OOST-GELDERLAND

Jaargang 35 | nummer 1 | maart/april 2020

BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE REGIO OOST-GELDERLAND

WATERSTOF IS HOT

**WERK EN PRIVÉ:
HOE HOUD JE DE BALANS?**

COVERSTORY

TRANSPORT EN LOGISTIEK IN BEWEGING

doIT

ONLINE MEDIA

CREATIEF DIGITAAL BUREAU

www.doitonlinemedia.nl

IN REP EN ROER

Op social media ontketende het corona-virus begin maart diverse reacties. Er werd gepleit voor een nuchtere blik en men riep op om niet aan de paniek mee te doen. Er werd gepleit om voorzichtig te zijn en het niet te onderschatten. In eerste instantie leek het nog nog mee te vallen. Het begon met een verbod op evenementen met 1000 deelnemers, daarna werden het er 500, toen 100 en vervolgens werd op zondagmiddag 15 maart bekendgemaakt dat alle scholen en openbare gelegenheden zoals horeca en sportclubs ineens die dag om 18.00 dicht moesten. Gevolg: gesmeek om een pilsje, een enorme rij voor de coffeeshops. Het besef leek nog steeds niet te zijn ingedaald.

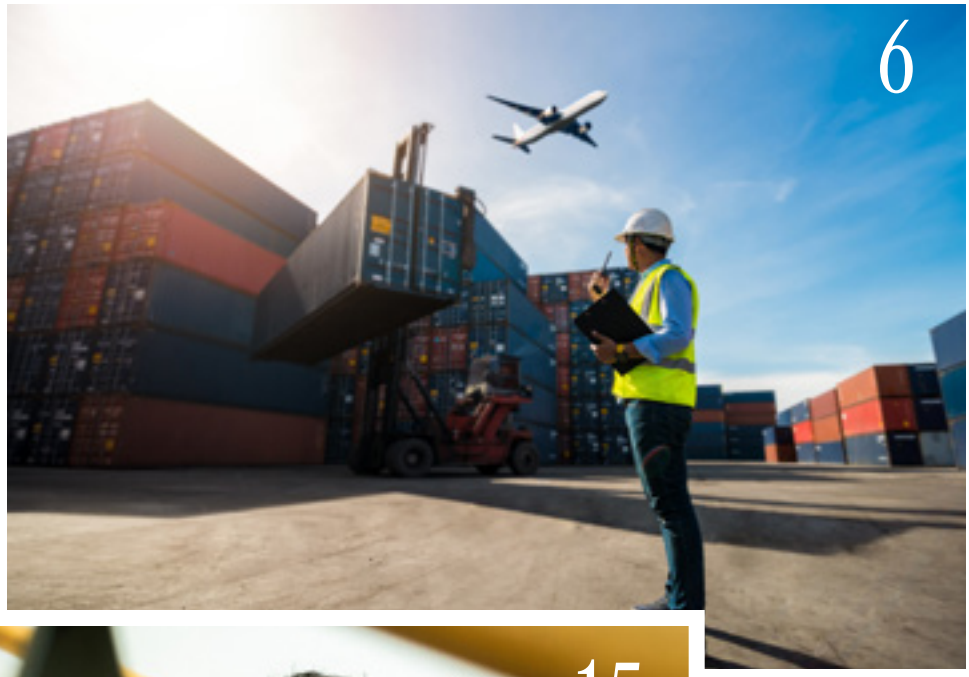
Ondertussen zit het bedrijfsleven in onderzekerheid. Medewerkers gaan waar mogelijk thuis verder met hun werkzaamheden. Zieke werknemers zitten thuis in quarantaine. Voorraden raken op. Orders worden ingetrokken. Het einde is voorlopig nog niet in zicht.

Gelukkig is er ook nog ruimte voor positieve ontwikkelingen. Tijdens de Logistiekdag 2020 tekenden we enkele trends op die gaande zijn in de logistieke sector (pre-corona). Een van die trends is verduurzaming en dat onderwerp komt ook in het artikel over circulaire economie en de toepassing van waterstof aan bod.

Hartelijke groet,

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

INHOUDSOPGAVE



6 Coverstory Transport en logistiek: Duurzaamheid en data delen
12 Brexit: The story continues
15 Column Werkgeversservicepunt Achterhoek: Kansen te over
16 DOC Opleiding & Training: Maatwerk voor internationalisering
17 Column Juust Advocaten: Zakelijk conflict? Denk eens aan mediation!
18 Waterstof is hot
22 Circulaire economie: Haalbare en schaalbare oplossingen gevraagd
25 VNO-NCW Achterhoek: Méér ondernemers naar méér buitenland
26 Internetvisie: Betere inzichten en zichtbare resultaten
28 Werk en privé: Hoe houd je de balans?
30 Sterkste Schakel Trofee
31 WLO Work and Lif: “Coachen doe je met je hoofd en met je hart”
32 Forum fusies en overnames: Private equity, financiering en de meerwaarde van adviseurs
39 JPR Advocaten: “Je kunt niet zonder juridische begeleiding”
40 Business Flitsen

van munster media groep

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

JAARGANG 17
Maart/april 2020

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 BIJDRAGEN
Jessica Scheffer, Hans Hajée,
Hans Eberson, Aart van der Haagen

VORMGEVING / OPMAAK
Lisa Pashouwers

DRUK
Balmedia

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
VM Sales en Support B.V.
Ton Niesink t: 06-33307044
Joep van der Linden t: 024-6423449
Michiel Korsten t: 06-41149771

ABONNEMENTEN
Abonnementen kunnen op elk gewenst tijdstip ingaan met en looptijd tot 31 december en worden automatisch verlengd 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 eventuele onjuistheden en/of onvolledigheid van de verstrekte gegevens.

© 2020 Overname van artikelen is slechts mogelijk na verkregen schriftelijke toestemming van de uitgever.

ISSN: 2543-3210

41 Ebbers Salarisadvies: “Wat te doen met de WAB?”
42 De Graafschap en Golfbaan Borghees gaan ‘Samen D’ran’
44 SIKA trekt drie projecten van 8RHK ambassadeurs
45 Jong Management Achterhoek: Gerben Peet, Thryve Consultancy & Interim Management
48 Villapark Ehzerburg: Zorgeloze vakantie in de natuur
51 Wethouder Gerjan Teselink over het succes van WSP Achterhoek: “Iedereen is welkom!”

6

TRANSPORT EN LOGISTIEK IN BEWEGING

DUURZAAMHEID EN DATA DELEN

De sector transport en logistiek heeft net als de andere topsectoren in Nederland te maken met diverse uitdagingen, waaronder de transitie naar duurzaamheid. Tegelijkertijd vormt het delen van data de basis voor succesvolle samenwerkingen, maar de eerste stap is een lastige om te zetten. Tijdens Logistiekdag 2020, georganiseerd door Management Producties, kwamen beide trends aan bod.

DUURZAME KOPLOPER

Lekkerland is een groothandel en logistieke dienstverlener voor onder andere bemande tankstations en NS-kiosken. Het bedrijf zet sterk in op duurzaamheid, mede doordat de klanten een sterke behoefte hebben aan duurzame oplossingen (duurzaamheid is steeds vaker een vast onderdeel van de aanbesteding of een tendertraject) en nieuwe wetgeving (de bevoorrading van de binnensteden moet in 2025 emissieloos zijn).

Lekkerland heeft drie Lean & Green Sterren (marktleider in CO_2-reductieprogramma's voor de logistieke sector) en wil met het behalen van een vierde ster deze koploperpositie behouden. Om dit te bereiken monitort Lekkerland alle kpi's en kijkt het bedrijf voortdurend hoe processen efficiënter kunnen worden ingericht. Zo is de gemiddelde CO_2-uitstoot per rolcontainer gedaald: van 3,38 (2016) naar 2,71 kg CO_2 (2018). Door slimme keuzes in het wagenpark te maken en de uitstoot te compenseren, rijdt het bedrijf sinds juli 2019 CO_2-neutraal. Ingezamelde koffiedrab en sinaasappelschillen worden bij GRO Together gebruikt om oesterzwammen op te kweken, die vervolgens worden verwerkt in de gerechten van het bedrijfsrestaurant.

NOODZAAK

Tijdens de Klimaatconferentie van Parijs in 2015 is als doel gesteld om de temperatuur van de aarde tussen nu en 2100 met slechts anderhalf tot twee graden te laten stijgen. Om dit te bereiken, mogen we nog maar 350 gigaton CO_2 produceren. Volgens professor Alan McKinnon van Kuehne Logistics University zitten we al op een productie van 42 gigaton per jaar, waardoor we zonder maatregelen dit limiet al binnen 8,5 jaar bereiken. De logistieke sector is verantwoordelijk voor 10 tot 11% van de wereldwijde uitstoot van CO_2. Het reduceren van de productie van CO_2 binnen de sector is erg lastig. Dit wordt veroorzaakt door de grote afhankelijkheid van fossiele brandstoffen en de verwachte groei van de sector. Maatregelen die genomen zouden moeten worden, zijn het elektrificeren van alle logistieke activiteiten. De spoorwegen lopen hierin voorop. Wereldwijd wordt de helft van alle per rails verplaatste vracht elektrisch vervoerd. Korea is zelfs koploper met 100% elektrisch railvervoer. Om het percentage elektrisch treinvervoer verder te laten stijgen, moet het gebruik van batterijen en waterstofcellen in treinen worden verhoogd. De dalende kosten van batterijen maakt dit steeds aantrekkelijker.

Vrachttransport per truck is lastiger te elektrificeren, maar het is zeker niet onmogelijk. Lokale afstanden en last miles worden al steeds vaker elektrisch gereden. Ook de batterijen in deze trucks worden steeds beter en goedkoper waardoor de actieradius stijgt en de prijsdifferentiatie minder wordt. Tevens komen er steeds meer laadpalen bij. Voor long distance trucking kunnen batterijen met een hoger bereik en waterstofcellen worden ontwikkeld. Een stap verder gaat het elektrificeren van de snelweg. In Zweden, Duitsland en de VS zijn trajecten op de snelweg ingericht als eHighway. Trolleyvrachtwagens maken gebruik van elektrische kabels die boven de weg hangen.

LANGE LEVENSDUUR

Binnen de scheepvaart neemt de elektrificatie binnen verschillende categorieën schepen toe, al zijn dit wel met name kleine vaartuigen voor korte afstanden zoals veerboten. Bij grotere schepen zijn de behoefte aan grote en zware batterijen, de beperkte actieradius en de lange levensduur van de vrachtschepen remmende factoren op het elektrificeren. Ook vliegtuigen hebben een lange levensduur. Daarbij komt dat de energiedichtheid van een tank kerosine 176 keer zo groot is als die van de beste lithiumbatterijen die nu beschikbaar zijn. Bovendien neemt bij het gebruik van kerosine het totaalgewicht van het vliegtuig gedurende de vlucht af, terwijl batterijen juist voor extra gewicht zorgen. Er zijn kleine vliegtuigen geproduceerd die gebruikmaken van batterijen. Het is echter de vraag of deze batterijen kunnen worden opgeschaald naar grote jumbojets. Het toepassen van batterijen in vliegtuigen zoals luchtschepen voor lange afstanden en drones voor de laatste kilometers van een traject is in de toekomst waarschijnlijk wel haalbaar.

WAREHOUSING

1 tot 2% van de CO_2-productie komt voort uit op- en overslag en laden/lossen. Aangezien logistieke distrubutiecentra en magazijnen zijn aangesloten op het elektriciteitsnet, is het vrij eenvoudig om groene stroom af te nemen. Voor het verplaatsen kunnen op batterij aangedreven varianten van drayage trucks, yard hustlers en zijladers worden ingezet. Daarnaast kan er op kleine schaal duurzame energie worden opgewekt. Een mooi voorbeeld hiervan is het distributiecentrum van Rhenus Contract Logistics in Tilburg. Dankzij de zonnepanelen op het dak heeft het pand zelfs een CO_2-negatieve impact en daarmee is dit het meest energievriendelijke industriële gebouw ter wereld.

ENERGIEVOORZIENING

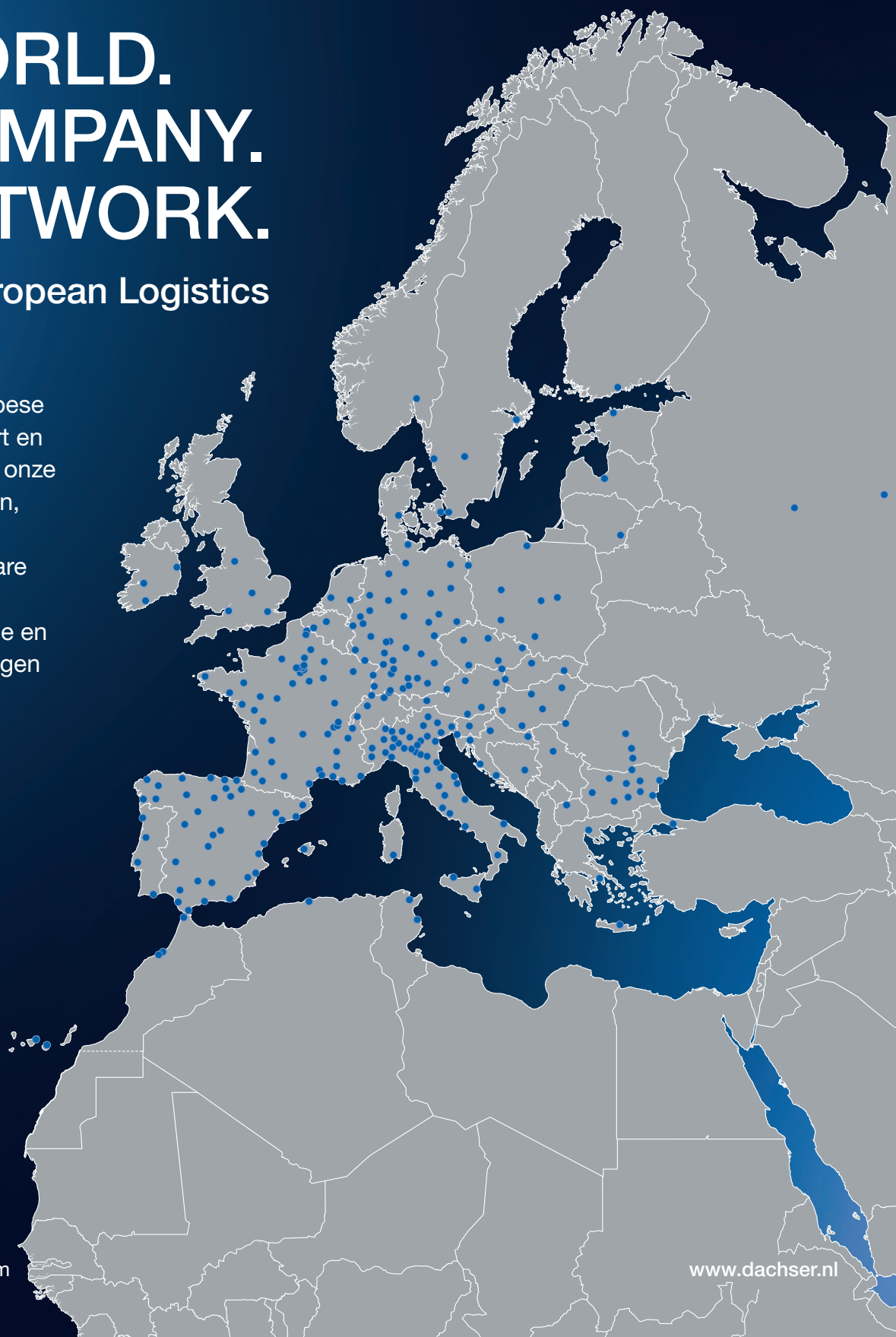
De meeste oplossingen binnen de logistiekbranche komen voort uit de inzet van duurzame elektriciteit. Daar ligt nog een flinke uitdaging, aangezien deze elektriciteit ook binnen andere sectoren moet worden ingezet om de totale CO_2-uitstoot te verkleinen. Als gevolg hiervan zal de vraag naar batterijen en de benodigde grondstoffen enorm gaan stijgen. Een alternatief voor elektriciteit is de inzet van biobrandstoffen. Uit onderzoek blijkt dat van alle biobrandstoffen bij de productie en verbranding van biomethaan de minste CO_2 wordt geproduceerd. Nadeel van biomethaan is dat de levering van de duurzame variant beperkt is en er een enorme hoeveelheid landbouwgrond nodig is om deze brandstof te produceren. Om de brandstof te kunnen taken, is nieuwe infrastructuur nodig. En het beoogde effect wordt tenietgedaan zodra er methaan weglekt (het effect van methaan is 23 keer zo groot op de atmosfeer als CO_2).

DACHSER
Intelligent Logistics

ONE WORLD.
ONE COMPANY.
ONE NETWORK.

DACHSER European Logistics

Met ons uitgebreide Europese netwerk voor wegtransport en de uniforme structuur van onze IT systemen en vestigingen, vervullen wij uw logistieke wensen op een betrouwbare en efficiënte manier.
Wij vervoeren uw groupage en uw compleet- of deelladingen op het hoogste niveau.



DACHSER Netherlands B.V.
Zevenaar Logistics Center
Mega 3 • 6902 KL Zevenaar
Telefoon: +31 316 52 1111
Fax: +31 316 52 1110
dachser.zevenaar@dachser.com

www.dachser.nl

ENERGIE-EFFICIËNTIE

Naast de inzet van duurzame energiebronnen kan ook kritisch worden gekeken naar de energie-efficiëntie van vaar- en voertuigen (in Nederland worden LZV's al veel ingezet). Interne trainingsprogramma's voor chauffeurs en het voorkomen van onder- en overladen kan op jaarbasis veel brandstof besparen, net als samenwerkingsverbanden tussen bedrijven. In de Benelux organiseren Nestlé en PepsiCo gezamenlijk hun goederentransport, wat het aantal kilogram CO_2 per ton product heeft gehalveerd.

DATA DELEN

Rond het delen van data is de afgelopen jaren veel controversie ontstaan. Commerciële bedrijven ontpopten zich tot de grootste spelers terwijl er nauwlijks controle plaatsvond over wat er precies met de data gebeurde. Als gevolg hiervan schermen bedrijven hun data angstvallig af. Binnen de logistiek zit de data vaak opgesloten in silo's. Data delen kost tijd en geld mede omdat er steeds nieuwe afspraken moeten worden gemaakt tussen de verschillende partijen. Daarnaast blijft het delen van data vragen oproepen over de veiligheid en de controle hierover.
De overheid is echter van mening dat het delen van data toegevoegde waarde biedt omdat het de samenwerking door de hele keten kan optimaliseren. Om dit op een veilige manier te bewerkstellingen, ontwikkelden enkele publieke en private partijen uit de logistieke sector stichting iSHARE. Dit is een set afspraken waarmee verschillende partijen die zich in dezelfde keten bevinden, elkaar toegang geven tot hun data maar wel controle houden over wat er met de data gebeurt. Dat kan prettig zijn voor bijvoorbeeld de samenwerking tussen expediteurs, terminals en transporteurs die vaak informatie uitwisselen over locaties en laadtijden. De betrokken partijen doorlopen allemaal dezelfde stappen van identificatie, authenticatie en autorisatie.

