

OOST-GELDERLAND

www.oostgelderlandbusiness.nl | Jaargang 20 | nummer 3 | november 2024

BUSINESS

ONDERNEMINGEN VOOR DE REGIO OOST-GELDERLAND



INTERVIEW CAROLIEN NIJHUIS, VOORZITTER
VNO-NCW ACHTERHOEK

“GEEN TIJD OM HET WIEL UIT TE VINDEN”

DE INZET VAN GENERATIEVE AI-TOOLS IN HET BEDRIJFSLEVEN

NIEUW!

carwash &co

ONBEPERKT

Altijd een schone auto
vanaf € 34,- p/m



AANVRAGEN
ABONNEMENT

OF VIA
WWW.CARWASHCO.NL

ONBEPERKT

★★★★ BESTE KEUZE

Programma 1

+ PANTSER PLUS
+ INTERIEURSERVICE

€ 57,50
p/m

Let op: Alleen in
vestiging Ede!

ONBEPERKT

★★★★ BESTE KEUZE

Programma 1

+ PANTSER PLUS

€ 39,-
p/m

ONBEPERKT

👍 MEEST GEKOZEN

Programma 2

€ 34,-
p/m

TWEE KEER WASSEN = VOORDEEL!

Vestiging Ede
Celsiusstraat 6

Vestiging Veenendaal
Kernreactorstraat 2

Vestiging Doetinchem
Havenstraat 19

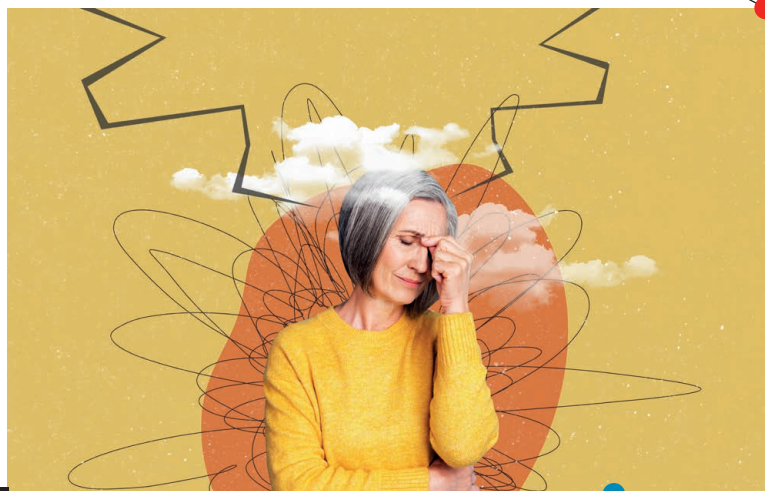
Spelregels:

- Voor een vast bedrag onbeperkt wassen, maar maximaal 1 x per dag
- Je mag jouw auto wassen in alle Carwash & Co vestigingen
- Het abonnement is kenteken gebonden
- Maximaal 1 x per maand kenteken van auto wijzigen, maximaal 3 x per kalenderjaar
- Geen zorgen, 1 maand opzegtermijn
- Betaling via automatische incasso
- Abonnement niet beschikbaar voor autobedrijven of taxi's (groene en blauwe kentekenplaat)
- Lees de uitgebreide voorwaarden op: www.carwashco.nl

Of maak gebruik van ons voordeelprogramma

Schrijf je in, en ontvang als eerste kortingsacties.
Bovendien ontvang je direct € 6,- korting!





HOOFDBREKERS

Elk jaar is het met Prinsjesdag afwachten wat het kabinet in petto heeft voor ondernemers. Dit jaar liepen de gemoederen extra hoog op en de inwerkingtreding en ingangsdata van de plannen zijn nog niet definitief. Toch leek het ons verstandig om de belangrijkste plannen nog even op een rijtje te zetten. Zo wordt naar verwachting per 1 januari 2025 de voortzettingseis bij de Bedrijfsopvolgingsregeling teruggebracht. De Bedrijfsopvolgingsregeling en de Doorschuifregeling zorgen ervoor dat bij overdracht van een familiebedrijf door de volgende generatie, minder of geen erfbelasting of schenkbelasting betaald hoeft te worden. De opvolgende ondernemer moet dan wel minimaal drie jaar doorgaan met de overgedragen activiteiten. Nu is dat nog vijf jaar.

Verder verandert de mkb-winstvrijstelling. Is de vrijstelling waarover geen inkomstenbelasting betaald hoeft te worden in 2024 nog 13,31%, volgend jaar wordt dit percentage teruggebracht tot 12,70%. De beperking van de zelfstandigenaftrek was al eerder aangekondigd. Die zal in 2025 2.470 euro bedragen en wordt in de daaropvolgende jaren verder teruggebracht. Een compleet overzicht van alle plannen vind je in deze editie.

Verder besteden we aandacht aan de zero-emissiezones die vanaf 2025 worden ingevoerd. Deze leveren ondernemers veel hoofdbreken op. Gemeenten kunnen vooralsnog zelf beslissen over de invoering. Bestel- of vrachtwagens die in het ene centrum probleemloos mogen leveren, zijn daardoor in een andere stad niet meer welkom. Ook de wispelturige Rijksoverheid bemoeilijkt de juiste keuzes. Wat is de status quo? En vooral: wat is wijsheid?

Met vriendelijke groet,

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



- 6 Interview Carolien Nijhuis, voorzitter VNO-NCW Achterhoek
- 8 Plannen van Prinsjesdag
- 10 Familiebedrijven vergroten economische stabiliteit
- 12 Seesing Flex Meedoen! en Seesing Flex Plus: Niemand aan de zijlijn
- 14 Uitgeverij Oost-Gelderland Business neemt RAN Media over
- 16 'Alle handen aan dek' voor de Gezondste Regio Achterhoek
- 18 Hof van Gelre: "Je krijgt hier vanzelf een vakantiegevoel"
- 20 Business Flitsen
- 21 Column: De werknemerslijfrente
- 22 Interview Rob Migchelbrink, voorzitter Business Club De Graafschap
- 24 nlgroeit brengt het mkb verder
- 26 Let op: Google gooit het roer om!
- 30 De inzet van AI in het bedrijfsleven
- 34 Aan de slag met duurzaam ondernemen
- 36 Dilemma's bij zero-emissiezones
- 38 Column: Marketeers werven zonder kennis van hun vakgebied? Risico!
- 39 Echt groene impact met een duurzame hovenier
- 40 De zeven bijzondere locaties van Flow - The Collection
- 44 Met het Keurmerk Veilig Ondernemen trekken ondernemers en overheid samen op
- 47 Verandering moet vanuit de eigen organisatie komen
- 48 Business Flitsen
- 49 Column: Ik geef werk, of niet?



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

JAARGANG 20
November 2024, editie 3

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, Aart van der Haagen,
Hans Eberson, Marco Bouman

VORMGEVING / OPMAAK
Ton van Zoest

DRUK
Balmedia

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
VM Sales en Support B.V.
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.

© 2024 Overname van artikelen is slechts mogelijk na verkregen schriftelijke toestemming van de uitgever.

ISSN: 2543-3210



14



18



38



22



49



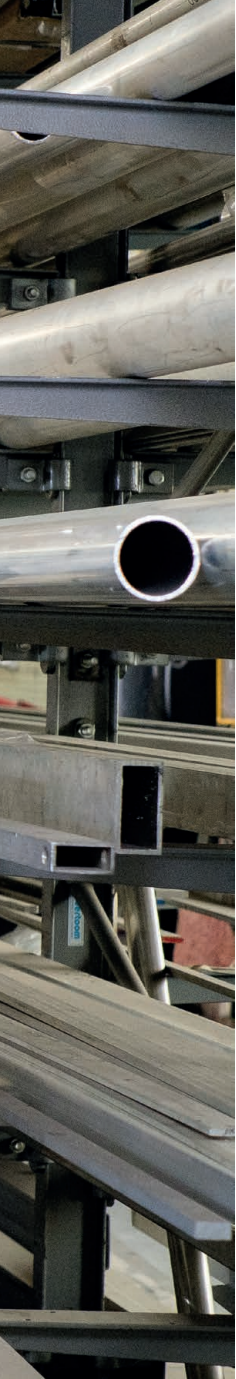
40



CAROLIEN NIJHUIS PLEIT ALS NIEUWE VOORZITTER VNO-NCW ACHTERHOEK VOOR OPENHARTIG
KENNIS EN ERVARINGEN DELEN

“GEEN TIJD OM HET WIEL UIT TE VINDEN”

Zelf weet ze wat het inhoudt om er aan het roer van een bedrijf grotendeels alleen voor te staan. Gelukkig heeft Carolien Nijhuis haar verhaal altijd openhartig gedeeld en daarmee iets losgemaakt bij andere ondernemers. Precies hetgeen ze hoopt te bewerkstelligen in haar nieuwe rol als voorzitter van VNO-NCW Midden, afdeling Achterhoek. “De ontwikkelingen gaan zo snel dat je je moet verenigen om een vuist te kunnen maken. Kennis en ervaringen delen.”



Aan de regelmatige uitingen van Carolien Nijhuis in de sociale media valt iets op: ze durft zich kwetsbaar op te stellen. “In 2008 ging ik bij mijn vader in de zaak. De Nijhuis Group in Winterswijk, die als maakbedrijf twee takken van sport kent: productie van rubberen vormdelen voor onder andere de slachtindustrie en metaalconstructies, zoals componenten voor machines. Bij mijn toetreden was het nog een eenmanszaak, die we samen hebben uitgebouwd tot de huidige omvang, met 22 medewerkers. Ik weet wat het betekent om met de voeten in de klei te staan, maar ook wat er op je afkomt zodra je bedrijf groeit én wat er gebeurt als je personeelsbestand weer krimpt door enerzijds automatisering en terugval in vraag. Dingen gaan bij mij heus niet in een rechte lijn. Als ondernemer moet je continu je zeilen bijzetten om het schip op koers te houden. Net als anderen heb ik mijn tegenslagen gekend, met het verschil dat ik er als één van de weinigen over durf te praten. Kennelijk weet ik met mijn posts in de sociale media een gevoelige snaar te raken, die andere ondernemers aanzet om met elkaar te gaan praten. Althans, dat hoor ik via via terug.”

DOODDOENER

Precies de reden waarom VNO-NCW Midden, afdeling Achterhoek aan Nijhuis vroeg om de voorzittersrol op zich te nemen, een functie die ze sinds begin juni vervult. “In mijn online-uitingen roep ik regelmatig op tot verbinding. De ondernemer staat er vaak alleen voor, maar vindt het vanuit een bepaalde trots lastig om kwesties naar voren te brengen waarmee hij worstelt. Ik begrijp dat wel en herken het ook. Er wordt zo makkelijk gezegd: ‘Had je maar geen ondernemer moeten worden.’ Een dooddoener, want zo eenvoudig is het niet. Soms denk je, als het een paar keer tegenzit: ‘Houdt het dan nooit op?’ Misschien niet, maar zorg ervoor dat je verbinding zoekt met anderen, om kennis en ervaringen te delen. Dat vormde voor mij in 2019 de motivatie om me aan te sluiten bij VNO-NCW. Je onderneemt en leeft niet alleen voor jezelf, maar ook voor je naaste. Als je je niet verenigt, kun je geen vuist maken. Zo’n netwerk brengt je in contact met ondernemers uit andere branches, met andere vragen en issues. Dat geeft kleur aan je gedachtegoed. Juist die uitwisseling maakt iedereen sterker en het leidt tot betere oplossingen, waardoor ieders overlevingskracht groter wordt.”

VAKMENSEN ONTWIKKELEN

Nijhuis wil niet alleen in mooie woorden blijven hangen; ze is van de inhoud en draagt graag voorbeelden aan. “In het kader van ‘een leven lang leren’ hebben we vanuit VNO-NCW met zes bedrijven een project gedraaid om subsidie te krijgen voor het opleiden van vakmensen. Die moet je blijven ontwikkelen, zeker omdat er door de verwachte uitstroom in de komende tien jaar straks een tekort aan gaat ontstaan. Binnen het mkb is niet altijd een hr-afdeling beschikbaar om op terug te vallen. Met alleen automatiseren red je het niet, dus moet je kijken naar een andere manier van samenwerken. Voer gesprekken met andere onderne-

mers en schroom niet om je kwetsbaarheid te tonen. Je kunt elkaar een spiegel voorhouden en van elkaar leren. Het project krijgt nu een vervolg via stichting De Buitenboordmotor, een proeftuin voor Nederland vanuit de Achterhoek. Daarbij draait het om anders omgaan met arbeidspotentieel. Past iemand niet meer binnen je organisatie, bekijk dan samen met collega-ondernemers of er ergens anders plek voor die persoon is. Zulke thema’s komen ook binnen VNO-NCW terug. Goed voorbeeld doet goed volgen.”

AI

Volgens Nijhuis luisteren ondernemers graag naar andere ondernemers. “Best practices slaan aan. Je moet niet alles vanaf nul willen leren, want de tijd gaat te snel om zelf het wiel uit te vinden. Neem het thema automatiseringsvraagstukken. In dat kader zijn we aangehaakt bij een leerkring van het Achterhoeks Centrum voor Technologie op het gebied van AI. Daar moeten we als bedrijfsleven iets mee, want als je nu niet instapt, raak je achterop. Het werkt namelijk exponentieel versnellend, doordat het zelflerend is. Dat merk je wanneer je het als organisatie goed implementeert en de algoritmen voor je aan de slag laat gaan. Wanneer je daar te lang mee wacht, haal je de achterstand die je oploopt nooit meer in. De toepassingen zijn legio, denk maar aan automatisering om personeelstekorten op te heffen, zoals chatbots voor de klantenservice en ChatGPT om handleidingen te schrijven. Steeds meer bedrijven ontwikkelen een zogeheten ‘moederbrein’, waarin ze zonder koppeling met internet alle data vastleggen, ook kennis die bij mensen in de hoofden zit. Dat maakt de organisatie minder afhankelijk van mensen die misschien op een dag besluiten te vertrekken.”

PERSOONLIJK CONTACT

Als nieuw aangetreden voorzitter wil Carolien Nijhuis duidelijk zichtbaar maken wat VNO-NCW de ondernemers brengt en waarvoor de vereniging staat. “Goed communiceren dus en vooral één-op-ééncontact leggen. In de eerste plaats is het zaak om de huidige leden betrokken te houden en dat begint met het peilen van hun behoeften, wat de basis vormt om belangrijke thema’s die het bedrijfsleven raken erop af te stemmen. Ik wil hen bellen, bezoeken en aanspreken tijdens evenementen. Persoonlijk contact maakt echt het verschil. Hoe kun je samenwerken als je niet weet wat er achter elke deur gebeurt? VNO-NCW moet het gevoel oproepen van een community. Ondernemers onder elkaar; het type mensen dat de kar trekt. Klankborden en voelen dat je gehoord wordt. Dan krijg je vanzelf een ambassadeurswerking, want zodra zij hun ervaringen ventileren, zal de meerwaarde om je bij ons aan te sluiten zich als een olievlek verspreiden. Niet het idee van ‘we hebben een gezellige bijeenkomst gehad’, maar openhartig best practices delen en van elkaar leren. Ik wil ook weerstandsverhalen én de daarbij gekozen oplossingsrichting horen.”

www.vno-ncwmidden.nl

MAATREGELEN MET IMPACT VOOR ONDERNEMERS

PLANNEN VAN PRINSJESDAG

Vooruitlopend op Prinsjesdag was er veel te doen over de verwachte kabinetsmaatregelen. Ook in de Kamerdebatten na de derde dinsdag van september liepen de gemoederen regelmatig hoog op. Bij een overzicht van de belangrijkste plannen past daarom zeker dit jaar een cruciale disclaimer; de inwerkingtreding en ingangsdata zijn nog niet definitief maar hangen af van goedkeuring door de Tweede en Eerste Kamer.

BOR EN DSR

De bedrijfsopvolgingsregeling (BOR) en doorschuifregeling (DSR) zorgen ervoor dat bij overdracht van een familiebedrijf door de volgende generatie minder of geen erfbelasting of schenkbelasting betaald hoeft te worden. Naar verwachting wordt per 1 januari 2025 de voortzettingseis bij de BOR teruggebracht. De opvolgende ondernemer moet dan minimaal drie jaar doorgaan met de overgedragen activiteiten. Nu is dat nog vijf jaar. Opvolgers kunnen dus sneller andere activiteiten ontplooiën of kiezen voor een andere rechtsvorm of samenwerking, zoals een joint venture.

Vanaf 1 januari 2026 kan geen beroep meer op de BOR worden gedaan als de opvolger al eerder eigenaar was van het over te dragen bedrijf. Per dezelfde datum geldt bij de BOR een

langere bezitseis bij overdracht door een ondernemer die het bedrijf later dan twee jaar na de AOW-leeftijd startte. Deze ondernemer moet dan langer eigenaar zijn van het bedrijf op het moment van schenken of erven. Achterliggende gedachte hierbij is dat misbruik van de BOR moeilijker wordt. Zo kan het gebeuren dat iemand op hogere leeftijd een bedrijf koopt om later bij de overdracht schenk- of erfbelasting te ontlopen. Nu geldt nog een bezitseis van vijf jaar bij schenken en één jaar bij erven.

Belangrijke voorgenomen wijziging is ook dat BOR en DSR per 1 januari 2026 alleen nog gelden voor gewone aandelen en niet langer voor winstbewijzen of opties op aandelen. Ook moeten deze aandelen minimaal 5% van de bedrijfswaarde vertegenwoordigen.



Verder wordt het eenvoudiger voor een opvolger om in te spelen op veranderende omstandigheden. Waarschijnlijk is het per 2026 mogelijk om het overgedragen bedrijf te herstructureren door bijvoorbeeld een fusie of splitsing. Ondanks dat formeel niet voldaan wordt aan de voortzettings- of beziteis blijft het BOR-voordeel dan in stand.

