samenleving waarderen, namelijk onze kinderen. De onderwijscultuur laat zien wat wij daadwerkelijk belangrijk vinden in deze samenleving. Dus als we erin slagen om de onderwijscultuur te transformeren dan is dat de grondslag voor een werkelijk gezonde relatie met de toekomst. Alleen als wij de ziel van de economie veranderen, is sprake van transformatie. Tenslotte zijn wij geen menselijke wezens op een spirituele reis, maar spirituele wezens op een menselijke reis."



Het boek *Material Matters* bracht de aandacht voor circulariteit in een stroomversnelling.

GEMEENTELIJK GRONDBELEID ALS AANJAGER LOKALE ECONOMIE

Het is hoog tijd om het gemeentelijke grondbeleid te zien als de aanjager van de regionale economie en niet langer als een flappentap. Gemeenten denken te weinig na over de rol van bedrijfshuisvesting in de economische structuur van de regio. Het resultaat is dat bedrijfspanden en industrieterreinen niet meer passen bij de behoefte van ondernemers. De economie is de afgelopen jaren ingrijpend veranderd. Gemeenten en beheerders van bedrijfspanden en bedrijventerreinen moeten zich realiseren dat dit een andere visie op bedrijfshuisvesting vergt.

Ondernemers moeten flexibel kunnen zijn, ook ten aanzien van de bedrijfshuisvesting. De tijd waarin bedrijven konden vertrouwen op de naam en grootte van de onderneming is voorbij. Technologisering, globalisering en de crisis toonden ons een nieuwe realiteit. Wendbare kleine bedrijven die snel kunnen schakelen blijken beter, sneller of goedkoper te kunnen leveren dan de eens oppermachtige kolossen. Succesvolle spelers weten dat de nieuwe conjunctuurgevoeligere en minder voorspelbare economie om andere competenties vraagt. Ondernemers moeten flexibel zijn en zo nodig nieuwe (tijdelijke) samenwerkingen aangaan.

Jarenlang vastzitten aan bedrijfshuisvesting is niet meer van deze tijd. Wendbaarheid betekent snel kunnen uitbreiden en inkrimpen, maar ook kunnen verhuizen. Als je niet weet hoe de markt er over een half jaar uitziet, wil je geen huurcontract van vijf jaar. De mogelijkheid om per maand te huren, inkrimpen of uitbreiden zonder aan een meerjarencontract vast te zitten zal dan ook steeds populairder worden.

De nieuwe flexibele economie is een netwerk-economie. Ondernemers zullen steeds meer moeten samenwerken om hun doelen te behalen. Snel samengestelde en dynamische samenwerkingen zijn de nieuwe werkvormen. Bedrijfslocaties moeten hierop ingesteld zijn om toegevoegde waarde te hebben. Ondernemers willen elkaar snel en makkelijk kunnen vinden en bereiken. Mooie voorbeelden hiervan in Den Haag zijn de Caballero Fabriek en BINK36. Grote leegstaande gebouwen werden, met hulp van de gemeente veranderd tot bedrijfsverzamelgebouwen, waar meer dan 250 bedrijven met flexibele huurcontracten gevestigd zijn. Het resultaat is een heel netwerk tussen kleine bedrijven,

die flexibel kunnen samenwerken.

Deze voorbeelden zijn echter niet representatief voor de situatie in de meeste gemeenten. Grondpolitiek is te lang gezien als een speeltje om snel geld te verdienen. Nauwelijks werd er stilgestaan bij de vraag hoe een nieuw bedrijventerrein de regionale economie kan aanjagen. Door dit beleid en de crisis blijven gemeenten zitten met dure grond, bouwplannen die niet door zijn gegaan en grote leegstaande gebouwen waar geen bestemming meer voor is. De aanwezige industrieterreinen passen niet meer bij de economie van nu. Om de situatie nog lastiger te maken, staan de grond en het vastgoed vaak ook nog onder water.

Zie grondbeleid als een kans om de economie aan te jagen. Gemeenten moeten hier de handen ineenslaan met bedrijvenparken en ondernemers om gezamenlijk een economische agenda te maken. Op die manier kan gekeken worden hoe er in deze regio geld verdiend moet gaan worden. Hierbij moet rekening gehouden worden met het feit dat ondernemers minder lang vooruit kunnen kijken en flexibiliteit nodig hebben.

De gemeenten zouden van het starre vergunningen- en bestemmingsplanbeleid moeten afstappen, zodat er ruimte komt voor innovatieve bedrijven en ideeën. Denk aan een bestemmingsplan dat voorkomt dat een aantal winkels uit de binnenstad een oud leegstaand pand buiten het centrum als gezamenlijk afhaalpunt mag gebruiken. Een pand is geen doel op zich. Bedrijfslocaties moeten waarde toevoegen. Als bedrijfslocaties, ondernemers en gemeenten deze uitdaging samen aangaan, wordt de regio weer aantrekkelijk en ontstaat er groei en werkgelegenheid. Op deze manier komt er

langzaam een ondernemend ecosysteem en ondersteun je de netwerkeconomie. Zo bevorder je groei in de economie van vandaag.



Hans Biesheuvel maakte na een carrière bij het ministerie van Verkeer en Waterstaat in 1988 de overstap naar het zelfstandig ondernemerschap. In 2000 startte hij met investeringsmaatschappij Habest Holding. In 2011 volgde het voorzitterschap van MKB-Nederland, waarna hij in 2013 zijn functie neerlegde om de nieuwe ondernemersorganisatie ONL voor Ondernemers op te zetten.

Gratis Scooter

Bij aankoop van één van de actieproducten



OP = OP

T.w.v.
€ 1399,-



Bekijk de actie op vanheijster.nl/scooter

Keizersveld 45 • 5803 AM Venray
0478 557 300 • sales@vanheijster.nl
www.vanheijster.nl

Van Heijster
RELATIEGESCHENKEN

WORKSHOP VOOR UITWISSELEN GRONDSTOFFEN, ENERGIE ÉN KENNIS

CIRCLES is dé ontmoetingsplek voor iedereen die in Oost-Nederland wil bijdragen aan de transitie naar een circulaire economie. VNO-NCW Midden is initiatiefnemer en project-partner van dit circulaire platform.



Leden van VNO-NCW Achterhoek die aan de slag zijn of willen met circulaire economie kunnen terecht bij CIRCLES, het platform dat ondernemers in Oost-Nederland, overheden en organisaties inspireert en ondersteunt met kennis, informatie en praktische tools. Twaalf partners hebben daarvoor op initiatief van Stichting Kiemt en VNO-NCW Midden een brede aanpak ontwikkeld. Naast advies, kennis en contacten zijn er regelmatig Challenges, waarbij studenten onderzoek doen naar specifieke situaties in een bedrijf, er zijn co-creatie-trajecten voor het ontwikkelen van circulaire businessmodellen, er is een toolbox met instrumenten die u kunt gebruiken om de transitie naar de circulaire economie te versnellen en CIRCLES organiseert regelmatig de SIGMA-workshops voor uitwisselen van grondstoffen. Genoeg

ondersteuning dus voor bedrijven om een start te maken met circulair ondernemen of de volgende stap te zetten.

SIGMA-WORKSHOPS

Tijdens de SIGMA-workshops worden vraag en aanbod van nevenstromen en andere hulpbronnen bij elkaar gebracht en kennis uitgewisseld, waarna er een match kan ontstaan die voor alle partijen win/win-situaties oplevert. Enkele experts begeleiden de workshops en matches en blijven aanspreekpunt voor bedrijven.

AANPAK BLINKT UIT IN EENVOUD

SIGMA maakt gebruik van een nieuwe methode om innovatie in de industrie te versnellen. De aanpak blinkt uit in eenvoud en gaat helemaal back to basics: breng zoveel

AGENDA VNO-NCW Achterhoek

29 november

SIGMA-workshop Achterhoek

Tijd: 09:00 - 13:00

Locatie: De Steek, Doetinchem

13 december 2018

Bedrijfsbezoek Bedrijfstakschool Anton

Tijdink

Gastheer: de heer M.C.G. Broekhuizen

Tijd: vanaf 19.00 uur

Locatie: Bedrijfstakschool Anton Tijdink, Terborg

16 januari 2019

Nieuwjaarsbijeenkomst

Gastheer: de heer B.J. Ribbers, directeur

Kerkemeijer

Locatie: Buitencentrum Kerkemeijer, Borculo

mogelijk bedrijven uit alle sectoren in quick-win workshops bij elkaar. Laat hen in een razend tempo zo veel mogelijk informatie uitwisselen over grondstoffen, afvalstoffen, energie en andere innovatieve ideeën. Dat levert verrassende nieuwe samenwerkingsvormen tussen bedrijven op. Maar niet alleen tussen bedrijven, ook kunnen er interessante uitwisselingen plaatshebben tussen bijvoorbeeld een groot ziekenhuis en een bedrijf. Ook de kennisinstellingen worden ingeschakeld om aanvullend onderzoek uit te voeren. Deelnemers aan de workshop in juni van dit jaar in Deventer waren vooral op zoek naar kennis over uitwisseling van reststromen en waardeerden de workshop om de concrete, pragmatische en laagdrempelige aanpak.

Op 29 november vindt de SIGMA-workshop in Doetinchem plaats. Ga naar CIRCLES.nu voor het volledige aanbod en kijk op welke wijze u kunt participeren.

LBO | VMBO | MBO | HBO | WO | Opleidingstrajecten



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

+31 (0) 315 339 200

terborg@jaw-s.nl

www.jaw-s.nl



Fleet Craft

The Art of Fleet management



Fleetcraft B.V.
Nijverheidsweg 28A
7081 AE Gendringen
0315 236296
info@fleetcraft.nl
www.fleetcraft.nl



Advies



Fleet management



Interim management

CIRCULAIRE ECONOMIE: DE ACHTERHOEK MAAKT ER WERK VAN

Mineralenverwerker-met-lef Groot Zevert en innovatieve bouwer van wateroplossingen Nijhuis Industries ontwikkelen uniek concept voor landbouw zonder reguliere kunstmest. De Achterhoek is pilotregio. Resultaat: forse winst voor het milieu én kostenbesparing. Het project is rijp voor opschaling.

TEKST: SUSAN HEIMPLAETZER, REGIO ACHTERHOEK/ ACHTERHOEK2030

FOTOGRAFIE: STUDIO SEESING

Het project Kunstmestvrije Achterhoek is een initiatief van onder andere LTO Noord en Stichting Biomassa. Het ministerie van LNV pikte het op en wees de Achterhoek in het zesde actieprogramma Nitraatrichtlijn aan als pilotgebied. "We zijn ruim vier jaar bezig en hebben het grotendeels in de vingers. Daarmee staan we aan het begin van iets dat een forse omwenteling teweeg kan brengen. Dit is radicale innovatie." Aan het woord is Wilbert Menkveld, manager Innovatie en Technologie van Nijhuis Industries, een bedrijf dat wereldwijd opereert op het gebied van het zuiveren van afvalwater en verwerken van organische reststromen. Het hoofdkantoor zit in de Achterhoek.

GROENE WEIDE MESTSTOF

Mest bestaat voor 90 procent uit water. Groot Zevert produceert biogas door vergisting van voornamelijk varkensmest en levert dat rechtstreeks aan onder andere Friesland

Campina in Borculo. Het digestaat dat na vergisting overblijft, bevat nog wat organische stof en mineralen als stikstof, fosfaat en kalium. Die moeten er nog wel uitgehaald worden. "Kunnen jullie er wat mee?", was de vraag van Groot Zevert. Met een specifieke centrifuge en speciale membranen bleek het inderdaad mogelijk stikstof en kalium af te scheiden en te verwerken tot zogenoemde Groene Weide Meststof. Na de eerste testen door projectpartner Wageningen University & Research blijkt dat de op natuurlijke wijze gewonnen Groene Weide Meststof op geen enkele manier onderdoet voor reguliere kunstmest. "Op deze manier kan de landbouw duurzamer worden en kunnen we reguliere kunstmest waar stikstof inzit, vervangen door Groene Weide Meststof met stikstof uit de regio. Een prachtige bijdrage aan kringlooplandbouw."

KETENINNOVATIE

Wat is nodig om dit groot te maken? Zowel nieuwe techniek, aanpassingen in de regelgeving als financiering. Arjan Prinsen, projectleider bij demobedrijf Groot Zevert: "De Achterhoek kan deze pilot uitvoeren omdat ze is vrijgesteld van de Europese wet die zegt dat dierlijke mest niet als kunstmest verhandeld mag worden. Het ministerie van LNV heeft ons hierbij geholpen. De verwachting is dat er over vier jaar een compleet nieuwe Europese mestwetgeving is. Wij sorteren daarop voor. Ook provincie Gelderland en Regio Achterhoek zijn trouwe projectpartners. In oktober bezochten Europarlementariërs Huitema en Schreijer-Pierik ons samen met Gelders gedeputeerde Drenth. Zij zijn allen overtuigd van het concept en willen het verder brengen. Daarnaast vragen we de zuivelindustrie en de EU om mee te investeren, want we zijn er nog niet. Het allerbelangrijkste is echter dat iedereen meedoet! In de Achterhoek snappen we dat volgens mij. Het gaat hier om keteninnovatie: we kunnen niet zonder elkaar. In de eerste plaats de veehouders zelf, leveranciers van meststoffen, loonwerkers, landbouworganisaties als LTO en Waterschap maar ook de gemeenten en de consument."

MINDER TRANSPORTKOSTEN

"Als je nagaat dat agrarische bedrijven met een mestoverschot die mest, voornamelijk water dus, vaak met vrachtwagens de regio uitrijden en chemisch geproduceerde kunstmest invoeren, dan snap je dat deze aanpak voor een omwenteling kan zorgen", zegt Menkveld. "In feite is het een logistiek probleem. Want de mineralen zijn hier voorhanden maar we laten ze gaan. Met deze gesloten kringloop kun je heel wat besparen op transportkosten."



Arjan Prinsen (links) en Wilbert Menkveld

ACHTERHOEK HAALT € 20 MILJOEN BINNEN VIA REGIO DEAL

Het aantal inwoners van de Achterhoek daalt de komende decennia, het aantal ouderen stijgt en de beroepsbevolking neemt in snel tempo af. Deze ontwikkelingen hebben consequenties voor zowel de woningmarkt als de arbeidsmarkt. Tegelijk zijn er opgaven op het gebied van klimaat, energie en mobiliteit. Hoe houdt de Achterhoek het werk-, woon- en leefklimaat op peil? De oplossing van de Achterhoek, zoals ook verwoord in het voorstel voor de Regio Deal, is helder en is mede daarom door Het Rijk gehonoreerd met € 20 miljoen. Daarmee krijgt de regio een mooi bedrag waarmee een goede start kan worden gemaakt met de Achterhoek Agenda2030. Het voorstel van de Achterhoek is 1 van de 12 die door het Rijk zijn gehonoreerd (van in totaal 88 regio's die voorstellen voor de Regio Deal hebben ingediend). "Wij zijn blij met de honorering van het Rijk. Het betekent dat het Rijk de omvang van onze opgave en onze aanpak ziet en honoreert. We stellen de toekenning door het Rijk dan ook zeer op prijs", aldus een tevreden Mark Boumans, voorzitter van de Achterhoek Board. "Natuurlijk hadden we gehoopt op de volledige aanvraag van € 40 miljoen, maar dit is natuurlijk een ongelooflijk groot bedrag en het Rijk waardeert ons voorstel. Het is een substantieel bedrag waarmee we de hoognodige versnelling kunnen maken om onze werkgelegenheid en onze leefbaarheid op een goed peil te houden. We verdienen dit als Achterhoek omdat we een goed verhaal hebben en omdat we er klaar voor zijn. Niet op de laatste plaats omdat overheden, ondernemers en maatschappelijke organisaties in de Achterhoek sterk zijn in samenwerken. Juist daardoor kunnen we sneller stappen maken. We zijn het gewend, we zijn er op ingericht en we hebben daardoor bestuurlijke en praktische slagkracht."

