



VALLEI

ZAKENMAGAZINE VOOR DE FOODVALLEY REGIO | JAARGANG 31 | NUMMER 3 | JULI 2016

BUSINESS®

Youngwise

Vormgever van evenementen

Forum fusies & overnames

Duurzame groei is autonoom

Special Internationalisering

De rode loper voor internationals

Laatste kans op 7% bijtelling

Audi A3 e-tron en Volkswagen Golf GTE leasen

Vallei Autolease laat u nu heel voordelig en heel flexibel kennismaken met de Audi A3 e-tron en de Volkswagen GTE met slechts 7% bijtelling. De actietarieven zijn op basis van 48 maanden en een jaarkilometrage van 20.000 km. Besluit u om na 24 maanden het contract te beëindigen dan kan dit zonder verdere kosten. Indien u de auto wel de gehele looptijd houdt, ontvangt u € 50,- p. mnd. korting voor de rest van de looptijd. Bovendien ontvangt u met terugwerkende kracht € 50,- p. mnd. terug over de eerste 24 maanden van het contract.

Kijk voor meer informatie op: www.voordelig-leasen.nl/bijtelling

Flexibele
looptijd

2
Jaar leasen

Prijs
van
4 jaar
betalen



Direct uit
voorraad



Vanaf € 895,- p. mnd.*

Vanaf € 775,- p. mnd.*

*Vraag ons altijd naar de voorwaarden. Genoemd bedrag is een vanafprijs. Bedragen excl. BTW op basis van de genoemde looptijd en jaarkilometrage. Alleen op voorraadauto's.

Vallei Autolease

Passie voor leasing

www.voordelig-leasen.nl/bijtelling

Galileistraat 27-29, 3902 HR Veenendaal

☒ 0318 - 509 996 ☎ sales@valleiautolease.nl

VOORWOORD



Pokémon

Terwijl ik dit voorwoord schrijf is de Pokémon-gekte in alle hevigheid losgebarsten. Fietzers die bovenop een auto rijden omdat ze Pikachu willen vangen zijn aan de orde van de dag. Het AMC dat Pokémon jagers oproept vooral niet naar het ziekenhuis te komen voor een zieke Pokémon; over een tijdje kijkt niemand meer van dit soort berichten op. Bij mij thuis heeft de Pokémon-gekte ook toegeslagen. Mijn puberdochter legt kilometers af op zoek naar dat ene zeldzame exemplaar. Hoewel ik alles met argusogen bekijk, moet ik heel eerlijk bekennen dat ik stiekem toch enorm blij ben met de portie beweging die ze door het spelletje krijgt. Het liefst hangt ze, zoals zoveel jongeren van haar leeftijd, de hele dag met haar telefoon op de bank. Maar nu haalt ze 10.000 stappen met gemak. Bovendien ontmoet ze bij een Pokémonstop ook andere pubers, waarmee tips uitgewisseld worden. Samen gaan ze op pad. Een soort buitenspelen 2.0 zeg maar. Maar niet alleen voor pubers is deze hype interessant. Bedrijven hebben de Pokémon-rage inmiddels ook ontdekt. Met 'Lure Modules' kunnen ondernemers van een bepaalde plek een Pokémon-Go hotspot maken en zo mensen naar hun bedrijf lokken. Momenteel wordt er door de ontwikkelaar bovendien hard aan gewerkt om samen met bedrijven gesponsorde locaties te realiseren, waar spelers unieke Pokémon's en goodies kunnen ontvangen. Ik ben benieuwd hoe dit zich allemaal verder gaat ontwikkelen.

Gaat u deze zomer niet op Pokémons jagen? Dan heeft u met deze editie van Vallei Business voldoende leesvoer om de zomer door te komen. In deze editie treft u onder andere een special over Internationalisering. Uit het artikel over de gemeente Nijkerk en de gemeente Barneveld blijkt dat onze regio diverse mooie ondernemingen herbergt die internationaal flink aan de weg timmeren. En wat te denken van de Wageningen Campus? Een internationale smeltkroes van culturen. Van de masterstudenten is bijvoorbeeld 40 procent afkomstig uit het buitenland. Meer hierover leest u verderop in dit magazine.

Fijne zomer!

Jessica Scheffer
Hoofdredacteur Vallei Business
Jessica@vanmunstermedia.nl



Zakenmagazine voor
de FoodValley regio
www.valleibusiness.nl

JAARGANG 31
juli 2016, editie 3

REDACTIE ADRES
MVM Productions BV, Postbus 6684,
6503 GD Nijmegen
Kerkenbos 12-26C, 6546 BE Nijmegen
Tel. (024) 373 8505, Fax (024) 373 0933
info@vanmunstermedia.nl

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Jessica Scheffer

EINDREDACTIE
Hans Hooft

REDACTIE BIJDRAGEN
Sofie Fest, Hans Hooft, Pien Koome,
Alice van Schuppen, Yadi Dragtsma

FOTOGRAFIE
Joost Franken, Sief Prins,
Marcel Krijgsman

VORMGEVING / OPMAAK
Jan-Willem Bouwman
Margot Noyons

DRUK
Bal Media

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
VM Sales en Support B.V.
Joep van der Linden t: 024-6423449
Kerkenbos 12-24A, 6546 BE Nijmegen
Tel. (024) 373 8505, Fax (024) 373 0933
info@vanmunstermedia.nl

ABONNEMENTEN
Abonnementen kunnen op elk gewenst
tijdstip ingaan met een looptijd tot 31
december en worden automatisch verlengd
tenzij de abonnee uiterlijk voor
31 oktober schriftelijk opzegt.
Abonnementsprijs per jaar 39 euro

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

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

© 2016 Overname van artikelen is
slechts mogelijk na verkregen schriftelijke
toestemming van de uitgever

ABONNEES ONTVANGEN
6 keer per jaar het vakblad,
toegang tot het volledige archief op
www.valleibusiness.nl, 12x per jaar
de digitale nieuwsbrief, korting op
lezersaanbiedingen Vallei Business,
gratis opname bedrijvengids en
vacatureservice.

- 6** Coverstory Youngwise: Vormgever van evenementen
- 9** Businessflitsen
- 10** FOV Nieuws
- 12** Bijzondere boeren: De Kleine Hope

Thema Fusies & overnames

- 16** Forum fusies & overnames
- 20** Diligence: "Goede deals sluit je niet alleen op basis van geld"
- 22** S +DL & R2BI: een 'RA-RE' combinatie in de wereld van fusies & overnames
- 24** Meerwaarde overnameadviseurs in kaart gebracht
- 27** CROP corporate finance maakt proces bedrijfsoverdracht inzichtelijk
- 28** Column Diligence

Special Internationalisering

- 31** Expat Center: De rode loper voor internationals
- 34** Ep-Nuffic: Klaar voor de arbeidsmarkt van de toekomst
- 36** AIESEC: "Waarom zou toptalent zich alleen binnen de landsgrenzen bevinden?"
- 38** Wageningen Campus: Thuishaven voor internationale studenten
- 40** KvK legt de verbinding tussen ondernemers
- 42** Cultuur en zaken tijdens VNO-NCW Midden ondernemersreis
- 44** Vooruit dankzij Ondernemerskracht en Creativiteit
- 47** Column Mirjam Bink
- 48** Worauf müssen Sie achten bei den internationalen Geschäften machen?
- 50** Internationaal ondernemen: Dichterbij dan je denkt
- 52** Gemeente Barneveld: Groot in pluimvee en toonaangevend in andere sectoren
- 55** Canada is hot!
- 56** Bronswerk Heat Transfer zoekt verbinding in FoodValley regio
- 58** Gemeente Nijkerk: Het foodproductiecentrum van Regio FoodValley

- 60** Recensie Het oude Politiebureau
- 62** IW4 initieert volop dynamiek op de arbeidsmarkt
- 66** Vierde editie vhm I vallei rally
- 68** Column Oxonia
- 69** Auto Center Gol: Passie voor Saab en Subaru
- 71** Businessflitsen
- 72** Gelderse Maakdagen geven positieve impuls aan imago maakindustrie
- 74** Geslaagde BOB-bijeenkomst bij Ouwehands Dierenpark
- 76** 50 Jaar Joop van Zanten Staalservice
- 78** Openluchttheater Ede heropend met spectaculaire voorstelling



“Uiteindelijk verkopen veel zogenoemde startups gebakken lucht.”



Jaarlijks wordt voor tientallen miljoenen aan EU-onderzoek uitgevoerd.



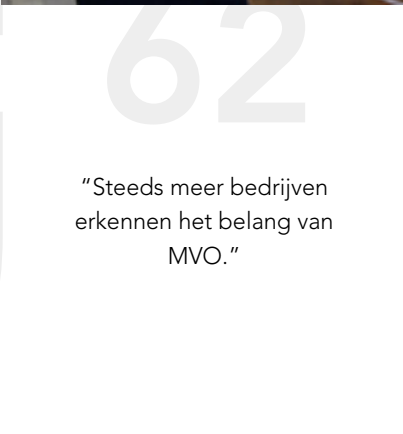
“Kinderen jonger dan zeven jaar leren makkelijker een andere taal.”



Op sommige gebieden heeft onze export flinke klappen gehad.



“De Nederlandse pluimveehouderij heeft internationaal gezien een sterk imago.”



“Steeds meer bedrijven erkennen het belang van MVO.”



“De focus ligt niet alleen op de geschiedenis, maar ook op de actualiteit.”

Youngwise

Vormgever van evenementen



In een gesprek met Lisette de Jong van Youngwise kun je één ding al snel constateren: ze is gepassioneerd met haar vak bezig. Want een vak is het: Live Communicatie & Event Marketing en net zoals in elk ander vak kun je daar alleen maar succesvol in zijn als je het professioneel aanpakt.

TEKST HANS HOOFT FOTOGRAFIE YOUNGWISE / MET DANK AAN SPECTRUM



Niet zomaar een feestje

Dat klinkt al meer richting marketing en reclame, beaamt De Jong: “Men ziet dat een evenement een grote toegevoegde waarde kan leveren voor het bedrijf. Vroeger gingen we leuk een feestje vieren, maar die tijd ligt ver achter ons. Tegenwoordig ga je aan de slag met een plan. Veelal zien we dat opdrachtgevers een doelstelling in hun hoofd hebben zoals de sales boosten, naamsbekendheid verhogen of dat er een boodschap moet worden overgebracht. Een strategische en concrete aanpak wordt er dan verwacht en daar zijn we goed in. Vandaar dat ik meestal met de directie aan tafel zit voor de organisatie.” Ze vervolgt: “Als live communicatiebureau doen we zowel de communicatieve kant ‘het vertalen van de boodschap’ als de organisatorische kant ‘het organiseren van het evenement’.”

Evenementenmoe? Welnee!

Waar men vroeger graag een evenement bezocht, is het nu veel moeilijker om je gasten uit te nodigen. De agenda's staan bol van afspraken en na het zoveelste evenement met speech over hoe goed een bedrijf is, worden mensen zelfs ‘evenementenmoe’.

“Het is belangrijk dat je in de hele organisatie jouw gasten centraal zet. Want als je als bezoeker tijd voor jou vrijmaakt,

De Jong legt uit wat Live Communicatie inhoudt: “We verzorgen zowel de reclame als de evenementenorganisatie voor opdrachtgevers, daar zijn we redelijk uniek in. In mijn optiek kun je die twee ook niet los van elkaar zien. Een evenement is een onderdeel van de marketingmix, in feite één van de krachtigste

communicatiemiddelen. Je doelgroep staat live voor je neus en op dat moment kun je contact maken met de mensen, ze binden en boeien. Je kunt heel mooie evenementen organiseren of nog zulke interessante artiesten neerzetten, maar een evenement blijft pas hangen als de mensen het hebben gevoeld.”



dan moet je hem daarvoor belonen. Tijd is kostbaar, dus geef hem er waarde voor terug. En op het moment dat hij zich openstelt, is hij ontvankelijk voor jouw boodschap. De directeur moet niet zelf gaan vertellen hoe mooi zijn bedrijf is, dat moeten de bezoekers zelf ervaren. En wil je het WOW-effect creëren? Dan is het belangrijk om er verrassende elementen aan toe te voegen die iets zeggen over de onderneming. Dit zit 'm niet alleen in bijzonder entertainment, maar vele andere zaken zoals ook aankleding met signing over het thema of een prachtig foodconcept met een verhaal. Want als alles klopt en je weet de emotie te raken, dan heb je een evenement waar nog lang over wordt gesproken. Dus eigenlijk worden gasten dan ware ambassadeurs voor onze opdrachtgevers,” zegt De Jong.

Eventwebsite en registratietool

Voor een geslaagd evenement moet je dus investeren in aandacht voor je gasten en creativiteit. En dat begint al bij de uitnodiging. “Omdat wij in huis ook een volwaardige marketingtak hebben, verzorgen onze ontwerpers de eventvormgeving. We maken de gedrukte uitnodiging en vervol-

gens kunnen we ook de uitnodiging digitaal en gepersoniseerd sturen aan de gasten. Zo bouw je het uitnodigingstraject op. We hebben een compleet systeem gebouwd waarmee we onze opdrachtgever helpen met de registratie. De aanmelding verloopt via de speciale eventsite. Ook dit bouwen we in eigen huis. De gasten kunnen zich registreren via een formulier, waarmee we zelfs hotelkamers kunnen boeken of speciale programma's samenstellen. Wil een opdrachtgever geen aparte website hiervoor? Dan hebben we ook nog een module geschreven die we kunnen koppelen aan de site van de opdrachtgever zelf. Achter de schermen heb je heel accuraat het overzicht van de gasten en met één druk op de knop weet je wie er komt en draai je desgewenst de badges uit. Dus dat geeft inzicht en scheelt heel veel tijd. Inmiddels hebben we ook veel opdrachtgevers die gebruik maken van deze tool, zonder dat wij het evenement voor ze organiseren. Gewoon omdat het zo'n eenvoudig en makkelijk systeem is om mee te werken.”

Weg met saaie presentaties

Youngwise heeft veel zelf in huis zoals vormgeving en webdesign. Maar ook

ontwikkeling en realisatie van multimediale communicatie zoals (bedrijfs)films, live streaming van evenementen en live cameraregistratie van het evenement op schermen in de zaal. Is de tijd van de Powerpoint presentaties voorgoed voorbij? Wat De Jong betreft ligt het eraan wat je ermee wilt bereiken, maar niemand zit te wachten op een suffe presentatie. “Wat geweldig werkt is een introfilm bij een evenement. We werken met filmbeelden in combinatie met mooie animaties, een boeiende voice-over en goede muziek. Het maakt je publiek enthousiast en zorgt voor een geweldige aftrap. Daarmee is alle informatie verteld en dan hoef je de gasten alleen nog kort te verwelkomen.” Het feit dat Youngwise zoveel disciplines in eigen huis heeft, zorgt er niet alleen voor dat snel kan worden geschakeld en gewerkt, maar ook dat de hoge kwaliteit wordt geborgd.

Verbonden met de regio

“Youngwise bestaat inmiddels alweer 12 jaar en ik werk met name veel in deze regio. Ik kom hier vandaan en het is zo geweldig om te ondernemen op de plek waar je ook leeft. Veel mensen zullen me kennen van Businessclub Vallei en Rijn, waar ik met veel plezier maandelijks voor 100 ondernemers de business breakfasts organiseer.” Maar ook in haar eigen woonplaats is zij actief voor de Bedrijvenkring Rhenen, eerst in de activiteiten en nu op het gebied van de PR. Maar De Jong is niet alleen actief bij businessclubs, zo is zij onlangs toegetreden tot het bestuur van de Stichting Vrienden van het Ziekenhuis in Ede. “Met giften van bedrijven zorgen wij ervoor dat bijzondere projecten in het

ziekenhuis kunnen worden gerealiseerd, om het verblijf aangenamer te maken. Het staat dicht bij mijn hart en ik vind het geweldig om me hiervoor in te zetten.”

Wall of fame

Youngwise opereert in de zakelijke markt, ze mag onder andere bedrijven zoals Post Service, JEDE koffie, Van Gent Autobedrijven en Sanorice tot haar opdrachtgevers rekenen. “Voor Sanorice organiseerden we de opening van de nieuwe locatie en voor Post Service ontwikkelden wij de complete huisstijl. Het nieuwe logo werd onthuld met een film tijdens het lanceeringsevenement. We werken daarnaast ook heel veel voor gemeentes, provincie, overheid.” Als voorbeeld noemt De Jong de WEpods, het zelfrijdende voertuig van de Provincie Gelderland. “Vanaf het begin zijn we betrokken in de huisstijlontwikkeling en hebben we de website gedaan, alsook het lanceeringsevenement voor de pers in januari, en nu zijn we bezig met het finale evenement in het najaar. Voor Regio FoodValley zijn we volop bezig met de communicatie en organisatie, laatst nog voor een beurspresentatie tijdens de Provada.”

Productie theatershow

Als je het De Jong vraagt kan zij nog uren door vertellen over de talloze opdrachtgevers en projecten waar zij trots op is. “Onlangs nog hebben we het afscheid gevierd van een van onze opdrachtgevers. We hebben een theatershow geproduceerd 'The story of my life', waar maar liefst 40 man personeel van het bedrijf aan meewerkte, van kantoor tot productie. Een half jaar hebben we gerepeteerd, want het moest professioneel zijn. We bouwden een compleet theater in een van de loodsen van het bedrijf en brachten daar het verhaal met muziek en beeld, compleet met humor en emotie. Een grotere dank kun je toch niet krijgen van je personeel! Dan ben je bevoorrecht dat je het vertrouwen krijgt om zoiets moois te mogen creëren.”

Vormgever en regisseur

“Je bent zo goed al je laatste opdracht wordt weleens gezegd en dat is ook zo. We werken met ons team dagelijks met veel plezier aan mooie concepten. Ik ben echt verschrikkelijk trots op wat we tot nu toe bereikt hebben. We hebben vanaf



het begin een hele eenvoudige doelstelling”, vertelt De Jong: “enthousiaste opdrachtgevers en succesvolle referenties, meer niet.” Ze lacht breeduit, want deze instelling werkt. “We noemen onszelf vormgever van de beleving en regisseur van de ontmoeting. Met de combinatie van evenementen en marketing hebben we echt een gat in de markt gevonden en bedrijven

willen graag met ons aan de slag. Dat is toch geweldig!”

De volgende keer vertelt Lisette de Jong over haar visie op de marketing en reclame in de marketingspecial van Vallei Business, dus wordt vervolgd. ■

Galvanistraat 1 - 6716 AE Ede
0318-700649 - info@youngwise.nl

TIP VOOR EEN JUBILEUM

Deel het geluk

Gaat u dit jaar een jubileum organiseren en u bent op zoek naar een hartverwarmend doel, wilt u dan misschien onze vriend worden? Voor de Stichting Vrienden van ziekenhuis Ede zoek ik bedrijven die een bijzonder project willen omarmen. Warmte, zorg en vriendschap dat is toch belangrijk in het leven. Helemaal als je onverhoopt in het ziekenhuis verblijft, we kunnen ons er alles bij voorstellen. Gezondheid en geluk is een groot goed en hoe mooi is het, als je dit kunt delen met elkaar. Dat is pas vriendschap. Heb ik u op een idee gebracht of bent u nieuwsgierig geworden, ik vertel er graag meer over of kijk op www.ikbenvriend.nl.

Vier het leven!
Lisette

BUSINESS FLITSEN

REGIO FOODVALLEY: "ONDERZOEK ONDERSTREEPT ONZE AANPAK LUCHTKWALITEIT"

Het Rijk heeft onderzoek laten uitvoeren naar de effecten van de veehouderij op de volksgezondheid. Hieruit blijkt dat sommige effecten negatief zijn voor de gezondheid en andere positief. Het onderzoek toont onder andere aan dat omwonenden van veehouderijen minder last hebben van astma en allergieën. Het laat ook zien dat de kans op een longontsteking of een longfunctieverandering groter is, ook al zijn de effecten minder groot dan wanneer iemand rookt en zijn te vergelijken met de situatie voor mensen die langs een snelweg wonen. Het onderzoek ondersteunt volgens de Stuurgroep Luchtkwaliteit Regio FoodValley – waarin de gemeenten Barneveld, Ede, Renswoude en Scherpenzeel zitten – de noodzaak om maatregelen te treffen: "We bestuderen de komende tijd de rapporten en overleggen met het Rijk, de provincies, de gemeenten, de veehouderijsector, de GGD's en Wageningen UR om de gevolgen voor onze regio scherp te krijgen. Het is inmiddels geen geheim dat



fijnstof een rol speelt, maar er zijn meer veroorzakers van fijnstof dan alleen de (pluim)veehouderij." Het onderzoek heeft inzichten opgeleverd in de relatie tussen veehouderij en volksgezondheid, maar zijn nog niet compleet. Daarom zijn diverse vervolgonderzoeken gestart door het onderzoeksteam waaronder RIVM en Universiteit Wageningen. Regio FoodValley presenteerde al eerder cijfers met betrekking tot de aanwezigheid van hoge(re) concentraties fijnstof in dit gebied en de mogelijke

consequenties voor de volksgezondheid. Daarom besloten de gemeenten Barneveld, Ede, Renswoude en Scherpenzeel al eerder om met elkaar te werken aan een plan van aanpak. De Stuurgroep Luchtkwaliteit Regio FoodValley komt na de zomer, als de onderzoeken zijn bestudeerd en het overleg met belangenorganisaties heeft plaatsgevonden, met een uitgebreidere reactie en nadere informatie over het plan van aanpak."



INNOVATIEPOSITIE NEDERLAND KAN NOG BETER

Nederland behoort in 2016 voor het eerst tot de groep innovatieleiders op het gebied van innovatie. Dit stelt het European Innovation Scoreboard 2016, onlangs gepubliceerd door de Europese Commissie. Deze analyse bevestigt de recent door MKB-Nederland en VNO-NCW gepresenteerde visie op het innovatiebeleid, Nederland innovatief Topland. Kern van deze visie is dat Nederland een innovatief toptland is omdat het Nederlandse innovatiebeleid een ijzersterk fundament kent. Op dit fundament is het zaak om aan dat dit succesvolle Nederlandse innovatiebeleid een nieuwe impuls te geven. Dit kan door extra investeringen in de vorm van een publieke impuls van 1 miljard euro, zoals MKB-Nederland en VNO-NCW al eerder bepleitten. Om zo een bijdrage leveren aan de grote, maatschappelijke transitities waar ons land voor staat. Ook dringen de ondernemersorganisaties er op aan om fiscale instrumenten zoals de in-

novatiebox ongemoeid te laten. De EU laat duidelijk zien dat de private investeringen in R&D aantrekken. Samen met Denemarken, Duitsland, Finland en Zweden vormt Nederland de kopgroep van landen. Nederland is voor het eerst zogenoemd innovatieleider in plaats van innovatievolger. De hoge score dankt Nederland onder andere omdat er vooruitgang geboekt is bij de hoeveelheid private investeringen in onderzoek en ontwikkeling en door de unieke samenwerking tussen overheid, kennisinstellingen en bedrijfsleven. In Nederland Innovatief Topland pleiten MKB-Nederland, VNO-NCW en LTO Nederland verder voor een verbreed en integraal innovatiebeleid. Ze zetten bijvoorbeeld in op versterking van netwerken tussen grote bedrijven en start- en scale-ups, met concrete initiatieven als versnellingsstafels.

FOV: AANPAK TEKORT P

Dit nieuws wordt u aangeboden door de Federatie Ondernemingskringen Valleiregio (FOV). Dit is de samenwerking van acht bedrijvenkringen: Barneveldse Industriële Kring (BIK), Wageningse Ondernemers Contact (WOC), Bedrijvenkring Veenendaal (BKV), Edes Bedrijfs Contact (EBC), Bedrijvenkring Hoevelaken Nijkerk (BHN), Bedrijvenkring Scherpenzeel Woudenberg (BSW), Bedrijvenkring Rhenen en Ondernemersvereniging Renswoude.

Blijf actueel met onze nieuwsbrief

Blijf op de hoogte via www.fovweb.nl, daar heeft u ook de mogelijkheid om aan te melden voor de tweemaandelijke FOV-nieuwsbrief.

Op woensdag 18 mei gaf Joop Hazeleger, directeur van Knooppunt Techniek, een interessante presentatie. In deze editie van FOV-nieuws leest u hier meer over. Ontdek wat Knooppunt Techniek voor ondernemers kan betekenen en wat u kunt doen!

Waarom kiezen jongeren minder voor techniek?

“Eén van de oorzaken die wij signaleren, is dat techniek een imago heeft van vies en ongezond werk. Dat is in de meeste gevallen niet wat techniek is. Helaas zien we dat niet, omdat het een ‘achter de schermen’ vak is. Je ziet het bijna niet meer in het straatbeeld en de werkplaats is vaak verstopt achter showrooms.”

Wat doet Knooppunt Techniek hieraan?

“We werken onder andere aan een upgrade van TechnoDiscovery. Dit project laat basisschoolleerlingen en middelbare scholieren kennismaken met techniek. Zo vergroten we de kans dat ze voor een technische opleiding kiezen. Dankzij deze aanpak bereiken we ook mensen die in eerste instantie niet voor techniek zouden kiezen. Tot nu toe draaide dit project in Ede met een bepaald format. Door TechnoDiscovery samen met ondernemers te vernieuwen, maken we dit concept in iedere gemeente van de FoodValley regio bruikbaar.”

Hoe vernieuwen jullie TechnoDiscovery?

“We spelen in op de zeven werelden van techniek, waarin de variëteit van techniek te zien is. Zo komen bijvoorbeeld ook de medische kant, food, design en milieu in beeld. Bij die werelden ontwikkelen Pabo-



studenten van de CHE lesbrieven. In aansluiting daarop zoeken we in elke gemeente van FoodValley regio bijpassende bedrijven. Daar krijgen leerlingen rondleidingen en ze gaan er daadwerkelijk aan de slag.”

Wat is het effect hiervan?

“De voordelen liggen op meerdere vlakken. Jongeren ervaren zelf techniek, waardoor ze enthousiast worden. Bedrijven krijgen meer structuur en ondersteuning bij rondleidingen en we hopen de inspanningen beter over ondernemers te verdelen. We verwachten ook dat participatie voor scholen eenvoudiger wordt. Tot slot kunnen we de financiering en eventuele subsidies eenvoudiger rond krijgen dankzij een regionale aanpak.”

Kunnen ondernemers deelnemen?

“Graag zelfs! Ondernemers kunnen contact opnemen via info@knooppunttechniek.nl en vinden meer informatie via www.knooppunttechniek.nl. We ontmoeten alle geïnteresseerden graag om per gemeente een succesvolle aanpak neer te zetten. Samen lossen we het personeelstekort in techniek op!”

AANSLUITING A1-A30 FOODVALLEY REGIO

De petitie voor Aanpak Aansluiting A1 – A30 bij Barneveld is op dinsdag 21 juni 2016 aangeboden aan de Kamercommissie Infrastructuur & Milieu. Maar liefst dertien partijen ondertekenden de petitie, waaronder gemeenten in de regio, betrokken provincies, ondernemerskrin-

gen, de Kamer van Koophandel en mede-initiatiefnemer FOV. Wij hopen dat deze vervolgactie rondom de aansluiting nieuwe resultaten oplevert voor een goede logistiek van en naar onze FoodValley regio. Uiteraard houden we u op de hoogte van de ontwikkelingen.



ERSONNEEL IN TECHNIEK



ONDERNEMERSMANIFESTATIE BOKS

Op donderdag 27 oktober vindt de tweede editie van BOKS plaats in Barneveld. BOKS is een manifestatie door én voor ondernemers uit de FoodValley regio. Vorig jaar wierpen specialisten tijdens verbale battles een licht op verbeterpunten voor de regio. Waaronder de versnippering van kennis, organisatie en financiën. In deze vervolgeditie ontdekken aanwezigen hoe die input is gebruikt om economische kansen te verzilveren. Daarnaast wordt steeds duidelijker wat hierin de rol is van ondernemers en de overheid.

Alle ondernemers uit de FoodValley regio zijn welkom tijdens BOKS 2016. Wilt u meepraten over de ontwikkelingen in de FoodValley regio? Kom naar BOKS 2016 op donderdag 27 oktober om 15:30 uur. De komende tijd vindt u in dit FOV-nieuws meer informatie over BOKS 2016.

FOV
federatie
ondernemerskringen
valleiregio

Contact FOV
www.fovweb.nl

Martin Ruiter, voorzitter
voorzitter@fovweb.nl

In de winkel aan huis verkoopt Dikkie naast de zelfgemaakte zuivelproducten ook streekproducten van collega's.

Kees en Dikkie van Ginkel produceren ambachtelijke zuivel in Renswoude

Boerenijs wijst de weg naar streekproducten FoodValley regio

De naam zegt het al: IJs- en zuivelboerderij De Kleine Hope in Renswoude is geen groot bedrijf. Eigenaars Kees en Dikkie van Ginkel streven ook niet naar groei. Ze koesteren hun 40 melkkoeien, bereiden en verkopen zelf hun zuivelproducten en genieten van het buitenleven met hun gezin. "Het is zo mooi om van je eigen melk boerenroomijs, yoghurt en vla te maken", zegt Kees van Ginkel. "Onze producten zijn écht anders. Dat wil ik graag veel meer laten zien."