TRANSPORTCORRIDORS

Ook het ministerie van Infrastructuur en Waterstaat heeft diens pijlen op het verbeteren van de logistieke sector gericht. Hiervoor is het intiatief Connected Transport Corridors (CTC) opgericht, dat als doel heeft om de problemen als gevolg van het verder toenemende wegverkeer (bereikbaarheid, stedelijke leefbaarheid, verkeersveiligheid) aan te pakken en daarvoor initiatieven en samenwerkingsverbanden voor de logistieke sector ontwikkelt. De afgelopen jaren hebben CTC en vervoerders, private partijen en publieke organisaties in de corridors Amsterdam Westkant, Groot Rotterdam en Zuid-Holland geëxperimenteerd met een aantal maatregelen. Voorbeelden hiervan zijn konvooirijden, de inzet van intelligente verkeersregelinstallaties (iVRI) en de applicatie Truckmeister (te vergelijken met Flitsmeister) die vrachtwagenchauffeurs waarschuwt voor ongevallen, stilstaande voertuigen, files, flitsers, slecht wegdek, een open brug, werkzaamheden en de juiste maximum snelheden.
Het is de bedoeling dat de komende jaren het aantal corridors verder wordt uitgebreid en dat deze gebieden samen een dekkend netwerk vormen tot over de landsgrenzen.
Enkele voordelen die tot nu toe dankzij CTC zijn behaald: 15% betere doorstroming dankzij de inzet van IVR's bij de grens tussen Zeeland en België, 20 miljoen minder gereden kilometers (minder zoekverkeer en keren) en 24.000 ton minder CO_2-uitstoot. Bedrijven die met de informatie van CTC aan de slag willen, kunnen dit door IT-leveranciers in hun systemen laten integreren. CTC heeft zelf ook drie ICT-experts aangesteld.

NIEUWE BUSINESSMODELLEN

Paul Grefen pleit eveneens voor een beter gebruik van IT in de logistiek en supply chain management. Volgens de hoogleraar aan de TU/e wordt er nog te veel in termen van hardware gedacht. IT wordt vooral ingezet

“ZO HAAL IK HET MAXIMALE UIT MIJN BEDRIJF”

“Als ondernemer is het hard werken. Succes heb ik zelf in de hand. Slim omgaan met cijfers maakt het verschil en daarvoor werk ik samen met mijn Flynth-adviseur.”

FLYNTH adviseurs • accountants *pal naast u*

Met 60 vestigingen in heel Nederland zijn we daar waar u onderneemt.

Seesing Personeel is **Seesing Flex**

Seesing Personeel en Match 4U hebben de krachten gebundeld; samen gaan we verder onder de naam **Seesing Flex**. Met deze naam willen we nóg duidelijker benadrukken dat we de hele regio ondersteunen op het gebied van flexibele arbeid. Dus een nieuw jasje, maar wel met dezelfde vertrouwde gezichten en dienstverlening die u van ons gewend bent.

Tevens willen we u met gepaste trots meedelen dat **Seesing Flex** nu 5 vestigingen telt. Naast Doetinchem (nieuwe locatie), ’s-Heerenberg, Lichtenvoorde en Lochem, hebben wij recent een inschrijfkantoor geopend in Emmerich, zodat we ook over de grens goede kandidaten kunnen werven voor onze Nederlandse opdrachtgevers.

Deze stap betekent voornamelijk dat we u een groter bereik kunnen bieden voor het werven van kandidaten, waardoor wij nog beter in staat zullen zijn om de vele vacatures in de regio in te vullen.

Altijd dichtbij; zo is Seesing Flex!

Doetinchem	**’s-Heerenberg**	**Lichtenvoorde**	**Lochem**	**Emmerich**
Terborgseweg 24-01	Stadsplein 7	Rembrandtplein 8	Walderstraat 39	Steinstraße 29
7005 BA Doetinchem	7041 JA ‘s-Heerenberg	7131 EJ Lichtenvoorde	7241 BH Lochem	46446 Emmerich am Rhein, DE
0314 - 34 38 77	0314 - 34 38 77	0544 - 35 37 39	0573 - 25 01 85	+49 2822 911 3016

seesing flex

Door Achterhoekers, Voor Achterhoekers!

info@seesingflex.nl - www.seesingflex.nl

Lid van de flexfamily

om het huidige systeem te verbeteren. Denk aan het digitaliseren van shipping documenten en lokale platforms voor het delen van data. Grefen is van mening dat het beter is om te kijken naar grote disruptieve spelers zoals Spotify en Google, wiens businessmodellen zijn gericht op het leveren van diensten.

IT kan ook binnen de logistiek een uitstekend middel zijn om over te stappen naar een servicegerichte business. Denk aan snellere, just-in-time levering van containers met bijvoorbeeld groenten en fruit en het verfijnen van de voorspelde aankomsttijden voor last mile deliveries. Om dit voor elkaar te krijgen, zouden de spelers in de sector samen moeten werken in agile netwerken. Dat houdt in dat je voor de bedrijfsactiviteiten waar je zelf niet goed in bent, een samenwerkingspartner zoekt en dat spelers in gezamenlijke ecosystemen gaan werken. Die ecosystemen zijn echter een stuk complexer dan de huidige logistieke ketens omdat diverse betrokken partijen (denk aan inland en deep sea terminals, inland operators, verzenders, vaarlijnen, Logistics Service Providers en douane) allemaal informatie met elkaar moeten gaan delen. IT kan deze nieuwe manier van samenwerken faciliteren en maakt het mogelijk om realtime informatie uit te wisselen, geldstromen te beheren, agile contracten af te sluiten of juist om gevoelige data voor bepaalde partijen af te schermen. Om deze manier van samenwerken te laten slagen, is het essentieel dat het delen van data niet als een dreiging wordt gezien, maar als een manier van samenwerken. Ook is het belangrijk om niet te lang te blijven hangen in standaardisatie maar juist in actie te komen.

Ook binnen de logistieke sector geldt dus dat uit samenwerkingen mooie initiatieven voort kunnen komen. Initiatieven die duurzaam zijn voor het milieu en nieuwe verdienmodellen op kunnen leveren. Maar daarvoor is het wel noodzakelijk dat partijen elkaar vertrouwen, goede afspraken maken en dat er door middel van IT informatie wordt gedeeld.

SAMENWERKEN DOOR DATA TE DELEN

Aardappelverwerker Aviko werkt met diverse partijen samen om een stapje dichterbij een future proof supply chain te komen. Een van deze partijen is CHEP, aanbieder van houten en plastic pallets, kleine displaypallets, kratten en IBC-containers. De samenwerking met CHEP heeft als doel om grip te krijgen op de palletkosten en -kwaliteit, de administratieve lasten te verlagen en om de CO_2-voetafdruk te verkleinen. Aviko maakt met CHEP de overstap van 'pallet as an asset' naar 'pallet as a service'. Dit houdt in dat CHEP pallets levert aan Aviko en deze bij de klanten van Aviko weer ophaalt. Deze pallets worden getraceerd bij binnenkomst, op de locaties en wanneer ze weg worden opgehaald. Indien nodig worden de pallets door CHEP gerepareerd om ze te kunnen hergebruiken. Na de eerste 12 maanden bleek uit de cijfers dat er met het recyclen van 826.000 outbound pallets 650 m^3 minder hout is gebruikt, 880 ton CO_2 is bespaard (geen retourlading nodig) en de administratieve lasten zijn gereduceerd.

De volgende stap van Aviko is de aansluiting bij het project van CHEP & Argusi met als doel om het wegtransport in Nederland te optimaliseren. Op basis van de gegevens in de database van CHEP kunnen verladers met een lage beladingsgraad aan bedrijven met een transportbehoefte worden gekoppeld. Door vrachtwagens beter te benutten, wordt het aantal lege kilometers gereduceerd en de beladingsgraad verhoogd. CHEP heeft al bij een aantal bedrijven een transportketen opgezet waarbij de pallets die van de producent naar de retailer worden vervoerd, door dezelfde vervoerder terug naar de producent worden gebracht zodat deze kunnen worden hergebruikt. Pallets die kapot zijn worden door CHEP opgehaald en gerepareerd, om vervolgens weer naar de producent te worden gebracht.

Tekst: Hans Hajée

RACE TEGEN DE KLOK VOOR ONDERHANDELAARS EN ONDERNEMERS

BREXIT: THE STORY CONTINUES

Vrienden heeft Boris Johnson waarschijnlijk amper gemaakt sinds zijn aantreden als Brits premier. Of hij daar wakker van ligt, is zeer de vraag. Wat je ook van de opportunistische politicus vindt, hij heeft wel woord gehouden: *he got Brexit done*. Nu de praktische uitwerking nog. Wat is de status en wat zijn de gevolgen voor Nederlandse bedrijven?

Op 31 januari 2020 werd de Britse vlag in Brussel gestreken. Officieel om middernacht die dag verliet het Verenigd Koninkrijk definitief de Europese Unie. Het is voor eerst in de historie van de EU en haar voorgangers dat een land uit het statenverband stapt. Een trendbreuk na de sterke aanwas uit Oost-Europa. De EU telt nu nog 27 landen.
Twee dagen voor het formele vertrek wreef Nigel Farage met zijn laatste speech in het Europese Parlement nog vakkundig wat zout in de Brusselse wonden. Zwaaiend met Britse vlaggetjes namen de euroscepticus en zijn kompanen afscheid. Overigens is het de moeite waard om Farage's toespraak te beluisteren: "We love Europe, we just hate the European Union" en meer vergelijkbare oneliners.

BUSINESS AS USUAL

En nu? Wat gaan Nederlandse bedrijven en burgers merken van deze historische gebeurtenis? Voorlopig helemaal niets. Tot 31 december van dit jaar geldt een formele overgangsfase. In- en uitreizen blijft mogelijk zonder aanvullende formaliteiten. Voor EU-werknemers van Britse bedrijven is geen werk- of verblijfsvergunning vereist, vice versa is dat evenmin nodig. Nederlanders die langer dan vijf jaar in het VK wonen, kunnen een permanente verblijfsvergunning aanvragen. Zelfs als iemand die een baan heeft of als zelfstandige werkt zich er vlak voor 31 december aanstaande vestigt, geldt deze termijn. Ook de onderlinge handel kan vooralsnog ongestoord doorgaan. Er is geen sprake van extra papierwinkel, controles of rijen vrachtwagens aan de grens.

GELIJK SPEELVELD

In maart 2020 zijn de onderhandelingen gestart over het vervolg van de relatie tussen de EU en het VK na 31 december. Dat gebeurt afwisselend in Brussel en Londen, telkens in blokken van drie weken. Namens de EU leidt Michel Barnier de delegaties. Eerder was hij al verantwoordelijk voor de eerste fase van de Brexit-gesprekken.
Over tal van onderwerpen moet overeenstemming worden bereikt; samenwerking op het gebied van veiligheid, dataverkeer, standaarden en certificeringen. Maar de meeste aandacht gaat uit naar het handelsakkoord. Vaststaat dat de douaneprocedures terugkeren. Maar hoe deze eruit gaan zien, is nog compleet onduidelijk. De Britten willen vrijheid om af te wijken van Europese richtlijnen. De EU ziet het conformeren hieraan juist als voorwaarde voor een handelsrelatie zonder heffingen en quota. Gelden voor Britse bedrijven daarbij minder stringente voorwaarden dan verzwakt dat de concurrentiepositie van hun EU-concurrenten. Het speelveld moet gelijk zijn.

BLOK WAARSCHUWT

Uiteraard zal Boris Johnson inzetten op een betere uitgangspositie voor zijn bedrijfsleven. Onder meer VNO-NCW en MKB-Nederland benadrukken dat de EU dan maatregelen moet nemen om dit te compenseren. Mochten de onderhandelende partijen al bereid zijn om water bij de wijn te doen, dan nog is de kans reëel dat zaken doen met het VK complexer en duurder wordt.
Op de achtergrond zweeft daarbij het zwaard van Damocles; een no deal-Brexit. Aan de vooravond van de onderhandelingen waarschuwde minister Stef Blok (Buitenlandse Zaken) al nadrukkelijk voor de kans dat de gesprekken mislukken.

DERDE LAND

Mocht het doemscenario van een no deal inderdaad werkelijkheid worden dan is het VK voor de EU een zogenaamd derde land. Daarvoor gelden de regels en tarieven van de Wereldhandelsorganisatie. De EU zal dan

"WE LOVE EUROPE, WE JUST HATE THE EUROPEAN UNION"

invoerrechten heffen op VK-producten. Gemiddeld zijn die niet hoog maar in specifieke gevallen – auto's en onderdelen, landbouwproducten – lopen ze flink op. Het VK kan op haar beurt naar eigen inzicht heffingen opleggen. Verder betekent een harde Brexit extra administratieve lasten, douaneformaliteiten en controles.
Zijn de gevolgen van een no deal voor producten ingrijpend, voor diensten is dat helemaal het geval. Bij een harde Brexit gelden daarvoor de regels van de General Agreement on Trade in Services. Dit betekent dat levering van sommige diensten helemaal niet meer mogelijk is.

BETER GOED DAN SNEL

De onderhandelingen zijn zeer complex. De hoeveelheid details is enorm en de onderhandelaars staan onder grote tijdsdruk. Deskundigen stellen vrijwel unaniem dat het simpelweg onmogelijk is om voor 31 december te komen tot een gedegen akkoord.
VNO-NCW en MKB-Nederland waarschuwen voor kunstmatige druk om de overgangsperiode zo kort mogelijk te houden. Beter een goed akkoord dan een snel akkoord, aldus de ondernemingsorganisaties. Het is mogelijk om de overgangsfase met maximaal twee jaar te verlengen. Een besluit daarover zou echter al voor 1 juli moeten worden genomen. En premier Johnson heeft aangegeven dat hij de transitieperiode onder geen beding wil verlengen.

NIEUWE WERKELIJKHEID

Voor Nederlandse bedrijven zit er dus niets anders op dan zich voor te bereiden op een no deal-scenario. Net als op een akkoord in verschillende gradaties van hard en zacht. Hoe dat eruit ziet, zal pas duidelijk zijn als de onderhandelingen zijn afgerond. En de overeenkomst vervolgens is goedgekeurd door de parlementen van het VK en alle individuele lidstaten. Het wordt een race tegen de klok. Bedrijven hebben waarschijnlijk maar kort de tijd om hun processen aan te passen aan de nieuwe werkelijkheid.

Tal van organisaties en platforms ondersteunen bij de voorbereiding op de verschillende Brexit-scenario's. Ondernemers kunnen onder meer terecht bij hulpbijbrexit.nl, brexitloket.nl alsmede bij branche- en werkgeversorganisaties.

WORKSHOPS EN MASTERCLASS
“DE ESSENTIE VAN ONDERNEMERSCHAP”

SCHRIJF JE NU IN

Na een zeer succesvolle workshop ‘De essentie van ondernemerschap’ organiseert Oost-Gelderland Business in samenwerking met Frank Rekers van 4Human Training, Coaching & Advies in 2020 opnieuw enkele workshops en een masterclass.

WORKSHOP

**Gedurende de laagdrempelige workshops leer je meer over respectievelijk de essentie van ondernemerschap, de essentie van leiderschap en de essentie van gastvrijheid en klantgerichtheid.
De workshops vinden plaats op 23 april, 25 juni en 24 september. Deelname kost 97 euro (excl btw).**

MASTERCLASS

In de eendaagse masterclass 'Van droom naar werkelijkheid' leer je om je ondernemersdroom te realiseren. Aan het einde van deze dag heb je een uitgewerkt businessplan op een a4’tje waarmee je deze droom waar kunt maken. De masterclass staat gepland voor 11 juni. Deelname kost 497 euro (excl btw).

**Kijk voor meer informatie en aanmelden op
www.4human.nl/oostgelderlandbusiness en www.oostgelderlandbusiness.nl**

KANSEN TE OVER

Kansen te over op de arbeidsmarkt! Weliswaar vlakt de economische groei volgens het centraal planbureau in 2020 af naar circa 1,7%, maar nog steeds is er sprake van groei. De grote behoefte aan geschoolde mensen blijft in alle sectoren onverkort van kracht. Tegelijkertijd zien we nog duizenden werkzoekenden aan de kant staan. En die 'onbalans' op de arbeidsmarkt blijft de gemoederen bezighouden.

Weten en meten hoe groot die disbalans is en welke effecten dit precies heeft voor uw onderneming, is van groot belang om uw bedrijfsstrategie te bepalen. Maar het gaat om méér dan alleen tekorten op de arbeidsmarkt!

We zitten met z'n allen ook nog eens in 'transitie'. Vragen van klanten veranderen drastisch en steeds sneller. En wat te denken van de energietransitie, de stikstofcrisis en de brexit. Ontwikkelingen die vragen om aanpassingsvermogen. Steeds vaker valt de term 'de vierde industriële revolutie'. In grote lijnen weten we wel waar het naar toe gaat, maar niemand kan je precies vertellen wat we straks nodig hebben, hoeveel en voor hoelang.

En de invloed van de overheid op de arbeidsmarkt? Ook niet te onderschatten. Het beleid van de overheid is erop gericht om inefficiëntie uit de markt te halen, een eerlijk speelveld te creëren en maatschappelijke problemen op te lossen. Daar kan en zal op zich niemand op tegen zijn, maar de maatregelen die de overheden (moeten) nemen, kennen soms wel enorme gevolgen. Denk bijvoorbeeld eens aan de Wet arbeidsmarkt in balans (WAB) en fiscale maatregelen om de welvaart opnieuw te verdelen. Elke nieuwe regeringsperiode leidt door hervormingen weer tot nieuwe situaties, kansen en bedreigingen op de arbeidsmarkt.

Dat maakt het dus lastig om iets te zeggen over de hoeveelheid werk en de benodigde kennis en ervaring in de toekomst. Duidelijk is wel dat organisaties - en hun medewerkers - dus flexibel moeten zijn om zich zo optimaal mogelijk aan te passen aan de verschillende veranderingen. Nu ons leven zich steeds meer online afspeelt, ontstaan er bijvoorbeeld nieuwe beroepen als 'privacy officer' en 'cyber security-specialist'. Wie had daar vijf jaar geleden van gehoord? Maar van andere beroepen hebben we afscheid genomen. Welke beroepen gaan in de volgende vijf jaar ontstaan en van welke nemen we dan afscheid?

Je ziet dus als het ware communicerende vaten. Nieuwe kansen voor de ene beroepsgroep, leidt tot nieuwe bedreigingen voor een andere beroepsgroep.

Al die veranderingen maakt dat we met z'n allen een uitdaging blijven houden als het gaat om het bij elkaar brengen van vraag en aanbod. Dat we die uitdaging aankunnen hebben we in de afgelopen jaren steeds laten zien. Om u nog een keer mee terug te nemen naar 2019: als Werkgeversservicepunt Achterhoek realiseerden we, samen met ondernemers in de Achterhoek, méér dan 1000 geslaagde bemiddelingen! Wij vertrouwen erop dat dit de komende jaren, samen met u, ook weer gaat lukken!

Benieuwd of en hoe we u behulpzaam kunnen zijn met uw vragen rondom arbeid? Onze accountmanagers staan voor u klaar. Bel 088 365 04 00 voor een afspraak.

www.wspachterhoek.nl

Leon ten Have, teamleider
Werkgeversservicepunt Achterhoek

Tekst: Aart van der Haagen

MAATWERK VOOR INTERNATIONALISERING

Aan de ene kant maken steeds meer bedrijven deel uit van een buitenlandse organisatie en kan dat de voertaal beïnvloeden, aan de andere kant verwelkomt Nederland steeds meer buitenlandse werknemers op verschillende niveaus. DOC Opleiding & Training speelt in op die internationalisering met maatwerk in taalcursussen, zelfs toegespitst op het specifieke vakgebied.