MKB-WINSTVRIJSTELLING

Is de vrijstelling waarover geen inkomstenbelasting betaald hoeft te worden in 2024 nog 13,31%, volgend jaar wordt dit percentage teruggebracht tot 12,70%. De beperking van de zelfstandigenaftrek was al eerder aangekondigd. Die zal in 2025 2.470 euro bedragen en wordt in de daaropvolgende jaren verder teruggebracht.

OVERDRACHTSBELASTING BELEGGINGSOBJECTEN

De overdrachtsbelasting voor woningen die aangekocht worden als belegging of vakantieverblijf gaat in januari 2026 van 10,4% naar 8%. Dit moet het aantrekkelijker maken om deze objecten na aanschaf als huurwoning aan te bieden. Wordt een woning aangekocht voor eigen verblijf dan blijft de overdrachtsbelasting net als nu 2%. Ook de startersvrijstelling blijft ongewijzigd van kracht.

GIFTENAFTREK

Veel bedrijven steunen goede doelen als onderdeel van hun maatschappelijke verantwoordelijkheid. Dat gebeurt bijvoorbeeld door bijdragen aan organisaties die worden beschouwd als steunstichtingen Sociaal Belang Behartigende Instellingen (SBBi) of Algemeen Nut Beogende Instellingen (ANBI). Dergelijke giften zijn voor vennootschappen met ingang van 2025 niet meer aftrekbaar van de winst.

Als een gift wordt gedaan op verzoek van iemand met een aanmerkelijk belang (meestal ten minste 5% van de aandelen) wordt zo'n gift per 2025 beschouwd als dividend. De betreffende aandeelhouder is dan inkomsten- en dividendbelasting verschuldigd.

BELASTINGVOORDEEL PERSONEEL MET ARBEIDSBEPERKING

Bedrijven die vrijwillig of verplicht medewerkers met een arbeidsbeperking in dienst hebben, krijgen een Loonkostenvoordeel (LKV). Op dit moment geldt deze tegemoetkoming voor maximaal drie jaar. Met ingang van 1 januari 2025 is er een LKV zolang iemand in dienst is. Ook is dan geen speciale verklaring van UWV meer nodig. Bedrijven die meer mensen met een arbeidsbeperking in dienst nemen dan zij volgens de quotumregeling verplicht zijn, krijgen als bonus een hoger LKV.



Minister van Financiën Eelco Heinen in het middelpunt van de belangstelling.

Werkgevers die werknemers van 56 jaar of ouder in dienst nemen, krijgen vanaf 1 januari 2026 geen Loonkostenvoordeel meer als deze medewerkers op of na 1 januari 2024 in dienst zijn gekomen. Verder wordt het bedrag van het LKV voor oudere werknemers verlaagd van 3,05 naar 1,35 euro per verloond uur. Het maximum daalt van 6.000 naar 2.600 euro per jaar.

TRANSITIEVERGOEDING

Bij ontslag van een werknemer die al twee jaar ziek is, moet vaak een transitievergoeding worden betaald. Die wordt bepaald op basis van het bruto maandsalaris en de duur van het dienstverband. Op dit moment worden alle werkgevers gecompenseerd voor zo'n transitievergoeding. Vanaf 1 juli 2026 geldt die compensatie alleen nog voor werkgevers met minder dan 25 werknemers.

BELASTINGVOORDEEL BUITENLANDSE WERKNEMERS

Op dit moment kunnen hoogopgeleide buitenlandse werknemers via de werkgever jaarlijks een fiscaal voordeel krijgen van 30% van hun salaris. Datzelfde geldt voor werknemers met een specifieke vaardigheid die uitgezonden worden naar het buitenland. Dit percentage wordt vanaf 2027 beperkt tot 27%. Ook is een hoger loon vereist om een beroep te kunnen doen op deze regeling. De precieze verandering hangt ervan af of de regeling voor of na 1 januari 2024 is ingegaan.

ENERGIEBELASTING EN SALDERING

Per 1 januari 2025 wordt de energiebelasting op aardgas verlaagd tot 0,028 euro per kuub gas. Dit

tarief geldt tot een verbruik van 170.000 m³ per jaar.

Mkb-bedrijven die met zonnepanelen of kleine windmolens energie terugleveren aan het net mogen dit nu verrekenen met de gebruikte stroom. Wekken zij meer op dan betaalt de energieleverancier een vergoeding. Deze salderingsregeling vervalt per 1 januari 2027. Wel komt er een andere, nader te bepalen regeling met een redelijke vergoeding. Met deze maatregel wil het kabinet stimuleren dat opgewekte stroom zoveel mogelijk zelf wordt gebruikt. Zo wordt het elektriciteitsnet minder belast.

MOTORRIJTUIGENBELASTING, BPM EN BRANDSTOFACCIJNS

Uitstootvrije auto's zijn dit jaar nog vrijgesteld van motorrijtuigenbelasting. In 2025 geldt een korting van 75%. Van 2026 tot en met 2029 daalt deze korting tot 25% en vanaf 2030 betalen uitstootvrije auto's het normale tarief.

Voor bestelauto's op benzine, diesel of gas verdwijnt de bpm-vrijstelling per 1 januari 2025. Voor plug-in hybrides geldt momenteel een speciaal tarief. Dit verdwijnt vanaf 2025; dan wordt de bpm voor plug-in hybrides net zo berekend als voor andere auto's.

De tijdelijke verlaging van accijns op benzine, diesel en lpg blijft gelden tot eind 2025. Ook wordt volgend jaar geen inflatiecorrectie toegepast. Dit betekent dat ook in 2025 volgend jaar accijnsbedragen gelden van 0,79 euro voor benzine, 0,52 euro voor diesel en 0,19 euro voor lpg.



FAMILIEBEDRIJVEN VERGROTEN ECONOMISCHE STABILITEIT

ZUINIG ZIJN OP STILLE KRACHT

Familiebedrijven zijn van groot belang voor de Nederlandse economie. Zij zijn goed voor een kwart van alle omzet en toegevoegde waarde. Toch lijkt verreweg de meeste aandacht uit te gaan naar beursgenoteerde corporates, startups en snelgroeiende techbedrijven. Recente onderzoeken brengen de meerwaarde én knelpunten van familiebedrijven in kaart. Meer oog van de politiek voor hun specifieke problematiek is nodig. De bedrijfsopvolgingsregeling is een heet hangijzer.

FBNet – netwerk voor eigenaren van familiebedrijven – constateert dat het belang van het familiebedrijf in Nederland wordt ondergewaardeerd. Daarom kreeg SEO Economisch Onderzoek opdracht om de impact van familiebedrijven in kaart te brengen. Dit leidde tot het rapport ‘De maatschappelijke bijdrage van familiebedrijven in beeld’ dat in maart 2024 verscheen.

STEUNPILAAR

Van de 490.000 Nederlandse bedrijven met medewerkers in dienst zijn er zo’n 300.000 een familiebedrijf. Bijna één op de drie Nederlanders werkt bij zo’n onderneming. “Familiebedrijven zijn een belangrijke steunpilaar voor de Nederlandse samenleving,” meldt Bas ter Weel bij de lancering van de onderzoeksresultaten. Ter Weel



is directeur van SEO en hoogleraar economie aan de Universiteit van Amsterdam. “Familiebedrijven vergroten de macro-economische stabiliteit en dempen de effecten van economische schommelingen door een hogere mate van liquiditeit en solvabiliteit. Met lagere maatschappelijke kosten tot gevolg. Ons onderzoek laat zien dat familiebedrijven stabiel zijn in onzekere tijden. Daar moeten we zuinig op zijn.”

ULTIEME TESTCASE

Eigenaren staan zelf aan het roer bij familiebedrijven. Die kunnen daardoor bij veranderingen sneller bijsturen, stelt SEO. Uit internationaal vergelijkend onderzoek blijkt dat familiebedrijven vaker het hoofd boven water houden tijdens crises en recessies. Ook blijft meer werkgelegenheid behouden.

De uitbraak van COVID was de ultieme testcase. Tijdens de lockdowns was de overheidssteun aan familiebedrijven 18 procent lager dan de steun aan niet-familiebedrijven, zoals beursgenoteerde ondernemingen en bedrijven in handen van private investeerders. Ook hielden zij meer mensen aan het werk.

De lagere maatschappelijke kosten van familiebedrijven verklaart SEO door hun kenmerkende karakteristieken. Dankzij de grotere financiële buffer hadden zij in coronatijd minder overheidssteun nodig om hun werknemers te betalen, in dienst te houden en de vaste lasten te betalen.

LANGETERMIJNPERSPECTIEF

Naar aanleiding van onderzoeksresultaten benadrukt FBNe-directeur Albert Jan Thomassen dat familiebedrijven zorgen voor economische en maatschappelijke stabiliteit. “Het langetermijnperspectief van familiebedrijven is niet alleen gericht op het belang van de aandeelhouders maar van alle stakeholders. Dat zorgt voor een langdurige betrokkenheid van een stabiele groep eigenaren, een hechte band tussen familie en werknemers, sterke regionale verbondenheid en continue investeringen in innovatie.”

WEINIG VERTROUWEN

Desondanks heeft de politiek te weinig oog voor het belang van familiebedrijven, als stille kracht van de Nederlandse economie. Dit blijkt uit een panelonderzoek van Nyenrode Business Universiteit, RSM en Van Lanschot Kempen onder directeuren en eigenaren. Het onderzoek vond plaats in het najaar van 2023, ruim

voor de verkiezingen en de kabinetsvorming. Aangezien de nieuwe regering nog amper heeft geregeerd, is de mening van familieondernemers uit dit onderzoek nog altijd actueel. Het blijkt dat 85% van de directeuren en eigenaren van Nederlandse familiebedrijven vindt dat de politieke partijen te weinig rekening houden met hun belangen. Slechts 5% had er vertrouwen in dat de verkiezingen positief zullen uitwerken voor het familiebedrijf. Ruim 78% denkt dat een nieuw kabinet de belemmeringen waar het familiebedrijf op dit moment mee te maken heeft, niet goed gaat aanpakken.

BLIJVEN ONDERNEMEN

“Het wordt tijd dat de politiek meer aandacht gaat besteden aan familiebedrijven”, aldus Roberto Flören bij de lancering van de onderzoeksresultaten. Hij is RSM-hoogleraar Familiebedrijven en Bedrijfsoverdracht bij Nyenrode Business Universiteit. “Familie- en mkb-bedrijven zijn een belangrijke economische motor,” vult Mark Buitenhuis (Managing Director Private Banking Regio's bij Van Lanschot Kempen) bij dezelfde gelegenheid aan. “De politiek zou meer oog moeten hebben voor hun belangen zodat ook volgende generaties kunnen blijven ondernemen en werkgelegenheid kunnen blijven verschaffen.”

NIET VANZELFSPREKEND

Nyenrode, RSM en Van Lanschot Kempen publiceerden in mei 2024 een volgend panelonderzoek. Daaruit blijkt dat op dit moment ruim 85.000 familiebedrijven (zo'n 29%) bezig zijn met het proces van eigendomsoverdracht. Bijna de helft van de eigenaren wil dat het bedrijf in familiehanden blijft. Toch is het niet vanzelfsprekend dat het eigendom wordt overgedragen naar de nieuwe generatie. Belangrijke overwegingen voor een externe overdracht zijn onder meer de groei van het bedrijf, toekomstverwachtingen van de branche en capaciteiten en interesses van de nieuwe generatie. Verder is bijna 20% van de eigenaren van familiebedrijven afhankelijk van de verkoopopbrengst voor hun oude-dagsvoorziening.

ZEKERHEID

“De overdracht van de eigendom van een familiebedrijf is een onvermijdelijk onderdeel in de levensfase van bedrijven,” stelt Laura Bles-Temme, Co-managing Partner RSM Netherlands in een toelichting op het onderzoek. Daarbij spelen zowel

emotionele als rationele afwegingen een rol. “Bij een overdracht aan familie kan onder voorwaarden gebruik gemaakt worden van de bedrijfsopvolgingsregeling (BOR) en doorschuif-faciliteiten. Dit heeft grote impact op de hoeveelheid belasting die betaald moet worden en dit speelt vaak een wezenlijke rol in een traject van bedrijfsoverdracht. Zekerheid over de financiële gevolgen is voor families van groot belang.”

EENVOUDIGER EN ROBUUSTER

Doel van de regelingen die gelden bij overdracht aan de volgende generatie, is om te voorkomen dat voortzetting van het bedrijf moeilijker of zelfs onmogelijk wordt door de grote bedragen aan schenk- of erfbelasting. Het demissionaire kabinet bracht een aantal maatregelen in internetconsultatie die de BOR en de doorschuifregeling (DSR) eenvoudiger en robuuster moeten maken.

TOEGANG BEPERKEN

Tot nu toe kan iedereen met een aanmerkelijk belang gebruik maken van de BOR, ongeacht de omvang van het aandelenpakket. Bij een beperkt aanmerkelijk belang is volgens het demissionaire kabinet echter eerder sprake van beleggen dan van ondernemen. Dit leidde tot het voorstel om per 2026 de toegang tot BOR en DSR te beperken tot gewone aandelen met een minimaal belang van 5%. Andere maatregelen moeten onbedoeld gebruik van de BOR via zogenaamde rollatorinvesteringen en dubbel-BOR tegengaan. Bedoeling is dat de wijzigingen onderdeel vormen van het Belastingplan 2025.

ONDUIDELIJKHEID TROEF

In oktober 2023 nam de Tweede Kamer een amendement aan op grond waarvan de toegang tot opvolgingsfaciliteiten juist verruimd wordt. Op grond hiervan is de zogeheten verwateringsregeling vanaf volgend jaar ook van toepassing bij overdracht van aandelenbelangen kleiner dan 0,5%. Hierdoor blijven versnipperde belangen toch in aanmerking komen voor opvolgingsfaciliteiten. Dit speelt vooral bij familiebedrijven met veel erfgenamen en daardoor sterk verwaterde belangen.

De gang van zaken leidt tot veel onduidelijkheid over de daadwerkelijke invulling van de opvolgingsregelingen. Zelfs experts kunnen nog geen zekerheid geven. De bal ligt bij het nieuwe kabinet.

NIEMAND AAN DE ZIJLIJN

Wat doe je als de schaarste in het arbeidspotentieel alleen maar verder groeit? Dan ga je doorlopend op zoek naar andere manieren om de vacatures toch ingevuld te krijgen. En dat is precies wat we bij Seesing Flex doen! Denk hierbij aan een verschuiving van uitzenden naar detacheren, zodat kandidaten bij ons de vastigheid krijgen die ze zoeken. Of het uitbreiden en optimaliseren van onze BBL, bij- en omscholingsmogelijkheden, die we al jarenlang aanbieden onder de noemer Seesing Flex Leert. Allemaal mooie initiatieven die wel degelijk hun vruchten afwerpen, maar helaas is het niet genoeg.

Vanuit onze intrinsieke drijfveren om enerzijds het personeelstekort van onze opdrachtgevers op te lossen en anderzijds positief bij te dragen aan het wonen, werken en leven in de Achterhoek en omgeving, hebben we de afgelopen jaren nog twee nieuwe labels opgericht, te weten Seesing Flex Meedoen! en Seesing Flex Plus.

SEESING FLEX MEEDOEN!

Dit initiatief heeft als doel om mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt te helpen bij het vinden van passend werk, waardoor bedrijven niet alleen hun personeelsbestand versterken, maar ook bijdragen aan een inclusieve samenleving. Onze consulent sociaal domein, Masja Harbers, is voor Seesing Flex

de verbindende kracht tussen partijen als Fijnder, WSPA en Laborijn en onze opdrachtgevers. Wij zorgen ervoor dat de matches die wij maken ook passen bij jullie organisatie en we tegelijkertijd jullie bedrijfsdoelen in het kader van maatschappelijk verantwoord ondernemen positief beïnvloeden. Opdrachtgevers die op dit vlak reeds met ons samenwerken ervaren uiteenlopende voordelen, te weten:

- Het geeft hen toegang tot een nieuwe groep gemotiveerde kandidaten;
- Het draagt bij aan het Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO);
- Het biedt hen veelal financiële voordelen, door de beschikbaarheid van subsidies;
- Men kan gebruik maken van begeleiding en ondersteuning op maat;
- Het versterkt het team en draagt bij aan een positieve werksfeer.

Samenwerken met Seesing Flex Meedoen! is dus niet alleen goed voor de gemeenschap, maar ook voor de groei en het succes van jullie organisatie. Je draagt actief bij aan een inclusieve arbeidsmarkt, creëert nieuwe kansen en versterkt je organisatie met gemotiveerde medewerkers.

SEESING FLEX PLUS.

Dit label hebben we opgericht omdat we merken dat veel gepensioneerden dolgraag in het arbeidsproces willen blijven. Een gemotiveerde doelgroep met een schat aan kennis en ervaring, die veelal fit genoeg is om nog een aantal jaren parttime, of soms zelfs fulltime door te gaan. Gelukkig staan onze opdrachtgevers ervoor open, want in toenemende mate zetten we gepensioneerden in op uiteenlopende functies. En naar volle tevredenheid van alle partijen. Inmiddels hebben we een flinke pool van 67-plussers klaarstaan om ook jullie vacatures in te vullen.



Masja Harbers, Consulent sociaal domein, Seesing Flex Meedoen!



Johan Groote Haar werkt via Seesing Flex Plus, als koerier bij Visscher Holland in Zutphen

Wat maakt de inzet van deze groep zo succesvol? Lees het hier en bepaal of het ook een passende oplossing is voor het bezettingsprobleem van jullie organisatie:

- Je krijgt loyale, betrouwbare en gemotiveerde werknemers met een uitstekende werkhouding;
- Ze zijn flexibel inzetbaar, wat bijdraagt aan een stabielere werkomgeving;
- Ze hebben een schat aan ervaring en expertise die ze, bijvoorbeeld in de rol van mentor, goed kunnen overbrengen op jongere collega's;

- Het is financieel aantrekkelijk door lagere loonheffingen en het vervallen van de pensioenpremie, waardoor we een aanzienlijk lagere omrekenfactor kunnen hanteren;
- Je kunt profiteren van hun grote professionele netwerk.