TEKST ALICE VAN SCHUPPEN | APA TEKST FOTOGRAFIE SJEF PRINS | APA FOTO

De Kleine Hope ligt in het prachtige buitengebied van de FoodValley regio, net ten zuiden van Renswoude en Scherpenzeel. Fietsers en campinggasten uit de nabije omgeving komen hier in de zomer graag een boerenijsje eten. In de winkel aan huis verkoopt Dikkie naast de zelfgemaakte zuivelproducten ook streekproducten van collega's. Kees zorgt voor de koeien op de boerderij. Naast melkkoeien houdt hij jongvee op zijn bedrijf. Een kalfje, dat net deze ochtend geboren is, ligt nog bij te komen in de wei.

Boerenbedrijf voortzetten

Kees van Ginkel ging als jongste zoon aanvankelijk aan de slag als timmerman. Maar in 2000 nam hij toch de stap om het boerenbedrijf van zijn vader over te

nemen. "We hadden destijds melkkoeien en vleesvarkens", vertelt Van Ginkel. "Om het bedrijf goed te kunnen voortzetten hebben we besloten om een keuze te maken en ons volledig op de melkveehouderij te richten." Met 30 koeien gingen Kees en Dikkie vervolgens op zoek naar een activiteit om de inkomsten uit de melkveehouderij aan te vullen.

"Een zuivelaar hier in de buurt stopte ermee en vroeg of wij niet verder wilden met het maken van zuivel", blikt Van Ginkel terug. De melkveehouder kon de pasteur overnemen, een machine waarmee de verse melk wordt gepasteuriseerd en verschillende zuivelproducten kunnen worden bereid. "Zo zijn we begonnen met het maken van vla, yoghurt en ijs." In de loop der jaren

is het assortiment uitgebreid. De Kleine Hope produceert nu boerengarde yoghurt, vruchtenyoghurts, verschillende soorten vla, karnemelk, slagroom en boerenijs in diverse smaken.

De Kleine Hope verwerkt ongeveer een vijfde deel van de melk tot eigen producten. De rest gaat naar de melkfabriek. Met de afschaffing van het melkquotum begin dit jaar is de melkprijs gedaald. "Veel melkveehouders hebben hierop ingespeeld door meer koeien te nemen", weet Van Ginkel. "Terwijl het voor de melkprijs beter was geweest als we allemaal een paar minder koeien zouden gaan houden." De realiteit is dat ook Van Ginkel het aantal koeien iets heeft uitgebreid, naar 40. "We groeien liever niet, maar we willen ook niet onder de grens zakken

van een financieel gezond bedrijf”, verklaart hij de stap. Verder uitbreiden van de melkveehouderij is met de huidige hoeveelheid grond ook niet mogelijk. De melkveehouder kan met de hectares die hij bezit zelf nog voorzien in voer voor de koeien en heeft genoeg afzetmogelijkheid voor de mest.

Ambachtelijk

Kleinschalig produceren is mooi, maar er hangt wel een prijskaartje aan, erkent Van Ginkel. “De ontwikkeling van de voedselprijzen gaat ook niet gelijk op met de toegenomen kosten”, benadrukt hij. “Ik weet nog dat een liter melk een gulden opleverde. Alles is duurder geworden, maar we vinden dat voedsel goedkoop moet blijven.” Toch ziet hij toekomst voor zijn ambachtelijk geproduceerde streekproducten. “Mensen willen weten waar hun voedsel vandaan komt.”

Sinds enige tijd is De Kleine Hope lid van coöperatie Boerenhart. Veertien agrarische bedrijven uit de Gelderse Vallei en de Veluwe nemen deel aan deze coöperatie, die logistiek, marketing, communicatie en verkoop van de streekproducten van haar leden verzorgt. “Zelf contact onderhouden met onze afnemers en de producten transporteren is lastig om erbij te doen”, zegt Van Ginkel. “Zuivel maken is ons werk. Daar kunnen

we ons nu op concentreren.” De zuivel van De Kleine Hope is onder meer te vinden in lokale supermarkten, waar Boerenhart aan levert. „Het mooie is dat Boerenhart echt regionaal blijft. Dat past ons. Mensen voelen zich toch meer verbonden met een product dat uit de buurt komt, dan met een streekproduct uit een heel andere regio.”

Toerisme groeit

Van Ginkel levert boerenijs aan een ijssalon in Scherpenzeel en even verderop, richting Leusden, serveert Kano Recreatie Boerderij Berg het ambachtelijk geproduceerde ijs van De Kleine Hope. Eigenaars Coen en Janny Berg verhuren kano's als nevenactiviteit naast hun agrarische onderneming. “Dat het boerenijs uit de buurt komt, is voor ons een belangrijke reden om zaken te doen met de Kleine Hope”, zegt Janny Berg. “Maar we hebben ook kritisch geproefd, het is erg lekker ijs.” Berg ziet dat het toerisme in de regio groeit en mensen vaker het buitengebied opzoeken om te recreëren. “Het is leuk om mensen te vertellen over de herkomst van het ijs en ze zo meer bij de agrarische sector te betrekken.”

Dat is ook een wens van Kees van Ginkel. Af en toe geeft hij rondleidingen aan groepen en schoolklassen. “Ik vind het belangrijk om mensen te laten zien dat je voedsel

BIJZONDERE BOEREN

Vallei Business brengt dit jaar een serie uit waarin de agrarische sector in de regio wordt belicht. Portretten van bijzondere boeren, met karakter en oog voor de omgeving. Ze vertellen over hun bedrijf en laten zien hoe ze samenwerken. Deze keer Kees en Dikkie van Ginkel van IJs- en zuivelboerderij De Kleine Hope in Renswoude.

gewoon uit je eigen omgeving kunt halen”, zegt hij. Het omgaan met verse producten vergt soms wel de nodige uitleg, ervaart de melkveehouder. “Koeling is bijvoorbeeld heel belangrijk, omdat alleen de meest noodzakelijke toevoegingen worden gedaan. Kiezen voor verse producten kan betekenen dat je kleinere hoeveelheden moet kopen en vaker boodschappen moet doen.”

Lokaal produceren, met aandacht voor de dieren, de omgeving, de klanten en het gezin. Dat is waar het bij Kees en Dikkie van Ginkel om draait. “Hier hebben onze kinderen de ruimte en kunnen ze opgroeien met alles wat deze omgeving te bieden heeft.” ■

Een kalfje, dat net deze ochtend geboren is, ligt nog bij te komen in de wei.



Kees van Ginkel: “Het is zo mooi om van je eigen melk boerenroomijs te maken.”





KLEIN WITTENOORD
VERGADEREN KOOKSTUDIO DINEREN

Kleinschalig • Rust • Ruimte

Wittenoordseweg 3
3927 CE Renswoude
T 0318-575325
E info@kleinwittenoord.nl
I www.kleinwittenoord.nl





Welkom bij Partycentrum Schimmel

Stationsweg Oost 243
3931 EP Woudenberg
T 033-2861213
F 033-2862426
E info@schimmel.nl
I www.schimmel.nl





Restaurant Planken Wambuis

Gelegen op een karakteristieke en prachtige locatie. Hét adres voor een gezellige lunch, brunch, high-tea of smaakvol diner!

Maar ook een ideale plaats op de Veluwe voor een geslaagde vergaderbijeenkomst!

Dagelijks geopend vanaf 10.00 uur.
(voor een vergadering eerder mogelijk!)

Gratis wifi, ruime parkeerplaats en uitstekende bereikbaarheid vanaf de snelwegen A12 en A50.

Verlengde Arnhemseweg 146 (N224)
6718 SM – Ede
Telefoon: 026 – 482 1251
E: info@plankenwambuis.nl

Meer info op www.plankenwambuis.nl







Hotel en Congresscentrum de ReeHorst
*Hotel - Restaurant - Brasserie - Wijnbar - Vergaderen
Trainingen - Congressen - Events - Theater*

Geschikt voor elke gelegenheid. Met o.m.
38 zalen en ruime, gezellige ontvangstfoyers. Elke bijeenkomst wordt gegarandeerd een beleving. Vol warmte, gezelligheid en altijd persoonlijk!

Bennekomseweg 24
6717 LM Ede
T 0318 750300 F 0318 750301
E info@reehorst.nl
I www.reehorst.nl

Toplocaties in de regio Vallei



**FEESTEN & PARTIJEN
CATERING
RESTAURANT**

*Anno straks
met een vleugje toen*



**VOOR INLICHTINGEN
EN RESERVERINGEN:**

AMSTERDAMSEWEG 19
6712 GG EDE
TEL. 0318 61 03 13
BUITENZORG@BUITENZORG.NL
WWW.BUITENZORG.NL



Welkom bij DOC's restaurant, Catering en Keuken

Brugveenseweg 25
3781 PG Voorthuizen
T 0342-47 42 44
E info@docsrestaurant.nl





Beekhuizenseweg 1
6891 CZ Rozendaal
026 3611597
www.thehunting.nl

The Hunting Lodge

*Puur, eerlijk
en vooral veel genieten'*





De Vendel
Vendelseweg 69
3905 LC Veenendaal
0318-525506
www.restaurantdevendel.nl



De Vendel biedt u een
onvergetelijke, culinaire ervaring.

In onze monumentale en
authentieke boerderij, ontmoet de
sfeer van toen de smaak van nu.





**Restaurant L'Orage /
Party Centrum Flora**

*In een ambiance van nostalgie, rust en gemoe-
delijkheid is restaurant L' Orage de perfecte
locatie om te genieten van een goede maaltijd.*

Lunterseweg 44
6718 WE Ede
T 0318-613876 / 653227
F 0318-653327
I www.lorage.nl

**Amrâth Hotel
Maarsbergen**

*Op zoek naar een locatie of hotel voor
overnachten of verblijven, vergaderen of
treffen, feesten of partijen in de omgeving van
Utrecht? Dit alles kan in het schitterende,
nieuwe vier-sterren Amrâth Hotel Maarsbergen*

Woudenbergseweg 44
3953 MH Maarsbergen
T +31 343 47 55 22
F +31 343 47 55 20
I www.hotelmaarsbergen.nl







Paul Bouwmeester



Kees van Dijk



Mark Teerling



Kees van Rossum



Duurzame groei is autonoom

Nu de economie weer aantrekt, de babyboomgeneratie met pensioen gaat en het aantal startups explosief groeit, is er groei waarneembaar in het aantal fusies en overnames. Genoeg aanleiding dus om het onderwerp te bespreken tijdens het forum van Vallei Business. We nodigden vier ondernemers uit en legden hen een aantal vraagstukken voor. TEKST [YADI DRAGTSMA](#)

Eerst maar eens even wat cijfers. Het aantal overnames en fusies steeg vorig jaar met elf procent ten opzichte van het jaar ervoor. Het is het tweede opeenvolgende jaar dat het aantal transacties stijgt. Wanneer gekeken wordt naar de sectoren waarin fusies en overnames plaatsvonden, dan spant de industriële sector de kroon met ruim 32 procent, gevolgd door de dienstverlening met 30 procent. In de praktijk gaat het naast bedrijven ook om ziekenhuizen, zorginstellingen, kinderdagverblijven en woningcorporaties. Het totale bedrag aan fusies en overnames op de Nederlandse markt bedroeg vorig jaar 179 miljard euro op een aantal van 556 transacties. De totale waarde van al deze transacties viel hoger uit doordat er enkele grote partijen bij betrokken waren. Denk daarbij aan Shell, Ahold, en NXP. Op mondiaal niveau werden vorig jaar ruim 17.000 transacties aangekondigd met een totale waarde van bijna vier miljard euro.

Groepen

Michael van Munster, uitgever van Vallei Business en voorzitter van het forum, trapt af met een algemene vraag: “Hoe ligt het landschap van fusies en overnames er op dit moment voor?” “Ik zie vooral dat je tegenwoordig meer groepen van kopers ziet”, reageert Van Rossum. “Voorheen had je normaliter één koper, maar nu zie je steeds meer combinaties van bijvoorbeeld een strategische koper die optrekt met een investeringsmaatschappij. Een trend die ingegeven is door het feit dat je samen meer slagkracht hebt. Nadeel is wel dat je vervolgens met verschillende belangen moet dealen.” Aan de overkant wordt instemmend geknikt door Bouwmeester: “Partijen op het overnamepad kloppen natuurlijk nog steeds bij banken aan, maar je ziet ook dat private investeerders zich roeren. Niet gek als je bedenkt dat de rente historisch laag is. Ik zie ook regelmatig dat clubs zoals PPM-Oost betrokken zijn bij fusie- en overnamedeals. Zij helpen en ontwikkelen innovatieprojecten en helpen zo met groei en internationalisering. Al met al zie je de markt aantrekken en dat is wat mij betreft een goed teken.”

Continuïteit

Voor de verkopende partij draait het niet alleen om continuïteit, soms is het ook gewoon uit noodzaak geboren omdat de

FORUMDEELNEMERS

Paul Bouwmeester

Manager MKB van de Rabobank Vallei en Rijn. Hij adviseert kleine en middelgrote bedrijven op het gebied van groei en innovatie. Het gaat dan om transacties tot vijf miljoen, boven dat bedrag vallen bedrijven onder groot zakelijk. De bank heeft onlangs 'Teckle' in het leven geroepen, een afdeling die jonge ondernemers en startups begeleidt.

Kees van Rossum

Corporate Finance adviseur bij Crop. Hij adviseert ondernemers bij bedrijfsovernames en fusies, herstructurerings, financieringen en andere strategische vraagstukken zoals investeringen en verdienmodellen. Bij Crop werken circa tweehonderd medewerkers in onder meer Ede, Arnhem, Amersfoort en Nieuwegein.

Kees van Dijk

Advocaat en partner bij Van Veen Advocaten. Volgens eigen zeggen heeft hij het mooiste beroep ter wereld: persoonlijke begeleiding van MKB-cliënten bij fusies, overnames maar ook bij zaken die gaan om auteursrecht, merken- en domeingeschillen. Naast advocaat is hij sinds vier jaar ook mediator, waarbij partijen met tegengestelde belangen in dialoog tot een oplossing komen zonder dat daar een rechter aan te pas komt.

Mark Teerling

Eigenaar van Crown Slim Werken & Huren. Crown Slim Werken faciliteert in flexibele werkplekken, ontmoetingsruimtes en vergaderlocaties door heel Nederland met name bedoeld voor landelijk opererende bedrijven. Zijn organisatie biedt meer dan vijftig locaties voor zakelijke bijeenkomsten en verwerkt op jaarbasis meer dan 20.000 reserveringen. Bovendien exploiteert Crown Slim Huren inmiddels meerdere kantoorpanden, onder andere in Amsterdam en Veenendaal. Het concept van all inclusief kantoorruimte richt zich met name op bedrijven tot circa 25 medewerkers.

eigenaar eruit wil, zo signaleert Van Dijk: “Mensen die een mooi bedrijf hebben opgebouwd en fantastische producten maken, maar die geen goede opvolgers kennen. Kinderen zijn of ongeschikt of willen niet en dan zit er niets anders op dan je bedrijf verkoopklaar maken. Ik heb het dan niet alleen over de babyboomers. Er zijn ook jonge ondernemers van 35 jaar die eruit stappen, maar daar speelt vooral geld een rol. Die willen gewoon cashen.” Een deel van de oudere generatie verkoopt ook omdat zij nieuwe ontwikkelingen niet meer bijbenen. Pure onwetendheid, vindt Teerling. “Winkels die nog geen website hebben, ondernemers die niet inspelen op technologische innovaties en niet weten wat klanten willen. Daarmee zet je jezelf op achterstand. Het is echter ook weer niet zo dat jonge en hippe ondernemers het allemaal goed doen; uiteindelijk verkopen

veel zogenoemde startups gebakken lucht. Ze zijn echter wel beter in het bereiken van de doelgroep.”

Naamsbekendheid

Is een fusie of overname de beste manier om te groeien? Een vraag waar geen eenduidig antwoord op is, zo blijkt. “Ik ben laatst bij een sessie over groei geweest en daar werd naamsbekendheid als belangrijke groeifactor genoemd, en dus niet fusies en/of overnames”, zo begint Teerling. “Voor de duidelijkheid: hierbij ging het over groei over korte termijn. Hoogstwaarschijnlijk zal een fusie of overname op langere termijn wel degelijk tot groei leiden.”

Volgens Van Veen, en iedereen beaamt dat, is autonome groei de beste manier om te overleven. “Even een bedrijf inlijven of fuseren gaat vaak gepaard met botsende



culturen. Dat is niet alleen voorbehouden aan multinationals, ook binnen kleine bedrijven is bedrijfscultuur iets om rekening mee te houden. Ik pleit dan ook altijd voor extra aandacht in de post-fusie fase, waarin je verwachtingen en wensen over en weer bespreekt. Zo voorkom je dat goede mensen weglopen en je als koper met een lege huls blijft zitten.”

Hij krijgt bijval van Bouwmeester:

“Het gebeurt nogal eens dat de nieuwe man een hele andere visie heeft dan de oude eigenaar. Voor die laatste blijft het bedrijf toch een beetje zijn kindje, ook al is hij geen eigenaar meer. Een fusie of overname is volgens mij vooral nuttig omdat je bepaalde synergievoordelen hebt. Ik ben het met Van Veen eens dat je altijd moet gaan voor zelfstandige dus autonome groei, dan ben je van niemand afhankelijk.”

Bol.com

“Een goed voorbeeld van een succesvolle overname is die van Bol.com door Ahold”, zo betoogt Van Rossum. “Een overname in 2012 waarbij het Nederlandse Ahold voor 350 miljoen euro Bol overnam van Cyrte investments en NPM Capital. “Niet alleen heb je zo synergievoordelen met afhaalpunten in AH filialen, ook bevordert het waar-

START-UP: HET NIEUWE TOVERWOORD IN ONDERNEMERSLAND

Wil je als nieuw bedrijf serieus genomen worden en uiteindelijk in aanmerking komen voor overname, dan geef je jezelf het predicaat 'Startup'. Je hoort het ineens overal waar nieuwe bedrijfjes actief zijn. Een startup is een startende ondernemer, maar een startende ondernemer is niet meteen een startup...Hoe zit dat? Simpel gezegd bieden startups een nieuw idee of product dankzij technologie of een innovatieve filosofie. Startups bouwen vaak voort op bestaande diensten en producten.

Het verschil met een startende bakker of metselaar? Zijn doen precies hetzelfde als hun concurrenten. Er wordt niet geïnnoveerd omdat het concept brood al bestaat en de formule weinig ruimte laat voor een radicaal nieuwe variant. Startups zijn bezig met vernieuwing: een app, 3D- printing of een nieuwe manier van marketing. Startups delen ook graag hun kennis en vaak gaat het om slanke bedrijven waar werknemers (dikwijls de initiatiefnemers) volop experimenteren.

schijnlijk de online-verkopen. Ik vind het vooral zo'n mooi voorbeeld, omdat Ahold ervoor gekozen heeft om niets te veranderen aan de typische Bol.com bedrijfscultuur. Zo hoort een overname te zijn.”

Adviseur

Diverse deelaspecten van fusies en overnames komen vervolgens aan bod tijdens het forum. Zo wordt er gesproken over de rol van de adviseur en in hoeverre deze schuld heeft als een deal mislukt. Het viertal is het over eens dat adviseurs soms andere

belangen hebben dan de ondernemer. “Het is zaak om niet als een olifant door de porseleinkast te gaan”, zoals Van Rossum het treffend verwoordt. Ook wordt besproken of de adviseur zelf mag beginnen over een eventuele overname of fusie. Hier haakt Van Dijk op in met een anekdote over een 92-jarige cliënt die zijn kinderen (65+) ongeschikt vond hem op te volgen. Dan is het heel legitiem om verkoop voor te stellen.

Het gesprek gaat ook over de ideale prijs van een bedrijf. Hoe bereken je nu wat



een overname kost? Volgens Bouwmeester is dat moeilijk te zeggen, omdat het van zoveel factoren afhangt. Hij ziet formules waarbij drie tot vijftien keer de jaarwinst plus assets als basis dienen. Bouwmeester en de anderen noemen ook de earn-out, maar daar kleven nogal wat nadelen aan. Teerling brengt ook het streven naar vertrouwen tussen de twee partijen aan de orde. “Zo weinig mogelijk juridisch getouwtrek, dat komt de goede verstandhouding ten goede.”

Tips

Tot slot geven de heren hun tips als het gaat om succesvolle fusies dan wel overnames. Van Rossum begint. “Voor een goede afronding heb je tijd nodig. Je bedrijf verkopen vergt minimaal drie jaar voorbereiding. Verder adviseer ik altijd om een goed en compleet businessplan te maken. Daarin noteer je realistische en goed onderbouwde doelstellingen. Daarbij is het ook zaak om niet het onderste uit de kan te willen; verplaats je in de kopende partij. Wat zou je dan voor prijs willen betalen? En tot slot denk ik dat je altijd advies moet inwinnen bij specialisten.”

Teerling is van mening dat een fusie pas zin heeft als je echt gaat voor strategische samenwerking, zodat je bepaalde synergie-

of schaalvoordelen hebt. “Een overname is de meest heldere constructie. Partij A neemt partij B over en die laatste krijgt geld. Voor de kopende partij adviseer ik om met respect en tact je due diligence te doen. Een fusie of overname kan tactisch een goede zet zijn, maar indien mogelijk blijft autonome groei de beste optie.” Van Dijk wijst op de mogelijkheid om bij grotere overnames eens te onderzoeken of verzekering van garantie- en vrijwaringsrisico's niet tot de mogelijkheden behoort. Dat kan veel discussie omtrent de formulering van garanties en vrijwaringen voorkomen en bijdragen aan het behoud van een goed onderhandelings- en (post-overname) samenwerkingsklimaat.

Inbreng eigen geld

Tot slot geeft ook Bouwmeester nog zijn slotoverwegingen. Bijvoorbeeld over de

meest ideale vorm van financiering. “Dat is zeer afhankelijk van de overname zelf, veelal een werkkapitaal middels krediet op rekening courant, een kortlopende lening voor goodwill en voorraad/inventaris en langlopend voor OG, met daar waar mogelijk inpassing van staatsgarantie om de financierbaarheid te vergroten.” “En wat zijn de valkuilen?”, vraagt Van Munster tot slot. “Een don't is te snel een overname willen realiseren, denken het te kunnen doen zonder adviseurs en een bank, en er vanuit gaan dat je dit kunt realiseren zonder enige inbreng van eigen geld.” ■

WAT WAREN DE LAATSTE JAREN GROTE EN SPRAAKMAKENDE FUSIES EN OVERNAMES?

Shell en BG Group
AB InBev en SABMiller
Heinz en Kraft Foods
NXP en Freescale

UPC en ZIGGO
Ahold en Delaize
Fedex en TNT Express
Ahold en Bol

Diligence:

"Goede deals sluit je niet alleen op basis van geld"

"Ik overtuig mensen graag dat hulp inschakelen bij het managen geen zwaktebod is, maar juist getuigt van hart voor de zaak", aldus Robert de Vries.

Bij ingrijpende zakelijke veranderingen is het voor veel ondernemers lastig om een goede balans te vinden tussen ratio en emotie. Ook is het vaak niet eenvoudig om vooraf alle consequenties van een fusie, overname of opvolging helder in kaart te brengen en financiële risico's te minimaliseren. Onafhankelijk advies van een professional is dan raadzaam. Volgens Robert de Vries van Diligence uit Veenendaal leidt een adviestraject soms zelfs tot een verrassend nieuw toekomstperspectief. "Goede deals sluit je niet alleen op basis van geld."

TEKST PIEN KOOME



Diligence werd in 1998 opgericht. Het gespecialiseerde adviesbureau in Veenendaal bestaat uit een maatschap van zeven bedrijfsovernamespecialisten. Robert de Vries is sinds 2006 als Registeradviseur Bedrijfsopvolging (RAB) gespecialiseerd in bedrijfsfusies, overname en opvolging bij familiebedrijven. De afgelopen jaren heeft hij de meest uiteenlopende transacties begeleid, van MKB-ers tot grote ondernemingen met een miljoenenomzet.

Inventarisatie belangen

Bij een overnameproces houdt De Vries zich naast waardebeoordeling, onderhandelingen, intentieovereenkomst en verkoopcontract eerst volop bezig met inzicht krijgen in emotie en ratio en de (toekomst)beleving van de verkopende partij. Tijdens persoonlijke gesprekken inventariseert hij wensen en behoeften, zowel op het moment van

verkoop als op langere termijn. "Het belang van de verkoper is vaak niet eenduidig. Bij oudere (familie)bedrijven waar de eigenaar met pensioen gaat, zijn continuïteit van de onderneming en zorg voor de medewerkers belangrijke vertrekpunten. Met jongere bedrijven die vanuit een start-up fase toe zijn aan een volgende stap of verkoop overwegen, voer ik totaal andere gesprekken." Soms leidt deze inventarisatie tot nieuwe inzichten bij ondernemers. "Nu de economie weer aantrekt, tonen investeringsmaatschappijen volop belangstelling voor overnames. Maar er zijn ook constructies denkbaar waarbij investeerders een deel in bezit krijgen en ondernemers met hulp bij het management wel toekomst hebben. Zelfinzicht is hierbij cruciaal; weten tot hoever je eigen competenties reiken is noodzaak om je onderneming in de toekomst bestaansrecht te geven. Ik

overtuig mensen graag dat hulp inschakelen bij het managen geen zwaktebod is, maar juist getuigt van hart voor de zaak. Dat is vaak een eyeopener, die verrassende kansen biedt."

Tijdens deze vaak diepgaande gesprekken draait het volgens De Vries vooral om het stellen van de juiste vragen. "Ervaring, mensenkennis en oprechte interesse geven vertrouwen. Naast actuele kennis van de juridische en fiscale feiten zijn deze invalshoeken ook noodzaak om voor elke klant de juiste partij te vinden. Een goede deal sluit je niet alleen op basis van geld. Om te zorgen dat alle betrokkenen met tevredenheid op een transactie terugkijken en vertrouwen hebben in de toekomst, kunnen ogenschijnlijk secundaire behoeften een cruciale rol spelen. Dat maakt mijn werk ook zo fascinerend."



Maatschappelijk betrokken

Robert de Vries zet zijn kennis en ervaring niet alleen in voor Diligence. Vanuit zijn grote maatschappelijke betrokkenheid is hij samen met zijn vrouw Petra en drie kinderen al jaren actief in ontwikkelingswerk in de townships van Kaapstad. Daarnaast laat hij ook lokaal van zich horen: in Veenendaal werd een straatvoetbaltoernooi opgezet voor 350 kinderen en hij was medeorganisator van een groot benefietconcert, dat afgelopen april tachtigduizend euro bijeen bracht voor meer onderzoek naar kanker. Voor dit doel beklom hij ook begin juni samen met een vriendengroep de Alpe d'Huez.

Leren metselen in Zuid-Afrika

De keuze om actief bij te dragen aan lokale projecten in Zuid-Afrika, is een weloverwogen beslissing van De Vries en zijn vrouw.

“Als je zelf in een deel van de wereld geboren bent waar je opgroeit in welvaart en je alle kansen krijgt om je talenten te ontplooiën, is het goed om vanuit je luxe-leventje ook oog te hebben voor mensen die minder kansrijk zijn. Wij willen niet dat onze kinderen opgroeien als verwende ego's, maar als individuen die midden in de samenleving staan.” Via zijn netwerk kwam De Vries in aanraking met een project in Kaapstad waarbij Nederlandse studenten Projectmanagement zich verbonden aan lokale ondernemers. “Met mensen uit de townships hebben we een school gebouwd. Bijzonder hierbij was dat de lokale ondernemers en medewerkers ons vertelden wat er nodig was. Ook tijdens de bouw stonden zij aan het roer en waren wij uitvoerders. Van een zwarte bouwvakker heb ik geleerd hoe ik een muur moest metselen. Geweldig om te doen.” De school biedt inmiddels

drie jaar onderwijs aan ruim 125 kinderen.; samen met lokale ondernemers worden nu nieuwe projecten opgezet. “Zowel in het bedrijfsleven als privé denk ik in kansen en mogelijkheden. Door je talent positief in te zetten, word je zelf ook een beter mens. Rijkdom is immers meer dan een goed gevulde bankrekening. Als je dat inziet, ligt een prettig leven voor het grijpen.” ■

Diligence Vallei & Rijn BV

Kerkewijk 117 - 3904 JB Veenendaal

Tel: 088-0550350 - robert.devries@diligence.nl

Website: www.diligence.nl

Nieuwe kansen en rendementsverbetering door data-analyse en Business Intelligence (BI)

S+DL & R2BI: een 'RA-RE' combinatie in de wereld van fusies & overnames

Voor het nemen van belangrijke strategische beslissingen en het bepalen van de visie voor de toekomst is deskundig advies letterlijk van levensbelang. Bij Schuurman + De Leeuw in Wageningen hebben ze een compleet palet diensten in huis om de ondernemer te ondersteunen bij die beslissingen. Dat palet is nog verder uitgebreid.

