



OOST-GELDERLAND

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 13 | NUMMER 3 | JULI 2016

BUSINESS®



Heilbron Mulders Quint Makelaardij
Bundeling van krachten

Gelderse Maakdagen
Positieve impuls voor de maakindustrie

International Business
Dichterbij dan je denkt

BEDRIJFSWAGENTESTDAG: TESTRIJDERS GEZOCHT



Meerdere keren per jaar treft u in Oost-Gelderland Business de autotestdag aan; een spetterend evenement waarbij we de laatste modellen aan een kritische test onderwerpen. 6 oktober is het weer zover. Dan zullen tijdens de Bedrijfswagen-testdag de nieuwste bedrijfswagens door onze trouwe lezers worden uitgeprobeerd. We sluiten deze enerverende testdag af met een borrel, waarbij u kunt netwerken met dealers en andere ondernemers in uw regio.

Bent u op zoek naar een nieuwe bedrijfswagen en gevestigd in de regio Oost-Gelderland? Meld u dan nu aan voor onze auto-

testdag. Surf naar www.oostgelderlandbusiness.nl/bijeenkomsten en laat uw gegevens achter. Uiteraard is deelname geheel gratis en vrijblijvend. We selecteren onze testrijders op basis van aanmelding, dus wees er snel bij.

Wilt u als autodealer uw nieuwste modellen ter beschikking stellen aan onze testrijders? Of als stoplocatie meedoen aan deze dag? Neem dan contact op met Joep van der Linden (024-6423449) en vraag naar de mogelijkheden.

Tot ziens op de Bedrijfswagen-testdag



www.oostgelderlandbusiness.nl

VOORWOORD



Vakantie

Terwijl ik de laatste hand leg aan deze editie van Oost-Gelderland Business en dit voorwoord typ, dwalen mijn gedachten steeds af naar mijn naderende vakantie. Waarschijnlijk zal iedereen daar inmiddels wel aan toe zijn. Zelf heb ik nog geen vaste plannen, maar wellicht zal de zon nog de nodige inspiratie geven.

Volgens de deelnemers aan het forum over fusies en overnames schijnt ook op de fusie- en overnamemarkt de zon. Deze markt lijkt namelijk eindelijk weer aan te trekken wat blijkt uit het feit dat bedrijven weer voorzichtig om zich heen aan het kijken zijn. Uiteraard blijft het kopen of verkopen van een bedrijf een proces dat de nodige voorbereiding en geduld vergt. In het verslag van deze bijeenkomst staan diverse tips en adviezen.

Verder besteden we in deze editie uitgebreid aandacht aan internationaal zakendoen. Diverse instanties zoals de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland en de Kamer van Koophandel bieden uitstekende tips voor ondernemers die de sprong over de grens willen wagen. Maar ook studenten en hogescholen zoeken de grenzen op. U leest er meer over in de special 'International Business.'

Ik wens u alvast een prettige zomer toe!

Met vriendelijke groet

Sofie Fest

Hoofdredacteur Oost-Gelderland Business

sofie@vanmunstermedia.nl



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

JAARGANG 13
Juli, editie 3

REDACTIE ADRES
Postbus 6684, 6503 GD Nijmegen
Kerkenbos 12-24A, 6546 BE Nijmegen
Tel. (024) 373 8505, Fax (024) 373 0933
info@vanmunstermedia.nl

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Sofie Fest

EINDREDACTIE
Hans Hooft

REDACTIE BIJDRAGEN
Susan Heimplaetzer, Jessica Scheffer,
Hans Hooft, Elly Molenaar,
Pien Koome, Stéfán van der Steen

VORMGEVING / OPMAAK
Jan-Willem Bouwman, Margot Noyons

FOTOGRAFIE COVER
Stan Bouman

DRUK
Balmedia

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

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

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

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

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

- 6** Coverstory Heilbron Mulders Quint Makelaardij
- 10** RCT Gelderland ondersteunt innovatieve bedrijven
- 12** Gelderse Maakdagen geven positieve impuls aan imago maakindustrie
- 16** JPR Advocaten: Dé juridische partner voor de maakindustrie
- 17** "Wij leveren niet zomaar zonnepanelen, wij leveren duurzaam rendement"
- 21** Business Flitsen

Special financieel management

- 24** Overnameadviseurs: Dealmaker of Dealbreker?
- 27** Column ING: Wij groeien en vernieuwen voor u
- 28** Forum fusies en overnames: Voorbereiding en vertrouwen
- 32** Taurus Corporate Finance
- 33** Column Lodder-Dales: Belasting betalen over uw vermogen?!