Deel uw nieuws met Oost-Gelderland Business!

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

Aantal WW-uitkeringen blijft dalen in de Achterhoek

Dit jaar en volgend jaar groeit de werkgelegenheid in de Achterhoek tot ruim 125.000 banen van werknemers. Daarnaast blijft het aantal vacatures hoog. Dit betekent dat de kansen voor werkzoekenden toenemen. De werkloosheid neemt verder af. Dat blijkt ook uit de daling van het aantal WW-uitkeringen. Eind oktober waren er in de Achterhoek nog 4.037 WW-uitkeringen. Dat zijn er 82 (2%) minder dan vorige maand en een kwart (1.377) minder dan een jaar geleden. Daarmee daalt het aantal WW-uitkeringen in de Achterhoek sterker dan gemiddeld in Nederland. Het aantal WW-uitkeringen in verhouding tot de beroepsbevolking is 2,6% in de Achterhoek, tegen 3,0% landelijk. De daling van het aantal WW-uitkeringen komt voor een deel doordat de werkgelegenheid toeneemt. In 2018 groeit het aantal banen in de Achterhoek met 1,2%. In 2019 zwakt het groeitempo in de Achterhoek wat af, maar komen er per saldo toch nog 800 banen bij. Daarmee komt de Achterhoek eind 2019 uit op ruim 125.000 banen van werknemers.

Per saldo komen er volgend jaar de meeste banen bij in de sectoren zorg & welzijn en bij uitzendbureaus. Samen gaat het om circa 700 banen. In de kleinere sectoren bouw en ICT groeit het aantal banen procentueel wel sterk, maar gaat het om relatief kleine aantallen. In sommige sectoren daalt het aantal banen van werknemers licht of stabiliseert. Extra banen betekent ook extra vacatures, maar de meeste vacatures ontstaan door verloop van personeel. Bijvoorbeeld doordat mensen van baan veranderen of met pensioen gaan. Ook terugkerend tijdelijk werk, zoals seizoenswerk, zorgt telkens voor nieuwe vacatures. In de eerste helft van 2018 ontstonden er in de Achterhoek al zeker 6.800 vacatures. Dit jaar en volgend jaar blijft het aantal vacatures hoog.

Dit biedt kansen voor iedereen die werk zoekt. Het zijn niet alleen werklozen die werk zoeken, maar bijvoorbeeld ook werkenden die ander werk willen, herintreders, schoolverlaters en andere starters op de arbeidsmarkt en deeltijdwerkers die meer uren willen werken. Soms zijn er extra inspanningen nodig van werkgevers en werkzoekenden om de vacatures daadwerkelijk te vervullen en de kansen op werk volledig te benutten.



TWIJFELTAAL

Mike Porton, VOAA

Je hebt vast wel eens in een vergadering gezeten, waarvan je niets wijzer bent geworden. Vandaag zat ik in zo'n vergadering. Daar werd het volgende vraag gesteld:

Hebben we vandaag de 'deadline' gerealiseerd? Waarop het volgende antwoord kwam: "we denken dat we het vandaag hebben gehaald of ieder geval het grootste gedeelte van de orders zijn op tijd uitgeleverd en uit ervaring weten we dat het op woensdag vaak goedgaat en als het mis gaat dit meestal bij de grotere klanten is".

In dit antwoord staan maar liefst vijf vage termen, namelijk: we denken, grootste gedeelte, vaak, meestal en grotere klanten. Na het beluisteren van dit antwoord, weet je nog niets. Betekent 'we denken' dat in 90% van de gevallen de 'deadline' is gehaald? Is het 'grootste gedeelte'

800 orders of 1000? Zijn 'grotere' klanten, klanten die veel bestellen of klanten die veel omzet doen? Twijfeltaal toont onzekerheid aan, twijfeltaal geeft aan dat we het eigenlijk niet weten, niet helemaal zeker van bent of als je je boodschap niet voor 100% kunt of wilt garanderen. Denk hierbij aan woorden als: waarschijnlijk, in het algemeen, eigenlijk, in principe, tot op zekere hoogte, hopelijk, misschien, in sommige gevallen, toevallig.

Laat deze woorden weg of vervang ze door een concreet alternatief zodat er DUIDELIJKE taal wordt gesproken.

Meer weten wat 'twijfeltaal' voor invloed heeft op uw efficiency binnen uw organisatie, neem dan contact op met VOAA.

www.voaa-lean.nl



VERTROUWENSPERSOON EN SOCIALE VEILIGHEID

Douwe Meetsma

Je probeert als werkgever een zo veilig mogelijke werkomgeving te realiseren voor al je medewerkers. Je hebt een personeelsreglement en duidelijke werkafspraken, goed ingerichte werkplekken, enzovoort. En toch gaat het dan nog mis...

In het kader van het beleid met betrekking tot Sociale Veiligheid tussen medewerkers onderling en tussen medewerkers en klanten of andere derden, kan een onafhankelijk van Opdrachtgever opererende, extern Vertrouwenspersoon Ongewenste omgangsvormen (V.O.) en/of ter uitvoering van de Wet Huis voor Klokkenluiders een onafhankelijk van Opdrachtgever opererende, extern Vertrouwenspersoon Integriteit (V.I.) aangesteld worden.

CONTACTEN

Als vertrouwenspersoon heb je contacten met onder meer: Directie, Ondernemingsraad, ARBO- of VGW-commissie, Individuele medewerkers of groepen medewerkers (voor preventie en bij acute situaties), de personeelsfunctionaris.

WERKWIJZE VERTROUWENSPERSOON

De vertrouwenspersoon behandelt zaken strikt vertrouwelijk. Dit houdt in dat elke stap slechts genomen wordt als de klager ermee instemt en daarvan vooraf op de hoogte is. Indien mogelijk probeert de vertrouwenspersoon te bewerkstelligen dat de klager zelf in staat is het probleem tot een oplossing te brengen. Indien dit niet mogelijk is of het gewenste resultaat niet bereikt wordt, dient de vertrouwenspersoon te bezien of er andere stappen genomen kunnen worden.

Als vertrouwenspersoon treed je op als steun en toeverlaat van de klager en je gaat daarom niet bemiddelen tussen aangeklaagde en klager. De vertrouwenspersoon dient de klager van advies en ondersteunt en begeleidt hem bij het indienen van een formele klacht. Ik vul voor diverse organisaties de rol van Vertrouwenspersoon. Per bedrijf worden afspraken gemaakt over de wijze waarop de Vertrouwenspersoon benaderd kan worden.

www.meetsma.nl



"Zolang je je gevoel niet uitspreekt, komt er geen oplossing", aldus Monique Wakelkamp.

20

GEEN RUZIE OP HET WERK: HET HOEFT NIET TOT MEDIATION TE KOMEN TIJDIG DE ANGEL ERUITHALEN

Spanningen tussen collega's ontstaan meestal vanuit iets onbenulligs, dat een eigen leven gaat leiden. Het is de kunst om het probleem vroegtijdig te herkennen, bespreekbaar te maken en in de kiem aan te pakken. Monique Wakelkamp van 'Geen Ruzie op het Werk' houdt zich bezig met mediation, maar ziet het liefst dat mensen het zover niet laten komen.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN

FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN, GEEN RUZIE OP HET WERK

Ze rolde bij toeval in het vak, na een lange periode van leidinggeven binnen een organisatie die ingrijpende veranderingen doormaakte. "Onzekerheid over de toekomst van het bedrijf, onzekerheid over je eigen bestaan, dat doet iets met mensen. Ik beschouwde het als mijn taak om een buffer tussen het team en het management te vormen, dus enerzijds de verantwoordelijkheid te nemen voor de harde resultaten en anderzijds ervoor te zorgen dat iedereen binnenboord bleef en met plezier het werk voort-

zette. Toen ik in 2007 voor mezelf begon en mediation opkwam, besepte ik dat ik dat van nature al deed: mensen bij elkaar houden in lastige omstandigheden. Je merkt dat ze zich in onzekere situaties willen terugtrekken op hun eigen eilandje en medestanders zoeken, vanuit het idee dan meer invloed te krijgen. In zulke gevallen praat je niet meer met, maar over de ander. Je zoekt een zondebok en vindt die altijd."

WAT EEN CHAGRIJN

Met ruim tien jaar ervaring als MFN Registermediator beschrijft Wakelkamp de geboorte van een conflict. "Er gebeurt iets: een woord dat verkeerd valt of raar gedrag. De eerste keer vormt het nog toeval, maar bij drie keer noemen we het een patroon en begint het bij de omgeving op te vallen. Een nieuwe collega blijkt bij het voorstelrondje een slappe hand te geven en daar vind je iets van: zou het een slappe vent zijn? Zo iemand ga je als minder prettig ervaren en onwille-

keurig door een andere bril bekijken, vanuit je eigen normen en waarden. Vervolgens zoek je bevestiging van je beeld en die krijg je, onherroepelijk. Je hangt er in je hoofd een verhaal aan, zoals bij de drukbezette collega die de andere kant op lijkt te kijken wanneer je contact zoekt. 'Heb ik iets verkeerd gezegd?' denk je, al heel snel gevolgd door: 'Wat een chagrijn.' Je creëert een beeld en dat begint te overheersen, terwijl het waarschijnlijk nergens over gaat. Wie weet wordt de collega in kwestie opgeslokt door zijn werk of spelen er thuis vervelende dingen. Zolang je je gevoel niet uitspreekt, komt er geen oplossing."

DISCRIMINEREND, SEKSISTISCH

Een eerste stap om de negatieve situatie te doorbreken is herkenning. "Je stelt voor jezelf vast dat je ergens last van hebt en maakt een keuze: accepteren of actie ondernemen. In het laatste geval kun je op de persoon zelf afstappen, maar misschien durf je dat niet goed of schrikt diegene ervan en kruipt in zijn schulp. Vaak ligt de sleutel bij een leidinggevende, die voorbeeldgedrag zou moeten vertonen voor hoe je er als team mee omgaat. Dingen lopen snel uit de hand, zeker wanneer het tot kwetsend woordgebruik komt. Mensen vergroten dingen uit; misschien worden bepaalde uitspraken als discriminerend of seksistisch opgevat en stapt een collega naar de HR-manager. Daar móet je iets mee als leidinggevende, liefst voordat het escaleert en het zowel het team als het bedrijf beschadigt. Probeer sowieso vroegtijdig signalen op te pikken, dus afwijkende patronen, bijvoorbeeld dat iemand heel stil bij vergaderingen zit of ineens eerder start met zijn werkdagen. Voor managers die dat moeilijk vinden, bestaan coachingsmogelijkheden en het is voor een organisatie de moeite waard om daarin te investeren."

ZESTIG BLOGS

Wakelkamp realiseert zich dat veel afdelingshoofden overlopen van het werk en de aanpak van collegiale spanningen noodgedwongen terzijde schuiven, maar zegt: "Tijd kost het uiteindelijk toch en je voorkomt een heleboel ellende door een probleem in de kiem aan te pakken, door de angel er tijdig uit te halen. Wanneer het uit de hand loopt, is de weg terug lang en zwaar, nog los van eventuele onherstelbare schade in het vertrouwen. Het klinkt misschien gek dat ik het vanuit mijn rol zo uitspreek, maar probeer vooral te voorkomen dat het op mediation uitdraait. Ik heb op mijn website circa zestig blogs

geplaatst, vooral gericht op leidinggevenden, met nuttige tips over teambuilding en het tijdig oplossen of voorkomen van conflicten. Hoe maak je vergaderingen leuker? Hoe leer je je te verplaatsen in de ander? Hoe stel je vast wie het risico van een burn-out lopen? Waar liggen conflict-triggers?"

VERRASSENDE UITKOMST

Bij de aanpak van een hoog opgelopen kwestie weet je zeker dat het aantal mogelijke uitkomsten beperkt blijft tot twee: na het maken van heldere afspraken in goede harmonie met elkaar verdergaan of afscheid van elkaar nemen. "Als mediator laat ik eerst beide partijen individueel aan het woord en breng ze vervolgens samen voor een gesprek, waar ik ze niet alleen vraag hun verhaal te vertellen, maar ook aan te geven hoe zij andermans woorden of gedrag hebben geïnterpreteerd. Dat levert een verrassende uitkomst op. 'De vijand tegenover me, was ik daar nou zo bang voor?' Je ziet de ander, die het niet zo bedoeld had, schrikken. Zelfs al komt er nog niet direct een oplossing, het vormt al een opluchting als je je verhaal mag doen. Zoek als voorbereiding van het gesprek trouwens naar een goede balans in macht en dan bedoel ik niet automatisch op hiërarchisch gebied, maar misschien wel qua aantal mensen of welbespraaktheid."

KIJKEN NAAR OVEREENKOMSTEN

Waar ligt nu precies het kantelpunt in zo'n gesprek? "Bij het moment dat de ander begrijpt wat de situatie met jou gedaan heeft", zegt Wakelkamp. "Voor mij is het de kunst om beide partijen daarheen te leiden. Soms herformuleer ik wat iemand zegt, stel vragen, plaats dingen in een andere context, benoem iets vanuit een positiever perspectief. Een belangrijke stap op weg naar harmonie betreft het kijken naar overeenkomsten, waar mensen in zulke omstandigheden van nature liever de verschillen uitvergrooten. Je kunt het er bijvoorbeeld samen over eens raken dat je in een nare situatie zit of dat je als team binnen het bedrijf iets wilt bereiken. Soms blijkt iemand niet voor rede vatbaar en moet er wellicht een onderbreking plaatsvinden voor aparte gesprekken, maar meestal biedt zo'n eerste keer bij elkaar komen al voldoende basis om na te denken over de toekomst: willen we met goede afspraken samen verder of niet? In een vervolgesprek ga je daar nader op in. Ik blijf erbij dat de kans van slagen nauw verband houdt met het stadium waarin je aan de bel getrokken hebt."

www.geenruzieophetwerk.nl



JUWELIER DE TIJD EXCLUSIEF DEALER VAN HORLOGEMERK BRUNO SÖHNLE

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

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

LIMITED EDITION

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

www.juwelierdetijd.nl

Doctor Huber Noodtstraat 34 A Doetinchem | T 0314 392066

DE TIJD
JUWELIER • GOUDSMID • TROUWRINGEN



"De juiste aanpak voor uw kwaliteitszorg"

Meetsma | Advies

Brengt *structuur* in uw organisatie

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



HULSHOF

KANTOOR SPECIALISTEN

www.hulshof-kantoor-specialisten.nl

kantoorartikelen | kantoormachines | kantoormeubelen | projectinrichting

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



STICHTING
LIVA
WE CARE

 Stichting LIVA
www.stichtingliva.nl



DISCREPANTIE TUSSEN VRAAG EN AANBOD

“Bij beide klantgroepen moet iets veranderen”, schreef ik in een van mijn eerste columns. We verdrinken bijna in de vacatures, maar tegelijkertijd staan er nog duizenden werkzoekenden ingeschreven bij uitkerende instanties. De vraag hoe dat mogelijk is, wordt ons bijna dagelijks gesteld. Het antwoord is even simpel als complex; omdat vraag en aanbod niet met elkaar matchen.