Aarzel dus niet en profiteer van de operationele en strategische voordelen die gepensioneerde werknemers ook jullie organisatie kunnen bieden!

Dankzij deze initiatieven kunnen we effectief bijdragen aan onze doelen om niemand aan de zijlijn te laten staan en het arbeidspotentieel in de Achterhoek en omgeving ten volle te benutten. Omdat het werkt. Voor jullie, voor deze doelgroepen en daarmee ook voor ons!

www.seesingflex.nl



UITGEVERIJ OOST-GELDERLAND BUSINESS NEEMT RAN MEDIA OVER

“WE BIEDEN EEN NOG GROTER ZAKELIJK BEREIK”

Per 15 juli van dit jaar is RAN Media in handen van de Nijmeegse uitgeverij Van Munster Media, dat onder andere Oost-Gelderland Business uitgeeft. Directeur Ber Pas en uitgever Michael van Munster zien mooie kansen voor beide bedrijven. “Nijmegen Business en Arnhem Business gaan onder dezelfde naam en met dezelfde mensen door, maar profiteren van een groter zakelijk bereik.”

RAN Media is sinds 2016 de uitgever van de businessstitels Nijmegen Business en Arnhem Business, ondergebracht binnen RAN Business. Hoewel het de bladen voor de wind gaat, was zelfstandig groeien voor het bedrijf lastig. Eigenaar Wim Weeren en directeur Ber Pas zochten een manier om dit te realiseren. “Een overname bleek de beste oplossing te zijn. De perfecte overnamepartner vonden we in de Nijmeegse ondernemer Michael van Munster. Zijn bedrijf Van Munster

Media, de uitgeverij van onder andere Oost-Gelderland Business, ligt zelfs op steenworp afstand op bedrijventerrein Kerkenbos.”

CROSSMEDIAAL

Net als RAN Media heeft Van Munster Media ruime ervaring met het uitgeven van businessstitels. Ber: “Bij deze uitgeverij worden zes soortgelijke titels uitgegeven die geografisch gezien om Arnhem en Nijmegen heen

liggen. Michael van Munster denkt niet zozeer in magazines, maar in crossmediale merken waarbij print, online en live events elkaar versterken. Die stap zie ik ook weggelegd voor Nijmegen Business en Arnhem Business. Daarnaast ontstaan er met de overname de nodige synergievoordelen zoals een gedeelde back-office. Ook heeft Van Munster Media een eigen afdeling vormgeving, zodat we dat vanaf nu zelf in huis hebben.”

GROTER ZAKELIJK BEREIK

Voor RAN Business zal er de komende tijd niet veel veranderen, benadrukt Ber. “Het complete team van RAN Media blijft actief voor Nijmegen en Arnhem Business. Ook de aanspreekpunten voor de klanten van beide magazines blijven hetzelfde. Nijmegen Business en Arnhem Business zullen zeven keer per jaar blijven verschijnen, net als de wekelijkse nieuwsbrief. Ook de netwerkbijeenkomsten onder de noemer Business Meets, de RAN Business Golfcompetitie en de RAN Business Rally blijven we organiseren.” Ber zal binnen Van Munster Media de functie van commercieel directeur voor de businesstitels gaan vervullen, inclusief voor de zes businesstitels die door Van Munster Media worden uitgegeven. “Het grote voordeel is dat we als onderdeel van Van Munster Media voor de ondernemers in de regio Nijmegen en Arnhem een nog groter netwerk en daarmee een nog groter zakelijk bereik bieden.”

ACHT REGIO'S

Michael van Munster is als Nijmeegse ondernemer erg trots dat hij de titels Nijmegen Business en Arnhem Business aan zijn portfolio van businessmerken kan toevoegen. “We waren al in het bezit van de zes businessmerken in de regio's Utrecht, Rivierenland, Gelderse Vallei, Driesteden, Oost-Gelderland en Noord-Limburg. Met de toevoeging van Arnhem en Nijmegen beslaan we een gebied van maar liefst acht aangesloten regio's in Midden-Nederland en Zuidoost-Nederland. Dat biedt kansen voor bijvoorbeeld bedrijven met meerdere vestigingen en ondernemers die hun klandizie willen uitbreiden. Bovendien brengt Ber een zeer ervaren team met zich mee.”

MARKETING

Ber noemt als extra voordeel reclame- en marketingbureau Van Munster Media Factory, dat samen met Van Munster Media Publishers onderdeel uitmaakt van Van Munster Media. “Michael en zijn team van redacteurs, vormgevers en marketeers hebben ruime ervaring op het gebied van marketingvraagstukken. Van webdevelopment en online automatisering tot fotografie, video, tekst, social media en vormgeving; zij kunnen dit allemaal voor hun klanten realiseren.”

www.ranbusiness.nl
www.vanmunstermedia.nl



Michael van Munster en Ber Pas



‘ALLE HANDEN AAN DEK’ VOOR DE GEZONDSTE REGIO ACHTERHOEK

De Achterhoek vergrijst en de kloof wordt groter tussen mensen die zichzelf wel weten te redden en mensen die dat niet lukt. Ondertussen groeit de zorgvraag en neemt het aantal zorgverleners af; een ontwikkeling die om tijdig handelen vraagt. Om te voorkomen dat er straks mensen tussen wal en schip vallen die zorg en ondersteuning nodig hebben, is het ambitieuze Regioplan De Gezondste Regio Achterhoek opgesteld. Daarmee wil de Achterhoek zorgen dat inwoners gezond en gelukkig blijven. Een complexe en uitdagende opdracht die leunt op twee pijlers: preventie en slim organiseren van de zorg en ondersteuning.

Mieke Zemmeling, voorzitter 8RHK Thematafel de Gezondste Regio: “We hebben straks niet meer alle handen aan het bed, daarom is het nu ‘alle handen aan dek’ om van de Achterhoek De Gezondste Re-

gio te maken. Het Regioplan is daarvoor onze leidraad. De grote opkomst tijdens de kick-off van het plan op 1 juli, laat zien dat professionals én inwoners zich bewust zijn van de uitdagingen die er

liggen. En ook dat we door goed samenwerken veel kunnen organiseren voor gelukkige en gezonde Achterhoekers. Er zijn al veel mooie praktijkvoorbeelden van samenwerking tussen zorgpartijen.”



'GOEDE GEZONDHEID IS AAN IEDEREEN'

In het Regioplan van eind 2023 is de basis gelegd voor een samenwerking tussen zorgorganisaties, welzijnsorganisaties, gemeenten en zorgverzekeraar Menzis. Met als doel de gezondheid van Achterhoekers te stimuleren en de zorg en ondersteuning slimmer te organiseren. Gezondheid, preventie en leefstijl zijn daarbij leidend, niet ziekte en behandeling: een nieuw perspectief waarmee zorg en ondersteuning toegankelijk, goed betaalbaar en van goede kwaliteit kunnen blijven voor iedereen in de Achterhoek. De vier thema's van het Regioplan zijn: Gezond leven en preventie, Veerkrachtig ouder worden, Mentaal gezond en Prettig werken in Zorg en Welzijn.



'PRAAT VANDAAG OVER MORGEN'

Joop Wikkerink, wethouder in Aalten en regiehouder van het thema Prettig werken in Zorg en Welzijn: "Een op de zes werknemers werkt nu al in de zorg, als we niks doen zijn er in de nabije toekomst een op de vier nodig. Die mensen zijn er niet, dus we moeten wat doen! Met het Regioplan willen we de uitstroom van zorgpersoneel verminderen, de instroom van nieuwe medewerkers vergroten en regionaal goed werkgeverschap bieden. Daarnaast is innovatie nodig in hoe we de zorg organiseren, zoals het gebruik van technologie en artificial intelligence. We kijken daarbij ook naar initiatieven binnen de regio die kunnen bijdragen aan meer instroom, zoals het Talentenfonds Opjiver dat omscholing biedt en stimuleert. We lopen tegen grenzen aan qua geld en personeel, dus het is echt aan iedereen, ook aan inwoners om dat bankgesprekje 'Praat vandaag over morgen' te voeren met de vraag: hoe kijken we naar onze 'oude dag'?"

INZET OP VIER HOOFDTHEMA'S

Inwoners, zorgprofessionals en geïnteresseerden werden op 1 juli welkom geheten tijdens de kick-off van het Regioplan 'De Gezondste Regio Achterhoek' in SaZa Topsporthal in Doetinchem. Onder leiding van avondvoorzitter Frans Miggelbrink spraken de bezoekers met de regiehouders van de vier thema's. Ook kwamen voorbeelden uit de praktijk aan bod, toegelicht door verschillende projectleiders (Bewegingsmakelaars in de wijk, Samen Sterker Thuis, Kleurrijke zorgverleners) en ervaringsdeskundigen (GGNet Herstelcentrum).

Op de hoogte blijven? Meld je aan voor de nieuwsbrief De Gezondste Regio via www.8rhk.nl.



HOF VAN GELRE, LOCHEM

“JE KRIJGT HIER VANZELF EEN VAKANTIEGEVOEL”

In een mooie villawijk net buiten het centrum van het Gelderse Lochem ligt hotel Hof van Gelre. Zakelijke gasten uit het hele land genieten hier van een rustige omgeving, topfaciliteiten en Achterhoekse gastvrijheid.

18 Wanneer je het terrein van Hof van Gelre oprijdt, valt de façade van het pand meteen op. De balkons met bloemen doen denken aan Oostenrijk. “Het gebouw werd 82 jaar geleden in opdracht van de Oostenrijkse familie Finster gebouwd en meermaals gerenoveerd, waarna drie generaties het hostel runden”, vertelt general manager René Sloots. “Sinds 2022 hoort het hotel bij Flow the Collection, een keten van zeven locaties in het oosten van het land.”

GASTVRIJE OMGEVING

Volgens René is Hof van Gelre een zeer geliefde locatie bij onder andere bedrijven en overheidsorganisaties. “Dat heeft onder andere te maken met de gastvrije omgeving die de Achterhoek biedt. Dat merk je aan de gemoedelijkheid van onze medewerkers. Je wordt hier echt hartelijk en gastvrij ontvangen, alsof je bij de burens op bezoek gaat. Ook nemen onze medewerkers echt de tijd voor onze gasten, door net even wat meer te vragen dan alleen ‘Hoe was uw reis’. Door de ligging net buiten het centrum heb je hier bovendien een hele rustige omgeving en alle ruimte om gratis te parkeren. We mogen bijvoorbeeld al jarenlang diverse ondernemingsraden uit het hele land verwelkomen die hier in alle rust gedurende een aantal dagen bijeenkomen. Ook het VNG Jaarcongres heeft hier meerdere malen plaatsgevonden. Onze gasten weten dat het hier goed geregeld is en dat de arrangementen kloppen. En als het goed geregeld is, dan komen je gasten terug.”

BEDRIJVEN

Ook de lokale en regionale bedrijven en organisaties reizen graag af naar Hof van Gelre. “Lochem ligt aan het Twentekanaal en is een belangrijk knooppunt voor scheepvaart vanuit Duitsland. Er zijn in de omgeving diverse internationale bedrijven zoals TKF, Mepal en FrieslandCampina. Als lid van de Industriële Kring Lochem kom ik met veel lokale bedrijven in contact. Deze kring zorgt voor veel saamhorigheid onder de leden en zij maken graag gebruik van de faciliteiten van Hof van Gelre. Ook het Achterhoek Convention Bureau dat in 2023 werd opgericht en waar we uiteraard bij zijn aangesloten, biedt mogelijkheden om je netwerk te verbreden en draagt bovendien bij aan de naamsbekendheid van de regio.”

ZAKELIJKE FACILITEITEN

Voor zakelijke bijeenkomsten zoals vergaderingen, congressen, bedrijfsfeesten, presentaties en trainingen biedt Hof van Gelre meerdere vergaderzalen met een semi-moderne, rustige inrichting en een flexibele opstelling. Hier kunnen moeiteloos en in alle privacy meerdere bijeenkomsten tegelijk plaatsvinden. “De grote zaal - met een maximale capaciteit van 120 personen - kan bijvoorbeeld in twee delen worden opgesplitst. Uiteraard zijn alle zalen van moderne AV-middelen en andere gemakken voorzien. Bij mooi weer maken gasten graag gebruik van het terras om daar in subgroepen te werken. Ook kun je je in de ruime lobby even terugtrekken.” Het terrein





tegenover het hotel leent zich uitstekend voor diverse teambuildingactiviteiten. “Hier kunnen we kleine activiteiten zoals klootschieten of jeu de boules organiseren. Daarnaast werken we samen met diverse golfbanen en een aantal partijen in de regio zoals Unieke Uitjes waardoor we een ruime keuze kunnen aanbieden. Maar het is ook mogelijk om tijdens de lunch zelf even naar de Lochemse Berg te lopen, waar je op een hoogte van 49 meter een prachtig uitzicht hebt op de omgeving.”

RUIME HOTELKAMERS

Gasten die deelnemen aan een meerdaagse bijeenkomst kunnen overnachten in één van de 46 kamers. “Alle kamers hebben een nieuwe, ruime badkamer. De kamers aan de voorzijde hebben bovendien een ruim balkon met een zitje. We merken dat zakelijke gasten, zowel individueel als deelnemers aan een bijeenkomst, graag gebruikmaken van het zwembad om bijvoorbeeld 's ochtends wat baantjes te trekken. Daarnaast wordt het zwembad gebruikt door lokale partijen voor zwemlessen en fysiotherapie.”

GO GREEN

De keuken van het restaurant van Hof van Gelre is Frans georiënteerd. René: “Speciaal voor zakelijke gasten serveren we een ‘Go Green’ lunch met als basis een smoothie, kopje soep, open sandwich, salade en een gezonde snack. De achterliggende gedachte is dat je niet te veel suiker binnenkrijgt, maar juist meer energie krijgt voor de tweede helft van de dag.” In de keuken, maar ook de housekeeping werken diverse medewerkers met een afstand tot de arbeidsmarkt. “Ook zijn we een stage- en leerbedrijf, voor keuken, bediening en front office. Hiervoor werken we nauw samen met het Graafschap College in Doetinchem, het Rijn-IJssel College in Zutphen maar ook met diverse hotelscholen uit het gehele land. Op deze manier willen we bijdragen om het personeelstekort in de hospitalitybranche te verkleinen.”



19

INSPIRATIE

Ondanks het vooroordeel dat de Achterhoek ver weg zou zijn, weten de zakelijke gasten Hof van Gelre goed te vinden en te waarderen. “De Achterhoek is echt dichterbij dan je denkt. Je hebt hier alle rust en ruimte voor je bijeenkomst. Bovendien kun je je laten inspireren door de groene omgeving en de gemoedelijke sfeer. Je krijgt hier vanzelf een vakantiegevoel.”

Wanneer mogen we jou verwelkomen?

www.hofvangelde.nl



RAAD BEVEELT PATRICK VAN DOMBURG AAN ALS NIEUWE BURGEMEESTER VAN BRONCKHORST

De gemeenteraad van Bronckhorst heeft bekendgemaakt dat zij Patrick van Domburg uit IJsselstein voordraagt als de nieuwe burgemeester van Bronckhorst. Dat is de uitkomst van de speciaal ingelaste raadsvergadering op 31 oktober 2024. Patrick van Domburg (VVD) is 55 jaar en de huidige burgemeester van IJsselstein (sinds 2015). Eerder was hij wethouder in Zoetermeer en werkzaam in verschillende functies bij het Openbaar Ministerie.

BEVLOGEN BURGEMEESTER MET NATUURLIJK LEIDERSCHAP

In een verklaring zei de voorzitter van de vertrouwenscommissie, Marcel Westerink, dat de vertrouwenscommissie Patrick van Domburg heeft ervaren als een bevolgen mens, die opviel door zijn aanstekelijke enthousiasme voor het ambt, natuurlijke leiderschap en enorme liefde voor historie, cultureel erfgoed en natuur. Hij toont grote betrokkenheid bij de kansen en opgaven van Bronckhorst en de regio, heeft een breed netwerk en is gericht op samenwerking en duurzame relaties. De menselijke maat staat bij hem voorop. Hij is benaderbaar, nuchter en graag tussen de mensen. Ook is hij een ondernemende aanjager en vernieuwer met lef, gericht op resultaat en het gezamenlijk halen van doelen. Westerink: "We zochten een bevolgen burgemeester voor onze betoverende gemeente en die hebben we met Patrick van Domburg gevonden. Een perfecte match met Bronckhorst en aanwinst voor de Achterhoek."

De voorgedragen burgemeester was aanwezig en zeer vereerd met de aanbeveling van de Bronckhorster raad. Hij ziet er erg naar uit straks kennis te maken met inwoners, ondernemers en maatschappelijke organisaties en gaf aan het als huidig burgemeester van een enkele kern fantastisch te vinden zich te gaan verdiepen in de 44 kernen en buurtschappen met hun eigen karakter en identiteit van Bronckhorst. Met onze schitterende kastelen, landgoederen, monumenten, landschapen en prettige naoberschap is hij ervan overtuigd zich hier snel thuis te voelen.

VERVOLGPROCEDURE

Met deze aanbeveling door de gemeenteraad is de procedure tot benoeming van de nieuwe burgemeester nog niet afgerond. Op grond van de aanbeveling van de gemeenteraad doet de Minister van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties een voordracht aan de Koning die het benoemingsbesluit tekent. Van Domburg wordt op 13 januari tijdens een buitengewone raadsvergadering geïnstalleerd als burgemeester van Bronckhorst. De Commissaris van de Koning neemt in deze raadsvergadering de eed of belofte af.