Special: International Business

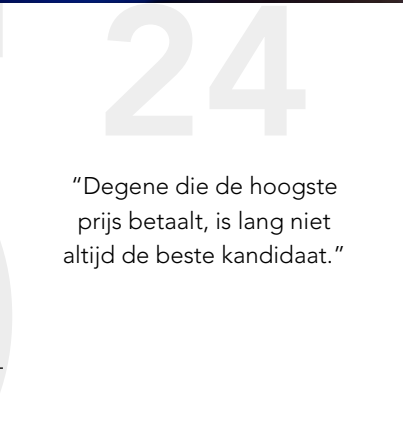
- 36** Internationaal zakendoen: Vooruit dankzij Ondernemerskracht en Creativiteit
- 40** Internationaal ondernemen: Dichterbij dan je denkt
- 42** Krachtige kernen in Nederland en Duitsland
- 44** Achterhoek Agenda 2020: "We zijn een grensregio, maar gedragen ons daar niet naar"
- 45** Cultuur en zaken tijdens VNO-NCW Midden ledenreis
- 46** Kamer van Koophandel (KvK) legt de verbinding tussen ondernemers
- 48** Worauf müssen Sie bei den internationalen Geschäften machen?



"Het is zonde om hier geen
vervolg aan te geven"



"De verkoper is vaak wat
te optimistisch over de
waarde van zijn bedrijf."



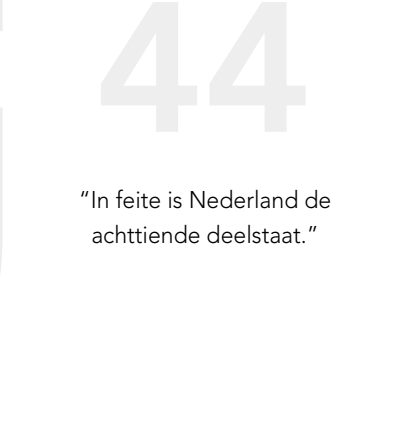
"Degene die de hoogste
prijs betaalt, is lang niet
altijd de beste kandidaat."



Een heet hangijzer:
de spanningen binnen de
Europese Unie.



"Internationaal opererende
bedrijven zijn weerbaarder."



"In feite is Nederland de
achttiende deelstaat."



Vanwege de cultuurhistorische
verschillen worden de proble-
men daar op een andere ma-
nier aangepakt.



Heilbron Mulders Quint Makelaardij

Synergie tussen professionals leidt tot optimalisering dienstverlening

Bedrijven die fuseren doen dit meestal niet uit luxe; vaak is het pure noodzaak om te overleven. Een goed voorbeeld van een samenwerking die wél vrijwillig is ontstaan, is de fusie tussen Heilbron Assurantiën en Mulders & Quint Makelaardij. De bundeling van krachten tussen twee toongevende spelers uit de financiële sector en de onroerend goed branche verstevigt niet alleen de positie van beide partijen in een sterk concurrerende markt, maar zorgt ook voor verdere optimalisering van de dienstverlening. Synergie tussen professionals met behoud van eigen identiteit.

TEKST PIET KOOME FOTOGRAFIE MARCEL KRIJGSMAN

Zowel de financiële sector als de onroerend goed branche kenmerken zich door dynamiek. In een concurrerende markt waarin veranderingen elkaar in hoog tempo opvolgen, zijn actuele kennis van zaken en een heldere toekomstvisie ook een must om een speler van betekenis te blijven. Oftewel: regeren is vooruitzien. Vanuit deze overtuiging besloten Heilbron Assurantiën en Quint en Mulders Makelaardij begin 2016 hun krachten te bundelen. Met de nieuwe organisatie Heilbron Mulders Quint Makelaardij werd het dienstenpakket richting de zakelijke en particuliere klant nog



verder geoptimaliseerd. Met succes: al na een half jaar blijken beide organisaties elkaar op veel fronten te versterken en zien klanten de samenvoeging van expertise als een waardevolle aanvulling op het bestaande dienstenpakket.