LEON TEN HAVE, ACCOUNTMANAGER WERKGEVERSSERVICEPUNT ACHTERHOEK

Maar het besef dat vraag en aanbod niet zonder elkaar kunnen, maakt dat we ergens die mis-match moeten doorbreken. Hoe kan het wel? Het afgelopen jaar hebben we mooie voorbeelden laten zien van bedrijven die functies en/of hun werkprocessen aanpassen, om de discrepantie tussen vraag en aanbod het hoofd te bieden. Dit keer aandacht voor de veranderingen aan de werkzoekenden-zijde.

Zo worden bij de Sociale Dienst Oost Achterhoek alle werkzoekenden, gelet op de kansen die er nu liggen, opnieuw gescreend. Voor werkzoekenden waarvoor de weg naar werk te lang lijkt, wordt samenwerking gezocht met WMO, Wijkteams of Jeugdzorg. Werkzoekenden waarvoor op korte(re) termijn wel werkkansen verwacht worden, worden ingedeeld in een zogenaamd ‘door- en uitstroomprofiel’.

Het is begrijpelijk dat je bijvoorbeeld als voormalig reisleider of bankmedewerker blijft zoeken naar nieuwe vergelijkbare kansen. Maar feit is dat de vraag op de arbeidsmarkt sterk aan verandering onderhevig is. In genoemde sectoren zijn complete beroepsgroepen verdwenen. Daarvoor in de plaats

zijn er nieuwe functies ontstaan, maar waarvoor andere competenties gevraagd worden. En die voorbeelden staan niet op zichzelf. Andere werkzoekenden hebben in de afgelopen crisisjaren een te grote kennisachterstand opgelopen en vaak zien we dat werkloosheid ook tot ‘persoonlijke problematiek’ leidt, die maakt dat terugkeer naar werk vaak niet 1,2,3 kan. Maar misschien wel 4,5,6. Van werkzoekenden wordt ook een verandings-/ontwikkelproces gevraagd.

Bouw, Horeca en de Maakindustrie expanderen als gevolg van economisch herstel en de sector Zorg bijvoorbeeld ziet groei door toenemende zorgvragen. Veel sectoren kampen met ontgroening aan de instroomzijde en uitstroom als gevolg van vergrijzing. Zo zijn er op dit moment in totaal wel 8 sectoren te duiden waar veel kansen liggen; Bouw, Techniek, Facilitair, Industrie, Zorg, Groen, Horeca en Logistiek.

De door- en uitstroomprofiel worden opgesteld om de instroom in één van die sectoren mogelijk te maken. Mogelijk sluit dat niet direct aan bij de uiteindelijke wens van de werkzoekende. Dat kan maar: ‘van werk, komt werk’.

En het blijft niet alleen bij het kiezen voor een profiel. Dat is slechts stap 1. Met elke werkzoekende wordt vervolgens ook een traject gestart om zo snel mogelijk regulier betaald in die sector aan het werk te komen. Het volledige instrumentarium, van bijvoorbeeld loonkosten- of scholingssubsidies en proefplaatsingen, staat ons - en u - van dienst. En misschien wel het meest belangrijke: ‘begeleiding op maat’. En dat is nodig om niet alleen in te stromen, maar juist ook om te verduurzamen of verder te ontwikkelen naar het wensberoep van de werkzoekende. Zodoende helpen we niet alleen de werkzoekende maar wordt u – als werkgever – ondersteund en ontzorgd bij de instroom van werkzoekenden in uw organisatie. Bovenal helpen wij u met uw capaciteitsvragen. Meer weten? Wij spreken u graag!

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

Werkgevers
Servicepunt  Achterhoek

Simone Wopereis



WAT IS STRESS PRECIES?

Zelf heb ik mijn stress lange tijd niet herkend. Mijn beeld van stress was de welbekende stresskip. Altijd druk, beren op de weg zien, enz. Omdat ik voor mezelf geen overeenkomsten met dit beeld zag, herkende ik ook mijn stress niet. Dat mijn lichaam gespannen en onrustig was, ik periodes had waarin ik heel moe was en vage klachten had, merkte ik wel op. Maar ik koppelde dit niet aan stress. Wat is stress dan precies?

Stress is een overlevingsmechanisme en stamt uit de oertijd. Door stress konden we overleven. Het is een fysiologische reactie van je lichaam om snel te kunnen reageren. Stel, je was bezig in het bos bessen te plukken en ineens stond je oog in oog met een beer. Op dat moment vinden er meteen allerlei processen in je lichaam plaats. Je

hartslag verhoogt, er stroomt bloed naar je spieren, je longen krijgen meer zuurstof, enz. Alles zorgt ervoor dat je zo optimaal mogelijk kunt vechten of (in dit geval) vluchten.

Op heftige stress-situaties reageren we allemaal hetzelfde. De reactie op lange termijnstress verschilt per persoon. Het is belangrijk jouw stress-signalen te herkennen en je lichaam de kans te geven om te ontspannen en herstellen. Neem op tijd pauze, ook als het druk is, en doe één ding tegelijk. Als je in het bos wandelt, moet je de natuur zien, ruiken, voelen en niet bezig zijn met wat je allemaal nog moet doen of met bellen, WhatsAppen of je e-mail checken.

info@refinding.nl
www.refinding.nl



Voorkom conflicten en verzuim MANAGE COMMITMENTS EN AFSPRAKEN

"Ja maar hoe kunnen jullie deze deadline met de klant afspreken?! Er is geen mogelijkheid dat we dit op tijd geproduceerd krijgen. Het is ook altijd hetzelfde met die salesafdeling. Wij kunnen het weer oplossen."

"Nee echt! Ze verwachten van mij dat ik deze presentatie aanstaande vrijdag al af heb! Dat is toch nagenoeg onmogelijk met al het werk dat ik al heb liggen..."

Dit zijn voorbeeld ervaringen van medewerkers als leiders verwachtingen managen. Leiders gaan de fout in door de emoties en persoonlijkheden van hun mensen te willen managen. Het lijkt alsof zij hiermee voor hun mensen zorgen. Echter, niet om de communicatie en het onderling begrip te verbeteren, maar om conflicten uit de weg te gaan en aardig te worden gevonden. Dit resulteert in een vicieuze cirkel van verwachtingen en teleurstellingen waarin verwarring en onbegrip overheersen. Vaak onuitgesproken met als gevolg versterking van de onderlinge verhoudingen en ziekteverzuim.

Zonder verwachtingen geen teleurstellingen. Manage daarom op basis van commitments en afspraken. Het is super werkbaar om afspraken te maken met teamleden op basis van gelijkwaardigheid. De verantwoordelijkheid daar neer te leggen waar deze hoort, bij de uitvoerder. Laat in samenspraak, vrijwillig en creatief gemaakte afspraken de leidraad zijn om conflicten te voorkomen. Het maakt van teamleden eigenaren daar waar het managen van de verwachting mensen de mogelijkheid geeft te handelen als slachtoffer en vanuit excuses. [Distinctie: eigenaar vs slachtoffer hfst 24 Straight-Line Leadership]

Dus leiders! Werp een brutaal eerlijke blik op jouw handelen. Waar manage je verwachtingen in plaats van afspraken?

Elsbeth van Lienden, directeur The Pink Walnut, Bureau voor Inspirerend Leiderschap & Resultaat en als Straight-Line Professional partner van Straight-Line Leadership Int. Bereikbaar voor vragen op 06-44355027 of via elsbethvanlienden@thepinkwalnut.nl.



ALTIJD IN PERSON

Het einde van 2018 nadert. Zoals veel ondernemers blikken ook wij terug op het afgelopen jaar. En, ondanks de krappe arbeidsmarkt, kunnen wij toch zeggen dat we wederom een stijging hebben gezien. Cijfers uit het CBS geven aan dat er in het derde kwartaal van 2018 13.000 banen in de uitzendbranche bij zijn gekomen. Daarmee nam de uitzendsector wederom het grootste deel van de banengroei voor zijn rekening.

Bram Twigt en Leslie Rietveld

Maar belangrijker nog dan terugblikken is vooruitkijken. Waar staan we nu en waar willen we naartoe. In Person staat voor persoonlijkheid en ontzorgen. De groei bij onze opdrachtgevers en het tekort aan aanbod van goed personeel is een vraagstuk waar we creatief mee om moeten gaan. Waar maken wij het onderscheid en hoe zorgen wij ervoor dat we wél goede mensen aan ons binden... Voor ons is dit vooral persoonlijkheid. Ondanks de digitalisering van de uitzendbranche kiezen wij er juist voor onze vestiging in het centrum open te houden. Op deze manier kunnen onze werknemers tijdens kantooruren bij ons binnenlopen, een kop koffie drinken en een praatje maken. Door het persoonlijke contact leren wij onze mensen echt kennen en weten wij wat er speelt.

Vanwege ons eigen ondernemerschap hoeven wij geen x-aantal nutteloze bedrijfsbezoeken per week te halen of calls te

plegen. We staan dan ook niet tot in den treure bij onze (potentiële) opdrachtgevers op de stoep. Nee! Wij zijn er wanneer wij nodig zijn. Door onze nauwe samenwerking met de opdrachtgevers kennen wij ook de opdrachtgever goed en weten wij waar de behoeftes liggen.

Beide schakels samen vormen In Person. Als arbeidsbemiddelaar kun je iemand pas écht op de juiste plek plaatsen als je de plek en de persoon goed kent.

Juist in onze eigen Achterhoek merken wij dat dit het verschil maakt. Wij handelen vanuit een 'niet lullen, maar poetsen' mentaliteit. Hard werken, er zijn voor je mensen en snel mee kunnen schakelen staan hierbij voorop.

En schakelen blijft op alle fronten van belang. De pas gestarte generatie op de arbeidsmarkt werkt totaal anders dan de generatie van tien jaar geleden. Zij blijven niet meer trouw aan één werkgever. Waar ondernemers

vroeger schrokken van een wisselend cv, wil dat tegenwoordig zeggen dat de potentiële nieuwe kracht veel kennis en ervaring met zich mee brengt. Zet deze persoon in een functie die voldoende uitdaagt, bij een bedrijf dat écht past en je haalt het beste uit de persoon.

Wij merken vooral dat de uitdaging en afwisseling moet blijven. Ben je via ons aan het werk gegaan, dan blijven wij graag op de hoogte. Wij zien onszelf dan ook als werkgever, onze klant is de opdrachtgever. De binding en de regie met de werknemers ligt natuurlijk vooral bij de opdrachtgever, echter is het voor ons belangrijk de juiste ondersteuning te bieden en beide partijen te begeleiden waar nodig. Anno 2018 stromen veel 'tijdelijke' krachten door naar een vaste baan en dat is natuurlijk de kroon op ons werk. Daar doen we het voor.



ZORG VOOR GEZOND

Harry Geurkink en Frank Buiting

Gezonde en vitale werknemers zijn uw kapitaal, zieke werknemers zijn uw kostenpost.

De verhoudingen in aantal van beide categorieën bepalen voor een groot deel uw bedrijfsresultaat. Waar de eerste categorie zorgt voor productiviteit en omzet, krijgt de zieke werknemer betaald voor 'niets doen' en gaat er veel tijd en geld zitten in het verzorgen van een individuele begeleiding van de zieke en de wettelijke procedures maar ook in het aansturen van adequate opvang in het hele bedrijfsproces.

Er is nog een derde categorie: de werknemers die wel aanwezig zijn maar om de een of andere reden niet optimaal functioneren. Naast het feit dat dit de groep is van de potentiële uitvallers, met alle daarbij behorende ziekte-gerelateerde kosten in de toekomst, zet deze groep werknemers als het ware de rem op uw bedrijfsvoering. Misschien is de laatste factor nog wel een grotere belemmering voor de groei van uw bedrijf dan bijvoorbeeld ziekte.

Bij Zorg voor gezond gaat het er vooral om de potentiële uitvallers binnen uw bedrijf in beeld te krijgen en ervoor te zorgen dat deze werknemers tijdig de omslag maken tot gezond en vitaal. Zodat niet alleen ziekte wordt voorkomen maar daarnaast productiviteit wordt bevorderd.

Door middel van periodieke monitoring op de drie domeinen van gezondheid kunnen we samen zorgen voor bewustwording voor gezondheid en vitaliteit bij uw werknemer en krijgt u tools aange-reikt een actieve rol te spelen ten behoeve van uw bedrijfspitaliteit.

Tot slot: Vraag van directeur aan de HR-manager: "Wat als we investeren in de gezondheid van deze werknemer en hij gaat vervolgens weg?"
Antwoord HR- Manager: "Wat als we het niet doen en hij blijft?"

www.romei.nl

ERP

Warehouse management

Webshops

Een nieuwe
kijk op jouw
business



www.king.eu

Heb jij online een Boost nodig?



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

✉ info@boosters.nl ☎ 0314 - 763 683





Special Bedrijfsoverdracht

- *BEDRIJFSOVERDRACHTSPECIALISTEN AAN HET WOORD*
- *EERSTELIJNSADVISEUR KVK: "START OP TIJD MET STOPPEN"*
- *BELASTINGPLAN 2019 EN DE GEVOLGEN VOOR DE DGA*



BEDRIJFSOPVOLGING

“DENK GOED NA OVER WAT JE WIL”

Bedrijfsopvolging is een proces dat door veel ondernemers wordt onderschat. Want het is niet alleen een kwestie van een geschikte opvolger vinden. Ook op juridisch, financieel en fiscaal vlak heeft een bedrijfsopvolging de nodige gevolgen voor een ondernemer en diens bedrijf. Vaak wordt beweerd dat ondernemers te laat beginnen met het regelen van hun bedrijfsopvolging. De redactie van Oost-Gelderland Business vroeg enkele specialisten in de regio naar hun ervaring hiermee.



Marjolein van Leeuwen, advocaat Ondernemingsrecht bij JPR Advocaten

“Hoewel dat vaak geroepen wordt, vraag ik me af of dat zo is. Ondernemers zijn zich juist heel bewust van continuïteitsvraagstukken en houden zich daar volgens mij (tijdig) mee bezig. Het is in dat geval wel de kunst om de juiste zaken te regelen, want enkel met het zoeken naar een opvolgende partij ben je er nog niet. In het kader van bedrijfsopvolging is het altijd goed om zoveel mogelijk vast te leggen. Van interne bedrijfsprocessen tot een personeelshandboek en alle handelsrelaties die er zijn en wat de afspraken in dat kader zijn.

