

OOST-GELDERLAND

Jaargang 35 | nummer 4 | januari 2022

BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE REGIO OOST-GELDERLAND



REGIONALE EXPERTS OVER
DE FUSIE- EN OVERNAMEMARKT

EYEOPENERS DOOR KLEINBEDRIJF INDEX

CYBERZEKER

TIJD OM TE ONTWAKEN!



Recente berichtgevingen over wereldwijde gijzelsoftware die in ons land bijvoorbeeld Mandemakers Keukens en De Universiteit Maastricht aanviel, maakt het duidelijker dan ooit: cybercrime is niet langer een ver-van-ons-bed probleem. Het is momenteel zelfs de snelst groeiende criminele activiteit ter wereld. Tijd dus om te ontwaken!

GEVAARLIJK DICHTBIJ

Ook voor kleinere ondernemingen kan cybercrime gevaarlijk dichtbij komen. Vraag het maar aan een tandarts in Nijmegen of een garage in Zutphen, die niet de landelijke pers hebben gehaald, maar wel slachtoffer zijn geworden van cybercriminaliteit.

NIET WAKKER LIGGEN

Gelukkig staan we bij Heilbron graag nóg dichterbij dan cybercriminelen en hoeft u wat ons betreft niet wakker te liggen van aanvallen op uw computersystemen, diefstal van data, chantage via ransomware, virussen of e-fraude. De gevolgen zijn namelijk goed te beperken met een door-dachte cyberverzekering.

Hiermee ontvangt u niet alleen een financiële tegemoetkoming bij een incident, maar kunt u ook terugvallen op een hulplijn die 24/7 bereikbaar is. Met één telefoontje krijgt u dan toegang tot een team van specialisten op het gebied van technisch forensisch onderzoek, juridisch advies en data recovery. Maar ook op het gebied van meldingsverplichtingen, reputatiemanagement en communicatie.

GOED VOORBEREID?

De eerste 48 uur blijken essentieel bij een incident. Daarom verzorgen onze specialisten niet alleen een cyberverzekering, maar geven zij ook slimme tips over wat u nú al kunt doen om u voor te bereiden en uw risico's te beperken.

Ten voorbeeld: wellicht denkt u met een lokale back-up uit de brand te zijn, maar bij een digitale gijzeling blijkt regelmatig dat deze inmiddels ook besmet is geraakt.

Bij Heilbron weten we raad en helpen we u graag om optimaal voorbereid te zijn.

Meer weten? Neem vrijblijvend contact met ons op of neem alvast een kijkje op www.heilbron.nl/cyberzeker.

Stefan Kattenbeld
commercieel manager zakelijk



HEILBRON



WAT BRENGT HET NIEUWE JAAR?

Dat vroeg ik me vorig jaar rond deze tijd af. Uiteindelijk hadden we ook in 2021 te maken met wisselende periodes van versoepelde en aangescherpte maatregelen. Het hoogtepunt was het afschaffen van de verplichte anderhalve meter afstand en alle mogelijkheden die dit bood, het dieptepunt was de herintroductie hiervan in het najaar. En inmiddels zitten we weer op het punt dat de niet-essentiële winkels, de horeca, de theaters en de musea zijn gesloten en de voetbalwedstrijden zonder publiek moeten worden gespeeld. Het enige verschil is dat er geen avondklok is. Opnieuw hopen we dat de aangescherpte maatregelen snel hun effect hebben en dat ditmaal de boosterprikken en de nieuwe coronavaccins uitkomst bieden.

De coronacrisis drijft veel ondernemers tot wanhoop. Uit de Kleinbedrijf Index, dat onderzoek deed naar zzp'ers, starters en kleinbedrijven, blijkt dat zo'n 800.000 van deze ondernemers sowieso een te lage marge realiseert. Vaak ligt hun inkomen zelfs onder het bijstandsniveau. De coronapandemie heeft deze ontwikkeling helaas alleen maar versterkt. Wat ook zeker niet helpt, is het hoge stressniveau. Als dit lang aanhoudt, gaan het vermogen om logisch te denken en het beslissingsvermogen achteruit. Terwijl dat juist in moeilijke tijden zo hard nodig is!

Toch zijn niet alle ondernemers de dupe van de coronacrisis. Sterker nog, de fusie- en overnamemarkt beleefde in 2021 een recordjaar. Ondertussen lopen de discussies over maatschappelijke kwesties zoals gezondheid en arbeidsmigratie gewoon door. Al deze onderwerpen vind je terug in dit magazine.

Veel leesplezier en op naar een beter jaar!

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



20



- 6 Fusie- en overnamemarkt op recordkoers
- 8 Regionale experts over de fusie- en overnamemarkt
- 16 Hybride werken sterke troef: Strijd om talent verhevigt
- 19 Liberi: Waarom zou je kiezen voor coaching in de natuur?
- 20 Emile Roemer over uitbuiting van arbeidsmigranten: "Geen tweederangs medewerkers meer"
- 23 Jong Management Achterhoek: De Slimme jongens, Zevenaar
- 25 Business Flitsen
- 27 8RHK ambassadeurs werkt volop aan duurzaamheid
- 28 Interview Hans Martijn Ostendorp, algemeen directeur De Graafschap



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

JAARGANG 35
Januari 2022

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 BIJDLAGEN
Jessica Scheffer, Hans Hajée

VORMGEVING / OPMAAK
Jan-Willem Bouwman, Lisanne Cobussen,
Joost Franken

DRUK
Balmedia

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
VM Sales en Support B.V.
Aysun Mahubessy-Saruhan t: 024-3732585
Ton Niesink t: 06-33307044
Joep van der Linden: 06-46646470

ABONNEMENTEN
Abonnementen kunnen op elk gewenst tijdstip ingaan met een 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.

© 2022 Overname van artikelen is slechts mogelijk na verkregen schriftelijke toestemming van de uitgever.

ISSN: 2543-3210



- 30** Eyeopeners door Kleinbedrijf Index: “40% ondernemers leidt marginaal bestaan”
- 32** De vier kapteins van de Horeca Inspiratie maatschappij
- 36** Gezondere werknemers: Makkelijker dan je denkt!
- 39** Column Marieke Bach: De juiste golflengte, voor de beste muziek
- 41** Literatuurpagina
- 42** Business Flitsen

PLUS

COOP

Samen maak je 't versch



FUSIE- EN OVERNAMEMARKT OP RECORDKOERS

INHAALSLAG KRIJGT VAART

Ook op fusies en overnames had de corona-uitbraak en de daarop volgende onzekerheid veel impact. Lopende deals verdwenen in de ijskast of werden zelfs helemaal afgeblazen. In de tweede helft van 2020 trok de fusie- en overnamemarkt echter alweer aan. Vanaf dat moment bleef de vaart erin. Wat heet: 2021 bleek een recordjaar.

Overnameplatforms Brookz en Dealsuite doen periodiek onderzoek naar cijfers en trends in de Nederlandse overnamemarkt. Voor de meest recente versie werden 268 fusie- & overnameadvieskantoren onderzocht die zich richten op bedrijven met een omzet tussen 0,5 en 30 miljoen euro. Zij melden een stijging van het aantal transacties met 21 procent. Daarmee zit de overnamemarkt weer op het niveau van voor de coronacrisis.

70 PROCENT MINDER

Wel zijn er grote verschillen tussen sectoren. Volgens het onderzoek van Brookz en Dealsuite werden in de eerste helft van 2021 met name meer bedrijven verkocht in de sectoren e-commerce en media, reclame & communicatie en automotive, transport &

logistiek. In de sector horeca, toerisme en recreatie was het aantal bedrijfsverkopen het laagst; het daalde met 70 procent.

55 PROCENT MEER

Uit een inventarisatie van KPMG blijkt dat er in het eerste halfjaar zelfs 55 procent meer fusie- en overnamedeals plaatsvonden. Daarmee ligt Nederland op recordkoers, aldus het internationale accountants- en adviesbedrijf. Met de stijging zit ons land aanzienlijk boven de wereldwijde toename van 42 procent. Ook de financiële impact is fors hoger. De 495 bedrijfsovernames en fusies in Nederland hadden volgens KPMG een gezamenlijke waarde van € 65 miljard, tegenover € 20 miljard over de vergelijkbare periode vorig jaar.

DRY POWDER

De sterke toename kent meerdere redenen. Zo vindt een inhaalslag plaats met voorgenomen deals die tijdelijk *on hold* waren gezet. Verder staat de rente historisch laag, waardoor de financiering goedkoop is. Ook zoeken veel private investeerders een rendabele bestemming voor hun kapitaal. 34 procent van alle overnames in Nederland komt voor rekening van dergelijke private equity. Hun aandeel bleef vergeleken met 2020 ongeveer gelijk. Ook de andere groep kopers – strategische partijen – beschikt over veel *dry powder*; jargon voor besteedbaar kapitaal.

MENTAAL

Door de pandemie en lockdowns zagen sommige bedrijven hun omzet vrijwel ge-

heel verdampen. Ondernemers in sectoren als horeca moeten een aantal jaren vol aan de bak om de schade in te halen. Niet iedereen kan dit mentaal opbrengen, lijkt het. Verkoop is dan de beste – of minst slechte – optie. Voor een andere partij met nieuw elan kan zo'n overname juist een kans betekenen.

COOP EN PLUS

Ook de tendens tot meer concentratie leidt tot fusies en overnames. Goed voorbeeld is de supermarktsector. Er is een aanzienlijke schaalgrootte vereist om de noodzakelijke investeringen en innovaties te kunnen dragen. Ook meer inkooppower is een drijver voor de bundeling van krachten. De afgelopen jaren vonden al verschillende fusies en overnames plaats in supermarkland. In september 2021 maakten de ketens Plus en Coop een voorgenoemde fusie bekend. Met zo'n 550 winkels wordt de nieuwe coöperatie nummer drie van Nederland.

DURE TECH

De technologiesector – waar de meeste overnames plaatsvonden – kent eveneens een concentratiegolf. Techbedrijven zijn onverminderd populair, aldus Danny Bosker, partner Mergers & Acquisitions bij KPMG in een toelichting op de eerdergenoemde inventarisatie. “De coronacrisis is ongetwijfeld een nieuwe katalysator geweest voor verdergaande digitalisering.

BOR: CRUCIAAL INSTRUMENT BLIJFT

Voor familiebedrijven heeft overdracht binnen de familie vaak de voorkeur boven verkoop aan een externe partij. Daarbij is de bedrijfsopvolgingsregeling (BOR) een cruciaal instrument. Hiermee is het mogelijk om een bedrijf fiscaal vriendelijk over te dragen aan de kinderen.

Verwachting was dat de BOR zou worden versoerd of afgebouwd. Daarvan is voorlopig echter geen sprake; de regeling blijft ook in 2022 van kracht. Wel nam de Tweede Kamer twee moties aan. Een ervan ziet op het verschil met vergelijkbare regelingen in Europa. Die in Nederland is één van de minst gunstige en dit leidt tot een onevenwichtig concurrentienadeel. Onderzocht wordt nu hoe de BOR kan worden verbeterd. De tweede motie beveelt onderzoek aan naar het harmoniseren van de bezits- en voortzettingseis met andere EU-landen.

Dat zien we terug in het overnameland-schap.”

Technologiebedrijven leveren gemiddeld een hoge waardering op. Het grote aandeel overnames in de technologiesector draagt eraan bij dat de waardering op het hoogste niveau in tien jaar ligt. Volgens KPMG wordt in Europa gemiddeld 10,6 keer de operationele kasstroom (EBITDA) betaald.

TWEE GEZICHTEN

Ook accountants- en advieskantoor Grant Thornton maakte een analyse van de fusie- en overnamemarkt. Wilfred van der Lee en Evert Everaarts, partners in de M&A-praktijk, wezen bij de presentatie op twee gezichten van de markt. In het middensegment (bedrijven met een

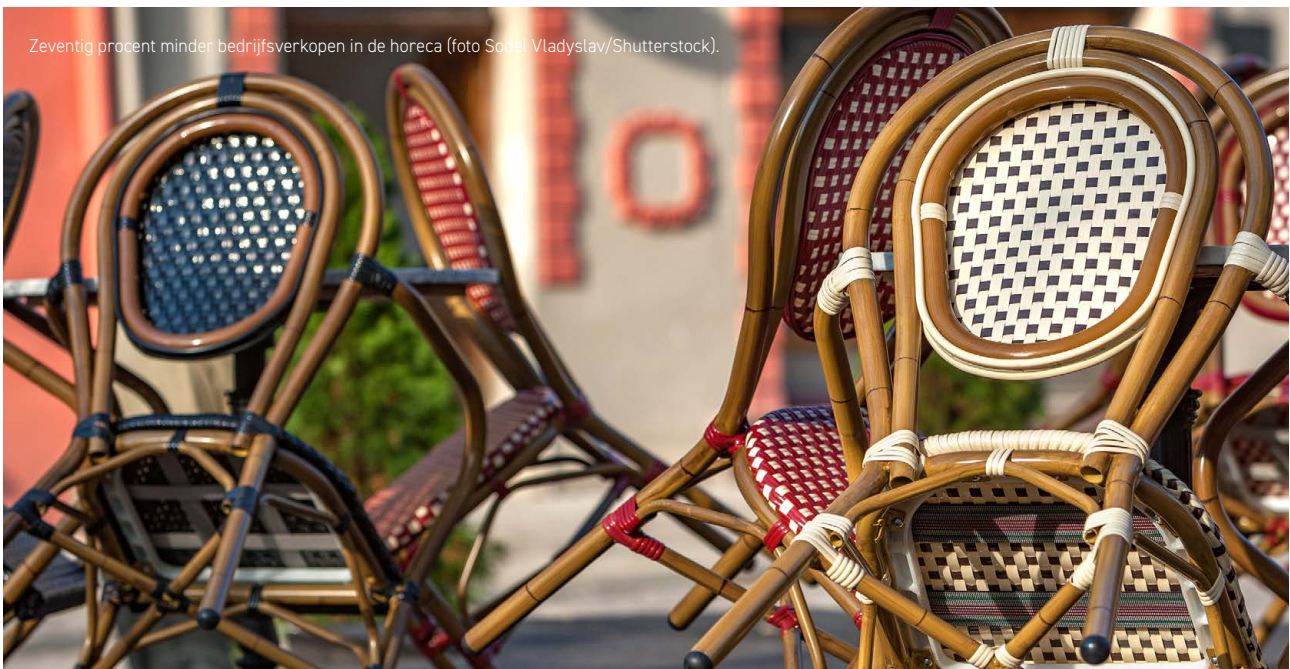
ondernemingswaarde tot € 100 miljoen) bleven waarderingen relatief stabiel. “Mkb-ondernemingen worden bij transacties in de eerste helft van 2021 op een vergelijkbaar niveau gewaardeerd als in 2020.”

In het topsegment – bijvoorbeeld beursgenoteerde bedrijven – zitten de waarderingen echter flink in de lift. In de eerste helft van dit jaar steeg de gemiddelde waardering met ruim 40 procent. Dit heeft volgens Grand Thornton deels te maken met het toenemende aantal deals in dure segmenten als IT, zorg en cloud, maar ook met het positieve markt-sentiment onder corporates.