Snel anticiperen

Het moderne bedrijfspand van Heilbron Assurantiën is door de opvallende architectuur en de imposante glazen gevel een echte eyecatcher aan de Edisonstraat in Doetinchem. Wie binnenstapt, wordt opnieuw verrast. Het eigentijdse interieur met felgekleurd meubilair en humoristische kunstwerken oogt eerder als een sfeervolle huiskamer dan als een saai assurantiëkantoor. Dat is ook precies wat Frank Germans en Marco Gregoor willen uitstralen. Beiden zijn sinds tien jaar als venoot verantwoordelijk voor het bedrijf, dat al sinds de oprichting in 1932 wijde bekendheid geniet in de regio. “Ten tijde van de oprichting was Heilbron ook al actief als makelaardij”, memoreert Frank Germans. “Door de toenemende vraag naar verzekeringen werd na verloop van tijd besloten om de focus te verplaatsen naar financieel advies. Een goede en begrijpelijke keuze, want makelen doe je er niet zomaar even bij. Andersom geldt ook: een makelaar kan niet tussendoor ook nog intermediair zijn. Voor beide sectoren is bovendien actuele branchekennis nodig waardoor je snel kunt anticiperen op veranderingen in de markt.” Toch bleven

Heilbron neemt met name de zakelijke markt veel financiële rompslomp uit handen.

klanten uit de regio de naam Heilbron koppelen met onroerend goed. Germans: “Dat we nu dankzij de samenwerking met een sterk makelaarskantoor deze dienstverlening weer voortzetten, maakt de cirkel mooi rond.”

Explosieve groei

Op het gebied van financiële dienstverlening groeide Heilbron in tien jaar tijd explosief. “Van 15 medewerkers naar 120”, meldt Marco Gregoor niet zonder trots. “Door een pro-actieve marktbenadering in combinatie met gespecialiseerde vakkennis hebben we in hoog tempo kunnen laten zien wat we voor klanten kunnen betekenen.” Heilbron neemt met name de zakelijke markt veel financiële rompslomp uit handen. “Maar ook voor particuliere klanten staat onze deur altijd open. Zeker nu we ook maatwerk kunnen leveren bij de aan- of verkoop van een woning.”

Meerwaarde door branchekennis

Om de lijnen letterlijk en figuurlijk kort te houden, is het kantoor van Heilbron Mulders Quint Makelaardij in Doetinchem inmiddels verhuisd van de Plantsoenstraat naar de Edisonstraat direct naast het pand van Heilbron Assurantiën. De vestiging in Zevenaar blijft vanuit dezelfde locatie aan de Grietsestraat actief. Dylan Mulders is



Meer uit online marketing halen?



Boosters, Online Marketing Specialisten

Neem vrijblijvend contact op met een van onze Online Marketing Specialisten!

✉ info@boosters.nl ☎ 0314 - 763 683

Google AdWords, SEO, Facebook Ads, Analytics
E-mailmarketing, Conversie Optimalisatie & meer!

boosters
online marketing specialisten



Onderdeel van



**De Viske: de weg
naar maatwerk
ICT-oplossingen!**

**Laat ICT
het werk
voor u
doen!**



T 0314 760 710 info@deviske.nl www.deviske.nl

De Viske ICT kan uw organisatie optimaal ondersteunen en begeleiden op meerdere disciplines, waaronder:

- ICT-Beheer
- Applicatie-ontwikkeling
- Afas ondersteuning/ koppelingen



BEROERTE

Door een beroerte kan ik niet meer goed voor mijn kind zorgen.

www.hersenstichting.nl/beroerte

**GEEF
VOOR EEN
BETER
HERSTEL
Giro 860**



ALTIJD DE BESTE PRIJS!
WWW.BESTELRENT.NL

Verhuur | Shortlease | Leasing



“De juiste aanpak voor uw kwaliteitszorg”