Ik kom in de praktijk vaak tegen dat er zaken worden gedaan op goed vertrouwen en dat gemaakte afspraken niet zijn vastgelegd. Daarnaast zie je ook dat bijvoorbeeld contracten tussen twee vennootschappen die tot één groep behoren, ontbreken. Met het moment dat een bedrijf ooit door een ander wordt opgevolgd (of dat nu extern is of door iemand uit de interne organisatie), dan is het voor zowel de over te dragen onderneming als voor de opvolgende partij van groot belang welke afspraken er exact gelden. Is dat niet helder, dan kan daar discussie over ontstaan en kan een bedrijfsoverdracht nog een venijnig staartje krijgen. De opvolgende partij komt dan verhaal halen bij de overdragende partij. Daar zitten ondernemers die hun bedrijf hebben overgedragen natuurlijk niet op te wachten. Door tijdig in de organisatie in te bakken dat zaken worden vastgelegd, kan dat zoveel mogelijk worden voorkomen en kan het bedrijf met een gerust hart worden overgedragen.”

Raoul Flooren, Manager Belastingadvies bij Accon avm adviseurs en accountants, vestiging Lochem

“Binnen mijn functie zie ik regelmatig dat ondernemers een overname in het laatste jaar nog willen regelen. Zo werkt het niet. Er spelen verschillende factoren mee waardoor het langer duurt. Het begint op emotioneel niveau: de overdrager moet afstand doen van een dierbaar onderdeel van zijn leven. En de overnemer moet klaar zijn voor nieuwe verantwoordelijkheden. Ook is het zaak dat je zorgt voor een ‘zachte landing’ bij je personeel. Zij moeten accepteren dat iemand het overneemt en zaken anders aanpakt. Dit proces heeft tijd nodig. De overdrager moet langzaam leren loslaten, anders krijg je twee kapiteins op één schip. Waar het vooral misgaat, is het tijdig regelen van fiscale en juridische zaken. De Belastingdienst is genereus met fiscale voordelen bij overnames, maar de voorwaarden zijn ook niet mals. Dit is per bedrijfsvorm verschillend. Voor de overnemer gelden bijvoorbeeld voorwaarden voor de termijn van de dienstbetrekking en de voortzetting van de activiteiten. En de overdrager moet voldoen aan een bezitstermijn. Het verhaal wordt nóg complexer als een zoon of dochter de zaak overneemt. De voorwaarden voor erf- en schenkelasting zijn streng. Ook een testament opstellen kost tijd. Mijn tip: betrek ook je andere kinderen bij de overname, anders voelen zij zich misschien benadeeld.

Voordat je bovenstaande zaken weloverwogen hebt geregeld, ben je drie tot vijf jaar verder. Betrek dus op tijd je (belasting)adviseur erbij én denk goed na over wat je wil. Neem ook de opvolger mee in het proces: hij of zij gaat jouw onderneming verder brengen.”



Bas Couman, directeur corporate finance KroeseWevers

“Uit onderzoek blijkt dat de gemiddelde leeftijd waarop ondernemers hun bedrijf verkopen daalt. Regelmatig begeleiden wij dertigers en veertigers bij de verkoop van hun bedrijf, omdat zij verwachten dat een andere (strategische) partij beter in staat is het bedrijf verder te brengen. Dit is óók bedrijfsopvolging: een verandering aanbrengen om de continuïteit van het bedrijf te waarborgen. Verkoop van het bedrijf bij een jongere leeftijd betekent niet automatisch dat het proces van bedrijfsopvolging beter wordt voorbereid. Het is verstandig om bijvoorbeeld volgende zaken voor te bereiden:

- De juridische en fiscale structuur, zodat dat de bedrijfsopvolging niet leidt tot onnodige belastingheffing;
 - Effectief en efficiënt werkende processen, zodat de gerealiseerde bedrijfsresultaten geen toeval zijn maar een gecontroleerde uitkomst;
 - De beheersing van het werkkapitaal, zodat een deel van het eigen vermogen als dividend uitgekeerd kan worden;
 - Het managementteam en de personele bezetting, zodat deze ook na de bedrijfsopvolging een logische en evenwichtige samenstelling heeft.
- Dit zijn slechts enkele onderwerpen waaraan gedacht kan worden. Dergelijke onderwerpen komen namelijk ook aan bod tijdens de werkelijke bedrijfsopvolging. Begin dus niet te laat, want een goede voorbereiding op een bedrijfsopvolging vraagt doorgaans enkele jaren. Deze tijd heeft u nodig om veranderingen door te voeren en daarna aan te tonen dat deze veranderingen resultaat hebben. Dit komt het proces van uw bedrijfsopvolging en de waarde van uw bedrijf ten goede. Resultaten uit het verleden kunnen dus wel degelijk garanties voor de toekomst geven!”

Anne van Ooijen, jurist bij Van Weeghel Doppenberg Kamps Notarissen

"De ervaring van Van Weeghel Doppenberg Kamps Notarissen is dat voornamelijk ondernemers binnen het MKB vaak (te) laat zijn om de bedrijfsopvolging goed te regelen. Wij raden ondernemers aan tijdig vóór de bedrijfsopvolging na te denken over bepaalde onderwerpen, waaronder de waarde-bepaling van de onderneming, het vinden van een geschikte bedrijfsopvolger, de financiering, de planning van de bedrijfsopvolging, de toekomstige organisatiestructuur en wat er met de onderneming moet gebeuren in geval van ziekte of overlijden van de ondernemer. Tijdig voorsorteren op de bedrijfsopvolging dient zorgvuldig te worden voorbereid.

Helaas krijgen wij met enige regelmaat te maken met ondernemers die ernstig ziek worden of komen te overlijden voordat de bedrijfsopvolging is geregeld. De continuïteit van de onderneming kan hierdoor in gevaar komen, bijvoorbeeld doordat de zeggenschap niet is geregeld en/of een bedrag aan belasting moet worden betaald. Daarnaast worden de naasten ook geconfronteerd met de emotionele ballast. Van Weeghel Doppenberg Kamps Notarissen denkt met de ondernemer mee. Bij het uitzetten van de bedrijfsopvolging, adviseren wij hoe de bedrijfsopvolging het meest gunstig kan worden vormgegeven in fiscale en juridische zin. Dit doen wij vaak samen met de accountant en belastingadviseur. Wij adviseren over de gewenste organisatiestructuur en zorgen ervoor dat de privéstukken, waaronder huwelijkse voorwaarden, samenlevingsovereenkomst, de testamenten en levenstestamenten op het moment van de bedrijfsopvolging aansluiten op het uitgezette plan."

*Hans Horstink, zelfstandig adviseur bij Credion Doetinchem*

"Belangrijk is om eerst te bepalen door wiens bril je kijkt, de overdrager of de opvolger. Beiden kennen een heel eigen traject, volledig andere uitgangspunten en toekomstperspectief en toch moeten beide trajecten ergens bij elkaar komen om een succesvolle overdracht mogelijk te maken.

Wanneer je de onderneming wil overdragen is een lange periode (meerdere jaren) nodig om een overnemer te vinden, in te werken en de gelegenheid te geven over te nemen. Houd hierbij rekening met teleurstellingen, zoals het afhaken van de potentiële overnemer of de financierbaarheid van de overname. Wat is jouw eigen rol, na overname, in de onderneming? Bij verkoop van de onderneming is vooral het vinden van een koper en het bepalen van de prijs een essentiële stap. Formeer een soort dealteam met daarin minimaal fiscaal en juridisch advies aangevuld met specialismen indien van toepassing zoals estate planning, wealth management, financieel advies en een bedrijfsfinancieringsspecialist.

Wanneer je opvolger bent met een lange inwerkperiode in de onderneming, maak dan duidelijke afspraken met mile stones met de overdrager. Toets regelmatig of je samen nog steeds hetzelfde doel voor ogen hebt om er niet vlak voor D-day er achter te komen dat het niet gaat

werken. Ben je koper, dan is vooral eerst de bepaling van de prijs een essentiële stap. En dan de financiering van de koopsom. Formeer een dealteam met daarin minimaal juridisch advies en een bedrijfsfinancieringsspecialist eventueel aangevuld met een corporate finance adviseur of private equity adviseur. Wanneer begin je dan op tijd? Denk hier aan minimaal een jaar bij koop/verkoop en vijf jaar bij overdracht/overname."

Ferry Nahon, partner bij Marktlink Fusies & Overnames

"Dagelijks begeleid ik ondernemers bij al hun vraagstukken rondom bedrijfsovernames. Mede daardoor kan ik uit ervaring zeggen dat veel ondernemers te laat beginnen met proces van bedrijfsovername. Vaak pas op latere leeftijd of als ze er mee geconfronteerd worden doordat ze door een partij benaderd worden. Het is cruciaal dat je op tijd begint, enerzijds om je bedrijf verkoopklaar te maken, anderzijds en veel belangrijker om het heft zelf in handen te nemen. Als je wilt verkopen, is het verstandig om je huiswerk te maken in de vorm van een goed informatiememorandum om daarmee vervolgens meerdere kopers te interesseren. Juist door met meerdere kopers tegelijk te spreken bepaal je zelf mede de voortgang van het proces en is de slagingskans vele malen groter. Begin op tijd en neem het heft in handen."





Mike van Beek, eigenaar Expectations Management

“Het verkopen van je bedrijf vraagt voorbereiding. Standaard komen hierbij onderwerpen als de juridische structuur, het opschonen van de balans en het normaliseren van de resultaten aan de orde. Net zo belangrijk is het echter om de grootste onzekerheid van de potentiële koper ook vooraf te managen: “Blijven de klanten ook wanneer ik het bedrijf gekocht heb?” Je kunt de koper dit comfort geven door op tijd de loyaliteit van klanten én de relatie met de organisatie te versterken. Wanneer je heel gestructureerd en expliciet de verwachtingen van je klanten in kaart brengt en hierover in gesprek gaat, geef je aandacht aan de klant en ontstaat er co-creatie en samenwerking met klanten. De loyaliteit van klanten neemt toe omdat de samenwerking een meer strategisch karakter krijgt. Wanneer je deze informatie tegelijkertijd met de eigen organisatie bespreekt, ontstaat er intern de samenwerking om deze verwachtingen ook waar te maken. De interne organisatie wordt klantgericht. Het resultaat is dat de samenwerking tussen klant en organisatie is versterkt en minder afhankelijk is geworden van jou als boegbeeld van de organisatie.

Het is belangrijk om dit proces heel goed te documenteren. Op deze manier kun je een potentiële koper laten zien wat de verwachtingen zijn, welke acties er ondernomen zijn om ze waar te maken én hoe de samenwerking zich ontwikkeld heeft. Omdat de koper zich minder zorgen maakt, heeft hij meer vertrouwen en is hij bereid om een hogere koopprijs te betalen. Bovendien kun je als verkopende partij terecht een hogere vraagprijs formuleren.”

Rob van de Beeten, advocaat bij Wiggers Ross Advocaten & Belastingkundigen

“Opvolging is vooral in familiebedrijven soms een lastig onderwerp. Vader en moeder willen hun kinderen gelijk behandelen. Maar vaak zijn zij niet allemaal even geschikt om de onderneming voort te zetten. Helemaal ingewikkeld is het als bijvoorbeeld broer en zus eigenaar zijn van een onderneming, beiden kinderen hebben en maar één ervan is echt ondernemer.

Uitkopen - eventueel bij leven - is natuurlijk een optie. Maar als daar geen geld voor is of de onderneming te zwaar zou worden belast, biedt dit toch geen oplossing. Alle kinderen als aandeelhouder betrokken laten bij de onderneming was vroeger vaak de enige oplossing.

In feite verschuift het probleem dan alleen maar. Zolang het goed gaat en er voldoende opbrengsten ook naar de erfgenamen/aandeelhouders vloeien, is er meestal niets aan de hand. Wanneer het erg goed gaat en er zijn kopers/kapers op de kust, kan echter een aandeelhouder in de verleiding komen om te cashen. Daar hoeft de zittende ondernemer het niet mee eens te zijn. Gaat het slecht, verslechteren meestal ook de verhoudingen tussen ondernemer en aandeelhouders. Dat is soms ook het geval wanneer het heel goed gaat: de ondernemer loopt zich het vuur uit de sloffen, maar zijn mede-aandeelhouders zonder eigen inbreng profiteren door dividend en waardestijging van hun aandelen. Dat motiveert ook niet bepaald. Gevolg is dan vaak een procedure tot aan de Ondernemingskamer bij het Amsterdamse gerechtshof aan toe.

Kortom: wie zijn zaken niet goed regelt, zadelt erfgenamen met een hoop sores op.

En dat hoeft tegenwoordig niet meer. De nieuwe regels voor besloten vennootschappen die al weer een tijdje gelden, maken veel meer modellen mogelijk, omdat zeggenschap en recht op winst niet meer gelijkelijk aan ieder aandeel gekoppeld hoeven te worden. Zo'n model moet wel goed in elkaar gezet worden. Een ontevreden erfgenaam/aandeelhouder moet niet een haakje kunnen vinden om toch naar de Ondernemingskamer te lopen. Het is dus van belang dat risico van tevoren goed in kaart te brengen.”





WIE IS UW SCHILD BIJ ZAKELIJKE TEGENWIND?

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

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

Heilbron

U vindt ons in:

- Aalten
- Arnhem
- Doetinchem
- Reeuwijk

e info@heilbron.nl

www.heilbron.nl



HEILBRON

Anno 1932

zéker weten, zéker leven.



Doe mee en win de Achterhoek Open Innovatieprijs

De inschrijving voor editie twee van de Achterhoek Open Innovatieprijs is gestart! Verdient de technologische innovatie die u samen met andere bedrijven en/of organisaties op de markt brengt de aandacht van ondernemend én innoverend Nederland? Doe dan mee met onze landelijke competitie en win mooie prijzen die uw baanbrekende product of dienst verder brengen. Stuur vóór donderdag 3 januari 2019 uw innovatie in. Als winnaar van de Achterhoek Open Innovatieprijs krijgt u 'duurzame' prijzen. Niet alleen voor de korte termijn, óók daarna zorgen wij ervoor dat u verder komt met uw technologische innovatie. Want naast een speciaal ontworpen trofee en de bijbehorende media-aandacht, wint u een geldprijs van 5.000 euro en 1.500 euro mediabudget. Maar er is meer! Wat te denken van een netwerkdiner met een autoriteit op uw vakgebied. En u schuift aan bij een lentediner met 'politiek Den Haag'. Iedere ondernemer uit elke branche die technologisch innoveert, kan meedoen aan de tweede editie van de Achterhoek Open Innovatieprijs. We kijken nadrukkelijk over onze streekgrens heen, want heel Nederland onderneemt en innoveert. Tijdens de uitreiking op de Ondernemersavond komt u met collega-ondernemers uit alle windstreken bij elkaar om waardevolle ervaringen te delen. Meer informatie en inschrijven via www.achterhoekopeninnovatieprijs.nl.

Deel uw nieuws met Oost-Gelderland Business!