Patrick van Domburg volgt Marianne Besselink op die eind 2023 afscheid nam. Marja van der Tas is sindsdien waarnemend burgemeester. Er hadden zich 35 kandidaten gemeld voor de burgemeestersvacature.



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.



**REMCO HAVEKES,**

Pensioenadviseur & Financieel Planner
Eigenaar Pension@Work

www.pensionatwork.nl

DE WERKNEMERSLIJFRENT, EEN ALTERNATIEF VOOR DE PENSIOENREGELING!

Steeds vaker kom ik in contact met werkgevers die hun medewerkers wel een goed pensioen gunnen, maar die opzien tegen het afsluiten van een collectieve pensioenregeling. In hun ogen kleven daar namelijk te veel nadelen aan, zoals:

1. De pensioenregeling is een arbeidsvoorwaarde, daar zit je als werkgever aan vast;
2. het onderhoud van de pensioenregeling is duur;
3. als een medewerker overlijdt, vervalt het opgebouwde pensioenkapitaal aan de pensioenuitvoerder.

Voor bedrijven waar nog geen pensioenregeling loopt en die niet verplicht moeten aansluiten bij een Bedrijfstak Pensioenfonds, is er sinds de invoering van de nieuwe pensioenwet een serieus alternatief voor een pensioenregeling: de werknemerslijfrente. Dat komt vooral doordat de ruimte voor fiscaal aftrekbare lijfrentepremies per 1-7-2023 gelijk is getrokken met de fiscale ruimte voor pensioenopbouw.

DE WERKNEMERSLIJFRENT

Bij de werknemerslijfrente stelt de werkgever een bedrag aan de werknemer ter beschikking voor de opbouw van pensioenkapitaal. Dit bedrag wordt door de werkgever rechtstreeks in een lijfrente op naam van de werknemer gestort. De mooie van deze opzet is dat de werknemer zelf niets hoeft te regelen voor het afsluiten van de lijfrente en dat de werkgever zeker weet dat het voor pensioen bestemde geld ook de bestemming bereikt. Het is daarbij wel belangrijk dat dit allemaal netjes op de loonstrook wordt vermeld.

De werkgeversbijdrage voor de lijfrente is vaak een percentage van het brutoloon, bijvoorbeeld 8 of 10%. Daarnaast heeft de werknemer de mogelijkheid om vrijwillig bij te sparen. Of dit nodig is, hangt onder andere af van de hoogte van de bijdrage van de werkgever en het pensioen wat de werknemer elders al heeft opgebouwd.

VOORDELEN TEN OPZICHTE VAN EEN PENSIOENREGELING

Voor de werkgever heeft deze constructie een aantal voordelen. Het belangrijkste voordeel is dat er geen formele pensioentoezegging is gedaan. Dat betekent dat de werkgever, als hij dat wil, per werknemer afzonderlijk afspraken over de bijdrage kan maken. Als het slecht gaat met het bedrijf kan hij ook besluiten om nieuwe medewerkers geen bijdrage voor het pensioen te geven. Daarnaast is het onderhoud van deze regeling veel eenvoudiger dan het onderhoud van een pensioenregeling. Eigenlijk hoeft alleen de bijdrage per medewerker in januari aangepast te worden aan het nieuwe loon. Ten slotte is het een groot voordeel dat het kapitaal in de (bancaire) lijfrente echt van de medewerker is. Bij overlijden valt dit in de erfenis, het is dus niet verdwenen.

AANVULLING OP DE WERKNEMERSLIJFRENT

Uiteraard is een werknemerslijfrente niet één op één te vergelijken met een complete pensioenregeling. Want bij een pensioenregeling zijn er naast de opbouw van het ouderdomspensioen meestal ook voorzieningen getroffen voor het geval de werknemer komt te overlijden of arbeidsongeschikt raakt. Ook dit is echter op te lossen. De werkgever kan naast de werknemerslijfrente namelijk aanvullende voorzieningen treffen waarmee het risico van overlijden of het risico van arbeidsongeschiktheid van een medewerker kan worden afgedekt.

Kortom, de werknemerslijfrente is volwassen geworden en is een volwaardig alternatief voor een pensioenregeling!

Wil je hier meer over weten? Laat het mij weten via www.pension@work.nl of info@pensionatwork.nl.

ROB MIGCHELBRINK, VOORZITTER BUSINESS CLUB DE GRAAFSCHAP:

“KWALITEIT GAAT BIJ ONS VOOR KWANTITEIT”

De Business Club van De Graafschap bloeit als nooit tevoren met meer dan 400 enthousiaste leden. Rob Migchelbrink (59 jaar) is sinds 2017 voorzitter. “Wij zijn het grootste zakelijke netwerkplatform van de Achterhoek. Dat hebben we bereikt door kwaliteit in alles wat we doen centraal te stellen, kwaliteit gaat bij ons boven kwantiteit. Met een actief commercieel team en met Judith Roelofsen als ervaren Business Club-manager verbeter je de professionaliteit, zo krijg je bijvoorbeeld goed bezochte netwerkvondens. Dan werk je aan stabiele tevredenheid bij onze leden. Dat werpt zijn vruchten af.”

Rob Migchelbrink is een geboren en getogen De Graafschapper. “Met mijn vader was ik er al op jonge leeftijd te vinden. In 1994 werd ik lid van de Business Club, in 2013 werd ik gevraagd voor het bestuur, sinds 2017 ben ik voorzitter van deze mooie club en dat bevalt goed. Veel bedrijven dragen ons een warm hart toe, niet alleen omdat ze graag van een avondje voetbal genieten, maar ook omdat het toegang biedt tot het grootste regionale netwerk. Elke wedstrijd weer mogen we in ons stadion zo’n 10.000 supporters verwelkomen.”

STRIKT GESCHIEDEN

Rob Migchelbrink heeft uiteraard regelmatig overleg met het bestuur van De Graafschap, maar de Business Club heeft geen enkele inspraak op het sportieve terrein. “Die taken zijn strikt gescheiden. Wij hebben goede afspraken gemaakt en beide organisaties houden zich daar aan. De facturatie verloopt via De Graafschap. Samen maken wij ons jaarplan met een twintig-tal netwerkvondens (onder andere Sfeervol Zakendoen) en vaste onderdelen zoals de Blauw-witte Golfdag en de Haringparty en dat verloopt elk jaar weer goed. Het is mooi om te ervaren dat kernwaarden: D’RAN, eerlijk, samen en genieten hierin goed tot uiting komen.”



“WE HEBBEN BEWUST GEKOZEN VOOR KWALITEIT BOVEN KWANTITEIT EN WE HEBBEN ALLE EVENEMENTEN NAAR EEN HOGER NIVEAU GETILD”

PROFESSIONALITEIT

Zo'n zeven jaar geleden kwam het besef dat de Business Club behoefte had aan een professionaliseringsslag. “Dat was nodig, ook om de betaalbaarheid op orde te houden. Daardoor zijn wij als Business Club gegroeid. Voorheen deden we veel ad hoc, lieten wij bijvoorbeeld veel bij de organisatie van de sponsoravonden over aan onze leden met wat ondersteuning van bestuurders. Dat liep niet. We hebben toen bewust gekozen voor kwaliteit boven kwantiteit en we hebben alle evenementen naar een hoger niveau getild. Zo worden onze netwerkavonden gemiddeld door 200 tot 250 leden bezocht. Dat zegt alles over de betrokkenheid van onze leden bij de club. Het commerciële team met Henk Bloemers, Jordi Brockötter en Brend Evers doet het voortvarend en ook de komst van Business Club manager Judith Roelofs is een succes. Niet alleen in de organisatie, Judith fungeert ook als praatpaal.”

SPORTIEF

De Graafschap eindigde afgelopen seizoen als zesde in de Keuken Kampioen Divisie (KKD). In de door De Graafschap verwoorde visie staat voetballen in de eredivisie nadrukkelijk vermeld, maar promotie is nog niet gelukt. “Dat is natuurlijk teleurstellend, we hadden tot laat in het afgelopen seizoen de hoop dat we in elke geval de play-offs zouden bereiken en dat is uiteindelijk ook gelukt. Als je die zesde plek vanuit financieel perspectief bekijkt, valt

de teleurstelling mee. De Graafschap bezet wat begroting betreft met acht miljoen euro de negende plek in de KKD. We deden het dus nog niet zo slecht, financieel was het een prima jaar. Wil de eredivisie echt binnen bereik komen dan moet het spelersbudget groeien, zo simpel ligt dat”, aldus Rob. Maar daar ziet hij een probleem. “Dat heeft alles te maken met ons achterland. Wij opereren in een regio met zo'n 200.000 inwoners en dan loop je vanzelf tegen financiële grenzen aan. Uiteraard blijft het onze ambitie om te promoveren. Totdat de promotie een feit is, willen wij onze sponsors en supporters in ieder geval een avondje uit bieden op eredivisieniveau met heel veel strijd en passie op het veld.”

VERBINDING

De Business Club is een succesverhaal, vertelt Rob. Hijzelf staat aan het begin van het laatste jaar als voorzitter. “De afspraak is dat je drie termijnen van telkens drie jaar kun aanblijven, dan is iemand anders aan de beurt, ik draag mijn hamer dan met een gerust hart over. De Business Club floreert als nooit tevoren en het ledenaantal groeit nog steeds. Steeds meer bedrijven dragen ons niet alleen een warm hart toe, ze zien ook de voordelen van het netwerken in en bezoeken graag een van de vele events die gedurende het seizoen worden georganiseerd. Zo'n netwerk zorgt voor verbinding en dat is voor ons essentieel, je moet als lid echt bij de club willen horen, graag tot in lengte van dagen.”

NLGROEIT BRENGT HET MKB VERDER

“JE KUNT NIET ALLES ALLEEN”

De groei van het Nederlandse mkb blijft achter. Veel ondernemers lukt het niet hun bedrijf met succes naar een volgende fase te brengen. Nlgroeit hielp al ruim 10.000 mkb'ers om wel stappen te zetten. Dat moeten er nog veel meer worden, stelt directeur Saskia van Rooode. “Niemand is deskundig op alle gebieden. Wij helpen om belemmeringen weg te nemen en ondernemers te laten groeien.”

Grondlegger van nlgroeit is Kees de Jong. “Een succesvol serieondernemer, die ooit startte met een onderzoeksbureau in Rotterdam,” vertelt directeur Saskia van Rooode. “Toch realiseerde Kees zich dat er meer nodig was om echt stappen te kunnen zetten. Hij werkte vooral in de organisatie, niet aan de organisatie.”

De Jong koos voor een groeiprogramma aan het MIT, een van de meest prestigieuze universiteiten in de VS. “Daar werd hem duidelijk dat groeiende mkb-bedrijven door verschillende fases gaan. Elke fase kent zijn eigen uitdagingen. Die problematiek is universeel; vrijwel alle groeiers krijgen ermee te maken.”

BETER EN LEUKER

Het overgrote deel van het mkb blijft hangen in de eerste fases. “Door per fase gestructureerd aan de slag te gaan met specifieke knelpunten, zijn bedrijven beter toegerust om te groeien. Ook maakt het ondernemen een stuk leuker.”

Dit besef was voor De Jong de drijfveer om in 2016 samen met de KVK en met steun van het Ministerie van Economische Zaken te starten met nlgroeit. “Doel: ondernemers inspireren, activeren en faciliteren bij hun groeiambitie. Topondernemers als Pieter Zwart, Jitse Groen en Michiel Muller verbonden zich als ambassadeur aan het initiatief.”

RUIM 500 MENTOREN

Hart van nlgroeit is het mentorprogramma. “Daarvan hebben we er ruim 500,” zegt Van Rooode. “Stuk voor stuk ervaren ondernemers die zelf de verschillende groeifases doorlopen hebben. Ze stellen ‘om niet’ hun kennis en ervaring ter beschikking vanuit een intrinsieke motivatie om andere ondernemers verder te helpen.”

WAAN VAN DE DAG

Veel ondernemers worden opgeslokt door de hectiek van hun bedrijf. “Ze werken hard, maar niet altijd aan de goede dingen. De waan van de dag is vaak leidend. Zijn

er bij corporates allerlei programma's, het mkb moet life long learning zelf organiseren. Ondernemers gunnen zich daar vaak de tijd niet voor, nemen geen ruimte voor reflectie. Terwijl het juist goed is om tijdig ondersteuning te zoeken. En niet te wachten tot de nood aan de man komt.”

HARD EN ZACHT

Nlgroeit helpt bij uiteenlopende kwesties. “Denk aan leiderschap, financiering, opschaling, personeel, fusies en overnames. Onze matchmakers zijn de schakel tussen ondernemers en mentoren. Op basis van de vraag en een groeiasessment maken zij een selectie uit ons mentorbestand. Daarbij gelden zowel harde als soft criteria; er moet een klik zijn.” Ook afstand kan een criterium zijn. “Een ontmoeting face to face heeft vaak de voorkeur.”

GROEIPROGRAMMA'S

Er worden meerdere mentoren voorgesteld. “De mentee geeft een gemotiveerde keuze die we voorleggen aan de beoogde mentor. Vrijwel altijd komt er dan een match tot stand en gaan ze samen met de groeivraag aan de slag.” Aanvullend op het mentortraject verwijst nlgroeit desgewenst door naar samenwerkingspartners. “Daarmee zijn programma's ontwikkeld voor ondernemers met een specifieke ontwikkelingsbehoefte. Denk bijvoorbeeld aan leiderschap of het opstellen van een groeiplan.”

WAARDEVOLLE DYNAMIEK

Jaarlijks organiseert nlgroeit zo'n 25 bijeenkomsten. “Naast ons jaarevent gaat het meestal om rondtafelsessies waarbij ondernemers hun uitdagingen delen. Dit gebeurt in een kleinschalige en vertrouwelijke setting waarbij een mentor modeleert.” Al snel ontstaat dan een waardevolle dynamiek, constateert Van Rooode. “Het besef dat anderen met vergelijkbare kwesties worstelen, helpt enorm. Ondernemers leren van elkaars ervaringen en dat brengt iedereen verder.”



Foto: Fae Milder

CHANGEMAKERS 2024: GROTER DENKEN

Het jaarevent van nlgroeit – in 2024 op 25 september in het AFAS Theater Leusden met als thema Changemakers – inspireert ondernemers om anders en groter te denken. Een dag vol verhalen van succesvolle entrepreneurs. Aanwezigen leren er van collega-groeiers en doen nieuwe vaardigheden op.

“BEVLOGEN NETWERK
DOOR EN VOOR
ONDERNEMERS
ONDERSTEUNT BIJ
GESTRUCTUREERDE
GROEI.”



“SOMMIGE DEELNEMERS
MAKEN ZELFS EEN
ZODANIGE ONTWIKKELING
DOOR DAT ZE LATER ALS
MENTOR ACTIEF WORDEN.
DAN IS DE CIRKEL ROND.”

BESCHIEDEN BIJDRAGE

Nlgroeit is onafhankelijk; er is geen commercieel belang. Ondersteuning staat open voor ondernemers met bedrijven vanaf 1 miljoen euro omzet en minimaal 4 fte. “De eerste zes jaar kwam 90% van het budget van het ministerie van EZK. Onze diensten waren kosteloos. Toen het ministerie de ondersteuning fors terugbracht, is ervoor gekozen een lidmaatschapsbijdrage te vragen. Die is met 295 euro per jaar zeer bescheiden. Daarvoor krijgen leden onbeperkt toegang tot het mentorennetwerk en de rondetafel sessies. Dit lage bedrag is mogelijk omdat mentoren geen vergoeding vragen. Ook het bestuur zet zich onbezoldigd in.”

10.000 ONDERNEMERS

Regelmatig onderzoekt nlgroeit het effect van haar activiteiten. “Daaruit blijkt dat onze ondersteuning ondernemers daadwerkelijk helpt naar

een volgende groeifase. Sommige deelnemers maken zelfs een zodanige ontwikkeling door dat ze later als mentor actief worden. Dan is de cirkel rond.”

Sinds 2016 zijn meer dan 10.000 ondernemers ondersteund. “Toch werken we nog steeds hard aan het vergroten van onze naamsbekendheid,” stelt Van Roode. “Qua ontwikkeling blijft het Nederlandse mkb immers nog altijd achter. Te weinig bedrijven met potentie slagen erin om structureel door te groeien. Wij kunnen helpen om de belemmeringen daarbij weg te nemen. Niemand is deskundig op alle gebieden; je kunt simpelweg niet alles alleen. Zeker niet in een tijd waarin ontwikkelingen elkaar razendsnel opvolgen. Daarom: doe een beroep op nlgroeit. Met een bevlogen netwerk door en voor ondernemers ondersteunen wij bij een gestructureerde groei.”

Meer informatie: nlgroeit.nl



Saskia van Roode: “Het mkb moet life long learning zelf organiseren.”



LET OP: GOOGLE GOOIT HET ROER OM!

In SEO-land is er heel wat gaande momenteel. Na jaren van relatieve rust is er nu echt heel wat aan het veranderen. Is Google ook bij jouw bedrijf een onderdeel van je businessmodel? Dan is het handig om dit artikel te lezen. Want Google gaat veranderen!

DE FEITEN OP EEN RIJTJE:

1. GOOGLE-UPDATES: KWALITEIT

Google heeft onlangs een aantal updates uitgerold die alle gaan over kwaliteit: de E-E-A-T Update (2022), de Helpful Content Update (2023) en een Core Update (2024).

2. AFFILIATE WEBSITES FORS

GERAAKT: +/- 35%

Door de core update van maart dit jaar zijn inmiddels veel affiliate websites geraakt. Ze verloren in één keer gemiddeld 35% van hun organisch verkeer.

3. OOK 'GEWONE' WEBSITES GERAAKT

Sinds begin 2024 zijn er ook veel 'gewone' websites en webshops geraakt. Ze verliezen zoekwoordposities en traffic vanuit Google en andere zoekmachines.

