

OOST-GELDERLAND

www.oostgelderlandbusiness.nl | Jaargang 19 | nummer 3 | oktober 2023

BUSINESS

ONDERNEMERSPLATFORM VOOR DE REGIO OOST-GELDERLAND

**"GREENWASHING IS IN FEITE EEN
VORM VAN FRAUDE"**

FUSIES EN OVERNAMES IN HET MKB

VIJF JAAR 8RHK AMBASSADEURS



Wild eten in Vethuizen



2 -daags wildarrangement

Dit arrangement is inclusief:

- Overnachting
- A la carte ontbijt
- 4-gangen wild verrassingsdiner
- 4-gangen bijpassend wijnarrangement

Boek nu vanaf €150,- p.p.



0314-651424



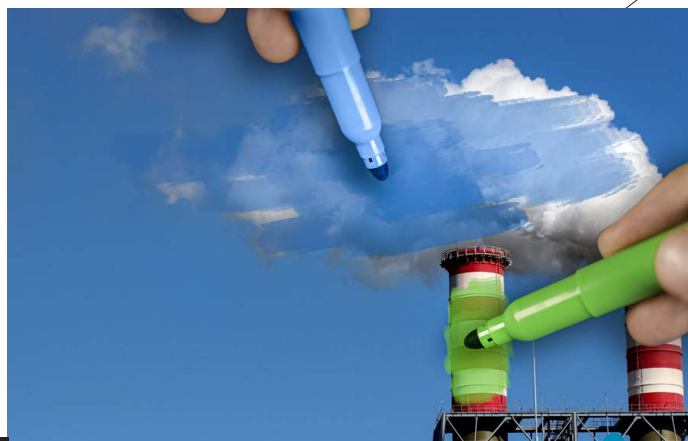
Langeboomsestraat 5, Vethuizen



info@hotelcarpediem.nl



www.hotelcarpediem.nl



GROENE WOORDEN, VUILE DADEN

Klimaatneutraal, vegan, duurzaam, eerlijk geproduceerd... Wie trapt er niet in de mooie praatjes van reclamemakers en gaat wel eens overstag door één van deze termen die in de reclame-uitingen genoemd wordt?

Wanneer een product één procent aan natuurlijke ingrediënten bevat, dan kan het al 'natuurlijk' genoemd worden. Iets waar veel fabrikanten grof misbruik van maken. Een grote modeketen die een duurzame lijn produceert, maar wel diens 'fast fashion' in Bangladesh laat maken. Of wat te denken van grijze energie die als groen verkocht wordt? Maar ook vegan merken die absoluut niet dierproef-vrij zijn, maken zich er schuldig aan. We worden allemaal massaal voor de gek gehouden.

Veel bedrijven en reclamemakers hebben geen problemen met jokken en de waarheid verdraaien. In reclame en marketing doen ze zich groener voor dan ze zijn (greenwashing) of ze wekken de schijn van sociale impact (purposewashing). De laatste jaren gebruiken ondernemingen in hun reclameboodschappen steeds vaker het milieu om de consument te overtuigen. Milieuclaims zijn intussen een machtig marketing-instrument geworden. Maar helaas kloppen niet al die claims. De komende jaren worden steeds meer grote bedrijven verplicht om in hun jaarverslag naast financiële informatie ook een duurzaamheidsverslag op te nemen. Om te voorkomen dat bedrijven zich op het gebied van duurzaamheid in deze jaarverslagen beter of slechter voordoen dan dat zij daadwerkelijk presteren, heeft de Europese Unie de normen en regels voor deze duurzaamheidsverslaglegging vastgelegd in de Corporate Sustainability Reporting Directive. Ook het mkb zal hiermee aan de slag moeten. Op welke manier, daar lees je alles over in deze editie van Oost-Gelderland Business.

Corporate Sustainability Reporting Directive klinkt misschien best ingewikkeld. Maar waar het denk ik vooral op neerkomt, is dat je als ondernemer eerlijk bent over wat ertoe doet. Misleiding is geen marketing en je bent juist onderscheidend als je focust op waar het jou en jouw bedrijf echt om gaat!

Met vriendelijke groet,

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



- 6 EU legt greenwashing in verslaglegging aan banden
- 10 Fusies en overnames in het mkb
- 16 Financieel Doordacht: "Een tevreden klant, dat is waar het uiteindelijk om draait"
- 19 Business Flitsen
- 20 Wooijsehof: Unieke vergaderingbeleving in landelijke omgeving
- 22 VNO-NCW Midden: Krachtig regionaal netwerk voor écht ondernemerschap
- 23 Column Marieke Bach: Lang leve het leren
- 24 De Graafschap: "Onze persoonlijke aanpak wordt gewaardeerd"
- 27 Column Pension@Work: "Help, ik ga met pensioen..."



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

JAARGANG 19
Oktober 2023, editie 2

REDACTIE ADRES
Postbus 6684, 6503 GD Nijmegen
Kerkenbos 1075H, 6546 BB Nijmegen
Tel. (024) 373 8505, Fax (024) 373 0933
info@vanmunstermedia.nl

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Sofie Fest

REDACTIE BIJDAGEN
Hans Hajée, Hans Ebersson

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

DRUK
Balmedia

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
VM Sales en Support B.V.
Ton Niesink t: 06-33307044
Ruben Jansen: 06-4611856

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

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

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

© 2023 Overname van artikelen is slechts mogelijk na verkregen schriftelijke toestemming van de uitgever.

ISSN: 2543-3210



- 28** Column MRKTNG.nl: AI: zorg of zegen?
- 29** Business Flitsen
- 30** Vijf jaar 8RHK ambassadeurs: "Een jubileum waar we trots op zijn"
- 32** Unieke teambuilding- en vergadermogelijkheden bij Race Mania: "Dit is gewoon vreselijk leuk"
- 36** Handelsgeest herleeft in Hanzejaar
- 38** Dutch Safety Group: Materialen, trainingen en evenementenservice op medisch gebied
- 40** Van Munster Media Factory: One-stop contentfabriek
- 42** Column: Verzeker uw succes in het buitenland



GREENWASHING

6

EU LEGT GREENWASHING IN VERSLAGLEGGING AAN BANDEN

“GREENWASHING IS IN FEITE EEN VORM VAN FRAUDE”

De komende jaren worden steeds meer grote bedrijven verplicht om in hun jaarverslag naast financiële informatie ook een duurzaamheidsverslag op te nemen. Om te voorkomen dat bedrijven zich op het gebied van duurzaamheid in deze jaarverslagen beter of slechter voordoen dan dat zij daadwerkelijk presteren, heeft de Europese Unie de normen en regels voor deze duurzaamheidsverslaglegging vastgelegd in de Corporate Sustainability Reporting Directive. Ook het mkb zal hiermee aan de slag moeten.

Binnen de huidige richtlijnen van de Europese Unie (de NFRD, Non Financial Reporting Directive) moeten beursgenoteerde bedrijven in hun jaarverslag naast financiële informatie ook duurzaamheidsinformatie opnemen. “Tot op heden gebeurt de verslaglegging over

duurzaamheid en de maatschappelijke impact van een niet-beursgenoteerd bedrijf vooral op vrijwillige basis en worden er bovendien verschillende raamwerken gebruikt”, vertelt Rob Jacobs. Hij is verbonden aan het Lectoraat Future-proof Financial van Zuyd Hogeschool en doet

promotie-onderzoek naar duurzaamheidsverslaggeving bij bedrijven. “De Europese Unie wil die willekeur aan banden leggen zodat stakeholders zoals aandeelhouders, klanten en werknemers beter inzicht krijgen in hoe een bedrijf presteert. In grote lijnen is greenwashing

niets meer of minder dan jezelf groener voordoen dan dat je daadwerkelijk bent. Kijken we naar de verslaglegging, dan kan een bedrijf bijvoorbeeld de nadruk leggen op een project dat een positieve impact heeft op het milieu. Maar als dit project slechts een heel klein onderdeel van het bedrijf is dat heel uitgebreid wordt beschreven, dan is dat een vorm van greenwashing. Ook het weglaten van negatieve aspecten kun je als greenwashing bestempelen. Wanneer je in de financiële verslaggeving de winst bewust hoger doet voorkomen dan deze daadwerkelijk is, noemen we dat fraude. In feite is greenwashing dus ook een vorm van fraude. Het is niet voor niets dat deze duurzaamheidsinformatie dus ook verplicht gecontroleerd gaat worden door accountants of andere 'assurance providers', net als bij financiële informatie."

RAPPORTEREN VOLGENS DE CSRD

Vanaf 2024 wordt de NFRD 'vervangen' door de Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) en worden beursgenoteerde bedrijven geacht meer duurzaamheidsinformatie te verstrekken. In de CSRD zijn twaalf standaarden opgenomen. Twee daarvan bevatten basisprincipes en schrijven voor wat er gerapporteerd moet worden over strategie, governance en beslissingen met betrekking tot materialiteit. De rest heeft betrekking op aspecten rondom Environmental, Governance en Sustainability. Vanaf 2025 moeten daarnaast ook alle bedrijven die twee opeenvolgende jaren aan twee van drie criteria voldoen (een omzet hoger dan €40 miljoen per jaar, een balanstotaal van meer dan €20 miljoen en/of meer dan 250 medewerkers (gemiddeld over een jaar)) duurzaamheidsinformatie verstrekken die voldoet aan de CSRD-richtlijnen. Bovendien moet de duurzaamheidsinformatie alsmede de financiële informatie door de accountant (of wellicht een andere 'assurance provider') worden gecontroleerd en wordt een accountantsverklaring met 'beperkte mate van zekerheid' afgegeven. In Nederland gaat het uiteindelijk om zo'n 3.500 tot 4.000 bedrijven.

Eveneens nieuw aan de manier van rapporteren volgens de CSRD is dat bedrijven dit vanuit twee verschillende perspectieven moeten doen. Rob: "Enerzijds moeten zij vermelden wat duurzaamheid voor hun eigen bedrijf betekent. Vormen de gevolgen van klimaatverandering zoals grootschalige overstromingen of de stijgende zeespiegel een risico voor

jouw bedrijf? En welke maatregelen ga je daartegen treffen? Die informatie is met name bedoeld voor financiële investeerders, omdat deze risico's de bedrijfswaarde kunnen raken. Ook moet je aangeven welke kansen de klimaatverandering biedt voor je bedrijf. Anderzijds moet je vermelden hoe duurzaam jouw bedrijf is en welke impact (positief en negatief) jouw bedrijf op de klimaatverandering en andere sociale thema's heeft. Tevens moet je als bedrijf aantonen hoe jouw bedrijf bijdraagt aan de doelen die tijdens het Klimaatakkoord in Parijs zijn opgesteld en wat jouw doelen op dit gebied zijn. Ben je daar nog niet zo ambitieus in, dan is dat in principe geen probleem, als je puur naar de CSRD kijkt. Als je er maar transparant bent. Er is echter ook een Europese wet onderweg (de CSDDD, de Corporate Sustainability Due Diligence Directive) die bedrijven en in sommige gevallen bestuurders aansprakelijk kunnen stellen als bedrijven niet handelen volgens wereldwijde conventies over mensenrechten of klimaat."

GEVOLGEN VOOR HET MKB

Mkb-bedrijven lijken de dans te ontspringen, maar deze verplichte rapportage heeft wel degelijk impact op hun bedrijfsvoering. "Bedrijven die verplicht zijn om te rapporteren, moeten hierin de hele keten meenemen", vertelt Martijn Zoet. Hij is als lector verbonden aan het Lectoraat Future-proof Financial. "Zij moeten dus ook vermelden wat de uitstoot van hun klanten en hun leveranciers is. Vanaf 2024 moeten werkgevers

BROWNWASHING

Naast het fenomeen dat bedrijven zich groener voordoen dan dat zij daadwerkelijk opereren, zijn er organisaties die hun duurzame activiteiten juist bewust afzwakken of verzwijgen. "In Europa is er een verschuiving gaande", vertelt Rob Jacobs. "De EU wil op termijn steeds meer bedrijven gaan verplichten om over duurzaamheid, milieu en sociale aspecten te rapporteren. In de Verenigde Staten ligt dit anders. Dit zijn veelal bedrijven die volgens het Angelsaksische model opereren en onder andere aansturen op aandeelhouderswaarde en winstmaximalisatie. Zij willen hun stakeholders juist zo min mogelijk op hun groene activiteiten attenderen, uit angst dat de aandeelhouders gaan protesteren en investeerders hun geld in andere bedrijven stoppen. Dat wordt ook wel 'brownwashing' genoemd, dus groene activiteiten 'bruiner' voordoen omdat je anders van bijvoorbeeld aandeelhouders opmerkingen kunt krijgen over die 'groene activiteiten' en of het geld dat daarmee gemoeid is, niet beter had kunnen worden gestoken in financieel rendabelere activiteiten. Ook wordt de concurrentie sterk in de gaten gehouden. Een bedrijf wordt geacht om minimaal in dezelfde orde van grootte te presteren qua winst en beurskoers." "Een mooi voorbeeld is de Bud Light reclame met een transgender in de hoofdrol", vult Martijn Zoet aan. "Dit biermerk verloor vervolgens tien miljoen dollar aan aandeelwaarde ten koste van andere merken. Een andere vorm van brownwashing zien we bij het afsluiten van leningen. Wanneer bedrijven sociale en duurzame doelstellingen opstellen waaraan zij gaan voldoen, kunnen zij goedkoper lenen. Doet een bedrijf zich bij de aanvraag vervuilender voor dan deze daadwerkelijk is, dan is de eerste slag al snel gemaakt door op een later moment het normale niveau te rapporteren."

met honderd of meer werknemers sowieso de CO₂-uitstoot van de reizen van hun personeel gaan registreren. Dan moet je als werkgever dus weten wat voor in wat voor auto elke medewerker rijdt en wat voor motor erin zit. De beursgenoteerde multinationals vinden het rapporteren volgens de NFRD nu al ingewikkeld. Wij verwachten dat ze de rapportages volgens de CSRD gaan uitstorten over de toeleveranciers. Daarnaast komen er voor mkb-bedrijven met honderd tot tweehonderd werknemers rond 2027 aparte richtlijnen voor hun rapportages, maar aan dat voornemen is nog geen concrete invulling gegeven."

DUBBELE TSUNAMI

Zuyd Hogeschool biedt cursussen voor cfo's en andere professionals over de CSRD en de daaruit voortvloeiende verplichtingen. Rob: "We merken bij veel bedrijven dat 2026 (het jaar waarin ze over 2025 moeten rapporteren) nog ver weg is. De meeste cfo's hebben andere dingen aan hun hoofd. Toch blijven we benadrukken dat het belangrijk is om hier op tijd mee te beginnen, anders snij je jezelf echt in de vingers. Rapporteren volgens de CSRD is te veelomvattend om in korte tijd te kunnen optuigen. En die niet goedkeurende accountantsverklaring kan bijvoorbeeld gevolgen hebben voor je financiering."