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

DRU Industriepark klaar voor de toekomst

De gemeente Oude IJsselstreek heeft de afgelopen maanden gesprekken gevoerd met partijen op het DRU Industriepark over de toekomstige samenwerking. De basis hiervoor is gelegd in de visie DRU Industriepark die de gemeenteraad in november 2017 heeft vastgesteld. Door intensiever samen te werken willen de partijen het succes van het DRU Industriepark verder uitbouwen en door ontwikkelen. Daarvoor wordt een stichting opgericht, waarin een aantal partijen samengaan. De kaders voor de samenwerking heeft het college van B&W beschreven in het document; 'Samen voor een ijzersterk DRU Industriepark. Dromen, Denken en Doen'. Het college van B&W biedt het document ter vaststelling aan aan de gemeenteraad. Deze bespreekt het in zijn vergadering van 13 december 2018. Het DRU Industriepark is de afgelopen jaren uitgegroeid tot een unieke plek. Het bruist. Het leeft. Daar is het college van B&W trots op. Net als op de vele vrijwilligers en organisaties die de activiteiten en evenementen op het DRU Industriepark mogelijk maken. Na tien jaar van pionieren, ontwikkelen en realiseren is het DRU Industriepark nu in een nieuwe fase beland. De bedoeling is een aantal partijen dat nu actief is op het park te laten samengaan in één stichting. Het gaat op dit moment om de DRU Cultuurfabriek, SSP-HAL en Galerie bij de Boeken. De stichting sluit een samenwerkingsconvenant met vier belangrijke partners: het CIVON (Centrum voor Innovatief Vakmanschap Oost-Nederland, gevestigd in de Afbramerij), de Bibliotheek, de Muziekschool en Regio8. Op deze manier is de kans op een duurzame, toekomstbestendige en succesvolle ontwikkeling van het DRU Industriepark het grootst. Deze nog op te richten stichting is straks huurder van de gebouwen en verhuurt deze gebouwen aan de partners. Per 1 januari 2019 is de stichting een feit.

Els Reinders naar Macknificent Arbeidsmarktcommunicatie

Per 1 november a.s. versterkt Els Reinders het team van Macknificent Arbeidsmarkt-communicatie bv. Als Adviseur Arbeidsmarktcommunicatie wordt zij verantwoordelijk voor de accountbehandeling van diverse grote opdrachtgevers van het gespecialiseerde AMC-bureau. Daarnaast gaat ze zich richten op business development, met name in de Randstad. Reinders werkte hiervoor bij Sogeti Nederland in verschillende rollen, waaronder die van Manager Corporate Communications en de laatste twee jaar als Manager Employer Branding.

"START OP TIJD MET STOPPEN"

Voor het kleine MKB en zzp'ers is KVK het eerste aanspreekpunt wanneer zij tegen bepaalde problemen aanlopen. Steeds vaker komen er vragen over het verkopen of beëindigen van een bedrijf. Adviseur Gé Sletterink raadt ondernemers aan om hier op tijd stappen op te ondernemen.

Dat de markt voor de aan- en verkoop van bedrijven weer in de lift zit, merken ook de adviseurs van KVK. "We krijgen van het kleine MKB en zzp'ers steeds meer vragen op dit gebied", vertelt Gé Sletterink, adviseur ondernemersondersteuning. "Ik merk dat ondernemers die hun bedrijf willen verkopen niet altijd even goed op de hoogte zijn van mogelijke complexiteit van zo'n dergelijk proces. In principe hebben we 'slechts' een eerstelijnsfunctie waarbij we vooral wijzen op de stappen die je moet zetten en verwijzen door naar specialisten. Maar we stimuleren ondernemers wel om er op tijd over na te denken en de nodige stappen te zetten. We zetten aan tot actie."

OPVOLGER VINDEN

Veel ondernemers denken dat het verkopen van een bedrijf een makkelijk en snel af te ronden proces is. Het tegendeel is volgens Sletterink waar. "Het verkopen van je bedrijf is een proces waar je echt de tijd voor moet nemen. Vaak praten we dan over drie tot zes jaar. Je moet er een plan van aanpak voor bedenken. Wacht niet tot de noodzaak er is en je een gedwongen verkoop moet doen met alle gevolgen – zoals een te lage prijs – van dien. Een van de belangrijke vragen die je jezelf moet stellen is: aan wie zou je je bedrijf zou willen verkopen? Bij familiebedrijven vond de overdracht vroeger vanzelfsprekend binnen de familie plaats. Nu zal een ondernemer eerst moeten kijken of er überhaupt wel een familielid is die hem of haar op wil volgen. Als dat het geval is, zijn er fiscale mogelijkheden om dit proces onder gunstige voorwaarden te laten plaatsvinden. Maar daarvoor gelden wel termijnen. En dat betekent dus dat je het proces ver vooruit moet plannen. Overigens kan een personeelslid met bewezen kwaliteiten ook een geschikte opvolger zijn en van deze fiscale mogelijkheden gebruikmaken."

Wanneer er binnen de familie en het bedrijf geen geschikte en/of beschikbare opvolgers zijn, zal de ondernemer zijn vizier buiten het bedrijf moeten richten. "Als je geluk hebt, meldt de concurrent zich. Maar de meeste ondernemers zullen toch echt zelf op zoek moeten gaan. Bedrijfsoverdrachtspecialisten hebben vaak een goed beeld van de markt en weten welke overnamepartijen eventueel interesse kunnen hebben."

VERKOOPKLAAR MAKEN

Ondertussen moet de ondernemer ervoor zorgen dat het bedrijf verkoopklaar wordt gemaakt. "Dat betekent onder andere dat je je bedrijf fiscaal, administratief en organisatorisch zo inricht dat het overgedragen kan worden." Een andere noodzakelijk stap is ervoor zorgen dat het bedrijf onafhankelijk van de ondernemer kan opereren. "Met name bij kleine bedrijven zijn de ondernemer en bedrijf één. De ondernemer zal zich misbaar moeten maken en de kennis en vaardigheden die hij of zij bezit over moeten dragen. Ook als je nog lang niet aan stoppen denkt, is dat een hele verstandige stap. In geval van uitval van de ondernemer kan het bedrijf gewoon door blijven draaien."

Breng ook de financiële gevolgen van het stoppen als ondernemer in kaart. "Je zult bijvoorbeeld moeten afrekenen met de Belastingdienst, over de winst die je maakt op de verkoop. Maar denk ook aan je oudedagsreserve. In de afgelopen jaren heb je daarmee een bedrag belastingvrij mogen houden. Op het moment dat je je bedrijf verkoopt, valt de oudedagsreserve vrij en wordt het bij je winst opgeteld. Je gaat er dan belasting over betalen. Je kunt dit voorkomen door een lijfrente aan te kopen. Daarvoor moet je wel over de financiële middelen beschikken. Wanneer een pand op de balans staat, heb je daar de afgelopen jaren op afgeschreven. De boekwaarde is lager dan de werkelijke waarde. Wil je het pand na bedrijfsoverdracht in privé aanhouden? Het verschil tussen boekwaarde en werkelijke waarde is ook een winst waarover je belasting moet betalen. Hetzelfde geldt overigens wanneer je je bedrijf niet kunt verkopen en het moet beëindigen. De oudere ondernemer die daardoor zonder inkomen komt te zitten kan overigens aanspraak maken op een van de inkomensregelingen. Die moet je vaak al wel vóór de bedrijfsbeëindiging aanvragen. Een andere noodzakelijk stap is ervoor zorgen dat het bedrijf onafhankelijk van de ondernemer kan opereren. Met name bij kleine bedrijven zijn de ondernemer en bedrijf vereenzelvigd. De ondernemer zal de kennis en kwaliteiten die hij of zij bezit over moeten dragen aan het bedrijf zelf. Ook als je nog lang niet aan stoppen denkt is dat een hele verstandige stap. In geval van een tegenslag in de privésfeer kan je bedrijf gewoon door blijven draaien."

WAARDERING

Een bedrijf dat waarde heeft, is makkelijker te verkopen. "Sectoren zoals de bouw en de techniek zijn enorm in beweging", vertelt Sletterink. "Orderportefeuilles en vooral gekwalificeerd personeel zijn belangrijke stuwende factoren bij het bepalen van de waarde. Ondernemers in de traditionele detailhandel en de horeca zullen meer moeite moeten doen om hun bedrijf te verkopen. Financiers verstrekken een koper maar zelden de volledige financiering voor een overname. Als de inbreng van eigen geld door de koper niet voldoende is, zal soms ook de verkoper een lening moeten verstrekken voor een deel van de koopsom." De vraagprijs van een bedrijf kan volgens Sletterink het beste samen met een adviseur worden bepaald. "Een ondernemer heeft vaak veel tijd en moeite in diens bedrijf gestoken en hecht daar een bepaalde emotionele waarde aan. Waarde en prijs zijn echter niet hetzelfde. Een waardering op basis van emotie is niet relevant voor de aankopende partij. Een ondernemer zal die emoties bij de overdracht dus los moeten laten. Waarde wordt vooral ook bepaald door toekomstperspectieven en marktontwikkelingen. Tot het moment van overdracht moet de ondernemer in zijn bedrijf blijven investeren om de waarde ervan te behouden. Het bedrijf kan zelfs meer waard worden door bijvoorbeeld te investeren in personeel en het binnenhalen van nieuwe klanten en opdrachten."

ADVIES

Sletterink sluit zijn verhaal af door nogmaals te benadrukken hoe belangrijk het is om bij een overnameproces een adviseur in te schakelen. "Een boekhouder of accountant heeft niet altijd affiniteit met een bedrijfsoverdracht. Vraag dus altijd na hij of zij hier ervaring mee heeft en schakel anders een ervaren specialist in. Een adviseur gespecialiseerd in bedrijfsoverdracht is er niet alleen om je bedrijf op de juiste waarde te schatten, maar begeleidt ook het complete verkoopproces. De adviseur maakt dit proces meerdere keren per jaar mee, als ondernemer doe je dit meestal maar een keer."

Meer informatie over bedrijfsoverdracht en bedrijfsbeëindiging is te vinden op ondernemersplein.nl.



Minister Wopke Hoekstra en het fameuze koffertje: mix van maatregelen met positieve en negatieve gevolgen.

36

BELASTINGPLAN 2019 VERDIENT GEEN SCHOONHEIDSPRIJS

ZOET EN ZUUR NA BESCHAMENDE SOAP

Voor ondernemers bevatte het koffertje van minister Wopke Hoekstra tijdens Prinsjesdag zowel zoet als zuur. Al met al viel het aanvankelijk niet mee met het Belastingplan 2019. Zo voelt de verhoging van het box 2-tarief volgens MKB-Nederland en VNO-NCW als een boete op ondernemen. Door het terugdraaien van de afschaffing van de dividendbelasting ontstond echter ruimte voor lastenverlichting. Maar van harte gaat het niet.

Na publicatie van de Miljoenennota ging de aandacht vooral uit naar de voorgenomen afschaffing van de dividendbelasting. Het was zeker niet de enige maatregel die op kritiek kon rekenen. Het lage btw-tarief gaat omhoog 6 naar 9%. Negatieve gevolgen worden met name verwacht door ondernemers wiens geografische locatie klanten de ogelijkheid biedt om hogere prijzen te omzeilen. In de grensstreek zijn Duitsland en België immers dichtbij. Ook stijgende heffingen zorgen ervoor dat de koopkracht daalt; denk aan de energiebelasting. Die

koopkracht verbetert juist door een verlaging van de inkomstenbelasting.

DRIE JAAR DE TIJD

23.000 dga's hebben samen een schuld van meer dan 30 miljard euro uitstaan bij hun vennootschappen. Zij mogen geld uit de bv uitlenen aan zichzelf – bijvoorbeeld als aanvulling op het salaris – zonder dat daar belasting over wordt geheven. Hiermee stellen zij een heffing uit over hoger loon of meer aanmerkelijk belang bij een winstuitkering. Aanvankelijk wilde het kabinet

dergelijke leningen boven de 500.000 euro belasten als inkomen uit aanmerkelijk belang. De door het schrappen van de dividendbelasting vrijgekomen begrotingsruimte wordt deels gebruikt om deze nieuwe heffing te temperen. In plaats van slechts een overgangsmaatregel voor bestaande eigenwoningsschulden aan de eigen vennootschap stelt het kabinet voor om ook nieuwe eigenwoningsschulden uit te zonderen. Verder is er een gezamenlijke drempel van € 500.000 voor de dga en diens partner. De nieuwe heffing gaat op 1 januari 2022 in. Dga's hebben

MKB WANTROUWT KABINET

Jaarlijks organiseert MKB Belangen een Prinsjesdag Onderzoek. Aan de meest recente editie deden ruim 5.000 ondernemers mee, voornamelijk kleinere zelfstandigen. Zij zeggen massaal het vertrouwen in het huidige kabinet op. Maar liefst 84 procent denkt dat het beleid van de regering geen positief effect heeft op het eigen bedrijf. En ondernemers hebben geen vertrouwen in de woorden en de beloftes van dit kabinet. Zo is er weinig fiducia in de verlaging van de vennootschapsbelasting. Eerst zien en dan geloven, zegt bijna zeventig procent van de respondenten. Ruim twintig procent denkt dat het er überhaupt niet van zal komen. "We zijn het intussen heus wel gewend dat ondernemers kritisch zijn", zegt Adrienne van Veen, directeur MKB Belangen. "Maar dit is voor het eerst dat er echt wantrouwen uit de resultaten spreekt. De overgrote meerderheid gelooft de beloftes van Den Haag gewoon niet meer."

dus nog ruim drie jaar de tijd om schulden aan hun vennootschap terug te brengen en een box 2-heffing te voorkomen.

ONAANGENAME VERRASSING

De dga-taks was vooraf niet uitgelekt en kwam ook voor ondernemersorganisaties als een onaangename verrassing. MKB-Nederland en VNO-NCW gaven aan dat de extra belastingclaim dga's dwingt om vermogen te onttrekken aan hun bedrijf. Dit zou ten koste gaan van de toekomstige investeringskracht.

Die investeringskracht wordt positief beïnvloed door een lagere vennootschapsbelasting. Het vrijkomende budget zet het kabinet deels in voor een verdere verlaging, zij het marginaal. Het hoge tarief van 25% wordt per 2021 20,5%; in de aanvankelijke plannen was dat 21%. In 2019 blijft het huidige tarief echter gehandhaafd, waar eerder nog een verlaging was voorzien naar 24,3%. Het lagere tarief vennootschapsbelasting voor de eerste schijf tot 200.000 euro wordt stapsgewijs verlaagd naar 15% per 2021. In het oorspronkelijke Belastingplan was een percentage van 16% opgenomen.

ONBEGRIJPelijke MAATREGEL

De verhoging van het box-2 tarief als onderdeel van het nieuwe Belastingplan werd niet teruggedraaid met behulp van de onverwachte ruimte in de begroting. In het Regeerakkoord was zelfs sprake van een verhoging naar 28,6% ten opzichte van de 25% die nu geldt. Uiteindelijk besloot het kabinet tot een percentage van 26,9 procent in 2021. Eerder was MKB-Nederland in een schriftelijke reactie van voorzitter Jacco Vonhof kritisch op deze verhoging. "Als je wilt dat bedrijven investeren, moet je als kabinet niet het box 2-tarief gaan verhogen, waardoor ondernemers mogelijk versneld vermogen naar privé gaan halen. Dat levert de staat snel belastinggeld op maar gaat ten koste van de investeringskracht van die bedrijven. Het voelt bovendien als een boete op ondernemen." De ondernemersorganisaties hebben stevig gelobbyd om de stijging zoveel mogelijk te beperken. "Maar het blijft een onbegrijpelijke maatregel", aldus Vonhof. Ook zijn VNO-NCW-collega Hans de Boer is tegen de verhoging. "Dit blijft een doorn in het oog. Het raakt de familiebedrijven, terwijl zij een pijler onder onze economie zijn. Wij blijven dan ook knokken om deze boete op ondernemen van tafel te krijgen."