Zeker bij fusies en overnames is een grondige analyse van alle in de loop der jaren verzamelde bedrijfsgegevens cruciaal om een realistisch beeld te hebben van de stand van zaken. De rol van de accountant-adviseur is daarbij belangrijk, maar die kan tegenwoordig niet zonder de expertise van een ter zake deskundige IT'er. Bij Schuurman & De Leeuw (S+DL) onderkennen ze dit, daarom is een samenwerking aangegaan met Jörgen Peerik. Dat werd het label Road 2 BI (R2BI).

Geen enkel bedrijf kan tegenwoordig meer zonder een hoge mate van automatisering van de zakelijke processen. Het probleem is echter dat er in de loop der jaren heel veel gegevens worden verzameld, maar dat de informatie uit die gegevens niet optimaal wordt gebruikt. Hierdoor bestaat het risico dat het management stuurt op verkeerde of onvolledige gegevens. Met als gevolg inefficiëntie, onnodig rendementsverlies en te hoge kosten. De oplossing is Business Intelligence (BI).

S+DL: Alles in huis

Toine van Veenendaal, registeraccountant (RA) bij Schuurman & De Leeuw, kende IT-specialist Jörgen Peerik nog van de tijd dat ze beiden voor dezelfde grote accountantsfirma werkten. Toen al begeleidde Van Veenendaal veel fusies en overnames: "Wij als adviseurs deden met name het due diligence onderzoek, daar waar het IT-technische of data-analyse zaken betrof, werd Jörgen

erbij gehaald." Bij S+DL is Van Veenendaal inmiddels één van de vier MT-leden. "We hebben hier alle standaard diensten die je van een accountants- en advieskantoor verwacht, we zijn een kantoor dat alles in eigen huis heeft of wil hebben." Juist daarom – om de klant zo compleet mogelijk van dienst te kunnen zijn en adviseren – werd een intensievere samenwerking opgezet met Jörgen Peerik. Van Veenendaal: "Samen richten we ons op data analyse, want dat is iets wat bij heel veel klanten speelt. Vaak moeten wij bij een verkoop of aankoop een bak aan digitale informatie analyseren. Vroeger had je kasten met dossiermappen, tegenwoordig heb je servers met databases."

Valkuilen

Binnen Schuurman + De Leeuw is Van Veenendaal de specialist op het gebied van fusies en overnames. "Het is nooit hetzelfde, al kom je wel regelmatig dezelfde valkuilen tegen en herken je de manieren waarop het spel gespeeld wordt. Maar de insteek is per transactie anders, en dan is het de kunst om het juiste team van adviseurs in te schakelen." Van Veenendaal merkt dat de IT-specialist naar verhouding meer betrokken wordt bij dergelijke processen.

Peerik: "We worden inderdaad vaker gevraagd om een analyse te maken. Mijn achtergrond is informatica en technische bedrijfskunde, ik ben geen accountant, maar wel IT-auditor, dus ik geef aan of de gegevens

in de systemen betrouwbaar zijn om erop te kunnen steunen." In feite benadert hij de zaak dus van drie kanten: vanuit het oogpunt van de accountant, de informatica en de bedrijfskunde.

Specialisme

Peerik legt uit wat zijn specialisme is: "Als gegevens op een server of in de cloud staan, wil dat niet zeggen dat de IT-afdeling daar alles mee kan. De een is netwerk-specialist, de ander bij wijze van spreken Windows-specialist. Maar informatie uit systemen halen, dat is een specifieke discipline, echt een vak apart. Het doel van BI is het creëren van zogenoemde dashboards waarop de adviseur zijn analyse kan baseren en waarmee hij het advies aan de ondernemer kan beargumenteren. De reden waarom ik dan vaak word ingeschakeld, is om het efficiënter te doen, en om antwoorden te tackelen die anderen er niet uit krijgen. Heel vaak zie je dat een informatiespecialist ontbreekt in een bedrijf, en dus ook niet wordt ingeschakeld bij een fusie of overname. Het inrichten van werkplekken met computers is heel wat anders dan informatiestromen beheren en aan elkaar koppelen. En dat is ook weer wat anders dan de informatie die daaruit komt, analyseren vanuit een financieel oogpunt. Dat is het Register Accountant specialisme, ik kan geen fusie- en overnamerapport neerleggen zoals een RA dat kan, ik kan wel de input verzorgen op basis waarvan dat rapport kan worden opgesteld.



Ik ben RE, ofwel EDP auditor, samen zijn we dus een RA-RE combinatie.”

Van Veenendaal gaat verder: “Dat is ook de meerwaarde die we bieden: door het inzetten van R2BI in het overname- en fusieproces kunnen wij grote hoeveelheden data analyseren en zijn we in staat om punten aan het licht te brengen die essentieel zijn voor de deal – zaken die soms niet eens bekend waren bij de ondernemer. Daarnaast zijn wij door middel van R2BI in staat om middels BI te zorgen voor betere sturingsinformatie voor het management (ofwel het management kan zich focussen op de belangrijkste KPI's) wat zorgt voor:

- Margeverbeteringen
- Kostenverlagingen
- Concurrentievoordeel
- Verhoging rendement
- Betere beslissingen voor de toekomst
- Rust en focus voor management
- Betrouwbare stuurinformatie

Het advies van BI gaat hierbij als volgt: De RA kijkt naar de processen en de risico's waarna de RE middels BI (bv dashboards) het management tools geeft om deze risico's en KPI's te monitoren en hierop tijdig aan te sturen.”

Verbinden

Peerik geeft aan: “Verbanden leggen en interpreteren, daar gaat het om. En dat doe ik dus ook met Business Intelligence en data analyses. Maar als je lukraak dingen met elkaar gaat verbinden, ga je heel verkeerde dingen concluderen. Zeker met fusies en overnames is het heel belangrijk dat de juiste conclusies worden getrokken.”

Van Veenendaal: “Als je vertrouwt op cijfers die de verkopende ondernemer presenteert, kunnen die er best aardig uitzien, maar als je dieper graaft, Jörgen noemt dat schatgraven in data, kom je misschien tot heel andere conclusies, en een deal kan je maar 1 keer

doen. Dankzij een degelijke analyse kun je bij de onderhandelingen over de overname een betrouwbaar beeld van de onderneming bieden, met cijfers en feiten gestaafd, en een betere deal doen. De gewonnen informatie helpt de onderneming tevens om zijn eigen strategie in de toekomst met meer focus te bepalen en zorgt ervoor dat de onderneming beter kan worden aangestuurd.” ■

Voor meer informatie zie:

www.schuurman-deleeuw-acc.nl/nieuws/road-2-bi/



Meerwaarde overnameadviseurs in kaart gebracht

Dealmaker of Dealbreker?

Ruim een derde van alle overnameonderhandelingen wordt zonder succes afgebroken. Wat zijn de belangrijkste dealbrekers? Waar ligt de meerwaarde van overnameadviseurs en waardoor falen zij als dealmaker? Overnameplatform Brookz en de Hogeschool Utrecht gingen op zoek naar het antwoord op deze en andere vragen. "Adviseurs hebben een allesbehalve positief oordeel over elkaar."

TEKST HANS HAJÉE FOTOGRAFIE HAROLD VAN DE KAMP/KADE 104

Het belang van overnames voor de Nederlandse economie is groot. "Als het niet lukt om een bedrijf over te dragen, leidt dat tot verlies van arbeidsplaatsen en kapitaal," zegt Lex van Teeffelen, lector Financieel-Economische Advisering aan de Hogeschool Utrecht (HU). "Verder krijgen bedrijven door een overname vaak een impuls. Uit onderzoek blijkt dat driekwart daarna innoveert en groeit. De impact van overnames is dus aanzienlijk, veel groter dan die van starters. Natuurlijk zijn startups belangrijk voor de economische dynamiek. Echter, 90% van alle starters blijft zzp'er. Maar weinigen groeien uit tot substantiële bedrijven."

Niet positief

Van Teeffelen doet al jarenlang onderzoek naar de omvang van en belemmeringen bij bedrijfsoverdracht. "De rol van adviseurs bleek daaruit lastig te destilleren. Om inzicht te krijgen in hun meerwaarde en te achterhalen waarom een derde van de overnames mislukt, hebben wij samen met overnameplatform Brookz een omvangrijk onderzoek uitgevoerd. Hiervoor werden ruim 540 adviseurs benaderd die actief zijn in het mkb en betrokken bij transacties tussen 0,5 en 30 miljoen euro."

De resultaten zijn eind vorig jaar gepresenteerd onder de noemer 'Dealmaker of dealbreker'? "Opmerkelijk is dat adviseurs een allesbehalve positief oordeel over elkaar hebben. Na een te laag bod wordt het wekken van te hoge verwachtingen

"Om een overnametraject succesvol te kunnen begeleiden, zijn veel vlieguren nodig."

door de adviseur van de tegenpartij het meest genoemd als dealbreker (zie kader, red.). Onvoldoende kennis van zaken bij deze adviseur staat op nummer 4."

Begrip voor zwartepieten

Van Teeffelen kan het zwartepieten tussen adviseurs wel enigszins plaatsen. "Je merkt dat overnameadviseurs vaak transacties begeleiden in veel verschillende branches. Een adequate waardebeoordeling en de selectie van kansrijke partijen vereisen

TOP TIEN DEALBREKERS BIJ BEDRIJFSVERKOOP

1. Koper deed een te laag bod.
2. Adviseur van de tegenpartij had te hoge verwachtingen gecreëerd.
3. Gebrek aan vertrouwen tussen koper en verkoper.
4. Adviseur van de tegenpartij had onvoldoende kennis van zaken.
5. Onvoldoende voorbereiding door de verkoper.
6. Verkopende partij bleek te afhankelijk van enkele klanten.
7. Financiering vanuit de koper kwam niet rond.
8. Onverwachte uitkomsten bij het boekenonderzoek.
9. Verkopende partij kon het bedrijf niet loslaten.
10. Adviseurs van de koper en de verkoper kwamen er onderling niet uit.

veel kennis van de betreffende sector plus een relevant netwerk. Het is voor een overnameadviseur vrijwel onmogelijk om dit voor een groot aantal branches te borgen. Ook hebben adviseurs vaak simpelweg te weinig ervaring met overnames. Om zo'n traject succesvol te kunnen begeleiden, zijn juist veel vlieguren nodig. Overnameadviseur is een specialistisch vak; dat kun je er niet af en toe even bij doen."

Beren op de weg

De respondenten uit het onderzoek van Brookz en HU ronden jaarlijks gemiddeld negen transacties af. "Bijna 70%

van de overnames slaagt. Met daarbij wel de kanttekening dat de succesratio per adviseur sterk uiteenloopt, van 50 tot 90%.” Adviseurs die erg selectief zijn scoren hoger. “Waarschijnlijk mede omdat zij beter inzicht hebben in mogelijke dealbrekers. Als ze vooraf veel beren op de weg zien, neemt 30% van de adviseurs een opdracht niet aan. De rest gaat er toch mee aan de slag.”

Garanties en vrijwaringen

Naarmate de transactiegrootte toeneemt, veranderen de dealbrekers. “Een te laag bod wordt dan veel minder vaak als bottleneck genoemd,” aldus de HU-lector. “Bij overnames boven een miljoen euro staat de afhankelijkheid van een beperkt aantal klanten als dealbreker op nummer 1, gevolgd door de adviseurs van koper en verkoper die er samen niet uitkomen. Derde struikelblok

“Degene die de hoogste prijs betaalt, is lang niet altijd de beste kandidaat.”

is dat de koper teveel garanties eist. Op zich vreemd, want dergelijke garanties zijn vaak maar een paar jaar van toepassing. Vrijwaringen die je ook regelmatig ziet, gelden daarentegen onbeperkt. Blijkbaar wordt dat minder als een belemmering gezien.”

Het moet klikken

Bij een overname spelen lang niet altijd alleen financiële overwegingen een rol. “Gebrek aan vertrouwen tussen koper en verkoper is dealbreker nummer 3. Zeker als er mkb-bedrijven bij betrokken zijn, is de onderlinge klik van groot belang. Een deal die technisch helemaal rond is, kan toch afketsen als de koper of verkoper geen goed gevoel heeft bij de andere partij.”

Daarom is het zaak dat adviseurs vooraf goed kijken naar de potentiële match; passen bedrijven en ondernemers wel bij elkaar? “Het komt voor dat er primair oog is voor de partij die het hoogste bedrag op



JONG GELEERD, JONG GEDAAN

Zeker in het mkb wordt bij opvolging en overname vaak gedacht aan kandidaten boven de 35 jaar. “De opvatting dat je eerst jarenlang ervaring moet opdoen om als (mede) eigenaar op te treden, is achterhaald,” stelt Lex van Teeffelen. “Als jonge ondernemers – onder de 25 jaar – een bedrijf overnemen of mede de leiding in handen krijgen, wordt vaak in hoog tempo vernieuwd. De digitale wereld heeft voor hen geen geheimen en ze hebben het vermogen om snel te schakelen.”

Om studenten voor te bereiden op een rol in het mkb biedt de HU sinds 2010 een minor Ondernemerschap aan. “Jongeren met een hbo-opleiding kunnen zorgen voor een kwaliteitsimpuls. Die is hard nodig, want de huidige disruptieve omstandigheden stellen hoge eisen aan het Nederlandse mkb. Concurrentie ontwikkelt zich razendsnel, bedrijfsmodellen zijn in no time achterhaald. Een bedrijf moet in staat zijn om zich continu verder te ontwikkelen. Jonge mensen kunnen daar een cruciale bijdrage aan leveren.”

Om de daadwerkelijke impact van jonge overnemers in kaart te brengen, werden

interviews gehouden bij tien bedrijven waar jonge overnemers of opvolgers in participeren. Deze interviews zijn gebundeld in het boekje 'Jong Overnemen'. “Hiermee laten we zien wat in de praktijk gebeurt als jonge ondernemers (mede) aan het roer staan. Het blijkt dat dan vaak nieuwe diensten en producten worden ontwikkeld. De strategie wordt aangepast en de digitalisering krijgt een impuls.” Niet alles is rozengeur en maneschijn, benadrukt Van Teeffelen. “De hogere risicobereidheid van jongeren kan wel ondoordacht zijn. En leidinggeven vereist de nodige ervaring, zeker als meer dan tien man moeten worden aangestuurd. Maar met een beetje goede coaching en geduld lukt dat ook.”

Overall zijn de praktijkervaringen positief. “Ook de zittende ondernemers komen in het boek aan het woord. Zij hebben veel waardering voor de kwaliteit van de opvolgers. Veelgehoorde opmerking is: ‘Waar wij ondernemen met vallen en opstaan hebben moeten leren, zijn deze jongeren ervoor opgeleid’. Ook hun drive en frisse blik worden zeer gewaardeerd.”

Lector Lex van Teeffelen geflankeerd door Wesley Spronk (links) en Bram de Lange, mede-eigenaar van respectievelijk Bouwbedrijf Larenstein en Natuurlijk Bamboe. Beide ondernemers komen aan het woord in het boekje Jong Overnemen.



tafel wil leggen. Dat levert de adviseur immers de meeste succesfee op. Degene die de hoogste prijs betaalt, is echter lang niet altijd de beste kandidaat.”

Volwassen vak

Ruim de helft van de respondenten uit het onderzoek is lid van een van de beroepsorganisaties BOBB, NIRV en DCFA. “Het aantal aangesloten bedrijven neemt toe. Zo heeft de BOBB, een relatief jonge club, nu al 140 leden. Vooral meer ervaren adviseurs sluiten zich aan en dat is een goed teken. Het zegt iets over de volwassenheid van het vak. Net als de geschillen- en klachtenprocedures van de beroepsorganisaties. Dat geeft vertrouwen.”

Kalibratie

Bij de presentatie van het onderzoek deed Van Teeffelen een aanbeveling om de kwaliteit van overnameadviseurs verder te vergroten. “Ik heb een lans gebroken voor onderlinge kalibratie. Door regelmatig samen cases onder de loop te nemen, kom je tot uniforme uitgangspunten. Datzelfde gebeurt in het onderwijs. Daar organiseren we kwaliteitstafels met kalibratiesessies voor docententeams om ervoor te zorgen dat hun beoordelingen niet teveel uiteen lopen. Deze aanpak werpt vruchten af en kan ook voor overnameadviseurs waardevol zijn. De beroepsorganisaties zouden daarbij het voortouw moeten nemen. Gezamenlijke kalibratie zorgt voor meer

eenduidigheid als het gaat om criteria en de manier waarop deze beoordeeld worden. Daardoor kunnen overnameadviseurs als

“Kalibratie kan ook voor overnameadviseurs waardevol zijn”

professionele procesbegeleider acteren en zullen zij minder vaak een dealbreker zijn. Daar is iedereen bij gebaat.” ■

Het percentage bedrijven dat binnen de familie wordt overgedragen neemt af. Andere kopersgroepen zoals strategische kopers, MBI-kandidaten, MBO-kandidaten en investeringsmaatschappijen worden steeds belangrijker. Maar hoe vindt een MKB-ondernemer die zijn bedrijf wil verkopen een potentiële koper? En hoe hou je dit 'stil'? Daar ligt de toegevoegde waarde van CROP corporate finance. "Wij hebben het netwerk om potentiële kopers te bereiken en gaan daarin heel zorgvuldig te werk", aldus Kees van Rossum.

Kees van Rossum begeleidt ondernemers bij de aan- en verkoop van hun bedrijf.



CROP corporate finance maakt proces bedrijfsoverdracht inzichtelijk

"Wij hebben het netwerk om potentiële kopers te bereiken"

Verkoop en aankoop

De Gelderse regio is niet onbekend voor Van Rossum van CROP corporate finance, dat deel uitmaakt van de CROP organisatie met vestigingen in onder andere Ede, Arnhem en Amersfoort. "Wij zijn gespecialiseerd in verkoop en aankoop van bedrijven, financieringen, waardebeoordelingen en herstructureringen van bedrijven", aldus Van Rossum, die zich al bijna tien jaar bezighoudt met deze vraagstukken en daarvoor vijftien jaar zakelijk bankier was. "We zien steeds vaker verschillende kopersgroepen samen optrekken bij een overname", licht Van Rossum toe. "Bijvoorbeeld een MBO-kandidaat die samen optrekt met een investeringsmaatschappij om de transactie mogelijk te maken. Deze ontwikkeling maakt ons vak nog mooier."

Kritische adviseurs

Bij een aankoop of verkoop van een bedrijf begeleidt, adviseert en ontzorgt CROP corpo-

rate finance de klant van A tot Z in het gehele traject. "Mijn collega's en ik zijn kritische adviseurs, onze goede reputatie willen we graag behouden. Als wij een transactie niet goed genoeg vinden voor onze klant, zeggen we dit ook. Ik ben er tenslotte om geld te verdienen en problemen te voorkomen voor onze klant. Ook hebben wij veel expertise in bedrijfs- en overnamefinancieringen. Daar waar banken een terugtrekkende beweging maken, zoeken wij naar creatieve oplossingen om de financiering toch voor elkaar te krijgen. Dat kan zijn een deelfinanciering door de bank in combinatie met financiering door een investeerder, lease of crowdfunding."

Ondernemers in zwaar weer kunnen ook een beroep doen op CROP corporate finance. "Trek tijdig aan de bel", benadrukt Van Rossum. "Wacht niet tot de bank het krediet dreigt te verlagen of u dwingt een voor u onbekende adviseur in de arm te nemen."

Oriënterend gesprek

Elk traject begint volgens Van Rossum met een oriënterend gesprek om de behoeften en het vraagstuk van de ondernemer helder in beeld te brengen. "Op basis van wederzijds vertrouwen leggen we het fundament voor een goede samenwerking."

Heeft u behoefte aan meer informatie? Maak dan vrijblijvend een afspraak met een adviseur van CROP corporate finance. ■

CROP corporate finance

Kees van Rossum - Mobiel : 06-27 65 08 54
E-mail: kvanrossum@crop.nl

Verkoop van uw onderneming versus verkoop van uw huis



Robert de Vries

Register Adviseur
Bedrijfsopvolging
gecertificeerd
Bedrijfsovername Specialist
M: 06 22 66 92 39
E: robert.devries@diligence.nl

Wij organiseren met enige regelmaat in den lande een masterclass bedrijfsovernames voor ondernemers die denken aan het verkopen van hun onderneming.

Voordat we het proces doornemen, start ik de presentatie altijd met een vergelijk tussen het verkopen van een huis met het verkopen van een bedrijf.

- Een onderneming is voortdurend in beweging, een huis niet.
- Er is eenduidigheid over de waarde van huizen. Huizen kan men met elkaar vergelijken. Er is echter geen onderneming hetzelfde. De waarde van een onderneming wordt bepaald aan de hand van toekomstige kasstromen en die zijn weer afhankelijk van allerlei factoren.
- Bij verkoop van een huis wordt er direct afgerekend. Bij verkoop van uw onderneming is dat meestal niet het geval. Het kan zelfs zijn dat u in eerste instantie nog een deel van de koopprijs financiert.
- Het huis verkoopt zichzelf. De status is duidelijk zichtbaar en behoeft relatief weinig toelichting. Het verkopen van een onderneming vraagt dikwijls om een uitgebreid informatiememorandum waarin historie, heden en toekomst is opgenomen, maar ook de organisatie, ICT structuur, positie in de markt, personeel met leeftijdsopbouw, externe partijen

die gebonden zijn (leveranciers) en andere zaken die ertoe doen voor het bepalen van de status van het bedrijf.

- Na bezoek bij de notaris is het huis van de koper en bent u als verkoper niet langer betrokken. Bij verkoop van uw bedrijf wordt vaak van de verkoper verwacht dat deze nog enige tijd betrokken blijft. Een goede relatie tussen koper en verkoper is vaak essentieel voor een goede overdracht
- Verkoop van een onderneming gaat meestal gepaard met meerdere soorten overeenkomsten. Naast de verkoopakte met alle voorwaarden en garanties die worden overeengekomen komt daar vaak een leningsovereenkomst, een managementovereenkomst, een huurovereenkomst en/of een participatie overeenkomst bij. Standaardisatie is niet mogelijk. Een verkeerde komma of woordkeuze kan een transactie een geheel andere en onwenselijke wending geven.

Met dit vergelijk realiseren de ondernemers zich direct dat het verkopen van een onderneming complexer is dan de verkoop van een huis. Hulp van een (onafhankelijke) specialist is zeker zo belangrijk als dat een makelaar voor de verkoop van een woning is. U verkoopt uw onderneming doorgaans maar één keer. ■

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

 **BalMedia**



INTERNATIONALISERING

SPECIAL

BUSINESS®

Expat Center Food Valley

De rode loper voor internationals

Wageningen Campus

Thuishaven voor
internationale studenten

Canada is hot!

Bedrijfskavel Nijkerk A28

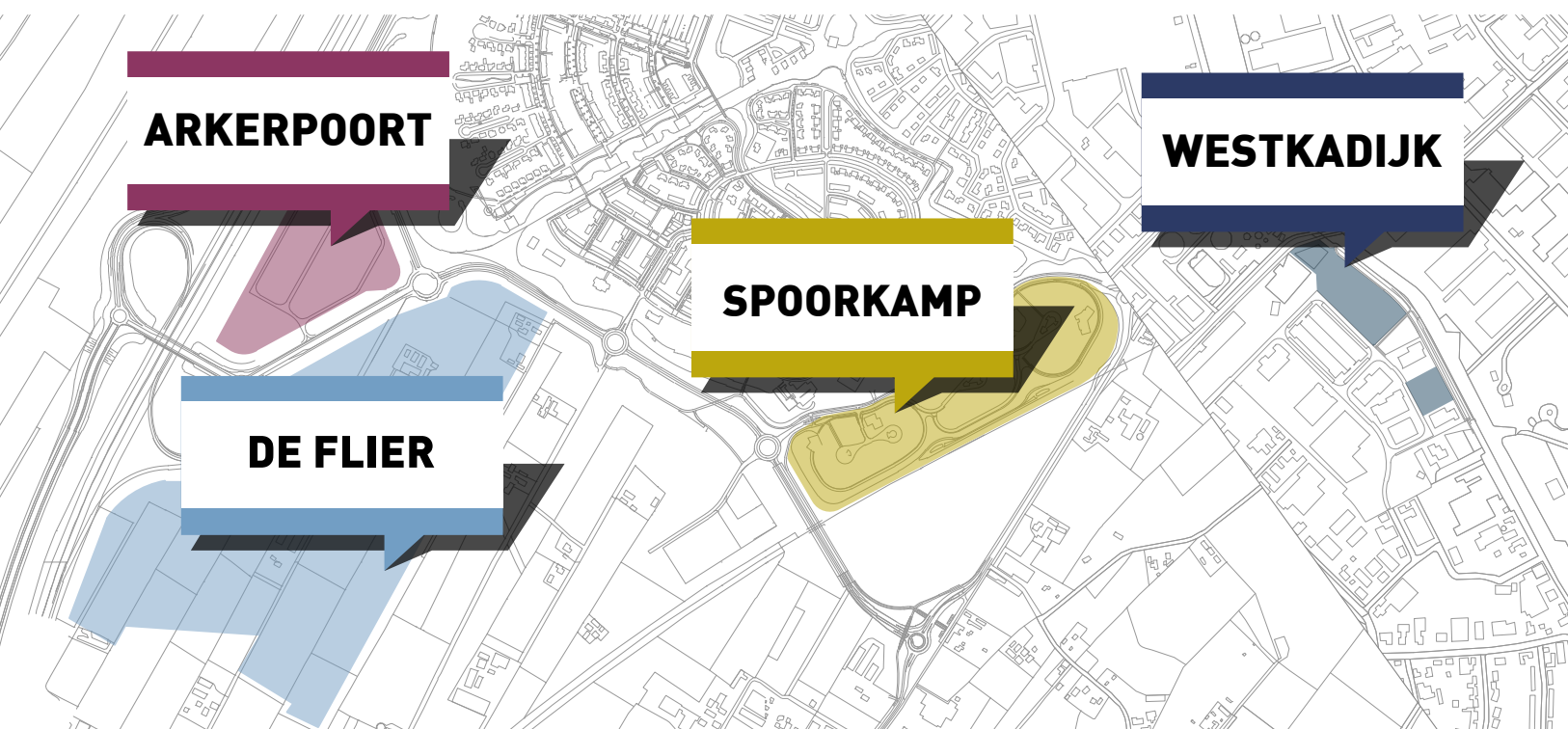
Ondernemen
doe je in Nijkerk

Bedrijfskavels te koop vanaf 2.000m²

Centraal gelegen; ▪

- Direct aan de A28, bij de A1 en aan het spoor Amsterdam-Groningen;
- Ruime vestigingsmogelijkheden door maatwerkoplossingen vanuit de gemeente.

Nijkerk heeft voor ieder bedrijf een passende locatie op de bedrijventerreinen De Flier, Arkerpoort, multifunctioneel park Spoorkamp en aan het water gelegen Westkadijk.



Bekijk de mogelijkheden?
nijkerkA28.nl

Of neem contact op met:

Thea Kraaij - Adviseur Bedrijven

t.kraaij@nijkerk.eu 06-50 26 05 63



De rode loper voor internationals

Nederland loopt op een aantal gebieden voorop in de wereld. Eén van die gebieden is de agrofood-sector die zich voornamelijk concentreert in de regio FoodValley. Het hoogstaande niveau trekt kenniswerkers en bedrijven hier naartoe vanuit de gehele wereld. Om de formaliteiten voor die internationals zo soepel en snel mogelijk te laten verlopen, is het Expat Center de aangewezen instantie.

TEKST HANS HOOFT

Het concept expat center is rond 2008 gestart in Amsterdam, inmiddels zijn er acht centers verdeeld over Nederland. Het Expat Center Food Valley in Wageningen bestaat nu anderhalf jaar, en is onlangs intern verhuisd naar een ruimere kantoorvoorziening. Manager Derk Rademaker: “We groeien, de economie trekt weer aan, dus ook de instroom van expats.”

Formaliteiten

De manager vat samen: “Wij helpen bedrijven en instellingen met allerlei formaliteiten, al het papierwerk dat ervoor nodig is om mensen vanuit het buitenland hier naartoe te laten komen om te werken en wonen. Daartoe werken we samen met de IND, de gemeente Wageningen en een heleboel andere gemeentes in de regio.

Het initiatief voor het Expat Center hier in Wageningen is genomen door meerdere partijen, waaronder de gemeente Wageningen, FoodValley.nl, Wageningen UR en de provincie Gelderland. In Gelderland zijn ongeveer 40.000 internationals, dus dat is best een aardige groep.”