"Met onze avondopleidingen in Doetinchem ontvangen we vanuit het bedrijfsleven vaak individuele cursisten", vertelt directeur Ton Loef. "Daarnaast bieden we trainingen op maat aan voor organisaties, bijvoorbeeld als zij vaak met buitenlandse klanten te maken hebben of onder een internationaal moederbedrijf vallen. De docenten stemmen de programma's die ze schrijven op het bedrijf en het vakgebied af en vragen de cursisten om typische termen die ze in hun werk en branche veel gebruiken als input mee te nemen, zodat ze met elkaar een vocabulaire in de aan te leren taal kunnen opbouwen. We geven deze trainingen op locatie." DOC Opleiding & Training richt zich op andere doelgroepen met het programma 'Nederlands op de werkvloer'. "Denk enerzijds aan arbeidsmigranten en anderzijds aan expats. Een derde groep betreft Nederlanders die de spreektaal goed beheersen, maar rondom het uitvoerend werk dat ze verrichten verslagen of rapporten moeten schrijven, iets dat door de toenemende wet- en regelgeving steeds vaker voorkomt." Volgens Loef zijn de docenten in veel gevallen native speakers, die de culturen, denkwijzen en zakelijke omgangsvormen in andere landen kennen. De koppeling naar specifieke branches ontstaat vanzelf, in een interactief samenspel met de cursisten en de organisatie waarvoor zij werken.

www.doc.nl

ZAKELIJK CONFLICT? DENK EENS AAN MEDIATION!

Bij veel ondernemers bestaat er nog een soort van koudwatervrees. Vooral mannelijke ondernemers - en daarvan hebben we er veel - zien mediation nog steeds als een softe aangelegenheid voor 'watjes' die het poldermodel omarmen en niet met de vuist op tafel durven slaan. Voor ons ligt er een uitdaging om hen ervan te overtuigen dat een keuze voor mediation juist getuigt van sterk ondernemerschap.

Eef Steentjes, advocaat en mediator bij Juust

OPKOMEND FENOMEEN

Hoewel er nog veel onduidelijkheden en misverstanden bestaan over het fenomeen mediation (in goed Nederlands: conflictbemiddeling) is inmiddels wel duidelijk dat de opmars van deze vorm van geschillenbeslechting niet meer te stuiten is. Mediation wordt steeds meer gezien en aanvaard als goedkoop en beter alternatief voor rechtspraak. Ook dit jaar zullen steeds meer strijdende partijen onder begeleiding van een mediator met elkaar in gesprek gaan om te proberen tot een voor beide partijen aanvaardbare oplossing van een conflict te komen.

VOORDELEN MEDIATION

Ons kantoor beschikt al langere tijd over een familiemediator, Mieke Mulder, die zich als gespecialiseerd advocaat familierecht voornamelijk toelegt op echtscheidingsbemiddeling. Sinds vorig jaar ben ik zelf actief als business mediator. Vanuit mijn bijna 25 jaar kennis en ervaring als advocaat ondernemingsrecht en curator ben ik nog steeds betrokken bij allerlei geschillen en adviseer ik bij bedrijfsovernames en ontvlechtingen van (familie)bedrijven. Dit biedt mij een uitstekende basis om te bemiddelen en partijen te begeleiden naar een houdbare oplossing voor hun zakelijk conflict. Bij een rechter is het vaak alles of niets. Bij een mediation behouden partijen zelf de regie. Dit kan enorm veel geld en tijd besparen en bovendien wordt in een deel van de gevallen de zakelijke relatie voortgezet. Bijkomend voordeel is dat onze advocaat-mediators, in tegenstelling tot meer algemene mediators die geen juridische achtergrond hebben, als geen ander in staat zijn om gevonden oplossingen te toetsen op juridische houdbaarheid en de gemaakte afspraken ook op een juiste wijze vast te leggen.

MFN GECERTIFICEERD

Mediators zijn er in alle soorten en maten. De kwaliteit varieert echter ook. Onze mediators zijn niet alleen door de wol geverfde advocaten maar hebben allebei ook een specialisatieopleiding gevolgd en zijn erkend/geregistreerd als MfN mediator (Mediationfederatie Nederland), waardoor geheimhouding en vertrouwelijkheid, onafhankelijkheid en onpartijdigheid alsmede financiële transparantie is gewaarborgd.

Sta er eens bij stil. Misschien is jouw conflict wel geschikt voor mediation! Neem vrijblijvend contact met onze mediator(s) op om de mogelijkheden te bespreken. Juust helpt je graag verder.

www.juustadvocaten.nl

Tekst: Hans Hajée

Foto Shutterstock/Fokke Baarssen

POTENTIËLE SLEUTELROL BIJ ENERGIETRANSITIE

WATERSTOF IS HOT

De toepassingen van waterstof zijn divers: in de industrie, voor elektriciteitsproductie, als brandstof voor vrachtwagens en auto's en voor de verwarming van gebouwen. Maar het is vooral de inzet voor transport en grootschalige opslag van duurzame energie die zorgt voor een potentiële sleutelrol in de energietransitie. "Slimme combinaties van elektriciteit en waterstof dragen bij aan een betaalbare en snelle overgang naar een duurzaam energiesysteem", zegt hoogleraar Ad van Wijk.

Er gaat bijna geen dag voorbij of er wordt een nieuw waterstofinitiatief aangekondigd, zo lijkt het. Een woonwijk in Hoogeveen met een eigen waterstofcentrale. De verkenning van transnationale businesscases voor groene waterstof in Nederland en Noordrijn-Westfalen. En Shell, Gasunie en Groningen Seaports die plannen aankondigen voor 's werelds grootste offshore windpark en Europa's grootste waterstoffabriek in de Eemshaven. "Een wereld van verschil met een aantal jaren geleden", zegt Ad van Wijk, hoogleraar Future Energy Systems aan de TU Delft. Als het Coronavirus geen roet in het eten gooit, worden de Olympische Spelen in Japan een echte showcase voor waterstof. "Dat wordt ingezet voor transport van sporters en officials en voor de energievoorziening in het Olympisch dorp. De exposure die dit oplevert, draagt zeker bij aan het momentum voor waterstof."

GRIJS, BLAUW, GROEN

Waterstof is een energiedrager die gemaakt kan worden uit fossiele energie zoals gas of kolen, maar ook uit duurzame energiebronnen zoals zon of wind. "De in chemie en petrochemie gebruikte waterstof wordt gewonnen uit aardgas waarbij CO_2 vrijkomt. Dat noemen we grijze waterstof", aldus Van Wijk. "Als deze CO_2 wordt afgevangen en opgeslagen in bijvoorbeeld lege gasvelden, is sprake van blauwe waterstof.

Via grootschalige windparken opgewekte energie kan na omzetting in waterstof aan land worden gebracht en verder gedistribueerd.

"DE ENERGIE-TRANSITIE IS EEN COMPLEXE MATERIE DIE OVERALL INZICHT VEREIST."

Ontstaat waterstof door elektrolyse waarbij water met behulp van elektriciteit wordt gescheiden in waterstof en zuurstof en deze elektriciteit is afkomstig van zon en wind, dan is dat groene waterstof. Via een omgekeerd proces, de brandstofcel, kan weer elektriciteit worden gemaakt door samenvoeging van waterstof en zuurstof uit de lucht."

HINDENBURG

Als het gaat om veiligheid wordt vaak gerefereerd aan de brandende Hindenburg in 1937. "Die zeppelin was gevuld met waterstof. Maar dat is extreem licht en stijgt met 72 km/uur op. Dus toen de Hindenburg openscheurde, vervloog de waterstof razendsnel. Wat brandde, was het omhulsel." Net als bij elke vorm van energie en energieopslag zijn er ook bij waterstof risico's. "Maar het is zeker zo veilig, zo niet veiliger dan aardgas. Zo komt bij verbranding van waterstof nooit koolmonoxide vrij."

VERVANGER VAN AARDGAS

Zoals de Hindenburg illustreert, is de inzet van waterstof allesbehalve nieuw. "In de industrie wordt het al lange tijd bij verschillende processen gebruikt. Denk aan de productie van ammoniak en in raffinaderijen." Maar de mogelijke toepassingen zijn veel diverser, bijvoorbeeld in de gebouwde omgeving. "Waterstof kan prima dienen als – gedeeltelijke – vervanger van aardgas. Een verwarmingsketel die werkt op waterstof is vergelijkbaar met de aardgasvariant die we nu gebruiken. Ook een brandstofcel die elektriciteit én warmte maakt, kan in de toekomst interessant zijn voor woningen. In Japan wordt deze al toegepast."

ZWAAR TRANSPORT

Voor vervoer is waterstof eveneens een mogelijke brandstof. "In feite is dit ook een vorm van elektrisch rijden. In plaats van dat stroom uit een accu komt, wordt deze met een brandstofcel gemaakt uit water- en zuurstof." Waterstof wordt nu nog vooral ingezet voor zwaar transport. "Als je dit met batterijen wilt doen, zijn er daar zoveel van nodig dat de gewichtstoename een bottleneck wordt. Tanken van waterstof gaat veel sneller dan opladen en de actieradius is groter. Cruciaal voor bussen, trucks en schepen."

WISPELTURIGE OVERHEID

Ook voor personenauto's kan waterstof een interessant alternatief zijn. "Een dekkende infrastructuur is dan een vereiste. In ons land zijn er amper waterstofstations. Er is wel een subsidieregeling maar van een echte aanjaagrol van de overheid is geen sprake." In Duitsland is dat heel anders. "In een consortium met grote benzinemaatschappijen realiseert de overheid daar tot 2023 een netwerk van 400 waterstoftankpunten. Dit zal voor een enorme impuls zorgen. Begin februari 2020 waren er al 82 operationeel."
Bij nieuwe energiesystemen is regie van de overheid essentieel, benadrukt Van Wijk. "Duitsland voert al tientallen jaren een consistent beleid. Onze overheid is veel wispelturiger. Daar is nog veel te winnen."

EUROPA EN DE EVENAAR

Wellicht de grootste potentiële impact heeft waterstof als energiedrager. "Een vat olie of kuub gas heeft overal ter wereld dezelfde energie-inhoud. De energieopbrengst van zon en wind daarentegen verschilt sterk per locatie. Rond de evenaar leveren zonnepanelen het hele jaar door eenzelfde hoeveelheid energie, twee tot drie keer zoveel als in Europa. Bovendien is in grote delen van Europa de energievraag hoog als de opbrengst van zonnepanelen laag is. Opslag van energie in batterijen is kostbaar en niet mogelijk voor een langere periode. Daarom moeten we andere oplossingen zoeken voor de ambitie om volledig over te schakelen op groene energie. Met waterstof kun je zon- en windstroom over grote afstanden transporteren en opslaan, bijvoorbeeld in zoutkoepels. Daar slaan we ook al tientallen jaren aardgas in op. Voor het transport kan het bestaande gasleidingennet worden gebruikt. Vervolgens kan waterstof na omzetting worden ingezet voor de eerdergenoemde toepassingen: industrie, elektriciteitsproductie, vervoer en de verwarming van gebouwen."

UTOPIE

Dat een klein en dichtbevolkt land als Nederland zelf in haar duurzame energievoorziening kan voorzien, is een utopie. "We importeren nu al meer dan de helft van onze energie.
In 2018 werd Nederland zelfs voor het eerst netto-importeur van aardgas. Het is simpelweg onmogelijk om alle benodigde groene energie hier op te wekken. Kijk naar de grote weerstand die er nu al is tegen windmolens en zonneparken. Daarom zullen we ook duurzame energie van buiten ons grondgebied moeten betrekken. Bijvoorbeeld van grootschalige windparken ver weg op de Noordzee. Als de daarmee opgewekte energie omgezet wordt in waterstof, kan dat via bestaande gasleidingen op zee aan land worden gebracht en verder gedistribueerd."

VLUCHTELINGENSTROOM

Als het gaat om de zon als energiebron ziet Van Wijk grote mogelijkheden in Noord-Afrika. "De Sahara is twee keer zo groot als heel Europa, dunbevolkt en met ideale omstandigheden voor zonne-energie. Na omzetting in waterstof kan de daar opgewekte energie via tankers of – deels al bestaande – gasleidingen naar Europa worden vervoerd."

BESTIAE FEROCES AMICI NATURAE

JAMBO®

SAFARI CLUB

SINDS 1979

SAFARI IN AFRIKA?

40 Jaar passie voor Afrika

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

Al sinds 1979 dé Afrika specialist

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

ANVR SGR

Foto Toyota Material Handling

Alles draait om de kostprijs. “In de Sahara wek je nu zonnestroom op voor 1,5 eurocent per kWh. Mocht je deze energie willen transporteren via kabels dan is dat vele malen duurder dan met waterstof door pijpleidingen. Met de kosten voor omzetting in waterstof – inclusief het voor elektrolyse benodigde gedemineraliseerde water – plus transport- en opslagkosten kan de prijs concurreren met hier opgewekte zonne-energie.”
Bijkomend effect: grootschalige energieproductie in Noord-Afrika draagt bij aan de welvaart in het gebied. “Dit kan van invloed zijn op de vluchtelingenstroom. Deze impact wordt onderkend door eurocommissaris Frans Timmermans, zo bleek tijdens een toelichting op zijn klimaatplannen.”

MILKRUN

Genoemde voorbeelden hebben veelal betrekking op de langere termijn. Wat kunnen ondernemers nu al met waterstof? “Steeds meer bedrijven gebruiken waterstoftrucks voor zwaar transport,” aldus Van Wijk. “Gemeenten bouwen vuilnis- en veegwagens om naar waterstof. En Future Proof Shipping wil een binnenvaartschip geschikt maken voor waterstofaandrijving.”
In de Valleiregio zijn er concrete plannen voor een Milkrun, een tankwagen die waterstof levert voor de aandrijving van vorkheftrucks. “Die rijden nu vaak op batterijen. Het opladen ervan kost veel tijd, in tegenstelling tot het tanken van waterstof. In distributiecentra die 24/7 operationeel zijn, kan waterstofaandrijving een interessante businesscase opleveren. Er zijn immers minder vorkheftrucks nodig.”

In de Valleiregio zijn er plannen voor een Milkrun, een tankwagen die waterstof levert voor de aandrijving van vorkheftrucks.

FELLE DISCUSSIES

Om de potentie van waterstof ten volle te benutten, zijn ingrijpende overheidskeuzes en grootschalige investeringen nodig. Mede daardoor zijn de discussies over de voor- en nadelen van waterstof soms fel. “De toon ervan verbaast me wel. In andere landen zie je dat amper.” Ook Van Wijk wordt aangevallen; hij zou een te rooskleurig perspectief schetsen voor waterstof. “Maar de energietransitie is een complexe materie die *overall* inzicht vereist. Vaak focust iemand op de negatieve eigenschappen van waterstof. Door de benodigde omzettingen is het minder efficiënt dan duurzame energie die je direct kunt inzetten via accu’s. Maar het gaat niet om deze systeemefficiency maar om de totale kosten van een systeemoplossing. Als duurzame energie langere tijd moet worden opgeslagen of over grote afstanden vervoerd moet worden, valt de berekening vaak in het voordeel van waterstof uit.”

GEEN HEILIGE GRAAL

Waterstof is niet de heilige graal, benadrukt Van Wijk. “Rijd je alleen korte afstanden dan voldoet een auto met batterijen prima. En bij optimaal geïsoleerde nieuwbouwwoningen volstaat lage temperatuurverwarming met zonnepanelen, een warmtepomp en warmteterugwinning. Maar voor veel bestaande woningen – denk aan oudere gebouwen zonder spouwmuur en met houten vloeren – is dit systeem ongeschikt. De benodigde investeringen zijn simpelweg te hoog. Waterstof kan dan uitkomst bieden, bijvoorbeeld voor verwarming op piekmomenten, als onderdeel van een hybride systeem. Het bestaande gasleidingnet behoudt daarbij zijn functie. Dergelijke slimme combinaties van elektriciteit en waterstof dragen bij aan een betaalbare en snelle overgang naar een duurzaam energiesysteem.”

Waterstof is een kansrijke toepassing voor zwaar transport. Theo Pouw laat een truck ombouwen naar waterstof en bestelde een nieuwe Nikola Tre-waterstoftruck. De bouwtoeleverancier is ook bezig met de ontwikkeling van een waterstofschip.

Foto Theo Pouw

Tekst Hans Hajée Foto Bert Rietberg/J.P. Van Eesteren

BOUW CRUCIALE SCHAKEL IN CIRCULAIRE ECONOMIE

HAALBARE EN SCHAALBARE OPLOSSINGEN GEVRAAGD

De Nederlandse economie moet in 2050 volledig circulair zijn. De inzet van alleen herbruikbare grondstoffen vereist een samenspel van overheid, opdrachtgevers, leveranciers, producenten en financiers. De bouw is verantwoordelijk voor de helft van al het materiaalgebruik. “Dat maakt het tot een cruciaal speerpunt in de circulaire economie”, zegt Irene ten Dam. “Zeker in een dichtbebouwde regio met een grote bouwopgave als Midden-Nederland.”

Circulariteit is een veelbesproken thema. “Toch bestaat nog vaak onduidelijkheid over de exacte betekenis”, zegt Irene ten Dam, Domeinmanager Groen bij de Economic Board Utrecht (EBU). Circulariteit gaat veel verder dan recyclen. “Het begint ermee, zo min mogelijk nieuwe materialen te gebruiken. Dat moet het uitgangspunt zijn bij het ontwerp. Mocht een product of gebouw overbodig zijn dan krijgt het idealiter een volgend leven in geheel of gedeeltelijk dezelfde vorm. Lukt dat niet dan moeten losse onderdelen en materialen eenvoudig herbruikbaar zijn. Ook hierbij speelt het ontwerp een belangrijke rol. Denk aan de toepassing van droge verbindingen zoals schroeven. Pas als hergebruik van materialen onmogelijk blijkt, is recyclen aan de orde.”
Om gericht te werken aan een circulaire economie is een duidelijke definitie belangrijk. “Iedereen moet dezelfde taal spreken. Instrumenten als de door Alba Concepts ontwikkelde losmaakbaarheidsindex voor bijvoorbeeld de bouw helpen daarbij. Deze leidraad geeft inzicht in technische, procesmatige en financiële aspecten.”

NIET OP DE LANGE BAAN

De doelstellingen uit het klimaatakkoord stellen ons land voor een enorme opgave. Een gelijktijdige transitie naar een circulaire economie lijkt wellicht een brug te ver. Het is echter onverstandig circulariteit op de langere baan te schuiven, stelt Ten Dam. “Energie en circulair raken elkaar. Het klimaatakkoord draait vooral om CO_2-reductie. Maar 40 tot 60% van de uitstoot is product- en materiaalgerelateerd. Het is bemoedigend dat minister Stientje van Veldhoven pleit voor een integrale benadering.”
Circulariteit is ook onderdeel van het Europese klimaatakkoord. “De Green Deal van Timmermans bevat onder meer de richtlijn dat alleen gebouwd mag worden zonder het klimaat verder te belasten. Dat impliceert een circulaire aanpak. Het wachten is nu op de concrete uitwerking.”

100.000 NIEUWE WONINGEN

De bouw is verantwoordelijk voor de helft van alle materiaalgebruik. “Het is dus een belangrijk speerpunt bij circulariteit. Zeker in de regio Utrecht, gezien de dichte bebouwing en de grote bouwopgave. Tot 2040 zijn meer dan 100.000 nieuwe woningen nodig. De urgentie wordt verder versterkt door de stikstofproblematiek. Bouwen met lichtere materialen en meer prefabricage helpt om de impact ervan te beperken.”
Midden-Nederland telt relatief veel bedrijven die zich bezighouden met modulaire, demontabele woonconcepten. “Dank aan Jan Snel, Sustainer Homes, Built, Elements en Woodyshousing”, aldus Ten Dam. “Modulaire en circulaire woningen hebben vaak een beperkte CO_2-uitstoot en zijn flexibel qua maatvoering. Daarom kunnen deze wellicht toegestaan worden op plekken waar traditionele bebouwing geen optie is. Gezien het tekort aan bouwlocaties is het de moeite waard om deze mogelijkheid te onderzoeken.”