SEINEN OP GROEN

De Grant Thornton-partners denken dat de seinen voor de fusie- en overnamemarkt voorlopig op groen blijven. “Het is de verwachting dat het ruime monetaire beleid in ieder geval voorlopig in stand blijft, waardoor vreemd vermogen relatief goedkoop is. In combinatie met de recordhoeveelheid kapitaal bij private equity-investeerders is het waarschijnlijk dat de interesse in overnames hoog blijft.” Nu al verdringen zich vaak meerdere geïnteresseerde partijen om een aantrekkelijke overnamekandidaat. “Vooral in kansrijke sectoren zoals digitalisering en gezondheidszorg zullen kopers een premie moeten betalen om tot de gewenste transactie te komen.”

Zeventig procent minder bedrijfsverkopen in de horeca (foto Soudel Vladyslav/Shutterstock).



IT, MAAK EN BOUW SPEKKOPER, HORECA EN RETAIL HEBBEN HET ZWAAR

2021 was voor de Nederlandse markt voor fusies en overnames een recordjaar. Niet alleen de gespecialiseerde fusie- en overnamekantoren mochten mooie deals tot stand brengen, ook werden er diverse overnames geïnitieerd door accountants en administratiekantoren van de betreffende bedrijven. Oost-Gelderland Business vroeg vijf regionale fusie- en overnamespecialisten naar hun bevindingen.

Welke impact heeft COVID-19 op de fusie- en overnamemarkt gehad in 2021?

De impact op de fusie- en overnamemarkt was groot, geeft Norbert Horstink (Flynth) aan. “Veel lopende trajecten werden in het voorjaar van 2020 ‘on hold’ gezet door de grote onzekerheid bij koper en verkopers. Ondernemers waren enkel bezig met overleven of de impact op de eigen onderneming zo klein mogelijk te maken. Eerder gemaakte toekomstprojecties konden de ijskast of, in veel gevallen, de prullenbak in. Na een aantal maanden kwam de markt toch weer op gang, lang niet alle sectoren bleken te zijn getroffen.” Daarnaast bleek dat ondernemers kritischer zijn gaan nadenken over de continuïteit van de onderneming en de eigen rol binnen deze onderneming. “Hier past het nadenken over een verkoop van de onderneming bij en zeker ook goed nadenken over de vraag wat hierbij de beste route is. Daar komt bij dat er jaarlijks ondernemers tegen een ‘leeftijdsgrens’ aanlopen en dat er door COVID-19, net als in de zorg, sprake is van achterstallig werk.”

Impact verschilt per sector

Mark Eenink (Taurus) geeft aan dat de impact van de pandemie sterk verschilt per sector. “Na de eerste schrikreactie is de markt heel snel hersteld. Een deel van de bedrijven is negatief geraakt en dat zorgt voor de noodzaak tot extra onderzoek naar de te verkopen waarde. Maar er zijn ook bedrijven waarop de pandemie juist een positief effect heeft gehad, zoals de online retail. Het is wel de vraag of deze verbetering van korte duur is of juist duurzaam. Uiteindelijk zijn de fundamenten onder de fusie- en overnamemarkt nog steeds ongekend sterk. De impact is daardoor eigenlijk niet waarneembaar, met uitzondering van extra zorgvuldigheid over de duurzaamheid van ontwikkelingen.”

Meervoudige invloed

Kijkend naar de overnames die geïnitieerd worden door accountants en administratiekan-

toren van de klanten, heeft COVID-19 volgens Hans Horstink (Credion) vooral invloed op de overnames in gevoelige sectoren zoals de horeca, leisure, evenementen en het winkelbedrijf. “Over het algemeen is de invloed meervoudig. Een categorie is gevoeliger om overgenomen te worden, of niet meer in de markt om over te nemen omdat deze zich eerst concentreert op het door de crisis managen van het eigen bedrijf. Binnen de groep bedrijven die met name uitkijkt naar management buy-outs of overname in familie verband, is men wat afwachtend tot de crisis is overgewaaid. Een kleine categorie bedrijven ziet de kans schoon om overnames te plegen.”

Effect op de vormgeving

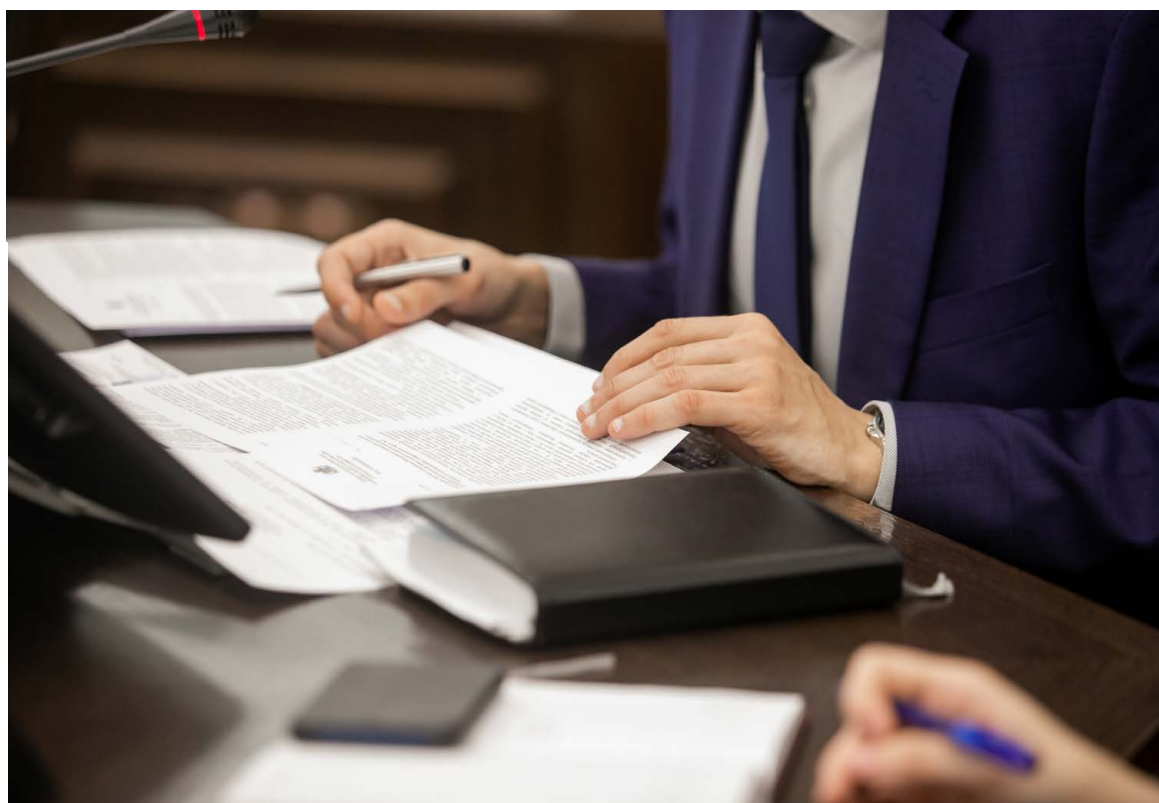
Ook Niels Grolleman (KroeseWevers) ziet de invloed van COVID-19 op de overnamemarkt. “Maar niet meer zoals bij aanvang van de pandemie. Toen lag de markt nagenoeg stil en werden lopende onderhandelingen gestaakt of uitgesteld. Na de zomer van 2020 is de markt weer volledig op stoom gekomen en dit loopt nog altijd door, mede doordat op dit moment goede prijzen betaald worden door potentiële kopers. Dit is een belangrijk argument voor de ondernemer die wil verkopen.” Wel werkt het effect van de pandemie op de manier waarop overnames vormgegeven worden. “Kopers proberen ontbindende voorwaarden in de koopcontracten op te nemen, waarmee van een transactie kan worden afgezien of er een lagere prijs betaald wordt indien een onderneming negatieve gevolgen van COVID-19 ondervindt. Daarnaast is er tijdens het boekenonderzoek nu extra aandacht voor eventueel ontvangen staatssteun, waaronder NOW, en de financiële afwikkeling daarvan. Zeker als er naast NOW-1 nog latere NOW is ontvangen, kan dit een grote impact hebben op de structurering van een overname doordat er een mogelijke verbod is op dividenduitkeringen.”

Speciale plek in het contract

Marjolein van Leeuwen (JPR Advocaten) ziet dat bedrijven die niet of nauwelijks geraakt wor-



Niels Grolleman



Marjolein van Leeuwen

DE SPECIALISTEN

- Mark Eenink, directeur Taurus Corporate Finance
- Marjolein van Leeuwen, advocaat ondernemingsrecht en teamleider fusies en overnames bij JPR Advocaten
- Nobert Horstink, adviseur Deal Advies bij Flynth Accountants en Adviseurs
- Niels Grolleman, Senior Corporate Finance Adviseur bij KroeseWevers
- Hans Horstink, zelfstandig adviseur bij Credion Doetinchem



TAURUS
CORPORATE FINANCE

Een sterk team van bevlogen professionals

Taurus Corporate Finance

Bij Taurus werken we voor ondernemingen die vooruit willen. Bedrijven die willen groeien, klaar zijn voor een nieuw hoofdstuk of juist strijden voor hun voortbestaan. Dat doen we met diepgaande kennis en internationale ervaring op het gebied van bedrijfsovernames, restructuring & recovery en bedrijfswaarderingen en met persoonlijke betrokkenheid.



Resultaten boeken waar we trots op zijn, door kennis en ondernemerschap

Taurus bestaat uit een betrokken team van ervaren specialisten vanuit verschillende bedrijfskundige, financiële en juridische disciplines. We combineren die kennis om iedere organisatie een aanpak op maat te bieden. Hoe complex de uitdaging ook is, we zijn een sparringpartner op niveau die naast je staat en kansen helpt signaleren en benutten.

Op die manier willen we resultaten boeken waar we trots op zijn. Een succesvolle bedrijfsoverdracht, een investering die van een snelgroeiende onderneming een internationale speler maakt, of een intensieve begeleiding om een noodlijdende organisatie weer een mooie toekomst te geven. Dat is waar we het voor doen.



“VOOR VEEL SECTOREN GELDT GEWOON DAT HET SENTIMENT ONVERMINDERD GOED IS EN HET VOLUME VAN DE TRANSACTIES NOG STEEDS GROEIT.”



Mark Eenink

den in de bedrijfsvoering door COVID-19, worden gewoon overgedragen. “Dat zijn er nog een heel aantal. Voor bedrijven waarop de pandemie wel van invloed is, worden in de dealstructuur aanpassingen gedaan, zodat een overname alsnog kan doorgaan. Het zal per bedrijf verschillen of men gelooft in een bestaan en groei van dat bedrijf en de gevolgen van de pandemie die mogelijk nog lang merkbaar zijn. Als dat geloof er is, dan vindt men doorgaans wel een manier om voor de gevolgen van COVID-19 een oplossing te bedenken in de deal. Er zijn ook veel ondernemers die juist door de pandemie zijn gaan denken over hun toekomst en voor henzelf de keuze hebben gemaakt dat ze hun bedrijf willen overdragen of juist omwille van strategische redenen een bedrijf willen overnemen.” Daarnaast ziet Marjolein dat dat COVID-19 in de contracten een speciale plek krijgt. “Dat begint al bij de Letter Of Intent



Hans Horstink

waarin wordt opgenomen of het virus nog kan zorgen voor een stop van de onderhandelingen of voor een impact op de koopprijs. Ook in de koop-overeenkomst komt de pandemie terug en zie je speciale vrijwaringen voor bijvoorbeeld (onterecht) ontvangen overheidssteun. Hoewel de overnamemarkt dus nog steeds blijft groeien, heeft COVID-19 wel impact op de wijze waarop keuzes worden gemaakt door kopers en verkopers, op de dealstructuur en op wat er wordt vastgelegd in transactiedocumentatie.”

Binnen welke sectoren vinden op dit moment de meeste fusies en overnames plaats? Welke sectoren doen het juist minder goed?

Marjolein ziet veel overnames in de IT, e-commerce, zorg, toeleveranciers voor de zorg en toeleveranciers voor de bouw. “Sectoren die het op dit moment minder goed doen, zijn retail en horeca.”

Mark bevestigt dit beeld. “Zelf begeleiden wij heel weinig in horeca en offline retail, maar dit soort branches is hard geraakt en er zijn weinig kopers. Hetzelfde geldt eigenlijk voor de aannemerij. De bedrijven zitten allemaal vol met werk en het overnemen van een andere onderneming met veel werk heeft dan een lage prioriteit. Vastgoedonderhoudsbedrijven zie je daarentegen wel weer veel verkocht worden. Alles dat te maken heeft met IT en online retail blijft zich erg goed ontwikkelen en is daarmee interessant voor transacties. Voor andere sectoren geldt gewoon dat het sentiment onverminderd goed is en het volume van de transacties nog steeds groeit.”

Relatieve onafhankelijkheid

Ook Niels ziet binnen zijn praktijk de meeste

Tijd en geld besparen bij een overname? Laat u begeleiden door KroeseWevers corporate finance



Overweegt u een overname of bent u op zoek naar overnamekandidaten? KroeseWevers corporate finance begeleidt ondernemers bij onder meer de aan- en verkoop van ondernemingen, bedrijfswaarderingen, financieringen en due-diligenceonderzoek(en).

Werkzaamheden

In het verlengde van acquisitiebegeleiding kunnen we de volgende werkzaamheden verrichten:

- Zoeken naar en benaderen van mogelijke overnamekandidaten op basis van een specifiek zoekplan en profiel;
- Analyseren van (financiële) informatie over de mogelijke overnamekandidaten;
- Opstellen van indicatieve waarderingen, prijsadvies en/of indicatieve biedingen op de desbetreffende overnamekandidaten. Hierbij wordt rekening gehouden met specifieke bijzonderheden van de onderneming en branche;
- Begeleiden en uitvoeren van het due-diligence-onderzoek(en). Dit doen we veelal in nauwe samenwerking met de directie en/of het management van de potentiële koper. En met andere specialisten, zoals fiscalisten en juristen;
- Voeren van besprekingen en onderhandelingen samen met de potentiële koper over de transactiedocumentatie. Denk hierbij aan een intentieverklaring, koop- en verkoopovereenkomst en een aandeelhouders-overeenkomst;
- Begeleiden en adviseren bij het verkrijgen van de (acquisitie)financiering.

Ervaren team van specialisten

Het corporate finance team van KroeseWevers is in staat om bovengenoemde werkzaamheden deskundig en professioneel uit te voeren: gemiddeld worden er twee transacties per maand gerealiseerd. Wij hanteren een

pragmatische aanpak die passend is voor de desbetreffende overname. En die rekening houdt met de belangen van alle betrokkenen. Daarmee krijgt u op efficiënte en effectieve wijze inzicht in de haalbaarheid van de beoogde overname. Dit bespaart u tijd en geld op het overnameproces.

Concrete adviezen door multidisciplinaire dienstverlening

Daarnaast bieden wij u concrete adviezen en ondersteuning tijdens én na het overnameproces. Dit doen wij waar nodig samen met collega's van andere disciplines van KroeseWevers. Denk hierbij aan auditors, belastingadviseurs, estate planners en andere aanverwante financiële diensten. Hierdoor realiseert u tijdens en na de acquisitie de doelstellingen die u met de overname nastreeft.