Pasje

De werkwijze van het expat center is op twee zaken gericht: gemak en snelheid. Rademaker: “Wij doen de aanvragen voor de verblijfsvergunning. Als iemand van buiten de EU komt,

moet de Immigratie- en Naturalisatiedienst (IND) goedkeuring geven. Op het moment dat die goedkeuring er is, maken wij een afspraak dat iemand het verblijfspasje hier kan komen ophalen. We vragen ook vooraf al een Burger Service Nummer (BSN) aan, en alles kan in één keer hier, op afspraak, worden geregeld. We hebben hier dan mensen van de gemeente Wageningen en van de IND. Dat scheelt organisaties enorm veel tijd en administratieve rompslomp. Die international is veel sneller aan de slag, en dat is ook economisch veel interessanter voor ondernemingen.”

Sinds kort is het center ook afhaalallocatie voor de formaliteiten voor innovatieve buitenlandse startup ondernemers. “Die regeling is nog niet heel lang van kracht, want tot voor kort was die mogelijkheid er niet voor startup ondernemers. Maar dat is zeker een groeiende markt, we zijn ons nu dan ook goed in het onderwerp aan het verdiepen.”

Uitgaande staf

Nieuw is dat wordt onderzocht of ook zaken kunnen worden verzorgd voor uitgaande staf, dus uit te zenden personeel. Rademaker: “We draaien nu een pilot voor Wageningen UR, maar we gaan ook, in samenwerking met onze partners op het gebied van verzekeren, sociale zekerheid en belastingen diensten verlenen voor andere organisaties in de regio. We zijn nu aan het uitwerken welke diensten dat nu

precies moeten zijn. We merken dat in- en uitgaand vaak heel erg door elkaar loopt. Vaak zijn het ook nog dezelfde casussen. Zo zijn er organisaties die mensen laten rouleren over verschillende vestigingen. Eerst komt iemand Nederland in, is hier een tijdje, en gaat vervolgens naar een ander land. Dus die persoon is in eerste instantie inkomende staf, maar later ook weer uitgaande staf. En het regelwerk rond uitgaande staf is vele malen complexer dan voor inkomende staf. Denk aan belastingregels, het sociale verzekeringsstelsel. Als je iemand uitzendt, moet je je verdiepen in de plaatselijke wetten en regelingen. Er moeten vergunningen aangevraagd worden, dat gaat in elk land weer anders. Het is dus veel complexer, en nog meer maatwerk dan voor inkomende staf. En het lastigste is natuurlijk buiten Europa. We hebben iemand aangenomen die echt specifiek daar mee bezig is. Die zit heel erg goed in die wet- en regelgeving, en begeleidt het proces. Hiervoor werken we ook samen met een verzekeraar en een belastingadviseur. Wij coördineren het geheel bij de pilot, en proberen samen met onze partners het proces te laten slagen. De ervaring en reputatie die we hebben opgebouwd met de inkomende internationals speelt natuurlijk ook een rol daarin. Het gaat eigenlijk over internationalisering, internationale mobiliteit. En daar kunnen wij een heel goede rol in vervullen.”

Bankrekening

De manager heeft nog een nieuwtje: “We hebben met de ABN Amro bank overeenstemming bereikt dat voordat iemand naar Nederland komt, die persoon een bankrekeningnummer kan aanvragen. Op het moment dat die expat hier in Nederland aankomt kan hij óf op Schiphol, dan wel bij één van de vestigingen hier in de regio dat bankrekeningnummer afhalen. Bijvoorbeeld als je een huurcontract moet tekenen, kun je een banknummer geven. Daar win je dus heel veel tijd mee. Het bankpasje komt daar dan heel snel achteraan, dat wordt toegestuurd.”

Maar de dienstverlening van het Expat Center Food Valley gaat nog verder: “Iets anders wat nieuw is, is ook voor inkomende staf: waar bijvoorbeeld promovendi tegenaan lopen is dat zij niet in aanmerking komen voor een basis zorgverzekering. Dan zijn ze op expat verzekeringen aangewezen, maar tot nu toe sloot die dekking bepaalde ziektes uit, of het ontstaan van ziektes hier in Nederland, en vergoedde ook niet alle kosten bij zwangerschap. Bepaalde landen waren überhaupt uitgesloten. Daardoor kreeg je dus allerlei ongewenste situaties, bijvoorbeeld dat je een groot deel van de kosten bij de bevalling niet vergoed

kreeg, of helemaal niet. Dat was dus een groot probleem, maar we denken daar nu uit te zijn, en hopen op korte termijn een collectieve regeling te kunnen afspreken. Dat betekent dat expats die naar Nederland komen, zich via ons, of zelf, kunnen aanmelden voor zo’n verzekering. Die verzekering heeft een betere dekking dan de basis zorgverzekering. Dat is heel belangrijk, nu zijn bepaalde ziektes en zwangerschap wél verzekerd. Bovendien is de premie lager dan die voor de basis zorgverzekering, zij het hoger dan de standaard expat verzekering die we altijd hadden. Wij zijn hier heel blij mee, omdat we nogal wat gevallen

“We zijn bezig met het opzetten van een pakket aan sociale activiteiten om de binding van de internationals met de regio groter te maken.”

onder ogen kregen waarbij die expats heel hoge zorgkosten hadden. Wat natuurlijk heel vervelend is. En nu zijn we heel dicht bij een oplossing daarvoor. Voor de expats is dat straks een heel mooie regeling.”

Wonen

Een andere regeling die het expat center probeert te realiseren heeft betrekking op de huisvesting van de internationals. Rademaker: “We hebben ook een aantal partners op het gebied van wonen, dus als er een huisvestingsvraag is, kunnen wij via die partners aan die vraag voldoen. Waar een echt grote behoefte aan is, zijn betaalbare meerkamerwoningen. Veel internationals verdienen geen topinkomens, maar komen soms wel met partner, en soms ook met kinderen. Die kunnen dus niet heel veel uitgeven aan woonruimte, maar er is wel de behoefte aan meerkamerwoningen. Het is dan aan de gemeente om daarin te voorzien, en die zoekt ook naar mogelijkheden om specifiek in die behoefte te kunnen voorzien.”

Internationals die met een gezin komen, willen natuurlijk ook een goede school voor





hun kroost. Rademaker hierover: “We gaan de samenwerking met de internationale school in Arnhem een impuls geven. We hebben natuurlijk allebei te maken met expats, en gekeken hoe we samen op kunnen trekken, bijvoorbeeld ook voor wat betreft de sociale activiteiten. We zijn bezig met het opzetten van een pakket aan sociale activiteiten om de binding van de internationals met de regio groter te maken. Denk aan sportverenigingen en dergelijke. Dat is allemaal gericht op de rode loper voor internationals. Om de regio zo toegankelijk mogelijk te maken voor internationals en te zorgen dat ze zich ook gebonden voelen aan de regio.”

Trend

Tijdens de economische crisis liep het aantal kenniswerkers dat hier naartoe kwam terug,

dat was een landelijke trend. De manager: “Het aantrekken van toptalent is cruciaal voor de innovatiekracht van bedrijven. Je moet toch vaak kosten maken om zo’n international naar Nederland te halen, vaak wordt er dan voor gekozen om iemand uit Europa te halen, in plaats van buiten de EU. Maar het afgelopen jaar is de groei weer doorgezet, nu gaat het weer langzaam omhoog. Wij krijgen het dus drukker, daarom breiden we uit in capaciteit. We zijn nu met negen medewerkers, en binnenkort komt daar een tiende persoon bij, die gaat zich speciaal bezighouden met dat sociale aspect. Er zijn veel factoren die een rol spelen als iemand voor een bepaalde regio of een bepaald land kiest: een hoogwaardige kennisomgeving, werk, een aantrekkelijke woonomgeving, goede scholingsmogelijkheden voor de kinderen. Een expat center kan

ook een impuls geven dat iemand kiest voor een bepaalde regio: daar wordt alles goed voor me geregeld, alle factoren bij elkaar, daar voel ik me prettig bij en dus kies ik voor die regio. De expat centers kunnen daar een heel goede faciliterende rol in spelen.”

Rademaker sluit af: “Maar we zijn constant aan het nadenken hoe we de dienstverlening nóg beter kunnen maken, en voor ons is het belangrijk dat bedrijven en instellingen ons goed weten te vinden, en weten wat onze toegevoegde waarde kan zijn. Dat is immers ook in hun belang.” ■

www.expatscenterfoodvalley.com

EP-Nuffic stimuleert internationalisering in het onderwijs

Klaar voor de arbeidsmarkt van de toekomst

Nederland en de wereld om ons heen globaliseren in hoog tempo. Meer internationale studenten volgen hun opleiding aan Nederlandse universiteiten en hogescholen en een groot deel van hen kiest ervoor zich na de studie in Nederland te vestigen of aan ons land verbonden te blijven. EP-Nuffic, de organisatie voor internationalisering van onderwijs zet zich hier voor in. Freddy Weima, directievoorzitter van EP-Nuffic benadrukt het belang van internationaal talent voor de Nederlandse arbeidsmarkt: "Internationale studenten die zich in Nederland vestigen zijn goed voor de economie en vervullen vaak vacatures waar soms moeilijk Nederlandse werknemers voor te vinden zijn."



Om deze internationale studenten aan Nederland te binden is er in 2013 het actieplan Make it in the Netherlands! gelanceerd. Dit actieplan is erop gericht om internationaal talent uit te dagen om na de studie hun carrière in Nederland te beginnen, om een aantal jaar in Nederland te komen werken en om ook daarna een duurzame band met Nederland te houden. Door de internationale student aan Nederland te binden wordt de kwaliteit van het onderwijs verhoogd en het studiesucces van zowel Nederlandse als internationale studenten groter. Weima: “We werken in dit actieplan met veel partijen samen om het een succes te maken. Het Centraal Planbureau heeft in 2012 berekend dat wanneer 19% van de internationale studenten in Nederland blijft werken het een positief effect heeft voor de schatkist van 740 miljoen euro op jaarbasis. Bovendien is het aantal studenten dat blijft de laatste jaren alleen maar toegenomen.”

Internationale ervaring voor Nederlandse scholieren en studenten

Weima: “Om ook de Nederlandse scholieren en studenten voor te bereiden op een wereld die steeds internationaler wordt, is het belangrijk dat ze op jonge leeftijd al internationale en interculturele vaardigheden ontwikkelen. Wij vinden dat alle leerlingen en studenten het verdienen om internationale kennis en vaardigheden op

“Kinderen jonger dan zeven jaar leren makkelijker een andere taal dan oudere kinderen.”

te doen. In iedere fase van hun schoolloopbaan: in het primair en voortgezet onderwijs en in het beroeps- en hoger onderwijs.”

In het primair en voortgezet onderwijs doen al steeds meer leerlingen zo’n internationale ervaring op. Dit doen ze door op uitwisseling te gaan en contact te leggen met andere scholen in Europa via eTwinning of via vroeg vreemdetalenonderwijs.

Het eTwinning-programma bevordert samenwerking tussen scholen in Europa. Bijvoorbeeld via Skype wordt contact gelegd tussen leerlingen en docenten om kennis uit te wisselen en samen aan projecten en opdrachten te werken. Vroeg vreemdetalenonderwijs (vvto) betekent dat basisscholen hun leerlingen vanaf groep 1 vreemdetalenonderwijs aanbieden. Bij de meeste scholen gaat het dan om Engels. Maar er zijn ook scholen die Duits, Frans of Spaans geven. “Kinderen jonger dan zeven jaar leren makkelijker een andere taal dan

“De komende jaren wordt de verbinding versterkt tussen internationalisering in het onderwijs en de arbeidsmarkt.”

oudere kinderen”, aldus Weima. “Daarnaast stimuleert het leren van meer talen de algemene taalontwikkeling. Bovendien worden kinderen meer internationaal bewust. Ze hebben er dus de rest van hun leven iets aan.”

Internationaliseren in het beroepsonderwijs

Afgelopen jaren komt er ook steeds meer aandacht om ook mbo-leerlingen internationale ervaring op te laten doen. Weima: “Het mbo verschilt in aard en structuur van het hoger onderwijs, waar het opdoen van internationale ervaring bijvoorbeeld via een studie in het buitenland al veel gebruikelijker is. We gaan de komende tijd de stage en studiemogelijkheden voor mbo-studenten actief promoten en willen in de toekomst internationalisering ook verankeren in het curriculum van de mbo opleidingen.”

Mobiliteit in het hoger onderwijs

In het hoger onderwijs richt de aandacht zich de komende tijd op het bevorderen van inkomende en uitgaande studentenmobiliteit. “Vorig jaar is het Holland Scholarship van start gegaan”, verduidelijkt Weima. “Dit is het nationale beurzenprogramma voor Nederlandse en internationale stu-

OVER EP-NUFFIC

EP-Nuffic is hét expertise- en dienstencentrum voor internationalisering in het Nederlandse onderwijs. Van primair en voortgezet onderwijs tot beroepsgericht en hoger onderwijs en onderzoek. Vanuit het hoofdkantoor in Den Haag en elf kantoren wereldwijd, werkt EP-Nuffic aan haar missie: internationalising education. Als expert, dienstverlener, kenniscentrum en inspirator voor internationalisering van het onderwijs.

denten. Het Holland Scholarship wordt beschikbaar gesteld door het ministerie van Onderwijs, Cultuur en Wetenschap én 48 Nederlandse hogeronderwijsinstellingen. Per collegejaar worden 1.536 beurzen toegekend. EP-Nuffic heeft een adviseerende rol in de uitvoering van het nieuwe beurzenprogramma. Wij verzorgen de informatievoorziening en promotie, coördineren het alumni-netwerk en organiseren evenementen.”

Internationalisering en de arbeidsmarkt

De komende jaren wordt de verbinding versterkt tussen internationalisering in het onderwijs en de arbeidsmarkt. Weima: “We richten onze expertise- en dienstfunctie op de bijdrage van internationalisering aan de persoonlijke en professionele groei van leerlingen en studenten. Dat vergroot hun kansen op de arbeidsmarkt en geeft werkgevers de werknemers die ze zoeken. Specifieke competenties voor een internationaliserende arbeidsmarkt, zoals interculturele competenties en 21st century skills, staan in het kader van employability hoog op de agenda. Daarbij besteden we ook aandacht aan de internationalisering van een leven lang leren, volwasseneneducatie en bijscholing. Daarnaast brengen we met het bedrijfsleven de mogelijkheden in kaart om carrière te maken in Nederland. Centraal daarbij staat de vraag die bijvoorbeeld technische bedrijven nu en in de toekomst hebben naar internationale afgestudeerden. We nodigen bedrijven van harte uit om mee te denken hoe we de aansluiting van Nederlandse en internationale studenten zo goed mogelijk kunnen laten verlopen.” ■

“Waarom zou toptalent zich alleen binnen de landsgrenzen bevinden?”

CICT Innovations uit Veenendaal is een innovatief business softwarebedrijf dat zijn producten over heel de wereld vermarkt. Om deze reden werkt CICT graag samen met AIESEC, een internationale studentenorganisatie die zorgt voor uitwisseling van studenten op mondiaal niveau. AIESEC bevindt zich in meerdere steden in Nederland, zo ook in Wageningen dat zich onder andere focust op de Vallei regio. Marco Correia, directeur van CICT Innovations vertelt enthousiast zijn ervaringen over deze samenwerking met AIESEC Wageningen.



Stagiairs Talel en Rayaane op de werkvloer bij CICT Innovations.

“Wij vertellen een wereldverhaal”, zegt Correia. “Stagiairs uit andere landen brengen vanuit hun culturele achtergrond en studie altijd nieuwe ideeën mee en dat werkt altijd verfrissend.” De focus van CICT Innovations ligt bij de optimalisatie van logistieke processen, zoals het product IPS Intelligent Palletizing & Warehouse Optimalisatie software. Het bedrijf kan talent om mee te willen innoveren altijd goed gebruiken en, zo stelt Correia, “Waarom zou dat talent zich alleen binnen de landsgrenzen bevinden?” Marco Correia praat uit ervaring, want hij is van oorsprong Portugees.

Succesvolle bemiddeling

Het vinden van goede internationale stagiairs is geen eenvoudige opgave. Eerdere pogingen waren mislukt, totdat Correia in contact kwam met AIESEC. Zij zorgden voor een succesvolle bemiddeling van twee studenten uit Tunesië en een student uit Bulgarije. Dat stemt Correia tot grote tevredenheid omdat hij graag een mix van culturen in zijn bedrijf ziet. Deze mix van culturen verschaft ook kennis en inzicht om goed in te kunnen spelen op de internationale vermarkting van de diensten van CICT Innovations op het gebied van logistiek en warehousing.

Correia begrijpt waarom AIESEC zo succesvol is; de studentenorganisatie is actief in maar liefst 126 landen en heeft daardoor de grootste database met talent. Het is een non-profit organisatie, waardoor het traject met minimale kosten doorlopen kan worden. Jaarlijks zijn er 5000 academische studenten die met AIESEC 6 tot 12 maanden naar het buitenland gaan om te werken bij innovatieve bedrijven. Niet onbelangrijk voor CICT Innovations is dat AIESEC erg actief is in de ICT sector, want AIESEC heeft meerdere partnerships met ICT bedrijven in de Vallei regio. Ook buiten de ICT heeft AIESEC veel te bieden. Zo versterkt AIESEC op dit moment partners in sectoren zoals Food&Agri en Technology op gebieden als marketing en data analyse.

Skype

Het eerste contact met buitenlandse studenten, na selectie en screening door AIESEC, legde Correia via Skype. Vanzelfsprekend wil hij



invloed uit kunnen oefenen op de selectie van de stagiairs. Door middel van een Job Questionnaire worden de wensen van een partner zoals CICT Innovations vooraf vastgesteld, waarna AIESEC vervolgens op zoek gaat naar de juiste kandidaten. In de volgende stap worden er een aantal CV's naar de partner gestuurd die de meest geschikte kandidaten vervolgens kan uitnodigen voor een sollicitatiegesprek via Skype. “Het eerste contact moet, naast een inhoudelijke toetsing van kennis en vaardigheden, ook prettig voelen en een basis kunnen vormen om de stagiair in mijn bedrijf tot bloei te laten komen.” Zodra de student is geselecteerd, regelt AIESEC alle formaliteiten; van het visum en huisvesting tot bankzaken. Eenmaal in Nederland heeft de student een vast aanspreekpunt binnen AIESEC die hem of haar begeleidt.

Het is belangrijk voor AIESEC dat de buitenlandse student naast een professionele ontwikkeling ook een persoonlijke ontwikkeling doormaakt. Zo biedt AIESEC een sociaal netwerk en organiseert lokale en nationale activiteiten om Nederland en de Nederlandse cultuur beter te leren kennen. In deze ervaring is er sprake van een culturele interactie en een uitdagende omgeving wat leidt tot persoonlijke ontwikkeling en meer begrip. AIESEC staat namelijk voor het ontwikkelen van leiderschapscompetenties in studenten, omdat de organisatie gelooft op deze manier een positieve impact in de wereld te kunnen hebben. Correia is hier erg over te spreken. AIESEC biedt volgens hem prachtige faciliteiten voor studenten.

Toptalenten

Correia heeft geen voorkeur voor landen waaruit de stagiairs komen. Sterker nog: hij sluit geen enkel land uit. In elk land zitten volgens hem toptalenten en het is mooi dat AIESEC de lijntjes naar al die landen biedt. Nu werken de stagiairs in zijn bedrijf mee aan huidige projecten. “We zijn bij CICT niet te voorzichtig en onze stagiairs draaien ook gewoon mee met serieuze projecten”, aldus Correia. Zo werkt een stagiair nu mee aan de ontwikkeling van een nieuw systeem voor automatische magazijnen.

Correia vindt het mooi dat hij met de stageplaatsen een bijdrage kan leveren aan de wetenschap en het onderwijs. Maar het allerbelangrijkste: hij is razend enthousiast over zijn stagiairs. De jonge en ambitieuze mensen vormen een mooie aanvulling op de meer ervaren medewerkers en die mix is mooi en heel inspirerend. “Mijn stagiairs Talel en Rayaane zijn geen buitenstaanders maar direct vanaf dag één onderdeel van ons team. Ik had ze niet willen missen”, concludeert Correia. ■

WILT U HET VOLGENDE SUCCESVERHAAL ZIJN?

Bent u geïnteresseerd in een internationale academische student van AIESEC? Neem dan contact met ons op!: 0317-483139
I: www.aiesec.nl - E: aiesec@wur.nl



The international platform for young people to explore and develop their leadership potential

Wageningen Campus

Thuishaven voor internationale studenten

In de regenachtige zomermaand juli is het rustig op Wageningen Campus. De architectonische hoogstandjes blinken in de schaarse zonnige perioden tussen de hevige buien door en langs de groene gazons in het hart van de campus bloeien witte margrietten en geel kruiskruid. Het kennishart van de FoodValley lijkt de Nederlandse zomerrust te koesteren, maar schijn bedriegt.

Want hoewel de meeste Nederlandse studenten enkele weken tussen de examenperiodes in juli en augustus vrij hebben genomen en naar huis zijn of op vakantie, zijn veel internationale studenten nog gewoon aanwezig op de Campus. Zij willen de twee jaar die zij hebben uitgetrokken voor hun mastersopleiding goed benutten. In het iconische Forumgebouw zitten ze alleen of met elkaar achter hun pc, laptop of boeken. Ook in de zomer hoor je op de campus allerlei talen door elkaar en verrast het internationale karakter.

Mix van nationaliteiten

Wageningen University is met afstand de meeste internationale universiteit van ons land. Dat komt niet per se door de aantallen buitenlandse studenten. Ook Groningen of Maastricht heeft veel internationale studenten en in absoluut aantal waarschijnlijk meer. Nee, het karakter van Wageningen University wordt bepaald door de mix van nationaliteiten. Door het jaar heen zijn er wel meer dan 100 landen vertegenwoordigd op de campus. Van de masterstudenten – in het vierde en vijfde jaar van de studie – is meer dan 40 procent afkomstig uit het buitenland. En van de PhD's, studenten die werken aan een proefschrift – is meer dan 50 procent afkomstig uit een ander land dan Nederland.

Aantrekkingskracht

Wageningen University heeft om meerdere redenen een grote aantrekkingskracht op de internationale studenten. Wie rondvraagt naar de motieven om naar dit kleine stadje aan de Rijn te komen om te studeren zal onder de indruk zijn van de drijfveren van de meeste studenten: een bijdrage willen leveren aan het oplossen van de grote vraagstukken van deze tijd en van





de toekomst. Niet alleen uit idealisme, al speelt dat zeker een rol, maar ook en vooral vanuit een realistisch perspectief: de wereldbevolking groeit de komende decennia tot meer dan 9 miljard en al die mensen moeten wonen, werken en eten op deze ene planeet. De groei vindt niet hier in Europa plaats maar in de landen ver van ons vandaan. En de jonge mensen die naar Wageningen komen willen hun bijdrage leveren aan het ontwikkelen van hun land en het oplossen van vraagstukken op het gebied van milieu en voedselzekerheid. Maar dan nog steeds waarom Wageningen? Omdat Wageningen de top is en de internationale studenten weten dat. Al jaren staat Wageningen UR, want het is immers meer dan alleen een universiteit, in de top van de wereld in het domein van de landbouw-wetenschappen. Daarom komen de internationale studenten.

Internationaal onderzoekscentrum
Maar niet alleen de studenten. Op de hoek van Wageningen Campus staat het internationale onderzoekscentrum van een van de meeste vooraanstaande en innovatieve zuivelproducenten ter wereld – het FrieslandCampina Innovation Centre. Het is de kracht van Wageningen

Campus om de aanstormende jeugd op te leiden en tegelijkertijd met partners te werken aan het toepassen van al die kennis. Dat gebeurt bij de instituten, maar ook bij onderzoeksinstituten zoals dat van FrieslandCampina. Bij de hoofdingang van het centrum hangt regelmatig een internationale vlag als eerbetoon aan een internationale gast die kennis komt nemen van de Nederlandse kennis in de FoodValley: ministers, staatsecretarissen, ambassadeurs. Ook dat draagt bij aan het internationale karakter. Op Wageningen Campus kijkt niemand vreemd op als een minister van Ierland of Nieuw-Zeeland van het ene gebouw naar het andere wandelt. Maar het internationale karakter van Wageningen UR en de campus hangt niet alleen samen met de aanwezigheid van al die nationaliteiten. Het gaat ook om de onderzoekprojecten die worden uitgevoerd. Jaarlijks wordt voor tientallen miljoenen aan EU-onderzoek uitgevoerd, samen met partners overal in Europa. Wageningen UR is daarmee de grootste Nederlandse speler als het gaat om EU-projecten. Niet voor niets was de voorzitter van de raad van bestuur prof. Louise O. Fresco de voorzitter van de evaluatiecommissie van het Europese zevende kaderprogramma.

Kansen

Dat is alleen nog maar Europa. In China hebben Wageningse onderzoekers tal van intensieve contacten, zoals in Beijing waar samen met FrieslandCampina het SinoDutch Dairy Centre is opgericht. Een onderzoekscentrum om de Chinese zuivel-industrie op hoger plan te brengen en in de provincie Fujian is zelfs een Wageningen road. De vertakkingen van de Wageningse kennisboom lopen tot in vele vele landen in deze wereld en de internationale alumni blijven hun hele leven een ambassadeur van de Wageningse – de Nederlandse – kennis. Dat biedt natuurlijk geweldige kansen voor Nederlandse ondernemers, want de Wageningers komen op invloedrijke posities terecht. Eens een Wagening, altijd een Wagening luidt het motto.

Persoonlijk contact

Wageningen UR blijft aan de toekomst werken, want de kenniswereld en de onderwijswereld verandert snel dankzij de moderne multimedia. Natuurlijk zullen internationale studenten naar de FoodValley blijven komen, want er gaat immers niets boven ouderwets persoonlijk contact tussen student en docent. Een contact dat nog steeds soms iets wegheeft van het oude gildesysteem van leermeester en leerling. Edoch, het zogenaamde afstand-onderwijs zal een hoge vlucht nemen. Toen Wageningen University vorig jaar haar eerste – gratis – open online cursus lanceerde had ze er in een klap meer dan 40.000 studenten uit 200 landen bij. Dit jaar zullen er nog een aantal volgen en wordt er geëxperimenteerd met betaalde online masteropleidingen. Niemand weet nog waar dit toe zal leiden en wat het gaat betekenen voor de campus. Zeker is dat Wageningen UR de nieuwe ontwikkeling op de voet zal volgen en waar mogelijk vorm zal geven.

En in de tussentijd blijven internationale studenten in de zomer over de prachtige campus fietsen en wandelen naar hun lab of naar de studieplekken in Forum. Wageningen UR, een waarlijk internationale organisatie met een waarlijk internationale cultuur. ■

Buitenlands succes wordt altijd bepaald door een gedegen voorbereiding' althans...

Kamer van Koophandel legt de verbinding tussen ondernemers

"Ondernemers handelen tegenwoordig pragmatisch en niet altijd volgens een vast plan-van-aanpak of stappenplan. Zie het als een metrokaart. Je bepaalt de punt aan de horizon (eindbestemming) en denkt na over hoe kom ik daar. Er zijn vele wegen die naar Rome leiden." Aan het woord zijn Marc Groothuijse en Han Boots, adviseurs Ondernemersondersteuning Buitenland bij de Kamer van Koophandel (KvK) en Duitsland kenners voor Nederlandse ondernemers.

Pragmatische ondernemers boeken sneller resultaten op de internationale markt. Ze maakten in de afgelopen drie jaar een grotere omzetgroei door dan ondernemers die veel vooronderzoek doen voor ze de internationale markt op gaan. Dit blijkt uit het representatieve onderzoek 'Het proces van internationaal ondernemen', dat de Kamer van Koophandel (KvK) op 13 juni 2016 publiceerde.

De meeste internationaal actieve ondernemers (59%) beginnen gewoon met internationaal ondernemen, omdat zich 'een mogelijkheid' of 'een klant' zich bij hen aandient. Pas daarna gaan ze zich verdiepen in alle bijkomende voorwaarden. 23% van de ondernemers gaat heel planmatig te werk en gaat eerst op zoek naar informatie voordat zij internationale markten betreden. De rest (18%) pakt het anders aan en zoekt bijvoorbeeld eerst naar een mogelijke handelspartner en kiest pas daarna voor het diepe óf voor het vergaren van informatie.

Nieuwe opzet

De KvK werkt achter de schermen hard aan een nieuwe opzet met animaties en video's. Groothuijse: "Hip en modern. Als wij ondernemers adviseren om te innoveren, laten wij dan het goede voorbeeld geven. Om ondernemers te informeren over internationaal zakendoen richt de KvK zich op twee kanalen." Boots: "Digitaal en fysiek.

Via onze website en het YouTube kanaal van de KvK zijn filmpjes, animaties en webinars te volgen over allerlei ondernemerszaken die met importeren en exporteren te maken hebben. Het voordeel van dit kanaal is, dat je ze op elk moment 24/7 kunt bekijken. Vragen stellen aan een KvK-adviseur hoeft tegenwoordig niet per se telefonisch, maar mag ook via WhatsApp of Twitter."