STIMULEER SAMENWERKING

Circulair bouwen begint met de juiste uitvraag. “Sommige opdrachtgevers besteden wel circulair aan maar doen dat via voorschrijvende, functionele criteria. Hoewel dit een stap vooruit is, stimuleert het innovatie, creativiteit en co-creatie onvoldoende. Circulariteit is een nieuw traject waarbij ketenpartners samen leren en elkaar moeten ondersteunen om tot maximaal resultaat te komen. Stimuleer dus samenwerking, bijvoorbeeld door projecten te laten uitvoeren in een bouwteam.” Inspirerend voorbeeld is het Utrechtse rijkskantoor de Knoop. “Opdrachtgever Rijksvastgoedbedrijf woog het vermogen tot samenwerken bij de selectie met maar liefst 45% mee.”

MATERIALENPASPOORT

Het hoofdkantoor van Triodos Bank in Driebergen is meermaals bekroond als de *state of the art* van circulaire nieuwbouw. Het gebouw bestaat

Het hoofdkantoor van Triodos Bank in Driebergen: de *state of the art* van circulaire nieuwbouw.

vrijwel geheel uit hout; de draagconstructie is verbonden met schroeven. Mocht het kantoor in de toekomst niet meer nodig zijn dan kan het eenvoudig gedemonteerd worden. En daarna elders weer worden opgebouwd of hergebruikt via losse elementen.
Het complete Triodosgebouw is vastgelegd in een materialenpaspoort. "Zo is exact bekend wat later voor hergebruik beschikbaar komt", zegt Ten Dam. Er gaan steeds meer stemmen op om zo'n materialenpaspoort verplicht te stellen. "Voor nieuwbouw vind ik dit een reële ambitie. Veel informatie is immers al digitaal beschikbaar. Als je gegevens vervolgens opslaat in een databank zoals Madaster is er een sluitend systeem. Voor bestaande gebouwen is een volledige materiaalinventarisatie echter lastig, zeker als ze al wat ouder zijn."

CULTUUROMSLAG

Circulair bouwen vraagt veel van de sector zelf. "De bouw- en installatiebranche is conservatief met veel verschillende schakels in de keten. Samenwerking is zeker geen vanzelfsprekendheid. Circulaire bouw op grote schaal vereist echt een cultuuromslag, een andere mindset."
Die is eveneens nodig als het gaat om financiering. "Ook hier is het zoeken naar de juiste benadering en instrumenten. Zo is bij een circulair gebouw de restwaarde van materialen mede bepalend voor een sluitende businesscase."

Afname van een product als dienst is een belangrijk aspect in de circulaire economie. "De afnemer betaalt daarbij niet voor het bezit maar voor het gebruik, inclusief onderhoud", verduidelijkt Ten Dam. "Degene die bepalend is voor kwaliteit en levensduur – de producent – blijft eigenaar. Dit zal het gebruik van materialen voor telkens nieuwe producten fors beperken." Financieringsarrangementen per gebouwonderdeel, al naar gelang hun levensduur, lijken de toekomst te hebben. Bovendien worden steeds meer gebouwonderdelen als dienst aangeboden: tapijt, verlichting, zelfs gevels. "Financiering van circulaire producten of diensten kan een bottleneck vormen. Daarom is het belangrijk dat een partij als Rabobank sinds kort een speciaal loket heeft voor circulaire ondernemers."
Als het gaat om financiering hoopt Ten Dam ook op veel aansprekende voorbeelden van circulaire ondernemers bij de op te richten Regionale Ontwikkelingsmaatschappij (ROM). "Circulariteit is immers een van de maatschappelijke opgaven in de Regionale Economische Agenda die leidend is voor de inzet van de ROM."

CO_2 BEPRIJZEN

Om circulariteit te stimuleren, kan de overheid financiële en fiscale instrumenten inzetten. "Een fundamentele stap is het beprijzen van CO_2-uitstoot. Hiermee maak je nieuwe materialen en producten duurder en wordt hergebruik gestimuleerd." CO_2-beprijzing is opgenomen in het regeerakkoord. "Om een gelijk speelveld te garanderen, moet een dergelijke ingrijpende maatregel echter in Europees verband worden genomen. Ook moet nog veel gebeuren op het gebied van bewustwording bij het bedrijfsleven. Grote concerns zijn er al wel mee bezig – met onder andere DSM als voorloper – maar voor het mkb is CO2-beprijzing nog vooral een ver van mijn bed show."

ERVARINGEN DELEN

De weg naar een volledig circulaire economie is lang. "Om oplossingen te vinden die haalbaar en schaalbaar zijn, is het nu vooral een kwestie van onderzoeken en uitproberen," zegt Ten Dam. "Daarom is het delen van kennis en best practices van groot belang."
Met "Circulair bouwen in de praktijk" publiceerde de EBU een inventarisatie van geleerde lessen bij regionale projecten. Hierin komen onder meer het eerdergenoemde rijkskantoor de Knoop en de nieuwbouw van Triodos aan bod. Vorig jaar bracht de EBU samen met Cistain en Superuse Studios een Handleiding Materiaal Gedreven Opdrachtgeverschap uit. Deze leidraad geeft handvatten voor het sluiten van de circulaire bouwketen. Beide uitgaven zijn te vinden op www.economicboardutrecht.nl/groen. Verder worden aansprekende voorbeelden en projecten gedeeld via www.cirkelregio-utrecht.nl.

DUURZAAMHEID DOOR WEER EN WIND?

Over het zware leven van een zakelijk zonnepaneel

Overweegt u zakelijk zonnepanelen aan te schaffen? Er is de laatste tijd veel over te doen, met name over het verzekerbaar houden ervan. Dat is niet voor niets; in ons kikkerlandje worden zonnepanelen behoorlijk op de proef gesteld!

Stormachtige tijden

Ciara en Dennis, de eerste stormen van dit jaar, hebben we inmiddels voorbij zien komen. Letterlijk: ze doneerden zonder vragen complete zonnepaneelinstallaties aan de buren. In de meeste gevallen gelukkig met alleen materiële schade als gevolg; u moet er toch niet aan denken dat er ook nog letselschade bij komt kijken? Zorg er dus voor dat de panelen altijd juist bevestigd zijn en verzwaard worden.

Gratis binnenzwembad?

Ook komen er steeds vaker heftige regenbuien voor, waardoor platte daken opeens enorm veel water te verwerken krijgen. De draagconstructie van zo'n dak is op zich wel berekend op het gewicht van water of sneeuw, maar wat als daar ook nog het gewicht van zonnepanelen bij gaat komen? Oeps, bij een regenbuitje wat gekraak en tadaaa; daar is uw gratis binnenzwembad!

Gedonder met bliksem

Als de zonnepanelen op uw pand de storm en regen hebben overleefd, staat vooral in de zomer de bliksem op ze te wachten. Het is niet zo dat de kans op blikseminslag bij zonnepanelen veel groter wordt. Maar door alle metalen delen op het dak bestaat wel de kans op een zogenaamde vangontlading, die de bliksem aantrekt. Als deze delen geaard zijn, is het aantrekkende effect zelfs nog groter. Stem de bliksembeveiligingsinstallatie daarom nauw af op de zonnepaneelinstallatie!

Een paar jaar later

Stel, u heeft rekening gehouden met voorgaande praktijkvoorbeelden en uw installatie staat al een paar jaar op uw dak en is bijna terugverdiend. Dan treden er opeens allerlei lekkages op: helemaal vergeten om na te gaan wat de rest-levensduur van uw dak was? Het gevolg is dat de hele zonnepaneelinstallatie van het dak af moet om het bitumen te kunnen vervangen.

Kortom: door informatie in te winnen, er goed over na denken en soms iets meer te investeren dan wat minimaal vereist is, wordt duurzaam pas echt duurzaam!

Benieuwd welke gevolgen zonnepanelen kunnen hebben voor uw verzekeringen? Neem gerust contact met ons op.

Rodger Lukken
Adviseur zakelijk

Heilbron

U vindt ons in:
- Aalten
- Arnhem
- Beverwijk
- **Doetinchem**
- Leusden
- Reeuwijk
- Wijchen

e info@heilbron.nl
www.heilbron.nl

HEILBRON
Anno 1932

zéker weten, zéker leven.

MÉÉR ONDER-NEMERS NAAR MÉÉR BUITENLAND

Als medeoprichter van NLinBusiness biedt VNO-NCW jou één plek waar je jouw internationale ondernemersreis start of juist uitbreidt. Doe als ondernemer je voordeel met dit platform en laat je inspireren; online en fysiek.

VNO-NCW Midden en NLinBusiness slaan de handen ineen om ondernemers in Oost- en Midden-Nederland te enthousiasmeren en stimuleren om (meer) internationaal te gaan ondernemen. De combinatie van het nationale en internationale karakter van NLinBusiness en de regionale positie van VNO-NCW Midden zien beide organisaties als de perfecte springplank voor de ondernemer met exportplannen.

OVER NLINBUSINESS

NLinBusiness is er voor de Nederlandse ondernemers uit het midden- en kleinbedrijf die (meer) internationaal willen ondernemen, maar dat nog niet doen. De reden? Gebrek aan kennis van de markt, onbekende wet- en regelgeving en moeite om partners te vinden.

Met hulp van NLinBusiness wordt ondernemen in het buitenland voor Nederlandse ondernemers makkelijker gemaakt. Wereldwijd heeft NLinBusiness 40 Cities of Opportunity geselecteerd. Dit zijn kansrijke steden waar actief aan NL Business Hubs wordt gewerkt, sterke netwerken van Nederlandse ondernemers en lokale professionele dienstverleners. Zo vind je snel de juiste mensen om je heen en wordt internationaal zakendoen een stuk makkelijker!

Op het online NLinBusiness-platform vind je als ondernemer informatie over de markt die je wilt betreden, verhalen van ondernemers die succesvol internationaal ondernemen en kun je in contact komen met potentiële partners in het buitenland. Daarnaast vind je informatie van de overheid en het bedrijfsleven over internationaal ondernemen op een plek om zo jouw online zoektocht makkelijker en efficiënter te maken.

SAMENWERKING VNO-MIDDEN EN NLINBUSINESS

Samen met NLinBusiness gaan we activiteiten organiseren omtrent actuele thema's binnen internationaal ondernemen. Denk hierbij aan werksessies, themasessies en workshops. Daarnaast gaan we ook online de samenwerking aan. Via de website van VNO-NCW Midden heb je direct toegang tot het digitale platform, waar je alle informatie kunt vinden over internationaal zakendoen. Wil je advies op maat van NLinBusiness? Ook dat is mogelijk.

Edo Offerhaus, algemeen directeur NlinBusiness: "Nederlandse ondernemers hebben slimme oplossingen voor lastige, wereldwijde uitdagingen. De potentie van ondernemers heeft vaak een grotere reikwijdte dan zij zich realiseren: een kwestie van kansen identificeren. Tijdens handelsmissies én tijdens individuele trajecten met ondernemers merk ik steeds weer dat de kansen over de grens legio zijn. Soms dicht bij huis, zoals in Duitsland. Daar boeken Nederlandse ondernemers met hoogwaardige digitale kennis successen met 3D-printing in de auto-industrie. Ook op 'exotische' plekken kunnen Nederlanders verschil maken: zo vertrouwt Colombia voor stadsdistributie vandaag de dag op bakfietsen van Hollandse makelij. In Vietnam, waar steden dichtgeslibd zijn, wordt CO_2-vrij transport gerealiseerd door elektrische scooters, made in Holland."

NIEUWSGIERIG GEWORDEN?

Vragen over internationaal zakendoen kun je stellen via office@nlinbusiness.com.

www.nlinbusiness.com

VNO-NCW MIDDEN INTERNATIONALISEERT

VNO-NCW Midden stimuleert en helpt mkb-bedrijven in Gelderland in hun exportambities. We verbinden internationale netwerken, stellen concrete actie- en activiteitenagenda's op voor ondernemers, organiseren bijeenkomsten en jaarlijks een ledenreis naar buitenland; dit jaar naar Baku, Azerbeidzjan, 28 oktober – 1 november.
-Belangrijke partners waarmee we samenwerken zijn GO4EXPORT en NLinBusiness
-Voor onderzoek naar zakendoen met Duitsland is het programma Cross Border Talent interessant
-Vanzelfsprekend houden we onze leden op de hoogte van ontwikkelingen rondom de brexit via www.hulpbijbrexit.nl

www.vno-ncwmidden.nl/themas/internationalisering

INTERNETVISIE BIEDT TIJDELIJKE MARKETINGONDERSTEUNING

FLEXIBELE MARKETEERS OP AFROEP

We leven in een digitale wereld die zich sneller ontwikkelt dan ooit. Kennis van online marketing binnen je organisatie is onmisbaar voor het succes en de continuïteit van je organisatie. Maar wat als je tijdelijk marketingexpertise tekortkomt, bijvoorbeeld door zwangerschapsverlof, ziekte of een specifiek project? Denk eens aan het inhuren van een flexibele interim-marketeer, adviseert Gerard Russchen, directeur en mede-eigenaar van Internetvisie.

FLEXIBELE PROFESSIONALS ON DEMAND

Russchen: "We zien vaak organisaties die te maken krijgen met een (tijdelijk) capaciteitstekort op hun marketingafdeling. Zij kunnen het zich niet permitteren om niets te doen wanneer een marketeer een aantal maanden of misschien zelfs helemaal wegvalt. Het werk met de hoogste prioriteit wordt verdeeld onder collega's die het vaak al druk genoeg hebben. Overige werkzaamheden blijven liggen en stapelen zich op. Met een paar uur ondersteuning per week zouden zij wellicht al geholpen zijn om de continuïteit te kunnen blijven borgen." Vaak blijkt het in de praktijk lastig te zijn om extern een geschikte vervanger te vinden. Waar vind je iemand die de juiste kwaliteiten heeft én op zeer korte termijn beschikbaar is? "Internetvisie wil organisaties helpen met marketing- en communicatieprofessionals op afroep, die vaak binnen een week al aan de slag kunnen vanaf 1 dag in de week", aldus directeur Russchen.

Ook Carianne Peters van werving- en selectiebureau MRKTNG.nl merkt dat er veel vraag is naar tijdelijke marketingondersteuning. "Vaak merken we dat er binnen organisaties veel werk ligt op het gebied van marketing. Ze zijn op zoek naar een flexibele marketeer die op korte termijn beschikbaar is om deze taken op te pakken. Iemand met kennis van contentcreatie, SEO, SEA en e-mailmarketing, een echte social media-expert of misschien wel een duizendpoot die alle marketingactiviteiten en evenementen coördineert. Kortom: iemand die meedenkt en een aanpakker die aan een half woord genoeg heeft. Samen met de organisatie kijken wij naar de beste oplossing en dat kan een vacature zijn, maar ook een flexibele invulling. Vaak zijn organisaties al uit de brand geholpen met een professional die één of twee dagen per week gedetacheerd wordt. Als blijkt dat dit de oplossing is, dan regelen wij dat. We werken hiervoor nauw samen met Internetvisie en hebben daardoor altijd toppers op afroep klaar staan voor iedere vraag."

Een groot voordeel van het inhuren van marketeers bij een bureau is dat je nergens aan vast zit. Peters: "Je huurt ze alleen in voor de periode en voor het aantal uur per week dat jij ze nodig hebt én je betaalt alleen voor de uren die ze daadwerkelijk voor je maken. Dit betekent ook voor jouw bedrijf: minder kosten voor secundaire arbeidsvoorwaarden, verzekeringspremies en administratie."

BREED INZETBAAR

Interim-marketeers zijn niet alleen flexibel in tijd, maar ook in het brede aantal vraagstukken waarvoor ze ingezet kunnen worden. Russchen: "Ze hebben allround kennis en hebben elk hun eigen specialisatie waarin zij uitblinken. Zo is er voor elk bedrijf en voor elke opdracht een perfecte match te vinden. Daarnaast hebben ze het aanpassingsvermogen van een kameleon. Ze zijn getraind om snel te schakelen, zich snel aan te passen binnen een bedrijf en om productief te zijn binnen korte projecten. Deze afwisseling

en flexibiliteit is júist waarom zij bij ons zijn komen werken en waardoor zij plezier in hun werk hebben." "Daarnaast blijven ze zich voortdurend ontwikkelen", vult Norbert Berns, mede-eigenaar van Internetvisie, aan. "Niet alleen leren zij bij elke opdrachtgever weer iets nieuws. Wij vinden het belangrijk dat onze marketing- en communicatie projectmanagers de nieuwe trends ook op de voet volgen en regelmatig trainingen en workshops bijwonen. Juist in het steeds veranderende marketingvak is het ontzettend belangrijk dat zij een brede kennis hebben die up to date is."

NETWERK AAN PROFESSIONALS

Huur je een interim-marketeer in? Dan krijg je niet alleen een uitgebreid cv, maar ook een heel groot netwerk: opdrachtgevers, collega's en externe partners. "Drie partners waar wij bijvoorbeeld veel mee samenwerking zijn Booosters, Contentvisie en MRKTNG.nl", zegt Berns. "Je kunt niet overál goed in zijn. Wanneer een klant een complexer vraagstuk heeft liggen, kan onze projectmanager altijd terugvallen op 15 collega's – van contentstrategie tot de optimalisatie van de website. Daarnaast hebben wij een groot netwerk aan trainings- en opleidingspartners, marketingexperts en externe bureaus en kunnen we onze klanten adviseren over de beste keuze. Samen staan we sterker, en samen kunnen wij onze klanten de hulp geven die zij nodig hebben."

EXTERNE FRISSE BLIK

Nieuwe mensen brengen nieuwe ideeën met zich mee. Russchen: "Door hun positie van buitenaf kunnen onze projectmanagers met een frisse blik naar je bedrijf en processen kijken. En je verrassen met creativiteit en alternatieve inzichten. Ze nemen hun ervaring bij eerdere opdrachtgevers (en dus een ijzersterk cv) mee en kunnen altijd terugvallen op en sparren met hun collega's. Ze hebben kennis van nieuwe ontwikkelingen en marketingtools, die ze graag delen om jou te kunnen helpen met je vraagstukken en de praktische toepassing. Want dat is waar we sterk in geloven: de wederkerigheid van delen. Door het delen van kennis, netwerk, ambities en uitdagingen kom je tot betere inzichten en zichtbare resultaten." En daarin zit preciés de kracht van het inhuren van een interim-marketeer.

HULP NODIG BIJ JE ONLINE VRAAGSTUKKEN?

Russchen: "Iedere organisatie die hulp nodig heeft op het gebied van online marketing kan bij ons aankloppen. Of dit nou tijdelijke versterking op je afdeling is, een strategisch advies waar je zelf mee verder kunt, hulp bij het optimaliseren van je website of het zoeken naar dé nieuwe collega. Met ons grote netwerk kunnen wij altijd iets voor je betekenen op het gebied van online. Laten we samen een kop koffie drinken om te ontdekken wát!"

www.internetvisie.nl

Tekst: John van Heel

WERK EN PRIVÉ: HOE HOUD JE DE BALANS?

88% van werkend Nederland ondervindt regelmatig stress. Dat is een zorgelijk percentage. Deze stress kan zorgen voor een sterke vermindering van het leefplezier, maar ook voor stressuitingen zoals gemoedswisselingen, depressie, problemen in relationele sfeer, vermindering van eigenwaarde, slechter slapen, lagere weerstand en uiteindelijk een burn-out.