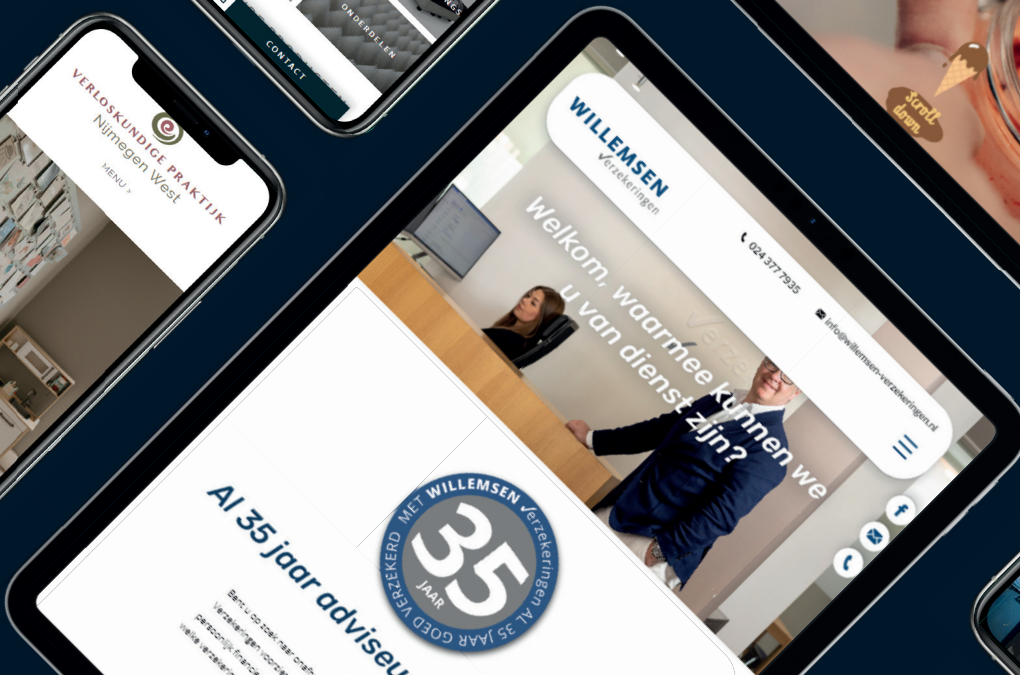
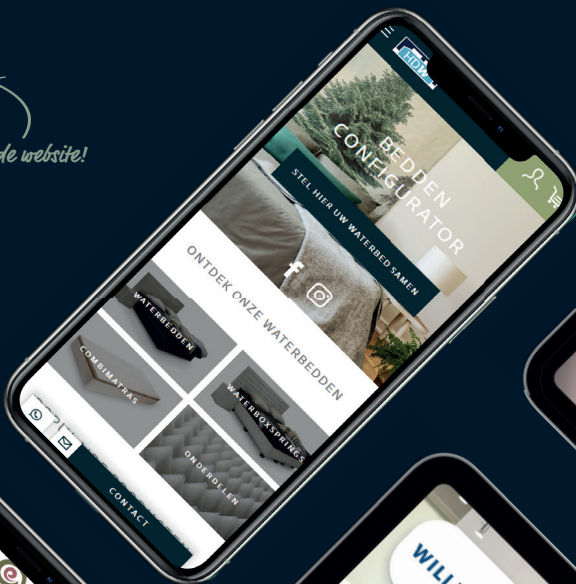
Martijn: "Bedrijven moeten volgens de CSRD in sommige gevallen over maar liefst 1.140 kpi's rapporteren. Dat red je niet in een jaar, zeker niet binnen de gemiddelde finance-afdeling van een

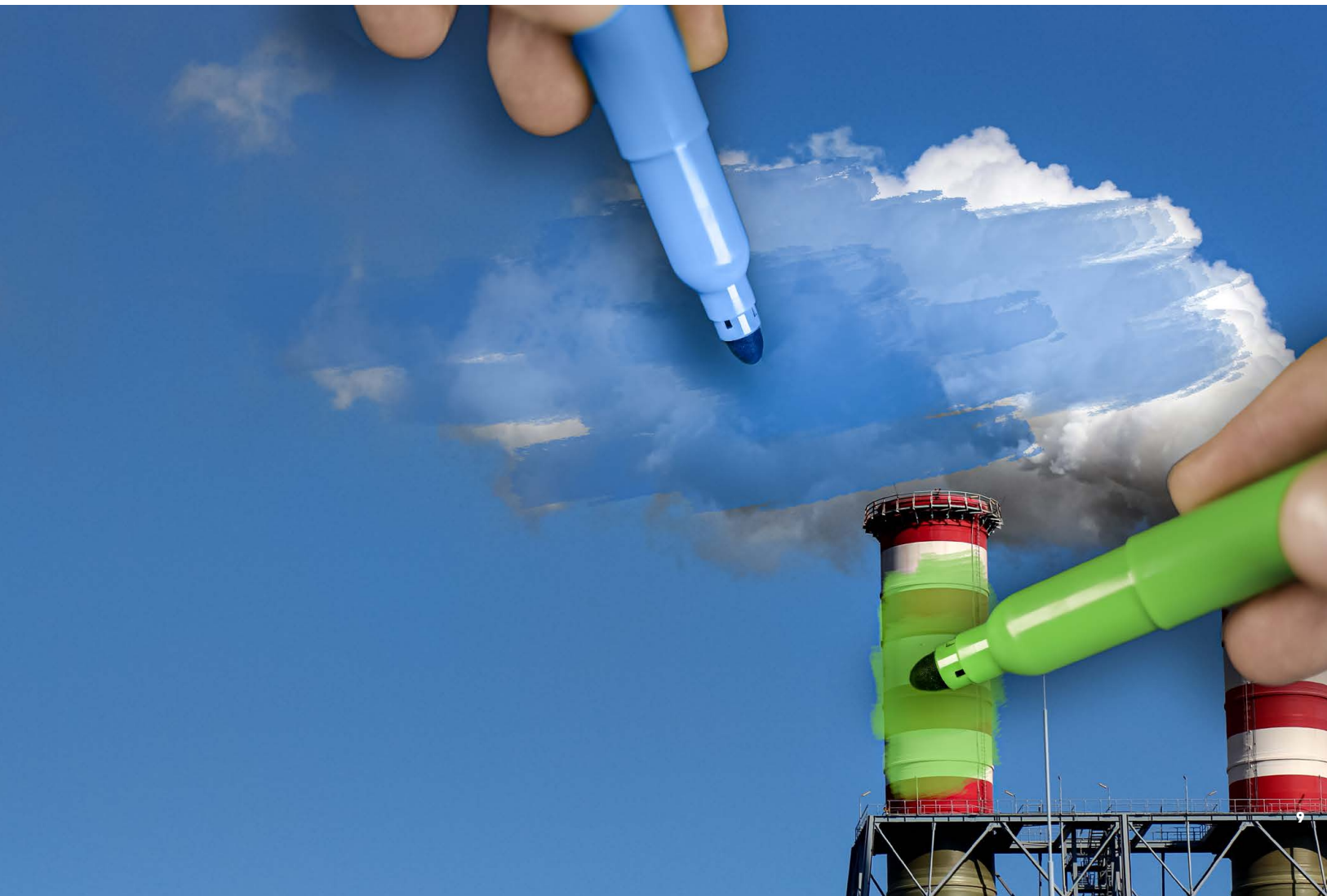
»Toe aan een nieuwe website?

Passie voor het creëren van verbluffende websites die indruk maken en resultaten opleveren.



Check de website!





mkb'er. Bovendien komt er een zekere mate van technologie bij kijken. Niet elke mkb'er is even vergevorderd op het gebied van digitalisering. Daarmee komt er in feite een dubbele tsunami op ze af. Het is dus echt belangrijk dat ook het mkb hiermee aan de slag gaat."

KANS

Rob benadrukt dat bedrijven de rapportering niet alleen als extra bureaucratie zien, maar ook vooral als een kans. "Wanneer je aan de CSRD voldoet, komen andere raamwerken te vervallen. Bovendien biedt het duurzaamheidsrapport een compleet overzicht van je duurzaamheidsactiviteiten richting je stakeholders. Daarnaast kun je het rapport inzetten voor je strategische positionering. Zijn er zaken die je klanten niet goed vinden of waar je concurrenten beter in zijn? Dan kun je daar met behulp van je rapportage op inspelen en een koerswijziging inzetten. Het kan ook juist als hulpmiddel dienen om over je duurzaamheidsactiviteiten te communiceren. Ik ken genoeg familiebedrijven die niet verplicht zijn om aan CSRD-richtlijnen te voldoen, maar wel bewust bezig zijn om de negatieve impact van hun bedrijf op het milieu te verkleinen. Hun klanten zijn hiervan niet altijd goed op de hoogte. Met een jaarverslag kun je heel

makkelijk die stappen aan de buitenwereld laten zien." Martijn noemt ROCKWOOL als voorbeeld. "Dit bedrijf is eerlijk over diens producten en erkent dat het productieproces vervuילend is. Maar hun producten dragen wel bij aan de verduurzaming van de bouwsector. Hierover communiceren ze uitgebreid op hun website."

MAATSCHAPPELIJKE DRUK

De verplichting van de CSRD zal de mogelijkheid tot die greenwashing niet helemaal wegnemen. "Maar bedrijven komen wel steeds minder weg met het weglaten van informatie", zegt Rob. "Ook accountants lezen de krant en weten wat een bedrijf precies doet. Komen ze daar in het duurzaamheidsverslag niets tegen over de CO₂-uitstoot, dan zullen ze kritische vragen stellen. Daarnaast komt het ook neer op ethiek. Er zijn veel voorbeelden uit het verleden waarbij bleek dat niet alle ondernemingen even ethisch handelen. Hoe eerlijk wil je zelf als bedrijf zijn? Ten slotte neemt ook de maatschappelijke druk toe. Mensen worden steeds kritischer en stellen steeds meer vragen. Daar zul je uiteindelijk iets mee moeten, of je nu een multinational of een mkb'er bent."

FUSIES EN OVERNAMES IN HET MKB

“STEL EEN GOED BUSINESS PLAN OP WAARUIT JOUW ONDERNEMERSCHAP BLIJKT”

Elke mkb-ondernemer krijgt op termijn te maken met de verkoop van diens bedrijf. Dit proces brengt de nodige voorbereidingen en werkzaamheden met zich mee. Hetzelfde geldt voor de aankoop van een onderneming. Oost-Gelderland Business benaderde enkele fusie- en overnamespecialisten uit de regio en legde hen enkele vragen voor.



DE EXPERTS



Mark Eenink, Taurus Corporate Finance



Marjolein van Leeuwen, JPR Advocaten



Norbert Horstink, Flynth



Niels Grolleman, KroeseWevers



BANKEN LIJKEN STEEDS MINDER HAPPIG TE ZIJN OM OVERNAMES EN FUSIES VAN MKB-BEDRIJVEN TE FINANCIEREN. WAT ZIJN GOEDE EN HAALBARE AANVULLINGEN C.Q. ALTERNATIEVEN?

MARK EENINK:

“Deze stelling is mijns inziens te eenzijdig. De banken hebben voor bedrijfsfinanciering gekozen om een onderscheid te maken tussen kleine en grote financieringen. Bij de aanvraag van grote financieringen zien we nog steeds een professionele bank, die bereid is mee te denken bij goed georganiseerde overnames. Bij de kleine financieringen is het lastiger, omdat de bank geen mogelijkheid biedt voor een handweging. Alternatieve financieringen komen bij ons bijna niet voor. Natuurlijk heb je de objectfinanciers om investeringen mogelijk te maken, maar bij het afhaken van de bank wordt er doorgaans een alternatieve oplossing tussen koper en verkoper bedacht. Besef je echter dat dit voor de verkoper vaak minder gewenst is en dat andere kopers dus wellicht een streepje voor hebben.”

MARJOLEIN VAN LEEUWEN:

“Over de bereidheid van de banken kan ik weinig zeggen. Maar als het gaat om alternatieve financiering in het geval het extern niet lukt, dan zou het ook in de voorwaarden van de verkoop gezocht kunnen worden. Zo kun je denken aan een zogeheten earn-out, waarbij de koopprijs afhankelijk wordt gesteld van bepaalde doelstellingen waaraan het bedrijf in de toekomst moet voldoen en welk deel van de koopprijs dan ook pas op een later moment wordt betaald. Het bedrijf zou dat deel van de koopprijs dus zelf terugverdienen, zodat er in feite geen externe financiering voor nodig is. Een andere mogelijkheid is de verkoperslening (vendor loan) waarbij de verkoper een deel van de koopprijs zelf financiert, door een gedeelte van de koopprijs dat hij normaal zou ontvangen, om te zetten in een lening. Of dit goede en haalbare alternatieven zijn, moet steeds van geval tot geval worden beoordeeld. De voorwaarden waaronder dit wordt aangegaan, spelen daarbij natuurlijk een hele grote rol. Als een verkoper juist gaat voor een ‘clean exit’ en geen betrokkenheid meer wil hebben bij de onderneming, dan zijn dit bijvoorbeeld minder goede opties.”

NORBERT HORSTINK:

“Mijn ervaring is dat overnamefinancieringen nog steeds bij banken financierbaar zijn, mits goed gestructureerd en gedocumenteerd. Overnamefinancieringen zijn in de kern risicovol omdat er vaak een forse wijziging plaatsvindt in de aansturing. Dit heeft gevolgen voor klanten, leveranciers en wellicht op dit moment de belangrijkste groep het personeel. Dit verhoogt het risicoprofiel. Daarnaast is het essentieel om naast rendementsprognoses ook de ontwikkeling van de balans en met name de toekomstige kasstroom

in beeld te brengen. Houd rekening met (her) investeringen en bij groeiscenario's met een extra behoefte aan werkkapitaal. Een gezonde verhouding tussen risicokapitaal en vreemd vermogen vormt een belangrijke basis voor de juiste structurering. Voor alternatieven dient goed gekeken te worden naar de activa binnen een onderneming en de mogelijkheden van assetfinanciers, zeker bij kapitaalintensieve bedrijven. Leasing en factoring zijn bekende voorbeelden hiervan, maar denk ook eens aan ketenfinanciering.

Een andere uitdaging ligt bij het goed toepassen van de beschikbare stimuleringsregelingen vanuit de overheid, zoals bijvoorbeeld het Borgstelling MKB krediet. Afstemming over de toepassing kan het juiste zetje geven voor financiers. In sommige gevallen kan het lonen om een beroep te doen op mede-investeerdere of PE-partijen. Wie kan delen, kan ook vervuldigen.”

NIELS GROLLEMAN:

“Als een bank niet wil financieren, dan is vaak de beste optie de FFF: Friends, Family en Fans (of Fools volgens sommigen). Mensen die jou goed kennen en bereid zijn jou te ondersteunen bij een financiering met hun eigen geld. Daarnaast zijn er diverse alternatieve financiers zoals bijvoorbeeld Qredits die een MKB-krediet

aanbieden. Regionale ontwikkelingsmaatschappijen kunnen eveneens een belangrijke financieringsbron zijn, zeker als bijvoorbeeld door een overname werkgelegenheid in de regio behouden blijft. Voor Gelderland is dat de Ontwikkelingsmaatschappij Oost NL. Gelukkig komt het ook vaak genoeg voor dat de verkopende ondernemer bereid is om een deel van de prijs terug te lenen aan de koper in de vorm van een vendor loan.

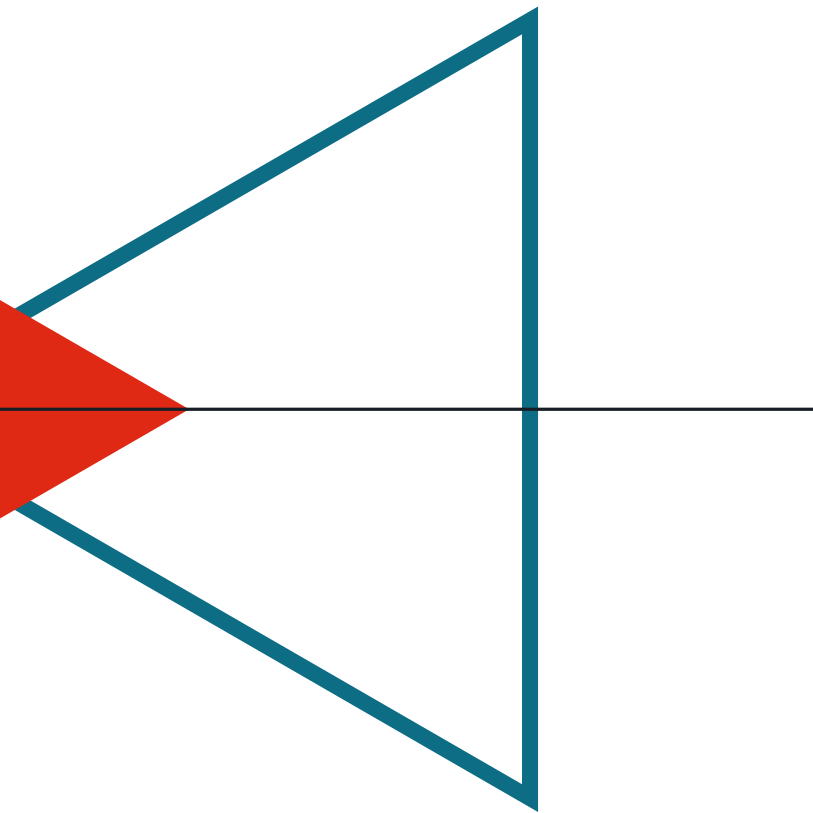
In alle gevallen is het verstandig om een goed business plan op te stellen waaruit jouw ondernemerschap blijkt. Het belang van het financiële hoofdstuk met daarin het bedrag voor de overname en de bronnen waarmee de overname gefinancierd wordt, mag dan zeker niet ontbreken.”