Exportpositie Nederland

Groothuijse & Boots constateren dat steeds meer gemeenten, niet alleen in de grensstreek maar ook uit de randstad, de verbinding zoeken voor haar lokale MKB-bedrijven met het achterland zoals Duitsland en België. "Wij zijn hierover in gesprek met diverse gemeenten om samen de mogelijkheden te onderzoeken en daadwerkelijk met een plan-van-aanpak te komen." Die focus van de gemeenten is volgens beide heren terecht. Het MKB is namelijk verantwoordelijk voor twee derde van de Nederlandse export. Groothuijse: "Het speelt dus een grote rol in de totale export van ons land. In de landen om ons heen is het MKB-aandeel veel kleiner: 37% in Duitsland, 41% in Frankrijk en 41% in Engeland (2014). Om een sterke positie te behouden in het internationale zakendoen organiseren we regelmatig bijeenkomsten, bijvoorbeeld met onze succesvolle Road2-formule (Road2Belgium, Road2Germany, Road2USA, Road2Iran). Ze

zijn er voor ondernemers, die voor het eerst de stap naar het buitenland willen maken of daar net mee bezig zijn. Eén aspect dat overigens altijd terugkomt bij dit thema is een goede voorbereiding. Op onze fysieke Road2-bijeenkomsten leggen we het accent op praktijkverhalen van ondernemers met ervaring in het betreffende land én altijd het netwerken. Onze organisatie staat voor het bevorderen van goed ondernemerschap en het leggen van grensoverschrijdende verbindingen."

Dinsdag 14 juni 2016 vond de gratis bijeenkomst Road2TheWorld plaats in Den Bosch, Den Haag en Zwolle. Boots: "De volgende fase in het Road2-traject is het daadwerkelijk stappen zetten in het buitenland en kennismaken met de lokale cultuur en gewoonten." "Vrijdag 15 april 2016 stond tijdens onze Vlaams-Nederlandse Handelsdag (VNHD) in Mechelen het 'matchmaking' centraal. Vertrouwen winnen en niet meteen tot zaken overgaan. Dick Dresselhuis, van de Nederlandse Kamer van Koophandel voor België en Luxemburg verwoordde het mooi: "We verstaan mekaar, maar begrijpen wij mekaar ook?"

Businessplan

Op 9 november is er de 7e Duits-Nederlandse Handelsdag (DNHD) in Mönchengladbach. Meer informatie is te vinden op www.wirtschaftsforum-ihk.de. In



Han Boots (l) en Marc Groothuijse (r)



2015 waren er 850 bezoekers, 65 exposanten en meer dan 200 matchmaking gesprekken tussen Nederlandse en Duitse ondernemers. Groothuijse en Boots daarover: “Onze bijeenkomsten besteden veel aandacht aan buurlanden als België, Duitsland, Frankrijk en Engeland. Dat zijn kapitaalkrachtige landen, waarvan ondernemers verwachten dat ze er makkelijker kunnen slagen. Maar ook bij deze landen moet je rekening houden met cultuurverschillen, wetgeving, normen en waarden, eet- en kleedgewoonten en wijze van onderhandelen, los van de taalbarrière. En uiteraard houden we ook de actualiteit in de gaten. Wat betekent bijvoorbeeld de

Brexit voor contracten en valutariscio’s?” Tot slot: “Als je over de grens wilt kijken, is het schrijven van een businessplan een hulpmiddel om startklaar te zijn voor het buitenland. Overigens kun je je als ondernemer ook dan nog flink vergissen en zelfs dicht bij huis de plank misslaan, als je de mores van een ander land niet precies kent. Buitenlands succes is voor de ene ondernemer een pragmatische aanpak (met vallen en opstaan leren), voor de ander het volgen van een ‘vast’ stappenplan/ plan-van-aanpak.” ■

ONDERSTEUNING DOOR KAMER VAN KOOPHANDEL

Wilt u na het lezen van dit artikel meer weten over uw kansen in het buitenland? Neem dan contact op via www.kvk.nl/internationaal, 088-5852222 of via WhatsApp: 06-30558174. Ook het bezoeken van een bijeenkomst is mogelijk. Kijk voor een overzicht op: www.kvk.nl/agenda



Cultuur en zaken tijdens VNO-NCW Midden ondernemersreis

Toe aan nieuwe uitdagingen en aan ambitie en lef geen gebrek? Tijd om te exporteren! Voor veel ondernemers zijn internationale handel en zakenreizen dagelijks werk. De voorwaarden en condities waaronder dat gebeurt moeten daarom zo optimaal mogelijk zijn. VNO-NCW Midden werkt aan die condities.

Het vergroten van de internationale concurrentiekracht van bedrijven en het bevorderen van de buitenlandse handel en export staan hoog op onze lobbyagenda. Aan de realisatie van onze lobbydoelen werken we samen met bijvoorbeeld VNO-NCW in Den Haag en Brussel, met kennisinstellingen in de regio en op speciale basis ook met provincies.

Een mooie manier om kennis te maken met internationaal ondernemen is onze jaarlijkse buitenlandreis. Samen met onze vaste partner, bureau Rientjes & Partners, organiseren wij dit jaar een reis naar IJsland en New York. Vijf dagen lang staan cultuur én zaken centraal. Een geweldige kans voor iedereen die exportmogelijkheden ziet en een nuttige en aangename tijd wil doorbrengen met collega-ondernemers. De ondernemersreis vindt plaats van 1 tot en met 6 oktober 2016 en heeft als thema "Water en Energie".

IJsland en New York

Met deze reis willen wij u op een bijzondere wijze laten kennismaken met een van de andere speerpunten van onze vereniging, innovatie & duurzaamheid. Duurzame energie is voor veel ondernemers een belangrijk thema in de bedrijfsvoering, als producent of als gebruiker. In IJsland loopt men qua

gebruik van duurzame energiebronnen voor op Nederland. Tijdens de reis krijgt u een inkijk hoe men gebruik maakt van natuurlijke energiebronnen. Na IJsland vliegen we door naar "the city that never sleeps", New York! We hopen daar, naast het inhoudelijke programma, ook een indruk te krijgen van de aanloop naar de presidentsverkiezingen.

"Het intensieve programma bestaat uit een mooie mix van culturele en zakelijke bezoeken."

Hoogtepunten van de reis

Het intensieve programma bestaat uit een mooie mix van culturele en zakelijke bezoeken, waaronder interessante bedrijfsbezoeken in verschillende sectoren binnen het thema "Water en Energie". In IJsland maken we kennis met de geothermische energie en maken we de Golden Circle tour met onder andere een bezoek aan het Nationale Park Thingvellir, de beroemde Gullfoss en de

bijzondere Geysir. Tijd voor ontspanning is er ook. In de Blue Lagoon, een natuurlijk zwembad met mineraalrijk - geothermisch water kunnen we heerlijk dobberen. In New York bezoeken we het Nederlands Consulaat voor een interactieve meeting met Nederlandse ondernemers die al langere tijd in New York actief zijn, zodat u kunt ervaren wat er gaande is in het Amerikaanse bedrijfsleven. Daarnaast bezoeken we een bedrijf waarbij het thema "Water" centraal staat.

Op de website www.vno-ncwmiddenledenreis.nl kunt u het programma in detail bekijken. Daar treft u ook meer informatie aan over de reissom en reisvoorwaarden, alsmede de mogelijkheid om u aan te melden voor deze exclusieve ledenreis naar IJsland en New York.

Informatie

Leden van VNO-NCW Midden hebben een persoonlijke uitnodiging voor de ledenreis ontvangen. Bent u geen lid maar heeft u belangstelling voor deze reis? Neem contact op met Martine Schuijjer van VNO-NCW Midden, 055 – 5222606 of mail naar info@vno-ncwmidden.nl. ■



Vooruit dankzij Ondernemerskracht en Creativiteit

Het herstel van de economie lijkt nog niet van structurele aard te zijn. Feit is wel dat er kansen genoeg zijn om met name de export (weer) op een hoger niveau te brengen. We hebben immers niet alleen de kennis, maar ook de producten en de diensten die in het buitenland zeer gewaardeerd worden.

MINDER BEKENDE NEDERLANDSE UITVINDINGEN

Dat Nederland over Ondernemerskracht en Creativiteit beschikt, blijkt wel uit de ontdekkingen die hier in de afgelopen eeuwen zijn gedaan. Diverse uitvindingen op het gebied van gezondheid, agri-cultuur, wegtransport, elektronica en gezondheid kennen hun oorsprong in Nederland.

Moderne kwikthermometer met temperatuurschaal

Rond 1714 ontwikkelde de Duits-Nederlandse wetenschapper Daniel Gabriel Fahrenheit (1686-1736) in Amsterdam de kwikthermometer. Daarvoor gebruikte hij een door hemzelf ontwikkelde temperatuurschaal dat het eerste wereldwijd gebruikte systeem ter wereld werd. Tegen het einde van de twintigste eeuw waren de meeste landen inmiddels overgegaan op de gangbare Celsius-schaal. Tegenwoordig is Fahrenheit in Jamaica, De Kaaiman Eilanden, de Bahamas, Palau en de Verenigde Staten nog altijd de officiële temperatuurschaal. Canada gebruikt de Fahrenheit schaal als een aanvullend systeem dat naast de Celsius-schaal wordt gebruikt.

Planetarium

Amateur astronoom Eise Eisinga (1744-1828) legde in 1781 de laatste hand aan zijn eigen planetarium in zijn woning in Franeker, Friesland. In zijn woonkamer bouwde hij in het plafond een werkend schaalmodel van het zonnestelsel met een uurwerk dat de toen bekende planeten Mercurius, Venus, aarde, Mars, Jupiter en Saturnus regelde. Toen het planetarium eindelijk af was, werd in 1781 de planeet Uranus ontdekt, maar daarvoor was in het plafond helaas geen plaats meer. Het schaalmodel bestaat nog steeds en is het oudste, nog werkende planetarium ter wereld.

Flitspaal

De flitspaal is een uitvinding van de Nederlander Maurice Gatsonides (1911-1998), rallyrijder en winnaar van de rally van Monte Carlo in 1953. De eerste snelheidsmeter was een zogenoemde Gatsometer. Dit apparaat was verbonden aan twee rubberen slangetjes die dwars over de weg lagen. Een chronometer begon te lopen zodra het eerste slangetje door de voorwielen van een voertuig werd geraakt. De meter stopte weer wanneer de voorwielen het tweede slangetje raakten. Uit dit tijdsverloop werd de snelheid van het voertuig berekend. De uitvinding bleek in de autosport een ideale methode te zijn om de gemiddelde snelheid op het racecircuit te monitoren. In 1958 richtte Gatsonides het bedrijf Gatsometer op om de apparaten te produceren. De eerste roodlicht-camera's in Nederland werden in 1966 geplaatst. In de loop de tijd werd de techniek verbeterd met als resultaat de introductie van een nieuwe versie die met lussen werkte in 1971. Na de eerste snelheidscontrole met radar in 1980 werd er twee jaar later voor het eerst 'geflitst' met een mobiel appa-

Op dit moment maken veel mensen en groeperingen zich druk over het TTIP-verdrag dat we al of niet met de Verenigde Staten gaan sluiten. De voorstanders roepen dat dit wel 2% meer groei kan betekenen voor onze nog steeds kwakkelende economie, anderen zijn mordicus tegen dat verdrag omdat het de (Europese) markt open zou zetten voor allerlei ongewenste praktijken en producten, zoals genetisch gemodificeerd voedsel en de mogelijkheid voor multinationals om landen aan te klagen indien hun regelgeving als te streng wordt geacht.

Een ander heet hangijzer zijn de spanningen binnen de Europese Unie. Nu Groot-Brittannië de EU gaat verlaten, heeft dit de nodige gevolgen voor de handel met het Verenigd Koninkrijk. Zo ontstaan er de nodige barrières zoals wederzijdse importheffingen. Deze zouden eventueel kunnen worden afgewend, bijvoorbeeld doordat Groot-Brittannië lid wordt van de Economic Free Trade Area (EFTA). Maar de ervaring leert dat handelsbelemmeringen tussen EU-lidstaten sneller worden afgebouwd dan belemmeringen tussen EU en Oeso-landen. Wat betreft de import leiden de handelsbelemmeringen tot hogere prijzen voor Britse goederen voor Nederlandse consumenten en producenten. Daarnaast kan er een minder breed palet aan goederen ontstaan om uit te kiezen.

Ook politieke spelletjes hebben nadelige invloeden op de economieën, denk maar aan de boycot van Rusland op ons fruit: daar zouden ineens beestjes in zitten. Gevolg was dat de export naar dat land stagneerde, met grote financiële gevolgen voor de telers hier te lande. Wereldwijd zijn er ook genoeg problemen: de economieën in de zogeheten BRIC-landen (Brazilië, Rusland, India, China) blijken ook niet meer zo snel te groeien, al heeft dat niet zoveel invloed op onze eigen welvaart.

Handelsgeest

Ondanks deze tegenvallende economische ontwikkelingen zijn er ook genoeg stabiele handelspartners waar de economie minder klappen heeft gehad, zoals buurland Duitsland. Vele ondernemers in de grensstreek hebben succesvol de stap

naar dit buurland gemaakt, al is daar wel veel geduld, voorbereiding en een goed begrip van de culturele verschillen voor nodig.

En als een internationale boycot tegen een land eenmaal wordt opgeheven, zijn wij vaak de eersten die daar weer handelsbetrekkingen mee aanknopen. Zo is minister Henk Kamp begin mei met een grote handelsdelegatie van 45 bedrijven naar Iran geweest, om weer contracten te kunnen afsluiten voor leveringen door Nederlandse ondernemingen. Ook onze koningshuis wordt regelmatig ingeschakeld om internationale contacten op handelsgebied te leggen of te intensiveren: op zijn reizen wordt Willem-Alexander vaak vergezeld van een grote handelsmissie. Het zou te ver gaan om te term koning-koopman weer van stal te halen, maar feit is dat onze vorst een belangrijke rol speelt in het promoten van ons (en zijn) land.

Andere manieren

De internationale ontwikkelingen nopen ons echter regelmatig om onze handelsactiviteiten op te schorten, of andere manieren te vinden om toch een rol van betekenis te kunnen (blijven) spelen op het internationale handelsplatform. Het talent om innovatief te zijn, speelt daarin een belangrijke rol. Als gevolg van de invloed vanuit de lagelonenlanden heeft onze maakindustrie forse klappen opgelopen: topkwaliteit werd minder belangrijk dan de prijs. De laatste jaren is het besef echter doorgedrongen dat we die maakindustrie nieuwe impulsen moeten geven, en wel door innovatief te zijn. Een mooi voorbeeld hiervan is Smart Industry: de inzet en het combineren van de allernieuwste technieken op het gebied van digitalisering, informatieoverdracht en productie om de maakindustrie efficiënter, hoogwaardiger, flexibeler, duurzamer, goedkoper en daarmee concurrerend te maken. Ook andere sectoren zoals de dienstverlening kunnen van de ontwikkelingen binnen Smart Industry profiteren.

Export

Op sommige gebieden heeft onze export flinke klappen gehad, maar andere gebieden vertonen daarentegen groei: zo hebben we vorig jaar een record hoeveelheid



aardolieproducten verhandeld (benzine, diesel, stookolie), en een record hoeveelheid varkensvlees uitgevoerd (ter waarde van € 1,7 miljard). De Rotterdamse haven behoort nog steeds tot de grootste ter wereld, en de Tweede Maasvlakte biedt weer ruimte voor verdere ontwikkeling. Onze innovatieve talenten en creativiteit bieden weer geheel nieuwe kansen op gebieden die soms enkele jaren geleden nog niet eens bestonden. Denk aan de al genoemde robotica, maar ook aan het ontwikkelen van computergames, om maar een voorbeeld te noemen. Rondom de Wageningen Universiteit en Research center (WUR) is de FoodValley ontstaan, wereldwijd toonaangevend op het gebied van voedselonderzoek; rondom Arnhem en Nijmegen is de Health Valley ontstaan, wereldwijd toonaangevend op het gebied van Life Sciences; rondom de TU Delft is RoboValley gesticht, de hub voor innovaties op het gebied van robotica. En zo zijn er nog wel meer voorbeelden

te noemen van branches en industrieën waarop ons kleine landje heel groot is (geworden).

Kansen genoeg dus, en dankzij onze creativiteit in combinatie met onze handelsgeest kunnen we die kansen ongetwijfeld verzilveren. Dat zou een nieuwe invulling kunnen zijn van de afkorting VOC: Vooruit dankzij Ondernemerskracht en Creativiteit. ■

raat dat naast de snelweg kon worden opgesteld. In 1988 volgde de gecombineerde roodlicht-snelheidscontrolecamera. Sinds de jaren 90 maakt de digitale snelheidscamera haar opmars. Nederland telt inmiddels meer dan 1400 flitspalen en de technologie is verkocht aan meer dan 60 landen (in Engeland wordt de flitspaal vaak 'Gatso Camera' genoemd). Hiermee is de flitspaal een van de succesvolste én meest gehate uitvindingen uit Nederland.

Bluetooth en Wifi

De techniek achter Bluetooth, een draadloze verbinding tussen apparaten op korte afstand, werd ontwikkeld door de Nederlander Jaap Haartsen. Haartsen was destijds in dienst bij het Zweedse bedrijf Ericsson dat in 1994 zocht naar een goedkope manier om via een radioverbinding communicatie tot stand te brengen tussen mobiele telefoons en andere apparaten met als doel om allerlei kabels tussen mobiele telefoons en pc-cards, koptelefoons, desktopapparaten et cetera overbodig te maken. Vier jaar eerder werd in Nieuwegein onder leiding van de Nederlandse electrical engineer Vic Hayes in opdracht van de Amerikaanse bedrijven NCR Corporation/AT&T Corporation de voorloper van het draadloos internet (802.11) uitgevonden. Hayes gaf 10 jaar lang leiding aan het team dat de eerste draadloze internationale standaard IEEE 802.11 uitvond in 1997.

Tv-formats

De tv-formats van Nederlandse productiebedrijven maken sinds een aantal jaren een enorme bloeiperiode door. Zo verkocht Talpa het format voor The Voice aan meerdere landen en kan dit programma samen met het format Big Brother van productie-maatschappij Endemol als de publiekstrekker van nu worden beschouwd. Andere succesvolle formats van Talpa zijn Bonje met de Buren dat in Frankrijk onder de titel On ne choisit pas ses voisins wordt uitgezonden. De show De Jongens tegen de Meisjes kent in Duitsland succes, terwijl de internationale versies van de quiz Ik Hou van Holland het in meerdere landen goed blijven doen. Endemol behaalt ook succes met het format The Money Drop. In Nederland was het programma geen kijkcijferkanon, maar wereldwijd is de quiz wel in 35 andere landen te zien. De productiemaatschappij Eyeworks doet het erg goed in Denemarken. De hypnoseshow Ik weet wat je deed trok daar als I Know what you did last Friday hoge kijkcijfers. De show Echte Meisjes in de Jungle, waarin meisjes die eerder meededen aan andere realityprogramma's naar de jungle worden gestuurd, versloeg zelfs de Deense versie van Expeditie Robinson. Ten slotte is er nog Toren C van Blazhowski, dat in Frankrijk onder de naam WorkingGirls een groot succes op Canal+ was. De serie trok bijna een miljoen kijkers en deed het beter dan de destijds eveneens uitgezonden Amerikaanse tv-series Nurse Jackie en Damages.

Brexit

Brexit...De beursen knallen naar beneden... de financiële sector schudt op de grondvesten...de pond zakt.. en ik...ik koop online snel 2 jurken in Engeland want die zijn nu natuurlijk ineens een stuk goedkoper... en nog vrij van controles en douanerechten.

De Britten hebben gekozen.. geen vrij verkeer van kapitaal, goederen, diensten en personen. Onbegrijpelijk.... Behalve dan de onderliggende weerstand tegen een ondemocratische en technocratische EU die zich steeds verder wil uitbreiden, dat snap ik. Maar het belang van handel daarmee uit het oog verliezen, dat zou ook voor Nederland enorme consequenties hebben. Alleen opereren is voor ons nooit een goede strategie geweest.

En ik hoop maar dat het een les is, ook voor Nederland. Eruit stappen is geen oplossing. Onze nationale economie is te klein om alle kwalitatief zeer sterke en innovatieve producten van onze bedrijven op de eigen markt te verkopen. Export is van levensbelang, en daar liggen nog steeds enorme groeikansen. Met ONL willen we ondernemers verlei-



Mirjam Bink

Co-founder Stichting ONL
voor Ondernemers
Owner I-recruiting te Ede

www.onl.nl
www.i-recruiting.nl

den en ondersteunen om (micro-) multinationals te worden worden. En dat gaan we praktisch doen op de Nationale Ondernemersdag op 9 september aanstaande met allemaal partners die dat zelfde doel voor ogen hebben. Samen Nederland ondernemender maken!

Minister Ploumen en een batterij aan ambassadeurs uit diverse landen willen in gesprek gaan met ondernemers om de kansen voor

hen in het buitenland te vergroten. Ondernemers kunnen speeddaten met ambassades en groeiondernemers, politici en schaduwministers. We hebben de hele dag workshops en aan het einde van de dag presenteren we de Schaduwbegroting 2017 en gaat premier Rutte in debat met ondernemers over de toekomst van groei. Ondernemers denken immers primair in kansen, niet in risico's. Inzetten op export en internationale sales is sowieso een betere strategie voor ondernemers dan je af te zonderen van andere landen.

Zie ik jou ook op vrijdag 9 september?

Worauf müssen Sie achten bei den internationalen Geschäften machen?

Nederland is een klein land, ingeklemd aan zee tussen de Europese economische zwaargewichten. Van nature betekent dit dat zakendoen al snel over de grenzen gaat. En dat hebben Nederlandse bedrijven dan ook altijd al massaal gedaan, niet alleen binnen Europa.



Maarten Heintges



Marieke Kleijn

Internationaal ondernemen is voor veel bedrijven interessant. Het betekent natuurlijk een potentieel veel grotere afzetmarkt. Toch kan het ook wat onwennig zijn. In Nederland weet u hoe het werkt. U weet de weg naar informatie en advies. U kent (ongeveer) de regels, normen en waarden. Bij internationaal zakendoen krijgt u te maken met andere talen, culturen, regels en ook risico's. Berucht zijn de astronomische claims in de Verenigde Staten. Door vanaf de eerste plannen te letten op enkele basis aandachtspunten, kunt u heel wat juridische problemen voorkomen en zo meteen al een eind in de goede richting komen richting een succesvolle internationale expansie.

Gij zult uw wederpartij googlen

Voor velen een open deur, maar we maken regelmatig mee dat bedrijven niet of nauwelijks hebben gecheckt met wie ze nu eigenlijk zaken gaan doen. Terwijl één Google-zoekopdracht al heel wat ellende kan voorkomen. Als er juridische problemen zijn, dan is het vaak al misgelopen bij het kiezen van de partij of persoon waarmee men in zee is gegaan. Het bedrijf bestaat helemaal niet, heeft een dubieuze reputatie of blijkt een bananenexporteur in plaats van de gezochte

cosmetica-importeur. Het is zeer verstandig wat tijd en budget uit te trekken voor een antecedentenonderzoek. Dus beperk het liever niet alleen tot Google, maar raadpleeg ook de lokale Kamer van Koophandel en vraag eens na bij Buitenlandse Zaken en de Nederlandse ambassade ter plaatse. Verder kan uw Nederlandse juridisch adviseur een lokale collega inschakelen, die vaak over wat meer lijntjes naar informatie beschikt.

Too bad, peanut butter (over taal- en cultuurverschillen)

Sommigen van u zullen het hebben ondervonden: onderhandelen over contracten in China werkt net even anders dan volgens ons poldermodel. Maar ook dicht bij huis bestaan er al de nodige cultuurverschillen. Bekend is dat in Duitsland stiptheid wordt gewaardeerd. En dat de omgangsvormen wat formeler zijn dan bij ons. Duitsers komen graag snel ter zake. Dat is precies andersom in Frankrijk. Fransen trekken ruimschoots de tijd uit voor uitgebreide lunches waar juist eerst over allerlei andere onderwerpen wordt gesproken. Daar is het opbouwen van de relatie belangrijk voordat het tot zaken komt. Het wordt zeer gewaardeerd wanneer u Frans spreekt, of dat in ieder geval

probeert. Engelsen zijn gewend dat iedereen hun taal spreekt, maar ook daar kunt u met enige voorbereiding voor meer wederzijds begrip zorgen. Uiteraard helpt het veelvuldig gebruik van 'please', maar ook de wetenschap dat Engelsen vaak in understatement praten. 'Very interesting' wordt door Nederlanders nog wel eens opgevat als een bevestiging dat men onder de indruk is, maar is voor Engelsen meestal een beleefde manier om een voorstel af te wijzen. Voor een succesvolle deal is het dus zeer aan te raden wat voorbereidend onderzoek te doen naar de zakenmores in een land. De Rijksdienst voor Ondernemend Nederland Zaken heeft tegenwoordig een checkdienst in de vorm van de zakenpartnerscan. Het ministerie biedt een overzicht van contactgegevens van mogelijke zakenpartners die persoonlijk zijn benaderd en voldoen de door de ondernemer vooraf gestelde criteria.

Een overeenkomst naar Uruguayaans recht en procederen voor de Rechtbank te Kuala Lumpur Welk recht is van toepassing als u internationaal zaken gaat doen? Dat kan juridisch best een ingewikkelde vraag zijn. Het is wel een zeer relevante vraag. Zelfs vlak over

de grens, in België, kan iets essentieels als eigendomsoverdracht juridisch net anders werken dan in Nederland. In principe gaat daar de eigendom namelijk al over bij het sluiten van de overeenkomst, dus zonder dat er is geleverd of betaald. Naar Nederlands recht gebeurt dat pas bij levering.

Het meest eenvoudig is om een toepasselijk recht af te spreken, dus gewoon in het contract zetten welk recht van welk land van toepassing is op de relatie. En dan natuurlijk het liefst het Nederlandse recht. Mogelijk bent u niet altijd in de onderhandelingspositie om dat te doen en wordt u gebonden aan vreemd recht. In alle gevallen is het beste om toch door een deskundige te laten checken welke eigenaardigheden het betreffende lokale recht kent. Misschien bestaan er dwingende wetten of gewoonterecht die gewenste afspraken kunnen overrulen. Toepasselijk recht is een ding, maar dan is er ook nog de vraag welke rechterlijke instantie bevoegd is als er een geschil komt. Misschien moet u wel aan de andere kant van de wereld uw recht gaan halen. Ook op dit punt is het meestal mogelijk om af te spreken welke rechter over geschillen zal oordelen, bijvoorbeeld de bevoegde rechter van de Rechtbank Midden-Nederland, locatie Utrecht. Let echter op dat zo'n afspraak niet altijd standhoudt. In sommige landen zal een lokale rechter zich desondanks bevoegd kunnen achten. Soms kan dit worden voorkomen door af te spreken dat geschillen zullen worden beslecht door middel van arbitrage, op basis waarvan de lokale rechter zich onbevoegd zal moeten verklaren.

Internationaal volstaat een bierviltje meestal niet

Naar Nederlands recht zijn zakelijke partijen tamelijk vrij om afspraken te regelen in een schriftelijk contract. Maar ook als bepaalde zaken niet helemaal precies zijn afgesproken, kan worden teruggevallen op wetten en rechtspraak. Het Nederlandse burgerlijk recht wordt beheerst door de 'redelijkheid en billijkheid'. Van de ene kant betekent dat een beetje onzekerheid, omdat een rechter altijd nog kan oordelen dat een contractuele afspraak in de gegeven omstandigheden ongeldig is. Van de andere kant weten partijen dat afspraken altijd die redelijkheids-toets moeten kunnen doorstaan. Internationaal kan dat heel anders liggen.



Veel internationale overeenkomsten zijn ontleend aan Anglo-Amerikaanse modellen. Daarin is tot in de details praktisch alles geregeld. Enerzijds laat dit weinig ruimte voor interpretatie, maar anderzijds moet worden opgepast dat Engelse termen als 'best endeavours' en 'reasonable endeavours' volgens bijvoorbeeld Amerikaans recht een uitgekristalliseerde betekenis hebben, met vergaande gevolgen. Bij twijfel over de betekenis van dit soort termen is het beter om uit te schrijven wat partijen precies bedoelen.

Andere tips and tricks

Naast een goed contract zijn er nog andere instrumenten om risico's wat beheersbaarder te maken.

Het kan lonen om een lokale juridische entiteit te gebruiken. Als het misgaat, dan raakt dat (in eerste instantie) die entiteit. Vanzelfsprekend is het aan te raden goed advies hierover in te winnen, ook op fiscaal gebied.

Check bij gebruik van een eigendomsvoorbehoud bij internationale leveringen of dat ook onder het land van bestemming als zodanig afdwingbaar is. Soms is een aanvullende handeling vereist, bijvoorbeeld

registratie van de betreffende producten bij een lokale autoriteit.

Bij internationale productieovereenkomsten kan het zin hebben om de waarde van een gefinancierde matrijs in een depot te laten storten, wat moet worden vrijgegeven als de fabrikant de matrijs niet wil teruggeven. Uiteraard bevelen we aan om te zorgen voor afdoende verzekeringen met ruime (zo nodig wereldwijde) dekking. Daarnaast kan het lonen om een lokale juridische entiteit te gebruiken.