"DE OVERGROTE MEERDERHEID GELOOFT DE BELOFTES VAN DEN HAAG GEWOON NIET MEER."**AFSPRAAK IS AFSPRAAK**

De extra begrotingsruimte wordt wel gebruikt voor uitstel van een versoering van de zogenaamde expat ruling. Buitenlanders die hier een beroep op doen, betalen 8 tot 10 jaar geen belasting over 30% van hun bruto inkomen. Het vorige kabinet besloot in 2017 om die regeling vanaf komend jaar terug te brengen tot vijf jaar. Dat leidde tot veel weerstand bij expats met als belangrijkste argument: afspraak is afspraak. De versoering wordt nu twee jaar uitgesteld.

OPPORTUNISTISCHE KEUZE

Het Belastingplan 2019 bevat een mix van maatregelen met positieve en negatieve gevolgen voor ondernemers en bedrijven. Wat alle gecombineerde effecten onder aan de streep betekenen, is zelfs voor experts vooralsnog lastig te bepalen. Wat vooral bek-

lijft is de beschamende soap rond het terugdraaien van de afschaffing van de dividendbelasting. De manier waarop het vrijgekomen bedrag vervolgens wordt ingezet voor een lastenverlichting van het mkb heeft veel weg van een opportunistische keuze. Met name ingegeven door de wens, een moeizame discussie binnen het kabinet over alternatieve bestedingsmogelijkheden te voorkomen. Van oprechte waardering voor het ondernemerschap en de inspanningen van het midden- en kleinbedrijf lijkt geen sprake.

MEER MAATREGELen UIT HET BELASTINGPLAN 2019

-Als gevolg van de Europese anti-belastingontwiklingsrichtlijn wordt de aftrekbaarheid van rente op vreemd vermogen beperkt. Rente is niet langer aftrekbaar als deze meer bedraagt dan 30% van het brutobedrijfsresultaat. Rente tot 1 miljoen euro blijft aftrekbaar om het mkb te ontzien. Er komt geen tegenbewijsregeling in de vorm van een groepsuitzondering voor internationale concerns.

-Verliezen kunnen zes jaar vooruit verrekend worden met de winst. Nu is dat nog negen jaar. Het blijft mogelijk om verliezen te verrekenen met de winst van het voorafgaande jaar.

-De mogelijkheden ten laste van de fiscale winst af te schrijven op onroerend goed worden verder teruggebracht tot 100% van de WOZ-waarde.

-De energie-investeringsaftrek (EIA), de willekeurige afschrijving milieu-investeringen (VAMIL) en de milieu-investeringsaftrek (MIA) blijven bestaan. Het aftrekpercentage voor de EIA daalt van 54,5 procent naar 45 procent.

-Het tarief van de eerste schijf voor de energiebelasting op elektriciteit daalt met 0,72 cent. Het tarief van de eerste schijf voor de energiebelasting op aardgas gaat juist met 3 cent omhoog. De heffingskorting op de energierekening daalt van 308 naar 257 euro.

-Het kabinet kondigde een structurele verlaging van 200 miljoen euro aan op de werkgeverslasten vanaf 2021.



AUKJE KUYPERS IS ZAKENVROUW VAN HET JAAR 2018

DE JUISTE PERSOON OP DE JUISTE PLEK

Aukje Kuypers is de 37^e Zakenvrouw van het Jaar. Een persoonlijke bekroning die ervoor zorgt dat ook technisch dienstverlener Kuijpers volop in de spotlights staat. Met haar ervaringen wil de algemeen directeur andere vrouwen inspireren en motiveren. "Ook al krijg je te maken met tegenslag en tegenwerking, geloof in je eigen kunnen."

TEKST: HANS HAJÉE FOTOGRAFIE STUDIO 38C

De uitverkiezing tot Zakenvrouw van het Jaar – officieel de Prix Veuve Clicquot, Business Woman of the Year Award – kwam voor Aukje Kuypers als een verrassing. "Ik heb er nooit bij stil gestaan dat wij opvallen. Ik zeg wij, want deze prijs is nadrukkelijk een erkenning voor het hele bedrijf. Voor iedereen die zich hier elke dag met hart en ziel inzet. Prachtig om te zien dat onze mensen trots zijn op mijn uitverkiezing. Die zorgt er ook voor dat Kuijpers volop in de belangstelling staat. Dat is best wennen, want

van nature zijn wij een bescheiden bedrijf. Dat zie je terug in de hele installatiesector met veelal nuchtere, praktisch ingestelde technenuten. Maar de rol van techniek in de samenleving is groot en wordt steeds groter. Het belang van bedrijven als de onze neemt dus toe. Meer aandacht is een logisch gevolg."

GEZOND EN SCHOON

Kuijpers (de schrijfwijze van het bedrijf wijkt af van de familienaam, red.) ontwerpt, bouwt

en onderhoudt technische installaties. Met 1.250 medewerkers en vijftien vestigingen kwam de omzet over 2017 uit op bijna tweehonderd miljoen euro. Kuijpers is onder meer actief in de gezondheidszorg, food, farma en hightech, cultuur, onderwijs en industrie. "Opdrachtgevers waar techniek een grote relevantie heeft. Wij zorgen voor een gezonde leef- en werkomgeving, veilige, schone en comfortabele productievoorzieningen." Het brede pakket aan disciplines is een sterke troef. "Hierdoor kunnen we integrale oplossingen

aanbieden. Van ontwerp en realisatie tot langjarig onderhoud, desgewenst inclusief de verantwoordelijkheid voor het energieverbruik." Net als bij veel andere installatiebedrijven is de orderportefeuille overvol. "Dat stelt ons in staat selectief te zijn. Welke opdrachten passen het best, waar hebben we de meeste toegevoegde waarde?" Bijkomende uitdaging bij de grote markt vraag: het vinden en binden van voldoende medewerkers. "We doen er alles aan om inhoudelijk interessant te blijven en bieden onze mensen volop ontwikkelingskansen. Dat maakt Kuijpers tot een aantrekkelijke werkgever."

DOEN WAT JE LEUK VINDT

Die aantrekkingskracht was voor Aukje Kuipers zeker niet van jongs af aan vanzelfsprekend. "Als tiener kwam het simpelweg niet in me op dat ik ooit actief zou zijn in het familiebedrijf. Later leek het vooral een enorme verantwoordelijkheid. Gelukkig hebben mijn ouders me altijd vrij gelaten. Vooral doen wat je leuk vindt, was het devies. Gaandeweg bleek dat toch een rol in ons eigen bedrijf." Na een studie Bedrijfskunde startte Kuipers er als directie-assistent. In 2006 vertrok ze naar Fortis om daar als trainee aan de slag te gaan. "Het was belangrijk mijn eigen weg te vinden in een andere omgeving." In 2010 keerde ze terug en trad drie jaar later aan als directievoorzitter. Ook Kuipers' broer Bas is werkzaam in het bedrijf en stond open voor de opvolging. "Het keuzeprocess verliep in goede harmonie. Mijn broer is nu verantwoordelijk voor business development."

HELICOPTERVIEW

In Nederland is het uitzonderlijk dat een vrouw aan het hoofd staat van een groot technisch bedrijf. "Deels is dat cultureel bepaald. In landen als India is techniek juist een vrouwenwereld. Verder hebben familiebedrijven met hun aandacht voor de omgeving en de menselijke maat meer een vrouwelijk karakter dan bijvoorbeeld beursgenoteerde ondernemingen waar de korte termijn domineert. In die zin pas ik hier prima. Ook mijn brede oriëntatie blijkt een voordeel. Ik heb minder kennis van hardcore techniek maar beschik over een helikopterview. Verbinden en samenwerken gaat me gemakkelijk af. Bij de actuele transitie op het gebied van energie en

circulariteit zijn juist deze eigenschappen van grote waarde."

VERHAAL MET IMPACT

Nog steeds is het aantal vrouwen in topfuncties beperkt en neemt maar mondjesmaat toe. Hoe het tij te keren? "Vrouwen moeten het allereerst natuurlijk zelf willen. In mijn geval was dat een lang proces; ik was een laatbloeier, zou je kunnen zeggen. De route is voor iedereen anders. Onlangs was ik bij de Young Lady Business Academy, een prachtig initiatief van Elske Doets, mijn voorgangster als Zakenvrouw van het Jaar. Het is een stoomcursus voor jonge vrouwen die naar de top willen. Ik trof er meiden van vijftien die deze ambitie al scherp op het netvlies hebben. Mooi om te zien." Succesvolle voorbeelden zijn belangrijk. "Ik merk dat ook mijn verhaal impact heeft op andere vrouwen. Daarom deel ik mijn ervaringen en overwegingen graag."

DIVERSITEIT MAAKT STERKER

Als het gaat om quota is Kuipers terughoudend. "Uitgangspunt is de juiste persoon voor een job, ongeacht gender of achtergrond. Maar in sommige sectoren gaat het simpelweg niet vanzelf. Dan kunnen quota wellicht helpen. Als dat leidt tot aansprekende voorbeelden worden ook andere vrouwen geïnspireerd om voor een topfunctie te gaan." Binnen Kuijpers steeg de afgelopen jaren het aantal vrouwen substantieel. "Maar omdat ook het aantal medewerkers groeide, bleef het percentage vrijwel gelijk. Dus ook hier is nog werk aan de winkel. Overigens zijn meer vrouwen geen doel op zich; het past binnen het brede streven naar meer diversiteit. Wij zoeken actief naar mensen met verschillende achtergronden en neurodiversiteit, niet per se afkomstig uit de techniek. Ik noem dat Andersdenkenden. Zij helpen bij het vinden van creatieve oplossingen. Essentieel voor de uitdagingen waarvoor we vanwege de huidige transitie gesteld staan. Uiteindelijk maakt dat ons bedrijf sterker."

GELOOF EN VERTROUWEN

Welke tips heeft Kuipers voor vrouwen op weg naar de top? "Geloof in je eigen kunnen, ook al krijg je te maken met tegenslag en tegenwerking. Als je iets echt wilt, ga er dan voor. Verder is het belangrijk om je niet

anders te gaan gedragen als je in een leidinggevende positie komt. In mijn eerste jaren als directievoorzitter opereerde ik vooral intuïtief. Na verloop van tijd ging ik echter ander gedrag vertonen. Wellicht vanuit een onbewuste onzekerheid; nemen ze me wel serieus? Gelukkig realiseerde ik me tijdig dat dit niet goed was. Niet voor mijzelf en niet voor het bedrijf. De ervaring heeft me geleerd te vertrouwen op wie ik ben."

TIJDPERK VAN DE INSTALLATEUR

Haar eigenschappen en de fase waarin het bedrijf zich bevindt, maken Aukje Kuipers tot de juiste persoon op de juiste plek. "Anders dan bij een functie in loondienst committeer je je als directeur van een familiebedrijf voor lange tijd. Medewerkers en klanten weten dat, waarden het en vertrouwen erop. Dat draagt bij aan de langetermijnrelaties zoals wij die graag aangaan." Aan uitdagingen daarbij geen gebrek. "Techniek wordt alsnog belangrijker. Ook bij een cruciaal thema als circulariteit zie ik een prominente rol voor installatiebedrijven. Door het groeiende aandeel van techniek kunnen we steeds meer sturing geven. Ook het feit dat installateurs jaren na oplevering nog altijd actief zijn in een gebouw, maken ons tot een logische partner voor duurzame oplossingen en hergebruik van materialen. Het tijdperk van de installateur komt eraan. Mooi om juist in zo'n fase leiding te mogen geven aan dit bedrijf."

OP DE GOEDE WEG

Ambitie van Kuijpers is om alleen nog energieneutrale en gezonde installaties te realiseren. "Uiteraard zijn we hiervoor afhankelijk van opdrachtgevers," zegt Aukje Kuipers. "Maar we nemen onze verantwoordelijkheid door altijd een duurzaam alternatief voor te stellen, ook al is dat geen onderdeel van de uitvraag. Door te laten zien wat mogelijk is, hopen we klanten over de streep te trekken." Klanten van Kuijpers die een aantal jaren geleden de voorkeur gaven aan een conventionele oplossing zeggen nu steeds vaker: hadden we maar voor duurzaam gekozen. "Het geeft aan dat we op de goede weg zijn."



Congres binnen?

Landgoed Zonheuvel



Congres buiten?

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

We ♥ PrintMedia



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

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

 **BalMedia**

PINGUINS IN BURGERS ZOO EN LAMPENKAPPEN OP PINKPOP

Licht en geluid, maar dan afgestemd op de specifieke klantwensen. Dat is waar Rinaldo Klein Bleumink (33) en Huug Lohuis (29) zich mee bezig houden op hun locatie in Toldijk. Hun bedrijf Showline verzorgt het licht en geluid, maar dan altijd net even anders. Grote bedrijfsfeesten, festivals, maar ook dierentuinen en spectaculaire productpresentaties.

Rinaldo en Huug kennen elkaar al heel lang. In hun tienerjaren waren ze allebei diskjockey voor feesten en partijen in de regio Hummelo en Steenderen, waar de roots van deze heren liggen. Ook verhuurden ze licht en geluid voor kleine evenementen en is de liefde voor dit vak begonnen. "Ik was niet echt een uitbinker op school", aldus Rinaldo. "In mijn vrije uren was ik liever met licht en geluid bezig. Mijn decaan heeft toen een baantje voor mij geregeld bij Amphion, maar wel op de voorwaarde van Amphion-directeur Henk Raben dat ik dan mijn school ook moest afmaken. Zo heb ik vele uren in het oude Amphion doorgebracht." Toen ze ca.

tien jaar geleden steeds meer samen gingen werken, kwamen ze erachter dat ze een erg goed team waren. "Huug is de man van de structuren, ik van de creatie en verkoop", zegt Rinaldo lachend terwijl we een ronde maken door hun locatie.

SAMEN VERDER

In 2012 hebben ze besloten om als één bedrijf verder te gaan. Al snel was hun eerste locatie te klein en verhuisden ze naar Doesburg. "Veel te groot dachten we toen, maar na een paar jaar was ook deze ruimte weer te klein voor onze materialen, vooral omdat we het onderdeel sfeerlicht verder zijn

gaan uitbouwen. Veel mensen kennen onze lichtattributen denk ik wel. We doen al het sfeerlicht bij Mañana Mañana, de theaterweide van de Zwarte Cross, maar ook Burgers Zoo in Light en de opening van het Centraal Station in Arnhem vorig jaar."

MOOIE VERHALEN

"Vorig jaar hebben we ca. 300 producties gedaan, variërend van de verhuur van een geluidsset tot een megaproductie met alles erop en eraan", vertelt Rinaldo. Mooie verhalen hebben ze ook genoeg: "In 2016 was iemand van Pinkpop op bezoek en hij zocht iets groots om de grote tenten sfeervol mee te verlichten. We liepen hier rond in de werkplaats en we waren bezig met een concept met hele grote lampenkappen, van die dingen die je oma ook heeft. Door een kier zag hij die in ons bedenkhoek staan en was meteen verkocht. Hij wilde er twintig hebben, maar er was één probleem. Het festival was al vier weken later en we waren pas bij het prototype. Maar met behulp van veel bekenden (onze moeders en hun vriendinnen hebben de stof van de lampenkappen allemaal genaaid) is het ons nog gelukt ook. En nu hangen ze op diverse evenementen, waaronder het Megapiratenfestijn."