WAT KAN EEN MKB-ONDERNEMER ZELF AAN VOORBEREIDINGEN TREFFEN OM EEN FUSIE OF OVERNAME TOT EEN GESLAAGD EINDE TE BRENGEN?

MARK EENINK:

“Veel mkb-ondernemers willen verkopen, omdat ze zelf uit de frontlinie willen. Iedereen zal dat begrijpen, maar voor een koper zit hier een groot risico. Bij een mkb-onderneming is de rol van de ondernemer, per definitie, bepalend. De





koper zal deze rol op een andere manier moeten kunnen invullen. Als het de verkoper lukt dit binnen de onderneming goed te regelen, dan zal dat de koper veel comfort bieden. Comfort zorgt voor vertrouwen en vertrouwen leidt tot betere overnamecondities.

Daarnaast is het verstandig om te kijken naar de zakelijkheid van bepaalde kosten. Als mkb-ondernemer voel je veel ruimte om bijvoorbeeld de directiebeloning en de huur van, het van de directeur gehuurde, vastgoed zo aantrekkelijk mogelijk te structureren. Als je dat een paar jaar vóór de start van het overnameproces verzake-lijkt roept dat minder vragen op.”

MARJOLEIN VAN LEEUWEN:

“Draag je een bedrijf over, dan is het van belang om ervoor te zorgen dat het bedrijf gewoon goed staat. Wat bedoel ik daarmee? Alles op het gebied van financiën en belastingen moet kloppen en verklaarbaar zijn en vanuit juridisch perspectief geldt dat het bedrijf moet hebben voldaan aan wet- en regelgeving. In feite wordt hier namelijk onderzoek naar gedaan door een fusiepartij of koper in een fusie of overname. Als uit dat onderzoek blijkt dat alles goed is, dan is er daarna weinig te onderhandelen en zijn er ook weinig aansprakelijkheidsrisico's voor de verkoper. Vergelijk het met de verkoop van een huis. Zou je een huis verkopen en wil je graag

een goede opbrengst voor het huis, dan zie je vaak dat het huis voor de verkoop nog wordt opgeknapt. Het wordt nog geschilderd, kleine reparaties worden verricht en op het moment van de verkoop staat het er pico bello bij. Een koper is dan bereid meer te bieden en het makkelijker of misschien zelfs sneller af te nemen. Als je een onderneming verkoopt, dan kan dat ook. Als je als mkb-ondernemer nu niet zeker weet of het bedrijf goed staat of verkoopklaar is, schakel dan een overnameadviseur in. Die weet wat mogelijke kopers belangrijk vinden en kan helpen om de juiste maatregelen te nemen of het juiste advies in te winnen, zodat de onderneming verkoopklaar wordt.”

NORBERT HORSTINK:

“De belangrijkste voorbereiding die een ondernemer zelf kan doen, is het creëren van een zelfsturende organisatie. De ondernemer moet proberen om zichzelf zo min mogelijk met de operationele zaken bezig te houden. Een fusie of overname traject is mentaal erg intensief en kost veel tijd. Probeer altijd naar een doel te werken, een stip op de horizon waar je over drie of vijf jaar wilt zijn (met of zonder je bedrijf).

Houd er altijd rekening mee dat een deal niet doorgaat en beschouw dit altijd ook als een scenario. Want stoppen met een traject kan ook een goede keus zijn voor de toekomst.

Vervolgens is het cruciaal om een goed zicht te hebben op de financiële gegevens van de onderneming en de ontwikkeling hiervan. Breng de belangrijkste leveranciers en afnemers goed in beeld, zorg dat afspraken goed vastliggen.

Denk na over het personeelsbestand en vorm een blauwdruk van de huidige organisatie en de gewenste. Waar liggen risico's (vertrek sleutelfiguren) en kansen (high-profile) in misschien wel het belangrijkste 'bezit': mensen.”

NIELS GROLLEMAN:

“Begin vooral op tijd en volg zoveel mogelijk een vooraf bepaald proces. Dit geeft je houvast tijdens een overname wanneer het nu eenmaal wat hectischer wordt. Zet voor jezelf ook op papier wat voor soort bedrijf je wilt overnemen en het maximale bedrag wat je daar zelf aan kunt en wilt uitgeven. Hierdoor kun je later de zogenaamde kopersblindheid voorkomen, waarbij je tegen elke prijs een bepaalde overname wilt doen.

Als je al een eigen bedrijf hebt, zorg dan dat dat bedrijf redelijk zelfstandig kan doordraaien zonder jouw aanwezigheid. Dan kun je je tijdens de overname volledig op de overname richten. En schakel uiteraard tijdig een adviseur in, zeker als je al niet vaker een overname hebt gedaan. Een adviseur kan je vaak aan de voorkant behoeden voor bepaalde fouten die later in het proces veel tijd kosten om te herstellen en mogelijk zelfs geld.

Gedurende het hele overnameproces is het zaak om zoveel mogelijk de beslissingen op basis van feiten te nemen. Helaas komt het nog steeds voor dat een verkoper het allemaal veel mooier voorstelde, het tijdens de onderhandelingen ook allemaal goed voelde (her zogenaamde onderbuikgevoel), maar het achteraf het toch een kat in de zak bleek te zijn.”

WAT WAS HET MEEST MEMORABELE PROCES DAT JIJ MOCHT BEGELEIDEN? EN WAAROM?

MARK EENINK:

“We begeleiden op jaarbasis veertig tot vijftig overnameprocessen en iedere overname heeft zijn eigen verhaal. Sommige overnames staan in je geheugen gegrift door de bijzondere samenwerking met de klant, de ander door de geweldige festiviteiten bij de afronding en weer een ander door alle obstakels die zijn overwonnen.

De meest memorabele is de overname van een relatief bescheiden advieskantoor. De eigenaar kenden we zakelijk al jaren en verraste ons met zijn verkoopwens. Hij was echter benaderd door een belangrijke concurrent en had veel vertrouwen in deze organisatie. Waarom? Omdat hij in het verleden de directeur ooit zelf aangenomen had bij zijn bedrijf.



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.



Hun wegen waren gescheiden en de man was gaan werken bij een grote partij met een buitenlandse moeder. Zij hadden een groeiambitie en kende de over te nemen partij natuurlijk goed. Er was geen vuiltje aan de lucht en dus leek de deal een kwestie van tijd.

Groot was de verrassing toen, daags voor kerstmis, de deal plots niet doorging. De koper had zijn redenen om af te zien van de deal en we spraken af om na enkele weken, als het stof was neergedaald met een bakje koffie het proces te evalueren.

In dit gesprek kwam duidelijker aan het licht welke afwegingen partijen hadden gemaakt en bleek het voor ons relatief eenvoudig om een voorstel te doen dat voor alle partijen wel zou kunnen werken. We hadden het niet meer durven hopen, maar een maand later zaten we al bij de notaris om de champagne te laten knallen. Het maakt weer eens duidelijk hoe belangrijk wederzijds respect en duidelijkheid over de verwachtingen zijn. Ik blijf het zeggen; niemand is gek en dus is zakelijk gezien een deal altijd mogelijk. Zo lang iedereen maar realistisch is. De taak voor de adviseur is om dit te bewaken."

MARJOLEIN VAN LEEUWEN:

"Elk proces is memorabel, maar de meest memorabele was denk ik toch de overdracht van Riwald Recycling aan Arcelor Mittal. In die overname stonden wij de verkopers (aandeelhouders van Riwald) bij en kwam vrijwel alles aan de orde; van internationale aspecten tot de ACM melding. Dit proces is niet alleen memorabel

door de 'technische' aspecten, maar ook vooral vanwege het teamwerk van onze klanten en de verschillende adviseurs die ze inschakelden. Het was echt een geoliede machine. Iedereen kende zijn rol goed in dit proces, wist elkaar zonder moeite te vinden, pakte zaken proactief op en dat maakte dat we super snel konden schakelen en goed bestand waren tegen het leger van (Zuidas-)adviseurs van de koper. Sterker nog, er was juist ook een goede samenwerking met de adviseurs van de koper. Hoewel er natuurlijk op een gezonde wijze discussies werden gevoerd en werd onderhandeld, was dat wel op een hele constructieve manier, snel en ondanks de hoge druk, toch ontspannen. Iedereen had hetzelfde doel voor ogen: een succesvolle deal."

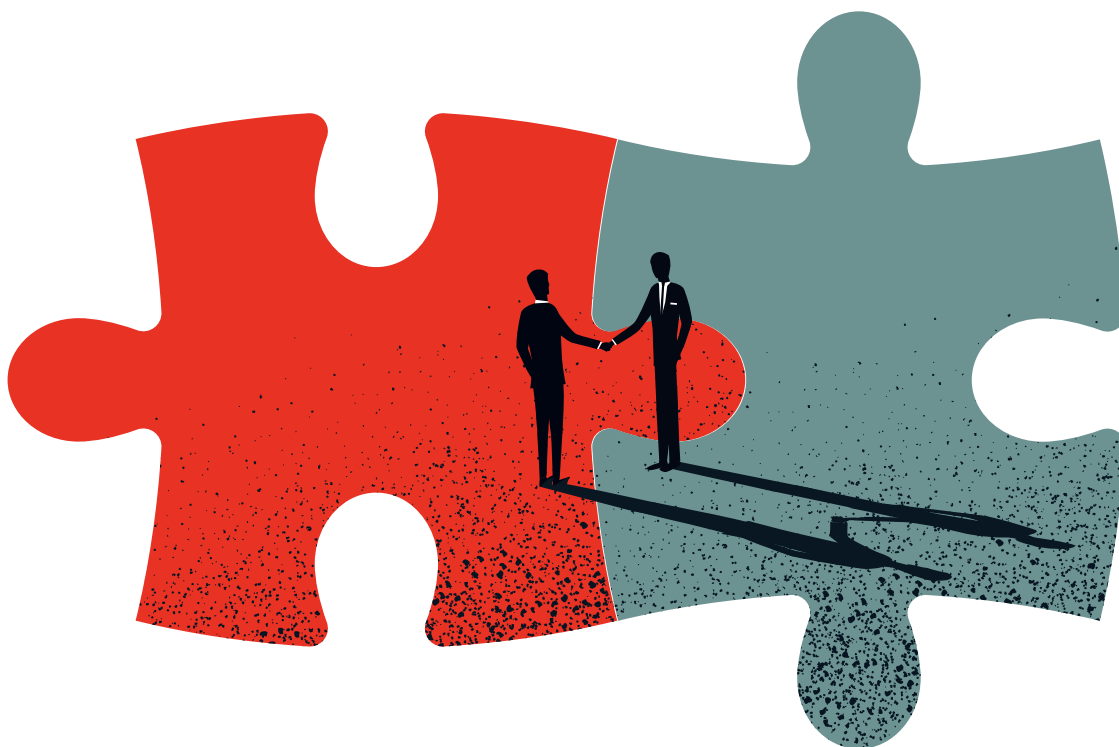
NORBERT HORSTINK:

"Het meest trots ben ik op mijn betrokkenheid bij een overname door een bedrijfsleider van een mooi metaalbedrijf. Hij kwam op een dag bij mij op kantoor met de vraag hoe hij het bedrijf van zijn baas kon overnemen. De onderneming was een witte raaf in een groep met verder enkel verlieslatende bedrijven. De winst werd maandelijks afgeroomd om andere gaten in het concern te vullen. Niet echt een motiveerende werkomgeving voor de bedrijfsleider. De aandeelhouder was op dat moment druk bezig met het redden van zijn concern en stond onder zwaar toezicht van Bijzonder Beheer. Met de verkoop van deze onderneming zou de 'melkkoe' verdwijnen, maar het kon ook een oplossing zijn voor de financiële problemen.

De bedrijfsleider (ondernemer in spé) vormde een mooi team met specialisten om zich heen, dat uiteindelijk heeft geleid tot een succesvolle overname. Hiervoor was het nodig om een goede deal te komen met de verkoper, maar ook met Bijzonder Beheer van de bank. Extra leuke bijkomstigheid is dat dezelfde bank betrokken was bij de overnamefinanciering. In plaats van bedreigingen in kansen denken!"

NIELS GROLLEMAN:

"Een van de meest memorabele projecten van dit jaar was een relatief kleine transactie. Twee aandeelhouders zaten niet meer op dezelfde lijn en wilden uit elkaar. Je kunt je voorstellen dat dit een behoorlijk emotioneel proces was. De aandeelhouder die de onderneming zou gaan voortzetten, hebben wij daarbij begeleid. In eerste instantie voelde deze ondernemer er niets voor om de onderneming helemaal zelf te gaan aansturen. We zijn toen begonnen met het zoeken naar een investeerder die het aandeelbelang van de vertrekkende aandeelhouder zou overnemen. Echter gedurende het proces kwam de ondernemer er steeds meer achter dat hij wel zelf volledig eigen baas wilde zijn zonder een medeparticipant. Dit gaf natuurlijk een uitdaging voor de financiering, maar daar zijn we gelukkig uitgekomen. Het was mooi om te zien hoe de ondernemer steeds meer zelfvertrouwen kreeg en dat ook de vertrekkende aandeelhouder uiteindelijk een mooi bedrag meekreeg."





GUIDO REUSEN VAN FINANCIEEL DOORDACHT OVER (GEZONDE) BEDRIJFSFINANCIERING EN COACHING

“EEN TEVREDEN KLANT, DAT IS WAAR HET UITEINDELIJK OM DRAAIT”

Stel je hebt als ondernemer geld nodig, bijvoorbeeld om je groei te financieren of nieuwe machines aan te schaffen. Loop je dan zelf linea recta naar je eigen bank, of schakel je een specialist in die je aanvraag beoordeelt en een selectie van mogelijke financierders voor je maakt? Dat beperkt zich niet tot banken, want er zijn tegenwoordig veel meer geldverstrekkers actief. Tegelijkertijd kijkt hij ook naar je bedrijf, naar je toekomstvisie en naar je financiële organisatie. Volgens Guido Reusen, eigenaar van Financieel Doordacht uit Groenlo, is de tweede optie de beste. Hij legt zelf uit waarom.

Guido Reusen (57 jaar) maakte carrière bij verschillende banken, in zijn laatste functie als Senior Accountmanager Groot Zakelijk voor drie Rabobankvestigingen in de regio. “Ik voelde me in die functie altijd als een ondernemer tussen de ondernemers,

maar toen door veranderende wetgeving en striktere bankregels die verantwoordelijkheid verschoof, begon ik me steeds minder thuis te voelen. Ik besloot mijn eigen bedrijf te beginnen, gesteund door de grote bankervaring en de vele contacten in

de bankwereld. Banken zijn nog steeds de belangrijkste geldverstrekkers voor bedrijven, dus komen al die kennis en contacten goed van pas. Daarnaast beschik ik uiteraard ook over een breed netwerk aan andere geldverstrekkers. Wie mijn klanten

zijn? Mkb-ondernemers die de kennis niet hebben of geen tijd willen nemen om het zelf te regelen. Ik neem ze niet alleen het werk uit handen, zodat ze zich kunnen focussen op hun eigen bedrijf, ik zorg er ook voor dat alles perfect wordt geregeld en ze de beste deal kunnen afsluiten bij een bank of andere geldverstrekkers."