Meetsma | Advies

Brengt *structuur* in uw organisatie

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



opgetogen over de recente fusie. Samen met compagnon Marcel Quint vennoot te worden van de nieuwe organisatie, ziet hij als een kruisbestuiving die toegevoegde waarde biedt richting de klant. “Mooi dat we echt complementair kunnen zijn. Het is inmiddels al meerdere malen gebeurd dat onze klanten na aankoop van een nieuwe woning ook de hypotheek via ons bij Heilbron wilden regelen. Andersom merkt Heilbron ook dat relaties besluiten om hun huis via de gezamenlijke makelaardij in de verkoop te zetten.” Marco Gregoor vult aan: “De keus om met Mulders Quint Makelaardij te fuseren, was een weloverwogen beslissing. We hebben dezelfde visie op ondernemen: door een actieve marktbenadering en te investeren in een duurzame relatie met de klant, kunnen we gestaag verder groeien. Het team van de makelaardij biedt meerwaarde door branchekennis. Dat geeft vertrouwen voor de toekomst.”

Groei biedt werkgelegenheid

De vier vennoten vinden elkaar ook in hun gedeelde visie over Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO). Marcel Quint licht toe: “We zijn jonge ondernemers die midden in de samenleving staan. Niet alleen vanwege ons vak, ook vanwege het sociale aspect. Heilbron is al jarenlang betrokken bij zowel mondiale goede doelen als lokale en regionale sponsoring. Ook de makelaardij is sinds de oprichting in 2011



We zijn jonge ondernemers die midden in de samenleving staan.

actief betrokken bij de wereld om ons heen.” Daarnaast biedt de verdere groei die de heren voor ogen hebben, op meerdere vlakken werkgelegenheid. Marco Gregoor: “Waar wij over vijf jaar willen staan? De ambitie om te verdubbelen is zeker aanwezig. Enerzijds bieden onze kennis en ervaring genoeg potentie om in Oost-Nederland door te groeien, anderzijds vinden wij het ook belangrijk om werkgelegenheid te bieden. Jonge mensen krijgen bij ons de kans om intern opgeleid te worden en zichzelf te ontwikkelen. Ook bij groei hoort beleid. De fusie en onze nieuwe vestiging in Doetinchem laten zien dat we klaar zijn voor de toekomst. Maar ook vanuit Zevenaar zien we veel kansen om het gebied rond de Liemers verder uit te breiden. De winst zit bij ons in beloofd worden voor oprecht zaken doen en met kennis van zaken onze klanten zo goed mogelijk bedienen. Het uitgebreide dienstenpakket van Heilbron Mulders Quint is voor ons het bewijs dat je ook groot kunt denken zonder onpersoonlijk te worden.”

www.heilbron.nl & www.hmqmakelaardij.nl





RCT Gelderland ondersteunt innovatieve bedrijven

Innovatie is essentieel voor de Achterhoekse maakindustrie. Dat wisten de ondernemers in 2005 al toen zij besloten het Achterhoeks Centrum voor Technologie (ACT) op te zetten onder het motto: 'voor, door en met innovatieve ondernemers'. Inmiddels werkt het ACT samen met de andere 6 Gelderse regio's in het RCT Gelderland.

Deze 7 RCT's werden van 2011 tot en met 2015 gefinancierd door de provincie Gelderland en de Europese Unie. Sinds 1 januari van dit jaar is daar verandering in gekomen. De provincie Gelderland is nu de enige financier en maakt daarmee in ieder geval tot en met 2019 makelen en schakelen tussen innoverende bedrijven mogelijk. Gelderland is hiermee de enige

Nederlandse provincie die op een dergelijke manier innovatie in met name het MKB stimuleert. Door het samengaan van 6 RCT's in één Gelders RCT is in de hele provincie duidelijk bij wie ondernemers moeten zijn als het gaat om innovatie.

Vaak blijven ideeën onbenut door gebrek aan kennis, competenties, het juiste net-

werk of kapitaal. De oplossing voor een technologische uitdaging lijkt vaak niet beschikbaar of onbereikbaar. Toch kan een antwoord bereikbaar worden met de kennis van een ander bedrijf of organisatie, soms zelfs vlak in de buurt. De innovatiemakelaars van RCT Gelderland helpen bedrijven elkaar te vinden door actief en belangeloos te makelen en te schakelen. De innovatie-

makelaar bezoekt veel individuele ondernemers of kleine groepen van ondernemers. Door deze (individuele) gesprekken ontstaat een helder beeld van de aanwezige bedrijvigheid, latente innovatiebehoeften en (in)formele kennisstructuren in de regio's. Op deze wijze brengen zij kennis en kunde samen. Ze creëren kansen door het leggen van contacten tussen bedrijven en helpen het innovatievermogen (verder) te ontwikkelen en te verbeteren. Ze bieden ondersteuning bij het ontwikkelen, financieren en vermarkten van producten of diensten.