4. EXTREME GROEI DOOR HELPFUL CONTENT-EXPERIMENT

Van januari tot en met mei dit jaar heb ik een experiment gehouden met helpful content. In 5 maanden zag ik een groei van ruim 250% in organisch verkeer!

Niets doen is achteruitgang. In dit artikel neem ik je mee in wat je kunt doen om mee te gaan in deze ontwikkelingen van Google en zo je organische verkeer kan behouden of vergroten.

Heb je het idee dat jouw content wel helpful is? Beantwoord dan eens de vragen hiernaast. Als je één keer of vaker nee antwoordt, is het tijd je SEO-content aan te passen aan de nieuwe richtlijnen van Google.

ZO ZIET STANDAARD SEO-CONTENT ER ONGEVEER UIT OP HET WEB:

- Veel zoekwoorden
- Veel marketingtermen
- Lange blokken tekst
- Regelmatig verstopt achter een 'lees meer'
- Zinnen die niet lekker lopen
- Teksten die niet goed leesbaar zijn
- Vaak met veel interne linkjes
- Met deze content ga je het niet meer redden...

HOE MAAK JE DAN HELPFUL CONTENT?

Hier de vier belangrijkste content-ingrediënten uit mijn experiment waarbij mijn website ruim 250% extra organisch verkeer kreeg puur door content helpfull te maken:

1. BEPAAL DE ZOEKINTENTIES PER PAGINA

Zoek niet alleen zoekwoorden waarop je gevonden wil worden, maar vooral ook vragen, problemen, zorgen, dilemma's en angsten achter deze zoekwoorden waar jouw potentiële klant mee bezig is.

Wat zoekt hij? Wat wil hij echt? Wat is belangrijk? Het gaat hier om een hele praktische manier van denken.

Een ChatGPT-prompt:

"Wat kunnen zoekintenties zijn van mensen die zoeken op [onderwerp]. Wat zijn dan de vragen achter deze zoekopdracht? Geef mij tien relevante en waardevolle zoekintenties."

Ook handig is om gewoon in Google de webpagina's boven jouw pagina in de zoekresultaten te bezoeken en onderzoeken welke onderwerpen zij behandelen.

Hoe breder je deze eerste stap doet, des te groter de kans is dat jouw pagina de vragen van jouw bezoeker beantwoordt. De gevonden zoekintenties vormen de structuur van je pagina.

2. SLOOP OUDE 'SEO-STRUCTUREN'

De meeste SEO-content staat er vol van. Bekijk op iedere pagina per alinea: 'voegt dit wel wat toe?' Zo niet, dan lekker verwijderen. Dit doe je op paginaniveau, maar ook op websiteniveau.

Zo neemt het aantal kwaliteitpagina's gedeeld door het totaal aantal pagina's toe. Ik noem dit voor het gemak: DQ = Domain Quality.

Doe dit ook met de zoekwoorden in een pagina. Google heeft een bepaalde zoekwoordichtheid niet meer nodig.

Wanneer het zoekwoord in de url, metatag en paginakopje staat, weet ze prima waar jouw pagina over gaat.

Schrijf zonder het aantal zoekwoorden in je tekst te tellen/optimaliseren.

3. BRENG DE MENSELIJKE ERVARING IN

Je bezoeker wil praktische en concrete informatie. Hij wil echt geholpen worden. Wanneer jouw content deze menselijke ervaring niet heeft, kun je het niet zo goed laten schrijven door een AI-tool.

Een hele goede bron voor deze menselijke ervaring is de medewerker van de klantenservice of bijvoorbeeld de verkoop binnendienst. Hier regent het vragen en klachten. Wanneer je deze input verwerkt in je content wordt het echt helpfull!

Een ander deel van deze menselijke ervaring is de uniciteit van jouw bedrijf. Wat doen jullie anders dan de concurrent? Dit onderscheidende vermogen geldt alleen voor jullie bedrijf. Dit inbrengen zorgt voor een stukje uniciteit/authenticiteit.

Een andere mooie manier is het inbrengen van voorbeelden van veel gestelde vragen of van cases. Dit is de content waar je bezoeker blij van wordt!

4. MAAK JE CONTENT LEESBAAR

De standaard SEO-teksten zijn gemaakt voor zoekmachines, niet voor mensen. Ze zijn daarom vaak slecht leesbaar. Helpfull content is wel gemaakt voor bezoekers. Dit betekent dat online leesbaarheid van je content zeer belangrijk is.

HIER EEN AANTAL TIPS:

- Hanteer 'dunne' alinea's, liefst niet meer dan drie à vier regels
- Gebruik informatieve kopjes en tussenkopjes
- Houd zinnen kort (circa vijftien woorden)
- Gebruik alleen interne links als ze super relevant zijn
- Zorg dat je contentvlak niet langer is dan circa 600 pixels
- Breek teksten met afbeeldingen of video's
- Zorg voor een nette inhoudsopgave met interne linkjes
- Minimaliseer afleiding
- Een slider is oké, maar laat hem niet bewegen

Ben jij er klaar voor om het roer om te gooien?

CHECK JE EIGEN CONTENT:

- Biedt jouw content originele en unieke informatie die elders niet te vinden is?
- Geeft jouw content een uitgebreide beschrijving van het onderwerp?
- Is de content op jouw website iets wat je zelf zou delen en aanbevelen?
- Is de inhoud geschreven of beoordeeld door een expert of iemand met aantoonbare kennis van het onderwerp?
- Toont je inhoud duidelijke expertise uit eerste hand, gebaseerd op daadwerkelijk gebruik van een product of dienst?
- Zal iemand na het lezen van je content het gevoel hebben dat ze voldoende over een onderwerp hebben geleerd om hun doel te bereiken?
- Is jouw content primair gericht op lezers en gebruikers, en niet op zoekmachines?
- Is de lengte van je pagina's niet gebaseerd op een vast aantal woorden?
- Voor velen is het nu tijd om je oude standaard SEO-content te transformeren naar helpfull content!

Op zoek naar nieuwe droomklanten?

Scan de QR-code en start
vandaag met 25 gratis
top leads!



Mag ik commercieel voor u bellen?

DOEL?

U een-op-een ondersteunen in uw acquisitie en volledig te ontzorgen in uw marktbenadering. Om u, zoals wij dat noemen, verkoopontspanning te bieden.

Een Personal Sales Assistant (PSA) is een professionele, commercieel georiënteerde verkoopassistent. De PSA heeft het doel u een-op-een te ondersteunen in uw acquisitie en een constante stroom aan nieuwe afspraken te genereren.

Met behulp van het DATA-collectief en Website-Leads worden interessante prospects geselecteerd en benaderd.

REGEL UW EIGEN PSA!
SCAN DE QR-CODE



www.psaprof.nl
0800-7727763



IS HET NODIG, NUTTIG OF ZINNIG?

“We moeten iets met AI.” Sinds de lancering van ChatGPT in 2022 is dit een veelgehoorde uitspraak van ondernemers. Aan het gebruik van generatieve AI-tools zitten zeker grote voordelen, maar voor de maatschappelijke kosten is nog niet veel aandacht. Volgens auteur en keynote-spreker Aaron Mirck zou elke ondernemer een wat meer kritische houding ten opzichte van AI moeten innemen.



AI ALS STAGIAIR

Persberichten schrijven, personeelsplanningen maken, vacatureteksten bedenken of een pakkend bericht voor je social media kanalen opstellen; de manier waarop je generatieve AI-tools zoals ChatGPT, Gemini, Microsoft Copilot en Midjourney kunt toepassen lijkt eindeloos, net als de tijd die ze je besparen. “De belofte van dit soort tools is dat het ons productiever maakt”, vertelt Aaron Mirck, auteur van het boek ‘AI, voorbij de hype’. “Daardoor zouden we zo’n tien tot twintig procent van onze tijd op een andere manier in kunnen zetten. Een vaak gemaakte vergelijking is die met een stagiair. Hij of zij neemt werk uit handen waar je niet aan toekomt of wat je niet interessant vindt.” Die vergelijking gaat eveneens op wat betreft de output van generatieve AI-tools. “Qua kennisniveau zijn de AI-tools afhankelijk van de data

op internet waarmee getraind is. Internet staat echter vol met meningen die eerder het niveau van de gemiddelde internetgebruiker hebben, dan die van een expert. Net als het werk van een stagiair is de output van een AI-tool dus niet foutloos.”

CONTROLLEREN

Het feit dat er op het resultaat van AI-tools soms nog wel wat valt aan te merken, is één van de redenen waarom ondernemers er verstandig aan doen om een wat meer kritische houding tegenover het gebruik hiervan in te nemen. “Een AI-tool scant het internet af voor informatie. Het maakt daarbij geen onderscheid in de herkomst van de informatie en door wie het is geschreven. Dat betekent dat nepnieuws als bron kan worden gebruikt. Daarmee ontstaat het risico dat je output foute informatie bevat.

Ga je die delen, dan ga je de mist in. Daarom moet je altijd de resultaten controleren.” In zijn boek laat Aaron Mirck diverse experts aan het woord die met klem afraden om AI-tools te gebruiken voor bijvoorbeeld het controleren van informatie of het opstellen van juridische documenten en contracten.

INCLUSIEF

Waar je eveneens voor moet waken, is dat de output van generatieve AI-tools afhankelijk is van de input, waardoor bestaande vooroordelen worden versterkt. Je teksten kunnen daardoor niet inclusief van toon zijn en een beperkte doelgroep aanspreken. In het ergste geval kunnen de teksten zelfs racistisch zijn. “Wanneer een AI-tool vacatures voor je bedrijf gaat selecteren, kunnen daar al snel vooroordelen in sluipen. Want als jouw werknemers-

bestand bijvoorbeeld voornamelijk bestaat uit witte mannen, dan is de tool op basis daarvan getraind en is de kans dus groot dat je die categorie mensen gaat aantrekken. Overigens zijn er wel alternatieven te vinden om dit te voorkomen, zoals Missjourney (een alternatief voor Midjourney, red) voor het genereren van afbeeldingen.”

GEGEVENSBESCHERMING

Een ander punt van aandacht dat bij het gebruik van AI-tools om de hoek komt kijken, is gegevensbescherming. “De veelal gratis AI-tools zijn afhankelijk van data om het systeem te trainen. Als je niet betaalt, is het logisch dat jouw data veel meer gebruikt wordt, want wat heeft zo’n bedrijf anders aan jou? Van ChatGPT is bekend dat de tool de input en de output gebruikt als trainingsmateriaal. Ook houdt de tool bij wat je typt, waar je bent en welke websites je bezoekt. Die informatie verkoopt het aan adverteerders; eigenlijk net zoals Facebook en Google bijhouden wat we online doen en die informatie aan andere bedrijven verkopen.”

DATALEK

Het gebruik van jouw data door generatieve AI-tools kan in het ergste geval zelfs voor een datalek zorgen. Aaron Mirck noemt in zijn boek een voorbeeld van een afdeling van Samsung in Zuid-Korea, die onbedoeld gevoelige informatie deelde met de openbare tool van ChatGPT. Hierdoor kunnen gegevens van klanten en leveranciers op straat komen te liggen, met boetes en imagoschade als gevolg. Ook bestaat het risico dat intellectueel eigendom via de tool openbaar wordt gemaakt. Als de tool eenmaal deze informatie heeft gebruikt als trainingsmateriaal, heb je daar geen controle meer over. “Het gebruik van jouw data kun je afschermen door een abonnement af te sluiten, maar de huidige abonnementen hebben dan wel

GEEN CHATGPT VOOR AMBTENAREN

Op dit moment bestaat er geen wet- en regelgeving die generatieve AI-tools en het gebruik ervan reguleert. Dat maakt dat het Rijk geen voorstander is van het gebruik van dergelijke tools door ambtenaren. In december 2023 publiceerde missionair staatssecretaris digitalisering Alexandra van Huffelen in een kamerbrief het voorlopig standpunt over generatieve AI door Rijksorganisaties. In deze brief stond onder andere het volgende: “Niet-gecontracteerde generatieve AI-toepassingen zoals ChatGPT, Bard (tegenwoordig Gemini, red), en Midjourney, voldoen over het algemeen niet aantoonbaar aan de geldende privacy- en auteursrechtelijke wetgeving. Zodoende is het gebruik hiervan door Rijksorganisaties (of in opdracht daarvan) in beginsel niet toegestaan, in die gevallen waarin het risico bestaat dat wetgeving wordt overtreden, tenzij de aanbieder en de gebruiker aantoonbaar voldoen aan de geldende wet- en regelgeving.” Het voorlopige standpunt zou geen categorisch verbod van de technologie zijn, aangezien het gebruik niet wordt ontzegd, maar gekaderd. Over welke leveranciers en toepassingen wel voldoen aan de wet- en regelgeving, heeft de minister in de kamerbrief geen uitspraak gedaan.

In de praktijk komt het erop neer dat de overheid ambtenaren niet toestaat om ChatGPT, Bard en Midjourney te gebruiken. Het is niet ondenkbaar dat Rijksdiensten in de toekomst hun leveranciers gaan verplichten om inzage te geven in hoeverre zij werken met generatieve AI-tools en welke afspraken de leveranciers hebben gemaakt. Veel Rijksdiensten kijken nu al kritisch naar hoe duurzaam hun leveranciers werken en zijn verplicht om dit mee te nemen in hun beslissing om wel of niet met een partij in zee te gaan.

AI EN COPYRIGHT

AI-tools maken gebruik van diverse online bronnen en data om hun systemen te trainen. Voor het gebruik hebben ze echter geen toestemming, wat zou betekenen dat er copyright wordt geschonden. Hier een zaak van maken is lastig, omdat het vaak over schendingen in meerdere landen gaat en elk land eigen regels heeft op het gebied van auteursrecht. Ook geven de tools zelf weinig transparantie over welke bronnen er worden gebruikt om te trainen.

OpenAI kondigde in november 2023 aan dat het copyright-rechtszaken van gebruikers gaat vergoeden. Jurist en IP-expert Charlotte Meindersma, die voor het boek ‘AI, de hype voorbij’ van Aaron Mirck werd geïnterviewd, denkt dat OpenAI de juridische dekking laat afhangen van de manier waarop gebruikers met ChatGPT hebben gewerkt. Zij geeft aan dat “als de opdracht (prompt) zo is opgesteld dat de kans groot is dat de output het auteursrecht schendt, dan werkt OpenAI vast niet mee aan een rechtszaak.”

Volgens de IP-expert zouden rechtszaken tegen AI-bedrijven die inbreuk maken op het auteursrecht in Nederland te weinig opleveren om kostendekkend te zijn, “omdat kantonrechters besloten dat de meeste zaken over auteursrecht, vooral als het over afbeeldingen en teksten gaat, als ‘zeer eenvoudig’ worden afgedaan. Hierdoor is geen volledige proceskostenveroordeling meer mogelijk en kost procederen vaak meer geld dan winst van de zaak kan opleveren.”

minder functionaliteiten. En dan kun je je nog steeds afvragen waar je data wordt opgeslagen. Het zou een mooie oplossing zijn wanneer de grote Europese tech-reuzen zich committeren om af te zien van het verzamelen van data als business model.”

MAATSCHAPPELIJKE IMPACT

Aaron Mirck geeft in zijn boek aan dat de vraag of het gebruik van AI nodig, nuttig of zinnig is, zelden wordt gesteld. Bedrijven die een actief mvo-beleid voeren, zouden zich wél over dat vraagstuk moeten buigen. Want er is nu vooral aandacht voor de economische voordelen die deze tools kunnen bieden, terwijl de maatschappelijke kosten er niet om liegen. “Twintig jaar geleden werden we verleid om met Facebook aan de slag te gaan. Nu komen we erachter dat het toch niet zo’n jofel bedrijf is. Ook bij generatieve AI-tools kunnen we negatieve effecten aanwijzen die direct in verband kunnen worden gebracht met het gebruik hiervan.”

MINDERJARIGE DATAWERKERS

Een van de voorbeelden die de auteur in zijn boek aanhaalt, zijn de werknemers die - door de bedrijven achter de generatieve AI-tools zoals ChatGPT - worden ingezet om aanstootgevende content te filteren. Dit werk wordt goedkoop uitbesteed - net als Microsoft, Google en Meta dat deden - bij Sana, een outsourcingbedrijf in Kenia, wiens werknemers last kregen van psychische klachten. Kolotibablo levert zelfs minderjarige datawerkers. “AI-bedrijven besteden werk uit dat wij hier niet willen doen, zonder eerlijke beloning of gedegen controle op de arbeidsom-



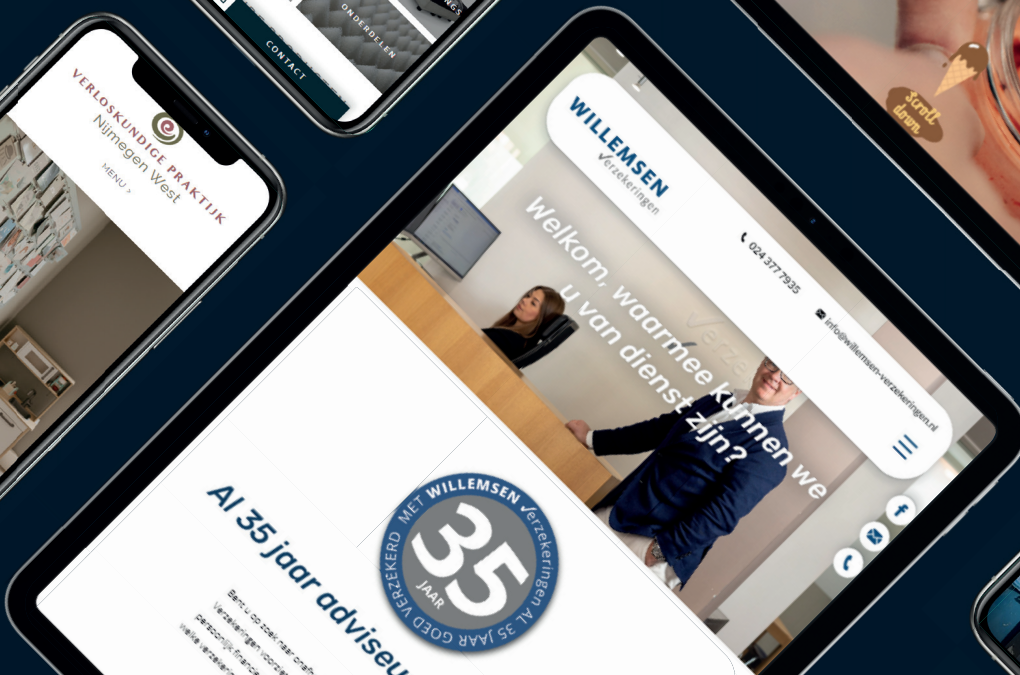
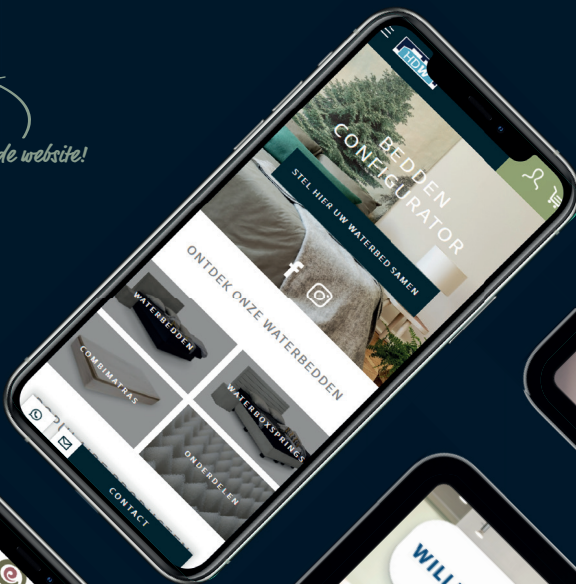
van
munster
media
factory

»Toe aan een nieuwe website?