FINANCIERINGSVRAAG

Hij noemde zijn bedrijf Financieel Doordacht. "Omdat het precies de lading dekt. Bijna al mijn klanten met een financieringsvraag hebben behoefte aan een 'buitenstaander' die kritisch naar die vraag kijkt. Hoe zit je bedrijf in elkaar, waar heb je die financiering voor nodig, klopt het financieringsbedrag? Maar ik kijk ook verder in de organisatie. Wie zijn je klanten, wat zijn je ambities, wat drijft je, hoe heb je de interne processen georganiseerd, hoe heb je vormgegeven aan je financiële organisatie en zijn daar verbeteringen haalbaar?

En ik kan beoordelen of de gewenste financiering al dan niet haalbaar is. Is dat niet het geval, dan bespaart een ondernemer zich veel moeite. Pas als we daar een antwoord op hebben geformuleerd beginnen we aan de financieringsaanvraag en het financieringsmemorandum. Daarin beantwoorden we alle vragen die banken zullen stellen. Ik ken de wensen

en de werkwijze van de bankiers natuurlijk van haver tot gort; welke cijfers willen ze zien, niet alleen de historische cijfers, maar ook de verwachtingen. En dan graag degelijk onderbouwd. Het grote voordeel van deze werkwijze is dat de ondernemer niet alleen zijn financieringsaanvraag helemaal op orde heeft, maar ook dat hij met het inschakelen van Financieel Doordacht een sparringpartner aan zijn zijde treft. Iemand die met andere ogen naar zijn bedrijf kijkt, maar tegelijkertijd de financiële wereld kent als zijn broekzak. Op die manier verbind ik de ondernemer met de financiële wereld, want een ondernemer denkt anders dan een bankier. Er zijn tegenwoordig meerdere partijen die mogelijk geïnteresseerd zijn in het financieren van een aanvraag. Denk aan investeerders, andere financieringsplatforms en zelfs crowdfunding is een optie. Daar maken we dan samen de beste keuze in en dat hoeft dus niet per se je huisbank te zijn. Misschien vind je elders betere condities of lagere tarieven? Als zelfstandig en onafhankelijk adviseur krijg ik voor mkb-ondernemers meer voor elkaar dan toen ik nog als adviseur voor de bank werkte."

ONDERNEMERSCOACH

Financieel Doordacht draagt het keurmerk 'Erkend Financieringsadvies MKB'. Niet zelden komt uit zo'n financieringstraject een langdurige coachingsrelatie voort. Guido Reusen is erkend financieringsadviseur, met uitgebreide kennis op het gebied van bedrijfsorganisatie en -financiering. "Daarbij houd ik altijd vijf

kernwaarden voor ogen: ervaring, deskundigheid, betrokkenheid, integriteit en transparantie. Dat zou voor elke coach verplicht moeten zijn. Als coach breng je focus aan, kijk je bijvoorbeeld naar de cashflow, maar ook naar snel veranderende verdienmodellen. Is je voorraad geoptimaliseerd, factureer en betaal je op tijd, hoe kredietwaardig zijn je klanten nu veel bedrijven ook belastingschulden moeten terug betalen, welke afspraken heb je met de leveranciers gemaakt, hoe vind je balans in tijden van inflatie, veranderende grondstofprijzen en personeelsgebrek? Ingewikkelde vragen en er zijn vaak meerdere antwoorden mogelijk, maar welke is voor een specifieke ondernemer in zijn situatie de beste? Je helpt als coach ondernemers relevante keuzes te laten maken en altijd met een blik op de toekomst. Ga je als ondernemer over tot de aankoop van een pand of is verbouwen van je huidige pand slimmer en hoe ga je

om met verduurzaming? Dat is een onderwerp dat de komende jaren steeds meer aandacht zal vragen. Naast de eigen drive van een ondernemer zal ook wetgeving bedrijven steeds vaker tot duurzame keuzes dwingen. Dan kun je er maar beter nu al een start mee maken. Bijvoorbeeld door extra te kijken naar hergebruik van materialen, investeren in het verlagen van energieverbruik en naar de mogelijkheden om

regionaal in te kopen. Aandacht voor de mens en zijn omgeving wordt het komende decennium cruciaal in het bepalen van het bestaansrecht van een bedrijf." Coachen is in de ogen van Guido Reusen vooral een kwestie van sparren. "Samen scenario's doorspreken, mogelijkheden onderzoeken, samen werken aan mooie ideeën, kansen pakken om het rendement te vergroten. Dan is dit het mooiste vak dat er is."

SAMEN WERKEN

Het woord 'samen' viel al verschillende keren. "Dat is in mijn ogen cruciaal. Samen optrekken met een ondernemer, maar daar indien nodig ook partijen bij inschakelen die meerwaarde leveren. Samenwerken met accountants, fiscalisten en boekhouders, met subsidieadviseurs, taxateurs, notarissen en verzekerings- en hypotheekadviseurs. Daarnaast beschik ik over een netwerk van accountmanagers van banken, tientallen financieringspartijen en particuliere investeerders. Door mijn ervaring weet ik welke financier bij welk project past." Guido Reusen is tevreden over de successen die hij met zijn bedrijf behaalt. "Natuurlijk gaat niet alles altijd goed, maar vaak is de klant meer dan tevreden. Dat is waar het uiteindelijk om draait, want tevreden klanten zijn niet alleen je ambassadeurs, ze zorgen er ook voor dat je je werk met plezier blijft doen."

www.financieeldoordacht.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

WIST JIJ DAT JE MET JOUW PROFESSIONELE VAARDIGHEDEN MAATSCHAPPELIJKE IMPACT KAN MAKEN BIJ VLUCHTELINGENWERK NEDERLAND?




Als vrijwilliger kun je al met 4 uur per week het verschil maken!

Wil je weten hoe? Scan de QR-code



De ID.Buzz Cargo

Ervaar 'm zelf bij Huiskes-Kokkeler.



Actieradius (WLTP) 424 km

Snelladen 5-80% 30 minuten

Laadvolume 3,9m³

Garantie accupakket 8 jaar



Meer informatie over de ID.Buzz of een proefrit aanvragen?

Ga naar huiskes-kokkeler.nl
Of kom langs in Hengelo en Doetinchem.



HUISKES KOKKELER
bedrijfswagens



Uitreiking 1000voucher

OPIJVER REIKT DUIZENDSTE SCHOLINGS-VOUCHER UIT IN DE ACHTERHOEK

Opijver, een voortrekkende op het gebied van persoonlijke groei en (werk)kansencreatie in de Achterhoek, heeft een mijlpaal bereikt met de uitreiking van de duizendste voucher (en inmiddels zelfs 1.080 vouchers toegekend). Deze prestatie markeert een unieke samenwerking tussen gemeenten, onderwijsinstellingen, bedrijfsleven, vakbonden en UWV, tevens ondersteund door de provincie Gelderland, met als doel het verkleinen van de mismatch op de arbeidsmarkt en het bevorderen van Leven Lang Ontwikkelen (LLO) voor alle inwoners van de Achterhoek.

ACHTERHOEKSE GEMEENSCHAP VERSTERKEN

Deze opvallende mijlpaal onderstreept de betrokkenheid van Opijver en de samenwerkende partijen om de Achterhoekse gemeenschap te versterken door middel van scholing in kennis en kunde. Maar liefst 65% van de uitgereikte vouchers is besteed aan omscholing en bijscholing binnen kanssectoren zoals techniek, zorg en onderwijs, die van cruciaal belang zijn voor de regio en de bredere arbeidsmarkt.

Daarmee is Opijver van onschatbare waarde voor de inwoners van de Achterhoek. De vouchers hebben inwoners in staat gesteld om nieuwe carrièremogelijkheden te verkennen en hun vaardigheden aan te scherpen, waardoor ze niet alleen hun eigen toekomst hebben verbeterd, maar ook hebben bijgedragen aan de economische veerkracht van de regio.

LEVEN LANG ONTWIKKELEN

Opijver blijft zich de komende jaren inzetten voor het ondersteunen van Achterhoekse inwoners bij een Leven Lang Ontwikkelen. Meer informatie over hoe Opijver helpt met ondersteuning met een loopbaangesprek of een voucher? Kijk dan op www.opijver.nl.

Foto: Mandy Hols nam op 28 september de duizendste voucher in ontvangst van burgemeester Joris Bengevoord van Winterswijk. Mandy is gestart met de Pabo-opleiding bij de Iselinge Hogeschool te Doetinchem.

DEEL JE NIEUWS MET OOST-GELDERLAND BUSINESS!

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



GEDEPUTEERDE HELGA WITJES BENOEMD ALS BOARDLID ACHTERHOEK

Tijdens de achttiende vergadering van de Achterhoek Raad is gebieds-gedeputeerde Helga Witjes benoemd als lid van de Achterhoek Board. Zij volgt daarmee oud-gedeputeerde Peter van 't Hoog op. Helga Witjes: "De Achterhoek is een regio van omzien naar elkaar en aanpakken. Naast naoberschap is het ook d'ran. Dat spreekt me enorm aan. Ik ben dan ook heel erg blij met deze benoeming."

"BOUWEN AAN ONZE PRACHTIGE REGIO"

De raadsvergadering had naast de benoeming van Helga Witjes een feestelijk karakter vanuit het vijfjarig jubileum van de huidige samenwerkingsstructuur in de Achterhoek. Mark Boumans trapt af met een terugblik op vijf jaar samenwerken en de belangrijke rol die de Achterhoek Raad hierin speelt: "Dankzij u allen is er een mooie basis om de komende jaren met elkaar door te werken aan de regionale samenwerking, en de kracht daaruit te putten om de goede dingen te doen. Er ligt een stevig fundament, we zijn vol vertrouwen en gaan bouwen aan onze prachtige regio." Ook overhandigde de voorzitter iedereen een bijzondere ansichtkaart, waar op basis van vragen en antwoorden van (plaatsvervangende) raadsleden een tekening is gemaakt die de Achterhoekse samenwerking illustreert. Voorafgaand aan de raad heette Mark Boumans iedereen welkom bij een groot bordspel 'Woonopoly', dat de complexiteit rondom bouwen naar Achterhoekse identiteit duidelijk maakt. Dit spel is ook gespeeld met minister Hugo de Jonge tijdens het Achterhoeks Lentefestival in Den Haag dit voorjaar. In de Achterhoek Raad zijn vervolgens de acties en voortgang van de Regionale Woonagenda toegelicht.

Foto: Mark Boumans, voorzitter 8RHK Raad en Helga Witjes, gedeputeerde provincie Gelderland en nu boardlid 8RHK



Installatie Helga Witjes



UNIEKE VERGADERBELEVING IN LANDELIJKE OMGEVING

In het levendige en gemoedelijke buitengebied van Herpen, dicht bij de snelweg en het treinstation van Ravenstein, ligt WOOIJSE Hof. Wie op zoek is naar een kleinschalige, sfeervolle en landelijke locatie om te vergaderen, (meerdaagse) trainingen te geven of een inspirerende heidag te beleven, is hier aan het juiste adres.

Wooijse Hof is een familiebedrijf dat wordt gerund door twee jonge ondernemers met passie voor maatwerk, lokale voeding, natuur en events. Op deze inspirerende vergaderlocatie wordt door eigenaren Joep en Anke van Grunsven bij voorkeur samengewerkt met lokale leveranciers en producten. "Ons gastvrije team staat voor de gasten klaar,

evenals de koffie en Brabantse lekkernijen!", aldus een enthousiaste Anke. "De gehele dag kan worden verzorgd met verse lokale lekkernijen, bij voorkeur verantwoorde opties, zoals een 0.0 borrel. Tevens is fruit een standaard onderdeel van de arrangementen."

PRIVÉ VERGADEREN

Bij Wooijse Hof kan de gehele locatie afgehuurd worden voor zakelijke bijeenkomsten. "Je beschikt dan over de landelijke vergaderzaal in combinatie met een deel van de tuin, boomgaard en de overdekte zitkuil", vertelt Anke. "De vergaderruimte is waar nodig in twee delen af te sluiten, als zijnde break-out room, met elk een eigen beeldscherm en de benodigde vergaderfaciliteiten. De locatie is exclusief voor de groep beschikbaar en heeft een capaciteit tot zo'n twintig personen."

In de zomer kan er ook gebruik gemaakt worden van de boomgaard. "Hier kun je in alle rust met jouw collega's sparren", zegt Anke. "Is het wat kouder buiten, dan kun je gewoon binnen in de authentieke boerenschuur plaatstnemen. Ook erg gezellig, bij de kachel! Wil je na het vergaderen nog

even borrelen en een hapje eten? Ook daar kan voor gezorgd worden."

Bij Wooijse Hof kunnen volgens Anke tal van leuke activiteiten worden georganiseerd, waarbij tevens gewerkt wordt met lokale partners. "Denk bijvoorbeeld aan boerensolex, een (quiz) spel, stepverhuur of een afsluitende kookworkshop. Wil je een frisse neus halen? Ga dan voor de verzorgde wandelroute door de natuur."

OVERNACHTEN

Ook overnachtingen behoren tot de mogelijkheden bij de Wooijse Hof. "Wat zeker een uitkomst kan bieden bij een tweedaagse vergadering of training", licht Anke toe. "Het is bijvoorbeeld mogelijk om bij nabijgelegen accommodaties te verblijven. Hierin denkt het team ook graag met de klant mee. Persoonlijke service staat bij het team van Wooijse Hof voorop. Vol passie en met zorg staan we klaar voor zakelijke belevingen op maat!"

Meer over bovenstaande lees je op de website van Wooijse Hof www.wooijsehof.nl. Vrijblijvend reserveren gaat gemakkelijk via de reserveermodule of per mail. Telefonisch is de locatie bereikbaar via 0627238351.

WAT MAAKT WOUIJSE HOF UNIEK?

- De gehele locatie exclusief tot uw beschikking
- Kleinschalig en sfeervol vergaderen – capaciteit tot 20 personen
- Van alle gemakken en vergaderfaciliteiten voorzien
- Landelijk - connectie met natuur
- Sfeervolle ruimte, tuin/boomgaard & overdekte zitkuil
- Lokale lekkernijen
- Persoonlijke service & Brabantse gastvrijheid
- Centrale ligging tussen 's-Hertogenbosch en Nijmegen (dichtbij snelweg A50 en treinstation)



VNO-NCW MIDDEN, KRACHTIG REGIONAAL NETWERK VOOR ÉCHT ONDERNEMERSCHAP

VNO-NCW Midden is een van de vijf krachtige regionale verenigingen van VNO-NCW, de grootste ondernemersvereniging van Nederland. "Wij maken ons sterk voor een optimaal ondernemers- en vestigingsklimaat in negen regio's in de provincies Utrecht, Flevoland, Gelderland en Overijssel. Vanuit deze regio's leveren wij samen met de ondernemers een belangrijke bijdrage aan de uitdagingen waar we als maatschappij voor staan," vertelt Jan Martijn Broekhof, voorzitter VNO-NCW provincie Utrecht.

BELANGRIJKE GESPREKSPARTNER

VNO-NCW Midden is een krachtig netwerk van ondernemers uit verschillende sectoren en branches. Indirect behartigt deze ondernemersorganisatie de belangen van ruim 17.000 bedrijven in 4 provincies met totaal 1,3 miljoen medewerkers. Jan Martijn Broekhof: "Het sterke aan onze vereniging is dat we ons echt inzetten vanuit de verschillende regio's. We laten de stem van ondernemers horen in de regionale economie en door de verbondenheid met VNO-NCW klinkt het geluid uit de regio ook door in landelijk

en Europees beleid. We worden door veel overlegorganen als belangrijke gesprekspartner gezien."

COLLECTIEVE KRACHT

Jan Martijn Broekhof is ondernemer in Utrecht en inmiddels anderhalf jaar voorzitter van het bestuur van VNO-NCW provincie Utrecht. Deze bestuursleden, ook allemaal ondernemers, zetten zich in voor de regionale en lokale belangen van ondernemers en werkgevers in 'hun' provincie. "De opgaven waar wij als ondernemers nu mee te maken hebben, vragen

om collectieve kracht en oplossingen. Het is daarom belangrijk dat we elkaar ook goed weten te vinden. Alleen dan kunnen we in onze mooie provincie maximale impact maken."