Future Proof

RCT Gelderland is een echte netwerkorganisatie die zich begeeft in een veld van intermediaire organisaties die alle het MKB bedienen. De gezamenlijke opgave is om het MKB 'future proof' te maken. Voor RCT Gelderland betekent dat er meer dan voorheen over regionale grenzen heen gewerkt wordt om de juiste match te kunnen maken. De wereld van vandaag en morgen verandert in rap tempo door de beschikbaarheid van nieuwe technieken, technologieën en verdere digitalisering. Het vormen van netwerken in de industrie is van essentieel belang om snel in te kunnen spelen op de marktvraag. Door deze netwerken te koppelen aan diensten, bijvoorbeeld ICT, ontstaan nieuwe netwerken. Het uiteindelijke doel is een slimme en duurzame Gelderse (maak) industrie. Slim omdat de vraag uit de markt op een efficiënte wijze wordt omgezet in een nieuw product of proces en nieuwe verdienmodellen worden toegepast waar diensten centraal staan in plaats van producten. Duurzaam omdat wordt ingezet op technische innovaties en digitalisering met zo minimaal mogelijk verspilling, waarbij materialen zo veel mogelijk worden hergebruikt.

Achterhoek als voorloper

Het ACT neemt een bijzondere plaats in binnen RCT Gelderland. Vanwege het succesvolle trackrecord en de bevologenheid van de ondernemers en Martin Stor, innovatiemakelaar van het eerste uur, werd besloten om het ACT in stand te houden. In het bestuur zit een aantal ondernemers die samen met de innovatiemakelaars bekijken wat belangrijk is voor de regio. Andersom

DE INNOVATIEMAKELAAR VAN DE ACHTERHOEK EN LIEMERS

In de Achterhoek en Liemers zijn de innovatiemakelaars Martin Stor en Marike Boertien het aanspreekpunt voor innovatieve bedrijven in de maakindustrie en de logistieke sector. Boertien is per 1 maart aan het ACT verbonden en heeft als focuspunt het verbinden van de ondernemers in de Achterhoek en Liemers en Twentse bedrijven, Universiteit Twente en Saxion Hogeschool. Stor en Boertien gaan graag het gesprek met innoverende ondernemers aan over de ontwikkelingen binnen hun bedrijf. Neem vrijblijvend contact met hen op!



komen zij ook veelvuldig bij de ondernemers over de vloer om te vernemen waar de bedrijven tegenaan lopen en hoe het ACT hen daarbij verder kan helpen.

In de Achterhoek ligt de focus op Smart Industry. Dit houdt in dat bedrijven worden gestimuleerd en ondersteund om op een slimme manier slimme producten te ontwikkelen en te produceren met als doel om nationaal en internationaal kunnen concurreren. Innovatie heeft dus als uiteindelijke doel om de economische groei bij deze bedrijven te bevorderen. Onderliggende thema's als robotisering, 3D-printing, toepassing van Internet of Things en procesoptimalisatie zijn hierbij uitgangspunt. Door het vergaren en analyseren van big data kunnen ondernemers hun productieprocessen verbeteren. Dit leidt in sommige gevallen tot de ontwikkeling van nieuwe machines, nieuwe ontwerpen en een andere insteek wat betreft service en onderhoud.

Voorbeelden van bedrijven die al in een vergevorderd stadium mee aan de slag zijn, zijn 247TailorSteel en Stooft Interior Projects. Bij deze productiebedrijven kunnen klanten zelf de afmetingen van het door hun gewenste product opgeven, die worden doorgezet naar de machines zodat er producten op maat kunnen worden gemaakt.