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



Check de website!



standigheden. Of je met een niet zo ethisch bedrijf zaken zou moeten doen, is een vraag die vaker binnen het bedrijfsleven zou moeten worden gesteld.”

STROOM

Een ander voorbeeld dat nu nog onderbelicht is, is de enorme hoeveelheid stroom die nodig is om de data te verwerven, op te slaan en te verwerken. Ook zorgt het trainen en gebruiken van generatieve AI-tools volgens Mirck voor gigantische hoeveelheden CO₂-uitstoot. “Wie tussen de twintig en vijftig vragen aan ChatGPT stelt, zorgt dat er een halve liter water verloren gaat. Elke vraag aan ChatGPT zorgt voor meer dan vier gram CO₂-uitstoot, evenveel als bij de productie van een plastic tasje. Tegen 2027 zou alleen al ChatGPT evenveel stroom gebruiken als heel Nederland.”

AI ALS SPIEGEL

Aan het gebruik van AI zitten overduidelijk voor- en nadelen. “In het beste geval is AI een spiegel die jou bewust maakt van het feit dat je bepaalde plannen hebt of bepaalde dingen wilt doen. Juist door de ‘ongekende’ mogelijkheden

van AI ontstaan er veel nieuwe ideeën. Voor die ideeën kan AI een oplossing bieden, maar er zijn wellicht ook betere of simpelere oplossingen. Elke ondernemer zou zichzelf de vraag moeten stellen of AI een doel of een tool is. Ik hoop van harte dat er een kentering gaat plaatsvinden waarbij we een wat kritischere houding gaan aannemen ten opzichte van het gebruik van AI, en dat we niet klakkeloos achter de voordelen van generatieve AI-tools aanlopen.”

TIPS

Of je als ondernemer wel of niet gebruikmaakt van generatieve AI-tools, is een afweging die

ieder voor zichzelf moet maken. Kies je ervoor om het in te zetten, lees dan vooral onderstaande tips door:

- Licht je werknemers goed in over de voor- en nadelen van AI-tools;
- maak duidelijke afspraken over waar je AI-tools wel en niet voor gebruikt;
- gebruik AI-tools voor taken waar je niet goed in bent of geen tijd voor hebt;
- besteed taken waar je juist goed in bent niet uit aan AI. De kans dat je er zelf beter in bent is groot. Bovendien houdt het je brein scherp.

In juni maakte Meta bekend dat het bedrijf uploads en privégegevens van de gebruikers van Facebook en Instagram wil gaan gebruiken om diens eigen AI-technologie te gaan trainen. Gebruikers van Facebook en Instagram die dit niet wilden, konden een online bezwaarformulier invullen en indienen. Nadat er in Europa een reeks klachten werd ingediend tegen de AI-plannen, heeft Meta besloten om de lancering van het AI-programma in de Europese Unie uit te stellen.





AAN DE SLAG MET DUURZAAM ONDERNEMEN

DIT IS HOE HET KAN!

Klimaatverandering, arbeidsomstandigheden, vergrijzing; zo maar wat termen die je kunt associëren met duurzaam ondernemen. Feit is dat het uiteindelijk gaat om als bedrijf verantwoordelijkheid dragen voor natuur en maatschappij. En die staan nogal onder druk. Hittegolven, overstromingen, klimaatverandering; we merken dagelijks de gevolgen van de inrichting van ons economisch systeem.

Bedrijven zijn van oudsher ingericht op snel en goed inspelen op omstandigheden. En nu die snel veranderen, is het tijd dat ze verantwoordelijkheid pakken. MVO Nederland – met tweeduizend bedrijven het grootste duurzame-bedrijvensnetwerk van Nederland – gelooft dat bedrijven alleen kunnen blijven ondernemen in een economie die is aangepast is aan de grenzen van die natuur en maatschappij. Duurzaam ondernemen is dus geen nice to have, maar een must-do.

OOK GOED VOOR JE BEDRIJF

In het MVO Nederland-netwerk zitten volop duurzame bedrijven. Ze denken in kansen in plaats van hun kop in het zand te steken en te wijzen naar te veel regels of China. Ze laten ook nog eens zien dat het kan; duurzaam ondernemen is niet alleen goed is voor de maatschappij, maar uiteindelijk ook voor henzelf. Want hoewel weinigen dat op voorhand verwachten, is ondernemen vanuit een maatschappelijke verantwoordelijkheid goed te combineren met het behalen van financieel rendement – zeker op de langere termijn. Denk alleen maar aan de toegenomen vraag naar duurzame producten en diensten of het feit dat

betrokken bedrijven beschikken over beter gemotiveerde medewerkers en dus een hogere arbeidsproductiviteit. En natuurlijk, ook de overheid speelt een belangrijke rol in de transitie. Zij bepalen de wet- en regelgeving die duurzaam ondernemen de standaard moet maken. Maar uiteindelijk pleit dat bedrijven niet vrij om passief te blijven geloven in een oude economie die draait om korte termijn geld verdienen. De grote vraag bij bedrijven die voelen dat het anders moet: hoe doe ik dat en waar begin ik?

DE EERSTE STAP

Het klinkt misschien voor de hand liggend, maar duurzaam ondernemen begint uiteindelijk met het nemen

van de eerste stap. Weet dat iedere stap voorwaarts er één is. En dat je zeker niet in één keer alles goed kunt doen. Je komt er al snel achter dat duurzamer ondernemen niet 'zomaar een projectje' is. Mvo vraagt om een wezenlijk andere manier van werken. Er bestaat geen quick fix, noch een geheime toverformule die je bedrijf van de ene op de andere dag duurzaam maakt.

Duurzaam ondernemen betekent dat je stap voor stap zaken in je bedrijfsvoering aanpast. Sommige stappen zijn eenvoudig, zie bijvoorbeeld deze 100 mvo-tips op www.mvonederland.nl/tips-en-tools/100-tips-om-te-starten-met-mvo.



DE NIEUWE ECONOMIE INDEX

Veel bedrijven en ondernemers die willen verduurzamen zijn zoekend. Duurzaamheid is tenslotte zo'n breed begrip. Dus pakte MVO Nederland in 2020 de handschoen op en bepaalde zeven thema's van een nieuwe, duurzame economie: nieuwe rijkdom, echte prijzen, transparante ketens, inclusief ondernemen, groene energie, biodiversiteit en circulaire economie.

We onderzoeken jaarlijks hoe het met de economie gaat op deze zeven thema's. De gemiddelde score vormt de Nieuwe Economie Index (NEx). De NEx van 2024 stond op 17,5 procent. Sinds 2020 – toen de NEx op 12,1 procent stond – neemt de NEx elk jaar toe, maar het tempo waarop neemt af.

VOORUITGANG

Andere stappen zijn wat lastiger. Maar als je het serieus aanpakt, zie je snel vooruitgang. Belangrijk daarbij is om te weten waarom je eigenlijk duurzaam wil ondernemen: wat is de onderliggende motivatie? Komt die puur uit je hart of leggen je aandeelhouders of je klanten het je op? Komt het door wetgeving als de CRSD, de ontbossingswet of de CSDDD (www.mvonederland.nl/dit-zijn-de-nieuwe-internationale-wetten-en-regels-waar-je-als-duurzame-ondernemer-van-moet-weten)? Wil je het doen omdat het je op lange termijn voorsprong geeft op de concurrentie? Of is het meer een drang die je voelt in je hart?

Denk erover na en presenteer je argumenten aan het management. Of maak een statement op je website. Zo breng je de discussie op gang en scherp je je verhaal verder aan. Als je goed kunt uitleggen waarom je iets wilt, overtuig je personeel, klanten en leveranciers eenvoudig om mee te doen.

KIES EEN KARTREKKER...

Actieve steun van het hoogste niveau is onmisbaar. Kies daarom iemand die mvo binnen jouw onderneming gaat doorvoeren. Maar leg niet alle verantwoordelijkheid bij één persoon – uiteindelijk heb je alle afdelingen en expertises nodig. Stel dat je duurzame koffie wilt schenken, stem dat dan af met de inkoopafdeling of facilitaire zaken. De eerste keer doe je dat in nauw overleg, maar duurzame catering inkopen hoort op lange termijn natuurlijk niet bij de mvo-verantwoordelijke te liggen.

... EN JE PRIORITEITEN

Wat wil je veranderen? Je kunt niet alles tegelijk doen. En voor sommige aspecten heb je geen flauw idee waar te beginnen. Maak een analyse van je verbeterpunten. En begin met quick wins zoals koffie, printer, verlichting,

verwarming, koeling en catering. Voor dit soort standaardsituaties zijn standaardoplossingen. Zoek uit wanneer je contracten met leveranciers aflopen en kies bij de volgende inkoopronde voor duurzamere varianten. Check op www.goedekoffie.nl welke koffiemarken duurzaam zijn.

NEX-THEMA'S

Daarna pak je je kernactiviteiten aan: het belangrijkste aandachtspunt. Dit is ook meteen het lastigste deel van je strategie, want ieder bedrijf is anders. Bespreek elk van de zeven NEx-thema's (zie kader en www.mvonederland.nl/nex-check-landing) met de medewerkers die het meest betrokken zijn en inventariseer zo veel mogelijk kansen voor verbetering. Ook knelpunten zijn belangrijk om op te schrijven. Het maakt niet uit als het niet gelijk is verdeeld over de thema's – als je op twee of drie thema's stappen kunt zetten, heb je al vooruitgang geboekt. Benoem zo mogelijk ook concrete doelstellingen. In het begin mag dat best met de natte vinger, maar als je een stap verder bent moet je overstappen naar SMART-geformuleerde targets.

DOE DE NEX-CHECK

Met deze stappen ben je al een heel eind op weg naar een duurzamer bedrijf. Wil je meer sturing? MVO Nederland ontwikkelde de NEx-check: een toegankelijke online test om te bepalen hoe jij scoort op de zeven thema's. In tien minuten krijg je een eerste indruk van waar jou prioriteiten liggen.

De totaalscore en scores per thema gebruik je bovendien om intern draagvlak te creëren voor verduurzaming. Daarnaast krijg je op elk thema relevante links naar stappenplannen, events en projecten om aan de slag te gaan. Doe de NEx-check op de website van MVO Nederland: www.mvonederland.nl/nex-check-landing.

REALITEITSZIN GEVRAAGD

DILEMMA'S BIJ ZERO-EMISSIONEZONES

De zero-emissiezones die vanaf 2025 worden ingevoerd, leveren ondernemers veel hoofdbrekens op. Gemeenten kunnen vooralsnog zelf beslissen over de invoering. Bestel- of vrachtwagens die in het ene centrum probleemloos mogen leveren, zijn daardoor in een andere stad niet meer welkom. Ook de wispelturige Rijksoverheid bemoeilijkt de juiste keuzes. Wat is de status quo? En vooral: wat is wijsheid?



Binnensteden kennen een grote concentratie detailhandel, horeca en veel andere bedrijvigheid. Bewoners van stadscentra krijgen massaal hun online aankopen thuisbezorgd. Dit leidt tot een enorme goederenstroom. Dagelijks rijden tienduizenden bestel- en vrachtwagens van en naar de binnensteden. Net als personenauto's hadden die al te maken met milieuzones. Daar komt een nieuwe uitdaging bij. Tussen 2025 en 2028 krijgen veel gemeenten een zero-emissiezone (ZE-zone).

GEEN FOSSIEL MEER

Om de uitstoot van CO₂ en fijnstof te beperken, mogen gemeenten per 1 januari 2025 zo'n zone invoeren. Als gevolg daarvan hebben alleen nog vracht- en bestelwagens die geen schadelijke stoffen uitstoten, toegang tot de binnensteden. Dus geen diesel-, benzine- en lpg-voertuigen meer, maar alleen exemplaren die elektrisch of met een brandstofcel worden aangedreven.

VAN ALMERE TOT ZWOLLE

Tot nu toe zijn tientallen gemeenten van plan een ZE-zone in te stellen; van Almere tot Amsterdam, van Zaanstad tot Zwolle. Lokale over-

heden mogen vooralsnog zelf bepalen wanneer ze de toegangsregels in laten gaan en voor welk gebied deze gelden. Hierdoor kan in de ene gemeente probleemloos geleverd worden met een fossiel aangedreven voertuig dat elders niet meer welkom is.

DRUKKE DEALERS

Alle nieuwe bestelbussen die vanaf 1 januari 2025 op kenteken worden gezet, moeten uitstootvrij zijn. Dit zorgt voor grote drukte bij dealerbedrijven. Met een bestaand voertuig kunnen bedrijven gebruik maken van overgangsregelingen. Hierdoor mogen sommige



bestelbussen op diesel, benzine of lpg langer de ZE-zones in.

De duur van de overgangsperiode hangt af van de emissieklasse. Hoe hoger die klasse, hoe lager de uitstoot van schadelijke stoffen. Bestelwagens met emissieklasse Euro 6 hebben tot 1 januari 2028 toegang tot ZE-zones, met Euro 5 is er vrij baan tot 1 januari 2027.

UITZONDERINGEN

Voor voertuigen met emissieklasse Euro 4 of lager zijn ZE-zones echter al per 2025 verboden gebied. Volgens het CBS stonden op 1 januari 2024 228.000 bestelauto's met deze of slechtere uitstootprestaties geregistreerd. Dit betekent dat bijna een kwart van de bestelauto's per 2025 de ZE-zones niet meer in zou mogen. Uitzonderingen zijn er onder meer voor oldtimers van veertig jaar of ouder en voertuigen die rolstoeltoegankelijk zijn.

DATUM BEPALEND

Ook alle nieuwe vrachtwagens – bakwagens en oplegtrekkers – die vanaf 1 januari 2025 op kenteken worden gezet, moeten uitstootvrij zijn voor toegang tot de ZE-zones. Voor een beroep op de overgangsregeling is niet de uitstootklasse, maar de datum waarop een voertuig op kenteken is gezet bepalend. Ook hier zijn er uitzonderingen, bijvoorbeeld voor verhuishuizen.

BOOST VOOR STADSHUBS

Om verzekerd te zijn van toegang tot alle stadscentra moeten bedrijven de komende jaren investeren in elektrische voertuigen. Subsidies en belastingvoordelen helpen bij de aanschaf. Denk aan de MIA, Vamil en de Subsidie Emissieloze Bedrijfsauto's (SEBA). Deze is beperkt beschikbaar en wordt in 2024 voor het laatst verstrekt.

Niet alleen de verkoop van elektrische voertuigen krijgt een boost, ook het gebruik van stadshubs zal toenemen. Door goederen af te leveren aan de rand van een ZE-zone en ze van daaruit door derden emissievrij te laten bezorgen, omzeilen leveranciers de beperkingen.

BIJKOMENDE BREINBREKER

Naast de emissiezones hebben ondernemers te maken met een bijkomende breinbreker. Per 1 januari 2025 wordt net als bij personenauto's bpm berekend bij de aanschaf van nieuwe bestelwagens. Eerder waren deze vrijgesteld. Met de heffing wil de overheid het gebruik van emissievrije bestelwagens stimuleren. Daarvoor geldt geen bpm. Net als bij personenauto's wordt de bpm bepaald aan de hand van CO₂-uitstoot. Dit maakt fossiele voertuigen per 2025 al snel tienduizend euro of meer duurder. Ook dit zorgt voor een run op nieuwe bestelwagens. Bij veel merken is levering voor eind dit jaar al niet meer mogelijk.

ONZEKERE RESTWAARDE

Bij een analyse van de situatie en investeringskeuzes spelen tal van factoren een rol. Zoals de impact van de ZE-zones op het bestaande wagenpark, in combinatie met de verwachte levensduur en kosten. Verder moet de praktische inzetbaarheid van elektri-

sche vervoermiddelen voor de eigen producten en processen onderzocht worden, net als de financiering in en financiering van vervangende voertuigen. Bij de onderliggende berekeningen is de verwachte restwaarde een belangrijk element. Door de nieuwe regels en beperkingen is die waarde op dit moment vrijwel onmogelijk te voorspellen. Dat over aantal jaren nauwelijks vraag zal zijn naar gebruikte fossiele bestelauto's, lijkt wel zeker.