ERVARINGEN DELEN EN INSPIRATIE

Met het organiseren van inspirerende bedrijfsbezoeken en bijeenkomsten over actuele thema's, waarbij ook volop gelegenheid is tot netwerken, worden ondernemers gestimuleerd om kennis en ervaring te delen en elkaar te inspireren. Ook initieert VNO-NCW Midden in samenwerking met diverse regionale partners aansprekende projecten om ondernemers te ondersteunen bij onderwerpen als energiebesparing, de transitie naar circulair ondernemen of hoe om te gaan met personeelskrapte. "Alles met als doel om jou als ondernemer te inspireren en te laten groeien," aldus een enthousiaste Broekhof. Tijdens de Provincie Utrecht Tech Day op 22 oktober aanstaande in House Modernes Utrecht zal hij een van de round tables leiden.

DÉ VERBINDING

In deze huidige tijd met de diverse grote uitdagingen waar ondernemers voor staan, is het belangrijk de krachten te bundelen en gezamenlijk de stem van ondernemers te laten horen richting de landelijke politiek. "Daarom is het ook goed om goed samen te werken met andere brancheverenigingen, lokale ondernemersverenigingen en de regionale en lokale politiek. Vooral bij langdurige lobbytrajecten. Door zo'n effectieve krachtenbundeling hebben we onder meer bereikt dat het kabinet een extra bijdrage levert aan het verbreden van de Rijnbrug bij Rhenen. Hiermee komt er zicht op een oplossing voor dit verkeers- en veiligheidsknelpunt in Utrecht. En dan is dit nog maar een kleine greep uit alles waarmee wij ons binnen VNO-NCW Midden bezighouden," besluit Broekhof.

Wil jij je ook aansluiten bij deze ondernemende vereniging? Kijk voor meer informatie op www.vno-ncwmidden.nl.



Jan Martijn Broekhof:
"De opgaven waarmee
wij als ondernemers
nu te maken hebben,
vragen om collectieve
kracht en oplossingen."

**MARIEKE BACH,**

Adviseur Duurzame Inzetbaarheid

LANG LEVE HET LEREN

Van leren word ik blij. Ik ben enorm nieuwsgierig van aard en houd ervan iets te ontdekken wat ik nog niet weet. Naar het hoe, waarom en waartoe achter situaties ben ik altijd op zoek. Vooral als het met gezondheid, welzijn en inzetbaarheid van mensen te maken heeft. Er is maar weinig wat ik als vanzelfsprekend aanneem van anderen.

Nieuwsgierig zijn en graag willen leren komt goed van pas binnen de interim-opdrachten die ik uitvoer. Ook al is de opdrachtbeschrijving helder, de praktijk pakt soms anders uit. De kunst om hiermee om te gaan, spreekt mij aan. Op ontdekking gaan, onderzoeken 'hoe de hazen lopen' en welke contacten belangrijk zijn om de opdracht goed te laten verlopen. Met mijn vakkennis en open mindset als 'instrumentenkist' is het belangrijk dat ik vooraf helder krijg wat de gewoontes zijn en hoe bepaalde situaties zijn ontstaan in de organisatie. Op deze manier kan ik goed van start zonder als een energieke olifant door de porseleinkast heen te gaan.

Bij iedere opdracht leer ik weer nieuwe dingen en daarmee groei ik als persoon. Het meeste leer ik van situaties die voor verbetering vatbaar zijn. Alles wat wel goed gaat, is natuurlijk fijn, maar op den duur een beetje saai omdat er maar weinig te beleven valt.

Dat ik meestal terechtkom bij organisaties met diezelfde basishouding, zal je niet verbazen. Zij noemen zichzelf 'lerende organisatie'. Een term die mij blij maakt. In dit type organisatie wordt fouten maken geaccepteerd. Als je maar bereid bent ervan te willen leren. Zij bieden ruimte voor het doorvoeren van veranderingen en iets nieuws uitproberen. Medewerkers krijgen vertrouwen van de leidinggevende.

Bij organisaties die risicomanagement hoog in het vaandel hebben staan, kom ik niet snel terecht. In mijn beleving gaat dit vaak uit van vermijdinggedrag. Er hangt een vleug spanning omheen en dit zal minder snel leiden tot ontwikkeling en groei van medewerker en organisatie.

Lerende organisaties kenmerken zich door leidinggevendenden die hun medewerkers - die voor persoonlijke en werkgerelateerde uitdagingen staan - minder veroordelen. Dit kan gaan over functioneren, inzetbaarheid of teamissues. Wat het thema ook is, bij iedere uitdaging wordt zonder oordeel en gezamenlijk onderzocht wat de aanleiding is. Wat is de ultieme oplossing en hoe komen we daar? De leidinggevende geeft regie aan de medewerker: wat is zijn mening en hoe pakt hij het op? De leidinggevende neemt regie vanuit de basishouding: hoe kan ik deze medewerker het beste begeleiden zodanig dat de ultieme oplossing wordt behaald?

Het resultaat geeft medewerkers een ware boost voor (zelf)vertrouwen en werkplezier. De leidinggevende geeft en oogst respect, waardering en positiviteit voor de overwonnen uitdaging. Deze lerende houding brengt dus zowel medewerker als organisatie verder.

De cirkel is helemaal rond als ook het resultaat gevierd wordt. Een stap die nogal eens wordt overgeslagen maar een essentieel sluitstuk vormt van het leerproces. Het versterkt de arbeidsrelatie tussen medewerkers onderling en met de leidinggevende. Dit vieren kan een compliment zijn of een succeservaring delen, maar sla het nooit over! Juist dit vieren maakt dat ik blij word van leren.

www.mariekebach.nl



BUSINESS CLUB DE GRAAFSCHAP GROEIT GESTAAG DOOR

“ONZE PERSOONLIJKE AANPAK WORDT GEWAARDEERD”

Sinds anderhalf jaar zitten de veldprestaties van De Graafschap weer in de lift. Dat merkt ook het commerciële team van Business Club De Graafschap. Dit jaar mocht de club dertig nieuwe bedrijven verwelkomen, die net als de rest van de leden kunnen rekenen op een uitgebreid netwerk en kwalitatieve en laagdrempelige netwerkbijeenkomsten.

Sponsors die extra kaarten voor de thuiswedstrijden bestellen, de groeiende vraag naar arrangementen rondom de wedstrijden en bedrijven die zich spontaan melden met de wens om lid te worden; het succes op het veld blijkt aanstekelijk te werken. Volgens accountmanager Jordi Brockötter heeft dit alles te maken met de laagdrempelige manier van netwerken binnen Business Club De Graafschap. “De Business Club voelt een beetje als een grote familie. Iedereen deelt dezelfde liefde voor voetbal. Met onze bijeenkomsten spelen we in op leuke, gezellige avonden. Daardoor komen de leukste verhalen op tafel en komen de meest waardevolle connecties tot stand.”

REGIO

De Business Club telt inmiddels ruim 400 leden en is daarmee het grootste zakelijke platform in de Achterhoek. Van héél de regio, benadrukt Jordi. “De Graafschap is er niet alleen voor de ondernemers in Doetinchem en Varsseveld. Wanneer je zelf uit een bepaald gebied komt, kun je dat extra goed over de Bühne brengen. Mijn collega-accountmanager Brend Evers komt uit de omgeving van Wehl en neemt daarom de regio Doetinchem, Wehl en Didam voor zijn rekening. Ik kom zelf uit Winterswijk en haal de banden aan met de ondernemers in het oosten van de Achterhoek. Die aanpak werkt, aangezien het bedrijfsleven van Winterswijk tot aan Didam en Zevenaar sinds de afgelopen twee jaar goed vertegenwoordigd is binnen ons zakelijke netwerk.”

BELONEN

Ondernemers kiezen om verschillende redenen voor een lidmaatschap bij Business Club De Graafschap. Jordi: “Veel leden nemen klanten en andere zakenrelaties mee naar wedstrijden of belonen werknemers met een mooie thuiswedstrijd. Op wedstrijddagen bieden we bovendien diverse arrangementen. Zo kan de kroeg worden afgehuurd voor een hapje en een drankje of kun je voorafgaand aan de wedstrijd dineren in het restaurant. We merken dat daar de laatste tijd veel vraag naar is.”

NETWERK UITBREIDEN

De belangrijkste redenen om lid te worden, blijft natuurlijk de wens om het zakelijke netwerk uit te

breiden. “Ondanks de coronapandemie doen veel bedrijven in de regio het heel erg goed. Er komen ook steeds meer bedrijven bij. Zij hebben de behoefte en de middelen om lid te worden om zo hun netwerk uit te breiden. Dat horen we onder andere terug van de familiebedrijven die zich bij ons aansluiten. De nieuwe generatie ondernemers die aan het roer komt te staan, moet diens eigen netwerk gaan opbouwen.”

Wie specifiek op zoek is naar een bepaalde connectie, kan altijd even het vierkoppige commerciële team aanschieten. “Veel bedrijven groeien hard en hebben bijvoorbeeld een personeelstekort, zijn op zoek naar een concreet product of zitten met juridische kwesties. Binnen ons netwerk is er voor elk vraagstuk wel een expert aanwezig. Wij brengen graag de juiste partijen met elkaar in contact.”

KWALITATIEVE EVENTS

Een andere belangrijke factor voor het succes van de Business Club is de kwaliteit van de bijeenkomsten, geeft Jordi aan. “Vergeleken met andere clubs organiseren wij veel bijeenkomsten. Zo vindt elke derde donderdag van de maand het event ‘Sfeervol Zakendoen’ plaats (voorheen Happy Hour). We trappen de avond af met een gezamenlijk diner, waarna er diverse interessante sprekers aan het woord komen. In september waren Hans Kraaij jr, Guus Hiddink en trainer Jan Vreman aan het woord en hebben een aantal nieuwe spelers zichzelf voorgesteld. Aan deze bijeenkomst hebben meer dan 250 leden en sponsors deelgenomen. Ook ons jaarlijkse golftoernooi, de haring party en de vakantieborrel zijn geliefd. Daarnaast houden we de trends in de gaten en kijken wat onze leden leuk vinden. Zo organiseerden we in oktober een padeltoernooi bij Tennisclub Zuid voor 32 personen. Binnen anderhalve dag na het bekendmaken van dit event waren alle plekken vol.”

BIJeenKOMSTEN IN HET STADION

Met een standaard lidmaatschap van Business Club De Graafschap kunnen ondernemers al deze mooie events en de thuiswedstrijden bezoeken. Wat veel leden niet weten, is dat

MAAK KENNIS MET DE GRAAFSCHAP TIJDENS DE KICK-OFF VAN ZO! OP 8 DECEMBER

Benieuwd wat het uitgebreide netwerk van De Graafschap voor jouw bedrijf kan betekenen? En wat Oost-Gelderland Business en uitgeverij Van Munster Media Factory te bieden hebben? Op vrijdag 8 december organiseren Business Club De Graafschap en Oost-Gelderland Business rondom de thuiswedstrijd De Graafschap – Cambuur de kick-off van netwerorganisatie ZO! Oost-Gelderland. De kick-off wordt een laagdrempelige en gezellige bijeenkomst voor ondernemers uit de regio, die nog geen lid zijn van de Business Club. Onder het genot van een hapje en een drankje kunnen zij kennismaken met de club, ongedwongen netwerken met collega-ondernemers en samen de wedstrijd kijken. Na de wedstrijd kunnen de deelnemers verder netwerken met ondernemers die al lid zijn van de Business Club.

Meer weten over deze bijeenkomst? Kijk op www.oostgelderlandbusiness.nl.

je op niet-wedstrijddagen gratis ruimtes kunt huren in de Vijverberg. “We hebben ruimte voor bijeenkomsten van 5 tot 2.000 personen. Denk bijvoorbeeld aan een sales- of een boardroom meeting in de bestuurskamer met uitzicht op het veld. Ook productpresentaties, klantdagen en kerst- en nieuwjaarsborrels komen hier prima tot hun recht.”

De combinatie van een uitgebreid netwerk en kwalitatieve en laagdrempelige netwerkbijeenkomsten met een flinke opkomst, maakt dat de commerciële afdeling voor het vierde jaar op rij mooie zwarte cijfers mag schrijven. Jordi: “Nieuwe bedrijven, sponsors die een jubileum vieren; we houden het bedrijfsleven in de Achterhoek nauwlettend in de gaten en zorgen dat we op de belangrijke momenten van ons laten horen. Die persoonlijke aanpak wordt gewaardeerd.”



Wij maken mooie dingen!

Ontwerp • Voertuigreclame
Buitenreclame • Binnenreclame

Bieslook 7, 6942 SG Didam
info@laprereclame.nl

www.laprereclame.nl



T W E E D E H A N D S REFURBISHED KANTOORMEUBILAIR

CIRCULAIR MEUBILAIR

ONLINE SHOWROOM

TERBORGSE.NL

DUURZAAM
INRICHTEN

SHOWROOM

TERBORG
ETTENSESTRAAT 19
7061AA TERBORG
+31 (0)315 325523

HUISSEN
NIJVERHEIDSSTRAAT 3
6851EJ HUISSEN
+31 (0)26 3616843

**REMCO HAVEKES,**

Pensioenadviseur & Financieel Planner
Eigenaar Pension@Work

“HELP, IK GA MET PENSIOEN...”

Met pensioen gaan levert steeds vaker keuzestress op! Vorige week werd ik gebeld door Marcel, een 66-jarige, goede opgeleide werknemer. Hij vroeg mij of ik hem ‘alsjeblieft’ wilde helpen bij het maken van de juiste keuzes voor zijn pensionering, hij kwam er zelf namelijk niet meer uit.

Dat is niet zo vreemd als het lijkt, want iemand die met pensioen gaat heeft tegenwoordig heel veel te kiezen. Bij de meeste pensioenregelingen zijn de volgende keuzemogelijkheden min of meer standaard:

- Met pensioen voor, op of na de AOW-leeftijd;
- deeltijdpensioen (het ouderdomspensioen gaat gedeeltelijk in);
- een levenslang gelijkblijvende uitkering of;
 - de eerste jaren een hoge uitkering, daarna een lage uitkering;
 - de eerste jaren een lage uitkering, daarna een hoge uitkering;
- (een deel van) het ouderdomspensioen uitruilen voor een hoger nabestaandenpensioen;
- (een deel van) het nabestaandenpensioen uitruilen voor een hoger ouderdomspensioen.

Als de werkgever niet is aangesloten bij een bedrijfstakpensioenfonds en er sprake is van een beschikbare premieregeling, dan komen daar meestal de volgende keuzemogelijkheden bij:

- Een gegarandeerde uitkering of een variabele uitkering (of een combinatie van beide);
- een gelijkblijvende uitkering of een geïndexeerde uitkering;
- het pensioen aankopen bij de huidige aanbieder of bij een andere aanbieder;
- pensioenen van verschillende aanbieders samenvoegen of juist niet.

En hoogst waarschijnlijk komt er in de loop van 2024 nog één optie bij:

- Een bedrag ineens opnemen (max 10% van het pensioenvermogen).

Dat is een flinke optielijst! En voor iemand die zijn hele leven bij één werkgever heeft gewerkt en die die financieel goed onderlegd is, valt het misschien nog wel mee. Maar voor iemand met meer dan twee verschillende pensioenuitvoerders en weinig financiële kennis, is er bijna geen doorkomen aan.

Nu zullen de meeste mensen zeggen: "Het is toch mooi dat er zoveel mogelijkheden zijn, dat geeft iedereen de mogelijkheid om het zo te regelen zoals als hij of zij het zelf wil?"

Dat klopt en daar ben ik het helemaal mee eens, het is zeker goed dat er keuze is. Alleen, het maken van de juiste keuze is niet zo makkelijk en als je éénmaal gekozen hebt, dan ligt het vast. Je kunt er niet meer op terugkomen! Het is dus belangrijk om direct de goede keuze te maken. Echter wat de juiste keuze is, dat is niet vooraf te zeggen. Dat hangt helemaal af van de individuele situatie van de betreffende pensioengerechtigde. Zo kan een uitkering van een bedrag ineens bij aanvang van het pensioen voor de één prachtig zijn, terwijl het voor een ander betekent dat zijn recht op huur- en zorgtoeslag vervalt. Het is daarom erg belangrijk dat mensen goed geadviseerd worden voordat zij met pensioen gaan. Zodat ze de gevolgen van hun keuzes kunnen overzien.