Meer weten?

Wilt u meer informatie of hulp bij een mogelijke overname? Neem dan gerust contact met ons op. Wij helpen u graag verder.

KroeseWevers accountants en adviseurs

Berto Janssen - Adviseur corporate finance
+31 6 12 63 14 52 | berto.janssen@kroesewevers.nl

Niels Grolleman - Adviseur corporate finance
+31 6 10 95 89 22 | niels.grolleman@kroesewevers.nl



Norbert Horstink



“IN DE PRIMAIRE AGRARISCHE SECTOR ZIEN WE OP BESCHIEDEN SCHAAL CONCENTRATIES VAN EIGENAREN EN SCHAALVERGROTING.”

fusies en overnames in de IT-sector, de maakbedrijven en bouwinstallatie. “De aantrekkelijkheid van de IT-sector hangt samen met de relatieve onafhankelijkheid van de COVID-19-effecten. Bepaalde bedrijven binnen de IT-sector kennen juist een prijsstijging doordat thuiswerken een positieve invloed heeft op hun businessmodel. Voor maakbedrijven geldt op dit moment dat deze zeer in trek zijn door de goede resultaten die in deze sector behaald worden. Ook nu weer blijkt dat productierecords verbroken worden, terwijl vorig jaar nog afwachting naar deze sector werd gekeken door investeerders. Binnen de bouwinstallatie zijn vooral de bedrijven die zich onderscheiden door personeel met vakkennis in trek. De onderliggende schaarste van goede mensen is hier zeker debet aan. Vooral de grotere installatiebedrijven en elektrotechnische bedrijven zoeken de markt af naar kleinere ondernemingen die ze kunnen overnemen.” De horeca- en evenementensector doet het helaas

minder goed. “Dit hangt natuurlijk volledig samen met de impact van COVID-19 en de lockdown voor horeca-ondernemingen die nu helaas ook weer van kracht is. Ook de retailsector blijft inderdaad achter voor wat betreft aantal overnames en de prijs die betaald wordt.”

Agrarische sector

In de productie en dienstensector is het bijna business as usual, volgens Hans. “In de maakindustrie zien we nog veel bedrijven die voor een generatiewisseling staan. De tech-sector is echter de eyecatcher als het gaat om aansprekende transacties. Dat heeft ook overigens ook positieve invloed op de kleinere overnames. In de agrarische sector zijn de overnames, vaak in familieverband, een sterke afgeleide van de huidige volatiele markt, maar ook vooral van de verwachtingen omtrent de toekomstbestendigheid van het bedrijf op de betreffende locatie en van de sector. In de primaire agrarische sector zien we op

bescheiden schaal concentraties van eigenaren en schaalvergroting. Is dit een kentering ten opzichte van het traditionele familiebedrijf? Als dat zo is, zal ook de primaire agrarische sector zich nadrukkelijker gaan manifesteren op de overnamemarkt.”

Verdienmodel op de schop

Norbert geeft aan dat het verdienmodel in veel sectoren behoorlijk op de schop is gegaan. “Dat heeft uiteraard effect heeft op de winstgevendheid. En het is de vraag of dit tijdelijk is of structureel. Het continuïteitsperspectief kan in korte tijd 180 graden gedraaid zijn en dit heeft ook forse gevolgen voor de waarde van een onderneming. Tegelijkertijd zitten er in elke branche witte raven; ondernemingen die tegen de stroom in uitstekend presteren. Vaak is er dan sprake van goed ondernemerschap en een flexibele kostenstructuur. Er kan en wordt snel bijgestuurd op ontwikkelingen in de markt.” De bouwsector staat voor een grote uitdaging om het tekort aan woningen kleiner te maken. “De vraag naar goed personeel en grondstoffen zijn groot. Deze problemen kunnen alleen worden opgelost door goed en efficiënt samen te werken. Sommige ondernemers springen hier handig op in. Zij kijken bijvoorbeeld voor het bereiken van een groeiambitie niet alleen naar overname van (con)collega’s, maar ook binnen de eigen bedrijfskolom. Door de activiteiten van een grote toeleverancier over te nemen, krijg je meer grip op de exploitatie en verklein

www.credion.nl



*'De beste deal bij uw huisbankier?
Of de juiste keuze maken uit ruim
90 kredietverstrekkers?'*

Het kan



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

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.



Burn-out of stress?

bureau streefkerk

voorkomt en
vitaliseert mensen
en organisaties.

WWW.BUREAUSTREEFKERK.NL | INFO@BUREAUSTREEFKERK.NL | 088 - 443 44 10

AMSTERDAM | APELDOORN | ALMELO | DEVENTER | ELST | ERMELO | VEENENDAAL | ZEVENAAR | ZWOLLE



je de afhankelijkheid. Het zijn strategische overnames op basis van een duidelijke visie.”

Welke financieringsvormen worden ingezet? Is de bank nog steeds hoofdleverancier?

Mark: “De bank is nog steeds de belangrijkste partij als het aankomt op het bieden van een financiering. Maar je ziet tegenwoordig steeds vaker ‘full equity deals’, waarbij een professionele koper de transactie volledig met eigen middelen financiert en later naar de bank gaat voor een financiering. Er zijn alternatieve financiers, maar nog steeds is dat relatief een erg klein deel.”

Vendor loan

Ook Marjolein ziet steeds meer alternatieve financieringsvormen, ondanks dat ze het gevoel heeft dat de bank nog steeds wel dominant is in de financiering. “Zo valt te denken aan ondernemers die samen met een private equity fonds een overname doen, of aan de zogenoemde vendor loan waarbij de verkoper zelf (een deel van) de overname financiert. Er zijn ook steeds meer vermogende particulieren die met hun family office investeren in bedrijven. Maar bij het merendeel van de overnames blijft de bank als financierder een rol spelen.”

Aanvullend risicodragend kapitaal
“Qua financiering van overnames zijn

“DE VERKOPERSLENIING, WAARBIJ DE KOPER EN VERKOPER AFSPREKEN OM EEN DEEL VAN DE KOOPSOM OM TE ZETTEN IN EEN LENING, BLIJFT EEN VEELGEBRUIKT FINANCIERINGSMIDDEL.”

het de banken die de beste mogelijkheden bieden voor een financiering” zegt Hans, “maar de nadruk op aanvullend risicodragend kapitaal is wel aanzienlijk groter dan in het verleden. Daar waar de inzet van overheids-garanties nodig zijn, is dat niet meer exclusief voorbehouden aan de banken. Maar het aantal spelers is dan wel beperkt. Dit maakt financieringen van overnames complexer omdat met meer partijen een financiering moet worden opgezet. Denk bij risicodragend kapitaal aan crowdfunding, private equity, eigen inbreng en informal investors.”

Alternatieve financieringen

“Een bank kan vaak toch de beste voorwaarde realiseren waartegen geld geleend kan worden”, geeft Niels aan. “Daarnaast blijft de verkoperslening, waarbij de koper en verkoper afspreken om een deel van de koopsom om te zetten in een lening, nog altijd een veelgebruikt financieringsmiddel. Ook financiering door private equity komt steeds meer voor. Bij overnames met een kleinere transactiewaarde is de bank vaak geen optie. Hier zien

we wel meer gebruik van alternatieve financieringen zoals bijvoorbeeld microkredietaanbieders of crowdfunding. Ten slotte is een steeds meer opkomende financier de zogenoemde informal. Dit zijn vaak voormalige ondernemers die hun bedrijf verkocht hebben. Een deel van de verkoopopbrengst lenen zij uit aan andere ondernemers die hiermee dan weer een overname doen. Zo ontvangt de informal een mooie rentevergoeding, terwijl anders de verkoopopbrengst op de bankrekening door de negatieve rente juist geld zou kosten. Van belang hierbij is wel dat er een goede klik is tussen de gelduitlener en de geldontvanger. Vaak is de gelduitlener dan ook iemand die in de sector actief is geweest waarin de geldontvanger onderneemt. Bijkomend voordeel is dat naast het verstrekken van financiering tevens ervaring gedeeld wordt.”

Juiste financieringsmix

Norbert: “De trendlijn van het deel van de overnamesom dat door banken wordt gefinancierd, is al jaren dalende. Dit komt deels door de aangepaste risicohouding bij banken, maar ook door de communicatie tussen de betrokken partijen (koper, verkoper, advies, financier). Hierdoor is te vaak het geluid te horen dat een bank niets wil, terwijl dit vaak ligt aan de vraag die gesteld wordt. Het verkrijgen van de financiering is een essentieel deel van de transactie. Derhalve is het raadzaam om hier ook in een vroeg stadium naar te kijken (bij aankoop) en te vragen (bij verkoop). Het samenstellen van de juiste financieringsmix is maatwerk en dit begint uiteraard met de eigen inbreng van de koper. Daarnaast bieden de activa in een onderneming wellicht mogelijkheden voor objectfinanciering zoals financial lease of factoring. De risicomix moet voor alle partijen passend zijn; voor het lopen van een hoger risico dient ook een hogere prijs te worden betaald. Een bank kan, zeker met goede inpassing van het Borgstellingskrediet MKB, best een invulling geven aan een deel van de overnamefinanciering. Mits er ook sprake is van voldoende risicokapitaal; banken zijn immers risicomijdend. Steeds vaker ligt de sleutel van een succesvolle overnamefinanciering in handen van de verkoper, met een (achtergestelde) Vendor Loan.”

Tijdens de lockdowns werden mensen zich bewust van de positieve impact van thuiswerken (foto Vera Petrunina/Shutterstock).



16

HYBRIDE WERKEN STERKE TROEF

STRIJD OM TALENT VERHEVIGT

In een alsmat krappere arbeidsmarkt is het voor werkgevers steeds uitdagender de juiste medewerkers te bereiken, te overtuigen en te behouden. Braaf de cao volgen is in elk geval niet voldoende. Het hoogste salaris meestal ook niet. Het gaat om een totaalpakket waarbij verschillende generaties andere prioriteiten stellen.

Traditionele tekortsectoren als ICT, zorg, onderwijs en techniek hebben gezelschap gekregen. Op basis van analistenrapporten constateerde het FD naar aanleiding van de voorgenomen – en inmiddels afgeblazen – beursgang van Coolblue dat de winst van het e-commercebedrijf flink daalde door personeelstekort. Omdat te weinig mensen beschikbaar zijn in distributiecentra en bezorging, werd noodgedwongen minder geadvertiseerd en zijn producten later geleverd. Het personeelstekort remt de groei van Coolblue, aldus het FD.

INSTROOM TALENT IS VAN LEVENSBELANG

KLEINERE KAART

Door de lockdowns gingen horecamedewerkers noodgedwongen op zoek naar een andere baan. Als dan blijkt dat er prima jobs zijn waarbij je niet 's avonds en in het weekend hoeft te werken, is het afscheid van de horeca voor veel medewerkers definitief. Gevolg: een fors personeelstekort. Onder meer barmedewerkers, bedienend personeel en koks zijn gewild, aldus het UWV. Bedrijven passen noodgedwongen hun openingstijden aan of kiezen voor een kleinere kaart. Ook hier wordt de groei geremd door een tekort aan medewerkers.

ROBOTS EN QR

Om personeel te werven, lokken ondernemers jonge medewerkers met een gratis scooter, betalen hun rijbewijs of bieden zelfs kosteloze woonruimte aan. Ook zoeken ze samenwerking op, bijvoorbeeld door een personeelspool te vormen met collega-horecabedrijven. Techniek kan helpen om de acute nood te lenigen. Menig horecabezoeker heeft inmiddels kennis gemaakt met de QR-code als bestelwijze. Drinkjes worden nog wel gebracht door echte mensen. Alhoewel: restaurant De Blaauwe Kamer in Wageningen zet robots in ter ondersteuning van het bedienend personeel. Het lijkt een gimmick maar biedt wel degelijk een blik in de toekomst van sectoren met blijvende personeelstekorten.

TOTAALPLAATJE

Onder de actuele knelpunten en pragmatische oplossingen zit een structurele ontwikkeling. De komende decennia stromen minder jongeren in op de arbeidsmarkt terwijl het aantal AOW'ers fors stijgt. Verder neemt de dynamiek van zowel groei- en krimpsectoren toe,

waardoor de aansluiting van vraag en aanbod onder druk staat.

De vraag 'wat maakt mij tot een aantrekkelijke werkgever?' is wellicht relevanter dan ooit tevoren. Braaf de cao volgen is in elk geval niet voldoende. Maar het hoogste salaris bieden meestal ook niet. Het gaat om het totaalplaatje. Een mix van elementen waarbij verschillende generaties andere eisen en wensen hebben.

ONTWIKKELINGSMOGELIJKHEDEN EN

BETEKENIS

Loon en arbeidsvoorwaarden moeten marktconform zijn, maar de betaler van de hoogste salarissen heeft niet persé een streepje voor. Uit onderzoek van BDO onder 1.400 medewerkers in het mkb en bij familiebedrijven bleek dat bijna 65% een redelijk inkomen boven een hoog salaris verkiest als daar meer ontwikkelingsmogelijkheden tegenover staan. Vooral babyboomers maken deze afweging; samenhang met de wens om hun inzetbaarheid te waarborgen, ligt voor de hand. Generatie Y – de Millennials, geboren tussen 1980 en 1996 – hecht juist meer waarde aan betekenisvol werk. Dat weegt op tegen minder salaris.

BASICS

De verdere lijst met basics van een aantrekkelijke werkgever is vertrouwd: medewerkers serieus nemen, vrijheid en zelfstandigheid bieden, regelmatig feedback geven, helpen bij een goede balans tussen werk en privé. Lang was de mogelijkheid om deels thuis te werken een standaardelement op de afvinklijst van secundaire arbeidsvoorwaarden. Met een dag in de week waren medewerkers wel tevreden. Tijdens de lockdowns werden mensen zich echter bewust van de positieve impact van thuiswerken; geen reistijd, efficiënte meetings, zelf je tijd indelen. Werkgevers merkten dat de productiviteit amper in het gedrang kwam.

TOEKOMST VAN WERK

Een constatering met verstrekkende gevolgen. Eerder was in Business al aandacht voor de visie van Tomas Pueyo. De data-analist deelt zijn inzichten over uiteenlopende onderwerpen onder meer via het platform Uncharted territories. Het dossier *Remote work is inorexable* (juni 2021) gaat over de toekomst van werk. Op basis van diverse onderzoeken (onder meer PwC, Slack en Flexjobs) verwacht Pueyo dat in ontwikkelde landen 30 tot 50% van de banen op afstand kan worden ingevuld. Verder denkt hij dat tot 30% van de kenniswerkers geheel op afstand wil werken. Slechts 5% kiest voor een

volledige kantoorbaan, de resterende werknemers geven de voorkeur aan een mix van thuis en kantoor.

Y EN Z STEEDS PROMINENTER

Een hybride vorm is dus het favoriete toekomstbeeld van werknemers. Bij jongere generaties is die wens het sterkst. Uit recent onderzoek van softwarebedrijf Citrix blijkt dat van de generaties Y en Z (1980-2010) maar liefst 94 procent niet fulltime terug wil naar kantoor. Ruim een kwart wil zelfs volledig thuiswerken, bijna een derde zoekt een hybride werkmodel waarbij thuiswerken dominant is. Door het pensioen van de babyboomers worden de generaties Y en Z alsnog prominenter op de arbeidsmarkt. En voor elke organisatie is de instroom van dit jonge en iets oudere talent van levensbelang. Hun voorkeuren moeten werkgevers daarom zeer serieus nemen in de *war for talent*.