COMPLEXE PUZZEL

Het betekent een complexe puzzel waarbij de uitkomst in elke situatie anders zal zijn. Daar komt bij dat de spelregels nog kunnen wijzingen. Volgens het hoofdlijnenakkoord dat de basis vormt van het nieuwe kabinet wordt onderzocht of en hoe de ZE-zones uitgesteld kunnen worden. Uitgangspunt is vooralsnog wel dat de instelling en dus het aanwijzen van zero-emissiezones een gemeentelijk besluit blijft. Landelijk zouden bijvoorbeeld bepaalde uitzonderingen kunnen gelden.

VOORTSCHRUIJDEND INZICHT

Dit voornemen leidt tot aanhoudende onzekerheid. Ook bestaat bij veel gemeenten nog onduidelijkheid over het ingangsmoment van de ZE-zones. Daarbij moet ruimte zijn voor voortschrijdend inzicht; de omstandigheden zijn immers ingrijpend gewijzigd. Denk aan de netcongestie waardoor op veel plaatsen niet genoeg laadvoorzieningen mogelijk zijn om de groeiende elektrische vloot van energie te voorzien. Om te voorkomen dat de Nederlandse stadsdistributie vastloopt, is op dit moment vooral realiteitszin gevraagd.

GEEN STEIGERS IN DE BINNENSTAD?

In aanloop naar de invoering van ZE-zones laten tal van belanghebbenden hun stem horen. Neem de Vereniging Landelijk Overleg Klussenbedrijven (VLOK). Bij een ledenenquête begin dit jaar gaf 80% van de respondenten aan dat zij de zero-emissiezones gaan mijden. Als reden werd onder meer genoemd het niet tijdig beschikbaar zijn van voor hun werkzaamheden geschikte elektrische bussen. Ook de hoge aanschafprijs van elektrische voertuigen helpt niet.

Iedereen die de afgelopen jaren een aannemer, schilder of stukadoor zocht, weet hoelang het duurt voordat daadwerkelijk iemand op de steiger staat. Met zoveel vraag kan een deel van deze vakmensen het zich veroorloven om klanten in de binnensteden te mijden.



MARKETEERS WERVEN ZONDER KENNIS VAN HUN VAKGEBIED? RISICO!

Je moet mij niet vragen om hefrtruckchauffeurs te werven. Ik heb namelijk werkelijk geen idee wat hun werk precies inhoudt, welke kennis en competenties belangrijk zijn, wat zij belangrijk vinden in een baan, welke ontwikkelingen er in de branche zijn, en... need I say more?

Dat is vragen om een vacaturetekst die geen hout snijdt en oppervlakkige sollicitatiegesprekken die de kern niet raken. Mogelijke gevolgen? Nul sollicitanten, een procedure die nooit tot een match leidt, of een mismatch waar beide partijen niks mee opschieten.

En toch zien wij heel vaak HR-professionals en recruiters die, naast het werven van collega's voor het primaire proces, verantwoordelijk zijn voor het aantrekken van marketing- en communicatiespecialisten.

Geldt dit voor jou? En ervaar jij dit als een uitdaging? I feel you!

Begrijpen wat jouw ideale kandidaat beweegt, maakt ook dat je een scherpe vacaturetekst kunt opstellen. Nog veel te vaak zie ik 'pingpong-tafel' en 'marktconform salaris' als enige voorwaarden staan.

Dat zijn hele fijne extra's, maar simpelweg niet de voorwaarden die aanzetten tot solliciteren. Ook niet de dingen die collega's op lange termijn gebonden houden.

Dingen die wél de aandacht trekken en het verschil maken zijn salaris (dus benoem deze!), een goede werk/privé-balans, opleidings- en ontwikkelbudget, doorgroeimogelijkheden, een aantrekkelijke pensioenregeling, vakantiedagen, sociale/maatschappelijke impact maken.

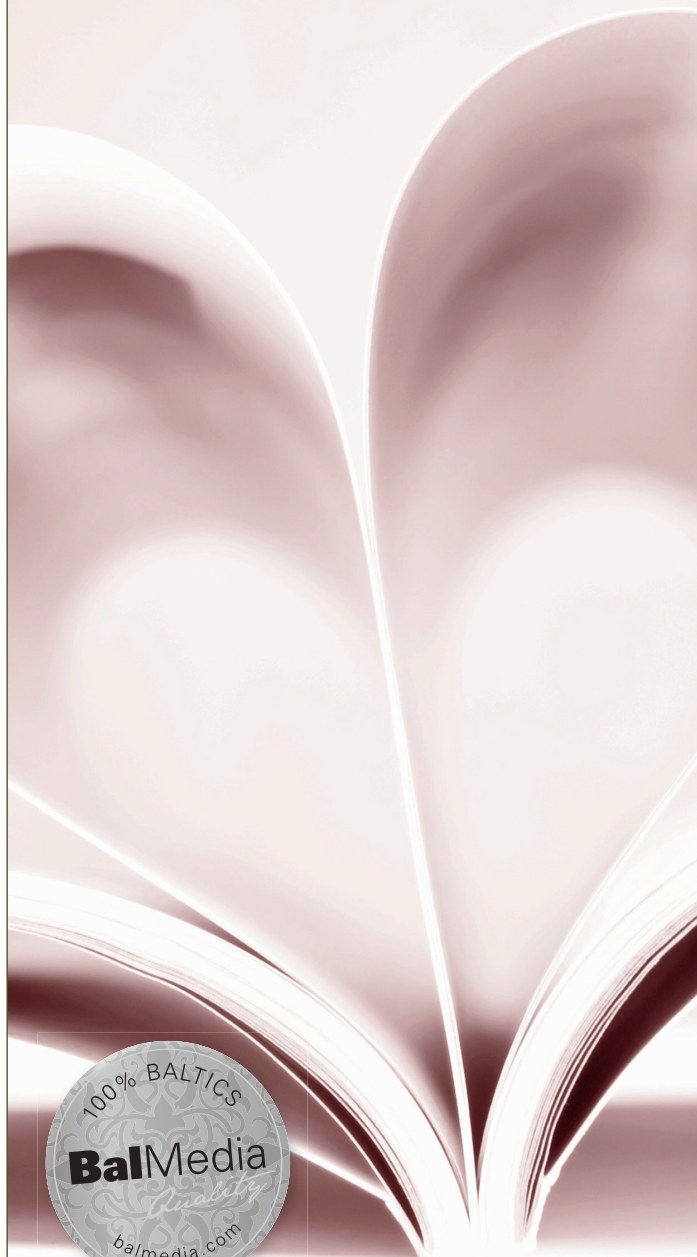
In gesprekken met werkgevers ontdek ik vaak dat zij deze dingen wel degelijk bieden, maar niet (goed) benoemen.

Zijn bovenstaande zaken niet geregeld? Dan heb je een heel andere uitdaging!

SUZETTE HESSELING,
recruiter bij MRKTNG.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





“ECHT GROENE IMPACT MET EEN DUURZAME HOVENIER”

39

Ondernemers onderschatten vaak het belang van natuur rondom hun bedrijfspand. Onderzoek heeft aangetoond dat een groene werkomgeving zorgt voor minder stress, hogere creativiteit en meer werkgeluk. Voor (toekomstige) werknemers is een bedrijfsgebouw met voldoende verschillende beplanting dan ook belangrijk. Hoogste tijd voor ondernemers om samen met de hovenier goed te doen voor zowel hun medewerkers als voor de insectensoorten in de omgeving.

VEEL PLANTGOED BEVAT GIF

Recent onderzoek van Pan Action Network (PAN) toont aan dat diverse tuincentra met gif bespoten plantgoed verkopen. Dit is gevaarlijk voor mensen, insecten en vogels. Het is daarom belangrijk dat ondernemers een duurzame hovenier kiezen die beplanting uit biologische teelt (SKAL) gebruikt. Keurmerken voor hoveniers zoals NL Greenlabel, Wilde Weelde of Kleurkeur helpen bij het maken van een verantwoorde keuze.

BLIJE BIJEN, WERKNEMERS EN WERKGEVERS

Een duurzame hovenier zorgt ervoor dat elke periode van het jaar wat in bloei staat. Dit is niet alleen fijn voor bijen en andere insecten, maar ook voor werknemers. Werkstress kost 3,3 miljard euro per jaar (TNO, 2021). Uitzicht op divers groen zorgt al na vijf minuten voor stressvermindering. Aantrekkelijke planten, struiken en bomen in de directe werkomgeving nodigen werknemers uit

om tijdens de lunch naar buiten te gaan en te bewegen. Met een positief effect op hun gezondheid. Werknemers die gezond zijn en minder stress hebben, zijn minder vaak ziek. Dit bespaart tijd en geld voor de werkgever.

EEN HOVENIER KIEZEN

Ondernemers die met de hovenier in gesprek willen over duurzaamheid, kunnen gebruik maken van handige gesprekspunten in de wegwijzer Biodiversiteit en Bedrijven van Stichting Stimular. Voor ondernemers die zelf duurzamer willen werken, bestaat een overzicht van ecologische kwekerijen per provincie, inclusief online winkels om biologische zaden, bollen en planten te kopen.

www.stimular.nl

(Bron: Esther de Groot, Stichting Stimular)

FLOW THE COLLECTION

ZEVEN BIJZONDERE LOCATIES IN HET GROEN

Vergaderen op een prachtig landgoed in Ommen of na je boardmeeting varen op de Overijsselse Vecht; het is slechts een kleine greep uit de zakelijke mogelijkheden die de zeven locaties van Flow the Collection bieden.

De basis voor Flow the Collection werd in 2020 gelegd, toen Luc Sietsma samen met zijn compagnon Patrick Wolffenbuttel Hotel De Zon en Paping Hotel & Spa in Ommen overnam. Beide heren hadden inmiddels al flink wat jaren ervaringen in de hospitalitybranche opgedaan. “Op basis van die ervaring besloten we zelf een hotel te beginnen”, vertelt Luc. “Ons oog viel uiteindelijk op Paping Hotel & Spa en Hotel De Zon, die van dezelfde eigenaar waren. Wat ons trok aan beide hotels, was de prachtige, groene omgeving. Veel mensen denken bij de Vecht aan het Gooi, maar het Vechtdal in Overijssel is minstens zo mooi en bijzonder.”

ZEVEN LOCATIES

Het portfolio van Flow the Collection werd uitgebreid met Hof van Gelre in het Gelderse Lochem, De Oringer Marke in het Drentse Odoorn en De Landmarke in Ootmarsum in Twente. Luc: “Een hotel in die omgeving stond op mijn verlanglijstje. Het is een mooie omgeving waar jaarlijks 100.000den toeristen op afkomen.” Naast deze vijf hotels behoort evenementenlocatie Landgoed Het Laer tot het hotelconcern, net als de exploitatie van het restaurant van golfbaan Hooze Graven (beide in Ommen). “Een leuk detail is dat ons technische gebouwbeheerder in het souterrain van Landgoed Het Laer proefbadges



maakt voor onze eigen speciaalbieren. Inmiddels hebben we op de kaart van al onze locaties een blond bier, een weizen en een bockbier staan. Een IPA is in de maak.”

ZAKELIJKE BIJENKOMSTEN

De vijf hotels bieden gezamenlijk 200 hotelkamers. Bovendien zijn alle zeven accommodaties vanwege de rustige, groene omgeving geliefde bestemmingen voor vergaderingen, boardroom meetings en hutje-op-de-heisessies. “We richten ons met de hotels en locaties op vergaderingen voor bijvoorbeeld acht of zestien personen. Ook middelgrote bijeenkomsten van maximaal honderd personen komen goed tot hun recht. Omdat de hotels en locaties allemaal gebruikmaken van dezelfde back-office en veel processen achter de schermen zijn geautomatiseerd, kunnen we met groepen van deze omvang namelijk volop persoonlijke aandacht besteden aan onze opdrachtgevers en gasten. Elk hotel heeft een vast contactpersoon die verantwoordelijk is voor de sales voor meetings en events, én op de dag zelf aanwezig is om alles in goede banen te leiden. Zeker tijdens belangrijke contactmoment zoals tijdens een break of de lunch vinden we het belangrijk dat we persoonlijke service kunnen bieden.”



BUITENACTIVITEITEN

Wie na het vergaderen of brainstormen behoefte heeft aan een leeg hoofd en een frisse neus, kan bij elke locatie kiezen uit een scala aan buitenactiviteiten. “Golfclubs zijn nog altijd zeer in trek”, geeft Luc aan. “Dat kan natuurlijk heel makkelijk bij golfbaan Hooge Graven, maar ook bij Hof van Gelre is de combinatie zo gemaakt. Bovendien beschikken al onze locaties over een groot eigen terrein waar we in samenwerking met lokale partners een programma op maat kunnen bieden. Zo beschikt Hotel De Zon over een beachclub van 150 m² aan het water en kun je er met een sloep in het Vechtdal varen. Op Landgoed Het Laer en op het terrein van Hof van Gelre en De Landmarke kunnen we diverse workshops en clinics organiseren.”

HOSPITALITY IS EEN VAK

Luc spreekt met veel enthousiasme over de locaties en het hospitalityvak. “Ik sta elke dag op met een bak aan passie en energie. Inmiddels ontvangen we in onze hotels samen zo’n 10.000 gasten per maand. Dat had ik me vier jaar geleden niet kunnen stellen, toen we midden in de coronacrisis op 1 juni 2020 officieel Hotel de Zon en Paping Hotel & Spa heropenden.” Om die voorliefde voor het vak over te brengen, overweegt Luc zelfs om een interne bedrijfsschool te openen waar alle generaties welkom zijn. “Hospitality is een vak dat je moet leren door veel ervaring op te doen. Weet je dat vak goed uit te oefenen, dan kun je je gasten de maximale beleving geven die jij voor ogen hebt.” Daarnaast sluit Luc een toekomstige uitbreiden van het portfolio richting België en Duitsland niet uit. “Nederland is een populaire bestemming voor beide landen en ook voor de zakelijke markt liggen er volop kansen. Onze ambitie is niet voor niets mooie dingen doen en mensen blij maken.”

by-flow.com



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



De IJsselstroom

Vliegendijk 16, 7205 CJ Zutphen

T: +31 6 83551093

verhuur@deijsselstroom.info

www.deijsselstroom.info



Oetdoor

Hogebrugweg 6, 7273 PB Haarlo

T: 0573745007

info@oetdoor.nl

www.oetdoor.nl



Hotel Landgoed Ehzerwold

Ehzerallee 14 | 7218 BS Almen

T: 0575 431143

receptie@ehzerwold.nl

www.ehzerwold.nl

achterhoekconventionbureau.nl



Landgoedhotel Woodbrooke

Woodbrookersweg 1, 7244 RB Barchem
T: +31 573 441 734
info@woodbrookebarchem.nl
www.woodbrookebarchem.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



Museum More Kasteel Ruurlo

Vordenseweg 2, 7261 LZ Ruurlo
T: +31 575 760 300
info@museummore.nl
www.museummore.nl/events

MET HET KEURMERK VEILIG ONDERNEMEN TREKKEN ONDERNEMERS EN OVERHEID SAMEN OP

DUIDELIJKE ROUTE NAAR VEILIGER ONDERNEMEN

Nederland telt 3.800 bedrijventerreinen en zo'n 650 winkelgebieden. Stuk voor stuk gevoelig voor diverse vormen van criminaliteit of overlast. Karijn van Doorne, strategisch beleidsadviseur criminaliteit van VNO-NCW en MKB-Nederland, is blij met het volledig herziene Keurmerk Veilig Ondernemen. "Het is niet meer de papieren tijger die het was. Het is een praktisch instrument dat zorgt voor werkbare afspraken over veiligheid tussen ondernemer en overheid waar je elkaar aan mag en kunt houden."

Het Keurmerk Veilig Ondernemen (KVO) is ooit bedacht en ontwikkeld door ondernemers- en werkgeversvereniging VNO-NCW en MKB-Nederland. Inmiddels staat het keurmerk onder beheer van het Centrum voor Criminaliteitspreventie en Veiligheid, het CCV. Zij hebben onlangs het keurmerk grondig gerenoveerd. Karijn van Doorne, senior-adviseur bij VNO-NCW en MKB-Nederland, ziet het dan ook als een uiterst bruikbaar instrument voor zowel ondernemers als overheid in hun streven naar een schone en veilige omgeving voor ondernemers. "Het keurmerk bewijst zijn nut in situaties waar ondernemers te maken hebben met onveiligheid en streven naar een veiligere omgeving."

SAMENWERKING STAKEHOLDERS CENTRAAL

Het KVO-traject is speciaal ontworpen voor plekken waar meerdere ondernemers verenigd en samen actief zijn zoals bedrijventerreinen, winkelgebieden en buiten-

gebieden. Hier is veiligheid een gemeenschappelijke prioriteit. Het initiatief voor het KVO kan zowel door ondernemers als door de overheid worden genomen. De regionale Platformen Veilig Ondernemen (PVO) en adviseurs van andere organisaties vormen een belangrijke schakel in het samenbrengen van alle partijen die een rol spelen bij het waarborgen van veiligheid. De samenwerking tussen alle verschillende stakeholders zoals ondernemers, lokale overheden, politie en de brandweer staat centraal bij het keurmerk. "Je hebt een gestructureerde aanpak nodig waar iedereen bijdraagt vanuit zijn eigen rol", zegt Van Doorne. "Dit betekent dat elk aspect van de veiligheid, van preventie tot handhaving,





gezamenlijk wordt aangepakt. Dit wordt allemaal vastgelegd in heldere afspraken, die iedereen verplicht is om na te komen.”