NUCHTER

Klanten werken graag met de mensen van Showline samen. "Waarschijnlijk doordat we nuchter en meedenkend zijn, we denken vanuit de klant. Doordat we zowel technische productie, sfeerlicht en alles rondom licht en geluid doen, kunnen we een totaalpakket aanbieden bij festivals of bedrijfspresentaties net wat mooier aankleden en tot hun recht laten komen." Rinaldo is sinds 2012 lid van Jong Management Achterhoek. "Ik ben lid geworden voor het uitbreiden van mijn indirecte netwerk. Het is goed voor je inspiratie en er wordt veel kennis gedeeld en gevraagd als iemand het nodig heeft."



Rinaldo en Huug in 2016 als winnaars van de Ondernemersprijs Achterhoek, categorie Talent Award.

"VERDIEP JEZELF IN DE MATERIE"

Op 25 mei 2018 van dit jaar heeft de Wet bescherming persoonsgegevens (Wbp) definitief plaatsgemaakt voor de Algemene Verordening Gegevensbescherming (AVG). Deze verordening geeft burgers meer zeggenschap over hun data en wat daarmee gebeurt. Door middel van seminars en lezingen in het hele land is hier veel aandacht aan dit onderwerp is besteed. Toch heeft de redactie van Oost-gelderland Business het idee dat ondernemers te weinig aandacht besteden aan het juist toepassen van de verplichtingen die de AVG met zich meebrengt. Hoe denken de ICT-professionals in de regio hierover?



Peter van Uden, eigenaar Quexcel

"De stelling klopt, maar met een kanttekening. Natuurlijk is er de nieuwe – populair genaamde – nieuwe Europese Privacy Wet met voor velen, heel veel onduidelijke regels. Maar daarvoor hadden we in Nederland al de Wet Bescherming Persoonsgegevens. In basis is er voor ondernemingen niet heel veel veranderd. Eens, de 'burger' heeft wat meer rechten gekregen: recht op inzage, correctie, verwijdering en het meenemen van persoonlijke gegevens. Maar is het niet zo dat wij

ondernemers privacy 'als vanzelf' prioriteit geven? Willen wij niet gewoon goed omgaan met de informatie die ons is toevertrouwd? Volgens mij wel. Dat die drang om goed met vertrouwelijke informatie om te gaan nu in strengere wetgeving is gevat, is op zich goed. Wel is het zo dat we niet moeten doorslaan. Nooit meer een bericht aan klanten durven sturen. Nooit meer een mailinglijst aan durven leggen. Nooit meer naar buiten durven treden met een commentaar op een artikel of zakelijke relaties aangaan met het buitenland. Wat veel ondernemers nog niet

hebben gedaan, is de tekst van de Algemene Verordening Gegevensbescherming lezen. Velen baseren zich op de mening van nieuw opgeworpen experts en dat is gevaarlijk. Jezelf verdiepen in de materie en een – bewezen – deugdelijk, door kennis gedreven specialist inschakelen om jouw onderneming te helpen is de enige juiste weg om voor jouw onderneming een pad door het AVG woud te banen. De enige manier om financiële, organisatorische en juridische risico's omlaag te brengen."

*Leonie Ouwersloot-Koster, advocaat
Arbeidsrecht en Ondernemingsrecht bij
JPR Advocaten*

"Wanneer wij binnen onze praktijk kijken, is er bij de ondernemers een tweedeling zichtbaar. De ene groep ondernemers heeft zelfs al tijdig voor 25 mei 2018 de eerste stappen gezet om te voldoen aan de AVG en besteden juist veel aandacht aan de AVG, hebben werkgroepen in het leven geroepen en hebben het onderwerp hoog op de agenda staan. Weliswaar worstelen zij nog wel eens met een juiste aanpak, maar ze pakken het wel op. De andere groep ondernemers gaat er vaak vanuit dat de soep niet zo heet gegeten zal worden of weet simpelweg niet hoe zij het onderwerp moeten aanpakken. Deze groep houdt meer een afwachtende houding aan

en besteden mijns inziens te weinig aandacht aan de verplichtingen van de AVG. Deze laatste groep is overigens wel in de meerderheid. Beide groepen ondernemers hebben één ding duidelijk gemeen, men wacht ongeduldig op de acties van de Autoriteit Persoonsgegevens (AP). Nu de eerste acties worden uitgezet door de AP merken wij wel dat ook de laatste groep ondernemers in beweging komt en het onderwerp AVG steeds hoger op de agenda zet. Deze laatste ontwikkeling is overigens een hele goede, want de laatste groep ondernemers kan straks nog wel eens overvallen worden door een voortvarende AP. Wanneer je dan als organisatie in geheel niets hebt geregeld, ligt een bestuurlijke boete sneller op de loer."

Over de AVG

Elk bedrijf dat met persoonsgegevens werkt, moet rekening houden met de nieuwe Europese privacyverordening. Op 25 mei 2018 maakte de Wet bescherming persoonsgegevens (Wbp) definitief plaats voor de Algemene Verordening Gegevensbescherming (AVG of GDPR in het Engels). Vanaf dat moment geldt in de hele EU dezelfde wetgeving met betrekking tot privacy en de omgang met persoonsgegevens. Ook bedrijven buiten de EU die gegevens van Europese burgers verwerken (denk aan Google of Microsoft), moeten zich aan de AVG houden. De verordening geeft burgers meer zeggenschap over hun data en wat daarmee gebeurt. Bedrijven moeten duidelijk maken (en vastleggen!) waarom ze bepaalde (persoons)gegevens nodig hebben en waarvoor die worden gebruikt. Burgers kunnen inzage vragen in opgeslagen data, toestemming intrekken, klachten indienen en gebruikmaken van het recht om vergeten te worden. Nieuw is het recht op dataportabiliteit, waarmee burgers het recht krijgen om de persoonsgegevens te ontvangen die een organisatie van ze heeft.



Belangrijkste kenmerken

- Gebouwd op Nederlandse bodem, door een Nederlands bedrijf
- Volledig voorbereid op een hybride oplossing door naadloze integratie met andere ITON cloud diensten, Microsoft Azure, Office 365 en de bestaande omgeving
- Per maand aan te passen aan jouw eigen organisatiebehoeften
- Gespecialiseerde 1e lijns ondersteuning
- Sterke focus op beveiliging, waardoor veiligheid voorop staat

Desk



Web



App





WIE BETAALT DE SCHADE?

DE BEDRIJFSAANSPRAKELIJKHEIDS- VERZEKERING NIET!

De invoering van de AVG heeft ons bewuster gemaakt van het belang van veilig en zorgvuldig omgaan met persoonsgegevens en het voorkomen van cyberaanvallen en datalekken. Dat de AVG ook flinke (aansprakelijkheids)risico's met zich meebrengt waar veel ondernemers niet (afdoende) voor zijn verzekerd, is nog niet goed doorgedrongen.

RISICO'S

Een verloren USB-stick, een gestolen laptop, een hacker die persoonsgegevens buitmaakt of een e-mail met privacygevoelige gegevens die naar de verkeerde persoon wordt gestuurd; allemaal voorbeelden van datalekken en overtredingen van de AVG. De gevolgen hiervan lopen uiteen van hoge boetes en gederfde winsten vanwege bedrijfsstagnatie tot kosten voor crisismanagement, juridische bijstand en, last but not least, aansprakelijkheid voor schade.

AANSPRAKELIJKHEID GAAT VER!

De hoofdregel is dat de 'veroorzaker' aansprakelijk is en de volledige schade moet vergoeden. Als Verwerker kun je dus aansprakelijk gesteld worden voor de schade

die bijvoorbeeld je opdrachtgever lijdt (de Verwerkersverantwoordelijke). Denk aan imagoschade, boetes, etc. Maar ook iemand die slachtoffer is geworden van identiteitsfraude door jouw datalek kan jou, als Verwerker of Verwerkingsverantwoordelijke, aansprakelijk stellen voor zijn schade.

GEVALLETJE

Bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering? In de regel zijn in een bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering alleen letsel- en goederenschade (aan derden) verzekerd. Daar is in het geval van een datalek geen sprake van. Bovendien is het gebruikelijk om boetes uit te sluiten. Een bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering biedt dus geen dekking in dit geval.

EN NU?

Je kunt je aansprakelijkheid contractueel proberen uit te sluiten. De kans wordt dan wel klein dat partijen nog zaken met je willen doen. Het beperken van aansprakelijkheid is gebruikelijker, daarmee voorkom je onbeperkte aansprakelijkheid. Dat kan een beperking zijn in schadebedrag, tot wat de verzekering maximaal dekt of tot specifieke kosten; wel schade maar geen boetes bijvoorbeeld. Je risico is dan beperkt(er), maar nog steeds aanwezig. Een cyberverzekering biedt daarvoor een oplossing. Deze zijn inmiddels vrij makkelijk af te sluiten en redelijk betaalbaar.

KERST- EN EINDEJAARBIJEENKOMSTEN

"HET IS EN BLIJFT EEN TRADITIE"

Terwijl de natuur en wijzelf nog steeds een beetje bij moeten komen van de zomer, vinden nu al de eerste voorbereidingen plaats voor de laatste maand van het jaar. De redactie van Vallei Business is benieuwd of deze doorgaans traditionele invulling van de feestelijke kant van december aan trends onderhevig zijn en vroeg een aantal partijen naar hun ervaringen.

Volgens Dana Venema, regiomanager bij de Nederlandse Vereniging van Directiesecretaressen, draait het bij het organiseren van een bijeenkomst om het vinden van de juiste balans. "Dat heeft niet alleen betrekking op de prijs-kwaliteitverhouding van een externe locatie, maar ook op het bedrijf zelf. Voor de crisis konden de budgetten niet op en werden de meest luxe locaties en hapjes geboekt. Tijdens de crisis moest er juist extra op het budget worden gelet en bestond de catering eerder uit een kop soep met een broodje of een sateetje. Nu het economisch weer wat beter gaat, wordt er op gelet dat een bijeenkomst in balans is met het bedrijf of de organisatie. Wanneer een reorganisatie wordt aangekondigd, kan een externe locatie als blijk van waardering worden ingezet. Bij deze boodschap past dan eerder een low profile diner of buffet. Wanneer het een bedrijf voor de wind gaat, kun je je personeel juist verwennen met een mooi feest of een kleiner feest met

een mooie goodiebag." De keuze voor een chique locatie of een wat meer informele locatie hangt af van hoeveel je medewerkers gewend zijn. "Je moet rekening houden met hun ervaringen en wat hen aanspreekt, maar ook met de verwachtingen van de CEO of de manager." Venema heeft wel het idee dat er wat meer behoefte is aan exclusiviteit. "Mensen willen verrast worden. Ze zijn privé steeds meer gewend qua muziek en catering en worden dus veeleisender."

STORYTELLING

Ook Bianca van Hest, Team Lead Commercie Meeting & Events bij de Efteling, merkt dat er bij bedrijven weer wat meer ruimte is om bij speciale momenten stil te staan, waaronder het vieren van de feestdagen aan het einde van het jaar en de aftrap van het nieuwe jaar. "In december wordt het jaar afgesloten. Bedrijven willen hier een feestelijk tintje aan geven en van de gelegenheid gebruik maken om medewerkers te bedanken. Als extra blijk

van waardering nodigen ze dan ook vaak het gezin uit." Van Hest merkt dat bedrijven op zoek zijn naar verbinding en evenementen ook vaker inzetten om medewerkers te binden. "De War on Talent binnen bijvoorbeeld de bouw- en ICT-sector is groot. Bovendien is een evenement een mooi alternatief voor een kerstpakket. Een andere setting, de tijd van het jaar en die verbondenheid spreekt mensen aan. Je kunt een eigen verhaal en sfeer neerzetten. En de Efteling is bij uitstek een plek waar storytelling tot zijn recht komt." Volgens Van Hest weten bedrijven om die redenen de Efteling steeds vaker te vinden in december en januari. "Het digitale tijdperk waar we in zitten, kan nog wel eens als vluchtig worden ervaren. De Winter Efteling biedt een intieme, winterse sfeer die het gevoel van samenzijn versterkt en een echte beleving biedt. Hier kunnen gasten genieten van de attracties, de overdekte schaatsbaan en de diverse winterse acts zoals gospelkoortjes. De catering, de

Wat doen we met het kerstpakket?

Kerstpakketten worden steeds trendgevoeliger. Waar je vroeger een doos met eten en een fles wijn kon verwachten, worden de pakketten tegenwoordig zorgvuldig samengesteld aan de hand van bepaalde thema's. Dit kunnen landen zijn, maar ook biologische en duurzame pakketten of producten die een goed doel steunen, hebben hun intrede gemaakt. Aan de pakketten worden ook steeds vaker non-food items toegevoegd. Dit varieert van messensetjes en serveerschalen tot een vuurschalen, blue-tooth speakers en koptelefoons. "De pakketten worden kleiner en de nadruk komt steeds minder op het eten te liggen", zegt Dana Venema. "In plaats van een pakket met veel eten, wordt nu vaker gekozen voor een eindejaarsbonus, een lekkere stol met een VVV-bon, of een gezamenlijk etentje." Venema ziet ook dat er van het kerstpakket steeds vaker een beleving wordt gemaakt. "Op diverse locaties in Nederland worden speciale kerstmarkten voor bedrijven georganiseerd. Diverse ondernemers presenteren hun producten in een eigen stand. De personeelsleden krijgen muntjes en kunnen zo zelf hun pakket samenstellen. Tegelijkertijd kunnen de medewerkers samen eten en bijkletsen. Ook raken ze door de laagdrempelige sfeer makkelijker in gesprek met de managers en de directie." Het uitkiezen van een pakket kan lastig zijn, en het is altijd verstandig om gehoor te geven aan wat de medewerkers leuk vinden. "Maar vergeet ook niet dat een pakket nog altijd een gunst is, geen eis. Het is een blijk van waardering", aldus Venema.





ontvangst met vreugdevuren en het live entertainment wordt aan de Winter Efteling aangepast. Daarmee maken we de beleving compleet.”

KERSTSFEER

De decembermaand is het moment om uit te pakken met de aankleding van je eindejaarsbijeenkomst en met de versiering van het kantoor. Bij Ambius, leverancier van interieurbeplanting, groene wanden en geurbeleving, worden in juli al gesprekken met de vaste klanten gevoerd over de kerstdecoratie. “De kerstsfeer wordt steeds belangrijker bij bedrijven”, zegt Laila Vernooij, marketingmanager Benelux. “Het zorgt voor verbinding en sfeer. Wanneer je op 6 december op kantoor komt en er ineens een prachtige kerstboom staat, dan doet dat echt wat met de medewerkers. Ook hogescholen en ziekenhuizen kiezen bewust voor professionele kerstdecoratie. Een entree in kerstsfeer geeft bezoekers en leerlingen een welkom gevoel. De eyecatcher is vaak de kerstboom bij de entree, soms niet één maar zelfs een set van bomen bij elkaar voor een nog grootser effect.” De rest van de decoratie, bijvoorbeeld glaswerk of guirlandes, wordt afgestemd op de boom. Belangrijk is dat de boom in de ruimte past; een kleine kerstboom in een grote ruimte oogt niet mooi. De boom moet een goede uitstraling hebben met mooie ballen en verlichting zodat mensen echt verrast zijn.