GOOGLE'S CONCURRENTIEPOSITIE

Als het gaat om salaris, huisvesting en faciliteiten kunnen startups en jonge bedrijven niet op tegen gevestigde ondernemingen. Het faciliteren van werken op afstand is dé manier om een bovengemiddeld deel van het talent uit de jongere generaties aan te trekken, stelt Pueyo. De gevestigde orde zal moeten volgen. Neem Google. Toen corona over het hoogtepunt heen leek, werden Amerikaanse medewerkers verordonneerd om terug te keren naar kantoor. Al na twee weken moest de techreus deze oekaze herzien; de weerstand was te groot. Google blijft worstelen met de materie. De termijn waarop medewerkers zelf mogen kiezen of ze weer naar kantoor komen, werd met drie maanden uitgesteld tot 10 januari 2022. In een toelichtende mail noemde CEO Sundar Pichai onzekerheid rond het coronavirus als reden voor dit besluit. Maar de impact van een verplichte terugkeer op Google's concurrentiepositie op de arbeidsmarkt zal zeker meespelen.

GROTERE VIJVER

In de VS zijn de afstanden veel groter. De mogelijkheid om zelf je werklocatie te kiezen heeft er een andere lading dan in Nederland. Maar ook hier vergroot het ruimhartig faciliteren ervan de vijver van potentiële kandidaten aanzienlijk. En ook voor bestaande medewerkers kan het aantrekkelijk zijn. Als die een substantieel deel van de werkweek thuis kunnen invullen, is het mogelijk om de dure Randstad te verruilen voor delen van het land waar woonruimte goedkoper is. Kortom: werken op afstand is een sterke troef in de strijd om talent.



**OP ZOEK
NAAR
TECHNISCH
PERSONEEL?**

**WIJ GAAN ZE
VOOR JE VINDEN!**

Uitzenden | Detacheren | Werving & Selectie | Gemaakt voor de Techniek

JAWS International | HR Advies & Operations | Stagefabriek | Assessments

info@jaw-s.nl | 0315 - 33 92 00 | www.jaw-s.nl





ACHTERHOEKSE ARBEIDSMARKT ONDER DRUK

De Achterhoekse arbeidsmarkt staat steeds meer onder druk, met grote tekorten in met name de zorg, ICT en techniek. In alle sectoren zal het gaan wringen. De druk wordt vooral veroorzaakt door een hoge vervangingsvraag van mensen die met pensioen gaan. Voorzitter Onderwijs & Arbeidsmarkt bij 8RHK ambassadeurs Karel Bonsen: "De Achterhoek kent een eigen, stuwende economie die zeer robuust en veerkrachtig bleek tijdens de pandemie. Het is zaak dat we een krachtige arbeidsmarktregio blijven. Er is werk aan de winkel voor de hele regio om de werknemer van de toekomst op te leiden, begeleiden en te werven. Om gezamenlijk met alle partners in te zetten op de juiste doelgroepen, worden voortaan de cijfers jaarlijks herzien en ingekleurd."

Komende jaren tekort hoger- én lager geschoolden

Het voorlopige tekort aan arbeidskrachten wordt ingeschat op 1.450 per jaar. Om goed op de markt in te kunnen spelen, wordt het tekort jaarlijks opnieuw berekend. Uit de arbeidsmarktgegevens in de onlangs uitgebrachte Achterhoek Monitor 2021/22 blijkt dat de komende jaren veel vraag ontstaat naar werknemers zonder een zogenoemde startkwalificatie. En aan de andere kant van het spectrum naar bachelor- en masteropgeleiden, vooral in gezondheidszorg, onderwijs, economie en recht.

Sterke economie vraagt om goede match

De thematafel Onderwijs & Arbeidsmarkt buigt zich verder over alle cijfers, om regionaal aanvullende initiatieven op te zetten. Zoals recentelijk op de markt gezette scholings- en begeleidingsinitiatieven als hbo-onderwijs via het Grensland College of omscholing via talentenfonds Opijver. Vragen als 'hoe kunnen we bedrijfsprocessen dusdanig inrichten dat mensen uit het verborgen arbeidspotentieel worden ingezet?' worden gezamenlijk onder de loep genomen. Zo behoorden in 2020 circa 14.000 personen in de regio tot dit 'ongekend talent' en daarmee verborgen potentieel. Een mix van werklozen, zoals deeltijders die juist méér willen werken en mensen die aan het werk willen. Onderzoeksbureau Moventem dat de Achterhoek Monitor mee ontwikkelt, zet een werkgeversenquête uit om nog meer Achterhoekse verfijning van de cijfers te krijgen.

WAAROM ZOU JE KIEZEN VOOR COACHING IN DE NATUUR?

Als er sprake is van (dreigend) mentaal verzuim, dan is het de hoogste tijd om deskundige ondersteuning in te schakelen. Bij bestaand mentaal verzuim kun je met deskundige begeleiding de duur van de uitval halveren. Bij preventieve inzet bespaar je volgens onderzoek 95% van de kosten van verzuim. Bij Liberi bieden wij die deskundige begeleiding aan met coaching in de natuur.

19

Naast dat je natuurlijk de beste coach voor jouw medewerker wil vinden, is de meerwaarde van beweging - in de natuur - ruimschoots aangetoond. Zo heeft onderzoek aangetoond dat alleen al het zien van natuur ontspanning bevordert, de bloeddruk verlaagt en cognitieve functies herstelt. Daarnaast zorgt het gesprek gecombineerd met beweging ervoor dat de linker- en de rechter hersenhelft gaan samenwerken, waardoor je in oplossingen gaat denken en vervelende ervaringen makkelijker verwerkt.

Als landelijk opererend bedrijf lopen we met veertig coaches elke dag de stress uit heel wat werknemers. Door actief bezig te zijn, is leren herkennen wat ons lijf ons vertelt onze focus. De banen in Nederland worden steeds digitaal en complexer, waarbij we meer en meer lijken te vergeten om te luisteren naar de lichaamssignalen. Dat we hierdoor overprikkeld, angstig of zelfs depressief worden, lijken we niet goed te beseffen. Hier wandelend bij stil staan en een voorbeeld nemen aan wat de natuur ons leert over balans en evenwicht is zeer de moeite waard.

Wat je vraag ook is, Liberi zet je in beweging!

Wil jij voor jouw organisatie de impact van mentaal verzuim verlagen? Neem dan contact op voor een gratis adviesgesprek.

Reinoud Prins, medeoprichter en coach Liberi Coaching

www.liberi.nl
info@liberi.nl

Emile Roemer: "Er ligt een politiek en maatschappelijk breed gedragen oplossing voor de uitbuiting van arbeidsmigranten."



EMILE ROEMER OVER UITBUITING VAN ARBEIDSMIGRANTEN

“GEEN TWEEDERANGS MEDEWERKERS MEER”

Nederland telt ruim 530.000 arbeidsmigranten uit de Europese Unie. Zij zijn actief in sectoren als distributie, land- en tuinbouw en de vleesverwerkende industrie. Daarbij gaat al vele jaren veel mis: karige beloning, slechte huisvesting, geen zekerheid. Je baan kwijt betekent vaak ook verlies van huisvesting en verzekering. Poolse arbeidsmigranten die als gevolg hiervan nabij Tiel in de open lucht verblijven, kwamen recent uitgebreid in het nieuws. “Het erge is: dat zijn geen incidenten”, zegt Emile Roemer. “Het is aan de orde van de dag.”

VAN ZEELAND TOT GRONINGEN

Het Aanjaagteam bescherming arbeidsmigranten rondde haar opdracht eind 2020 af. Emile Roemer blijft zich inspannen om het onderwerp dat hem aan het hart gaat op de agenda te houden. Ook na 1 december in zijn nieuwe functie als gouverneur van de Koning in Limburg. “De afgelopen periode heb ik letterlijk van Zeeland tot Groningen over de situatie en ons advies gesproken.”

Het begint bij bewustwording. “Gemeenten realiseren zich vaak niet dat uitbuiting van arbeidsmigranten ook binnen hun grenzen plaatsvindt. Wees daarom alert op misstanden. En onderhandel je als gemeente met een grote nieuwe werkgever, vraag dan naar de arbeidsomstandigheden en huisvesting van medewerkers.”

Door de corona-uitbraak werd de kwetsbaarheid van arbeidsmigranten pijnlijk duidelijk. Ze werken, wonen en reizen vaak dicht op elkaar en zijn daarom extra vatbaar voor besmetting. Reden voor het ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid om in mei 2020 een Aanjaagteam bescherming arbeidsmigranten te vormen. Emile Roemer werd gevraagd de voorzittersrol op zich te nemen. “Al zo lang ik politiek actief ben, is de situatie van arbeidsmigranten schrijnend”, zegt de voormalige SP-leider. “Nog altijd is het niet gelukt om tot substantiële verbeteringen te komen. Daarom nam ik deze taak graag op me. Voorwaarde was wel dat het Aanjaagteam in een brede context kon onderzoeken en adviseren. Die garantie kreeg ik; er was volledige vrijheid.”

GEEN MORAAAL

Het Aanjaagteam bracht twee rapporten uit. Het eerste was vooral gericht op de gevolgen van corona voor arbeidsmigranten. In het tweede rapport (oktober 2020) met als titel ‘Geen tweederangsburgers’ staan structurele aanbevelingen. Prominent element is het bestrijden van malafide uitzendbureaus. “Als schakel tussen arbeidsmigranten en inleners is een aantal van deze tussenpersonen verantwoordelijk voor de ergste misstanden. Toen er nog een vergunningplicht bestond, telde ons land zo’n 4.000 uitzendbureaus. Vanuit het neoliberale adagium dat de markt zichzelf reguleert, verviel deze plicht. Iedereen kan een uitzendbureau beginnen.” Er zijn er nu meer dan 14.000. “Daaronder veel goede, professionele bedrijven. Maar ook rotte appels. Nergens in de keten is een wettelijke bescherming voor arbeidsmigranten geborgd. Dit biedt ruimte voor foute verdienmodellen en voor ondernemers die zich verrijken over de rug van deze kwetsbare groep. De markt heeft geen moraal.”

WETTELIJKE BASIS EN HANDHAVING

Daarom pleit het Aanjaagteam voor verplichte certificering van uitzendbureaus plus een boete voor inleners die werken met niet-gecertificeerde partijen. “Ook moeten malafide ondernemers een bestuursverbod krijgen. Zo wordt voorkomen dat ze telkens een ander uitzendbureau

oprichten en zo hun praktijken voortzetten.”

Ondernemerskoepels en brancheverenigingen zien meer in handhaving van de bestaande richtlijnen. Ze zijn huiverig voor extra regelgeving. “Daar is geen sprake van”, benadrukt Roemer. “Als bij een vergunningaanvraag om een accountantsverklaring wordt gevraagd, kan elk bonafide bedrijf die probleemloos overleggen. We pleiten niet voor extra regels maar stellen een aanpak voor waarbij partijen die misbruik maken eruit gefilterd worden. Daarvoor is wel een wettelijke basis nodig. Ook voldoende handhavingscapaciteit is een must.”

“DE MARKT HEEFT GEEN MORAAAL.”

UIT BEELD

Ander belangrijk onderdeel van het Aanjaagteam-advies: zorg ervoor dat zogenaamde short stay-arbeidsmigranten zich direct bij aankomst in Nederland registreren. “Als zij nu aangeven dat ze maar paar weken blijven, wordt alleen het huisadres in het land van herkomst vastgelegd. Bij een langer verblijf is er geen zicht op wat er met deze mensen gebeurt. Adequate registratie maakt duidelijk waar arbeidsmigranten zich bevinden. Dat helpt om misstanden te voorkomen.”

AFHANKELIJKHEIDSRRELATIE DOORKNIPPEN

Verder verdient huisvesting aandacht. “Als iemand met een nulurencontract nu zijn of haar baan verliest, vallen vaak ook woonruimte en zorgverzekering per direct weg. Met alle gevolgen van dien. Mensen spreken de taal amper, hebben geen idee

van hun rechten en weten niet waar ze terecht kunnen. De afhankelijkheidsrelatie tussen werk en wonen moet worden doorgesneden.”

Het faciliteren van huisvesting voor arbeidsmigranten wordt bemoeilijkt door het grote woningtekort. “Toch zie je gemeenten met pragmatische oplossingen, zoals kleinschalige huisvesting op een bedrijventerrein.”

RUIMTE VOOR INNOVATIE

Roemer wijst ook op de Commissie Borstlap die vorig jaar adviseerde over de regulering van werk. Een van de aanbevelingen is dat flex in ons land minder flexibel moet worden. “Vaak zie je dat mensen via allerlei constructies in flexcontracten werken waarin ze niet in thuishoren. Ook dat verdient aandacht; zorg voor een gelijk speelveld met goede werk- en woonomstandigheden die wettelijk zijn geborgd. Als we er met elkaar voor zorgen dat uitbuiting onmogelijk wordt, maakt dat het inhuren van arbeidsmigranten duurder. Lessen uit het verleden leren dat hierdoor meer ruimte ontstaat voor innovatie. Want lage lonen staan vernieuwing in de weg.”

NIET DOOR DE BEUGEL

Het demissionaire kabinet volgt in hoofdlijnen het advies van Roemers Aanjaagteam. “Ook nam de Tweede Kamer een motie aan waardoor het onderwerp niet controversieel is. Achter de schermen wordt hard gewerkt om de noodzakelijke maatregelen voor te bereiden. Nu is het zaak om het tempo erin te houden. Want er gebeurt nog steeds van alles dat niet door beugel kan.”

Daarom roept Roemer het nieuwe kabinet op om wat nu in de steigers staat zo snel mogelijk uit te voeren. “In de begeleidingsgroep van het Aanjaagteam waren alle partijen vertegenwoordigd. Vakbonden, werkgevers, LTO, IPO, VNG; iedereen heeft input gegeven en geholpen om onze adviezen te toetsen. Op hoofdlijnen onderschrijven zij de rapporten. Daardoor ligt er nu een politiek en maatschappelijk breed gedragen oplossing voor de uitbuiting van arbeidsmigranten. Dit probleem speelt al heel lang en er is nu een laatste kans om het structureel aan te pakken. Die moeten we niet voorbij laten gaan.”



Functioneel-beheerders.nl

**Wij zijn gespecialiseerd in interim,
detachering en recruitment van
gecertificeerde functioneel beheerders.**

Postbus 30286 | 6803 AG Arnhem | T. +31 (0)6 29 52 74 14
info@cibod.nl | www.functioneel-beheerders.nl

Stel je eens voor..... jouw bedrijf groeit. Je hebt dringend meer mensen nodig. Je hebt diverse vacatures uitstaan en een recruitmentbureau ingeschakeld. Je hele netwerk is voor je op de uitkijk, maar het lukt maar niet om de juiste mensen te vinden. Zelfs een vindingsvergoeding heeft nog geen resultaat gehad.