To do!

Een internationale samenwerking kan door een paar eenvoudige trucs toe te passen een groter succes worden, althans een kleiner risico op juridisch vlak. In dit artikel is een aantal trucs toegelicht. In alle gevallen loont het om even – al is het maar kort – een juridisch adviseur te raadplegen om de risico's in kaart te brengen. 24Legal is zo'n laagdrempelige juridische dienstverlener. Vaak kunnen we door het geven van een paar tips de kans op succes bij een internationale samenwerking eenvoudig vergroten. ■

Marieke Kleijn en Maarten Heintges
24Legal - info@24legal.nl - www.24legal.nl

Internationaal ondernemen:

Dichterbij dan je denkt

Internationaal ondernemen is makkelijker en daardoor dichter bij dan veel ondernemers denken. Dat stelt Bas Pulles, directeur Internationaal Ondernemen bij de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland, een agentschap van het ministerie van Economische Zaken dat ondernemers ondersteunt bij agrarisch, duurzaam, innovatief en internationaal ondernemen.

“De wereld is kleiner dan ooit. Voor Nederlandse ondernemers is het dan ook steeds makkelijker om internationaal uit te breiden. Dat gold natuurlijk al langer voor het zaken doen in de Europese Unie, maar ook daarbuiten zie je steeds meer ondernemers die de stap hebben genomen om actief te worden buiten Nederland. “Het is goed voor ondernemers om eens stil te staan bij die gedachte”, aldus Pulles. “Internationaal opererende bedrijven zijn weerbaarder, maken sneller kennis met innovaties en zorgen voor werkgelegenheid, zowel hier in Nederland als elders. Het Financieel Dagblad schreef dan ook vrij recent in hun artikelenreeks over de snelst groeiende ondernemingen in Nederland (de ‘gazellen’) dat velen van hen bovenmatig internationaal georiënteerd bleken. Omdat we bij RVO precies weten wat je als bedrijf nodig hebt om in andere landen succesvol te worden kunnen we ondernemers -grote en kleine- heel goed helpen om een eerste stap te zetten.”

Wat kan de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland betekenen voor ondernemers?

Pulles: “Je kunt als ondernemer altijd bij ons aankloppen voor een advies. Wij beschikken over een uitgebreid netwerk van landenexperts en adviseurs in Nederland en ervaren attachés en contacten in het buitenland. Daarnaast kunnen we helpen bij het uitzetten van een route, bijvoorbeeld door de

handelsmissies, waarvan we er per jaar zo’n twintig organiseren, of de zakenpartnerscan, waarbij we voor Nederlandse bedrijven op zoek gaan naar een betrouwbare partner in het buitenland. Maar we kunnen ook helpen bij het uitzoeken van een aantal hulpmiddelen om ondernemers te helpen om die eerste stap in het buitenland te zetten.”

NL Exporteert

Een laagdrempelig middel om internationale ambities te toetsen is de app NL Exporteert. De app bevat onder meer landeninformatie, met per land kerncijfers, evenementen, rapporten, contactgegevens van het netwerk in het buitenland en een overzicht van instrumenten en regelingen die openstaan voor dat land. Daarnaast bevat de app een exportwijzer, met algemene tips voor exporteren. Pulles: “NL Exporteert is de Lonely Planet gids voor Nederlandse ondernemers met internationale ambities en daarmee de eenvoudigste manier om te kijken waar voor jouw onderneming de beste kansen liggen. De app is opgezet in samenwerking met partners van RVO zoals banken, MKB Nederland, Fenedex, de KvK en het ministerie van Buitenlandse Zaken. We bieden dus ook informatie van relevante bedrijven in de app, waarmee een breder informatieaanbod ontstaat en we ondernemers beter op weg kunnen helpen. Inmiddels is NL Exporteert meer dan

10.000 keer gedownload en door magazine De Zaak uitgeroepen tot op een van de beste zakelijke apps van 2015.”

Wat voor kansen liggen er in het buitenland voor Nederlandse ondernemers?

Pulles: “Landen als Duitsland, België, Frankrijk en de Verenigde Staten blijven onverminderd populair. Maar met het opheffen van de sancties biedt bijvoorbeeld Iran voor veel bedrijven ook buitengewoon interessante mogelijkheden, en met een nieuwe, progressieve regering in Argentinië staat ook dat land weer volop in de belangstelling. Voor de toekomst zien we kansen liggen in Oost-Europa en het Balkangebied. Hierbij gaat het veelal om een verschuiving van de handel met Rusland, met name op het gebied van Agro.

Ook hebben Nederlandse bedrijven steeds meer interesse in zogenaamde ‘opkomende markten’. Dit zijn landen die tot op heden op economisch gebied nog wat zijn achtergebleven, maar waarbij voor veel van die landen geldt dat ze momenteel een stevige economische groei doormaken en dat ze bovendien de potentie hebben om die groei ook te bestendigen. Voor Nederlandse ondernemers interessant omdat we daar aantrekkelijke regelingen voor in huis hebben. Voorbeelden zijn wat dat betreft Guinee, Sierra Leone en Ivoorkust. Maar ook Ethiopië, waar Nederlandse MKB’ers het afgelopen jaar rond de 1800 banen creëerden in één van de snelst groeiende economieën ter wereld. In 2015 zagen we al een hoge opkomst bij business events voor landen als Ethiopië, Myanmar en Kenia en in 2016 bijvoorbeeld met een campagne om in Colombia actief te worden.”

Om wat voor regelingen gaat het dan?

Pulles: “Het Dutch Good Growth Fund is misschien wel de belangrijkste regeling,



"Blijf over de grens kijken", aldus Bas Pulles

of in elk geval de meest vergaande, die we voor opkomende markten hebben. Dit fonds biedt ondernemers leningen, garantstellingen, exportkredietverzekeringen en participaties voor investeringen in opkomende markten. Dat biedt mogelijkheden. Zo mag Kusters, een 'gewoon' Nederlands familiebedrijf, met behulp van het Dutch Good Growth Fund in India de infrastructuur gaan leveren voor het opzetten en opvullen van geldautomaten. En ik ben blij dat we onlangs ook Tony's Chocolonely een garantstelling hebben kunnen bieden waarmee ze hun activiteiten verder kunnen uitbreiden en ze daarmee hun positie, en de markt voor 'slaafvrije' cacao's, verder kunnen versterken. Via de internetsite www.dggf.nl kunnen ondernemers zelf zien op welke manier ze in aanmerking zouden kunnen komen voor ondersteuning vanuit dit Fonds."

Bijkomend voordeel van internationalisering is volgens Pulles dat dat Nederlandse bedrijven voorop lopen als het gaat om Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen: "Gelukkig raken ook in het buitenland steeds meer ondernemers er van doordrongen dat maatschappelijk verantwoord ondernemen niet alleen om ethische redenen is aan te bevelen, maar dat het uiteindelijk ook meer oplevert. Ik doel daarbij met name op wat 'inclusieve groei' heet, waarbij de economische groei ook ten goede komt aan de armste mensen in de bevolking, waaronder vaak ook vrouwen. Als mensen over de hele linie meer te besteden hebben, leidt dat tot meer en beter gespreide economische groei en ontwikkeling,

BREXIT

Een belangrijke ontwikkeling voor Nederland op het gebied van internationaal ondernemen is het voornemen van het Verenigd Koninkrijk om uit de Europese Unie te stappen. Pulles: "Naar verwachting zal Brexit de komende tijd vragen bij het bedrijfsleven oproepen. Daarvoor is inmiddels een Brexit-loket ingesteld. Om de vragen van buitenlandse bedrijven efficiënt en effectief te kunnen beantwoorden en deze bedrijven te kunnen blijven ondersteunen bij locatievraagstukken, wordt de capaciteit van de Netherlands Foreign Investment Agency verhoogd op het hoofdkantoor in Den Haag en op relevante posten." We blijven de situatie natuurlijk scherp in de gaten houden.

betere arbeidsomstandigheden en een gezondere leefomgeving."

Handelsmissies

Handelsmissies dragen volgens de RVO in belangrijke mate bij aan de internationalisering van de Nederlandse economie. Dit najaar verzorgt RVO nog missies naar onder meer Argentinië, Zuid-Korea, Vietnam, Australië en Nieuw-Zeeland. Pulles: "Bedrijven die meegaan op handelsmissie zijn zeker niet alleen multinationals. In tegendeel, zo wijzen RVO-cijfers uit. Slechts één derde van de ondernemingen heeft een omvang van 250 of meer werknemers, de rest zit daaronder. De helft van de deelnemers heeft maximaal vijftig man personeel, terwijl 4% zelfs uit eenpitters bestaat."

Ondernemingen kiezen volgens Pulles voor deelname aan een handelsmissie om contacten op te doen en om van elkaar te leren. Pulles:

"Het gaat niet alleen maar om opdrachten, maar vaak ook om het opdoen van contacten en het uitwisselen van kennis. Er wordt immers gereisd in groepen gelijkgestemde ondernemingen. Wij bieden een platform, maar ondernemers halen er uiteindelijk het meeste uit met een goede voorbereiding, ook op de cultuurverschillen, en een goede follow-up om daadwerkelijk zaken te doen."

Tenslotte?

Pulles: "Ik roep ondernemers in Nederland op om over de grens te blijven kijken. Er zijn kansen genoeg voor ondernemers met internationale ambities, zowel dichtbij als dus ook wat verder weg én in markten waar niet altijd direct aan wordt gedacht. Ik zou ondernemers dan ook op willen roepen om vandaag nog te kijken wat ze zouden kunnen doen en wat ze daar voor nodig zouden hebben. RVO helpt ze daar graag bij. Veel internationaal succes gewenst!" ■



Productie Orlaco

Gemeente Barneveld

Groot in pluimvee en toonaangevend in andere sectoren

Wie de gemeente Barneveld binnenrijdt ziet bij de komportalen van diverse plaatsen een FoodValley-bord hangen. De gemeente Barneveld maakt deel uit van dit samenwerkingsverband en is daar maar wat trots op. "Door de samenwerking tussen onderwijs, overheid en ondernemers proberen we de internationale positie blijvend te versterken", aldus Bertil Rebel, senior communicatieadviseur van de gemeente Barneveld.

IT

In Barneveld hebben zich diverse internationaal opererende IT-bedrijven gevestigd. Met een bijzondere positie voor bedrijven die de hosting doen van social media. Zo heeft iOnline een app ontwikkeld voor het succesvolle programma Idols en een campagne gelanceerd voor de derde single malt Whiskey producent ter wereld, Jameson. CRM Partners is een bedrijf dat gespecialiseerd is in customer engagement op basis van Microsoft-technologie. Dit bedrijf groeide de afgelopen twee jaar flink in zowel omzet als medewerkers, door onder andere een uitbreiding naar Engeland en Duitsland. Beemway is een internetbedrijf dat is gespecialiseerd in sociale mediacampagnes. De onderneming heeft grafische toepassingen voor sites gemaakt voor grote klanten als Coca Cola, KLM, MTV, Reed Business, TomTom en Amnesty International. Infor is één van 's werelds grootste software bedrijven voor de zakelijke markt, dat 73.000 klanten in 200 landen en deelgebieden over de hele wereld bedient.



Het Poultry Innovation Lab

Iedere gemeente binnen Regio FoodValley heeft zijn eigen specialisme. Niemand zal er verbaasd van opkijken dat dit in Barneveld de pluimveehouderij is. Paradedepaardje is het Poultry Expertise Centre, een landelijk opleidingscentrum

voor de pluimveesector. Hier wordt expertise van het onderwijs, onderzoek en bedrijfsleven gebundeld en benut voor het opleiden van ondernemers en medewerkers die werkzaam zijn in de pluimveesector, zowel nationaal als internationaal. “Het

is niet alleen een landelijk, maar ook een internationaal kennis- en trainingscentrum van en voor de pluimveesector”, licht Rebel toe. “Het kenniscentrum krijgt regelmatig internationale delegaties over de vloer om te leren over de pluimveehou-



Een overzichtsfoto van het Denkavit terrein met op de achtergrond het onderzoekscentrum.

ONDERNEMERSLOKET BARNEVELD

Heeft u hulp nodig bij uw internationale plannen? Of wilt u uitbreiden? Of start u voor het eerst uw bedrijf in Barneveld? Het Ondernemersloket Barneveld is het centrale aanspreekpunt voor ondernemers en bestaat uit drie accountmanagers met ieder hun eigen specialisatie. Het loket is de schakel tussen het lokale bedrijfsleven en de gemeente en wijst u de kortste weg naar de juiste informatie binnen de gemeente. De adviezen zijn gratis. Heeft u vragen of wilt u aanvullende informatie ontvangen?

Neemt u dan contact op met:
Brechtje Schildkamp
Telefoon: (0342) 495 888
E-mail: ondernemersloket@barneveld.nl



Palfinger Marine is een internationaal opererend bedrijf dat gespecialiseerd is in onder andere het ontwikkelen en bouwen van hydraulische kranen en Davit-systemen voor de scheepsbouw en de offshore industrie.

TECHNOLOGIE

Barneveld is tevens de thuishaven voor veel internationaal opererende technologische bedrijven die in andere sectoren actief zijn. Zoals:

PALFINGER MARINE

Palfinger Marine is een internationaal opererend bedrijf dat gespecialiseerd is in het ontwikkelen en bouwen van hydraulische kranen en Davit-systemen voor de scheepsbouw en de offshore industrie. De kranen worden onder meer gebruikt om onder extreme omstandigheden reddingsboten te water te laten. Palfinger Marine bouwt momenteel aan een nieuw pand in Barneveld. De nieuwbouw omvat een bedrijfs-

hal van 3600 m² en 1600 m² aan kantoorruimte. Het pand zal eind dit jaar worden opgeleverd.

ORLACO

Optimaal zicht rond alle machines, voer- en vaartuigen is voor Orlaco vanzelfsprekend. Voor elke situatie ontwikkelt het bedrijf professionele zichtoplossing van hoge kwaliteit met als doel meer veiligheid, efficiëntie en comfort. Orlaco is leidend in het integreren van camera-monitorsystemen voor OEM'ers over de hele wereld. Door productontwikkeling, design, engineering, productie, testen en service in eigen hand te houden is het bedrijf zo succesvol.

derij, waarin Nederland toch wel als koploper wordt gezien. Bovendien heeft de Nederlandse pluimveehouderij internationaal gezien een sterk imago.”

Poultry Innovation Lab

Momenteel wordt er druk gebouwd aan het Poultry Innovation Lab. “Dit zal door Poultry Expertise Centre worden ingezet voor praktijktraining en kennisoverdracht”, vertelt Rebel. “Het Poultry Innovation Lab brengt

kennis en innovatie letterlijk onder één dak. De stal biedt ruimte om nieuwe stalinrichtingen uit te proberen, maar ook zijn experimenten mogelijk met verlichting, klimaat, voeding en huisvesting. In de stal komen twee units, één voor 1.000 vleeskuikens en één voor 1.000 leghennen. Dit lab richt zich in het bijzonder op de internationale markt.” ■

EEN GREEP UIT SUCCESSVOLLE VOORBEELDEN VAN BEDRIJVEN DIE EEN LINK MET PLUIMVEE HEBBEN:

JANSEN POULTRY EQUIPMENT

Jansen Poultry Equipment is in 1986 door de heer A.H. Jansen opgericht voor de ontwikkeling en productie van de eerste automatische legnesten. Door kennis van techniek en pluimvee wist hij het meest gewaardeerde legnest te ontwikkelen. Tegenwoordig levert de firma een groot assortiment pluimveesystemen en is het uitgegroeid tot een floreerend internationaal bedrijf.

MOBA

De Moba Group is 's werelds toonaangevende fabrikant van machines voor het sorteren, verpakken en verwerken van eieren. Het doel van Moba is om wereldwijde oplossingen aan te bieden en tegelijkertijd dicht bij de klanten te staan. Om dit te verwezenlijken worden op meerdere locaties producten ontwikkeld, geproduceerd, verkocht en service verleend.

VAN RAVENHORST

Van Ravenhorst heeft al 90 jaar ervaring als carrosseriebouwer. En al even lang zijn zij specialist op het gebied van efficiënte logistiek. Van Ravenhorst speelt onder andere in op ontwikkelingen die betrekking hebben op de wet- en regelgeving. Maar ook op LZV, maximale vervoerstijden voor vee, track & trace, dierenwelzijn. Van Ravenhorst reageert op diverse ontwikkelingen met onder meer GPRS-systemen en drinkwatersystemen. Geavanceerde ontsmettingssystemen voorzien in de behoefte aan maximale hygiëne.

DENKAVIT

Denkavit is dé specialist in voeders voor jonge dieren en toonaangevend partner voor veehouder en mengvoederindustrie. Mede door voortdurend intensief onderzoek op eigen researchcentra en bij praktijkbedrijven, is Denkavit uitgegroeid tot een wereldwijd toonaangevende producent van speciaal voeders voor jonge dieren, zoals kalveren, biggen en lammeren. Onder de naam Denkavit Ingredients levert Denkavit een breed scala aan hoogwaardige speciale grondstoffen en toevoegingsmiddelen die aan de strengste eisen voldoen.

IMPEX

Impex Barneveld BV heeft zich sinds de oprichting in 1971 ontwikkeld van pionier tot een wereldwijde, toonaangevende leverancier van drinksystemen en toebehoren voor de pluimvee- en varkenshouderij. De productontwikkelingen en productie gebeuren in de eigen fabriek. Impex distribueert haar producten via een wereldwijd netwerk van gespecialiseerde wederverkopers, in meer dan 90 landen.

VERPAKKINGSMATERIALEN

Paperfoam is een jong en innovatief verpakkingsbedrijf gespecialiseerd in BioBased verpakkingsoplossingen. PaperFoam wordt gemaakt uit aardappelzetmeel, vezels, water en een pre-mix. De productie vraagt ruim tien keer minder water dan papierpulp nodig heeft. De CO₂-uitstoot is zo'n vijftig procent minder. En zelfs tot tachtig procent minder dan de productie van plastic. Paperfoam heeft een productiefabriek in Amerika en een licentiehouders in Maleisië.



Canada is hot!

Startschot voor PIB programma



Bruce Cowper



Diederik Beutener

Canada is hot, zeker in de levensmiddelenindustrie liggen er veel kansen voor Nederlandse bedrijven. Deze conclusie kan zeker getrokken worden na de presentatie van de Canadese Investment Champion Bruce Cowper op 24 juni jl. tijdens de Informatiebijeenkomst Trade & Investment kansen in Canada voor de Food industrie bij de HAS in Den Bosch. Bovendien willen de Canadezen heel graag met Nederlandse bedrijven samenwerken. Via een uitvoerig selectieproces is Nederland geïdentificeerd als dé partner om de Canadese Food Processing Industry naar een hoger plan te tillen, meer efficiency met Nederlandse technologie.

Oost NV, FoodTech Park Brainport, FME en GMV hebben de handen ineen geslagen als het gaat om Canada, de bijeenkomst op 24 juni was hierin een eerste stap. Naast de presentatie door Bruce Cowper, werd er ingegaan op kansen in het kader van CETA door Diederik Beutener van de Canadese Ambassade in Den Haag. Bruno Lamy van de Canadese overheid (Industry Canada) presenteerde een uitgebreid overzicht van nationale en regionale subsidie- en financieringsregelingen in Canada. Regelingen die de aankoop van efficiënte machines zelfs tot 50% subsidie kan opleveren, informatie die Nederlandse bedrijven zeker in hun achterzak moeten hebben als ze praten met Canadese bedrijven.

Certificering

Tijdens de druk bezochte bijeenkomst is ook in rondetafels gesproken over de certificering van machines. CSA en UL wordt door veel ondernemers als lastig ervaren, maar met een slimme aanpak kan er veel ellende voorkomen

worden, zo bleek in de door Peter Postma van Promteg begeleide discussie. Peter van Harten van Isah software is al langere tijd actief in Canada en deelde zijn ervaringen in een tweede rondetafel 'Wat moet je zeker doen en wat niet', en 'Waar kun je terecht voor informatie?' De derde rondetafel werd begeleid door Bruce Cowper en Diederik Beutener. De deelnemers hadden uitgebreid de gelegenheid om vragen te stellen aan deze Investment Champion, want met gemiddeld 20 gerealiseerde food-plants in Noord-Amerika weet Bruce heel goed hoe de hazen lopen.

Tot slot presenteerden de organiserende partijen hun gezamenlijk plan om een Partners for International Business (PIB) programma op te starten. Een programma waarin voor een periode van 3 jaar met een groep van ondernemers actief business development wordt gedaan richting Canada. RVO biedt hiervoor ondersteuning, feitelijk wordt het budget van de inzet van de deelnemende bedrijven

verdubbeld door RVO. Nasrat Popal van RVO presenteerde tot slot de ins en outs van deze PIB regeling. Een eerste actie is een uitgaande missie naar Canada in oktober 2016.

Aanvalsplan

In totaal hebben 12 ondernemers te kennen gegeven interesse te hebben in deelname in dit PIB programma. Oost NV, FoodTechPark Helmond, Food Tech Brainport, FME en GMV organiseren binnenkort een bijeenkomst waarin nadere informatie gegeven wordt, maar waar vooral ook samen met de ondernemers een 'aanvalsplan' voor Canada wordt opgesteld, dé basis voor een succesvol PIB programma!

Ook interesse in zakendoen met Canada? Voor meer informatie omtrent het PIB programma, stuur s.v.p. een bericht aan gmv@fme.nl ■

Hoe maak je industriële processen duurzamer én efficiënter? Dat is de vraag waar Bronswerk Heat Transfer uit Nijkerk, specialist op het gebied van industriële warmtewisseling en koeling, zich dagelijks mee bezighoudt. Als onderdeel van de FoodValley regio ziet het bedrijf kansen voor de voedselindustrie. "Zuinig omgaan met energie en grondstoffen is een absolute noodzaak voor de toekomst."



"Omdat we onze klanten willen helpen duurzaam te zijn, nemen we graag het voortouw", aldus Jan Wallet (l) en Johan van der Kamp (r).

Bronswerk Heat Transfer zoekt verbinding in FoodValley regio

'Beter energiegebruik versterkt voedselindustrie'

TEKST: ALICE VAN SCHUPPEN | APA TEKST, FOTOGRAFIE: SJEF PRINS | APA FOTO

"Er gaat enorm veel energie om in de procesindustrie", weet Johan van der Kamp, Chief Design Engineer bij Bronswerk. "Ook in de foodsector. Denk aan processen als drogen en bakken. Energie wordt lang niet altijd optimaal gebruikt. Door de warmte zo lang mogelijk in het proces te houden, kan veel energie worden bespaard."

Bronswerk Heat Transfer is al 75 jaar actief in de procesindustrie. Twee Nijkerkers begonnen het bedrijf in 1940, dat zich destijds toeleide op de bouw van thermische ketels. Door de jaren heen maakte de onderneming deel uit van Wilton-Fijenoord en Stork. Sinds 1988 is Bronswerk in handen van Herman Schaëfer, die het bedrijf na een management buy-out in eigendom kreeg. Bronswerk is inmiddels uitgegroeid

tot een bedrijf met meer dan 300 medewerkers en vestigingen in Tsjechië, Rusland en Curaçao.

Proces optimaliseren

Bronswerk ontwerpt en produceert industriële warmtewisselaars, luchtgekoelde koelers, verhitters en ventilatoren, met name voor bedrijven in de chemie, olie en gas, petrochemie en powerindustrie. Geen standaard producten, maar specifieke systemen toegesneden op de vraag van de klant. "Omdat we onze klanten willen helpen duurzaam te zijn, nemen we graag het voortouw", zegt Jan Wallet, Sales Director bij Bronswerk. "We kijken verder dan alleen de vraag naar bijvoorbeeld een luchtgekoelde koeler. We willen ook weten: 'Waar zit de koeler in het proces en kunnen we het proces verder optimaliseren?' Daar

zullen we dan ook zeker een aanbieding voor doen."

Deze toekomstgerichte aanpak vergt veel investering in kennis en innovatie. In Nijkerk werken zo'n 100 mensen op kantoor en 55 in de productie. "We zijn van oorsprong een productiebedrijf, maar inmiddels steeds meer een ingenieursbureau", schetst Van der Kamp de ontwikkeling. "Het merendeel is HBO geschoold, voornamelijk op het gebied van werktuigbouw en thermodynamica. Zonder kennis heeft Bronswerk geen toekomst."

Personeel is dan ook een van de kernwaarden van het bedrijf. Wallet: "We investeren in onze medewerkers. Ze krijgen veel verantwoordelijkheid en er is ruimte voor opleidingstrajecten." Kunst uit de collectie van Schaëfer zelf, is overal in het bedrijf



terug te vinden. Niet alleen op kantoor, maar ook in de productiehal. “Bronswerk wil graag een inspirerende werkomgeving creëren, voor alle medewerkers”, verklaart Wallet.

WhizzWheel

Een mooi voorbeeld van een innovatieve ontwikkeling is de WhizzWheel, een axiaal ventilator en essentieel onderdeel van een luchtgekoelde koeler, die ook al in de prijzen is gevallen. “Aerodynamica was leidend in het ontwerp”, geeft Van der Kamp de vernieuwing aan. “De WhizzWheel levert een energiebesparing op tot wel 50 procent. Daarnaast is er voor de productie minder materiaal nodig en produceert de koeler veel minder geluid.” Bronswerk heeft hiermee een duurzame vinding ontwikkeld, die inmiddels door de markt is omarmd. Tegelijkertijd kunnen bedrijven zo makkelijker voldoen aan bijvoorbeeld geluidseisen die de gemeente stelt.

Toch zijn innovatieve oplossingen voor de markt niet altijd vanzelfsprekend. Wallet: “De petrochemie bijvoorbeeld, is een conservatieve bedrijfstak die vooral zekerheid wil in techniek. Begrijpelijk, want veiligheid is heel belangrijk, dus wordt vooral gekozen voor oplossingen die zich al bewezen hebben. Maar grote bedrijven krijgen ook te maken met eisen die van hogerhand worden opgelegd, zoals de reductie van CO₂.

Innovatie is noodzakelijk. We steken er veel energie in om dat onder de aandacht te brengen.”

Smart Industry

Het maakt Bronswerk tot ambassadeur van nieuwe technologie en daarmee ook een voorbeeld van Smart Industry in Nederland. De onderneming loopt voorop in high tech oplossingen, waarmee de industrie vernieuwt en voor de toekomst een sterkere positie kan innemen. “Voor de toekomst van de procesindustrie in Europa is het absoluut noodzakelijk om zuiniger met energie en grondstoffen om te gaan”, benadrukt Van der Kamp. “Vanuit het oogpunt van duurzaamheid, maar ook in het licht van veranderende olieprijs, de opkomst van andere energiebronnen en politieke ontwikkelingen in het Midden-Oosten en Rusland.”

Gevestigd in het gebied van de FoodValley regio zoekt Bronswerk nadrukkelijk de verbinding met de voedselindustrie. “Onze naam is nog niet zo bekend in de foodsector, omdat we niet actief zijn in de kernprocessen van de voedselindustrie”, zegt Van der Kamp. “Maar de randprocessen, zoals het opslaan en transporteren van warmte, vertonen in verschillende sectoren vaak overeenkomsten.”

Bronswerk was een van de bedrijven die tijdens de FoodValley Day de deuren openen voor het publiek. “De activiteiten van de regio zijn een mooi vaartuig om

samenwerking op gang te brengen”, vindt Van der Kamp. “Het is goed om van elkaars bestaan te weten. We hebben al contact gelegd met Wageningen UR en aangegeven waar onze expertise ligt. Maar het liefst haken we aan op nieuwe ontwikkelingen in bedrijven zelf.”

Van der Kamp ziet kansen om bij te dragen aan een beter energiegebruik in de voedselindustrie. “Het is nog een open terrein”, benadrukt hij. “De driehoek tussen kennis in de regio, de klant en Bronswerk maakt de lijnen korter. Als we concrete stappen gemaakt hebben, kunnen we daarmee samen de wereld ingaan en laten zien dat we samen sterker zijn dan ieder apart.”





Distributiecentrum/ kantoor Bieze



Gemeente Nijkerk:

Het foodproductiecentrum van Regio FoodValley

Nijkerk is het foodproductiecentrum van Regio FoodValley. Ongeveer de helft van alle regionale werkgelegenheid in de voedselverwerkende industrie in de regio bevindt zich hier. Grote bedrijven in de foodsector hebben er hun mondiale, Europese of nationale hoofdkantoor, productie- en/of distributiecentrum. Vallei Business sprak Thea Kraaij, adviseur bedrijven binnen de gemeente Nijkerk, over de internationale ambities van Nijkerk.

Maak eens een rondje in de supermarkt en je winkelkar ligt al snel vol met producten afkomstig uit Nijkerk. “Je kunt het zo gek niet bedenken of het komt uit onze gemeente”, zegt Kraaij. “Soep van Struik, Harlekijntjesdrop van Festivaldi, aardappeltjes van CêlaVita en toetjes van Arla.”