Goed advies kost echter geld en niet iedereen kan zich dat veroorloven. Gelukkig zijn er steeds meer werkgevers die deze problematiek begrijpen en hun verantwoordelijkheid pakken, door pensioenadvies open te stellen voor hun bijna pensioengerechtigde werknemers.

Ben je werkgever en wil je jouw werknemers helpen met deze problematiek? Neem gerust contact met mij op!

www.pensionatwork.nl



AI: ZORG OF ZEGEN?

Maandenlang heb ik me verzet tegen de opmars van AI en ChatGPT. Het zou immers mijn werk overnemen, mijn creativiteit genadeloos doen verbleken, de persoonlijke touch uit mijn werk halen en mij in the end totaal overbodig maken. Collega's die doodleuk met ChatGPT experimenteerden? Die moesten wel gek geworden zijn!

Overdreven en volkomen zinloos natuurlijk. Met tegenzin besloot ik me erin te verdiepen. Stiekem natuurlijk, stel je voor... En voor ik het wist, liet ik ChatGPT urenlang de gekste opdrachten uitvoeren. Een rollercoaster aan emoties volgde. Van pure verbazing tot afschuw en overweldigend enthousiasme.

28

Inmiddels kunnen we niet meer om AI heen. It's here to stay en heeft de potentie om ons leven een stuk makkelijker (én leuker) te maken. De uitdaging? Het vinden van balans tussen AI en unieke menselijke vaardigheden. In mijn vakgebied zijn empathie en het inschatten van unieke situaties bijvoorbeeld cruciaal en door AI (vooralsnog) niet te evenaren. Maar door AI slim in te zetten, kan ik wel meer tijd besteden aan m'n core: het matchen van marketeers en werkgevers in de regio.

AI zet ook de wereld van marketing op z'n kop. "AI vervangt marketeers niet. Maar marketeers die er niet mee werken, worden vervangen door marketeers die dat wel doen", aldus Charida Dorder. Charida is lid van de Nederlandse AI-coalitie en auteur van het boek 'AI in Marketing'. Op 3 november deelt ze haar kennis tijdens Digital Friday, ons gratis event voor marketing- en communicatieprofessionals.

Zie ik je daar?

SUZETTE HESSELING,
recruiter bij MRKTNG.nl

www.digitalfriday.nl
www.mrktng.nl



We ♥ PrintMedia



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

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





TWEE ACHTERHOEKSE TEAMS DOOR NAAR LANDELIJKE EO WIJERSPRIJS

Tijdens een spetterende regiofinale op maandagmiddag 25 september in de DRU cultuurfabriek wonnen niet één, maar twee van de drie teams de regioprijs. De winnaars gaan samen door naar de landelijke finale van de prestigieuze Eo Wijersprijsvraag voor landschapsarchitecten. Aardkundig Fundamentalisme en Operatie Landschap delen samen de regioprijs. Waar team Aardkundig Fundamentalisme hoge ogen gooit in het losweken van bestuurders en beleidsmakers uit hun ad-hoc aanpak en kortetermijndenken, roemt de jury het team van Operatie Landschap om de verbinding en nieuwe organisatievormen die zij creëert voor de transformatie van ons landschap: "In een ideale situatie zorgen De Landschappen dat ideeën en initiatieven tot bloei komen, en biedt Aardkundig Fundamentalisme het broodnodige regionale kader dat op inhoudelijke gronden aangeeft welke vormen van wonen, landbouw en economie wenselijk en haalbaar zijn."

WAT IS DE EO WIJERSPRIJSVRAAG?

Sinds oktober 2022 is de prijsvraag van de Eo Wijersstichting 'WAAR WIJ WILLEN WONEN' opengezet voor landschapsontwerpers om vernieuwende concepten te leveren in toekomstproof het landschap inrichten. Daarbij was keuze uit vier regio's, namelijk Midden Zeeland, Oostelijk Flevoland, Rijn- en Maasmonding en de Achterhoek.

Foto: De drie teams, bestuursleden vanuit BRHK Board Emmeke Gosselink en Arthur Jansen en juryleden Hans Leeflang en Ellen Klein Gunnewiek

INVESTEREN IN ZIJ-INSTROMERS: TECHNISCHE BRANCHE BLIJFT TERUGHOUDEND



Ondanks grote aanhoudende tekorten aan technisch vakbekwaam personeel, staat de branche nog steeds negatief tegenover het aannemen van personeel uit andere sectoren. Maar liefst een derde (32%) van de technische bedrijven ergert zich aan vakonbekwame mensen die reageren op vacatures. Drie op de tien (29%) schrijven sollicitanten zonder de juiste diploma's zelfs gelijk af. De reden? Ruim een kwart (27%) vindt dat het inwerken van zij-instromers meer kost dan het oplevert. Dit blijkt uit de zevende editie van de TechBarometer van technisch opleider ROVC, dat onderzoek deed onder ruim 1.000 HR-beslissers, 2.700 technici en 1.000 potentiële zij-instromers naar de stand van zaken in de technische branche.

STRUCTUREEL ONDERGEWAARDEERD

De terughoudendheid wat betreft het aannemen van zij-instromers is logischerwijs ook terug te zien in het aantal organisaties dat investeert om deze groep aan te trekken. Slechts 44 procent van de bedrijven zet zich actief in om meer zij-instromers te werven. Dat is opmerkelijk, gezien de branche al jaren staat te springen om personeel. Het aantal openstaande vacatures bij technische bedrijven is anno 2023 zelfs toegenomen met maar liefst 45 procent. En de komende jaren wordt geen verbetering verwacht: acht op de tien HR-beslissers (79%) denken de komende vijf jaar nog een tekort aan technisch personeel te hebben. Dat zij-instromers een belangrijke oplossing vormen voor het terugdringen van het aanhoudende technicitetekort in ons land, is iets dat 57 procent van de technische bedrijven wel ondersteunt. Toch blijft bereidheid om hierin te investeren achter.

29



VERGROOT JE BEREIK MET ONZE NIEUWSBRIEF

Je kent Oost-Gelderland Business natuurlijk van ons tweemaandelijks magazine in print en online, de website met actueel nieuws en de social mediakanalen. Met al deze kanalen samen bereiken we per maand maar liefst 10.000 mkb-ondernemers in de regio, van advocaat tot hovenier. Maar wist je dat we ook elke week 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.

Wil je ook de nieuwsbrief ontvangen? Schrijf je in via www.oostgelderlandbusiness.nl.



Achterhoek Raad

EEN JUBILEUM WAAR WE TROTS OP ZIJN

Ruim tweehonderd Achterhoekers zijn sinds 2018 verbonden in een groot netwerk: professionals uit het bedrijfsleven, woningcorporaties, onderwijs, zorg en de zeven gemeenten. Zij doen dit in nauwe samenwerking met andere (Duitse) regio's, provincie Gelderland en het Rijk. Samen bepalen zij de koers en bouwen zij aan de Achterhoek: onze mooie, innovatieve regio waar we van aanpakken weten en samen oplossingen vinden. We stellen tien ambassadeurs aan je voor, sommigen van het eerste uur, anderen pas net gestart. De complete interviews vind je op www.8rhk.nl.

Anne Groot Zevert (37) is ondernemer op het gebied van geurvrij textiel en coördinator van het leerprogramma van Vruchtbare Kringloop Achterhoek en Liemers. Ze is sinds 2022 gemeenteraadslid voor Berkelland (CDA) en 8RHK ambassadeur sinds 2022, als lid van de Achterhoek Raad.

Anne: "Ik houd van een mooi debat, dat respectvol en met humor wordt gevoerd. Je bent allemaal mens en je doet dit werk voor je medemensen: de inwoners van de Achterhoek."

Mirjam Koster-Wentink (48) is voorzitter van het college van bestuur van het Graafschap College, het regionaal opleidingscentrum (roc) voor beroepsonderwijs in de Achterhoek en de Liemers. Zij is 8RHK ambassadeur sinds november 2018, als lid van de 8RHK Board.

Mirjam: "We staan er en we doen ertoe. En dat bereiken we samen met ruim tweehonderd ambassadeurs die dit allemaal naast hun 'normale' werk doen."

Marianne Besselink (51) is burgemeester van Bronckhorst en lid algemeen bestuur Regio Achterhoek, bestaande uit de zeven

Achterhoekse burgemeesters. In die functie is zij 8RHK ambassadeur sinds september 2018.

Marianne: "Alle mooie bedrijven, organisaties en culturele instellingen - in welke Achterhoekse gemeente dan ook - zie ik als feestjes voor de héle regio."

Els Birkenhäger (47) is directeur-bestuurder van Sit  Woondiensten, een grote woningcorporatie met woningen in Doetinchem en Bronckhorst. Zij is 8RHK ambassadeur sinds november 2019, als lid van de 8RHK Board en van de thematafel Wonen & Vastgoed.

Els: *“Het ‘waartoe ben ik op aarde’ van de ander begrijpen, is mooi en belangrijk. Pas dan kun je duurzaam samenwerken.”*

Carolien Nijhuis (46) is Managing Owner van de Nijhuis Group in Winterswijk, een bedrijf gespecialiseerd in maatwerkconstructies van metaal en machinebouw. Zij is 8RHK ambassadeur sinds november 2022, als voorzitter van SmartHub Young Talent.

Carolien: *“Ik denk dat de buitenwereld nauwelijks beseft hoeveel inspanning het kost om zover te komen als de Achterhoek nu is.”*

Alexander van der Graaff (43) is projectmanager bij het Grensland College. Je kunt hier naast je werk tweejarige, praktijkgerichte hbo-deeltijdopleidingen volgen (Associate degree). Hij is 8RHK ambassadeur sinds 2018, als lid van de Achterhoek Raad voor Aalten (D66).

Alexander: *“Ik zie onze samenwerking als een vriendschappelijke voetbalwedstrijd op het grote veld van de Achterhoek, waarbij we allemaal hetzelfde shirt dragen, maar verschillende petjes op hebben.”*

Arthur Jansen (47) is directeur/eigenaar van AWEJA Railsystemen BV en ZEUS Magazijninrichting BV in Ulft. Hij is 8RHK ambassadeur sinds 2018, als lid van de Achterhoek Board.

Arthur: *“Het werk voor 8RHK ambassadeurs kost een bak met tijd; er komt veel meer bij kijken dan ik eerst dacht. Tegelijkertijd leer ik bestuurlijk enorm veel en ben ik dankbaar dat ik dit voor de Achterhoek kan doen.”*

Karin Klein Lebbink (58) is gemeenteraadslid en 8RHK ambassadeur sinds maart 2022, als lid van de Achterhoek Raad voor Gemeentebelangen Bronckhorst.

Karin: *“Dat we nu raadsbreed een krachtig signaal naar Den Haag kunnen afgeven, unaniem; dat is een grote stap vooruit.”*

Saar Veneman (46) is secretaris-directeur van Regio Achterhoek (nu Achterhoek ambassadeurs), een kleine en gedreven organisatie. In die functie is zij 8RHK ambassadeur sinds 2018.

Saar: *“Mijn droom is dat we de principes van de Achterhoekse samenwerking transponeren naar de totale overheid. Omdat ze heel goed blijken te werken.”*

Mark Boumans (48) is burgemeester van Doetinchem en 8RHK ambassadeur sinds 2018, als voorzitter van de Achterhoek Board, de Achterhoek Raad en Regio Achterhoek.

Mark: *“Het is bijzonder om te merken hoe goed wij zijn geworden in het delen van macht, invloed en gezag. Veel regio's willen het of proberen het, de Achterhoek doet het.”*

VIJF JAAR SAMENWERKING HEEFT DE ACHTERHOEK VEEL GEBRACHT; TE VEEL OM HIER TE LATEN ZIEN. EEN COMPLEET OVERZICHT VIND JE OP: WWW.8RHK.NL/INNOVATIES.

8RHK WERKT SAMEN EN VERBINDT

86 projecten, 18 Achterhoek Raadsvergaderingen, 17 Achterhoek Dagen, tientallen werkbezoeken van Kamerleden en ministers. 8RHK Visie 2030, Regio Deal, Onverwachte Hoek, Achterhoek Monitor, Achterhoek Panel, Eo Weijersprijsvraag, Achterhoek eerste SDG regio, Inspiratiefestival, vijf Lentediners in Den Haag

ACHTERHOEK BEREIKBAAR

RegioExpres, Deelauto's/deelfietsen GAON!, Noordtak in de ijskast, ontwikkelen Achterhoekse OV Visie (combineren doelgroepenvervoer, OV, WMO-vervoer, MaaS, rtdelen etc.)

ACHTERHOEK INNOVATIE

Open innovatiesysteem met innovatiecentra (CIVON, De Steek, SmartHub Incubator Industry en de Marke), SmartHub Development, SmartHub Young Talent, MKB Deal Achterhoek, Achterhoek verbindt, AI Congres

ACHTERHOEK STIMULEERT TALENT

Gelrepact, Techniekpact (Techniekdagen, Week van de Techniek), Routekaart Leven Lang Ontwikkelen, Digivaardige Achterhoekers, Opijver, Grensland College, SmartHub Development, Femme Tech Achterhoek

ACHTERHOEK BOUWT

Regionale Woonagenda, Volkshuisvestingsfonds, Woondeal: 11.500 nieuwe woningen, Woon- en vastgoedmonitor, Uuthuskes, huisvesting arbeidsmigranten, ontwikkelen Visie Wonen, Welzijn en Zorg

ACHTERHOEK VERDUURZAAMT

Achterhoek verbindt energie, experimenteerregio kringlooplandbouw, bio-based bouwen, biodiversiteit, verduurzaming bedrijventerreinen

ACHTERHOEK GEZONDSTE REGIO

Achterhoek Gezond en Ontwikkelpleken, Preventieakkoord, Regiobeeld Achterhoek, Achterhoek Rookvrij



DUNLOP

UNIEKE TEAMBUILDING- EN VERGADERMOGELIJKHEDEN BIJ RACE MANIA

“DIT IS GEWOON VRESELIJK LEUK”

Toen ondernemer Patrick Lehman vijf jaar geleden begon met het opkopen van Slot Car Racing banen en de bijbehorende autootjes, legde hij de basis voor de grootste Slot Car Racingbaan van Europa. Deze baan heeft een permanente opstelling in de grote zaal van Gastronomie De Luifel in Ruurlo en is inmiddels uitgegroeid tot één van de leukste teambuildingactiviteiten van de regio.

Wie in de jaren '60 en '70 is opgegroeid, kent de elektrisch aangedreven racebanen met autootjes, waarbij je de snelheid van de auto's met een knijpertje reguleert, vast nog wel. "Het was de jongensdroom van heel wat kinderen", vertelt Patrick Lehman, eigenaar van Gastronomie De Luifel. "Er waren destijds diverse merken op de markt zoals Fleischmann en Carrera. Zelf kreeg ik op mijn dertiende voor sinterklaas een baan en een auto van het merk Fleischmann. Vijfendertig jaar later vond ik acht baandeeltjes en een paar racewagens terug in een oude doos. In eerste instantie wilde ik het materiaal verkopen op Marktplaats. In plaats daarvan begon ik uiteindelijk de website af te struinen naar banen en autootjes en reed ik vervolgens op maandag door heel Nederland om de gekochte dozen op te halen. Het idee voor Race Mania ontstond toen ik van een racehobbyclub een wedstrijd baan en een demonstratie baan kon overnemen. De mensen van het Repair Café Ruurlo knapten al het materiaal op en na anderhalf jaar verzamelen stonden er acht complete banen in de grote zaal van De Luifel. Zelfs na vijftig jaar doen de auto's het nog uitstekend en halen ze gemakkelijk een snelheid van twintig kilometer per uur."

NIEUWE ENERGIE

Al snel kwam Patrick erachter dat de baan een perfecte invulling is voor diverse evenementen. "Wanneer een familie hier een feest organiseerde, nam ik de gasten na het eten mee naar de racebaan. Ik merkte iedere keer weer opnieuw op dat die racebanen universeel vermaak zijn. Of je nu zeven of negentig bent, de banen toveren bij iedereen een grote grijns op het gezicht."