Bovendien moet alle kerstdecoratie veilig zijn. Al onze kerstproducten zijn brandvertragend geproduceerd, daar zijn we uniek mee. Onze klanten vragen daar zelf ook naar.” Elk jaar kijkt Ambius welke nieuwe kerstdecoraties er op de markt komen. “Het concept hangende kerstboom was dit jaar een noviteit.”

STYLINGTRENDS

Bij Van der Maarel Eventstyling komen de aanvragen voor Kerst ook in augustus en september al binnen. “Het is en blijft traditie om bij deze belangrijke periode van het jaar stil te staan”, vertelt Joosje Bellaart, medewerker marketing & communications. “Nu de budgetten weer wat ruimer worden,



Vergaderen in de natuur?

NATUURLIJK GOED IN DE ACHTERHOEK

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

Gastvrijheid

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

die uitermate geschikt is voor zakelijke bijeenkomsten.

Tot 200 personen

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

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

VERGADEREN OP EEN LANDGOED MIDDEN IN DE NATUUR!

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

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

HEEFT U IETS TE VIEREN?

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

Zalen naar keuze

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

live muziek en entertainment.

Buiten en binnen

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

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



HOTEL LANDGOED EHZERWOLD

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

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





is er weer meer ruimte voor creativiteit. Samen kijken we met de klant wat past bij het bedrijf. Dat geldt zowel voor externe eindejaarsevenementen als de kerstdecoratie bij de bedrijven zelf. Het ene bedrijf wil na Sinterklaas het gehele gebouw in kerststijl. Andere bedrijven beperken de decoratie tot de entree en de kantine. Wat betreft het type decoratie is er nog steeds veel vraag naar een traditionele kerstsfeer. Maar we zien zeker een verschuiving richting een voorkeur voor meer eigentijdse, innovatieve decoratie." Voor het ontwikkelen van eigentijdse decoratie en styling volgt het trendsteam van Van der Maarel de laatste trends en ontwikkelingen in de interieurbranche en vertalen zij deze door

naar de concepten die zij het hele jaar door aanbieden. "Die trends vertalen wij ook door naar de kerstdecoratie, al is er altijd wel enige vertraging ten opzichte van de interieurbranche. De Scandinavische trend zie je bijvoorbeeld terug in het gebruik van design, strakke meubels en objecten, veel wit en houten details waardoor de bezoeker zich waant in een waar winterwonderland. Denk aan een bijzondere eyecatcher met winterse decoratie, geweien, hout en veel sneeuw en wittinten. Houten materialen worden ook gebruikt voor het creëren van een vintage sfeer, aangevuld met bijvoorbeeld kerstbomen op stalen pin, decoratie in stalen frames geaccentueerd door koper en grof hout. Ook de

botanische trend heeft haar intrede gedaan. De kerstdecoratie die hierop geïnspireerd is, wordt gemaakt van voornamelijk natuurlijke materialen. Om de groene beleving te versterken, wordt de kerstboom gecombineerd met planten, takken en bloemstukken."

Kortom, als het op eindejaarsbijeenkomsten aankomt, lijken bedrijven vooral behoefte te hebben aan een traditionele sfeer en aankleding om juist de nadruk te leggen op gezelligheid en verbondenheid. En dat er bij Kerst en Oud en Nieuw wordt stilgestaan, is een vaststaand feit. Of een bedrijf nu 5 of 500 personeelsleden in dienst heeft.

49



TOPLOCATIES IN OOST-GELDERLAND



50

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



Reserveren kan via 0314 65 14 24

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



Accommodatie voor
training, vergader,
en recreatiegroepen
in Gaanderen.



Informatie:
06-44115569 -
www.bongerd.eu



Rezonans

Geschikt voor:

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

Adresgegevens

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



Uitspanning 't Peeske

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

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

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

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



uitspanning
't Peeske



't Boshuis

Fam. Rietman v.o.f.

het Betere Boshuis Bed

Sterk in Tent(huis) vakanties

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

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




Buiten-Inzicht

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

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

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




Landgoed Ehzerwold

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

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

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





Landhuis de Bevermeer

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

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







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



groensaccommodaties en meer...

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

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

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







FEMKE RIKKERT, MANAGER CONGRESSEN EN VERGADEREN BIJ JAARBEURS

HET BEATRIXGEBOUW: KLOPPEND HANDELSHART VAN UTRECHT

Jaarbeurs is zo'n vertrouwde naam onder de gevestigde merken, dat je zou denken dat je inmiddels wel weet wat daar gebeurt. Een bezoek aan het Beatrixgebouw leert echter dat beurzen nog maar het topje van de ijsberg aan mogelijkheden zijn die Jaarbeurs haar klanten kan bieden. Femke Rikkert: "Jaarbeurs biedt een breed scala aan mogelijkheden voor congressen en vergaderingen. En wat weinigen weten: het Beatrix Theater dat 's avonds zo'n bekende thuisbasis is voor musicals, is overdag beschikbaar voor congressen. Sterker nog: het werd in 2017 zelfs uitgeroepen tot Nederlands beste congresstheater.

TEKST: BAART KOSTER (KOSTER TEKSTEN – TEKST & COMMUNICATIE)

Het begon in 1917 in Utrecht met de eerste jaarbeurs. Het doel: de handel die door de Eerste Wereldoorlog ver was weggezakst weer van een nieuwe stimulans te voorzien. Sindsdien ontwikkelde Jaarbeurs zich tot een veelzijdige dienstverlener die op vele wijzen ondernemers faciliteert om zaken te doen, kennis uit te wisselen en hun netwerk uit te breiden, om maar enkele van hun doelen te noemen. Het met het predicaat 'Koninklijke' onderscheiden instituut, bekend als Jaarbeurs Utrecht, heet sinds 2015 kortweg Jaarbeurs. En de missie is altijd even kort en kernachtig gebleven: 'handel in beweging zetten'. Hoewel Jaarbeurs inmiddels al kan bogen op een eeuw kennis en expertise over live ontmoeten en de positieve impact daarvan, blijft het constant in beweging. Hoe beweegt het bijvoorbeeld mee in een tijd van veel verandering in wensen van de klant en de markt? Femke: "Wij zetten onze expertise in om te zorgen dat klanten met hun evenement hun doelstellingen bereiken."

MEETINGMOODSFILOSOFIE: FINETUNEND NAAR EEN OPTIMAAL RESULTAAT OP MAAT

De focus ligt met andere woorden op de doelstellingen van de klant en daarover dacht het Jaarbeurs salesteam voor vergaderingen en congressen al lang geleden intensief na. Dat leidde in 2006 tot de meetingmoodsfilosofie. "Die is gebaseerd op alle mogelijk nagestreefde doelstellingen van onze gasten. Vaak wil de klant bijvoorbeeld werken aan

relatiebeheer of kennisoverdracht of wil hij de verkoop stimuleren. Maar ook kan het hem te doen zijn om teambuilding, het creëren van draagvlak of om middels een bijeenkomst het bedrijfsimago een 'boost' te geven." Waarmee Femke alle zes geïdentificeerde doelen compact opsomt. Conform de meetingmoodsfilosofie speelt Jaarbeurs daar nauwkeurig op in met bijvoorbeeld de opstelling van het meubilair, het gebruik van audiovisuele middelen, horeca, licht en kleur. "Landelijk zijn we al wél bekend van onder andere de Vakantiebeurs, KreaDoe en MOTORbeurs Utrecht. Maar dat wij als specialisten in de ontmoeting beduidend meer doen dan het organiseren van de bekende beurstitels in de hallen aan de overkant, weten veel ondernemers nog niet."

In dat andere iconische Jaarbeursgebouw, het Beatrixgebouw, waar Jaarbeurs op de zesde verdieping kantoor houdt, is veel mogelijk, vertelt Femke. "Zo zijn we er ons van bewust dat misschien wel het grootste USP van het Beatrixgebouw het daglicht is. Héél belangrijk voor het welbevinden en functioneren van mensen. Wij hebben bij de inrichting van Vergadercentrum Jaarbeurs MeetUp daarom gekeken hoe we dat element konden integreren in onze propositie. Vonden de catering- en pauzemomenten vroeger plaats in de vergaderzalen zelf, inmiddels vinden alle pauzemomenten plaats op onze centrale Plaza's: open ruimtes met een grote centrale bar voor koffie en thee, voorzien van

kleine intieme zitplekken afgeschermd door vitrages, grotere en kleinere tafels, statafels en losse zitelementen. De inrichting van de ruimte is gericht op ontmoetingen en netwerken. En: beschikt over enorme ramen, die van plafond tot vloer reiken en uitzicht bieden op het Jaarbeursplein en de overige complexen van Jaarbeurs."

"HET VERGADERCENTRUM VAN DE TOEKOMST IS NÚ AL BESCHIKBAAR"

Daarnaast helpen ruime technologische mogelijkheden om al naar gelang de gezochte sfeer en het nagestreefde doel elke meeting tot een succes te maken. "Het is letterlijk plug & play", zegt Femke. "Door geavanceerde audiovisuele techniek en de iPads waarmee alle ruimtes van Jaarbeurs MeetUp zijn ingericht kunnen licht, kleur, temperatuur, geluid en beeld meteen en eenvoudig worden ingesteld. Heel gebruiksvriendelijk dus en het garandeert de focus die de bedrijven zoeken die bij ons vergaderen of anderszins bijeenkomen." Niet voor niets wordt Jaarbeurs MeetUp ook wel getypeerd als het vergadercentrum van de toekomst en dat vergadercentrum is nú al beschikbaar.

De vergadermarkt is volop in beweging, constateert Femke. Doordat men bijvoorbeeld





Beatrix Theater

Mensen hebben weer behoefte om elkaar in real life te zien en inzichten te delen. Het speciale aspect van een live-ontmoeting kun je op geen enkele manier online terug vinden.”

HET BEATRIX THEATER

De grootste verrassing maakt officieel ook onderdeel uit van het Beatrixgebouw. Een blik uit het raam landt vijftig meter verderop op het Beatrix Theater. Waar al velen in de avonden van een musical genoten, gonst het ook overdag van de zakelijke activiteiten. “Naast de hallen waar de beurzen plaatsvinden, is het Beatrix Theater thuishaven geworden voor menig congres. Een voorbeeld van een aansprekend seminar dat hier plaatsvindt is ‘MBA in één dag’ van auteur Ben Tiggelaar.” De magie van het theater genereert absoluut extra impact, zegt Femke. “Van de comfortabele rood pluche stoelen tot de spectaculaire audiovisuele effecten die we hier op een volle zaal van 1.500 mensen kunnen loslaten. Bedrijven en andere organisaties die hier hun congres of seminar organiseren zien hun boodschap écht binnenkomen bij alle genodigden.”

Al voordat mensen in de imposante zaal binnenkomen, ondergaan ze al het ‘rode loper-effect’ van het Beatrix Theater. “De luxe ambiance maakt indruk. Dat een werkgever iets organiseert in het Beatrix Theater geeft medewerkers, terecht, het gevoel dat ze belangrijk zijn voor de organisatie.” Met andere woorden: óók aan die kant snijdt het mes van een bijeenkomst in het Beatrix Theater, dat in 2017 tot Nederlands beste congres theater werd uitgeroepen. Gevraagd naar de kick van haar werk hoeft Femke niet lang na te denken. “De klantverwachtingen invullen en liefst overtreffen. Wij streven altijd naar wat wij de 9+ klantervaring noemen.”

vroeger voor een hele dag een ruimte boekte en nu meerdere meetings achter elkaar inplant, vraagt dat veel van de effectiviteit in planning van Jaarbeurs. “De uitvoering van onze operationele processen moet dus excellent zijn.” Als andere interessante ontwikkeling noemt Femke de toenemende interactie tussen online en offline. “Online betrek je bijvoorbeeld met een Twitter Wall mensen van buitenaf bij wat er hierbinnen gebeurt. Ook willen klanten bijvoorbeeld dat stukjes van het event live gestreamd worden. Die constante feedback hoort er steeds meer bij en waar mogelijk faciliteren we die. Wat dat betreft kunnen wij onder meer leunen op ons audiovisuele team dat elke technische wens doelgericht vervult.”

HET KLOPPEND HANDELSHART

De vele mogelijkheden van het Beatrixgebouw trekken ondernemers van diverse pluimage aan en zeker niet alleen ondernemers die ruimte huren voor hun vergadering. “Er komen hier ook flexwerkers en ondernemers die elkaar simpelweg willen ontmoeten en inspireren. Daarnaast hebben we ook een aantal interessante huurders in het Beatrixgebouw. Zo vind je op de zesde verdieping JIM, voluit de Jaarbeurs Innovation Mile. Dat is een co-working space die we hebben gecreëerd voor een healthy urban living-community.”

Daarnaast huisvest het gebouw nog een aantal kleine startups die de wereld veroveren onder de paraplu van Dutch Game Garden, dat zich helemaal richt op gamefication. Bovendien blijkt het Beatrixgebouw ook de thuishaven te zijn van Trade Mart, dé retailbeurs die zich richt op non-food en waar

inkopers van winkels en warenhuizen hun inkopen doen. “Ik noem het Beatrixgebouw dan ook het kloppend handelshart van Utrecht.”

ON- EN OFFLINE KOMEN ELKAAR TEGEN BIJ JAARBEURS

Ook vindt Femke het boeiend te constateren hoe de wereld van online offline komt en hoe offline meer online probeert te doen. “Zo ontmoeten fans vloggers en andere idolen van YouTube elkaar nog steeds graag in levenden lijve. En etaleren events als de Webwinkel Vakdagen en het MIE-congres live contact juist als hun kracht. Dat toont aan dat de online wereld een offline ontmoeting wil en het echte contact weer wil terugvinden. Tegelijkertijd zie je dat meer traditionele bedrijven gaan zoeken naar mogelijkheden om online meer binding met hun klanten te creëren.”

“Terecht, maar er ligt in de marketing wel heel veel focus op. Juist door online zien we dat het live-event aan kracht en impact wint.



Jaarbeurs MeetUp: vergadercentrum van de toekomst



Door de cijfers zien wij u.

De accountants, belastingadviseurs en specialisten van KroeseWevers ondersteunen organisaties in het versterken van de financiële vitaliteit. Met oog voor markt, middelen en mens brengen we ambities in balans met realiteit. KroeseWevers kijkt door de cijfers heen. KroeseWevers ontcijfert.

kroesewevers.nl

**KROESE
WEVERS**

ontcijfert

Mooi dat 't kan,

ECHT dichtbij werken

10 jaar Symbus omdat wij..

- ..ervoor zorgen dat u de juiste mensen op de juiste plek aan het werk hebt.
- ..u op praktisch elk HR vraagstuk volledig kunnen ontzorgen.
- ..uw werknemer stap voor stap succesvol kunnen helpen met zijn of haar loopbaan.
- ..op basis van onze assessments de kans op een succesvolle plaatsing kunnen voorspellen.