Naast de Achterhoek richt het ACT zich ook op de Liemers, waar niet alleen de maakindustrie maar ook de logistieke sector een belangrijke economische pijler is. Het ACT gaat de komende tijd actief haar netwerk in deze regio uitbreiden en onderzoeken waar de ondernemers behoefte aan hebben en hoe het centrum daarbij kan helpen. ■

Martin Stor: martin@rctgelderland.nl /
06 - 22 20 27 80

Marike Boertien: m.boertien@rctgelderland.nl /
06 - 24 89 83 40

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 hoogle- raar 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 'Geleerd in Gelderland' plaats. Voor 2015 viel de keuze op het thema 'Gemaakt in Gelderland'. "Voor de erfgoedfestivals zijn steeds onderwerpen gekozen die provincie- breed 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 ‘Gelegerd 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 Bronkhorst High-Tech, Gieterij Doesburg, Habatec BV, innovatiecentrum ICER, slagerij Wassink (Winterswijk) en smederij Cornelis Pronk

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.”

In de Achterhoek zijn veel bedrijven gevestigd die actief zijn in de metaalindustrie. Dat is ontstaan vanuit het feit dat er vroeger veel ijzererts in de grond zat dat werd bewerkt en omgesmolten tot producten. Daar zijn vervolgens hele netwerken van toeleveranciers omheen ontstaan. Inmiddels wordt het ijzer al lang niet meer lokaal uit de grond gewonnen, maar de expertise en de ervaring zit nog steeds daar en wordt ingezet om te innoveren. Zo is 247TailorSteel een expert op het gebied van lasergesneden en gekante producten uit buis en plaat. Kaak Groep uit Terborg is een producent van industriële bakkerijmachines en levert zijn machines aan klanten wereldwijd. Bronkhorst High-Tech produceert thermische massflow meters



Picture Productions - Hans Hebbink

JAWS is hunting for talent!

Op zoek naar technisch gekwalificeerd personeel?
Neem dan contact met ons op

www.jaw-s.nl

Vestigingsadres
JAWS B.V.
Silvoldseweg 5
7061 DK Terborg

Contactgegevens
T: +31 (0)315 339 200
E: info@jaw-s.nl
I: www.jaw-s.nl



W&S | DETACHEREN | UITZENDEN | PAYROLL



Bezoekt u een van onze showrooms? Of shopt u liever online?

WWW.TERBORGSE.NL

INFO@TERBORGSE.NL

De THO, ook voor uw organisatie:

- Een enorme keuze / voorraad
- Drie gigantische showrooms
- 24/7 online shop
- Korte lijnen, snelle leveringen
- Advies (ook ergonomisch)
- Garantie, óók op zo goed als nieuwe inrichtingen
- No-nonsens, servicegericht
- Renovatie van bestaande inrichtingen
- Huurmogelijkheden
- Eigen transport/bezorgservice
- Eigen montageservice
- Eigen reparatieservice
- Eigen stoffeerderij
- Een MVO partner

► **Terborg**, Ettensestraat 19, 7061 AA, Terborg, telefoon: 0315-325523

► **Huissen**, Nijverheidsstraat 3, 6851 EJ, Huissen, telefoon: 026-3616843

► **Apeldoorn**, Lange Amerikaweg 81, 7332 BP, Apeldoorn, telefoon: 055-5400133



Bylandt Straatbaksteen - Fotografie Ed Biesta



Ijzergieten in de Dru-Fabriek



Ambachtelijk smeedwerk

en regelaars die onder andere bij het maken van computerchips, het toedienen van medicijnen in ziekenhuizen, maar ook bij het injecteren van zalm worden gebruikt. Pillen Group bewerkt diverse materialen en produceert daarnaast checkout systems en diverse eindproducten zoals verwarmingsproducten en akoestische oplossingen en interieurbeleving op maat.

“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 bedrijventoevengingen. 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.” ■

gemaakingelderland.nl

Dé juridische partner voor de maakindustrie

Binnen de advocatuur vindt steeds meer specialisatie plaats. Zo ook bij JPR Advocaten, dat een vestiging in Doetinchem en in Deventer heeft. Binnen dit bedrijf buigt een speciale kenniscgroep zich over de maakindustrie. "Wij weten precies waar de Achterhoekse ondernemers in deze boeiende sector tegenaan lopen. Door goed te luisteren en onze expertise aan hun problemen te koppelen, kunnen we potentiële problemen voorkomen en kan de ondernemer zich met een gerust hart op zijn onderneming storten", aldus Marjolein van Leeuwen en Ruben Schuurman.