Maar ook diverse toeleveranciers voor de voedingsindustrie hebben zich in Nijkerk

gevestigd. “Ook is sprake van andersoortige internationale en kennisintensieve bedrijven. Een mooi voorbeeld hiervan is Bronswerk Heat Transfer, dit bedrijf ontwikkelt en levert industriële apparaten voor warmte-overdracht en energiebesparing voor de chemische en voedingsmiddelenindustrie en de energiesector. En logistieke bedrijven kun je hier ook vinden, zoals Bouw Logistics. Deze onderneming is onder andere actief in

opslag, verpakking en distributie van wijnen en gedistilleerde dranken, met een opslagcapaciteit van maar liefst 42.000 m².”

Nijkerk blijft de komende tijd samen met het bedrijfsleven, onderwijsinstellingen, partners in de Regio FoodValley en de provincie op zoek naar concrete initiatieven die leiden tot versterking van de positie van het foodproductiecluster in Nijkerk. “De gemeente heeft daarbij vooral een faciliterende rol, die

ONDERNEMEN IN NIJKERK

Nijkerk is centraal gelegen en bereikbaar, direct aan de A28, bij de A1 en aan de spoorlijn Amsterdam-Groningen. Tevens heeft Nijkerk een beroepsvaart-verbinding. Zo is er voor ieder bedrijf een passende locatie op de bedrijventerreinen De Flier, Arkerpoort, multifunctioneel park Spoorkamp en aan het water gelegen Westkadijk.

De Flier

De Flier is het bedrijventerrein waar ook volop gelegenheid is voor bedrijven die grotere kavels benodigd hebben. Ook kleinere kavels zijn er voldoende. Dit terrein heeft een hoogwaardige uitstraling en ruimtelijke inrichting. Er is een lange strook zichtlocaties aan de A28 waar bedrijven zich kunnen presenteren.

Arkerpoort

Arkerpoort ligt direct aan de afslag Nijkerk Zuid. Het is een overzichtelijk, kleinschalig bedrijventerrein. De zone aan de A28 biedt een goede zichtlocatie voor bedrijven. Er zijn goede mogelijkheden voor handelsbedrijven op het gebied van auto's, boten en caravans. Vanwege de prominente ligging aan de A28 en de entree van Nijkerk, heeft de Arkerpoort een hoge beeldkwaliteit.

Spoorkamp

Spoorkamp is het multifunctionele park voor onder andere onderwijsinstellingen, religieuze gebouwen, gezondheidscentra en kantoren of andere initiatieven. Door de diversiteit aan functies heeft het gebied een dynamisch karakter. De infrastructuur van Spoorkamp is al aanwezig en inmiddels zijn diverse kavels ingevuld.

Westkadijk

Westkadijk ligt aan het water Arkervaart en grenst direct aan het centrum van Nijkerk. Het betreft een kleinschalig bedrijfsterrein met nog een aantal beschikbare kavels langs de zichtlocatie.



Pand Vreugdenhil



erop is gericht om partijen te verbinden en subsidie- en cofinancieringsmogelijkheden te vinden om deze initiatieven daadwerkelijk te realiseren”, aldus Kraaij.

Aantrekkelijk vestigingsklimaat

Internationale bedrijven trekken volgens Kraaij naar Nijkerk vanwege het aantrekkelijke vestigingsklimaat. “Wij geven nog steeds kavels uit en hebben voldoende ruimte. Bovendien is Nijkerk uitstekend bereikbaar. De meeste bedrijven liggen aan of bij de A28 (Nijkerk) of de A1 (Hoewelaken). De twee treinstations, aan de verbinding Den Haag/Amsterdam – Groningen en aan de lijn Utrecht/Amsterdam – Amersfoort – Arnhem/Apeldoorn, zorgen voor snelle OV-verbindingen met alle grote steden en Schiphol. Nijkerk heeft daarnaast een binnenhaven met diverse kadegebonden

productiebedrijven, overslagbedrijven en een laad- en losplaats voor de beroepsvaart.”

Dat Nijkerk zo bedrijvig is, resulteert in een hoog werkgelegenheidscijfer. “20.000 arbeidsplaatsen op 40.000 inwoners”, zegt ze trots. “3500 daarvan zijn foodgerelateerd. De foodsector is een constante factor. Deze sector heeft bij ons in de regio tijdens de crisis weinig te verduren gehad. Juist doordat mensen minder geld hadden om uit eten te gaan, is men meer thuis gaan koken. Hier profiteerden de foodbedrijven uit onze regio van mee.”

Er is dan ook weinig werkloosheid in de gemeente Nijkerk. “Van oudsher zijn wij een productiegemeente waarbij de beroepsbevolking een stevig arbeidsethos heeft. Daar zijn wij bijzonder trots op!” ■

Het oude Politiebureau

Genieten op z'n puurst

Het oude Politiebureau in Ede bestond in juni precies 12,5 jaar. Inmiddels herbergt het pand een bistro, restaurant en diverse zalen en maakt Het oude Politiebureau steeds vaker uitstapjes naar diverse foodfestivals. Bovendien is het restaurant inmiddels in het bezit van een Bib Gourmand onderscheiding. Vallei Business schoof aan tafel en ontdekte waarom het restaurant al jaren een begrip is in Ede en omstreken.



12,5 jaar geleden kreeg het politiebureau van Ede een horecabestemming. Onder de bezielende leiding van eigenaar Edwin van den Oever, toen nog chef-kok, werd het monumentale pand ingrijpend verbouwd. Het restaurant oogt licht en luxueus door de hoge wanden, grote ramen, hypermoderne open keuken en de prachtige houten vloer. Wie plaatsneemt in de comfortabele stoelen van het restaurant, dineert pal boven de voormalige cellen. Op water en brood hoeft je hier echter niet meer te zitten.

Lokale producten

Een blik op de kaart leert dat de keuze enorm is en bovendien voor elk wat wils biedt. Klassieke Franse gerechten, maar ook gerechten uit andere windstreken met een moderne twist vormen samen de kaart.

Overduidelijk is de voorliefde voor lokale producten. Zo worden de groenten van zorgboerderij 't Paradijs uit Barneveld in de gerechten verwerkt, wordt er gekozen voor wild van de Veluwe of de Achterhoek en komt de kaas van Remeker uit Lunteren. Het vlees heeft het keurmerk 'beter leven'. Bovendien wordt de vis duurzaam gevangen. Genieten op z'n puurst dus.

Culinaire reis

Na besproken te hebben dat we ons graag mee willen laten nemen op een culinaire reis langs de gerechten van Het oude Politiebureau, dient de eerste amuse zich al aan in de vorm van een crème van pastinaak met sinaasappel, appelmoes en walnoot. Een verfijnde aftrap. Daarna volgt nog een amuse van rundertartaar met rookmayonaise en kwartelei. Onze voorgerech-

ten Octopus met structuren van paprika, feta en citrus-vinaigrette en krabmayonaise met groene curry, zoetzure komkommer, aardappel kroepoek en gepocheerd ei, zorgen voor een overweldigende smaakbeleving door de combinatie van zure, zoete en romige tonen. Het hoofdgerecht dient zich aan in de vorm van supermalse lam, rack en filet van de bout met groene asperges en bataat. Daarnaast een perfect gegaarde kalfswang met parelgort, zoetzure bloemkool en chorizo olie. De wijnkaart bestaat uit diverse fijne wijnen die uitstekend passen bij de gerechten. Helaas moeten wij vanavond rijden, waardoor we iedere keer maar een klein slokje kunnen proeven.

Verrukkelijk

Naast dat de wijn en spijs verrukkelijk zijn, blijkt ook dat de zwarte brigade het

KALFSTARTAAR MET EEN SALADE VAN AARDAPPEL EN KNOLSELDERIJ, AUGURK, CHIPS ROOKMAYONAISE EN GEPOCHEERDE KWARTELEITJES

Nodig voor 4 personen

- 300 g mager kalfsvlees
- 1 á 2 eidooiers
- 1 theelepel Piment d'Espelette of drupje Tabasco
- 1 eetlepel bieslook
- 1 zure augurk
- 1 sjalotje
- 1 á 2 eetlepels olijfolie Extra Vierge
- zout en peper
- 2 zure augurken
- 50 ml inmaakvocht van de augurken
- 1 blaadje witte gelatine
- 1 aardappel
- 100 g knolselderij
- 2 á 3 theelepels mayonaise
- 12 verse Meloesuitjes of verse zilvruitjes
- 25ml azijn
- 75ml water
- 50 g suiker
- 2 eetlepels mayonaise van gerookte olie (delicatessezaak)
- 8 zeer verse kwarteleitjes
- 2 á 3 geschilde aardappelen voor chips
- Arachideolie
- boter

Bereidingswijze

TARTAAR: Snijd het kalfsvlees heel klein of haal het vlees door de gehaktmolen met de fijne plaat. Maak de tartaar mooi samenhangend aan met de eidooier(s), de Piment of Tabasco, de gesneden bieslook, de augurk, het gesnipperde sjalotje en olijfolie. Zorg ervoor dat de augurk brunoise (in heel kleine blokjes) gesneden is. Maak op smaak met peper en zout. Vorm er vier tartaartjes van en bewaar ze in de koelkast.

GELEI VAN AUGURK: Week de gelatine in het inmaakvocht van de augurken en verwarm alles tot de gelatine is opgelost. Het mag niet aan de kook raken. Voeg de 2 in brunoise gesneden augurken toe en laat het geheel geleren in de koelkast.

SALADE VAN AARDAPPEL EN KNOLSELDERIJ: Snij de aardappel en knolselderij in heel kleine blokjes. Gaar de brunoise van aardappel en knolselderij kort. Laat afkoelen. Schep de mayonaise erdoor en maak het op smaak met zout en peper.

AARDAPPELCHIPS: Schaaf dunne chips van de geschilde aardappelen. Bak ze krokant in de Arachideolie van 140 graden. Zout de chips nog even.

ZOETZURE MELOESUITJES: Schil de Meloesuitjes en kook ze zoetzuur in een klein pannetje in het mengsel van water, azijn en suiker.

GEPOCHEERDE KWARTELEITJES: Pocheer de eitjes in zacht kokend water met een scheutje azijn precies 1 minuut en 15 seconden.

Bak de tartaartjes mooi bruin in boter.

OPMAAK: Dresseer de tartaartjes en bijgerechten op de borden als op de foto of naar eigen inzicht.



vak tot in de finesse beheerst. De hele avond wordt er gezorgd dat het je aan niets ontbreekt. De attente service en oplettendheid van de zwarte brigade zorgt ervoor dat wij ons op ons gemak voelen in het restaurant. Het oude Politiebureau is geschikt voor zowel de formele als wat meer informele gast. De sfeer is rustig, maar de mensen die het runnen zijn benaderbaar en bieden ruimte voor een kwinkslag. Het dessert van Valdeon met honing-tijm cake, Pecan noot, vijg en blauwe bessen compote is een waardige afsluiter. Tijdens onze koffie compleet met huisgemaakte friandises macaron, huisgemaakte bounty, een lolly van chocolade en een koffiebonbon evalueren we onze avond bij Het oude Politiebureau. Wat een onvergetelijke

ervaring. Niet alleen vanwege de sublieme gastronomie en de uitgelezen wijnen, maar mede ook door de bevreemding en het enthousiasme van het team van Het oude Politiebureau. Wij keren zeker nog een keer terug naar dit sympathieke adres in Ede! ■

Het oude Politiebureau

Breelaan 2a - 6711 MR Ede

Tel: 0318-658700 - Fax: 0318-658701

E-mail: info@hetoudepolitiebureau.nl

www.hetoudepolitiebureau.nl



IW4 initieert volop dynamiek op de arbeidsmarkt

‘Mogelijkheden tot plaatsing vaak groter dan gedacht’

Werkgevers zijn zich steeds meer bewust van hun verantwoordelijkheid met betrekking tot mensen met een arbeidsbeperking. In Veenendaal heeft dit in korte tijd geleid tot een aantal bijzondere samenwerkingsverbanden. Afgelopen maart ging HetWerktSamen van start, waarbij werkgevers uit Food-Valley gezamenlijk een flexibele arbeidspool oprichtten. Ook HetWerktNu is een succes. Dit initiatief van sociaal werkbedrijf IW4 begeleidt bedrijven bij plaatsing van mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt.

TEKST PIEN KOOME

Als sociaal werkbedrijf initieert IW4 in Food-Valley volop dynamiek op de arbeidsmarkt door te zorgen dat bedrijven ook mensen met een arbeidsbeperking betaald werk bieden binnen hun organisatie. De mogelijkheden tot plaatsing zijn vaak groter dan in eerste

instantie wordt gedacht, stelt algemeen directeur René van Holsteijn van IW4 met nadruk. “Steeds meer bedrijven erkennen het belang van Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO) en geven ook prioriteit aan een goede invulling hiervan. Maar in

de praktijk blijkt dit voor veel werkgevers nog best lastig te zijn. IW4 helpt hier graag bij. Soms met verrassende resultaten.” Als voorbeeld noemt Van Holsteijn een groot ICT-bedrijf dat aanvankelijk geen mogelijkheden zag om lager opgeleide medewerkers

te plaatsen. “Vanuit HetWerktNu wordt een bedrijvenscan uitgevoerd die inzicht biedt in de organisatiestructuur. Door relatief kleine veranderingen ontstonden zo bij het ICT-bedrijf maar liefst vier werkplekken voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Inmiddels zijn nieuwe medewerkers volledig en naar ieders tevredenheid geïntegreerd in het bedrijf.”

Midden in de samenleving

IW4 staat als kleurrijke organisatie midden in de samenleving. Al jarenlang investeert het werkbedrijf in de ontwikkeling van mensen die wat extra ruggensteun nodig hebben om mee te kunnen doen in het arbeidsproces. Door middel van intensieve, individuele begeleiding worden mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt getraind in sociale vaardigheden die nodig zijn om goed te kunnen functioneren in een betaalde baan. Van Holsteijn: “Voor mensen die lange tijd een uitkering hebben, is het best wennen om op tijd te komen en je verantwoordelijkheid te kennen als werknemer. Tegelijkertijd is deze groep vaak enorm gemotiveerd om weer deel te nemen aan het arbeidsproces. Het vergroot iemands gevoel van eigenwaarde en een betaalde baan biedt zicht op het verder kunnen ontwikkelen van iemands talent. Je ziet mensen opbloeien als ze zich nuttig voelen en contact hebben met collega's.” Jaarlijks verzorgt IW4 in opdracht van de gemeente enkele honderden trajecten voor werkzoekenden en mensen in een Wajong regeling. In

veel gevallen leidt dit tot betaald werk, vaak met uitzicht op een vast contract.

HetWerktSamen

De flexibele arbeidspool HetWerktSamen is een overtuigend bewijs dat werkgevers door lokale en regionale samenwerking invulling willen geven aan Verantwoord Maatschappelijk Ondernemen. “Een interessante constructie waarbij een aantal ondernemers in FoodValley hun krachten hebben gebundeld om onderling medewerkers uit te wisselen en een digitaal platform te creëren voor vacatures waarbij niet de banen, maar de mensen uitgangspunt zijn.” De uitvoering van de arbeidspool is in handen van HetWerktNu dat ondersteuning biedt bij de invulling van MVO, de Participatiewet en de inclusieve arbeidsmarkt. Ook verzorgt HetWerktNu het opleiden en ontwikkelen van kandidaten, de matching tussen werkgever en werknemer, de contracten en de verdere administratieve afwikkeling. “Vanuit dit initiatief worden ook jobcoaches ingezet die werkgevers ontzorgen door nieuwe medewerkers intensief te begeleiden op de werkvloer. In het begin zijn ze zelfs dagelijks aanwezig, als extra support en coaching. Deze individuele begeleiding vergroot de kans op duurzaam succes aanzienlijk. De werknemer voelt zich gesteund en wordt daardoor eerder zelfverzekerd en de werkgever hoeft geen extra tijd te investeren om iemand in te werken. Hierdoor snijdt het mes aan twee kanten.”

Prestatieladder Sociaal Ondernemen

Een andere belangrijke drijfveer om mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt een plek te gunnen waar ze kunnen excelleren op hun eigen niveau en hun talenten verder kunnen ontwikkelen, is de Prestatieladder Sociaal Ondernemen (PSO). “Deze certificering wordt toegekend aan bedrijven die mensen met een arbeidsbeperking in dienst hebben, inhuren of aan wie werk wordt uitbesteed”, licht Van Holsteijn toe. “Door middel van een onafhankelijke toetsing wordt bepaald welke trede op de Prestatieladder wordt toegekend. Voor bedrijven is een hoge notering op de ladder niet alleen belangrijk als positieve uitstraling, ook biedt het aanzienlijk meer kans op het verkrijgen van opdrachten vanuit de overheid. Ter ondersteuning zijn door IW4 speciale PSO-adviseurs aangesteld waar bedrijven terecht kunnen voor advies en informatie.” Met tevredenheid concludeert Van Holsteijn dat de bereidheid bij ondernemers in FoodValley steeds verder toeneemt om samen verantwoord invulling te geven aan een gedifferentieerd arbeidsbestand. “Ook hier geldt: samen staan we sterk. Zo simpel is het.” ■

www.iw4.nl

www.hetwerktnu.nl

www.hetwerksamen.nl



Vallei Business

Financieel Advies



Rabobank

Rabobank Vallei en Rijn

Galvanistraat 2
6716AE Ede
0318 66 06 60
0318 66 06 66
info@vr.rabobank.nl
www.rabobank.nl

S+DL

**SCHURMAN
EN DE LEEUW**
accountants

Nieuwe Kanaal 9d
6709 PA Wageningen
Tel.: (0317) 41 32 81
Fax.: (0317) 41 79 59
info@schuurman-deleeuw-acc.nl
www.schuurman-deleeuw-acc.nl

Reclame

Verbeek
Reclame

Specialist in:
Gevelreclame & Belettering

verbeekreclame.nl
Tel. +31(0)318-830252

Bedrijfshuisvesting/onderhoud

DTZ
Zadelhoff

DTZ Zadelhoff
Meander 601
6825 ME Arnhem
026 4 452 445
026 3 513 909
arnhem@dtz.nl
www.dtz.nl

TECHNICA

Van oud naar cloud

- Werkplek online
- Telefonie online
- Office 365

Netwerkbeheer - Telefonie
Verbindingen - Beveiliging
Domotica - Elektra

www.technica.nl

OPSLAGRUIMTE NODIG?



Box Inn self-storage

Kernreactorstraat 24a
3903 LG Veenendaal
0318-501601
info@box-inn.nl
www.box-inn.nl

REPROMERCIUS
www.repromercurius.nl



DeMaes
catering service



Wij verzorgen uw gasten!



Van ontbijt en borrel
tot feestelijke party!

DeMaes
Catering

GrandCafé
Lunch

DeMaes
Catering

0318 - 55 58 76 info@demaesgastvrij.nl
www.demaesgastvrij.nl

**HET VOORDEEL
VAN BLIND
ZIJN?**

Help blinden en
slechtzienden zo
zelfstandig mogelijk
te leven.

DONEER VIA STEUNBARTIMEUS.NL

**'Ik kan lezen
in het donker!'**

- Esther, 15 jr, blind

bartimeus sonneheerdt
VERENIGING

CBF
VOOR
GOEDE DOELLEN

HATO
Computers-Telecom

WWW.HATO.NL

HATO Computers B.V.
Kon. Wilhelminaweg 85
3958 CL Amerongen
0343-455655

Service Rubriek

Office

Magnolia Opleidingen

Maatwerk in trainingen

Microsoft Word, Excel,
Outlook, PowerPoint
beginners en gevorderden

Tel. 0318-612788
www.magnolia-opleidingen.nl
info@magnolia-opleidingen.nl



Diversen



DB SCHENKER

Galvanistraat 71
6716 AE Ede
T 0318 69 68 00
F 0318 69 68 88
E multimodaal.nl@dbschenker.com
W www.dbschenker.com/nl

INTERFACE

communicatie

T: 0318 - 64 34 06
interface@ifcommunicatie.nl
www.ifcommunicatie.nl



Concept en creatie
Webdesign
Internetdiensten
Vormgeving
Fotografie

Juristen



Van Veen Advocaten

Keesomstraat 7
6717 AH Ede
0318-687878
ede@vanveen.com
www.vanveen.com

Locaties



Hotel en Congressentrum de ReeHorst

Bennekomseweg 24
6717 LM Ede
T 0318 750300
F 0318 750301
E info@reehorst.nl
I www.reehorst.nl



Hof van Wageningen Hotel en Congressentrum

Lawickse Allee 9
6701 AN Wageningen
T +31-(0)317-490133
F +31-(0)317-426243
E info@hofvanwageningen.nl
W www.hofvanwageningen.nl



Residence Rhenen

Veenendaalsestraatweg 50
3921 EC Elst/Rhenen
T 0318 542888
F 0318 540272
E info@residencerhenen.nl



The hunting Lodge

Beekhuizenseweg 1
6891 CZ Rozendaal
T 026 361 15 97
E reservations@thehunting.nl
I www.thehunting.nl

carwash &co

U WILT EEN FACTUUR?



VRAAG NAAR DE
MOGELIJKHEDEN!

Kernreactorstraat 2, Veenendaal

VAN KESSEL TRANSPORT V.O.F.



Sinds 1930 de betrouwbare oplossing voor uw logistiek

Vendelsseweg 100
3905 LD Veenendaal
www.v-kessel.nl

Tel: 0318 - 512 303
Fax: 0318 - 333 404
info@v-kessel.nl

ZOONEN

COMMERCIEEL
VASTGOED

- Aan- en verkoop en aan- en verkoop van: Bedrijfswagens, kantoorwagens, wagens, industrieel grond;
- Vastgoedbeleggingen;
- Taxaties;
- Consultancy en advisering bij herontwikkelingsprojecten;
- Vastgoedbeheer.

FRANKENWEG 170 - EDE
POSTBUS 409 - 6710 BP - EDE
T 0318 58 22 85 - F 0318 58 22 80
E INFO@ZOOENVASTGOED.NL
WWW.ZOOENVASTGOED.NL



Vierde editie vhm | vallei rally

Netwerken met een competitie-element!

Het ene netwerk evenement is het andere niet. Daarom zijn er elk jaar wel weer die pareltjes waar iedereen naar uitkijkt. Bijvoorbeeld de haringparty van de Rabobank bij Het oude Politiebureau of het Business Event. Grote evenementen waar vaak iedereen aanwezig is. Oude bekende en potentieel nieuwe klanten ontmoeten gaat op zo'n middag of avond maar moeilijk vanwege de hoeveelheid mensen en beperkte tijd. Daarom is al enkele jaren er een leuk evenement op de kalender gezet waar je wel de tijd hebt om elkaar iets langer te spreken, de vhm | vallei rally! Deze netwerk rally vindt dit jaar voor de 4de keer plaats.

Gentleman drivers

Onder het genot van mooie auto's, ronkende motoren en een goed verzorgde lunch en diner gaan 35 equipes gedurende de dag met elkaar de strijd aan. Natuurlijk wel geheel in de 'gentleman way', dus netjes aan de regels houden en goed opletten want er zijn genoeg valkuilen tijdens de verschillende etappes. Net zoals vorige edities wordt de rally uitgezet door Classic Events. Elk jaar weten zij weer de mooiste routes door midden-Nederland te vinden, met zo min mogelijk snelwegen en N-wegen.

Passie

De twee organisatoren van deze rally, Jan Veldhuizen van vhm | accountants & belastingadviseurs en Dennis Hadderingh van dotXS, hebben naast ondernemen beiden een passie voor auto's. "Daarom was het combineren van een rally en een netwerkevenement een logische keuze," volgens Dennis Hadderingh. Jan Veldhuizen voegt daar nog aan toe. "Het is ook leuk om te zien dat ondernemers vaak meer verbindende factoren hebben dan alleen het ondernemen."

Ervaring

Zowel Jan Veldhuizen als Dennis Hadderingh hebben beiden ervaring in het rijden van rally's. Maar die ervaring is zeker niet nodig om mee te doen met de vhm | vallei rally. "De eerste editie van de vhm | vallei rally was ook de eerste keer dat ik mee deed met een rally," vertelt Dennis Hadderingh, "Daarna had ik de smaak te pakken." De rally staat open voor alle typen auto's, oud, nieuw, bijzonder, gewoon, dus er is geen merk- of leeftijdsgebonden reglement. Maar om de alledaagse sleur op het kantoor eens te ontkomen is er natuurlijk niks leukers dan met het dak open door de Vallei-regio te zoeven.

Start locatie & deelname

Dit jaar start de rally bij Kien in Veenendaal. De link met de rally sport is voor de merken Alfa Romeo, Lancia en Abarth overduide-



lijk! Bij veel rally's zijn op het startveld vaak voldoende Alfa's te vinden. Ook Lancia is onder andere met de Lancia Fulvia een vaak geziene deelnemer. ■

Inschrijven voor de rally kan op www.valleirally.nl of via info@valleirally.nl

Kien
driven by you.

vhm | accountants &
belastingadviseurs

DOTXS
PERSONAL

Caveat emptor

Kopen of leasen? Een vraag die ons regelmatig gesteld wordt en waarbij het antwoord situatie-afhankelijk is. Wie de middelen heeft en er geen problemen mee heeft zijn wagenpark zelf te beheren kan voor koop kiezen, zeker met de huidige lage rente. Maar zit u wel op het gedoe te wachten? En kunt u uw geld niet beter in uw bedrijfsactiviteiten steken, voor extra rendement? Stel dat het dan toch lease wordt, wat is dan de juiste vorm? Financial, netto operational, full operational en zo'n beetje alles er tussenin is mogelijk. Laat u bij voorbeeld de verzekering over aan de leasemaatschappij of kunt u dat, in combinatie met uw andere bedrijfsverzekeringen en mogelijk opgebouwde no-claim-korting, voordeliger zelf regelen?

Nog niet zo lang geleden had 'lease' de naam vooral duur te zijn; inmiddels zien velen wel in dat het een hoop zorgen kan schelen, bud-

getting eenvoudig maakt, risico's beperkt en ook nog eens goedkoper kan zijn. U profiteert immers van inkoopvoordelen op een schaal die u zelf niet snel zult realiseren. Over voordeel gesproken: na eerdere pogingen lijkt privélease deze keer toch echt aan een opmars bezig. We zien in de markt maandtarieven voorbij komen waar u het zelf echt niet voor kunt doen.

Alleen maar pluspunten dus? Niet meteen, genoemde lage privéleasetarieven horen bij

voorbeeld soms bij leaseproducten die voor de gemiddelde (particuliere) consument niet te doorgronden zijn. Niet voor niets kwam er een keurmerk (twee zelfs) maar ook daarmee blijft u natuurlijk zelf verantwoordelijk voor uw keuzes: wees dus op uw hoede!

Martin Schuurman

Partner bij Oxonia Fleet Solutions

www.oxonia.nl



STICHTING
LIVA
WE CARE

 **Stichting LIVA**
www.stichtingliva.nl

System Care ICT DYN
Consultancy - Projectmanagement - Trainingen

Dynamics NAV 2016

Dynamics CRM 2016

Office 365

= System Care

Al uw belangrijke programma's
gezamenlijk in de cloud. Meer weten?
Kijk op onze site systemcare-ict.nl
of bel 06-42737328

Auto Centre Gol in Veenendaal wordt al bijna 20 jaar gerund door een hecht team met liefde voor het vak. Van oudsher geniet het familiebedrijf veel faam dankzij het Zweedse merk Saab. Daar is onlangs in een zeer korte tijd ook het merk Subaru bijgekomen. De medewerkers die er werken hebben een lange staat van dienst, waardoor zelfs eigenaren van klassiekers van Saab kunnen rekenen op de juiste support, kennis en passie.



"Wij bieden graag net dat stukje extra service", aldus Klaas Gol.

Auto Centre Gol

Passie voor Saab en Subaru

De liefde voor Saab kent een bijzonder historie. In 1969 kocht eigenaar Klaas Gol zijn eerste Saab 96 2-takt nadat hij enthousiast werd toen Eric Carlsson met zijn Saab 96 de rally van Monte Carlo won. "Ik was meteen verkocht", blikt hij terug. Na zijn opleiding aan de Auto Technische School in Apeldoorn kwam hij als monteur te werken bij een dealer en vervolgens bij de Saab-importeur in Vianen. "Hier ben ik begonnen als chef werkplaats en via de technische buitendienst ben ik technisch trainer geworden. Het lesmateriaal voor de trainingen zette ik in die tijd samen met mijn gezin in elkaar. 's Avonds na het eten legde ik alle papieren op tafel en hielpen mijn vrouw en kinderen mee met het samenstellen van de cursusboeken. De liefde voor Saab zat er bij mijn kinderen dus ook al vroeg in."