Tijd kost geld, dat weet jij als geen ander. Waarom krijg jij je vacatures niet vervuld?

Waar zijn toch die mensen?

Rond blijven rennen in een cirkeltje, op zoek naar het schaap met vijf poten, heeft geen zin. Denk eens out-of-the-box! Kijk eens met een andere blik naar jouw organisatie.

Als ondernemingscoach zie ik dat een dergelijk personeelsprobleem vaak voortkomt uit een organisatievraagstuk. Soms is er geen balans tussen de ondernemingsdoelstellingen en de medewerkers. Soms zitten mensen niet op de goede plaats. Soms begrijpen ze de dagelijkse praktijk van hun functie in relatie tot het ondernemersbelang niet. Iedereen wil graag toegevoegde waarde leveren, maar men moet wel weten waaraan.

Als de kaarten eens anders geschud worden, bijvoorbeeld door een vlootstroom, komt veelal de oplossing vanzelf in beeld. Met een vlootstroom kijk je met een andere blik naar jouw human capital. We kijken naar de benodigde competenties en naar wat jouw medewerkers kunnen en willen bijdragen. Zo ontstaat een nieuw beeld van de huidige en gewenste personeelsbezetting, kun je gericht zoeken op competenties en werk je aan een kwalitatief hoogwaardig, toekomstbestendig en krachtig HR-beleid.

Een vlootstroom is slechts een voorbeeld van wat je zou kunnen doen. Als ondernemingscoach heb ik meer pijlen op mijn boog, die ingezet kunnen worden om jouw onderneming naar een hoger niveau te tillen.

Nog meer leesvoer

Mijn visie op de arbeidsmarkt en op de huidige uitdagingen heb ik verwoord in een whitepaper. Deze bevat tevens diverse tips en adviezen voor ondernemers die te maken hebben met moeilijk vervulbare vacatures. Wil je deze ontvangen? Stuur me dan een e-mail: secretariaat@boeijend-ondernemen.nl.

Veel succes gewenst en hartelijke groet,

Andrea

BOEIJEND
ondernemen



Andrea de Boeij - van Harn
Ondernemingscoach



secretariaat@boeijend-ondernemen.nl

Vraag de whitepaper aan en ontvang mijn tips en adviezen voor moeilijk vervulbare vacatures.



DE SLIMME JONGENS, ZEVENAAR

“NEDERLAND VEROVEREN MET ONS CONCEPT”

De Slimme Jongens in Zevenaar helpen particulieren met slimme techniek in en om het huis. Huizen slimmer maken klinkt modern en hip, maar wat betekent dat nou eigenlijk?

Bram Aaldering is directeur van De Slimme Jongens en legt het mooi uit: “Bij een moderne auto is het normaal dat de auto ontgrendeld als je aan komt lopen, dat de ruitenwissers automatisch inschakelen bij regen en dat de lampen aangaan als het donker wordt. Maar waarom is het bij een huis nog steeds normaal dat je binnenkomt met een sleutel, je alle lampen met een schakelaar moet aanzetten en je zelf de gordijnen moet dichtdoen?”

Dat willen De Slimme Jongens aanpakken. In 4,5 jaar tijd is het bedrijf uitgegroeid tot een regionale speler met 15 man personeel. “Van adviseurs met verstand van alle slimme technieken tot engineers en monteurs”, zegt Bram. Maar slimme techniek installeren is nooit een doel op zich. “De klant staat centraal. De techniek moet voor de klant werken en niet andersom.” De techniek moet volgens Bram zoveel mogelijk geautomatiseerd zijn. Alle onderdelen met een aparte app bedienen is niet handig. “Dan wil alleen de liefhebber van al die snufjes alles gebruiken. Terwijl ik het juist zo wil aanleggen dat juist degene die niet zoveel met al die techniek heeft er toch dankbaar gebruik van kan maken. Juist omdat het allemaal automatisch gaat.”

UITBREIDING

Het concept van De Slimme Jongens is het complete pakket. Dus van advies en ontwerp tot montage, installatie en configuratie tot het onderhoud van het complete systeem. Dat blijkt succesvol in de regio. Daarom is de stap gezet om verder te kijken. “We werkten al landelijk, maar hebben nu een bedrijf overgenomen uit IJsselstein. Naast de onderhoudscontracten en de klanten hebben we ook een dealerschap overgenomen. Dit is de eerste stap naar de rest van Nederland”, aldus Bram, zittend in zijn showroom in Zevenaar die ook voorzien is van alle moderne snufjes. “Zo’n showroom willen we op termijn ook in het midden van het land gaan openen. Het is belangrijk dat mensen in een echte omgeving kunnen zien hoe alles werkt. De deurbel is bijvoorbeeld aangesloten op de Sonos en de lampen gaan telkens wat feller branden naarmate het buiten donkerder wordt.”

JONG MANAGEMENT LID

Al sinds vóór het starten van zijn onderneming is Bram een trots lid van Jong Management Achterhoek. “De leden zijn niet alleen goede sparringpartners maar kunnen zelfs klanten worden. Dat is ook wel erg leuk natuurlijk!” Jong Management komt maandelijks bij elkaar voor een bedrijfsbezoek en een gezellig diner na afloop. Tijdens deze bijeenkomsten wordt veel gesproken over bedrijfsvoering en kun je als ondernemer je ei kwijt bij elkaar. Bram: “Er zijn wel meer netwerkclubs, maar Jong Management is uniek omdat iedereen onder de 40 is. Die jonge garde gunt elkaar echt wat.”

TOEKOMST

In de toekomst wil Bram verder uitbreiden. “Nu eerst Midden-Nederland, daarna nog wat meer naar het westen en dan richting Brabant. We willen het liefst alle woningen in Nederland slim maken!”

www.jongmanagement.nl/kringen/achterhoekdeslimmejongens.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

Mama,
hoe word
ik dokter?

Gratis advertentie

Een uniform, een schrift en een plek in de klas. Het antwoord kan simpel zijn. In Zuid-Afrika leven veel kinderen in ernstige armoede. Hun moeder kan hun vragen niet beantwoorden.

Gelukkig zijn er de MAMAS.

Sterke, lokale vrouwen die de meest kwetsbare kinderen dagelijkse zorg, veiligheid en liefde bieden.

Steun de MAMAS.

Ga naar www.kinderfondsmamas.nl



boosters

online marketing specialisten

“Wij zorgen voor
betere online vindbaarheid,
méér relevante bezoekers
en verhoging van de
conversie!”



Benieuwd hoe we jou ook kunnen helpen?



BOOSTERS.NL



0314 - 763 683

DE KERSTLEVERANCIER VAN WERKEND NEDERLAND

EEN BETOVERENDE KERST OP KANTOOR?

www.mooistetijdvanhetjaar.nl

ambius



MEERDERHEID ONDERNEMERS BEHAALT BETERE BEDRIJFSRESULTATEN DOOR OPVOLGEN FISCAAL ADVIES

Met fiscaal advies behaalt de Nederlandse ondernemer betere bedrijfsresultaten dan zonder. Dat zegt een ruime meerderheid (65%) in onderzoek onder 273 ondernemers uitgevoerd door Nextens, leverancier van fiscale aangifte software en onderdeel van RELX. Het advies van fiscaal adviseurs wordt dan ook massaal opgevolgd: 63 procent van de ondernemers zegt dit altijd netjes te doen.

Ondanks de toegevoegde waarde van fiscaal adviseurs, willen ondernemers niet continu bezig zijn met belastingaangiften. Slecht 37 procent heeft het hele jaar door behoefte aan fiscaal advies.

Verwachtingen over de fiscaal adviseur
Nederlandse ondernemers verwachten veel van hun fiscaal adviseurs. Zo hechten zij meer waarde aan het advies dat de fiscaal adviseur geeft dan aan het doen van de belastingaangifte (65%). Daarnaast verwacht negen van de tien ondernemers dat de persoon die de belastingaangiften doet ook proactief fiscaal advies geeft.

Juliette Goetzee, Managing Director bij Nextens: "We begrijpen maar al te goed dat de fiscale kant van het hebben van een onderneming soms ingewikkeld kan zijn. Het is dan ook niet zo gek dat zij meer verwachten van hun fiscaal adviseur. Het is prettig als de belastingaangifte uit handen wordt genomen, maar de echte toegevoegde waarde zit in het geven van advies. Door ondernemers bijvoorbeeld te wijzen op bepaalde fiscale regelingen, kunnen zij veel voordelen behalen en geld besparen."

MKB WACHTTE IN 2021 GEMIDDELD 43 DAGEN OP BETALING

De wettelijke betaaltermijn voor betalingen van grote bedrijven aan mkb'ers wordt gehalveerd: binnenkort moeten deze facturen binnen 30 dagen worden voldaan. De afgelopen 11 maanden kreeg een mkb-bedrijf echter gemiddeld na 42,8 dagen zijn facturen betaald. Grote bedrijven moeten dus aanpassingen doen om de nieuwe betaaltermijn te hanteren, maar in hoeverre gebeurt dit? De intentie is er, stelt bedrijfsinformatiespecialist Graydon, maar een deel van het grootbedrijf kent zijn leveranciers onvoldoende. Terwijl de impact op hun cashflow behoorlijk kan zijn, staat dit onderwerp bij veel ondernemingen nog niet of te laag op de agenda.

In 2021 werd een factuur in Nederland gemiddeld binnen 38,4 dagen voldaan. Het betaalgedrag verslechtert in het algemeen, maar van het grootbedrijf naar het midden- en kleinbedrijf in het bijzonder: mkb-ondernemingen kregen in oktober en november 2021 pas na 44,1 dagen betaald. Om deze ondernemers te beschermen en een financieringsgat van 55 miljard euro te helpen dichten, moet dit aantal flink naar beneden worden geschroefd, wat heel wat aanpassingsvermogen vergt van het grootbedrijf.

Voor de wetgeving geldt dat een bedrijf tot het mkb behoort wanneer er voor twee opeenvolgende jaren wordt voldaan aan twee van deze drie kenmerken: er werken minder dan 250 personen, de jaaromzet bedraagt maximaal 40 miljoen euro en het jaarlijkse balanstotaal is maximaal 20 miljoen euro. Niet alle benodigde informatie is echter voor alle kleinere bedrijven bekend en bij sommige data is het een kwestie van interpretatie. Daarnaast kan het tijdrovend zijn om de wettelijke specificaties toe te passen op complexe bedrijfsstructuren, zoals een dochteronderneming van een groot moederbedrijf: naast de inventarisatie van individuele leveranciers moeten dan bijvoorbeeld ook gedeponeerde aansprakelijkheidsverklaringen worden gecontroleerd. De wetswijziging roept dan ook veel vragen op bij het grootbedrijf, vooral bij organisaties gericht op werkkapitaal.

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, stuur dan een e-mail naar hoofdredacteur Sofie Fest via sofie@vanmunstermedia.nl.

Herwers Hyundai feliciteert Kuster H2 Energy met hun waterstoftankstation in Doetinchem.



Hyundai NEXO.
De ultieme eco-auto.

Meer weten? Ga naar Herwers
Hyundai de waterstofspecialist.

A 16% Bijtelling



Waterstof rijden is dé toekomst. Herwers Hyundai feliciteert Kuster H2 Energy met de uitbreiding van hun tankstation met een waterstofinstallatie. Hiermee biedt Kuster H2 Energy als eerste in de regio Achterhoek de mogelijkheid om deze duurzame brandstof te tanken. Dus ook voor je Hyundai NEXO. Je vindt Kuster aan de Braamtseweg in Doetinchem. De Hyundai NEXO is een waterstof-elektrisch aangedreven SUV, waarmee Hyundai haar leidende positie op het gebied van duurzaam autorijden verder wil versterken. De NEXO is voorzien van de allerlaatste, geavanceerde connectiviteits- en veiligheidstechnologieën. En met een actieradius tot wel 665 kilometer is geen afstand te ver. Bij Herwers Hyundai weten we alles over waterstof en de voordelen ervan. Dus kom bij ons langs voor een persoonlijke uitleg en een proefrit. **Kom verder.**



Ontdek meer op hyundai.com/nl/herwers

Herwers Apeldoorn: Laan van de Dierenriem 29, tel. 055 - 369 6212

Herwers Arnhem: Hazenkamp 15, tel. 026 - 362 80 80

Herwers Deventer: Solingenstraat 3, tel. 0570 - 519 360

Herwers Doetinchem: Plakhorstweg 14, tel. 0314 - 333 055

Herwers Tiel: Stephensonstraat 21, tel. 0344 - 760 040



5 JAAR
ONBEPERKTE
KILOMETER GARANTIE

Gecombineerd verbruik: 0,95 (kg/100 km) / 105,3 (km/kg) ; CO₂- emissie: 0 (gr/km). Verbruiksgegevens en actieradius zijn gebaseerd op tests die zijn uitgevoerd volgens de Europese richtlijnen EU 2018/1832 en 2017/1151. De vermelde WLTP-waarden voor het gecombineerde verbruik en actieradius zijn overeenkomstig aan de nieuwe WLTP-testmethodiek. De waarden zijn afhankelijk van de gekozen uitvoering en wielmaat. De actieradius kan in de praktijk onder andere variëren door: omstandigheden op de weg, rijstijl en temperatuur. De Hyundai '5 jaar garantie zonder kilometerbeperking' is alleen van toepassing op Hyundai voertuigen die initieel aan een eindgebruiker zijn verkocht door een erkende Hyundai-dealer. Genoemde prijs is een adviesprijs en is excl. metallic lak en eventuele opties. De bedragen verschillen per model. Kijk voor prijzen en voorwaarden op hyundai.nl of vraag ernaar bij de erkende Hyundai-dealer. De gedetailleerde garantievoorwaarden zijn beschreven in het service & garantieboekje. Afgebeeld model kan afwijken van standaarduitvoering. Druk- en zetfouten voorbehouden.

8RHK AMBASSADEURS WERKT VOLOP AAN DUURZAAMHEID. DOET U MEE?

8RHK ambassadeurs is een grote en sterke alliantie van alle belangrijke spelers in de Achterhoek: bedrijven, onderwijs, woningcorporaties, zorgorganisaties, gemeenten én inwoners. Samen met provincie Gelderland, Waterschap Rijn IJssel en het Rijk werken we aan een uitstekend werk-, leer-, woon- en leefklimaat voor onze regio. Duurzaamheid is daarbij van het grootste belang.

HOE WERKT 8RHK AMBASSADEURS AAN DUURZAAMHEID?

We willen dat in 2030 de Achterhoek de schoonste regio van het land is: ze wekt haar eigen energie volledig zelf op, 'afval' is een grondstof en er is meer biodiversiteit. Dit kan door energie te besparen en zoveel mogelijk duurzaam op te wekken, zodat we minder CO₂ uitstoten. We verduurzamen huizen, gebouwen en bedrijventerreinen, we gebruiken minder en hernieuwbare grondstoffen en we sluiten de kringloop in de landbouw. Ook willen we dat iedereen die naar en door de Achterhoek reist dat in 2030 'slim, schoon en zuinig' kan doen. Met volledig energieneutraal, betaalbaar en betrouwbaar (openbaar) vervoer en deelvervoer, gemakkelijk te plannen met een app. En met voldoende laadstations en een veilig en fijnmazig fietsnetwerk voor fiets en e-bike.