Maar er liggen nog meer nadelen op de loer als stress een chronische factor is. Het stresshormoon cortisol giert dan namelijk doorlopend door ons lijf. Dat hormoon zorgt ervoor dat we in optimale staat van paraatheid zijn (de vecht-vlucht stand van ons lichaam). Dit is geëvolueerd omdat we gedurende ons bestaan regelmatig alle focus nodig hebben en daar moet dan alle energie naar toe. Wanneer we in de oertijd moesten jagen of vluchten, hadden we alle energie en focus nodig om te rennen. Daarvoor trekken we alle energie uit direct beschikbare energie; glycogeen, ofwel suikers. Deze energie ligt opgeslagen in onze spieren en is direct beschikbaar. Onze vetstofwisseling gaat dan even op een laag pitje. Ook gaat alle energie naar de spieren, waardoor onze weerstand lager wordt en we minder energie beschikbaar hebben voor andere lichamelijke processen zoals creatief denken en de spijsvertering. Tijdens die vecht-vlucht toestand was dat in de oertijd natuurlijk helemaal oke. Nu we in deze moderne tijd die energie niet meer op die manier kwijt kunnen en door stress doorlopend in die vecht-vlucht toestand dreigen te staan, werkt dit systeem tegen ons.

WERKGEVER EN LEIDINGGEVENDE

Allereerst kun je als werkgever een omgeving creëren waarin stress minder de kop op steekt. Misschien wel de belangrijkste actie om regelmatig te ondernemen, is vragen stellen: “Hoe gaat het met je, gaat nog alles goed, kan je je werk goed aan, loop je niet over, heb je plezier in je werk?” Die persoonlijke aandacht is erg prettig en biedt de ruimte om te praten over eventueel aanwezige chronische stressfactoren. De persoonlijke aandacht biedt ook de ruimte voor complimenten en geeft een gevoel van ondersteuning, wat belangrijke aspecten zijn voor medewerkers om goed met werkdruk om te kunnen gaan en minder stress te beleven. Wat binnen organisaties ook erg goed werkt is een WGG- en WKB-cultuur. WGG staat voor Wat Gaat Goed en WKB staat voor Wat Kan Beter. Vaak wordt er alleen geanalyseerd of gesproken wat niet goed gaat, maar de evaluatiemomenten worden een stuk positiever als je eerst de WKB’s in kaart brengt en daarna afsluit met de WGG, dus samen bespreken wat goed gaat binnen de organisatie. Deze insteek biedt weer ruimte voor persoonlijke complimenten en inspraak in oplossingen, ook weer een primaire factor voor een goed gevoel op de werkplek.

In dit rijtje voor de werkgever kunnen de flexibele werktijden niet missen. Veel mensen willen niet meer fulltime werken, hebben kinderen, werken misschien graag ook eens thuis. Kortom, een gepersonaliseerd werk/privé-plan kan veel betekenen voor een positieve balansbeleving.

WERKNEMER

Uiteraard ligt de verantwoordelijkheid voor een goede balans niet alleen bij de werkgever. De werknemer kan zelf veel doen om die balans positief te houden. Voor de hand liggend is natuurlijk de duidelijkheid en openheid over je werk-privé balans aangeven en over de stand van zaken, als een ander eens over een grens gaat. Als het niet vermeld wordt, kan er niets aan gedaan worden. Ook voor jezelf opkomen is een belangrijke pijler om een goede balans te houden. Net als niet altijd maar alles naar je toe trekken, want vroeg of laat heb niet alleen jij nadeel, ook de collega's en de werkgever.

Stress is vaak een persoonlijke perceptie die zijn oorzaak vindt in onvoldoende tijd voor lichamelijke en mentale ontspanning. De vecht-vlucht stand, stress dus, activeert je sympathische zenuwstelsel. Onder andere beweging en ontspanning activeert je parasympatische zenuwstelsel. Als het parasympatische zenuwstelsel onvoldoende geactiveerd wordt, dan kan het lichaam niet herstellen. Het is dus belangrijk om te weten hoe dat te activeren en om dat dan ook meerdere malen per dag te doen. Hier een paar mogelijkheden:

DIEPE NEUSADEMHALING

Sluit je mond en adem zo sterk als je kan in door je neus, alsof je een vochtige neus even flink ophaalt, maar dan langer en steviger. Laat daarna de adem gewoon natuurlijk los. Doe dit 10 tot 15 keer achter elkaar. Elke keer als je deze oefening doet, activeer je even het parasympatische zenuwstelsel en komen seratonine, melatonine, oxitrine en het Dhea hormoon vrij. Sluit je vecht-vlucht stand even af, vermindert het adrenaline en corticol in je systeem en staat je lichaam in ontspan- en herstelmodus.

BEWEGEN EN SPORTEN

Er zijn veel andere activiteiten die ons parasympatische zenuwstelsel activeren, waarvan bewegen en sporten hele belangrijke zijn. Elke wandeling, elke keer als we sporten of de spieren versterken, elke keer als we stretchen, een yoga les doen, pilates, enz. zorgen we ervoor dat ons lichaam in de herstelmodus gaat. Beter elk dagdeel deze herstelmodus activeren dan een keer per dag of twee keer per week.

MINDFULNESS

De meest eenvoudige manier van mentale ontspanning is je favoriete muziek luisteren met een koptelefoon en je ogen dicht. Een andere manier is een zittende bodyscan. Gewoon even zitten en aandacht geven aan je voeten, wat je voelt, je benen, hoe je zit, je rug, of je ergens last van hebt, je schouders, ergens spanning, je nek, armen, gezicht. Door aandacht te hebben voor je lijf, ben je even weg van piekeren, denken aan het verleden, zorgen over morgen.

MEDITATIE

De ultieme manier om het parasympatische zenuwstelsel te activeren, is mentale ontspanning door meditatie. Jaren geleden is al wetenschappelijk onderzocht wat meditatie met onze hormonen doet; het activeert onze ontspan- en herstelmodus. Meditatie doe je door een minuut even naar iets te staren en daarin op te gaan, maar kan ook door bijvoorbeeld stiltemeditatie te oefenen, te mediteren met behulp van een mantra, een geluid of klank, onder begeleiding van iemand die je door de meditatie heen praat. Er zijn honderden manieren om te mediteren.

Kortom, gebruik je lijf, je ademhaling, mentale rust en zenuwstelsel als gezondheidsmedicijn.

www.hoedoejedat.nu

John van Heel
Leefstijl medicijn coach, docent leefstijlcoach opleiding en auteur van het boek 'Bewegen als medicijn, hoe doe je dat?'

DE STERKSTE SCHAKEL TROFEE VAN DE ACHTERHOEK

De verkiezing van De Sterkste Schakel Verkiezing is een initiatief van het toonaangevende zakenmagazine Oost-Gelderland Business. De Sterkste Schakel spoort bedrijven op in de Achterhoek die service en klantvriendelijkheid als vanzelfsprekend beschouwen. De Sterkste Schakel is een bijzondere verkiezing. De kandidaten worden namelijk genomineerd door andere bedrijven. De uiteindelijke winnaar ontvangt de Sterkste Schakel Trofee. In het voorjaar van 2020 vindt de eerste uitreiking plaats tijdens de feestelijke Finaleavond.

WIE IS UW MEEST GEWAARDEERDE BUSINESSPARTNER?

OP WEG NAAR DE FINALE

Het aanmeldformulier op de website www.oostgelderlandbusiness.nl wordt al enthousiast ingevuld. Daarnaast benadert de organisatie van De Sterkste Schakel organisaties met de centrale vraag: “Wie is uw meest gewaardeerde businesspartner?” Bedrijven die zich weten te nomineren, ontvangen een vragenformulier van de jury. Zodra dit formulier ingevuld retour is gestuurd, behoort een bedrijf officieel tot de mededingers. De onafhankelijke juryleden van De Sterkste Schakel beoordelen alle kandidaten nauwgezet. Hun oordeel leidt tot de benoeming van minimaal zes finalisten. De adviseur van de jury bezoekt de potentiële winnaars. Mede op grond van zijn bevindingen bepaalt de jury welk bedrijf De Sterkste Schakel Trofee 2020 in de wacht sleept.

KLANT- EN GASTGERICHTHEID VOLGENS DE JURY

De onafhankelijke jury van De Sterkste Schakel hanteert een brede definitie van klantgerichtheid.

De criteria zijn gebaseerd op de volgende thema’s:
-luisteren naar en inspelen op wensen en behoeften;
-creatieve oplossingen met meerwaarde;
-slagvaardig handelen;
-service en dienstbaarheid;
-het managen van verwachtingspatronen;
-commercieel blijven.

De juryleden benadrukken dat het verlenen van een goede service niet alleen de juiste beroepshouding vereist, maar ook de juiste vaardigheden. “De servicegraad bepaalt niet zelden het lot en de reputatie van een onderneming. Klantgerichtheid gaat verder dan respect en betrokkenheid. Klantgerichtheid gaat vooral om de pure bezieling om problemen voor klanten op te lossen.”

Op de website www.oostgelderlandbusiness.nl kun je alle actuele ontwikkelingen rondom De Sterkste Schakel op de voet volgen. Je treft daar onder meer een overzicht aan van alle genomineerde bedrijven.

Tekst: Hans Eberson Fotografie: Katinka Tromp

WLO WORK AND LIFE DENKT ALTIJD IN KANSEN EN MOGELIJKHEDEN

"COACHEN DOE JE MET JE HOOFD EN MET JE HART"

Toen Wenneke Ong twintig jaar geleden startte met WLO Work and Life zag de wereld er heel anders uit. "Burn-out was een zeldzaamheid, medewerkers waren verknocht aan een bedrijf en dienstverbanden van veertig jaar waren normaal. De druk op het individu was veel kleiner en het leek wel of mensen veel meer tijd hadden voor elkaar. Natuurlijk ging er toen ook veel fout, op de werkvloer en privé, maar toch voelde het anders. Vanaf de eerste dag hebben wij gekozen voor een werkwijze waarin gedrevenheid en betrokkenheid centraal staan. Of het nou gaat om loopbaanvraagstukken of persoonlijke ontwikkeling, we helpen iedereen weer op weg, van DGA tot magazijnmedewerker."

De kern van de coachingstrajecten van Wenneke Ong is helder: "Professionaliteit in al zijn facetten. Nederland telt zo'n 62.000 coaches, waarvan het merendeel zich aan geen enkele vorm van toetsing of keuring onderwerpt. Daar hebben wij, collega Erik de Haar en ik, wèl voor gekozen. Een leven lang leren geldt zeker ook voor ons, echte verdieping vinden, altijd nieuwe wegen zoeken en vooral je werk laten keuren door getrainde vakgenoten. Dat is de kern. Daarom hebben we in al die tijd al meer dan 3.000 mensen naar grote tevredenheid geholpen." Coachen doe je met je hoofd en met je hart. "In je hoofd zit je kennis, in je hart de betrokkenheid bij de mensen die je hulp zoeken. Overigens gaat het lang niet altijd om het oplossen van problemen, heel vaak worden we door directies of HR-professionals benaderd met de vraag om hun medewerkers eens door te lichten of gewoon om te dienen als klankbord."

TALENTENPASPOORT

Wenneke Ong werkt onder andere met het Talentenpaspoort, een methode ontwikkeld door Peter Monsieurs. "Hiermee krijgen we zicht op emotionele talenten (drijfveren, passies) en rationele talenten (denkstijlen) van een persoon. Het Talentenpaspoort maakt duidelijk waar iemand plezier in heeft, waar hij energie van krijgt en waar hij dus ook goed in is. Voordat je als ondernemer een recruiter belt, is het wellicht verstandig je team eens te laten scannen op onvermoede talenten. De juiste mensen op de juiste plek brengt energie in een organisatie, zorgt voor rust en verlaagt automatisch het ziekteverzuim." Wanneer je weet waar iemands talent zit, is het eenvoudig dat talent verder te ontwikkelen. "Ik vergelijk het altijd met een ouderwets schoolrapport. Vaak gaat de aandacht naar het laagste cijfer waar je niet goed in bent. Daar veel energie in steken levert echter weinig rendement op. In een ontwikkelingstraject moet je juist de focus leggen op het hoogste cijfer. Daar kun je je in onderscheiden." Wenneke Ong wijst hierbij op de aantrekkelijke SLIM-subsidie die zij binnen MKB-bedrijven kan toepassen.

SPECIALISATIES

WLO Work and Life richt zich zowel op werk als op leven. Op mensen die bijvoorbeeld aan een carrièreswitch toe zijn, die behoefte hebben aan loopbaancoaching, voor outplacement- of re-integratietrajecten of conflicthantering. "Wanneer we ons op Leven richten heb je het bijvoorbeeld over het zoeken naar een juiste balans, naar life-coaching en vitaliteit. Uiteraard hebben we ook trajecten voor mensen met een burn-out of bore-out. In alles wat we doen, staat kwaliteit voorop. Daarom liever geen eindeloze trajecten, maar een aanpak die snel resultaat oplevert. Als iemand het zelf weer kan, laten we los. Onze aanpak is praktisch, verre van zweverig, waarin luisteren centraal staat en waarin we denken in kansen en mogelijkheden. En dan blijkt dat je steeds weer tevreden opdrachtgevers hebt en dat je praktijk groeit. Daar doen we het voor, tevreden klanten, mensen die verder kunnen met hun leven."

www.wloworkandlife.nl

Dit artikel is vóór de aangescherpte maatregelen rond het coronavirus tot stand gekomen. De komende maanden kunnen investeerders zich anders gaan bewegen. Het is lastig te voorspellen wat de gevolgen zullen zijn voor de fusie- en overnamemarkt.

TAFELGESPREK FUSIES EN OVERNAMES

PRIVATE EQUITY, FINANCIERING EN DE MEERWAARDE VAN ADVISEURS

Hoe staat de markt van fusies en overnames ervoor? Oost-Gelderland Business nodigde enkele specialisten uit bij Havezathe Carpe Diem om van gedachten te wisselen.

Als eerste wordt aan de specialisten gevraagd wat hun algemene indruk van de markt is. Steken er bepaalde sectoren uit? De bijval voor Ferry Nahon is unaniem wanneer hij aangeeft dat de ICT-sector het op dit moment het beste doet. "In die sector is een enorme schaalvergroting gaande." "Het gaat om een gefragmenteerde markt", voegt Bas Coumans toe, "met veel kleine spelers die uitgegroeid zijn. Hun enige optie is nu aanschuiven bij grotere partijen en dat vergt grotere investeringen." Hans Horstink ziet binnen zijn klantenkring vooral familiebedrijven met ondernemers die op leeftijd zijn en graag hun onderneming willen overdragen of laten overnemen. "Dit gebeurt door middel van management buy-in of buy-out, al worden de meeste bedrijven gewoon verkocht."
Marjolein van Leeuwen ziet in de regio zelf met name een verkopersmarkt voor de internationaal operende maakindustrie. "Hier vind je hele mooie familiebedrijven die niet altijd opvolging hebben. De generatie die aan het roer staat, is veelal op een zodanige leeftijd dat ze nu langzaam het risico afbouwt en bedenkt of ze wel of niet over wil dragen. De bedrijven zijn namelijk interessant voor investeringsmaatschappijen, fondsen of strategische partijen."

MINDER ROOSKLEURIGE CIJFERS

De detailhandel heeft helaas minder rooskleurige cijfers. "Een kleine detaillist heeft vaak geen waarde om te verkomen, al kan het soms wel gunstig zijn om een schaalvergroting te realiseren", zegt Mark Eenink. "Een enkele bakker of slager wil nog wel eens een uitzondering zijn, wanneer zij bijvoorbeeld een grote productievestiging hebben en vandaar uit hun eigen winkels en supermarkten in de buurt bedienen. Die hebben nog wel enige verkoopwaarde."
"Winkels met een goede formule die draait om beleving, doen het goed en groeien zelfs", zegt Coumans.
Nahon vraagt aan de aanwezigen hoe zij tegen de bouw aankijken. "Mijns inziens loopt deze sector achter wat betreft fusies en overnames. Zelf zie ik nu pas de eerste transacties bij bedrijven die in de toelevering aan de bouw zitten."
Eenink geeft aan dat hij in november 2019 heel veel intakegesprekken voor bedrijven in de bouw heeft gehad. "Mede door de PFAS- en stikstofcrisis zakte de sector ineens in. Bedrijven wilden toen toch maar verkopen. Ik heb het merendeel geadviseerd om te wachten op een oplossing. Overigens zitten de bouwbedrijven die werken voor corporaties wel in een goede markt. Daar is veel interesse en vindt veel schaalvergroting plaats. Corporaties blijven investeren in hun woningbezit, dar ook steeds meer wordt verduurzaamd."
Jeroen Baartman knikt: "Ik heb vorige week een transactie afgerond waarbij een projectontwikkelaar die op jaarbasis 700 nieuwbouwwoningen verzorgt, is verkocht aan een buitenlandse investeerder. Deze partij stapte erin met gedachte dat in Oost-Nederland de woningmarkt de komende tien tot vijftien jaar een prima basis heeft en daar heeft deze partij ook flink voor betaald." Hanno Littink denk dat het hier om een vrij uitzonderlijke marktpositie gaat, "al heeft elke branche goede bedrijven waar altijd handel voor is."

SENTIMENT

In hoeverre hebben onzekerheden in de economie effect op de fusie- en overnamemarkt? Nahon: "Net na de zomer stonden de kranten vol met items over de recessie. In die periode heb ik nog nooit zoveel intakegesprekken gehad. Ondernemers denken dat ze dan actie moeten ondernemen. Sentiment is misschien de belangrijkste graadmeter voor fusies en overnames."
Eenink: "Voor verkopers is de markt nu niet goed vanwege de lage rentestand. Kopers profiteren wél van de huidige omstandigheden. Als iedereen in een licht onzekere markt gaat verkopen is dat ook niet goed. Gelukkig raakt de markt altijd vanzelf weer in balans."