Extra service

Inmiddels zijn zowel zijn zoon Niels als zijn dochter Daniëlle actief binnen Auto Centre Gol en werkt zijn vrouw Hannie vandaag de dag ook nog steeds bij het bedrijf. "Omdat wij een familiebedrijf zijn, hebben we een platte organisatie met korte lijnen. Bovendien ervaren onze klanten de familiesfeer als een warme deken wanneer ze hier binnenstappen. Wij bieden graag net dat stukje extra service. Zo

hebben wij een gratis haal- en brengservice. 's Ochtends halen we de auto op en aan het einde van de dag heeft de klant de auto weer terug. Dit kost voor de klant geen cent extra." Sinds 2012 is Auto Centre Gol dealer van het Japanse merk Subaru. Volgens Klaas Gol is dit geen vreemde keuze, aangezien er diverse parallellen tussen beide merken zijn. "Beide merken zijn gestart als vliegtuigbouwer", licht hij toe, "en zijn actief in de rally-sport. Saab staat bekend om zijn krachtige turbo-motoren, Subaru geniet faam door zijn krachtige boxer-motoren en natuurlijk de Symmetrical All Wheel Drive. Beide merken hebben veiligheid hoog in het vandaal staan en vullen elkaar uitstekend aan."

Meedenken

Hoewel Auto Centre Gol kan leunen op twee ijzersterke merken, zijn het ook de medewerkers van het bedrijf die het succes bepalen, meent Klaas Gol. "Iedereen die hier binnen stapt, wordt gelijk behandeld. Of je nu voor een occasion komt van 2250 euro of een gloednieuw model met alles erop en eraan. Wij denken graag met de klant mee en zullen geen overbodige opties adviseren. Ook wanneer er bijvoorbeeld onderdelen voor een Saab besteld moeten worden, proberen we mee te denken

AUTO CENTRE GOL

Bij Auto Centre Gol vindt u betrouwbare Saab occasions en nieuwe of gebruikte Subaru's. Alle auto's worden met garantie afgeleverd, variërend van 3 maanden Auto Centre Gol Garantie tot 2 jaar Zes Sterren Garantie. Of het nu gaat om de aanschaf van een nieuwe of gebruikte Subaru, de aanschaf van een Saab, reparatie, onderhoud, accessoires, financiering of leasing, alles is onder één dak verkrijgbaar.

met de klant en houden we de kosten zo laag mogelijk. Eventueel worden gebruikte onderdelen gemonteerd"

Inmiddels komen mensen uit het hele land naar Auto Centre Gol. "Van Zaanstad tot Almelo en Breda; ze komen echt overal vandaan", zegt Klaas Gol met een glimlach. "We kennen nauwelijks verloop onder het personeel en zijn een hecht team. Hier heerst een op dienstverlening gerichte sfeer van de dorpsgarage van weleer met de snelheid, de accuratesse en het zakelijk inzicht van een uiterst modern autobedrijf."

Auto Centre Gol

Galilieistraat 28 Veenendaal - T. 0318 - 55 69 99
www.autocentregol.nl

Verbeek
Reclame

Specialist in Gevelreclame & Belettering!

verbeekreclame.nl
Tel. +31(0)318-830252



**STICHTING
LIVA**
WE CARE

 **Stichting LIVA**
www.stichtingliva.nl

 **W. ten Ham**
Constructie BV

Radonstraat 8
6718 WS Ede

STAALHANDEL, UIT VOORRAAD LEVERBAAR!

- Lateien gestraald / gemenied en thermisch verzinkt op lengte gezaagd.
- Balkstaal uit voorraad gestraald en gemenied op lengte gezaagd.
- HEA – HEB – IPE – UNP afmetingen 100 t/m 300mm.

VANDAAG BESTELD, MORGEN AFGEHAALD!

T 0318-572 476 F 0318-573 358 E constructie@tenham.nl W www.tenham.nl

 **REPROmercurius**
www.repromercurius.nl



**DE
GROOTSTE
REPROSPECIALIST
IN DE REGIO**



printen
kopieren

stickers

scannen
vectoriseren

groot
formaat

plotservice

reklame
borden

lijsten
presentatie

afwerking
lamineren

www.repromercurius.nl | Telefoonweg 124, 6713 AL | Ede | 0318 - 619018

OXONIA LEASE 
ONDSCHIEDEND AUTOLEASESPECIALIST



OPEL ASTRA 5 DRS EDITION BENZINE
NIEUWE AUTO, OPERATIONAL LEASE
6 MAANDEN, 20.000 KM/JAAR € 525,-



TOYOTA AURIS TOURING SPORTS HYBRIDE LEASE PRO
NIEUWE AUTO MET 14% BIJTELLING, OPERATIONAL LEASE
60 MAANDEN, 20.000 KM/JAAR € 495,-

*PRIJZEN ZIJN EXCL. BTW PER MAAND | TARIEVEN GELDIG TOT 30-04-2016 OF ZOLANG DE VOORRAAD STREKT.
VRAAG NAAR DE VOORWAARDEN.

OXONIA LEASE  Shortlease | Operational lease | Financial lease
Private lease | Wagenparkbeheer

Electronenstraat 6 | 3903 KJ Veenendaal | 0318-763909
www.oxonia.nl | info@oxonia.nl

 **Passie
voor Service** 

*officiële Saab en Subaru dealer voor de regio
verkoop nieuw & gebruikt, onderhoud, reparatie en APK*

Saab Centre Gol - Subaru Centre Gol
Galileistraat 28, 3902 HR VEENENDAAL, 0318-556 999
www.AutoCentreGol.nl

AUTO VERSTEEG BUURMAN
Altijd dichtbij!

**CITROËN PEUGEOT TOYOTA SUZUKI MITSUBISHI
MOTORS**

Barneveld | Ermelo | Voorthuizen | Wageningen | Woudenberg

BUSINESS FLITSEN



RUIM 700 BEZOEKERS BIJ HARINGPARTY EDE

De zevende editie van de Edese Haringparty, georganiseerd door Rabobank Vallei en Rijn en Het oude Politiebureau, vond op woensdagmiddag 22 juni plaats. Net als voorgaande jaren was het event een groot succes. Ruim 700 gasten ontmoetten elkaar onder het genot van haring en rosé. De heerlijke haring, de toplocatie en het mooie weer waren de ingrediënten voor een sfeervolle middag.

EDESE ONDERNEMERS KRIJGEN APP VOOR BEDRIJVENTERREINEN

Onlangs is de VEAPP voor ondernemers in Ede op de markt verschenen. De gratis app dient als communicatiemiddel voor lokale ondernemerscollectieven. Parkmanager van de Edese bedrijventerreinen Winfred Ortse: "Dankzij de app zijn ondernemers altijd op de hoogte via één platform. Ze weten het bijvoorbeeld zo snel mogelijk als er wegwerkzaamheden gepland zijn, welke verbeteringen zijn doorgevoerd op bedrijventerreinen of waar we nog aan werken."

Op dit moment biedt de app voor Ede basisfunctionaliteiten, zoals een nieuwsrubriek voor en over de bedrijventerreinen. Daarnaast is er een agenda, een poll om meningen van ondernemers te peilen, maar ook vinden gebruikers hier de contactgegevens van de wijkagent, parkmanager en het EBC. "Op basis van de wensen van ondernemers breiden we de app



steeds verder uit, bijvoorbeeld met een overzicht van lopende projecten en een Q&A. Bovendien kunnen ondernemers op den duur op een laagdrempelige manier allerlei zaken melden. Bijvoorbeeld over veiligheid, parkmanagement, calamiteiten, verkeer, beheer en onderhoud", aldus Ortse.

De app is gratis te downloaden voor iOS en Android. Voor Edese ondernemers is een speciale omgeving ingericht. Die is toegankelijk met de inlogcode: 313806.

WERKGEVERS HALEN EERSTE DEEL BANENAFSPRAAK

In 2015 zijn 21.057 banen gerealiseerd voor mensen met een arbeidsbeperking. Werkgevers in de marktsector namen er daarvan maar liefst 15.604 voor hun rekening. Dat is fors boven het afgesproken aantal uit de Banenafpraak van 6.000 in 2015. Aart van der Gaag, commissaris van het project 'Op naar de 100.000 banen': "Dat we dat afgesproken aantal zouden halen komt niet als een verrassing, maar dat zoveel meer werkgevers nieuwe collega's met een beperking hebben aangenomen is geweldig! We zijn zeker op de goede weg, maar we moeten ons blijven inspannen om te zorgen dat ook de resterende 84.400 plaatsen er uiterlijk in 2026 komen. Dat lukt alleen als de regelingen voor werkgevers eenvoudiger worden.

Er is bijvoorbeeld behoefte aan goede afspraken over inkoop."

Het project 'Op naar de 100.000 banen' en de initiatiefnemers VNO-NCW, MKB Nederland en LTO Nederland zetten zich dan ook voortdurend in om regelgeving en uitvoering eenvoudiger en praktischer te krijgen. Een ander belangrijk signaal vanuit werkgevers is dat kandidaten voor vacatures nog onvoldoende in beeld zijn. "Er zijn steeds meer Wajongers zichtbaar, maar de doelgroep van de Banenafpraak is veel breder," stelt Van der Gaag. Om werkgevers goed te kunnen helpen en de kans op een match te vergroten, moet het uitgangspunt zijn om talenten en competenties in beeld te brengen, en niet alleen de beperkingen.

Volgens afspraak met het ministerie van SZW zouden er dit jaar 57.500 kandidaten in beeld moeten zijn. De Kandidatenverkenner Banenafpraak die het UWV dit najaar zal lanceren voor alle werkgevers kan daaraan bijdragen.

Ook in het werkgebied van VNO-NCW Midden zien we steeds meer werkgevers enthousiast worden en invulling geven aan de Banenafpraak. Nu de eerste stap van de vastgestelde doelstelling is behaald gaan we vanuit VNO-NCW Midden en MKB-Nederland Midden actief met onze inspanningen verder om werkgevers te informeren en te enthousiasmeren. Op naar 100.000 banen!
www.opnaarde100000.nl



Gelderse Maakdagen geven positieve impuls aan imago maakindustrie

“Het is zonde om hier geen
vervolg aan te geven”

De provincie Gelderland heeft een zeer rijke historie. De maakindustrie maakt daar een belangrijk onderdeel van uit. Na de zeer succesvolle festivals ‘Gemaakt in Gelderland’ in 2015 en de spin-off ‘Gelderse Maakdagen’ begin juni 2016 wil Erfgoed Gelderland graag een vervolg hieraan geven, liefst met hulp van het Gelderse bedrijfsleven.



Handmatig zeefdrukken

Sinds 2006 heeft Erfgoed Gelderland vier festivals georganiseerd waarbij een bepaald aspect van de Gelderse geschiedenis door middel van exposities, demonstraties en andere activiteiten op verschillende locaties door de hele provincie worden uitgelicht. Aanleiding voor dit festival was de publicatie van het boek Gelderland 1900-2000 met 100 historische verhalen over de geschiedenis van de provincie. Toen het boek bijna af was, vond het team dat onder leiding stond van Dolly Verhoeven, tegenwoordig hoogleerbaar Gelderse Geschiedenis, dat het materiaal

inspireerde om meer mee te doen. “Elk verhaal begon met een gebeurtenis, en vaak zijn er op de locaties waar deze gebeurtenissen plaatsvonden nog sporen te zien in de vorm van gebouwen. Maar ook zijn er nog mensen die bepaalde gebeurtenissen zoals stakingen zelf na kunnen vertellen. Om die reden besloten we historische verenigingen en musea aan te schrijven om te kijken of we samen een evenement over de rijke Gelderse geschiedenis konden maken.” Dat leidde in 2006 tot het festival ‘Gelderland in de twintigste eeuw’.

Relevante partijen

Het eerste festival kreeg in 2008 een vervolg met ‘Geloven in Gelderland’ en in 2012 vond ‘Gelegerd in Gelderland’ plaats. Voor 2015 viel de keuze op het thema ‘Gemaakt in Gelderland’. “Voor de erfgoedfestivals zijn steeds onderwerpen gekozen die provinciebreed van belang zijn”, legt Verhoeven uit. “De focus ligt niet alleen op de geschiedenis, maar ook op de actualiteit. Naar aanleiding van het betreffende thema hebben we steeds de samenwerking opgezocht met relevante partijen zoals historische verenigingen en

musea, maar ook kerkgemeenschappen, kastelen en Defensie. Zelf zoeken we voor elk festival achtergrondinformatie op, organiseren inspiratiebijeenkomsten, brengen deelnemers met elkaar in contact en helpen met het bedenken van activiteiten.” Daarnaast verzorgt Verhoeven, die als festivaldirecteur aan het initiatief verbonden is, samen met een team van vijf mensen de communicatie en de marketing rondom de festivals.

Spin-off

De festivals zijn tot nu toe zeer positief ontvangen. “Bij Geleerd in Gelderland ontdekten we dat we heel veel in gang hadden gezet. Maar als de budgetten eenmaal op zijn, stopt alles en dat is jammer. Daarom besloten we tijdens de organisatie van ‘Gemaakt in Gelderland’ een klein deel van het budget apart te leggen. Als dit thema eveneens succesvol zou zijn, zouden we wat middelen hebben om een spin-off te organiseren.”

Tijdens ‘Gemaakt in Gelderland’, dat van 12 juni tot en met 20 september 2015

plaatsvond, kwamen uiteindelijk maar liefst 215.000 bezoekers af op 360 activiteiten die door 230 deelnemende partijen werden georganiseerd. Dit waren niet alleen musea en historische verenigingen, maar ook ambachtelijke bedrijven en partijen in de maakindustrie. De spin-off onder de titel Gelderse Maakdagen vond plaats op 3 en 4 juni 2016. Dit viel mooi samen met de serie ‘Gemaakt in Gelderland’ die door Omroep Gelderland gedurende deze periode werd uitgezonden op televisie. Ondanks de korte aanlooptijd van enkele maanden deden er uiteindelijk toch nog 60 partijen in heel Gelderland aan mee. Dit waren musea en erfgoedlocaties, maar ook ambachtelijke en moderne industriële bedrijven, zoals Fablab Ede en het Digital Makers Lab.

Succes

Verhoeven kan het succes van het thema rondom de maakindustrie goed verklaren. “Hier in Gelderland worden van oudsher veel producten gemaakt. Vaak zijn het bedrijfstakken die een lange geschiedenis kennen en die

hier met een reden zitten. Jonge bedrijven kiezen er bewust voor om zich hier te vestigen, mede omdat de bedrijfstak waarin zij actief zijn hier zijn wortels heeft.”

De Valleiregio is onlosmakelijk verbonden met de productie van voedsel. Rondom Barneveld zit een zeer intensieve pluimvee- en legbatterijindustrie. Daar zijn hele netwerken van toeleveranciers omheen ontstaan. Wageningen is inmiddels uitgegroeid tot het kennishart van de agrofoodsector in Nederland. Wageningen Universiteit en Research is het meest bekende instituut en trekt studenten en wetenschappers uit de hele wereld om onderzoek te doen naar productie, opslag, logistiek en handel van voedsel. Bij NIZO vindt de R&D voor veel foodbedrijven plaats. Hun onderzoek staat ten dienste van de voedingsmiddelenindustrie en de ingrediëntenindustrie wereldwijd. Mede dankzij de aanwezigheid van de universiteit en de kenniscentra zijn er veel innovatieve food- en feedbedrijven in de regio gevestigd. Zo is Solynta een prijswinnende kweker van aardappellassen uit zaad in plaats van uit





pootaardappelen. Vika maakt alles wat met kaas te maken heeft zoals smeltkaas, geraspte kaas en kaaspoeier. De afzetmarkt beslaat zo'n 45 landen. De Heus is ooit klein begonnen, maar nu een van de grootste spelers in de Nederlandse mengvoederindustrie.

“Onder andere door middel van de Gelderse Maakdagen hebben bedrijven kunnen laten zien dat de maakindustrie dankzij haar innovatieve karakter met de tijd is meegegaan en dat het echt geen vieze, stoffige branche meer is. Tegelijkertijd merk je dat er steeds meer waardering komt voor vakmanschap en ambacht en dat er belangstelling is voor de manier waarop producten worden gemaakt, zoals schoenen, kleding, bier of worst. De kwaliteit en het ambachtelijke karakter van zo'n product spreekt mensen aan. Bovendien hechten mensen steeds meer waarde aan producten uit de eigen regio.”

Enthousiasme

De Gelderse Maakdagen hebben net als de eerdere festivals veel positieve reacties losgemaakt, onder andere bij de deelnemers zelf. “Kleine ondernemers zoals vakmensen zijn zeer gecharmeerd van het concept om hun deuren open te gooien en zien zeker de

voordelen van de publiciteit die rondom de Maakdagen is gegenereerd”, licht Verhoeven toe. “Voor grotere bedrijven vergt het vaak de nodige voorbereiding. Ook zijn ze het soms niet gewend om over hun bedrijfshistorie en activiteiten te vertellen en moeten zij even de weg vinden in hoe zij dat het beste aan kunnen pakken. Maar zij zien zeker wel de meerwaarde in van deelname. Door je deuren te openen, kun je jezelf positioneren in de directe omgeving en verbeter je je imago. Ook kun je een goed beeld geven van je onderneming richting toekomstige werknemers. Daarnaast horen we ook van veel deelnemers terug dat hun medewerkers ontzettend enthousiast zijn en gedurende het festival vol trots over hun werk en het bedrijf vertellen.”

Vervolg

Verhoeven en haar team gaan de komende tijd onderzoeken of de Gelderse Maakdagen een vervolg kunnen krijgen. “Het festival wordt nu nog door de erfgoedsector georganiseerd. Bij een eventuele volgende editie moeten er ook partijen vanuit het onderwijs en het bedrijfsleven bij de organisatie worden betrokken zodat er een breder draagvlak

ontstaat. Dit kunnen scholen en ondernemingen zijn, maar ook innovatiehubs of bedrijvenkringen. De komende maanden gaan we onderzoeken hoe we de diversiteit aan partners kunnen uitbreiden en of er eventueel samenwerking mogelijk is met bestaande regionale themadagen. Het mooie van zo'n samenwerking is dat je over de grens van je eigen vakgebied gaat. Dan blijkt dat een museum nog best wat van een commercieel bedrijf kan leren en vice versa. We hebben in ieder geval al kunnen laten zien dat de Maakdagen een zeer positieve impuls geven aan het imago van de maakindustrie. Dat zie je ook terug in het feit dat op lokaal niveau festivals zoals ‘Gemaakt in Apeldoorn’ en ‘Gemaakt in Liemers’ zijn georganiseerd. Het is gewoon zonde om hier na dit succes geen vervolg aan te geven, dus we hopen dat onder andere het bedrijfsleven ons wil helpen om dit mooie festival voor te zetten en uit te breiden.” ■

gemaaktgelderland.nl



Business Ontmoet Business

Geslaagde Business Ontmoet Business bijeenkomst bij Ouwehands Dierenpark



Op 7 juni vond de BOB Midden-Nederland plaats bij Ouwehands Dierenpark te Rhenen. Nadat de deelnemers welkom werden geheten met een drankje nam Robin de Lange, CEO van Ouwehands Dierenpark, het woord. Trots vertelde hij onder andere over de komst van de reuzenpanda's.

"Tijdens het staatsbezoek van koning Willem Alexander en koningin Maxima aan China, heeft de Chinese president Xi Jinping ingestemd met een zoölogische samenwerking tussen Nederland en China met als doel de bescherming van de reuzenpanda", zo vertelde hij enthousiast. "Onder toezicht oog van de Chinese president en koning Willem Alexander is er een samenwerkingsovereenkomst ondertekend door Ouwehands Dierenpark en de Chinese Wildlife Conservation Association."

Unieke samenwerking

Ouwehands Dierenpark zal verantwoordelijk zijn voor de uitvoering van deze unieke samenwerking. "De dierentuin is trots en bijzonder blij de reuzenpanda's te mogen verwelkomen in Rhenen. Nederland is een van de weinige landen buiten China waar deze bijzondere en bedreigde diersoort te zien zal zijn."

Met de komst van de reuzenpanda's committeert Ouwehands Dierenpark zich aan een uitgebreid natuurbeschermingsproject. "Naast de komst van de reuzenpanda's naar Rhenen zal er jaarlijks een bijdrage gedaan worden ter ondersteuning van de werkzaamheden van het Wolong Giant Panda Centre. Dit centrum richt zich op de bescherming van het leefgebied van de reuzenpanda, onderzoek, fok en het terugplaatsen van de reuzenpanda in het wild"

Vallei Business bedankt Ouwehands Dierenpark en alle deelnemers voor de fantastische avond!

Informatie

Meer weten over Business Ontmoet Business? Kijk op bobmiddennederland.nl.

AANMELDEN

Business Ontmoet Business-leden mogen zichzelf kosteloos inschrijven via bobmiddennederland.nl. Bent u geen lid? Dan kunt u zich voor een lidmaatschap aanmelden via bob-borrel@vanmunstermedia.nl. U betaalt € 250,- per jaar (6 netwerkbijeenkomsten, altijd inclusief lunch of diner en welkomstdrankje). Bent u nog nooit bij een bijeenkomst van Business Ontmoet Business aanwezig geweest? Meld uzelf dan aan voor deze lunch om een keer sfeer te komen proeven. Dit kost u eenmalig € 25,-. Indien u besluit om BOB-lid te worden, dan wordt dit bedrag verrekend met het lidmaatschapsbedrag.



BIJDRAGEN AAN BOB

Heeft u een sfeervolle locatie die als decor voor een Business Ontmoet Business-bijeenkomst kan dienen, of bent u een gastspreker met een interessant onderwerp waar de ondernemers in Midden-Nederland beslist van zouden moeten weten? Wij zijn nog op zoek naar locaties en sprekers. Ook kunnen we altijd leuke goodies gebruiken om de deelnemers cadeau te doen.



50 Jaar Joop van Zanten Staalservice

Joop van Zanten Staalservice bestaat dit jaar precies vijftig jaar. Vallei Business sprak Arie van Zanten en zijn zus Hanneke Blankesteyn – van Zanten; de tweede generatie van het Veenendaalse staalsnijbedrijf Joop van Zanten Staalservice. Een terugblik op de start van het familiebedrijf waarmee vader en moeder Van Zanten in 1966 begonnen.

Ondernemersbloed

“Het ondernemerschap zat onze vader in het bloed: we zijn opgegroeid als kinderen van de kolenboer”, blikken broer en zus terug. “Toen in de zestiger jaren van de vorige eeuw in het noorden van Nederland gas werd gevonden, voorzag hij dat de behoefte aan kolen minder zou gaan worden en besloot hij in 1966 over te stappen naar staal.” Sinds 1979 is Arie werkzaam binnen het bedrijf en Hanneke kwam hier,

na enkele jaren buiten het bedrijf werkzaam te zijn geweest, in 1982 bij. “Onze ouders zijn begonnen aan de Parallelweg en in de jaren 80 verhuisden we naar een grotere locatie, waar de groei zich verder heeft voortgezet. In 1991 hebben wij het bedrijf van onze ouders overgenomen.”

Continue ontwikkeling

Joop van Zanten Staalservice was de afgelopen 50 jaar continu in ontwikkeling

en dat houdt niet op. Naast het autogeen snijden, knippen en zetten kwam daar het plasma snijden bij, gevolgd door de mogelijkheid van het aanbrengen van laskanten, gebruik makend van autogeen snijtechnieken en het verwerken van producten door middel van machinale bewerkingen. “Er zijn ambitieuze groeiplannen richting 2020. Met een forse uitbreiding van de productiehal (met 3000 m²), zijn we klaar voor de toekomst en hebben we, met de uitbreiding

van ons machinepark, weer een stap in de richting van een full service staalsnijbedrijf gezet, waar alle bewerkingen aan gesneden staalproducten onder één dak kunnen worden uitgevoerd.”

Kwaliteit en samenwerken

“Het leveren van kwaliteit heeft altijd al een heel belangrijke plaats gehad binnen ons bedrijf en heeft dat nog steeds. Het gaat ons hierbij niet alleen om het verwerken van de producten en de afhandeling van de opdrachten zelf, maar ook om de benadering richting onze relaties. Terugkijkend

“Het leveren van kwaliteit heeft altijd al een heel belangrijke plaats gehad binnen ons bedrijf en heeft dat nog steeds.”



op de jaren die achter ons liggen, zien we hoe belangrijk het is om relaties aan te gaan en te onderhouden en dan niet alleen met klanten. Ook de samenwerking met enkele toeleveranciers vanuit de beginjaren, is daar een bewijs van. We zien hen als partners waarmee we continu in gesprek zijn. Deze contacten hebben als doel om ervoor te zorgen dat het product optimaal volgens de wensen van de klant wordt afgeleverd. Onze vakbekwame medewerkers worden getraind en gecoacht om hun vaardigheden nog verder te vergroten. Daarnaast werken

we nauw samen met scholen waarbij we fungeren als leerbedrijf voor stagiairs en geven we rondleidingen aan klassen.”

Toekomst

Dit jaar bestaat Joop van Zanten Staalservice een halve eeuw. En dat is niet zomaar iets. “Een bijzonder moment om de balans op te maken en een periode om dankbaar op terug te kijken en even bij stil te staan. Maar niet te lang. We moeten vooruit. De wereld is constant in beweging en willen we succesvol blijven, dan moeten

we blijven luisteren naar onze klanten en hun wensen spiegelen aan de mogelijkheden die er zijn. Met onze nieuwe aanbouw en de uitbreiding met verschillende nieuwe machines kunnen we verder bouwen aan de toekomst. Op 9 en 10 september zullen we samen met de medewerkers, relaties en familie stil staan bij ons 50-jarig jubileum en de uitbreiding van de bedrijfshal door middel van Open Dagen.” ■

www.joopvanzanten.nl



JOOP VAN ZANTEN
STAALSERVICE
DE verwerkers van staalplaat



Full service in gesneden en bewerkte staalproducten

Openluchttheater Ede heropend met spectaculaire voorstelling

Hoewel het in de dagen voor de heropening van het gerestaureerde Openluchttheater nog behoorlijk spannend was of alles door zou kunnen gaan, was er op 4 en 5 juni geen wolkje aan de lucht te zien. Zo'n 850 bezoekers genoten van de prachtige opera *Die Zauberflöte*.

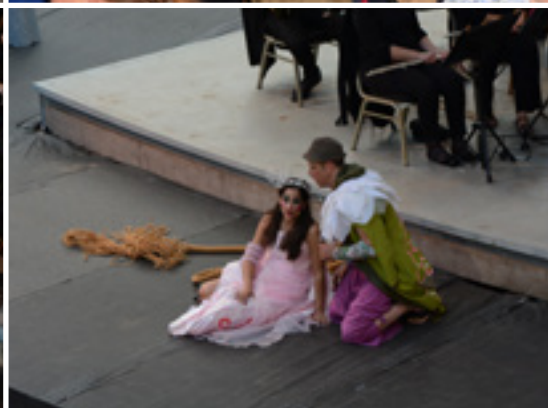
De opera van Mozart stond niet alleen ter ere van de heropening op het programma, maar ook ter ere van het 80-jarig bestaan van het Openluchttheater. Na een grondige renovatie is er nu onder andere een permanente overkapping van het podium aanwezig. Commissaris van de Koningin Clemens Cornielje verrichtte de officiële opening door

na de voorstelling symbolisch op een knop te drukken, waarna spectaculair vuurwerk de lucht in geschoten werd.

Lazy Sunday

De komende tijd zijn er diverse interessante voorstellingen te bezoeken in het Openluchttheater. Tot en met 28 augustus is

het theater iedere zondagmiddag van 13.00 tot en met 17.00 uur open voor een 'Lazy Sunday'. Op deze zondagmiddagen zijn er kleine voorstellingen of intieme optredens rondom 15.00 uur. De volledige programmering en meer informatie is te vinden op Openluchttheaterede.nl. Het Openluchttheater is tevens te volgen via Facebook. ■





BAMBOOK

Bambook is een jonge en frisse start-up gevestigd in Ede. Wij maken traditionele werkvormen duurzamer en makkelijker.

HET BAMBOOK SCHRIFT

Het Bambook schrift brengt het beste van een whiteboard en een gewoon schrift samen. Deze combinatie zorgt voor een duurzaam en oneindig herbruikbaar schrift. Een volledig uitwisbaar schrift dat niet mag ontbreken in jouw bedrijf.

WAAROM BAMBOOK VOOR JOUW ORGANISATIE?

- * Duurzaam en origineel relatiegeschenk
- * Volledig personaliseerbaar
- * Made in Holland
- * Gegarandeerd een onuitwisbare indruk

IK BEN OVERTUIGD! HOE KOM IK MET JULIE IN CONTACT?!

Stuur een mailtje naar richard@bambook.nl of bel naar 0318 307 340 voor extra informatie en een vrijblijvende offerte aanvraag!



Bambook HQ | Maandereind 59 | 6711 AB Ede

WWW.BAMBOOK.NL



*Dag van
'het nieuwe
financieren'*

*Komt u ook
29 september?*

Ondernemers met ambitieuze plannen gezocht!

Op 29 september organiseren we voor ondernemers de 'Dag van het Nieuwe Financieren'. Een dag waarbij het draait om úw plan en hoe u dat van de grond krijgt. Met interessante workshops, veel info en een nuttige netwerkborrel. Komt u ook?

Meer info op www.rabobank.nl/bedrijven/zakelijk-financieren

Een aandeel in elkaar



Rabobank