Achterhoek
Onderneemt
Duurzaam
lanceerde in
de gemeente
Bronckhorst een
campagne met de
slogan: 'Hé onder-
nemer uit Zelhem!
Baal jij ook zo
van de hoge
energiekosten?'

27

EEN GREEP UIT ONZE DUURZAAMHEIDSPROJECTEN

One-Stop-Shop

Dit project helpt particuliere woningeigenaren bij het verduurzamen van hun woning. Van het eerste aanbod tot de financiering en de uitvoering. Alles op één plek, uitgevoerd door een consortium van Achterhoekse bedrijven, begeleid door Agem. De One-Stop-Shop loopt in Groenlo en komt ook in andere gemeentes.

Achterhoek Onderneemt Duurzaam

Mkb-bedrijven krijgen ondersteuning om energie te besparen en duurzame energie op te wekken. Dit gebeurt samen met de industrie- en dienstverleners. Een belangrijke stap op weg naar duurzame, toekomstbestendige bedrijven(terreinen). Zie www.achterhoek-onderneemtduurzaam.nl

Eco Accu Storage

Gebruikte loodzuuraccu's krijgen een tweede leven als opslagruimte voor duurzaam opgewekte energie. Belangrijk om de knelpunten bij transport en verdeling van groene energie op te lossen.

Zonvarken

Dit revolutionaire varkenshouderijconcept met 50 zeugen en hun biggen laat zien dat maximaal dierenwelzijn, minimale emissies van CO₂, ammoniak, fijnstof en geur prima samengaan met een gezond inkomen voor de boer.

Mobiliteitsmakelaar

Dagelijks is er veel woon-werkverkeer in de Achterhoek. De mobiliteitsmakelaar informeert en stimuleert werkgevers en werknemers om te kiezen voor duurzaam vervoer, zoals fietsen of carpoolen naar het werk, of helemaal geen vervoer: thuiswerken. Ook kunnen werkgevers ervoor kiezen om het woon-werkverkeer op een andere manier te financieren.

Elektrische deelvoertuigen

Energiecoöperatie Groenkracht-Groenlo en Coöperatie Zonnig Zieuent zijn de eerste coöperaties die samen met 8RHK ambassadeurs duurzame deelauto's beschikbaar maken voor de Achterhoek. De witte auto's, met Achterhoekse vlag bestickerd, vinden hun weg via de app 'WeGo' waarmee ze te reserveren te zijn.

Rurale HUB - busstation Lichtenvoorde

In Lichtenvoorde komt een 'mobiliteitshub'. Bij de HUB zijn betere over- en opstapmogelijkheden. Naast bus en trein kun je hier bijvoorbeeld gebruik maken van (elektrische) deelfietsen en elektrische deelauto's. Er komen fietskluizen, laadpalen en een ruime, beschutteabri.

Kijk ook op www.8rhk.nl en volg ons via facebook, twitter en LinkedIn.

Uw mening geven over belangrijke onderwerpen voor de Achterhoek? Word lid van het inwonerpanel Achterhoek Spreekt, www.achterhoekspreekt.nl



INTERVIEW HANS MARTIJN OSTENDORP, ALGEMEEN DIRECTEUR DE GRAAFSCHAP

“DANKZIJ ONS NETWERK BLIJFT HET BETAALD VOETBAL IN DE ACHTERHOEK DUURZAAM OVEREIND STAAN”

“Een bewogen jaar, in alle opzichten”, zo omschrijft algemeen directeur Hans Martijn Ostendorp van De Graafschap het jaar 2021. Net als de ondernemers in de Achterhoek hoopt hij van harte dat 2022 nieuwe kansen en mogelijkheden biedt. “De sponoren, partners en supporters hebben opnieuw een enorme, stilmakende loyaliteit laten zien, maar uiteindelijk wil je hen wel hetgeen bieden waar zij zich aan verbonden hebben.”

Wedstrijden met publiek, daar hoopt Hans Martijn Ostendorp op voor het nieuwe jaar. “Spelen voor supporters, sponoren en partners, dat missen we nog het meest. Toen we medio december de laatste uitwedstrijd tegen FC Utrecht speelden, klonk het als een paar man in een lege klankkast. Met een stadion

vol publiek weet je waar je de deur voor uitgaat. Bovendien brengen de horeca-inkomsten tijdens de wedstrijden geld in het laadje. Als voetbalclub wil je niet afhankelijk zijn van regelingen. Hopelijk mag het betaald voetbal net als het bedrijfsleven snel weer open. We hebben tenslotte allang laten



MAATSCHAPPELIJK BETROKKENHEID

Waarom blijven de supporters, sponsors en partners ook in tijden van corona De Graafschap zo trouw? Volgens algemeen directeur Hans Martijn Ostendorp ligt een deel van de verklaring bij de maatschappelijke betrokkenheid van de club waar de afgelopen jaren veel tijd en energie is ingestoken. "Ook in 2021 hebben we met de stichting De Graafschap Verbindt diverse activiteiten ondernomen. Zo hebben we in samenwerking met verschillende gemeenten in de Achterhoek maatschappelijke activiteiten in verschillende buurten laten samenvallen met sportactiviteiten. Hier hebben uiteindelijk honderden jongeren aan meegedaan.

Op dit moment zijn we bezig met het opzetten van maatschappelijk dienstprojecten voor jongeren. Dat doen we enerzijds in samenwerking met een aantal Achterhoekse gemeenten, anderzijds haken we aan bij een traject dat via het Graafschap College loopt. Denk aan buurtvoetbalmiddagen, maar de mogelijkheden zijn onuitputtelijk. Daarnaast gaan we samen met Seesing Flex en Penitentiaire Inrichting (PI) Achterhoek gedetineerden begeleiden."

Met deze projecten wil De Graafschap de normen en waarden die bij de club horen bij een zo breed mogelijke doelgroep onder de aandacht brengen. "We zijn een open stichting en willen gaan samen werken aan een betere Achterhoek. Via De Graafschap Verbindt willen we vanuit onze eigen grote G iets voor de maatschappij doen en het saamhorigheidsgevoel dat er al is, verder aanwakkeren. Het feit dat de waardering van de gemeenten en de regio steeds groter en wordt en we steeds verder verweven raken met de regio, is een teken dat we het goed doen."

zien dat wedstrijden met publiek in de buitenlucht niet zorgen voor stijgende besmettingsaantallen."

LOYAAL NETWERK

Hoewel de broodnodige horeca-inkomsten uitbleven, kon De Graafschap ook in 2021 rekenen op de steun van de sponsors, partners en supporters. "Ons hele netwerk heeft een enorme loyaliteit laten zien waar we nog altijd stil van worden. Ondanks het feit dat we niet zijn gepromoveerd - terwijl we dit wel hadden verwacht - hebben we zelfs 55 nieuwe sponsors mogen verwelkomen. Natuurlijk zijn er ook een aantal sponsors afgehaakt, andere bedrijven werden flink getroffen en konden de sponsorgelden niet meer opbrengen. Omdat wij vinden dat de loyaliteit die

wij ontvangen wederkerig moet zijn, laten we noodlijdende bedrijven hun stoelen behouden en kijken we later wel hoe we het gaan oplossen. Het is fijn om te zien dat mensen blijven geloven in de kracht van ons netwerk. Zelf gaan we met iedereen het gesprek aan om te kijken welke partijen binnen ons netwerk iets voor elkaar kunnen betekenen. Door deze partijen te koppelen, komt de waarde van het sponsorgeld ook in uitdrukking tot commercieel resultaat voor de sponsors."

AANGEPASTE VORM

Naast wedstrijden met publiek hoopt het team van De Graafschap Business Club dat er in 2022 weer evenementen kunnen worden georganiseerd. "In 2021 kon er een aantal events in aangepaste vorm en binnen de toen geldende maatregelen plaatsvinden. Op die manier bleven we toch in contact met de mensen die zich betrokken voelen. Een lunch voor de Heerenboeren moeten afblazen om vervolgens het eten alsnog langs te brengen kost veel energie, maar we doen het graag en laten zo ook merken dat we hen zeker niet vergeten zijn. Want mede dankzij hen blijft het betaald voetbal in de Achterhoek duurzaam overeind staan."

ZAKELIJK VERHUUR

Hopelijk biedt 2022 nieuwe kansen voor de business events. Het eerstvolgende event staat gepland voor 27 januari. "Dan organiseren we het maandelijkse Happy Hour, normaal gesproken in de vorm van de Superboeren Preuverie. Dit event, waarbij de lokale horeca zich presenteert met hapjes en drankjes, is een vast onderdeel van het jaar waar veel mensen naar uit kijken. Maar ook buiten onze eigen evenementen om zijn ondernemers en organisaties van harte welkom om gebruik te maken van onze horecafaciliteiten en onze 400 gratis parkeerplaatsen. We hebben diverse grote en kleine zalen voor zakelijke bijeenkomsten zoals netwerkborrels of vergaderingen, al dan niet gecombineerd met een lunch, diner of het bijwonen van een wedstrijd. Buiten de wedstrijden om kun je zelfs het complete stadion afhuren voor bijvoorbeeld een personeelsevent. Uiteraard zorgen onze horecamedewerkers ervoor dat alles tot in de puntjes wordt verzorgd. Of het nu om een wedstrijd, een business club event of een vergadering gaat, tijdens elke bijeenkomst krijg je de positieve sfeer en de gastvrijheid van de club en het stadion mee."



EYEOPENERS DOOR KLEINBEDRIJF INDEX

“40% ONDERNEMERS LEIDT MARGINAAL BESTAAN”

Belangrijke grondslag voor economisch beleid is de conjunctuurmonitor van het Centraal Bureau voor de Statistiek. In dit onderzoek ontbreken echter gegevens over zzp'ers, starters en de meeste kleinbedrijven. De Kleinbedrijf Index brengt daar verandering in. Belangrijke conclusie: veel ondernemers leiden een marginaal bestaan.

Adequate data zijn cruciaal als basis voor een effectief economisch beleid. “De conjunctuurmonitor van het Centraal Bureau voor de Statistiek geeft informatie over bedrijven met vijf en meer medewerkers,” zegt Lex van Teeffelen, Lector Financieel Economische Innovatie aan de Hogeschool Utrecht. In de economische en financiële cijfers ontbreken hierdoor gegevens over zzp'ers, starters en de meeste kleinbedrijven. “Je hebt het dan over ruim 95% van alle 1,3 miljoen ondernemers, een kwart van alle bedrijfswinsten en een derde van de werkgelegenheid.”

DE PLANK MIS

Maatregelen voor ondernemingen met meer medewerkers zijn lang niet altijd effectief voor kleinere bedrijven en zzp'ers. “Ze kunnen zelfs contraproductief zijn. Zo is de dynamiek voor wat betreft digitalisering heel anders. Bij tien en meer medewerkers is een substantiële inzet van software essentieel voor een adequate bedrijfsvoering. Werk je maar met een paar mensen dan is een ERP-pakket echt niet nodig.” Bij stimuleringsmaatregelen moet rekening worden gehouden met deze verschillen. “Baseer je alles op de kenmerken en behoeftes van grotere bedrijven dan sla je de plank mis.”

IN LACUNE VOORZIEN

Om in de lacune te voorzien, namen Qredits Microfinanciering, ONL voor Ondernemers en Hogeschool Utrecht eind 2020 het initiatief voor een Kleinbedrijf Index. Van Teeffelen: “Dit onderzoek wordt vier keer paar jaar uitgevoerd via een online vragenlijst aan relaties van Qredits en ONL. De pool bestaat uit zo'n 10.000 ondernemers. Hun kenmerken komen overeen met die van de Nederlandse bedrijfspopulatie.” Voor de Kleinbedrijf Index wordt onder meer gevraagd naar omzet, werkgelegenheid, innovatie, ondernemersloon, investeringen, solvabiliteit en continuïteit.

Ook wordt regelmatig ingezoomd op specifieke thema's. "De respons ligt tussen 10 en 15% en is voldoende representatief."

SCHULDEN AFBETALEN

Begin december 2021 verscheen de vierde editie van de Kleinbedrijf Index. Gevraagd is naar de resultaten over de derde periode en de verwachtingen voor het laatste kwartaal. "In Q3 herstelde de economie zich. Al stijgt de omzetindex amper, alle sectoren presteren op of zelfs boven het niveau van 2019." Desondanks blijven ondernemersloos en solvabiliteit volgens de Kleinbedrijf Index nog sterk achter. "Belangrijke oorzaak is dat ondernemers hun kortetermijnschulden versneld aflossen. Denk aan leveranciers en huur; voorwaarden om te kunnen blijven ondernemen. Hierdoor lukt het amper om te investeren. Vaak laten ondernemers ook de eigen beloning nog maar even zitten."

TREND BAART ZORGEN

Uit de Kleinbedrijf Index blijkt dat zo'n 40% van de ondernemers een te lage marge realiseert en weinig solvabel is. "Ze zijn niet in staat zichzelf een normaal ondernemersloos uit te keren. Vaak ligt hun inkomen zelfs onder het bijstandsniveau." Corona heeft deze ontwikkeling versterkt. "Maar de trend is al langer zichtbaar en dat baart grote zorgen. Natuurlijk, een meerderheid van de ondervraagden doet het nog steeds goed. Maar extrapolereer je de 40% dan hebben we het over ruim 800.000 Nederlandse ondernemers met een marginaal bestaan."

DOORBRAAKTAFELS

Actie is daarom dringend gewenst, stelt Van Teeffelen. "Goed voorbeeld is het programma Ondernemers Centraal van de gemeente Utrecht. Daarbij zijn de af-

delingen Economische Zaken en Werk en Inkomen betrokken. Alle Utrechtse ondernemers die een TOZO- of NOW-aanvraag hebben ingediend, zijn uitgenodigd. Ook kunnen mensen zelf initiatief nemen voor een gesprek. Doorbraaktafels moeten er vervolgens voor zorgen dat ondernemers die vastlopen, geholpen worden."

POTENTIEEL ONTSLUITEN

Het Utrechtse programma biedt kosteloos advies en coaching. "Een deel van de ondernemers zal met de juiste ondersteuning levensvatbaar blijven. Maar dat geldt zeker niet voor iedereen. Soms kan het verstandiger zijn om te stoppen en een baan te zoeken."

Gezien de grote tekorten op de arbeidsmarkt is het momentum gunstig. "Ondernemers hebben vaak prima kwalificaties en veel ervaring. Stappen zij over naar een loondienstfunctie dan wordt een potentieel ontsloten waar groeiende bedrijven met toekomstperspectief baat bij kunnen hebben."

GELUKKIG WORDEN

Voor veel ondernemers is bedrijfsbeëindiging een grote stap. "Trots kan een rationale keuze in de weg staan. Maar het gaat er uiteindelijk om waar je gelukkig van wordt. Als iemand een stressvol, marginaal bestaan als ondernemer verruult voor een uitdagende baan dan kan dat een verstandig besluit zijn." Ook hierbij is ondersteuning gewenst. "Voor veel ondernemers is het immers lang geleden dat ze gesolliciteerd hebben."