FINANCIERING

Voor het realiseren van een fusie of overname is vaak een stukje financiering nodig. Hebben de banken nog steeds de positie van hoofdleverancier of wordt er ook voor andere vormen gekozen? "Banken wordt nog altijd betrokken bij het proces", geeft Baartman aan. "Transacties waarbij een bank helemaal niet wordt betrokken, zie ik niet voorbijkomen." "Bij grotere overnames gaat het vaak om een tijdelijke situatie", zegt Nahon. "Met name investeerders kopen steeds vaker bedrijven en kijken daarna pas hoe ze dit gaan financieren. De kleinere overnames hebben echter te maken met een hele andere problematiek: banken investeren niet onder de 1 miljoen euro. Wanneer je een kleiner bedrijf wilt overdragen, zijn er eigenlijk geen fatsoenlijke financieringsvormen voor handen."
Horstink herkent dit maar al te goed. "Een financiering onder de 3 miljoen wordt niet door het

DE DEELNEMERS

Jeroen Baartman
Accountmanager Groot Zakelijk Rabobank
kring Twente-Achterhoek

Mark Eenink
Directeur Taurus Corporate Finance

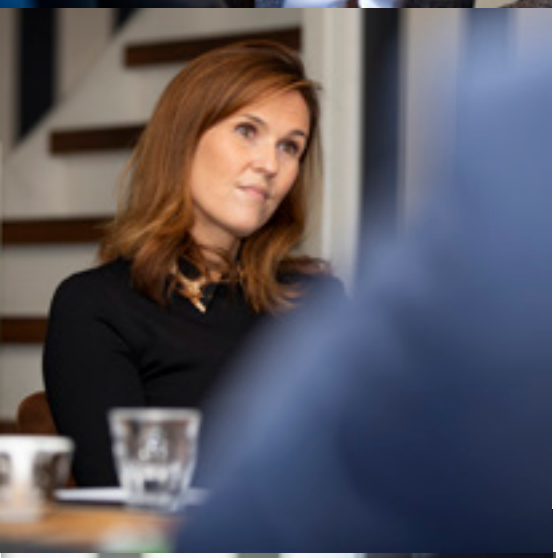
Bas Coumans
Directeur KroeseWevers Corporate Finance

Marjolein van Leeuwen
Advocaat ondernemingsrecht en teamleider
fusies en overnames bij JPR Advocaten

Ferry Nahon
Bedrijfsovername-specialist bij Marktlink

Hanno Littink
Fiscalist en partner bij Bax advocaten belastingkundigen

Hans Horstink
Zelfstandig adviseur bij Credion Doetinchem



TAURUS

CORPORATE FINANCE

Fusies & Overnames | Bedrijfswaardering

Recovery | Bedrijfsfinanciering

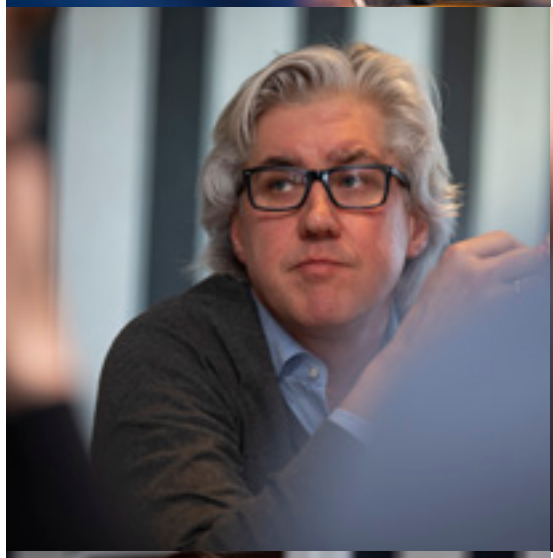
maatwerksegment van de bank in behandeling genomen. Wil je toch maatwerk, dan kom je als ondernemer bij andere financieringsmaatschappijen terecht. Vaak wordt er een combinatie gemaakt van vastgoed en andere bedrijfsmiddelen. Deze op bedrijfsmiddelen gebaseerde financieringen zijn vaak nodig om het proces op gang te krijgen. Dit kan vervolgens eventueel worden aangevuld met een stuk bankfinanciering. Maar of zo'n financiering kan worden rondgemaakt, ligt ook aan de hoogte van de goodwil."
Baartman merkt dat met name jonge ondernemers zelf de online kanalen opzoeken. "Er zijn veel alternatieven om geld op te halen. Al willen we er wel voor zorgen dat we richting het MKB altijd een gezicht in de markt hebben. "Horstink hoort tijdens gesprekken met het MKB dat de meesten zich prima redden. "Maar ze hebben wel behoefte aan een gesprekspartner. Wanneer de bank niet

"HET MKB HEEFT BEHOEFTE AAN EEN GESPREKSPARTNER"

beschikbaar is, bellen ze in veel gevallen mij. Een van de meest gehoorde opmerkingen bij het begin van zo'n gesprek is 'wat fijn dat ik met iemand kan praten'. In feite draaien de banken het proces om door ons als intermediairs in te zetten." Baartman erkent deze ontwikkeling. "Ik zie veel adviseurs opstaan die de klanten op weg helpen en de kanalen naar de bank goed kennen. Die adviseurs hebben een hele waardevolle functie om toch die financiering voor elkaar te krijgen."

INVESTERINGSFONDSEN

Een trend die in het voordeel van het MKB werkt, is het feit dat er tegenwoordig tussen de 400 en 500 investeringsfondsen in allerlei vormen en maten actief zijn. "Net voor de crisis van 2009 waren er landelijk nog maar vijf tot tien partijen die in het MKB kochten", schetst Nahon. "Dit zijn bijvoorbeeld family offices of ondernemers die samen enkele miljoenen of zelfs miljarden te besteden hebben. Al deze partijen doen gemiddeld drie à vier deals per jaar in Nederland. Er is zelfs te weinig aanbod om alle investeerders te voeden. De verkoper kan kiezen."
Eenink ziet steeds meer schakering. "Vijf jaar geleden richtte iedereen zich op dezelfde bedrijven. Nu ontstaan er steeds meer partijen met specifieke interesses. Als adviseurs hebben wij er een dagtaak aan om contacten onderhouden met alle private equity partijen."
Coumans: "Het nadeel van nieuwe fondsen is dat deze geen track record hebben. Ze kunnen initieel de acquisitie wel doen, maar daarna moet je je meerwaarde in de vorm van bijvoorbeeld internationalisering en professionalisering ook waar maken. Een aantal fondsen gaat daar mank op."



DOELEN

Welke beweegredenen om een bedrijf te kopen of verkopen komen de specialisten tegen? "Het gaat vaak om groei en schaalvergroting", zegt Van Leeuwen. "Maar ook de leeftijd van de ondernemer is een veelvoorkomende reden. Wanneer er intern geen opvolging is, gaan zij over tot een externe overname."Nahon: "Het grootste aandeel in onze portefeuille zijn ondernemers die hun bedrijven hebben zien groeien en tegenwoordig meer managen dan ondernemen. Een ander punt dat speelt is dat ondernemers hun hele vermogen in een mandje hebben liggen. Dan kun je je bedrijf helemaal verkopen, maar wat doe je dan met je tijd en je geld? Een groeiend alternatief is de pre-exit waarbij vaak een meerderheid van het bedrijf wordt verkocht aan een investeerder. Dan kun je als ondernemer snellere stappen zetten, bijvoorbeeld op het gebied van professionalisering en internationalisering."
Coumans: "Veel ondernemers hebben de perceptie dat wanneer je met private equity partijen gaat samenwerken, het verkeerd zal gaan. Maar juist alleen die situaties waarin het misgaat worden uitgebreid gedeeld."
Nahon: "Het beeld dat Nederlandse ondernemers van investeerders hebben is inderdaad niet gunstig en dat komt door breed uitgemeten verhalen in de media. Maar vergeet niet dat privaty equity een enorme bedrijfstak is geworden waar prima partijen tussen zitten."

SAMENWERKEN

Nahon merkt ook dat ondernemers vaak het idee hebben dat ze bij een pre-exit minder te zeggen hebben, "maar vergeet niet dat een investeerder de expertise en vaardigheden mist die de ondernemer juist heeft. Emotioneel gezien heb je misschien wel meer zeggenschap dan dat op papier vaststaat. En als het niet meer botert of je hebt een dipje in de resultaten, dan heb je als het goed is al afgesproken hoe je uit elkaar gaat." Van Leeuwen knikt: "Huwelijken slagen niet altijd, en dat geldt net zo goed voor ondernemers die in een bedrijf moeten gaan samenwerken."
"Een investeerder heeft zeker de directeur en het managementteam nodig", beaamt Coumans. "Wanneer een investeerder bij een dip iedereen ontslaat, creëer je een nog veel

CREDION

Meer weten?
Wilt u weten waar voor u de kansen liggen? Neem contact op voor een vrijblijvend kennismakings-gesprek.

Hans Horstink
hhorstink@credion.nl
06 13 28 19 73

Credion Doetinchem realiseert uw bedrijfsfinanciering

Credion Doetinchem Raadhuisstraat 25 7001 EX Doetinchem **doetinchem@credion.nl**

Het kan met Credion.

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

groter probleem, ook op lager niveau. Daarom zal een investeerder altijd terughoudend zijn met het vervangen van mensen binnen organisatie."
Wat volgens Coumans ook niet helpt, is de kloof tussen het gedachtenproces van de ondernemer en de investeerder. "Veel ondernemers hebben vanuit hun eigen doelstellingen wel een beeld van hoe de samenwerking eruit zou moeten komen te zien, maar de exacte invulling ontstaat pas gedurende het traject. Net als bij het kopen van een huis wil je eerst je opties bekijken en dan pas een beslissing nemen."
Van Leeuwen: "Gedurende het proces gaat het erom dat je de verwachtingen in lijn met elkaar brengt. Een ondernemer moet zich realiseren dat hij of zij het niet helemaal alleen voor het zeggen heeft. Een investeringsfonds of private equity partij die gaat deelnemen, moet leren omgaan met de ondernemer die hij in huis haalt. Gedurende het onderhandelingsproces leren de partijen elkaar beter kennen en kun je steeds de verwachtingen naar elkaar uitspreken. Ik ken echter andere scenario's en procedeer ook over overnames die verkeerd zijn gelopen. Vaak zie je dan dat de basis voor het geschil ligt in feit dat verwachtingen niet goed zijn uitgesproken en bepaalde onderwerpen gedurende het overnametraject niet zijn besproken."
Baartman: "Er wordt vaak te veel naar de deal gekeken in plaats van de strategie. Daarom vraag ik ook vaak naar de sparringspartner van de ondernemer, die ze vaak niet blijken te hebben maar wel nodig hebben. Goede afwegingen maken en de juiste partijen erbij betrekken is dan essentieel."

"IK KEN ECHTER ANDERE SCENARIO'S EN PROCEDEER OOK OVER OVERNAMES DIE VERKEERD ZIJN GELOPEN."

ADVISEUR

Met diverse overname-specialisten aan tafel wordt natuurlijk ook hun rol in het proces besproken. Doen adviseurs kwaad of goed in een overnameproces? Eenink heeft het liefst een ervaren concurrent aan de overkant van de tafel zitten. "Dan kun je met z'n tweeën schakelen."
Van Leeuwen: "Wanneer er geen goede adviseur aan de andere kant zit, bestaat de kans dat het proces door angst geregeerd wordt. Ondernemers zijn dan bang om bepaalde beslissingen te nemen en dat kan een onderhandelingsproces de das omdoen. Soms moet je met elkaar een deal kunnen maken en dan moet je als adviseur dus ook goed weten welk advies je de klant wel en niet moet geven." Coumans: "Soms helpt het om de ondernemers weg te sturen, of juist de adviseurs." Eenink: "Adviseurs kunnen onderling kijken waar de pijnpunten precies zitten en kijken hoe je de deal alsnog overeind kan houden. En soms moet je ook gewoon tegen de klant zeggen dat een bepaalde eis niet haalbaar is. Door dit van tevoren te bespreken, kun je de verwachtingen managen." "De meeste deals die ik voorbij zie komen, zijn share deals", zegt Littink. "Over het algemeen is zo'n deal vanuit verkopersperspectief niet zo ingewikkeld. Het kopersperspectief is des te interessanter, want dan kun je kijken of je de lasten zo kunt structureren dat deze aftrekbaar blijven. Maar dat is afhankelijk van de samenstelling van wat je koopt."

FOUTE AANNAMES

Helaas gaat het ook wel eens mis. Baartman: "Een adviseur die als eerste bij een verkoper om tafel zit, kan foute aannames op tafel leggen die in het hoofd van de ondernemer gaan zitten. Vaak gaat het dan om de prijs. Het is erg lastig om van zo'n beeld af te stappen."
"Ook de uitleg kan vaak wat beter", voegt Coumans toe. "Wanneer er bijvoorbeeld een ondernemingswaarde op tafel ligt rekent de klant zich rijk, terwijl die niet door heeft dat daar nog de schulden van af moeten. Maar in de basis doet een adviseur goed aan de transactie. Deze kanaliseert, fungeert als bliksemafleider en zorgt dat de mindset bij de ondernemer vooraf goed zit. Doe je dat niet en de ondernemer gaat meerdere malen twijfelen of aangeven af te willen haken, dan raak je aan de overkant van de tafel het vertrouwen kwijt. Dat moet je zien te voorkomen."

CONCLUSIE

De huidige markt biedt mogelijkheden voor verkopende partijen, zeker als dit mooie bedrijven zijn die echt niet alleen maar uit de ICT-sector hoeven te komen. Wel is het belangrijk om van tevoren te bedenken hoeveel en wat je precies over wilt dragen en tegen welke voorwaarden je dit wilt doen. Een private equity partij kan zeker een goede partij zijn, maar let er dan wel op dat deze qua visie en doelstellingen past bij jouw bedrijf. En dan is het ook zaak om te kijken hoe je de fusie of overname gaat financieren. Een goede adviseur kan vooraf en tijdens het traject en bij het opstellen van het contract alles in goede banen leiden.

hotel • restaurant • vergaderlocatie • terras

HAVEZATHE
Carpe Diem

Buitengewoon vergaderen

Havezathe Carpe Diem is een unieke vergaderlocatie omgeven door weilanden en de Montferlandse bossen. Onze drie veelzijdige en inspirerende vergader ruimtes zijn geschikt voor zakelijke bijeenkomsten van 2 tot 50 personen en zijn voorzien van wifi, beamer met scherm, flip-over en koffie"bar". Van een dagdeel tot een meerdaagse arrangement, wij maken een passende planning en offerte voor u.

Langeboomsestraat 5 • 7046 AA Vethuizen (Montferland)
Telefoon (0314) 65 14 24 • www.hotelcarpediem.nl

Tekst: Aart van der Haagen

BERRY SEESING OVER DE ROL VAN JPR ADVOCATEN BIJ DEELNEMING TENTEN SOLAR

“JE KUNT NIET ZONDER JURIDISCHE BEGELEIDING”

“We hebben elkaar gevonden”, zegt Berry Seesing van Tenten Solar over het belang dat Quadrum Capital onlangs in zijn bedrijf nam. “Het geeft ons de ruimte om verder te groeien en onze marktpositie te verstevigen. De juridische begeleiding was in handen van JPR Advocaten. “Voor ons een belangrijke keuze, want gezien de complexiteit en de omvang van zo’n traject kun je simpelweg niet zonder.”

Tenten Solar (Lichtenvoorde) bedient, in samenwerking met 25 solarpartners, een significant deel van de Nederlandse markt op het gebied van zonne-energie. Seesing: “We beperken ons niet tot particulieren of solarvelden, maar werken juist in de volle breedte, dus ook voor met name woningcorporaties, scholen, overheidsinstellingen, het MKB en de agrarische sector, zowel individueel als seriematig. Naast het installeren hechten we veel waarde aan een gedegen advisering, een goede coördinatie en heldere informatievoorziening rondom onze aanpak, bijvoorbeeld door van tevoren een informatiebijeenkomst voor opdrachtgevers en belanghebbenden te organiseren. Met die transparantie nemen we een drempel weg. Verder onderscheiden we ons met een risico-inventarisatie vooraf, waardoor we de opdrachtgever niet onverwacht met meerwerk hoeven te confronteren.”

SIMPELWEG TOP

Vanuit de groeiambities die Tenten Solar koestert en de interesse van Quadrum Capital om te investeren in de enorme potentie die de markt voor energietransitie biedt, vonden de partijen elkaar. Seesing koos Jos Bongers van KroeseWevers Accountants en Belastingadviseurs om de overname financieel en bedrijfsmatig te begeleiden. Voor de juridische kant van de zaak wendde hij zich tot Marjolein van Leeuwen van JPR Advocaten. “Dat proces verliep simpelweg top. Zij heeft zich ontzettend sterk voor ons gemaakt en viel op door haar inhoudelijke kennis, haar accuratesse en haar kordate manier van werken. Bij het opstellen van bijvoorbeeld de management-, aandeelhouders- en samenwerkingsovereenkomst, het uitzoeken van diverse juridische aspecten rondom een bedrijfsdeelname, het ondersteunen van de deal en het gladstrijken van de plooien bleek zij een onmisbare partner.”

MARJOLEIN VAN LEEUWEN “WE WILLEN DAT DE CLIËNT HET ECHT BEGRIJPT”

“Als vuistregel zou ik kunnen geven: ‘Voel je de behoefte om ergens een handtekening onder te zetten, bel ons.’ Wij gaan dan alles goed juridisch op papier vastleggen”, zegt advocaat Marjolein van Leeuwen, die dit gedeelte van de transactie voor Tenten Solar namens JPR Advocaten mocht begeleiden. “Dan heb je het over zaken als ‘hoe en wanneer vindt de betaling plaats?’, ‘welke garanties en vrijwaringen worden verstrekt en hoe pakt dat uit?’ Bij aankoop van iets als een woonhuis ligt dat redelijk vast, maar voor een onderneming kan dat behoorlijk verschillen, onder andere afhankelijk van de branche en het soort bedrijf. Wij hechten er waarde aan om dat niet alleen grondig uit te pluizen en eenduidig op papier te zetten, we willen ook dat onze cliënt het echt begrijpt. In dit geval vroeg Berry Seesing van Tenten Solar er kritisch op door, wat mijns inziens getuigt van goed ondernemerschap. Wij op onze beurt kunnen dan echt onze toegevoegde waarde laten zien.” Van Leeuwen geeft aan dat het onderhandelingsproces daarmee ook een juridische kant krijgt. “Ik zit aan tafel met de advocaat van de andere partij, de overnameadviseur, de kopende en de verkopende partij. Met het belang van mijn cliënt als inzet kies ik graag voor een pragmatische, constructieve aanpak.”

www.jpr.nl

MAAK HAAST MET LEADER ACHTERHOEK

LEADER Achterhoek heeft subsidie beschikbaar om lokale initiatieven en goede ideeën waardoor de leefbaarheid op het platteland verbetert financieel te ondersteunen. LEADER is voor iedereen. Inwoners, verenigingen, buurtbesturen, bedrijven en maatschappelijke organisaties uit de zeven deelnemende gemeenten kunnen zowel individueel als in groepsverband een subsidie-aanvraag indienen. Om in aanmerking te komen voor subsidie van LEADER Achterhoek, moeten de projecten worden uitgevoerd in (of ten goede komen aan) één van de volgende zeven gemeenten: Aalten, Berkelland, Bronckhorst, Doetinchem, Oost Gelre, Oude IJsselstreek, Winterswijk. Wie een idee of een concreet plan voor een project heeft en er over nadenkt om LEADER subsidie aan te vragen, of meer wil weten over de mogelijkheden van LEADER subsidie, wordt aangeraden om op korte termijn contact op te nemen met LEADER coördinator Jolanda Kemna of met Maurits Steverink, coördinator foodprojecten. De periode waarin u LEADER subsidie kunt aanvragen, loopt af. Op 31 december 2022 moeten alle projecten afgerond en gedeclareerd zijn. Maak daarom haast met het idee voor uw project en neem bij voorkeur dit jaar nog contact op met een van beide coördinatoren. De doorlooptijd van deze subsidieregeling neemt een langere periode in beslag. Het duurt namelijk meerdere maanden voordat uw project gepitcht, goedgekeurd en beschikt is. De LEADER-bijdrage is een percentage van de eenmalige investeringskosten voor het project. De gemeenten en/of het Waterschap stellen naast de Europese LEADERbijdrage cofinanciering beschikbaar. Samen is deze bijdrage maximaal 50% van de totale projectkosten. Daarnaast moet u als initiatiefnemer dus 50% zelf financiering zoeken, bijvoorbeeld vanuit fondsen, sponsoring, lening of eigen middelen. De minimale overheids-bijdrage is €30.000 per project en de maximale overheidsbijdrage is €120.000 per project. Na de opstartfase moet het project zichzelf in stand kunnen houden. De huidige LEADER periode loopt van 2016 tot en met 2022.
www.leaderachterhoek.nl

MATCHMAKINGSPLATFORM VOOR WETENSCHAPPERS, OVERHEID EN BEDRIJFSLEVEN

Techleap.nl, de Nederlandse universiteiten en TNO hebben de ScienceFinder gelanceerd. De database, gebouwd in samenwerking met IDfuse, kamt door zo'n 422.224 publicaties, 120.797 projecten en 364 academische startups en maakt zo wetenschappelijk onderzoek en het netwerk toegankelijk voor partners uit het bedrijfsleven en de overheid. De database is wereldwijd de eerste in zijn soort en een gezamenlijk initiatief van Techleap.nl, de vier Technische Universiteiten (Delft, Eindhoven, Twente en Wageningen), TNO, NWO-TTW en de VSNU met steun van het ministerie van Economische Zaken en Klimaat. De ScienceFinder maakt voor partners uit het bedrijfsleven en de overheid inzichtelijk waar binnen de kennisinstellingen relevante kennis aanwezig is. Het draagt daarmee bij aan de samenwerking tussen bedrijfsleven en kennisinstellingen. De ScienceFinder geeft de gebruiker de mogelijkheid om eenvoudig te zoeken in een database naar relevante info over onderzoeksactiviteiten in Nederland. Als men bijvoorbeeld zoekt op 'artificial intelligence' zal men een overzicht krijgen van de stand van zaken op dit gebied met een overzicht van activiteiten per universiteit.