Preventie speelt een belangrijke rol binnen het KVO. Van Doorne benadrukt dat ondernemers zelf veel kunnen en moeten doen om criminaliteit te voorkomen. Voorkomen is beter dan genezen. “Als je je deur open laat staan, moet je niet verrast zijn als er een keer een dief binnenkomt.” Echter, de verantwoordelijkheid voor repressie, zoals het optreden tegen overtredders, ligt uitsluitend bij de overheid. “Het is van belang dat preventie en repressie in balans zijn”, voegt zij toe. “Een goede samenwerking tussen ondernemers en overheidsdiensten is hierbij essentieel, want repressie zonder preventie is dweilen met de kraan open en met alleen preventie zonder repressie ben je een ‘tandeloze tijger’.”

DIRECT VOORDEEL

Elk gebied heeft zijn eigen veiligheidsuitdagingen. Of het nu gaat om drugsgelateerde criminaliteit, inbraken of overlast door hangjongeren, het KVO biedt een framework dat is aangepast aan de lokale context. De vernieuwing van het keurmerk bevat drie specifieke uitwerkingen: winkelgebieden, bedrijventerreinen en buitengebieden. Van

Doorne legt uit dat de handboeken ook worden geactualiseerd wanneer dat nodig blijkt. “We passen ze aan wanneer nodig, om in lijn te blijven met de veranderende marktvaag en soorten criminaliteit.”

Van Doorne wil daarnaast benadrukken dat de financiële kosten van het KVO nooit een drempel mogen zijn voor veiligheid. “Een veilig ondernemersklimaat is voor elke onderneming rendabel, maar financiële drempels om met het keurmerk te starten, mogen nooit leiden tot veiligheidsrisico's. Wanneer de middelen beperkt zijn, kan het PVO adviseren en ondersteunen, zodat elk gebied de veiligheid kan verbeteren. Daarnaast levert het ook direct voordeel, omdat verzekeraars premiekorting geven bij bezit van het keurmerk.”

Met het Keurmerk Veilig Ondernemen maak je aan de voorkant sluitende afspraken met elkaar. Er zit ook een tijdpad in om te komen tot een betere veiligheid. Karijn van Doorne besluit: “Met het KVO versterken ondernemers hun samenwerking en band met de overheid. Daarmee ga je elkaar ook vinden op andere dossiers. Door in te zetten op dit keurmerk, draagt elke ondernemer bij aan een veilige en bloeiende omgeving, zowel vandaag als morgen.”

Scoor nu jouw abonnement op ELF Voetbal al vanaf € 3,99 per maand



**OF VERRAS IEMAND ANDERS MET ONZE
SPECIALE GIFTBOX VOL TIJDLOZE SPECIALS**

BESTEL VIA
WWW.ELFVOETBAL.NL/SHOP





“VERANDERING MOET VANUIT DE EIGEN ORGANISATIE KOMEN”

47

Elke ondernemer zal het onderschrijven; het grote aantal veranderingen dat op bedrijven afkomt, is steeds moeilijker bij te benen en op een gestructureerde manier uit te voeren. Hoe verdeel je de middelen, wat als veranderingen elkaar bijten, wat zijn de prioriteiten? Lagant Groep in Amersfoort onderkent de behoefte aan verandervermogen en helpt ondernemers veranderingen duurzaam te implementeren in hun organisatie.

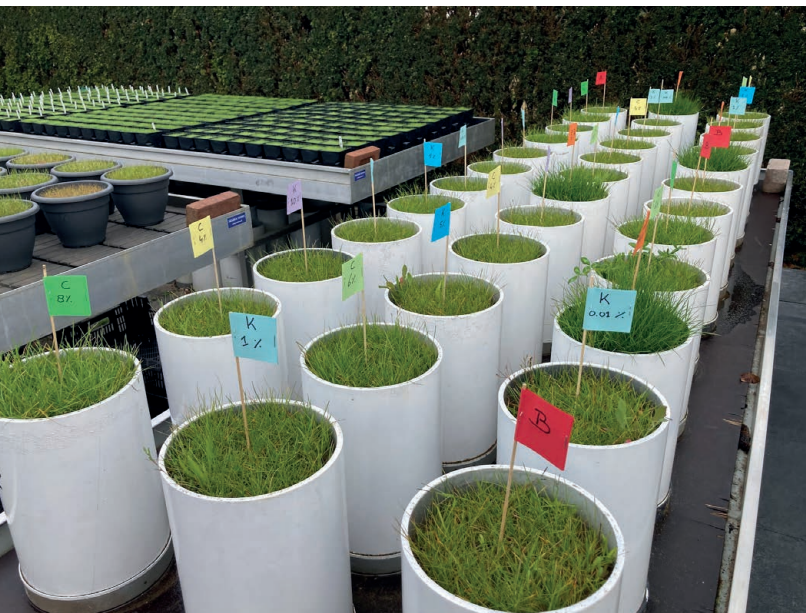
Bedrijven die niet inspelen op veranderingen in de markt, lopen het risico failliet te gaan. En overheden die hun verkiezingsbeloften niet inlossen, kunnen daarop worden afgerekend bij volgende verkiezingen. Desondanks blijkt veranderen voor veel organisaties een hoofdpijndossier en lijkt de besluitvorming rond elkaar snel opvolgende wijzigingen steeds langer te duren. “Niet verwonderlijk, omdat directies overspoeld worden met informatie. Dan is het lastig precies die informatie eruit te pikken op basis waarvan je een weloverwogen besluit kunt nemen”, stelt Jeroen Ykema, algemeen directeur en mede-eigenaar van de Lagant Groep. “Wij willen de wereld een beetje beter maken door ervoor te zorgen dat veranderingen vaker succesvol zijn. Dat is de drive van onze mensen.”

Om klanten te helpen met veranderen, ondersteunt Lagant Groep, opgericht in 1991, hen met een drietal activiteiten: trainingen (circa 150 standaardopleidingen via Lagant Academy), advisering (Lagant Management Consultancy) en interim-dienstverlening (Van Aetsveld), variërend van agile tot project- en programmanagement. De Lagant Groep telt twintig medewerkers en nog eens tien associés, en werkt verder nauw samen met diverse partners. Ter illustratie noemt Ykema enkele actuele opdrachten. “Momenteel begeleiden we een cultuurverandering binnen een ziekenhuis, adviseren we een grote gemeente over haar portfoliomanagement en hebben we een projectmanager geleverd voor een ingrijpend infrastructuurproject bij een G4-gemeente.” Naast overheid en zorg is Lagant Groep actief in branches als ICT, veiligheid, energie, retail en transport & logistiek.

Om te komen tot duurzame verandering, hanteleren de Resultaat Regisseurs en Verandergidsen van Lagant Groep de volgende stelregel: klanten leren vissen in plaats van ze vissen te blijven geven. “Verandering moet vanuit de eigen organisatie komen. Daarom ligt onze focus, zelfs in onze interim-dienstverlening, voortdurend op zo veel mogelijk kennis overdragen zodat een organisatie het op een gegeven moment zelf kan. We doen het voor, we doen het samen en daarna moet de organisatie het zelf doen”, betoogt Ykema, die als directeur goed begrijpt hoe lastig het kan zijn om je eigen organisatie continu te moeten aanpassen aan veranderende omstandigheden. “Je moet er als organisatie actief mee aan de slag en er dus ook medewerkers voor vrijmaken. Als je daartoe bereid bent, vergroot dit de kans op een succesvolle verandering.”

www.lagantgroep.nl

INNOVATIEVE PROEF MET KAUMERA VOOR STERKERE DIJKEN



Waterschap Rijn en IJssel onderzoekt samen met Bureau Waardenburg en het kennisprogramma Lumbricus of de uit restwater gewonnen Kaumera de dijken kan versterken. Eerder is al onderzocht dat de biobased grondstof Kaumera goed vocht in de grond kan vasthouden. Daardoor wordt de bovenlaag stabiel. Deze eigenschappen komen goed van pas als het gaat om het stevig houden van de grasmat op de dijken in tijden van droogte.

Afgelopen voorjaar zijn diverse potproeven met en zonder Kaumera gedaan op kleine oppervlakten grond. De resultaten hiervan geven voldoende vertrouwen om de proef nu ook op grotere schaal te houden. In het voorjaar van 2025 wordt gestart met het aanleggen van proefvakken, het inspuiten van Kaumera en het aanbrengen van compost. De proef vindt plaats op het binnentalud van de Bevermeerdijk in Angerlo en duurt tot 2029.

KLIMAATVERANDERING

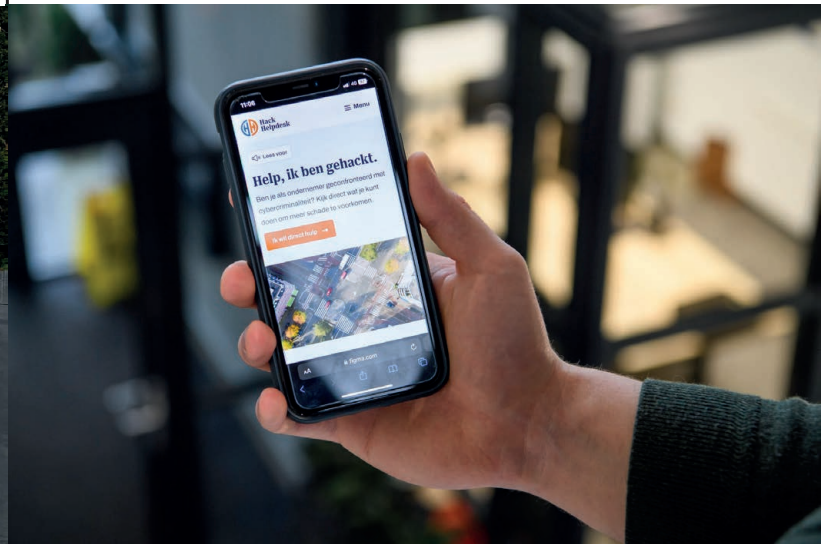
Door de veranderende klimaatomstandigheden zien we steeds vaker droogteschade aan de grasmat op dijken. Met de proef kan het waterschap onderzoeken of Kaumera helpt bij de worteldiepte, het vasthouden van water en de variatie in plantensoorten op de grasmat. Hierdoor blijft de dijk sterker en daardoor veiliger bij hoogwater.

KAUMERA HOUDT VOCHT VAST

Kaumera wordt al een tijdje gewonnen uit het proceswater van zuivelfabriek FrieslandCampina. Dit doet Waterschap Rijn en IJssel in samenwerking met meerdere waterschappen en marktpartijen. Kaumera houdt vocht vast en helpt planten beter te groeien. In verschillende proeven, zoals bij het planten van bomen, heeft Kaumera laten zien dat het helpt om de bodem vocht vast te laten houden.

Foto: Waterschap Rijn en IJssel

EERSTE HULP VOOR GEHACKTE ONDERNEMERS



Ondernemers die geconfronteerd worden met een hack kunnen terecht bij HackHelpdesk.nl, een initiatief van Platform Veilig Ondernemen (PVO). Dit digitale platform biedt via de Cyberwijzer, een AI-gestuurde chatbot, ondersteuning bij cyberincidenten. De Cyberwijzer begeleidt ondernemers om verdere schade bij verdachte activiteiten op bedrijfsnetwerken of vreemde e-mails te beperken.

Cybercriminaliteit treft inmiddels één op de vijf bedrijven. Vaak weten ondernemers niet direct hoe te reageren bij een hack, waardoor kostbare tijd verloren gaat. HackHelpdesk.nl voorziet hen 24/7 van essentiële informatie, met de Cyberwijzer als digitale hulpverlener die specifiek advies geeft op basis van de situatie van de ondernemer.

“Bij een hack telt elke minuut. De Cyberwijzer voorziet ondernemers van de juiste stappen om de gevolgen van een cyberaanval zoveel mogelijk te beperken”, aldus Rens Lambert, landelijk themaspecialist cyberweerbaarheid bij PVO. “Niet alleen ondernemers, maar ook particulieren die vermoeden slachtoffer te zijn van een hack, kunnen hier hun voordeel mee doen.”

HackHelpdesk.nl is een digitaal platform waar ondernemers snel toegang krijgen tot betrouwbare informatie over wat te doen bij cyberaanvallen. De AI-chatbot Cyberwijzer staat altijd klaar met het meest actuele advies, doordat deze wekelijks wordt geüpdatet met de nieuwste ontwikkelingen op het gebied van cybercriminaliteit.

Voor ondernemers die liever niet met een chatbot communiceren, biedt HackHelpdesk.nl een eenvoudig menu om snel en efficiënt de benodigde informatie te vinden.

SAMENWERKING

HackHelpdesk.nl is tot stand gekomen in samenwerking met de Nationale Politie, Digital Trust Center, MKB-Nederland, VNO-NCW en het Centrum voor Criminaliteitspreventie en Veiligheid (CCV). Deze samenwerking is onlangs erkend met de SBO Innovatie Ondernijning Award 2024, waarmee de innovatieve aanpak van de HackHelpdesk en de Cyberwijzer werd bekroond.



HESTER BUNK
HR Businesspartner
MKBTR
www.mkbtr.nl

IK GEEF WERK, OF NIET?

Als ondernemer met personeel ben je naast ondernemer ook werkgever. Jij creëert een werkomgeving waar andere mensen gebruik van maken. Mensen komen bij jou voor uitdagend werk, leuke collega's en natuurlijk een goede beloning. In ruil daarvoor geven zij jou hun kostbare tijd, ervaring en kennis.

Eigenlijk is het een soort van relatie met geven en nemen. En bij relaties is het natuurlijk van belang dat er een goede balans is. Maar in hoeverre is het écht mogelijk om een goede balans in de arbeidsrelatie te hebben? Is deze niet per definitie ongelijk?

Eigenlijk roept de term 'werkgever' direct iets passiefs op. Je geeft werk. Blijkbaar zit aan de andere kant van de tafel iemand op jouw inspirerende opdrachten of werk te wachten. En dan de term 'werknemer'. Blijkbaar komt iemand in je onderneming binnenwandelen om het werk 'te nemen' dat jij klaar hebt gelegd.

Beide termen suggereren passiviteit. Die houding staat voor mij haaks op het ondernemerschap. Als je hier verder over nadenkt, is dat best opvallend; je werkt immers samen met collega's die zelfstandig grote besluiten nemen over de aankoop van huizen en auto's. Collega's die als vrijwilliger de hele voetbalclub runnen, maar die in een werkomgeving ineens passiever kunnen worden. Dat is op z'n minst erg boeiend.

Zijn mensen dan van nature zo passief? Nee, zeker niet! Maar het is wel de kunst om te ontdekken hoe jij de ander in beweging krijgt, op een dusdanige wijze dat het uit de ander zelf komt en niet alleen maar omdat jij het vriendelijk vraagt. In mijn werk zie ik ondernemers en medewerkers hiermee wel eens worstelen. De beste oplossing hiervoor? Het gesprek aangaan. Dat is wat jij als werkgever altijd kan bijdragen.



KNVB | CAMPUS

De KNVB Campus is een inspirerende locatie, gelegen in de bossen bij Zeist, met uitzicht op de voetbalvelden van Oranje.

Het één – tweetje dat de KNVB Campus kan bieden als congres – en evenementenlocatie is daardoor uniek. Groot, klein, eten, drinken, zakelijk of sportief, alles is mogelijk.

- 50 – 3000 personen
- KNVB Campus Foodconcept
- Centraal gelegen in Nederland
- Gratis en voldoende parkeermogelijkheden
- Full – service evenementenlocatie



Woudenbergseweg 56 – 58 T 0343 – 491 424
3707 HX Zeist

E info@knvbcampus.nl
I www.knvb.nl/campus



🔒 **24/7 State-of-the-art beveiliging**
Inclusief jaarlijkse cyberrisico analyse

🔒 **Razendsnelle response**
Doorgewinterde experts van
Eye Security reageren snel
op digitale dreigingen

🔒 **Lagere premie**
Dankzij proactieve beveiliging

Cyberbeveiliging en verzekering

**Met onze unieke cyberoplossing is jouw bedrijf
24/7 beveiligd én uitgebreid verzekerd. Zo ben je
altijd goed beschermd.**

Het is tegenwoordig niet meer de
vraag óf, maar wanneer jouw bedrijf
slachtoffer wordt van een cyberaanval.
In 2023 kreeg bijna driekwart van
de Nederlandse bedrijven te maken
met een vorm van cybercriminaliteit.
Daarom is het belangrijk dat je

organisatie goed beschermd is.
Bij Alpina helpen we je graag verder.
Kijk op www.alpina.nl/zakelijk
óf scan de code.



MAAK EEN BLIJVENDE INDRIJK MET Gepersonaliseerde WENSKAARTEN

SNELWENSKAART

Of het nu gaat om verjaardagen, bedankjes, beterschapswensen of de feestdagen, met een persoonlijke wenskaart laat je jouw collega's en zakelijke relaties zien dat je aan hen denkt. Als specialist in de zakelijke markt weten wij als geen ander hoe belangrijk het is om bijzondere momenten op de werkvloer te vieren.



GEPERSONALISEERDE KAARTEN

Bij Snelwenskaart heb je de keuze uit een ruim assortiment wenskaarten die volledig naar wens zijn aan te passen. Onze kaarten worden ontworpen in de huisstijl van jouw bedrijf en kunnen worden voorzien van jouw logo en een persoonlijke boodschap. Zo past elke kaart perfect bij jullie uitstraling, zelfs tijdens de feestdagen.



SPECIAAL VOOR JOU
20% KORTING
MET DE CODE: BUSINESS20
GELDIG OP WENSKAARTEN
ÉN KANTOORARTIKELEN

WAAROM SNELWENSKAART?

- 1) Voor 17.00 besteld = dezelfde dag verzonden
- 2) Bestel op rekening met je eigen account
- 3) Meer dan 2.000 verschillende wenskaarten

NIEUWSGIERIG GEWORDEN?

Neem contact met ons op voor meer info!
0314-364467
info@snelwenskaart.nl
www.snelwenskaart.nl