AANGEVRAAGDE SUBSIDIES GEHALVEERD

Bij het Utrechtse programma Ondernemers Centraal wordt het gesprek met ondernemers aangegaan. "Dat gebeurt nog maar zelden. Dit raakt een andere belangrijke conclusie uit de recente Klein-

bedrijf Index: ondernemers weten de weg naar subsidies en fiscale aftrekmogelijkheden slecht te vinden. Eerder onderzoek uit 2015 biedt een bruikbare benchmark. Daarmee vergeleken is het aantal aangevraagde subsidies gehalveerd."

KOPSCHUW

En dat komt niet omdat er minder stimuleringsmaatregelen zijn. "Er zijn tal van aantrekkelijke regelingen en subsidies van gemeenten, provincies en vanuit Europa. Denk aan onderwerpen als scholing en duurzaamheid." Die zijn echter alleen toegankelijk via een woud aan digitale loketten. "Daar lopen bedrijven vaak vast door complexe, uitgebreide vragenlijsten en onderbouwing. Vul je één onderdeel verkeerd in dan gaat het al mis. Ondernemers worden kopschuw en haken af."

ECHTE MENSEN

Dit moet anders, vindt Van Teeffelen. "Vrijwel alle ondernemersondersteuning is wegbezuinigd, zowel bij brancheorganisaties als bij de Kamer van Koophandel. Een organisatie als Syntens bestaat niet meer. Accountmanagers van banken zijn vervangen door digitale loketten en algoritmes."

Adviseurs met kennis van zaken worden node gemist. "Bij ondernemers is grote behoefte aan een organisatie die als vraagbaak dient. Niet het zoveelste digitale loket maar een centraal punt waar de weg wordt gewezen naar alle regelingen en subsidiemogelijkheden. En plek ook waar ondernemers weer *face to face* kunnen sparren met echte mensen." Van Teeffelen adviseert om daarvoor geen nieuwe organisatie in te richten maar samenwerking te zoeken met een bestaande partij. "De Kamer van Koophandel zou zo'n rol prima op zich kunnen nemen."



Kleinbedrijf Index

3e kwartaal 2021








initiatief van Qredits



De vier kapteins van de Horeca Inspiratie maatschappij

“WE VULLEN ELKAAR HEEL GOED AAN”

Vier kapteins die verantwoordelijk zijn voor zes locaties (waarvan twee geopend tijdens de pandemie), hoe pakt dat in de praktijk uit? De Achterhoekse Horeca Inspiratie maatschappij laat zien dat deze manier van ondernemen prima kan en groeit gestaag door.

Onder de Horeca Inspiratie maatschappij (HIM+) vallen de Achterhoekse locaties Villa Ruimzicht (met restaurant Lokaal), Villa Wanrooy (met eetwinkel Van Mien), LEV Foodbar en LEV by Mike. In augustus 2021 werd aan dit rijtje de iconische locatie Hotel de Wereld in Wageningen toegevoegd. De drijvende krachten achter HIM+ zijn Kees Hensen, Mascha Smit, Robin Overdreef en Bjorn Massop. “Vier eigenaren klinkt veel, zeker als je bedenkt dat elke locatie bovendien een mede-eigenaar heeft die het gezicht van de locatie vormt en verantwoordelijk is voor het dagelijks reilen en zeilen”, beaamt Mascha Smit. “Wel hebben we een duidelijke taakverdeling en die taken voeren we voor alle locaties uit. Denk aan ondersteuning op het gebied van sales, marketing, receptie, administratie, keuken, food- en drankinkoop. Samen leg je steeds opnieuw de puzzel en kijk je hoe een concept het beste in de markt kan worden gezet. We zijn wel heel kritisch op elkaar. Dat is goed, want soms heb je last van blinde vlekken, bijvoorbeeld wanneer je iets nieuws bedenkt of ziet. Er is altijd wel iemand die er meer van weet of kritisch naar de risico's kijkt. Ook in tijden van corona hebben we bewezen dat we elkaar heel goed aanvullen. We hebben diverse concepten uitgerold, we zijn steeds zichtbaar gebleven en we hebben onze medewerkers kunnen behouden door middel van onderhoudswerkzaamheden en detachering.”

PANDEN MET EEN VERHAAL

Kenmerkend voor de locaties van HIM+ is dat elke locatie in een monumentaal pand is gevestigd. Mascha: “We willen alleen locaties met een eigen verhaal en dat zijn meestal toch monumentale panden. Daarnaast kiezen we bewust voor een opvallende inrichting die anders is dan anders. In Villa Ruimzicht hebben we in een aantal kamers het bad midden in de ruimte geplaatst. Bij Hotel de Wereld zijn alle kamers ingericht met als inspiratiebron vrijheidsstrijders die zonder geweld hebben bijgedragen aan vrijheid. In de Pippi Langkous kamer zie je bijvoorbeeld een tafeltje op de kop aan het plafond hangen en een schommel.”

GROENE MICHELINSTER

HIM+ besteedt veel aandacht aan food en beverage. “Chef-kok Bjorn Massop wil graag een bijdrage leveren aan een betere wereld en vanuit een restaurant kun je echt impact maken. Bjorn koopt alleen regionale- en streekproducten in. En in plaats van enkel biefstukken te bestellen, koopt hij een hele melkkoe die hij samen met de boer vetmest. Daarmee krijgen wij meer vlees voor hetzelfde geld en krijgt de boer meer geld

voor zijn koe. Ook schroomt hij zich niet om kritische vragen aan de leveranciers te stellen en kijkt hij hoe nieuwe producten die de leveranciers zelf aanreiken kunnen worden verwerkt in de gerechten. De Groene Michelinster die Bjorn dit jaar voor Lokaal ontving, was een kroon op zijn mooie werk.”

ACHTERHOEKSE GASTVRIJHEID

De goede kwaliteit van het eten maakt onderdeel uit van de zogenoemde Achterhoekse gastvrijheid, dat zich laat vertalen in

kwam in 2020 op ons pad. Hotel de Wereld heeft een bijzonder verleden, maar geen duidelijk concept. De focus op de Tweede Wereldoorlog hebben we vertaald naar een breder concept gericht op vrijheid. Ook hanteren we er onze drie V's: vrijheid, Veluwe en verwennen. De locatie is nu een stuk laagdrempeliger voor leisure gasten, het bedrijfsleven en de WUR. In restaurant LEV. @ De Wereld serveren we toegankelijke gerechten goede kwaliteit.”



warmte, oprechte aandacht en de laagdrempeligheid van de locaties. “Zeker onze jonge medewerkers hebben veel aandacht voor de gasten en weten ons enthousiasme goed over te brengen. Dat vinden onze gasten echt fantastisch. We zijn ook erg zuinig op onze medewerkers en leiden hen zelf op. We stimuleren hen om zichzelf te blijven ontwikkelen.”

NIEUWE LOCATIES: VILLA WANROOY EN HOTEL DE WERELD

Ondanks de pandemie opende HIM+ in 2021 twee nieuwe locaties. “Villa Wanrooy was al een tijdje in ons bezit, maar had een lange aanloopperiode. Uiteindelijk zijn we de eerste dag van de tweede lockdown opengegaan. Op de begane grond zit Eetwinkel Van Mien (van mij, red) waar bezoekers streekproducten en kant-en-klare gerechten kunnen kopen.” De andere locatie zal bij menigeen bekend zijn: Hotel de Wereld in Wageningen. “Deze locatie

EIGEN STADSLANDBOUW

Ondertussen gaan de drijvende krachten achter HIM+ gestaag verder met het uitbreiden en verduurzamen van het portfolio. “We hebben de grond achter Villa Ruimzicht gekocht en willen daar onze eigen stadslandbouw opzetten en zes zelfvoorzienende eco-lodges plaatsen. Voor het onderhoud van de moestuin gaan we samenwerken met mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Een deel van de oogst stoppen we in voedselpakketten voor voedselbank. Het ontwikkelen gaat hier continu door. We staan open voor wat er in de toekomst op ons pad komt. Je vraagt natuurlijk wel wat van elkaar en van de medewerkers, maar dat heeft ook te maken met de fase waar we in zitten. We willen nu doorpakken en alles goed op de kaart zetten.”

www.himplus.nl

TOPLOCATIES IN OOST-GELDERLAND



HAVEZATHE
Carpe Diem

Hotel - Restaurant - Vergaderen - Terras - Trouwen



Langeboomsestraat 5, 7046AA Vethuizen - www.hotelcarpediem.nl



Accommodatie voor training, vergader, en recreatiegroepen in Gaanderen.



Informatie:
06-44115569 - www.bongerd.eu



Rezonans

Geschied voor:

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

Adresgegevens

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



Uitspanning 't Peeske

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

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

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

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



uitspanning 't Peeske



't Boshuis

Fam. Rietman v.o.f.

het Betere Boshuis Bed

Sterk in Tent(huis) vakanties

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

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




Buiten Inzicht

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

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

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



Landgoed Ehzerwold

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

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

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






Landhuis de Bevermeer

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

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






GRAND-CAFÉ RESTAURANT GROESKAMP

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



Gelders GROENLAND

groensaccommodaties en meer...

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

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

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



GEZONDERE WERKNEMERS: MAKKELIJKER DAN JE DENKT

Gezonder leven: meer dan 70% van de Europese bevolking zou dat kunnen gebruiken, maar het blijkt niet gemakkelijk. Hebben we gemiddeld genomen wellicht een idee dat we daar veel meer voor moeten doen, dan wat ervoor nodig is? Neem het onderdeel 'bewegen'. Zeker door mensen met een kantoorbaan wordt vaak gedacht dat men met meer bewegen of sporten zeker anderhalf tot twee uur kwijt is. Maar ook dat zij zich uit de naad moeten werken en dat ze altijd bekeken worden door fitte en gespierde mensen. Enige nuance is hier op zijn plaats.

Als werknemers gaan sporten in de sportclub of in het fitnesscentrum, dan is dat over het algemeen inderdaad een uur of meer sporten. Je moet vooraf omkleden en achteraf douchen. Het kost doorgaans dus inderdaad die 1,5 tot 2 uur. Maar het kan veel efficiënter. Volgens de beweegerichtlijn is twee à drie keer per week acht à tien oefeningen de richtlijn om de spieren optimaal te trainen, als men dat in een effectief circuit doet, dan kost dat hooguit 30 minuten. Met omkleden en douchen erbij maximaal 45 minuten tot 1 uur.

CONDITIETRAINING

Nu zijn veel mensen misschien gewend om vooraf 30 minuten cardiofitness te doen. Of om juist de training veel langer uit te rekken door drie sets te doen en tussen elke set wat langer te pauzeren, maar binnen die 30 minuten is het hele lichaam prima te trainen. Hetzelfde geldt voor conditionele training. Groepslessen duren doorgaans 60 minuten, maar volgens de internationale richtlijn is twee à drie keer per week conditietraining van 20 minuten al prima voor een goed gezondheidseffect. Nu is het gemakkelijk spierversterkende

training en conditietraining te combineren en dus voor die 1,5 tot 2 uur te kiezen, maar men kan er dus ook gemakkelijk twee keer 1 uur van maken.

MINDER TIJD?

Miljoenen mensen bezoeken iedere week een of enkele malen de sportclub of het fitnesscentrum, maar voor veel mensen blijft het een absurd idee om daar zoveel tijd voor vrij te maken. Het past gewoonweg niet in de leefstijl, of men is te druk op het werk en met andere zaken. Hebben die werknemers dan pech en lopen die





dan de kans meer ziekteproblemen te krijgen in hun oudere dagen? Het antwoord is: zeker, dat is niet te ontkennen. Mensen die elke week conditie- en spierversterkende training doen, hebben daar enorm gezondheidsvoordeel van. Echter neemt dat niet weg dat er op het gebied van bewegen ook nog wel alternatieven zijn die veel minder tijd kosten.

THUIS

Zo zou men thuis elke week twee of drie keer een spierversterkende sessie kunnen doen. Met als basis de squat-oefening,

zodat men in ieder geval in de benen en rug sterk blijft. En wat te denken van een goede lunchwandeling. Het advies is überhaupt al om langdurig zitten elk dagdeel te onderbreken met een wandeling van 10 minuten, maar nog beter 20 of 30 minuten. Het stimuleren van de lunchwandeling staat dus gelijk aan het stimuleren van een gezondere leefstijl.

PAK IN IEDER GEVAL DIE VIJF

Een actieve leefstijl begint bij minder lang aaneengesloten zitten. Elke week sporten en de spieren trainen is het advies, het

EEN ACTIEVE LEEFSTIJL BEGINT BIJ MINDER LANG AANEENGESLOTEN ZITTEN

beste is twee keer per week. Als werknemers geen tijd hebben (of dat in ieder geval denken) om te gaan sporten en ze ook die 10 tot 20 minuten wandelen niet zien zitten, dan is het goed om toch die kleine beweegmomentjes te stimuleren. Bijvoorbeeld een paar keer per dag een klein blokje om van 5 minuten. Maar wat dacht je van zelf de koffie of thee halen, het kopieerapparaat op de andere afdeling gebruiken, enz. Men onderbreekt hiermee het zitten, maar verbruikt in die 5 minuten ook overmatig aanwezige suikers die in ons lijf circuleren, die anders omgezet zou worden tot vetten met alle risico's van dien. Stimuleer de werknemers dus gerust om een paar keer per dag die 5 minuten te pakken. Een goed advies zou zijn: als men mobiel gaat bellen zelf ook mobiel gaan, even de benen strekken dus. Onderweg naar het werk kan ook meer bewogen worden, als men moet wachten op de trein en de auto wat verder van de ingang zetten.

www.hoedoejedat.nu
www.leefstijlclub.nl



Werk en privé
topsport voor je?

bureau  **streefkerk**

coacht je naar
balans.

WWW.BUREAUSTREEFKERK.NL | INFO@BUREAUSTREEFKERK.NL | 088 - 443 44 10

AMSTERDAM | APELDOORN | ALMELO | DEVENTER | ELST | ERMELO | VEENENDAAL | ZEVENAAR | ZWOLLE

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**



DE JUISTE GOLFLENGTE, VOOR DE BESTE MUZIEK

Ken je ze nog? Die oude radio's waarbij je zelf de juiste golflengte moest zoeken voor het beste geluid? Niet te vergelijken met nu: de huidige radio is een app op de mobiel of online te vinden. De juiste golflengtes zijn vooraf al vastgesteld. De mooiste muziek is messcherp te beluisteren.

39

Zo ging dat vroeger niet: zat je niet op de juiste golflengte, dan was de muziek slecht hoorbaar of een hoop gekras. Je moest echt moeite doen en scherp luisteren om de juiste golflengte te vinden. Het was precisiewerk en letterlijk afhankelijk van de fysieke plek waar je je bevond. Je leerde de juiste golflengte te vinden door het herkennen van verkeerde golflengtes. Door veel oefenen, ontdekte je de beste golflengtes en de verscheidenheid aan muziek.

Deze situatie is te vergelijken met het bereiken van werkplezier. Zit je op 'de juiste golflengte' dan ontstaat er een workflow. Het voelt gewoon goed en positief. Het werk komt makkelijk uit jouw handen en je vindt een oplossing voor elk probleem. Er gaat een positieve vibe van je uit dat ervoor zorgt dat je makkelijk in verbinding staat met collega's.