Dat geldt ook voor de bedrijven die bij Patrick een zakelijke bijeenkomst organiseren. "Er zijn al diverse bedrijven en organisaties te gast geweest die eerst vergaderen, dan lunchen en vervolgens een half uurtje met de autootjes gaan racen. De vergadering is doorgaans een serieuze aangelegenheid. Het racen maakt je hoofd weer leeg en geeft nieuwe energie voor de rest van de dag. Het mooie is dat iedereen meedoet en juist vrouwen gaan er vol gas in. Het racen zorgt er ook voor dat mensen weer helemaal zichzelf worden. Iemand die van nature fanatiek is, wordt dan echt bloedfanatiek!"

PERSONEELSUITJES

Voor grotere groepen en personeelsfeesten biedt Patrick diverse arrangementen aan. "Gasten kunnen lunchen of dineren bij Gastronomie De Luifel en genieten ervoor of erna van een clinic bij Race Mania. Eerst oefenen ze hun behendigheid op de zes verschillende circuits die om de beide wedstrijdbanen heen liggen. Je moet op tijd gas geven, gas loslaten en tactisch sturen om te voorkomen dat je auto uit de bocht vliegt. Vervolgens ga je tegen elkaar racen, waarbij je in tweetallen werkt. De een racet met de auto, de ander zet de auto weer terug op de baan wanneer die eraf valt. Dat maakt van het racen een teambuildingactiviteit. Je moet goed met elkaar communiceren om de snelste tijd neer te kunnen zetten. Bij grote groepen van bijvoorbeeld honderd gasten kunnen steeds zestien mensen tegelijkertijd racen. Ondertussen kunnen 24 mensen tegelijkertijd hun skills blijven oefenen op de trainingsbanen. Het is een interactief evenement waarbij er ook nog alle gelegenheid is om met een collega bij te kletsen."

Patrick wil de komende maanden de naamsbekendheid van Race Mania vergroten en nodigt bedrijven en organisaties van harte uit om het zelf te komen ervaren. Uiteindelijk wil hij doorgroeien en Race Mania tot het leukste indooruitje van de Achterhoek maken. "Racen op deze schaal heeft veel potentie. Het is gewoon vreselijk leuk!"

www.racemania.nl





Het startpunt voor de meest inspirerende zakelijke bijeenkomsten

Ben je op zoek naar een locatie die het best bij jouw zakelijke bijeenkomsten past? Waar je echt even weg van alles bent, maar toch dichtbij? Dan is een locatie in de Achterhoek een goede keuze. De omgeving staat bekend om haar rust, ruimte en vele groen. Tel daar de creativiteit en gastvrijheid van ondernemers en inwoners bij op en je hebt de basis voor succesvolle, inspirerende vergaderingen, congressen, opleidingen of teambuildingactiviteiten.

Laat je inspireren op:
achterhoekconventionbureau.nl



Hampshire Hotel - Avenarius

Dorpsstraat 2 | 7261 AW Ruurlo
 T 0573 451 122 | info@avenarius.nl
www.avenarius.nl



Villa Ruimzicht

Ruimzichtlaan 150 | 7001 KG Doetinchem
 T +31 314 32 06 80 | info@hotelvillaruimzicht.nl
sales@hotelvillaruimzicht.nl
www.hotelvillaruimzicht.nl



Hotel Landgoed Ehzerwold

Ehzerallee 14 | 7218 BS Almen
 T 0575 431143 | receptie@ehzerwold.nl
www.ehzerwold.nl

achterhoekconventionbureau.nl



Hampshire Hotel 's Gravenhof Zutphen

's Gravenhof 6 | 7201 DN Zutphen
T +31 (0)575 596 868 | info@hotelsgravenhof.nl
www.hotelsgravenhof.nl



DRU Industriepark

Hutteweg 24 | 7071 BV Ulft
T +31 (0)315-200150 | info@dru-industriepark.nl
www.dru-industriepark.nl



Amphion

Hofstraat 159 | 7001 JD Doetinchem
T 0314 37 60 00 | verhuur@amphion.nl
www.amphion.nl



Boetiek Hotel BonAparte

Lochemseweg 37 | 7244 RR Barchem
T 0573- 298 900 | info@hotelbonaparte.nl
www.hotelbonaparte.nl



Havezathe Carpe Diem

Langeboomsestraat 5 | 7046 AA Vethuizen-Montferland
T 0314-65 14 24 | info@hotelcarpediem.nl
www.hotelcarpediem.nl



Stadion De Vijverberg

Lijsterbeslaan 101-A | 7004 GN Doetinchem
T +31 314 368 450 | info@degraafschap.nl
www.degraafschap.nl



Hotel Hof van Gelre

Nieuweweg 38 | 7241 EW Lochem
T 0573 253 351 | info@hofvangelre.nl
www.hofvangelre.nl



Hof van Eckberg

Lintveldseweg 1a | 7151 NK Eibergen
T 0545 46 11 00 | zakelijk@hofvaneckberge.nl
www.hofvaneckberge.nl



Studio Boschlaan

Boschlaan 26 | 7131 RC Lichtenvoorde
T 088 500 2464 | sales@studioboschlaan.nl
www.studioboschlaan.nl



"Hoe duidelijker je je als stad kunt profileren, hoe aantrekkelijker je wordt voor inwoners, jongeren en nieuwe bedrijven", stelt Carolien Nederlof, projectmanager Hanzesteden Marketing.

HANDELSGEEST HERLEEFT IN HANZEJAAR

Negen Hanzesteden in het oosten van het land trekken in 2023 alles uit de kast om het 800 jaar oude Hanzegedachtegoed te laten herleven en levend te houden. Hiertoe organiseren ze samen met ondernemers in de regio ruim honderd activiteiten, om bezoekers te trekken en de lokale economie een impuls te geven. "Het is indrukwekkend om te zien hoe groot de samenwerkingsbereidheid hier is."

Doesburg, Zutphen, Deventer, Zwolle, Hattem, Kampen, Hasselt, Elburg en Harderwijk vormen al 28 jaar een samenwerkingsverband. Hun Hanze-activiteiten sluiten aan bij de internationale Hanzedagen, die Hanzesteden overal in Europa jaarlijks bij toerbeurt organiseren rond een bepaald thema. In 2017 vonden die Hanzedagen plaats in

Kampen; in 2030 is Zwolle aan de beurt, in 2031 gevolgd door Harderwijk. "We hebben gemerkt dat een themajaar heel goed werkt om productontwikkeling te versnellen en stakeholders betrokken te houden. Omdat er relatief veel tijd zit tussen 2017 en 2030, hebben we besloten om in 2023 het 800-jarig bestaan van de Hanze aan te grijpen om een

Hanzejaar te organiseren", vertelt Carolien Nederlof, projectleider bij Hanzesteden Marketing.

Elk van de negen Hanzesteden organiseert zijn eigen activiteiten, naast vier vaste highlights; de opening van het Hanzejaar op 1 april, het Hanze Escape Event op 13 en 14 mei en '24 uur Hanze' op 14 oktober.

"En we sluiten het Hanzejaar in stijl af met negen dagen die in het teken staan van 'Kleur de Hanze'. Een echte knaller, waarbij iedereen tekeningen van bekende stedelijke panden kan downloaden en inkleuren. De tekeningen van de winnaars worden vervolgens op de bestaande panden geprojecteerd", aldus Nederlof.

BIZARRE GESCHIEDENIS

Met het Hanzejaar willen de organiserende steden hun inwoners meer inzicht geven wat een Hanzestad nu precies inhoudt en dit ook naar het heden halen. "Dat inwoners trots worden op de bijzondere stad waarin ze wonen en kennismaken met de bizarre geschiedenis ervan. Want hun stad had zomaar de hoofdstad van Nederland kunnen zijn als de IJssel niet verzand was", verklaart Nederlof. Een tweede doel is – uiteraard – buiten het seizoen meer bezoekers naar de steden te trekken door activiteiten buiten het hoogseizoen te organiseren. "Op die manier hopen we de Hanzebeleving te bestendigen met blijvende aandacht voor producten en tentoonstellingen en zo ook samenwerkingen in stand te houden."

Zoals gezegd, is de organisatie in handen van negen Hanzesteden, ondersteund door Hanzesteden Marketing, met financiële bijdragen van de provincies Gelderland en Overijssel. "Door de jaren heen is een ervaren en breed ambtelijk en bestuurlijk netwerk ontstaan en voor dit Hanzejaar hebben we zelfs een programmawerkgroep in het leven geroepen", schetst Nederlof, die bij betrokken partijen parallellen ziet met het verleden. "Toen was er al sprake van handelsgeest en ondernemerschap. Over de eigen grenzen heen durven kijken, samenwerkingen aangaan vanuit Kampen met bedrijven in Zwolle en zelfs al internationaal in Duitsland. Destijds nog een spannende en soms zelfs gevaarlijke onderneming – maar ze deden het wel! Die kenmerkende eigenschappen zie je vandaag de dag nog steeds terug bij ondernemers in de steden."

Nederlof illustreert dit met een voorbeeld. "Je ziet dat bijvoorbeeld terug bij Kleur de Hanze. Iedereen slaat de handen ineen om van dit event een succes te maken en er voor elkaar te zijn. Als een van de steden moeite heeft het financieel rondkrijgt, springt een andere stad bij. Het motto is: we gaan het gewoon doen!" Daarnaast blijkt het ook uit het de meer dan honderd activiteiten die gedurende het Hanzejaar georganiseerd worden: van re-enactment – verkleden in historische kledij – en een tentoonstelling in Lego in Kampen tot een chocoladefestival in Zutphen met kruiden uit het verleden, de Hanze Experience in de oude Mariakerk in Deventer waar bezoekers het oude verhaal van de stad geprojecteerd krijgen en een 3D street art route wederom in Zutphen.

DUIDELIJKE PROFIEL

Om ondernemers te betrekken bij het Hanzejaar, hebben de steden al vroeg de plannen gecommuni-

ceerd via nieuwsbrieven, informatiebijeenkomsten en natuurlijk de officiële opening. In veel gevallen zijn ook subsidies beschikbaar gesteld. "Dan merk je dat ondernemers niet veel aanmoediging nodig hebben. Overal schieten de Hanzeproducten als paddestoelen uit de grond, zoals Hanzebiertjes, Hanzekoek en zelfs een hele Hanzeshop met kleding", zegt Nederlof. "Weer andere ondernemers met een restaurant bieden een speciaal Hanzediner aan voor bezoekers."

Op langere termijn zouden ondernemers ook de vruchten kunnen plukken van het Hanzejaar. "Hopelijk leidt het tot extra inkomsten als bezoekers van buiten de stad geld naar de stad komen brengen en dat ondernemers het ook buiten het seizoen drukker gaan krijgen. Daar zetten we op in. En als dat lukt, dan zal ook de werkgelegenheid toenemen, wat weer leidt tot economische groei in de regio", zegt Nederlof. "Want als bezoekers naar Deventer of Zutphen komen, gaan ze niet alleen de stad bekijken maar maken ze ook een fietstochtje in de omgeving. Zo kunnen ook ondernemers in het buitengebied profiteren van de activiteiten." En, wat moeilijker meetbaar, maar ook interessant: "Hoe duidelijker

je je als stad kunt profileren, hoe aantrekkelijker je wordt voor inwoners, jongeren en nieuwe bedrijven. Het maakt je stad sterker."

De oorsprong van de Hanze mag dan historisch zijn, de handelsgeest zit nog steeds in het DNA van de regio. Nederlof: "Het is indrukwekkend om te zien hoe groot de samenwerkingsbereidheid hier is: krachten bundelen, samen iets doen op een thema, dan kun je impact maken. Ik hoop dat andere ondernemers geïnspireerd zullen raken en zich afvragen: waarom doe ik hier eigenlijk nog niets mee?"

Benieuwd naar de activiteiten in het Hanzejaar? Kijk dan op visithanzesteden.nl!

2023
HANZEJAAR



Het Hanzejaar moet meer bezoekers naar de steden trekken en hun inzicht geven in de bijzondere historie.
Foto: Vera Doornhegge

MATERIALEN, TRAININGEN EN EVENEMENTENSERVICE OP MEDISCH GEBIED

Je hoopt er als werkgever nooit mee te maken te krijgen, maar het risico dat iemand zich ernstig verwondt of onwel wordt, ligt altijd op de loer, óók op de werkvloer. Je staat er liever niet te veel bij stil, maar als het gebeurt, moet je wel kalm blijven en direct de juiste handelingen verrichten. Dat gaat een stap verder dan BHV-niveau. Dutch Safety Group leidt mensen uitgebreider op, levert materialen en biedt medische service op evenementen.

Een ernstige medische situatie kan zich altijd onverwachts voordoen en dan kun je maar beter zorgen dat je goed bent voorbereid. Natuurlijk hoor je als bedrijf iemand in dienst te hebben die de titel BHV'er draagt en die te hulp kan schieten in veel situaties, maar er zijn trainingen en opleidingen die nog een stuk verder de diepte in gaan en deelnemers nog beter voorbereiden op situaties waarin ze levensreddend kunnen handelen. Natuurlijk zijn er sectoren waarin de kans op serieus letsel wat sterker aanwezig is dan in andere sectoren, maar een hartinfarct – om meteen maar even iets ernstigs te noemen – kan zich ook zomaar uit het niets aandienen.

CRUCIAAL

“In de meeste gevallen volstaat het om als BHV'er te hulp te schieten, even ervan uitgaande dat die volgens wettelijk voorschrift daadwerkelijk aanwezig is”, geeft Michelle Willems, accountmanager van Dutch Safety Group aan. “Wat we bij veel bedrijven zien, is dat deze BHV'ers volgens de standaard en soms zelfs nog in verkorte tijd worden opgeleid. Het draait hier niet meer om de kwaliteit van de hulpverlening, maar om het behalen van het verplichte certificaat. Wij proberen hierin een stapje verder te gaan en bedrijven te laten zien dat de kwaliteit van de opleidingen de bedrijfsprocessen ten goede komt bij een incident. Denk hierbij bijvoorbeeld aan een brand, waar snel en juist gehandeld wordt en schade in een zeer korte periode beperkt blijft. Hierdoor kunnen processen en medewerkers weer snel aan de gang. Naast de standaard opleidingen richten wij ons op de aanvullende scenario's die voortkomen uit de Risico-Inventarisatie en -Evaluatie. Hierdoor kunnen we medewerkers nog bedrijfsspecifieker op-

leiden en scenario's of aanvullende opleidingen verzorgen die betrekking hebben op de risico's binnen het specifieke bedrijf of de branche.”

ONTRUIMINGSOEFENINGEN

Trainingen zoals BLS/AED vallen bij Dutch Safety Group onder de afdeling BTB Fire & Medical Support, die ook andere dienstverlening omvat en alle mogelijke veiligheidsproducten verkoopt. “EHBO-materialen, brandblussers en noodverlichting bijvoorbeeld”, somt Michelle enkele zaken op. “Vanuit 25 jaar allesomvattende ervaring op het gebied van persoonlijke veiligheid beschikken we over de juiste kennis om klanten daarbij te adviseren, toegespitst op de branche en de onderneming. Daarnaast bieden we ondersteuning op het vlak van ontruimingsoefeningen, die elk bedrijf één keer per jaar moet uitvoeren. Indien gewenst helpen we bij het opstellen en volgen van de procedure, waarbij we onder andere kijken naar hoe het bedrijf er fysiek uitziet - aantal ruimten, verdiepingen, vluchtwegen, et cetera - en hoeveel mensen er rondlopen. Bij de oefeningen zetten we eventueel zelfs extra observators en Lotus-slachtoffers in. Na afloop kunnen we ook de verslaglegging voor onze rekening nemen.”