FOTOGRAFIE ELLY MOLENAAR



In de Achterhoek is de maakindustrie een van de belangrijkste economische pijlers. Dat bleek voor JPR Advocaten ook toen het kantoor een aantal jaar geleden haar klantenportefeuille onder de loep nam. "De maakindustrie bleek ook in ons bestand goed vertegenwoordigd", vertelt advocate Marjolein van Leeuwen. "Omdat we benieuwd waren hoe we deze bedrijven nog beter van dienst konden zijn, zijn we met deze klanten in gesprek gegaan. Daarbij hebben we geanalyseerd bij welke vraagstukken we de ondernemer in de maakindustrie behulpzaam kunnen zijn. Daarnaast blijven we op de hoogte, doordat we onze klanten nog steeds op regelmatige basis bezoeken en met andere ondernemers in contact komen bij bijvoorbeeld de bijeenkomsten van werkgeversverenigingen zoals VNO-NCW Achterhoek en Jong Management, waar ik op dit moment bestuurslid ben en waar veel aandacht wordt besteed aan de maakindustrie."

Rechtsgebieden

De specialisten van JPR Advocaten werken samen vanuit 6 verschillende secties. "Binnen die 6 secties kunnen we helpen bij alle mogelijke juridische vraagstukken waar een ondernemer in de maakindustrie tegenaan loopt", vertelt advocaat Ruben Schuurman. "Denk aan kwesties met betrekking tot aansprakelijkheid, verzekeringsrecht, (internationale) contracten, arbeidsrecht, vastgoed en bijvoorbeeld intellectueel eigendomsrecht." Ruben is arbeidsrechtsspecialist en licht toe: "Innovatie in de maakindustrie brengt met zich mee dat het productieproces steeds meer machinaal wordt uitgevoerd. Wanneer het personeel niet goed met de nieuwe machines blijkt te kunnen werken,

denkt de ondernemer vaak afscheid te kunnen nemen van dat personeel wegens 'disfunctioneren'. Dat gaat alleen niet zomaar. Er bestaat namelijk een plicht om het eigen personeel te scholen en te begeleiden om met die machines om te leren gaan. Als een ondernemer dat vooraf met ons bespreekt, kunnen de nodige voorbereidingen worden getroffen en ontstaat er een natuurlijk proces waarbij ofwel het personeel met de machine leert omgaan, ofwel een fatsoenlijk exit-traject kan worden doorlopen."

"Ook zie je vaak dat wanneer een kleiner bedrijf met een grote leverancier of afnemer gaat samenwerken, de grotere partij de algemene voorwaarden of het contract van de kleinere partij van tafel schuift", vertelt Marjolein. "De kleinere partij lijkt zich daarbij dan neer te willen leggen, omdat de deal anders niet doorgaat. De ervaring leert dat het dan toch vaak lukt om specifieke bepalingen overeen te komen, zoals een bepaling over risico-overgang, betalingsafspraken of een eigendomsvoorbehoud die de kleinere partij dan beschermen. Ondernemers zien in hun enthousiasme soms alleen de kansen en laten zich daardoor leiden bij het aangaan van een contract, wij kunnen hen dan een kritische blik bieden om te voorkomen dat zij in dat enthousiasme een wurgcontract tekenen. Daar waar de ondernemers in de maakindustrie de gereedschappen hebben om producten te maken, hebben wij de gereedschappen en de kennis om die ondernemers bij het drijven van hun onderneming te helpen. Samen komen we dan tot een goed resultaat zodat de juridische regels niet tegen maar voor hen werken." ■

www.jpr.nl

De overheid stelt diverse lucratieve subsidies ter beschikking om de transitie naar duurzame energie te stimuleren. Wopereis Solar & Installatietechniek BV in Doetinchem ziet hierin veel kansen voor bedrijven en instellingen.

TEKST STÈFAN VAN DER STEEN



Fred Reulink en
Paul Stortelder

“Wij leveren niet zomaar zonnepanelen, wij leveren duurzaam rendement”

Wopereis Solar & Installatietechniek BV maakt onderdeel uit van de Wopereis Groep. Wopereis startte in 1931 als staalconstructiebedrijf en werd in 1996 overgenomen door de huidige eigenaar, Paul Stortelder. Onder zijn leiding werd het bedrijf met meerdere werkmaatschappijen uitgebreid. Stortelder vertelt: “De staalbouw is nog steeds onze grootste afdeling. Maar tegenwoordig zijn we ook gespecialiseerd in onder andere agrarische systemen, stalinrichtingen, asbestsanering en dakrenovatie, melksystemen, RVS metaaltechniek, machinebouw, kunststof kozijnen en duurzame energiesystemen. Inmiddels werken binnen de gehele Wopereis Groep ongeveer 130 mensen en leveren wij onze producten niet alleen in Nederland, maar ook in Duitsland en zelfs Rusland. Daar ben ik best trots op als je bedenkt dat ik dit bedrijf ooit als vakantiekracht binnen ben gekomen.”