Zit je niet op de juiste golflengte, dan krijg je vanzelf 'seintjes'. Bijvoorbeeld spanning, meer werkdruk of opdrachten die niet bij

je passen. Er ontstaan werk-, privé-, of gezondheidsproblemen. Je hebt 'ineens' minder leuke mensen om je heen. Het is vooral zaak om deze seintjes te herkennen, op de juiste waarde in te schatten. Daarna kun je voor jezelf beslissen of en wat je kunt doen om weer terug te keren naar de juiste golflengte.

Om werksituaties constructief en prettig te laten verlopen, is het belangrijk om samen met anderen op de juiste golflengte te zitten. Is dat niet het geval, dan kan dat eindigen in een arbeidsconflict. Hoe kom hier samen weer uit? Het zijn vaak complexe situaties. Maar toch: met goede wil en wat hulp best mogelijk om te bereiken.

Het helpt niet als beide partijen elkaar gaan beoordelen vanaf ieders eigen golflengte. Niemand geeft toe, niemand zet die eerste stap. Door vast te houden aan eigen standpunten, ontstaat er geen bereidheid om een gezamenlijke golflengte te willen ontdekken. De partij die bereid is om zich oprecht

te verdiepen in de ander, zet de beste stap. Dat wil niet zeggen dat men de eigen golflengte op hoeft te geven. Maar men is bereid om te willen ontdekken hoe het komt dat die ander vasthoudt aan zijn/haar golflengte. Door dit zonder oordeel uit te vragen, ontstaan er aan beide zijden inzichten. De onderstroom wordt zichtbaar. Dit brengt belemmerende overtuigingen, negatieve ervaringen, onzekerheid en angsten aan het licht. Door ruimte te creëren om dit uit te laten spreken, krijgt het erkenning. De impact blijkt minder heftig dan gedacht.

Zo ontstaat er aan beide zijden bereidheid tot aanpassingen en komt men tot de ontdekking dat iedereen eigenlijk hetzelfde doel wil bereiken: de juiste golflengte voor de mooiste muziek.

Marieke Bach, Adviseur Duurzame Inzetbaarheid

www.mariekebach.nl



Samen werken we aan duurzame groei.

Synerlogic ontwikkelt, produceert en distribueert ingrediënten, voedingsadditieven, basischemie en reinigings- en desinfectiemiddelen. Samen met klanten werkt Synerlogic aan duurzame oplossingen van de toekomst, om zo de juiste oplossingen te leveren waar het nodig is en wanneer het nodig is.



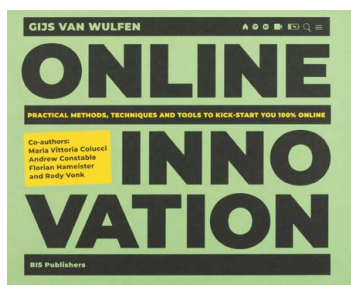
synerlogic
together we grow

ingredients
chemicals
production
supply chain solutions

Synerlogic
Graafsingel 18-22
6921 RT Duiven
Nederland



+31 26 3186704
info@synerlogic.nl
www.synerlogic.nl



ONLINE INNOVATION

Door *Gijs van Wulfen*

Door de pandemie en het noodgedwongen op grote schaal thuis werken, werd de noodzaak van online innovatie duidelijk. Omdat deze manier van werken en samenwerken blijvend zal zijn, bestaat een sterke behoefte aan ondersteuning.

Reden voor Gijs van Wulfen om Online Innovation te schrijven, samen met vier andere experts. De Nederlandse adviseur maakte internationaal naam met de FORTH-methode voor de ontwikkeling van innovatie.

Aan het boek ging trial and error vooraf. Inzichten over de benodigde vaardigheden en een succesvolle aanpak zijn al doende ontstaan. De situatie was immers voor iedereen nieuw, ook voor de auteurs. Het boek bevat tal van praktische tips en technieken om zowel organisaties als werkprocessen online te vernieuwen. Naast FORTH komen ook methodes als de Lightning Decision Jam en de Design Sprint aan bod. Dit levert een hybride mix op die dit boek tot een echte toolkit maakt voor online innovatie.

264 pag. ISBN 978-90-6369-621-4. € 35,-. BIS Publishers.



DE REIS DOOR HET RIJK VAN KONING KLANT

Door *Harald Pol*

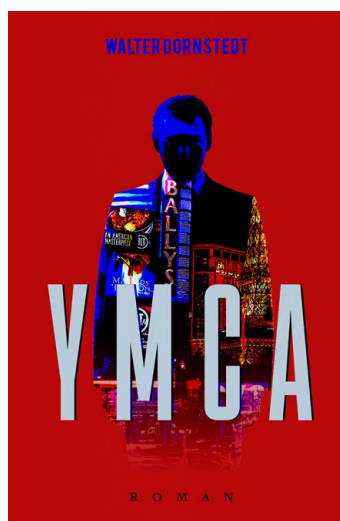
Excellente klantbeleving; de heilige graal voor elke organisatie. Al is er in theorie vaak een scherp beeld van wat dit inhoudt, de praktijk blijkt weerbarstig. Met zijn boek biedt Harald Pol een gedegen routebeschrijving.

Daarbij put hij uit tal van bronnen; vakliteratuur, wetenschap en zijn eigen promotieonderzoek.

Belangrijk aspect is de aard van de klantrelatie. Die kan gebaseerd zijn op gezag (zoals bij een pensioenfonds), op de markt (waarbij de transactie centraal staat) of op gemeenschappelijkheid. Denk bij dat laatste bijvoorbeeld aan de band van veel klanten met het gedachtengoed van een bank als Triodos.

De aard van de relatie is van invloed op de manier waarop klantgerichtheid wordt ervaren. Pol benadrukt dat het daarbij vooral draait om de menselijke factor, de persoonlijke betrokkenheid van medewerkers. Zij bepalen of een organisatie er daadwerkelijk in slaagt, duurzame relaties en een optimale klantbeleving tot stand te brengen. In een economie waar talent steeds schaarser is, maakt dat medewerkers uiteindelijk tot de echte Koning Klant. Maar daarover zijn andere boeken geschreven.

234 pag. ISBN 978-94-6386-064-2. € 24,95. Mijnmanagementboek.



YMCA

Door *Walter Dornstedt*

Walter Dornstedt was marketeer en sales director bij techbedrijven in Silicon Valley. Hij combineerde de commerciële focus met een brede interesse. Zo verdiepte Dornstedt zich in het werk van filosofen als Nietzsche. Dit maakt hem tot een observator met enige afstand tot de zakelijke wereld waarin het vooral draait om geld en macht. De mix van achtergrond en ervaring gebruikte Dornstedt bij het schrijven van YMCA. De letters van de romantitel staan voor You Must Choose Always, de naam van een door de hoofdpersoon ontwikkelde shopapp.

Deze hoofdpersoon, Clemens Osterhaus, heeft zeker raakvlakken met de auteur. Dornstedt gebruikt het verhaal om inzicht te geven in hoe het in Silicon Valley toegaat. Ook plaatst YMCA kritische kanttekeningen bij onze economie waar algoritmes meer en meer de dienst uit lijken te maken. Dornstedt vergelijkt bedrijven als Airbnb, Uber en Deliveroo met inslaande kometen. Het ziet ze als tussenpersonen die zelf niets maken en geen werkelijke interesse hebben in de markt waarin ze opereren.

304 pag. ISBN 978-90-8311-253-4. € 22,50. Uitgeverij De Meent.



DE MENSELIJKE ORGANISATIE

Door *Marjon Bohré*

Menselijkheid binnen organisaties raakt niet alleen medewerkers maar is vaak ook bepalend voor de omgang met klanten en andere stakeholders. Sinds Marjon Bohré in 2013 een boek schreef over menselijke organisaties is veel veranderd. Nieuwe kennis en inzichten – Bohré doet promotieonderzoek naar menselijk leiderschap –, veel maatschappelijke aandacht, een aanzwellende roep om meer menselijkheid op tal van gebieden. Waartoe een gebrek hieraan kan leiden, maakt de toeslagenaftaare pijnlijk duidelijk.

Maar niet alleen bij overheidsinstellingen, ook in de zorg en het bedrijfsleven is vaak onvoldoende aandacht voor de menselijke factor.

Begrip moet volgens Bohré het vertrekpunt zijn; pas als duidelijk is wat we onder menselijkheid verstaan, wordt het mogelijk om er in de praktijk vorm en inhoud aan te geven. Daarbij stelt zij in de nieuwste versie van haar boek drie elementen centraal: vertrouwen, verbinding en voldoening.

224 pag. ISBN 978-90-2444-311-6. € 23,50. Boom Uitgevers.



WIL JE MEE IN ONZE NIEUWSBRIEF?

Je kent Oost-Gelderland Business natuurlijk van ons tweemaandelijks magazine in print en online, de website met actueel nieuws en de social media-kanalen. Met al deze kanalen samen bereiken we per maand maar liefst 3.000 mkb-ondernemers in de regio, van advocaat tot hovenier. Maar wist je dat we ook om de twee weken een nieuwsbrief versturen met de meest interessante persberichten en artikelen van dat moment? Deze nieuwsbrief wordt zeer goed gelezen en daar zijn we uiteraard erg trots op.

Heb je interesse? Neem contact op met hoofdredacteur Sofie Fest via socie@vanmunstermedia.nl.

TRANSPORT, LOGISTIEK EN INDUSTRIE INSPIRATIEBRON VOOR IT'ERS

Nederlandse IT'ers raken geïnspireerd als het gaat om IT-innovatie in de branches transport en logistiek (25%) en industrie (23%). Dat blijkt uit onderzoek van Winvision, innovatieve IT-dienstverlener, onder ruim 350 IT'ers. Bijna één op de vier (23%) vindt dat de overheid veruit de grootste slag kan slaan als het gaat om innovatie op het gebied van IT. Zij denken dat er in deze branche nog genoeg innovatiekansen liggen. Ook de zorgsector (13%) en het onderwijs (12%) kunnen volgens de IT'er nog stappen zetten.

Anita van Dekken, directeur bij Winvision: "Iedere branche heeft zo zijn zwaktes en sterktes als het gaat om (digitaal) transformeren. Zo zie ik dat binnen de bouw en infra vaak veel tijd en geld wordt vrijgemaakt om de digitale transformatie door te voeren. Veel bouwbedrijven hebben een duidelijke visie, mede doordat ze de urgentie van digitaliseren goed aanvoelen. Binnen de zorg zien we de laatste tijd dat er mondjesmaat meer mensen in de board komen die kennis hebben van digitale, strategische vraagstukken. Het zou mooi zijn als dat de drive om te innoveren aanwakkerd. Ook het onderwijs is zo'n typische markt waar men achterblijft met innovatie. Toch hebben we door de pandemie gezien dat ook zij digitaal flinke stappen hebben gezet."

Procesoptimalisatie en -automatisering

Om als organisatie vol in te kunnen zetten op IT-innovatie, is het belangrijk dat processen geoptimaliseerd en geautomatiseerd zijn. Bij de meeste onderzochte organisaties heeft het automatiseren van processen voldoende prioriteit. Slechts 13 procent van de IT'ers vindt dat daar meer aandacht aangegeven moet worden. Wel is het overgrote deel het erover eens dat het automatiseren van processen veel tijd kost (74%). Ten slotte valt op dat bijna 40 procent ziet dat sommige collega's bang zijn om door procesautomatisering overbodig te worden.



TRIFERTO EN RWZ BUNDELEN KRACHTEN IN MESTSTOFFENSECTOR

Per 1 januari 2022 gaat de internationale meststoffengroothandel Triferto - onderdeel van familiebedrijf Brokking - intensief samenwerken met het Duitse Raiffeisen Waren-Zentrale Rhein-Main eG (RWZ) op het gebied van inkoop en logistiek in het meststoffensegment. Door deze samenwerking ontstaat meer expertise en schaalgrootte, waardoor Triferto zowel haar klanten als leveranciers nog beter van dienst kan zijn met passende en marktgerichte oplossingen.

Efficiënte supply chain oplossingen

Kai Kikkers, CEO van Triferto, en dr. Christoph Leufen, Hoofd Plantaardige Producten bij RWZ vertellen wat hen samenbrengt: "We zien dat de markt verandert en hebben te maken met toenemende eisen van internationale leveranciers. Dat gaat niet alleen over supply chain management en distributie, maar ook over de investeringen die je gezamenlijk doet in een duurzame landbouw. Dat maakt dat wij als groothandel steeds willen innoveren en onze marktkennis graag bundelen. In Europa willen we voor onze klanten, coöperaties, particuliere handelshuizen, eindgebruikers, maar ook voor onze leveranciers dé essentiële en betrouwbare distributeur zijn. Daarbij zijn we ervan overtuigd dat we onze bijdrage kunnen leveren aan het verduurzamen van de wereld waarin we leven. Die verduurzaming is ook in de landbouw nodig; niet alleen voor onze generatie, maar ook voor toekomstige generaties."

Essentiële marktpartner in Europa

Door de alliantie creëren de twee ondernemingen optimale synergiemogelijkheden om groei- en innovatiekansen binnen de meststoffen te versnellen. "Na de overname van Pillaert in België vormt deze samenwerking een duidelijke voortzetting van onze ontwikkelingsstrategie om een essentiële marktpartner te zijn in Europa", licht CEO Jeroen Rossy van Brokking's Beheer toe.

Internationale expertise en moderne warehouses

"Met een geolied distributieproces in Duitsland en Luxemburg beschikt RWZ over een uitstekende infrastructuur, die naadloos aansluit bij de internationale expertise en moderne warehouses van Triferto in Frankrijk, België en Nederland. Door de krachten te bundelen zijn we nog dichterbij de buurt van onze klanten, waardoor we uiterst efficiënt en servicegericht kunnen blijven leveren", aldus Kikkers.

Voor beleving aan de muur



nieuwe range
RENAULT PRO+
BEDRIJFSWAGENS!
Renault Express, Kangoo, Trafic & Master



- ✓ ontwikkeld rondom onze kenmerkende hoekige laadruimte
- ✓ comfort en veiligheid dankzij nieuwe rijhulpsystemen
- ✓ ontdek onze talrijke maatwerkoplossingen bij de Renault-dealer

- ✓ Renault Kangoo én Renault Master E-Tech Electric zijn 100% elektrisch, een goede range in hun klasse, slimme motoren en krachtige batterijen
- ✓ alle dieselmotoren zijn geschikt voor emissie-arme synthetische HVO100 diesel-brandstof

nieuwe Renault Kangoo uitgeroepen tot 'International Van of the Year 2022'

*getoonde modellen kunnen afwijken van standaarduitvoering, drukfouten en wijzigingen voorbehouden. Voor meer informatie bel gratis 0800- 0303 of kijk op www.renault.nl/verkoopvoorwaarden.

Renault Pro+

herwers.nl/renault



Doetinchem Edisonstraat 79, tel. (0314) 32 72 02
Hengelo (Gld)* Kruisbergseweg 8, tel. (0575) 46 22 44
Neede Haaksbergseweg 102, tel. (0545) 28 00 00
Zevenaar Kelvinstraat 2, tel. (0316) 52 35 23

* Erkend reparateur