Ook kunnen met de ScienceFinder analyses worden uitgevoerd rond doorbraaktechnologieën, zoals: waar zijn de wetenschappers die actief bezig zijn met het ontwikkelen van proof of concepts voor een bepaalde technologie? Hieruit kunnen 'heatmaps' gegenereerd worden rondom thema's als quantum computing, blockchain, waterstof of artificial intelligence. De heatmaps kunnen gaan over puur wetenschappelijke kwaliteit (publicaties) of bijvoorbeeld meer gericht zijn op de afstand tot de markt (take off grants, innovatiekrediet, samenwerking met bedrijfsleven). Het levert het bedrijfsleven en de overheid informatie op over voor hen relevante onderzoeksgroepen. Techleap.nl zal deze analyses ook gebruiken voor kennisoverdracht en op basis daarvan rapporten publiceren.

Met de ScienceFinder zetten de initiatiefnemers een stap voorwaarts in de samenwerking op het gebied van opkomende technologieën. Dit is nodig om gelijke tred te houden met andere landen als de Verenigde Staten, China, Duitsland en Frankrijk, die zwaar investeren in het vermarkten van wetenschappelijke kennis.

DEEL JE 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 je op de website! Heb je een leuk nieuwtje of een interessant idee voor een artikel, mail dit dan vooral door naar hoofdredacteur Sofie Fest via sofie@vanmunstermedia.nl.

Tekst: Hans Eberson Fotografie: Marcel Krijgsman

"WAT TE DOEN MET DE WAB?"

Als je alleen afgaat op de naam Ebbers Salarisadvies word je als ondernemer misschien op het verkeerde been gezet. Sandra Ebbers en haar team zijn inderdaad specialisten op het gebied van salarisadministraties, maar het kantoor doet veel meer. "We hebben ons sinds 2007 ontwikkeld tot een betrouwbare partner op het gebied van alle personeelszaken voor MKB'ers. Neem bijvoorbeeld de Wet arbeidsmarkt in balans (WAB), die op 1 januari van kracht werd. Die wet heeft voor veel ondernemers grote consequenties."

De wet is bedoeld om de kloof tussen vaste contracten en flexibele contracten te verkleinen. De overheid wil via de WAB ondernemers stimuleren medewerkers eerder een vast contract aan te bieden, want vaste contracten bieden volgens de wet betere arbeidsvoorwaarden en meer rechten. Payrollwerknemers krijgen een betere rechtspositie en arbeidsvoorwaarden en oproepkrachten krijgen meer zekerheid op werk en inkomen. Dat is in elk geval de theorie.

OPROEPKRACHTEN

Sandra Ebbers: "Neem oproepmedewerkers in de horeca. Die moet je als ondernemer nu minstens vier dagen van tevoren oproepen voor werk. Zeg je de oproep in die termijn af, dan heeft de medewerker recht op uitbetaling van de uren waarvoor hij was opgeroepen. Dat gaat in de praktijk niet werken en horecaondernemers kunnen die regel niet omzeilen met een roostersysteem. Ondernemers moeten oproepkrachten bovendien na twaalf maanden een vaste arbeidsomvang aanbieden, gebaseerd op het gemiddeld aantal gewerkte uren van het jaar daarvoor. Oproepkrachten hadden dus in januari recht op zo'n aanbod, indien zij de twaalf maanden daarvoor als oproepkracht hebben gewerkt. Doe je geen aanbod, dan heeft een oproepkracht tot vijf jaar na dato recht op loon over de uren die hij gewerkt zou moeten hebben. Dat kun je ook anders regelen. Ga met je medewerker om tafel, biedt een overeenkomst aan waarin de uren die je moet aanbieden vermeld staan, maar voeg daar aan toe: 'we komen samen overeen dat ….' Dan kun je een lager aantal uren overeenkomen. Daarnaast adviseren wij om de uren op jaarbasis vast te leggen. Dan hou je als werkgever gedurende het jaar toch een zekere mate van flexibiliteit. Wij kennen onze klanten en hun personeelsbestand en vragen de klant om de uren maandelijks aan ons te blijven doorgeven. Wij monitoren bijvoorbeeld elk kwartaal de feitelijk gewerkte uren in relatie tot de overeengekomen uren en adviseren een ondernemer op welk moment hij wat moet doen. Daarnaast ondersteunen wij hem bij de uitvoering. Dat is altijd maatwerk."

HOGE OF LAGE WW-PREMIE

Voor medewerkers met een contract voor onbepaalde tijd in combinatie met vaste uren, betalen ondernemers een lagere WW-premie dan voor mensen met een flexibel contract. "Ook daarvoor gelden allerlei restricties. Er moet voor een lage WW-premie een arbeidscontract zijn opgesteld. Stel een werknemer is al dertig jaar in dienst, maar er ligt geen contract aan ten grondslag, stel dat dan alsnog op, want anders geldt het hoge WW-premietarief. Dat kan tot 1 april 2020 om vanaf 1 januari 2020 recht te hebben op de lage WW-premie."

TRANSITIEVERGOEDING EN KETENREGELING

Het recht op een transitievergoeding is veranderd, het geldt nu vanaf de eerste werkdag en de berekening van de vergoeding is anders. Ook de kerenregeling is gewijzigd. Vanaf dit jaar kunnen werkgever en werknemer maximaal drie contracten in drie jaar aangaan. Het volgende contract wordt dan een contract voor onbepaalde tijd. Kortom, de nieuwe wet heeft grote gevolgen voor veel bedrijven. "Wie twijfelt over hoe om te gaan met de WAB laat zich snel en goed adviseren. Dat kan heel veel geld en ellende schelen."

www.salarisadvies.com

DE GRAAFSCHAP EN GOLFBAAN BORGHEES GAAN ‘SAMEN D’RAN’

Golf en voetbal zijn beide bij uitstek sporten bij uitstek die verbindingen leggen in het bedrijfsleven. Betaald Voetbal De Graafschap en Golfbaan Borghees, net over de grens bij Emmerich, geven deze gezamenlijke eigenschap sinds enkele jaren nog meer inhoud met hun De Graafschap Golfacademie. ‘Samen D’ran op de golfbaan’ noemen ze dat.

Leden van de Business Club van De Graafschap kunnen tegen een speciaal tarief deelnemen aan De Graafschap Golfacademie. Vijftien weken lang een vast uur in de ochtend, samen met maximaal zeven andere sponsoren, golfen leren onder leiding van een ervaren golfpro en dan uiteindelijk ook samen het GVB halen. En als het felbegeerde papiertje dan binnen is, organiseert Golfbaan Borghees ook nog een speciale maandelijkse competitie voor de sponsoren van de voetbalclub: de D’ran Competitie. Laagdrempelig, één keer in de maand over negen holes. Op de dinsdagochtend, zodat de deelnemers als ze willen, nog bij de lunch weer kunnen aanschuiven in hun eigen bedrijf.

HOE EN WAT

“Veel mensen in het bedrijfsleven zouden graag willen leren golfen, maar hikken aan tegen het hoe en wat”, weet Manon Veldhorst, eigenaar van Golfbaan Borghees én sponsor van De Graafschap. “Ze denken dat een GVB-cursus heel duur is, of ze weten niet waar, wanneer of met wie ze de cursus moeten volgen. Dat is nu het leuke van onze samenwerking. Het is én niet duur, én op momenten dat de meeste werkenden wel kunnen, én met gelijkgestemden die je ofwel al kent uit de Business Club van De Graafschap ofwel (beter) gaat leren kennen op de golfbaan.”

De groep De Graafschap Business Club-leden die golft bij Borghees wordt ieder jaar groter. Veel sponsoren kiezen na het behalen van hun GVB voor een lidmaatschap bij de golfbaan in Emmerich. “Sommige sponsoren zijn meteen heel fanatiek en komen elke week, anderen kiezen ervoor om vooral aan toernooien en competities mee te doen.” Voorbeelden hiervan zijn de D’ran Competitie op de laatste dinsdagen van de maand. En natuurlijk de Blauwwitte Golfdag, die De Graafschap al tientallen jaren organiseert voor haar sponsoren en die komend voorjaar voor het tweede opeenvolgende jaar plaatsvindt bij Golfbaan Borghees.

NOOIT SAAI

Dat er veel over voetbal gesproken wordt in het clubhuis van de golfbaan, vindt Manon Veldhorst allesbehalve een probleem. “Dat is

juist leuk. Bijna iedereen die golft, heeft ook interesse in voetbal. En De Graafschap is altijd een dankbaar gespreksonderwerp. Het is er nooit saai, en daar weten onze golfende sponsoren alles van."

Dat Borghees feitelijk een Duitse golfbaan is die ook (net) op Duits grondgebied ligt, maakt daarbij volgens haar niets uit. "Zeker driekwart van onze leden komt uit Nederland. En de Duitse leden zijn zo gewend aan het Nederlands dat ze ook vaak wel een woordje mee kunnen praten als het over De Graafschap gaat."

Zelf mist Manon Veldhorst zelden of nooit een wedstrijd van De Graafschap. Sinds ze de golfbaan overnam in 2015 is ze sponsor van de Doetinchemse club. "Ik ben in Doetinchem geboren en ik volg de club dus al mijn hele leven. Promoties en degradaties, feestjes en teleurstellingen, ik heb het allemaal meegemaakt op De Vijverberg. Voor mij was het dus ook volkomen logisch dat we sponsor werden van De Graafschap toen we de golfbaan overnamen. De samenwerking die er nu uit is voortgevloeid is niet alleen heel leuk, maar eigenlijk ook wel logisch. We versterken elkaar. Dat voelt heel goed."

METAMORFOSE

De baan in Emmerich onderging de laatste jaren een ware metamorfose. Het clubhuis werd volledig verbouwd en modern maar sfeervol ingericht. Er kwam een riant terras met een panoramisch uitzicht over de banen en het achterliggende heuvellandschap. De voorzieningen zijn sinds de verbouwing ronduit luxe te noemen. De baan zelf werd uiteraard ook onder handen genomen en het onderhoud flink opgeschroefd.
Anno 2020 is Golfbaan Borghees een plek waar niet alleen golfers graag vertoeven, maar waar ook bedrijfsevenementen, vergaderingen, borrels en feesten plaatsvinden en waar wandelaars en fietsers graag even stoppen voor een hapje en een drankje met het eerder genoemde bijzondere uitzicht. "Je hoeft zeker niet te golfen om je hier thuis te voelen", zegt Manon Veldhorst. "We zijn behalve een golfbaan ook een volwaardig horecabedrijf met een professionele keuken en alle voorzieningen van dien."

VER WEG

Wie de weg naar Golfbaan Borghees eenmaal heeft gevonden, zal ook kunnen beamen dat het vanuit Doetinchem een fluitje van een cent is om er te komen. "Het klinkt misschien als ver weg, 'over de grens in Duitsland', maar het is eigenlijk heel dichtbij en makkelijk te bereiken. Bij 's-Heerenberg de grens over en je bent er al bijna. En toch heb je op de golfbaan altijd het idee dat je heel ver weg bent van de dagelijkse business. Dat is het lekkere van een golfbaan, en van Borghees in het bijzonder".
De Graafschap Golf Academie en de D'ran Competitie gaan met de start van een nieuwe cursus op 1 mei a.s. alweer het vierde jaar in. Sponsoren van De Graafschap worden aangemoedigd om ook hun zakelijke relaties mee te nemen, zodat de golfende kring Superboeren op Borghees steeds groter wordt. Sponsoren vinden elkaar en spreken ook buiten de georganiseerde gelegenheden met elkaar en met andere golfers af om een balletje te slaan. Golf is en blijft immers de gelegenheid bij uitstek om elkaar op een ontspannen manier beter te leren kennen en onderlinge zaken voor te koken.

Op de golfbaan wordt over voetbal gesproken en in het stadion van De Graafschap over golf. Samen D'ran op zakelijk gebied heeft een bijzondere nieuwe dimensie gekregen.

Tekst en fotografie: Richard Stegers

SIKA TREKT DRIE PROJECTEN VAN 8RHK AMBASSADEURS

Ondernemers zijn de stuwende kracht van de samenleving. SIKA, de Samenwerkende Industriële Kringen Achterhoek, verbindt Achterhoekse ondernemers en behartigt hun belangen. “Wij spannen ons in voor een leefbare, toekomstbestendige Achterhoek met ruimte voor ondernemerschap”, zegt Arthur Jansen, voorzitter van SIKA en lid van de Achterhoek Board.

8RHK AMBASSADEURS

Arthur Jansen is erg tevreden over de nieuwe structuur van de regionale samenwerking onder de naam 8RHK ambassadeurs. “De Achterhoek Board en zeker de thematafels zorgen voor een grote meerwaarde. Overheden en ondernemers weten elkaar sneller en beter te vinden. Dat moet ook, want de belangen zijn groter en daarom moet je over de grenzen heen kijken. Er zijn al flinke stappen gemaakt. Daar word ik heel enthousiast van.” SIKA is een serieuze deelnemer in de regionale samenwerking. “We weten precies wat er leeft bij ondernemers en waar ze tegenaan lopen. In overleg met de andere participanten zoeken we naar oplossingen. Samen sta je sterker.”

SIKA VERBINDT BEDRIJVEN

Het industriële bedrijfsleven is in de Achterhoek goed verenigd. “Samen met VNO-NCW Achterhoek zijn wij het meest invloedrijke bedrijvennetwerk”, aldus Jansen, in het dagelijks leven eigenaar van AWEJA Railsystemen en ZEUS Magazijninrichting in Ulft. “Aangezien er zoveel bedrijven zijn aangesloten bij de individuele industriekringen, vertegenwoordigen wij een enorme achterban. Alle SIKA-bestuursleden zijn ondernemers, actief in hun lokale industriële kring.” SIKA maakt zich sterk voor een verdere verbetering van de bedrijvigheid en daarmee de toekomstige leefbaarheid in de Achterhoek. Een integrale aanpak is daarbij van groot belang. “Het vergroot het draagvlak en brengt plannen op een hoger peil.”

AANTREKKELIJKE REGIO

De Achterhoek staat voor flinke uitdagingen. De gezamenlijke aanpak hiervoor is uitgestippeld in de Achterhoek Visie 2030. Een krachtig bedrijfsleven met voldoende groeimogelijkheden is daarbij van levensbelang, stelt Jansen. “Alleen dan blijven de voorzieningen op peil. We willen als regio aantrekkelijk zijn. Dat betekent: goede bereikbaarheid, interessant werk, voldoende woningen en prima voorzieningen.” SIKA zet daarbij in op mobiliteit, duurzaamheid, techniek en onderwijs. Zo worden jongeren gestimuleerd om te kiezen voor techniek. Een mooi voorbeeld is het initiatief van de Industriekringen om leerlingen van basisscholen en voortgezet onderwijs 3D-printers te laten maken.

Ook duurzaamheid en energietransitie krijgen alle aandacht. Achterhoek Onderneemt Duurzaam (AOD), een initiatief van SIKA, trekt de kar. “Al meer dan 500 bedrijven hebben zich aangesloten. Het project neemt ondernemers bij de hand en zorgt dat ze toekomstbestendig worden, met direct financieel voordeel.” En in het pilotproject Circulair en Toekomstbestendig Ondernemerschap van SIKA en Hogeschool Arnhem-Nijmegen gaan drie Achterhoekse bedrijvenparken collectief aan de slag met circulair ondernemen. Het proefproject dient als voorbeeld voor de hele provincie. “Een circulaire economie biedt enorme kansen voor een leefbare en toekomstbestendige Achterhoek”, aldus Jansen.

8RHK ambassadeurs is de samenwerking tussen Achterhoekse ondernemers, overheid en organisaties in de Achterhoek Board, - Raad en - Thematafels. Ook provincie Gelderland neemt deel. De projecten Zelf een 3D-printer maken, Achterhoek Onderneemt Duurzaam en Circulair en Toekomstbestendig Ondernemerschap worden gestimuleerd en ondersteund door 8RHK ambassadeurs. Zie voor alle projecten 8rhk.nl/smart-economy-smart-living/.

SAMEN AAN DE SLAG OM SUCCES TE REALISEREN

Gerben Peet, geboren te Doetinchem en opgegroeid in Varsseveld, werkt sinds 2019 als Thryve Consultancy & Interim Management. Vanuit het oog van de klant en de klantbehoeften kijkt hij naar processen, samenwerking, toepassing van (slimme) technologie en duurzame groei.

Gerben is tijdens zijn opleiding Commercieel Technische Bedrijfskunde in aanraking gekomen met de technische groothandel Kramp. Met een grote drive om in de praktijk actief te zijn en vanuit het werkveld business te ontwikkelen, werd het plan om universitair door te studeren nooit tot uitvoering gebracht. Als E-business- en Innovatiemanager was Gerben actief binnen de agrarische groothandel. “Mijn karakter laat zich het best omvatten als dat van een ‘explorer”, aldus Gerben. “Bij Kramp keek ik vanuit de (digitale) processen naar hoe de wereld beweegt en welke rol technologie daarin heeft. Het continue zoeken naar verbindingen en mogelijkheden. Dit leidt ook tot een gezonde onrust: er is immers altijd iets te ontdekken. Wanneer is het plaatje compleet?” Gerben tekent graag om zaken inzichtelijk te krijgen. “Maar ik ga voor handvatten en richting en ik ga bij voorkeur samen aan de slag om succes te realiseren in plaats van een dik rapport te leveren dat als handleiding kan dienen.”

THRYVE

Toen de omstandigheden binnen Kramp veranderden, werd de stap om zelf te gaan ondernemen voor Gerben eigenlijk vanzelfsprekend. “Ik heb eerst een paar maanden rust genomen om te oriënteren. In deze periode heb ik talloze mensen gesproken, op plekken van Limburg tot Groningen. Dit om een gevoel te krijgen, geïnspireerd te raken en zelf te kunnen oordelen waar een verschil te maken is. Waar mijn kracht ligt, is ondernemers en ondernemingen onafhankelijk inzicht te geven dat ze niet vanzelfsprekend krijgen of zien.” Het vertalen van ‘zaken die buiten spelen’ naar triggers voor de organisatie. Denk aan nieuwe technologieën, businessmodellen of een andere wijze om met de organisatie aan de slag te gaan. Van visie en strategie tot aan de begeleiding van de uitvoering, concreet en in nauwe samenwerking. “Als je als ondernemer de competentie kunt ontdekken en vatten met een stip op de horizon ‘daar wil ik naar toe.’ En dat geluid altijd blijft maken, als varen in de mist. Dat is de richting waar we heen gaan, daar sta je als leider voor. Maar je moet hierin niet rigide worden. Binnen de bandbreedte continu bijsturen. Op deze wijze kun je in je maximale kracht staan.”