VERTROUWEN

BTB Fire & Medical Support verzorgt open trainingen op de eigen vestiging in Uden, maar ook op locatie. “In-company dus”, zegt Michelle. “Op basis van een Risico-Inventarisatie en -Evaluatie kunnen we heel bedrijfsspecifiek te werk gaan, relevante scenario's uitwerken en die in de trainingen laten terugkeren. Kijk, voor kantoorbedrijven hoeven we ons over het algemeen niet met verdrinking bezig te houden... Reanimatie



Michelle Willems

"VANUIT 25 JAAR
ALLESOMVATTENDE
ERVARING OP HET GEBIED
VAN PERSOONLIJKE
VEILIGHEID BESCHIKKEN
WE OVER DE JUISTE KENNIS"

vormt juist in sommige sectoren juist wel een issue, bijvoorbeeld waar veel fysiek werk wordt verricht. Een ontruimingsoefening komt sowieso het beste tot zijn recht op locatie, doordat je de exacte omstandigheden binnen een bedrijf kunt benutten."

Vanzelfsprekend certificeert BTB Fire & Medical Support de medewerkers, wanneer zij een training met goed resultaat hebben gevolgd. "Dat geeft ook vertrouwen bij mensen die bij je bedrijf over de vloer komen. Over levensbedreigende situaties willen mensen het liefst zo min mogelijk nadenken, maar als zo'n moment aan de orde is, moet er vooral geen paniek toeslaan en komt het aan op de juiste acties in de juiste volgorde. Dat zal in hoge mate een goede afloop bepalen."

ANDERE DISCIPLINES

Voor de volledigheid laat Michelle Willems kort de andere disciplines van Dutch Safety Group de revue passeren, die in sommige gevallen hun waarde kunnen bewijzen binnen verschillende soorten ondernemingen. "Onze Emergency Medical

School verzorgt opleidingen in de acute geneeskunde voor medische professionals, bijvoorbeeld een arts of (gespecialiseerd) verpleegkundige. Denk hierbij aan advanced en immediate life support, generic instructor course en E-fast echo en nog veel meer gespecialiseerde trajecten, maar ook aan ABCDE-cursussen voor fysiotherapeuten, huisartsen, et cetera. EMS Care staat voor een uitzend- en detacheringsbureau op het gebied van niet-levensbedreigend ambulancevervoer. Ten slotte kennen we nog Event Medical Service, dat op meer dan 1.500 evenementen per jaar alle medische zorg biedt: voornamelijk spoedeisende hulp. Dat gebeurt in totaal met zo'n 900 mensen, van EHBO'ers tot artsen." Kortom, een veelomvattende organisatie, waarvan de verschillende afdelingen elkaar ondersteunen en kennis uitwisselen.

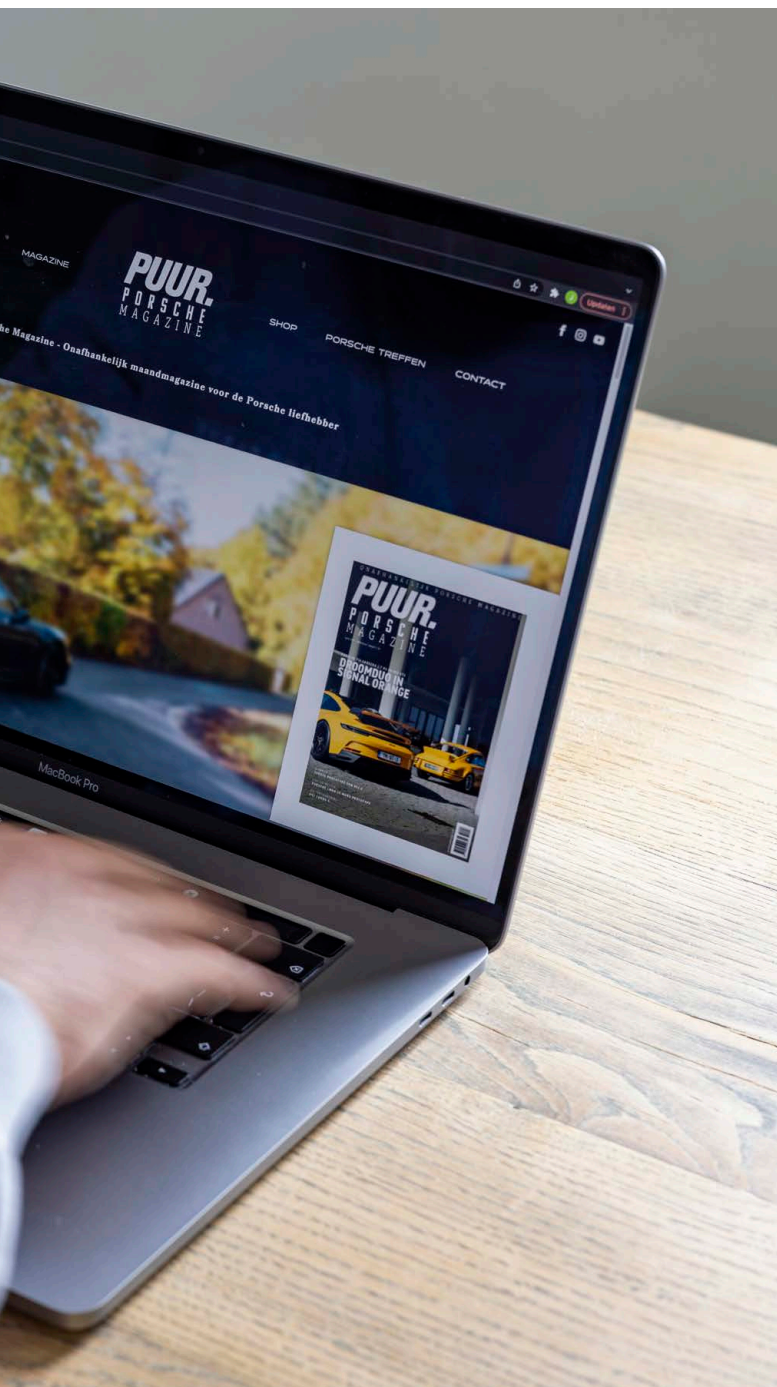
**Meer informatie: btbfireandmedical.nl
en dutchsafetygroup.nl**



VAN MUNSTER MEDIA FACTORY

ONE-STOP CONTENTFABRIEK

De Van Munster Media Groep houdt zich al jarenlang bezig met het vervaardigen en uitgeven van consumenten- en vakbladen, het bouwen van websites en -shops en eigenlijk alles wat met tekst en beeld te maken heeft. Omdat de vraag vanuit externe bedrijven op dat gebied maar bleef groeien, is vier jaar geleden de Van Munster Media Factory (VMMF) opgericht. Een bedrijf met alle disciplines onder één dak, dat is gespecialiseerd in het creëren en beheren van media in de breedste zin van het woord. “We zijn veel meer dan een standaard reclamebureau”, aldus directeur Michael van Munster.



Waar het voor de Van Munster Media Groep ooit begon met ‘alleen’ het maken en uitgeven van consumenten- en vakbladen, zijn de werkzaamheden door de jaren heen flink uitgebreid. Naast ‘papier’ kwam ‘digitaal’ en dat bracht volop nieuwe kansen en speelvelden met zich mee. Uiteraard werd voor de eigen merken volop content gemaakt in zowel woord als beeld, maar ook andere bedrijven schakelden steeds vaker de diensten van het Nijmeegse bedrijf in. “Niet alleen om teksten te schrijven en bijbehorende fotografie te verzorgen, maar steeds vaker ook om complete huisstijlen, marketingplannen, websites of webshops te ontwikkelen én maken”, vertelt directeur Michael van Munster desgevraagd. “Alles wat we samen met de klant bedenken, kunnen we vervolgens namelijk daadwerkelijk in eigen huis realiseren.”

VAN BEGIN TOT EIND

De term ‘one-stop shop’ klinkt soms bijna als een doodoener, maar is wel de omschrijving die precies omvat wat VMMF is op het gebied van het creëren en beheren van media. “We kunnen onze opdrachtgevers helpen met elke gewenste media-uiting, of het nu online of offline is”, legt Van Munster uit. “Onze tekstschrijvers, webdevelopers, marketingexperts en grafische creatievelingen denken mee met onze klanten. Samen met die klanten bepalen ze welke middelen het beste passen bij de doelstellingen en hoe de concurrentiepositie het best versterkt kan gaan worden. Dat kan van heel klein, het ontwerpen van een logo of het schrijven van een tekst bijvoorbeeld, tot heel groot. We hebben namelijk al diverse bedrijven begeleid vanaf het allereerste begin tot het succesvolle bedrijf van nu.”

ALLES ONDER ÉÉN DAK

Het team van VMMF kan bogen op een karrevracht aan ervaring. Voor de uitgeverstak van de Van Munster Media Groep wordt al meer dan vijftien jaar lang content gemaakt voor magazines, online platforms en externe bedrijven. Dat laatste is de afgelopen jaren flink gestegen. “Opdrachtgevers kunnen voor veel verschillende zaken bij ons terecht. Ontwerp, fotografie, tekst, webdesign en websitebouw, online marketing, mediaplanning, drukwerk, video... maar ook voor het beheer of een analyse van je social media kanalen kun je bij ons aankloppen”, legt Van Munster uit. “Wat dat betreft zijn we veel meer dan een standaard reclamebureau. We hebben letterlijk alle disciplines onder één dak zitten en kunnen dus bijzonder snel schakelen en creatieve ideeën omzetten in tastbare en zichtbare resultaten.”

WEBDEVELOPMENT

Naast het echte ‘content creëren’ groeit VMMF ook flink verder op het gebied van webdevelopment. “Daarmee bedoelen we feitelijk alles wat met internet te maken heeft”, geeft Van Munster aan. “Of het nu een eenvoudige website is voor een lokale hobbyclub, een uitgebreid en geautomatiseerd handelsplatform of alles daar tussenin, we kunnen het allemaal verzorgen. Onze ontwikkelaars hebben tientallen jaren ervaring, hebben het begin van het internet nog meegemaakt. Zo loop je als opdrachtgever dus nooit achter de feiten aan.”

Meer informatie is te vinden op www.vanmunstermedia.nl



Na het afronden van een studie Bedrijfskunde aan de Erasmus Universiteit begon Robert Havekotte in 1992 bij Van Luin Assurantiën. Na vier jaar werd hij managing partner. Inmiddels helpt Havekotte vele Nederlandse én buitenlandse bedrijven bij hun risicomanagement en adviseert over verzekeringen en andere oplossingen. Binnen Nederland maar ook (ver) daarbuiten, met hulp van de internationale partners in het UNIBA-netwerk. Omdat hij te veel bedrijven tegenkomt die in het buitenland ondernemen maar zaken niet goed regelen, startte Havekotte www.internationaalverzekeren.nl. Als het op verzekeren aankomt, kan Van Luin Assurantiën helpen. Maar als anderen hun kennis gebruiken, is dat geen probleem. Zo helpt Van Luin bedrijven hun succes te verzekeren in het buitenland.

Robert Havekotte
robert@internationaalverzekeren.nl
 06-29052077

INTERNATIONAAL ONDERNEMEN VRAAGT OM INTERNATIONAAL VERZEKEREN

VERZEKER UW SUCCES IN HET BUITENLAND

U gaat ondernemen in het buitenland of doet dat al. Van veel kanten ontvangt u ondersteuning. Voor personeel, bankrekeningen, visa en vergunningen zijn er partijen die kunnen helpen. Wij zien dat één onderwerp ontbreekt, namelijk internationaal verzekeren. Met alle mogelijke problemen tot gevolg.

Daarom is er www.internationaalverzekeren.nl. Een platform dat ondernemers informatie biedt over internationaal verzekeren en daarmee voorkomt dat ze de mist in gaan. Ik vertel u daar in deze en vier volgende columns graag over.

VOORBEELD 1: BELASTING BETALEN IN DE VS

Bedrijf heeft dochter in de VS en verzekert dit bedrijf op een aansprakelijkheidsverzekering in Nederland. Dat is toegestaan. Bedrijf hoeft in Nederland geen assurantiebelasting te betalen over VS-omzet, maar is wel verplicht in de VS aangifte te doen en "Non-Admitted Tax" te betalen. Bedrijf wist dit niet. Wij organiseerden dit via onze VS-partner. Voordelen? Geen (onbedoelde) belastingontduiking in de VS. En in plaats van de 21% in Nederland betaalt het bedrijf in de VS tussen de 2% en 4% IPT (Insurance Premium Tax). Dus beter geregeld en minder betaald.

COMPLEXITEIT EENVOUDIG UITLEGGEN

Wij zien internationaal verzekeren bijna als een hobby. We vinden het leuk, praten er graag over en kunnen de complexiteit goed en eenvoudig uitleggen. Adviseren over internationaal verzekeren is een vak. Wij delen onze kennis met als doel, ondernemers beter voorbereid naar het buitenland te laten gaan. Op www.internationaalverzekeren.nl staan onder meer whitepapers, blogs en artikelen. De site is een onafhankelijke bron van informatie. Een plek waar internationale ondernemers naar toe kunnen om hun succes in het buitenland te verzekeren. Als initiatiefnemer willen we dat het bewustzijn van en de kennis over internationaal verzekeren in Nederland toeneemt. Dat is onze ambitie en daar investeren we graag in.

VOORBEELD 2: BEDRIJF HEEFT EEN WAREHOUSE IN SPANJE

Dat mogen en kunnen we vanuit Nederland verzekeren (want binnen de EU). Dekking in Spanje op een Nederlandse polis met Nederlandse voorwaarden.

Toch is het beter een lokale polis af te geven voor de dekking in Spanje, omdat de dekking dan op basis van de Spaanse voorwaarden wordt verleend. Groot voordeel is dat in Spanje overstroming via het Consortio is meeverzekerd, dus betere dekking voor de klant. En bij schade in Spanje wordt de schade afgewikkeld door onze Spaanse partner met de lokale Spaanse verzekeraar.



FINANCIEEL DOORDACHT

gezonde bedrijfsfinanciering
ondernemerscoach

Samen werken aan groei en rendement

- Maatwerk
- (Financiële)rust

Financieren

- Bedrijfspan
- Beleggingspan
- Werkkapitaal
- Machines & inventaris
- Overname
- Duurzame projecten

Ondernemerscoaching

- Rendementplan
- Groeiplan
- Starters met subsidie
- Sparsessies

Steekt energie in
duurzaamheid en groene
leefomgeving

In samenwerking met
banken en vele andere
geldverstrekkers, Financieel
Doordacht biedt het beste
resultaat.

www.financieeldoordacht.nl
06 34 13 84 32
guido@financieeldoordacht.nl

Ik ben Guido Reusen
Financieringsregisseur
en ondernemerscoach





Heilbron Makelaardij heet voortaan Alpina

*Lees online alles over
onze nieuwe naam;*



Heilbron Makelaardij gaat voortaan verder als Alpina. Als onderdeel van dit landelijke merk bieden we alle dienstverlening onder één dak aan: van makelaardij tot hypotheek en van verzekeringen tot pensioenen.

DÉ MAKELAAR WAAR JE OP KUNT REKENEN

Onze lokale kennis en marktervaring en ons unieke karakter blijven als vanouds. Met dezelfde medewerkers, dezelfde dienstverlening en dezelfde service die je van ons gewend bent. Wij blijven ook onder het merk Alpina dé makelaar waar je op kunt rekenen, en meer!

OP JOUW MANIER

Onze nieuwe pay-off luidt *Op jouw manier wonen, ondernemen en leven*. Iedereen wil immers graag op eigen wijze onbezorgd het leven inrichten, zowel privé als zakelijk. Daarom helpen we bij Alpina iedereen die op zoek is naar financiële zekerheid, met een compleet pakket aan daarbij passende diensten en producten. Gewoon onder één dak, wel zo makkelijk.

ALTIJD DICHTBIJ

Bij Alpina zijn we altijd dichtbij. Zowel online als offline bij een vestiging in de buurt. Met oprechte betrokkenheid luisteren we goed, vragen we door en vinden we altijd een onafhankelijke oplossing die aansluit op jouw wensen. Op een manier die jou het beste past. Hoe, waar en wanneer jij dat wilt.

**Loop eens bij ons binnen in Doetinchem,
Duiven of Zevenaar, bel 0314 36 33 66
of kijk op www.alpina.nl.
Welke manier kies jij?**

**Op jouw manier wonen,
ondernemen en leven.**

ALPINA
FINANCIEEL ZEKER