JONG MANAGEMENT

Via oud-voorzitter Jan-Willem Boezel is Gerben in aanraking gekomen met Jong Management.“Ik heb een bedrijfsbezoek bezocht, vond meteen een goede klik en besloot in 2009 lid te worden.” In 2012 heeft Gerben het penningmeesterschap overgenomen van Bram Klomps, een rol die Gerben met plezier ingevuld heeft. Via Jong Management is Gerben steeds meer in contact gekomen met mooie ondernemingen en ondernemers. “Ik kom niet uit een ondernemersgezin maar mijn ogen werden geopend voor het ondernemerschap. Bij Jong Management is de vonk overgeslagen.”

www.thryve.nl

TOPLOCATIES IN OOST-GELDERLAND

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 berg-meertje.

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

het Betere Boshuis Bed
Sterk in Tent(huis) vakanties
Ook hét adres voor uw Boerengolf... heerlijk onthaasten in een landelijke omgeving.

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

Buiten Inzicht

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

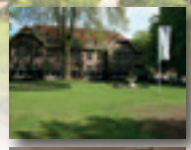
Ideaal voor trainingen gericht op ontplooiing en ontwikkeling, zoals teambuilding, personal coaching en mindfulness.

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

Landgoed Ehzerwold

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

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



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

Hotel Landgoed Ehzerwold Natuurlijk goed

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

Gelders GROENLAND

groepsaccommodaties 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

VILLAPARK EHZERBURG

ZORGELOZE VAKANTIE IN DE NATUUR!

Villapark Ehzerburg is nieuw in de Achterhoek en een initiatief van Hotel Landgoed Ehzerwold. Het is een gezellig vakantiepark voor de hele familie in een groene omgeving waar recreatie en zorg samenkomen.

"Ontzorgen zit ons bij Ehzerwold in de genen", vertelt Richard Ottenschot van Hotel Landgoed Ehzerwold en van Villapark Ehzerburg. Villapark Ehzerburg is een initiatief van Hotel Landgoed Ehzerwold. Hotel Landgoed Ehzerwold werd in 1908 in gebruik genomen als ziekenhuis. In latere jaren is het omgebouwd tot sanatorium voordat er een hotel in gevestigd werd. Het huidige Ehzerwold telt 114 hotelkamers en 1 suite. Het bedrijf richt zich ook op de zakelijke markt, maar de vakantievierende hotelgasten vormen het grootste bestanddeel van de omzet. Directeur Richard Ottenschot is één van de vijf aandeelhouders/eigenaren van het etablissement. Hij is al een kleine twintig jaar verbonden aan Ehzerwold. De historie is stijlvol aanwezig gebleven bij Ehzerwold en de huidige locatie biedt een prettige mix van zakelijke- en toeristische gasten die genieten van de prachtige locatie en omgeving. De vraag naar speciale kamers of voorzieningen werd steeds groter en de mensen vergrijzen steeds meer, vandaar het idee voor het bouwen van het Villapark. Villapark Ehzerburg is eind mei vorig jaar geopend aan de overzijde van het hotel. Het Villapark staat op een historische plek waar vroeger de tuinen waren van Kasteel De Ehze. De oude muren die de tuin omheinden, zijn nog te zien en bewaard gebleven. Op deze historische plek is een klein vakantiedorpje verrezen.

ZORG EN TOERISME VINDEN ELKAAR.

Een leuke aanwinst voor Almen, er is een klein vakantiedorpje verrezen tegenover Hotel Landgoed. Villapark Ehzerburg is een waarlijk vakantieparadijs voor gasten met extra wensen. Het vakantiepark heeft een gemoedelijke, kleinschalige sfeer en de 16 vakantie-

villa's zijn volledig aangepast voor gezinnen met bijvoorbeeld een gezinslid met een lichamelijke beperking. Honden zijn overigens ook van harte welkom. De vakantiehuizen zijn speels gebouwd in drie verschillende kleuren en ook CO_2-neutraal, alle woningen zijn ingericht met warmtepompen die de woningen voorzien van aardwarmte. De Villa's hebben een moderne eigentijdse inrichting die qua kleuren ook helemaal past. De woningen hebben een aangepaste slaapkamer met hoog-laag bedden, een aangepaste badkamer en een keuken met verlaagd aanrechtblad waar gasten in een rolstoel ook zelf kunnen koken. De gehele woning is drempelloos; deze zijn zo mooi weg gewerkt dat deze nauwelijks merkbaar zijn.
Wanneer gasten met de gehele familie willen komen, dan is er een mogelijkheid om naast een aantal vakantiewoningen ook een familieruimte met eigen bar en terras af te huren.
In de tweede fase van de bouw van het vakantiepark wordt deze nog uitgebreid met een kleinschalige natuurspeeltuin voor kinderen en een kleine kinderboerderij, dit zal medio september 2020 gereed zijn.
Maar natuurlijk is het vakantiepark niet alleen gebouwd voor gasten met een beperking. Ook andere gasten zoals bijvoorbeeld gezinnen met kinderen of opa en oma met de gehele familie zijn van harte welkom.

FACILITEITEN

Voor gasten van Villapark Ehzerburg is er een mogelijkheid om lekker te ontbijten, lunchen of dineren in het restaurant van Hotel Landgoed Ehzerwold, gelegen aan de overzijde van het park. Het hotel en restaurant zijn volledig toegankelijk voor gasten in een rolstoel en er zijn aangepaste sanitaire voorzieningen aanwezig. Verder kunnen de gasten boodschappen doen bij de lokale supermarkten in Almen en Laren of in het nabij gelegen Zutphen.

LEUKE ACTIVITEITEN

Richard Ottenschot: "Gasten kunnen vooral genieten van de prachtige groene omgeving en rust van de Achterhoek en je kan heerlijk wandelen of fietsen vanaf het Villapark." In de omgeving kun je de drukte opzoeken en zijn er leuke activiteiten zoals een (buiten) zwembad in Almen of subtropisch zwembad in De Scheg in Deventer, kano varen over de Berkel, Klimbos in Ruurlo, Cactusoase in Ruurlo en nog veel meer.

LOCATIE

Locatie Villapark Ehzerburg is gelegen bij Almen in de Gelderse Achterhoek. Het ligt vlakbij de rand van natuurgebied De Velhorst. Vlakbij liggen de gezellige steden Lochem, Zutphen en Deventer. Er is voldoende gratis parkeergelegenheid.

www.ehzerburg.nl

THO NIEUW GEBRUIKT KANTOOR MEUBILAIR MAGAZIJN INRICHTING

TERBORGSE HANDELSONDERNEMING

De THO is al **ruim 30 jaar** een begrip in de wereld van de kantoor- en magazijninrichtingen.

Niet alleen voor **betaalbare inrichtingsoplossingen** en **ongekende service** bent u bij de THO aan het juiste adres, ook voor **dynamische & ergonomische inrichtingen**. De THO beweegt! U ook?

Loop binnen in een van onze ruime showrooms, laat u **adviseren** én **inspireren**.

ERGO balance

▶ Showroom **Terborg**, Ettensestraat 19, 7061AA 0315-325523

▶ Showroom **Huissen**, Nijverheidsstraat 3, 6851 EJ 026-3616843

▶ Showroom **Apeldoorn**, Lange Amerikaweg 81, 7332 BP 055-5400133

WWW.TERBORGSE.NL

"De juiste aanpak voor uw kwaliteitszorg"

Meetsma | Advies

Brengt *structuur* in uw organisatie

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

---

vertrouwd & verzekerd

De H. Jansen Assurantie Groep! Al sinds 1913 een sterk familiebedrijf in verzekeringen. Vertrouwd en verzekerd in Oost-Nederland.

SINDS 1913

H.JANSEN ASSURANTIE GROEP

BEDRIJVEN
PARTICULIEREN
PENSIOENEN
HYPOTHEKEN

Postbus 84 7100 AB Winterswijk | Groenloseweg 36 7101 AJ Winterswijk
T +31 (0) 543 551500 | info@hjansen.nl | www.hjansen.nl

WETHOUDER GERJAN TESELINK OVER HET SUCCES VAN WSP ACHTERHOEK

"IEDEREEN IS WELKOM!"

Tekst: Hans Eberson Fotografie: Marcel Krijgsman

WETHOUDER GERJAN TESELINK OVER HET SUCCES VAN WSP ACHTERHOEK

"IEDEREEN IS WELKOM!"

Gerjan Teselink (wethouder van de gemeente Berkelland en lid van het dagelijks bestuur van de Sociale Dienst Oost Achterhoek) laat er geen enkele twijfel over bestaan: "Een gezonde regionale economie staat of valt met een gedegen samenspel tussen overheid en ondernemers."

"Wij realiseren ons dat we steeds opnieuw veel van ondernemers vragen - nu bijvoorbeeld weer de invoering van de Wet arbeidsmarkt in balans (WAB) – en dan zie ik het als onze taak hen zoveel mogelijk te ontzorgen", zegt Gerjan Teselink. "Bijvoorbeeld via het Werkgeversservicepunt Achterhoek (WSP). Dat is een organisatie die speciaal is opgetuigd om werkgevers te ondersteunen bij het invullen van hun vraag naar medewerkers. Dat kan via het UWV, maar ook in maatwerktrajecten voor mensen met een grotere afstand tot de arbeidsmarkt. Vorig jaar werden meer dan 1.000 mensen via allerlei trajecten naar regulier werk geholpen. Dat noem ik zeer succesvol."

Leon ten Have is teamleider Werkgeversservicepunt Achterhoek: "Wij halen, ondanks de soms negatieve landelijke berichten, onze doelstellingen elk jaar weer." WSP is een initiatief van UWV, Laborijn, Sociale Dienst Oost Achterhoek en de gemeente Bronckhorst. De centralisatie van kennis ligt erg voor de hand. "Werkgevers vinden hier antwoord op alle vragen, bij één loket, via één aanspreekpunt. Wij hebben zelf (bijna) alle expertise in huis en weten we iets niet, dan beschikken we over een groot netwerk waar we werkgevers naar kunnen doorverwijzen. Wij zijn voor werkgevers het centrale aanspreekpunt als het gaat om aannemen van personeel met een afstand tot de arbeidsmarkt, advies over subsidies en informatie over de regionale arbeidsmarkt. Die bijzondere aanpak werkt."

IEDEREEN DOET MEE

Teselink vertelt dat de verwachte regionale vraag naar arbeidskrachten op de wat langere termijn zal groeien naar 27.000 mensen. "Dat is veel en dat betekent dat we iedereen nodig hebben. Ook de mensen met een wat grotere afstand tot de arbeidsmarkt, of mensen die onvoldoende of niet in de juiste richting zijn opgeleid. Ook hen moeten we erbij betrekken, want iedereen doet mee, dat is ons devies. Dat is soms eenvoudig, maar vaak ook lastig

om bijvoorbeeld bij iemand met beperkingen toch de juiste baan te vinden. Daarvoor moeten we de markt kennen, weten welk bedrijf op welk moment een specifieke vraag heeft. Wij moeten als overheid de garanties geven dat we werkgevers helpen, dat we een betrouwbare partner zijn, waar zij op kunnen vertrouwen. Daar hoort ook bij dat we hen niet moeten belasten met allerlei regelingen, maar er gewoon voor moeten zorgen dat hij een cliënt krijgt die past bij zijn profiel. Hoe wij dat aan de achterkant regelen is voor hem oninteressant, hij moet aan de voorkant worden geholpen. Uiteraard moet ook de cliënt het vertrouwen hebben dat er een vangnet is, dat wanneer een plan toch niet uitpakt zoals gehoopt, hij niet aan zijn lot wordt overgelaten." Elke cliënt heeft zijn eigen vragen en zijn eigen mogelijkheden. Teselink: "Wil je hem helpen, dan moet je zijn situatie helemaal kennen. Hoe zit het met zijn inkomen (of uitkering), is er sprake van een stabiele thuissituatie of niet en wat kunnen wij doen om de cliënt vooruit te helpen. Hoe beter het beeld is dat je van een werkzoekende hebt, hoe gemakkelijker het wordt om een succesvolle match met een bedrijf te maken. Dat gebeurt steeds minder van achter een bureau, onze accountmanagers bezoeken bedrijven en gaan de wijken in."

ONTZORGEN

Wethouder Gerjan Teseling heeft onder andere financiën, economie, duurzaamheid en participatie in zijn portefeuille. "Dat zijn onderwerpen die naadloos op elkaar aansluiten. Ik houd ervan om mijn gezicht te laten zien, werkbezoeken af te leggen om een helder beeld te krijgen van wat er speelt in onze gemeente. Dat zie ik niet alleen als onderdeel van mijn taak, daar ligt ook echt mijn interesse. En tijdens mijn werkbezoeken breng ik ook altijd het HR-vraagstuk ter sprake en vraag ik of de gemeente op welke manier dan ook iets kan toevoegen. Dat heeft echt met ontzorgen te maken. Vaak zit het in kleine dingen. Als een bedrijf een vergunning aan wil vragen, neem dan vooraf contact met ons op, zodat we samen in het voortraject al kunnen uitzoeken aan welke voorwaarden zo'n aanvraag moet voldoen. Dat versnelt het proces enorm en daar zijn we voor. De overheid moet in mijn ogen een andere positie innemen. We zijn in transitie. We zijn het verlengstuk van de wetgever, maar het is vooral ook onze taak om werkgevers te faciliteren, om met hen mee te denken en vele trajecten eenvoudiger te maken. Daar hoort denken in oplossingen bij en daar wordt iedereen blij van. Het is bovendien belangrijk voor onze economie."

"DAAROM ZEG IK TEGEN ELKE ONDERNEMER: MAAK DIE REIS MET ONS, LAAT JE VOORLICHTEN OVER DE MANIEREN WAAROP WE JE KUNNEN HELPEN, WANT WE HELPEN JE ECHT!"

VOORBEELDFUNCTIE

Nederland telt 35 werkgeversservicepunten en die zijn niet allemaal even succesvol. Dat geldt niet voor WSP Achterhoek, die vervult een voorbeeldfunctie. "Deze regio is een mooi voorbeeld van hoe het ook kan", vertelt Teselink. "Dat begint met vertrouwen. De regionale ondernemer is sinds jaar en dag bereid om te innoveren, nieuwe dingen te proberen, ook op het gebied van personeelsbeleid. VNO-NCW Achterhoek wist te melden dat we hier in de Achterhoek op de tweede plaats van Nederland staan waar het innovatie betreft, vooral in de maakindustrie. Ik ben tijdens mijn werkbezoeken vaak verbaasd hoe goed sommige bedrijven acteren, zonder dat ze daar veel herrie over maken. Dat zit denk ik dan toch in het karakter, 'doe maar gewoon…', maar intussen spelen ze een belangrijke nationale of zelfs internationale rol. Daar mag je best trots op zijn."

MAATWERK

Vraag en aanbod op elkaar af te stemmen is altijd maatwerk en dat geldt niet alleen voor mensen met een beperking. Ten Have: "Ook 50-plussers of mensen met een lage of eenzijdige opleiding kunnen veel moeite ondervinden bij het zoeken naar een nieuwe baan. Hetzelfde geldt bijvoorbeeld voor laaggeletterden of mensen die zich in een

langdurig dienstverband nooit verder hebben ontwikkeld. Die komen dan plotseling tot de conclusie dat de wereld om hen heen zich wel razendsnel heeft ontwikkeld en dat tegenwoordig andere kwalificaties worden gevraagd. Die aanbodzijde ondersteunen wij bijvoorbeeld met extra opleidingen en begeleiding van zowel kandidaat als werkgever gedurende het hele traject. Trainingen en opleidingen zijn vaak de basis als start van een doorgaande ontwikkellijn. Dat is zowel in het belang van de werknemer als werkgever. Zo'n ontwikkellijn kan op alle niveaus spelen." Ten Have: "Iemand kan starten in arbeidsmatige dagbesteding en vervolgens een stapje zetten naar beschut werken. Zo werkt iemand stap voor stap toe naar een reguliere arbeidsplaats. Blijkt zo'n stap te hoog gegrepen, dan is er zonder grote gevolgen altijd weer een weg terug. Simpel switchen, zo noemen we dat, van de ene regeling of van de ene ontwikkelfase in de andere. Dat is één van de voordelen die wij als WSP bieden; had je voorheen voor elke stap te maken met een andere instantie of een ander budget, wij overzien en begeleiden het gehele traject. Soms is een taalcursus of een specifieke beroepsopleiding de eerste stap naar een nieuwe baan. Wij bekijken per individu wat de mogelijkheden zijn en wat er nodig is. Daar heeft de invoering van de Participatiewet veel goeds in betekend, de schotten die de wetgever in het verleden door een veelvoud aan regelingen opwierp zijn in elk geval verminderd, soms zelfs verdwenen."

FUNCTIECREATIE

Werkgevers kunnen bij WSP Achterhoek zelf een vacature plaatsen waardoor ze werkzoekenden, die om wat voor reden dan ook een afstand tot de arbeidsmarkt hebben, een kans in hun bedrijf geven. "Dan nemen we het bedrijf onder de loep, niet alleen om te beoordelen welke kwalificaties worden gevraagd, maar ook om te zien of het bedrijf misschien kansen laat liggen. Daarna stellen we een profiel samen, en bekijken we waaraan een kandidaat moet voldoen. Dan starten we met een werving- en selectietraject uit de databases van onze collega's van het UWV, de Sociale Dienst Oost Achterhoek en Laborijn." Er zijn verschillende mogelijkheden om kwetsbare groepen in dienst te nemen. "Dat kan bijvoorbeeld via een traineeship, een proefplaatsing of jobcoaching. Bedrijven kunnen kiezen voor individuele detachering of misschien zelfs groepsdetachering. Onze dienstverlening is kosteloos, sterker nog, in veel gevallen kan de werkgever gebruik maken van allerlei regelingen of subsidies. Ook dat regelen we."

"BLIJKT EEN STAP TE HOOG GEGREPEN, DAN IS ER ZONDER GROTE GEVOLGEN ALTIJD WEER EEN WEG TERUG, SIMPEL SWITCHEN, ZO NOEMEN WE DAT"

En dan is er nog zoiets als functiecreatie. "Dat heeft niets te maken met het maken van een nieuwe functie, het is een methodiek om bedrijfsprocessen te analyseren. Wie doet er wat op welk moment en is dat de beste manier? Misschien is een vakkracht veel tijd kwijt met het uitvoeren van allerlei elementaire taken. Kun je die dan niet beter bij hem weghalen en die taken door een ander laten doen? Iemand die minder hoog of specifiek is opgeleid? Je geeft je processen dus anders vorm en daar heeft elke ondernemer in tijden van schaarste aan vakkrachten oren naar. Hoe mooi is het om samen met de ondernemer die ontdekkingsreis te maken? Bovendien help je twee partijen tegelijk: de ondernemer en de cliënt. Daarom zeg ik tegen elke ondernemer: maak die reis met ons, laat je voorlichten over de manieren waarop we je kunnen helpen. Want we helpen echt!"

www.wspachterhoek.nl

WORLD FOOD CENTER

We feed each other

ROOTS INNOVATION HUB

Nieuwe vestigingslocatie voor Startups en Scale-ups

ROOTS opent haar deuren op World Food Center in Ede

Check voor meer informatie en vestigingsmogelijkheden:

www.worldfoodcenter.net/roots

Juust.
advocaten • mediators

Juist.
Daarom.
Juust.

Wij zijn Juust. Als advocaten, juristen en mediators zijn we goed in ons vak en hebben we veel ervaring in huis.
Maar we houden niet van poespas. Bovendien ben je bij ons verzekerd van gunstige, transparante tarieven.
Juust staat voor juridische dienstverlening op z'n Achterhoeks. Laagdrempelig en warm, maar tegelijkertijd deskundig en daadkrachtig. Wij staan naast je en helpen je snel verder.
Juist daarom kies je voor Juust.

Zilverlinde 1, 7131 MN Lichtenvoorde • 0544 - 39 72 00 • info@juustadvocaten.nl • www.juustadvocaten.nl