Solar

Twee jaar geleden werd de werkmaatschappij Wopereis Solar & Installatietechniek aan het bedrijf

toegevoegd. Deze divisie is gespecialiseerd in de ontwikkeling en realisatie van complete zonnestroomsystemen voor opwekking van duurzame energie. Wopereis Solar & Installatietechniek heeft een brede doelgroep: niet alleen industrie, MKB, agrarische sector, land- en tuinbouw, maar ook (semi)overheid, scholen, sport- en woningbouwverenigingen, VvE's, projectontwikkelaars, en energiecollectieven worden bediend. Bedrijfsleider Fred Reulink legt uit: “Vanwege het hoge en goed voorspelbare rendement, gecombineerd met een laag risicoprofiel, komen zonnepanelen ook steeds meer in de belangstelling van investeerders en fondsen. Zonnepanelen zijn dus niet alleen vanuit milieuoogpunt maar ook in financieel opzicht een duurzame belegging.”

Rendement

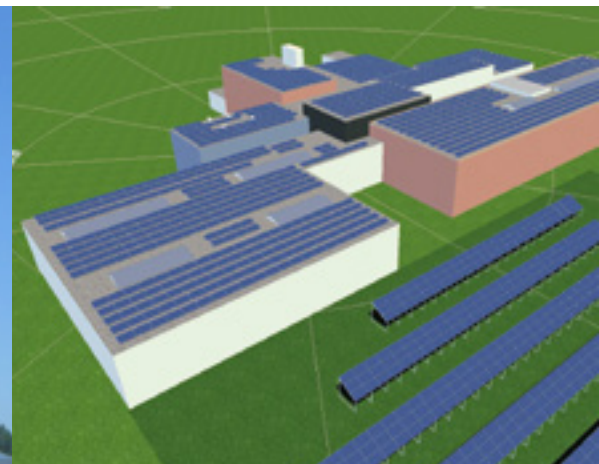
Wopereis Solar opereert in de eerste plaats op de zakelijke markt, met systemen in de omvang van enkele kilowatts tot grotere energiecentrales in megawattbereik. “We verzorgen alles”, vertelt Reulink. “Vanaf de eerste advisering

en analyse tot en met de inbedrijfstelling, waarbij projecten turn-key worden opgeleverd. Het begint met het berekenen van het functionele rendement en het aanvragen van subsidies. Daarna worden alle zonnestroomsystemen ontworpen met behulp van professionele 3D-software, vervolgens door eigen montageteams geïnstalleerd en aangesloten op het energienet. Dit geschiedt geheel volgens strikte normen en richtlijnen.”

Tijdens de ontwerpfase wordt de optimale paneelbelegging bepaald en de jaarlijkse stroomopbrengst nauwkeurig berekend. Daardoor kan naast het functionele ook het financiële rendement van de investering nauwkeurig worden vastgesteld. Een uitgebreide rendementsberekening wordt bij de offerte meegeleverd zodat de klant vooraf weet hoeveel zijn duurzame investering gaat opleveren, zowel in euro's als in kilowattuur. Reulink: “Wij leveren niet zomaar zonnepanelen, wij leveren duurzaam rendement.”

Synergie

De verschillende werkmaatschappijen van Wopereis vullen elkaar goed aan.



“We benutten echt de synergie van onze specialisaties, bijvoorbeeld als asbesthoudende daken gesaneerd moeten worden in combinatie met het plaatsen van zonnepanelen”, licht Reulink toe.

“Door zonnepanelen op een dak te plaatsen, komt er bovendien behoorlijk wat meer gewicht op het dak en het is niet vanzelfsprekend dat het dak dit kan dragen. Dan is het heel belangrijk om ook meteen een statische berekening van het dak te maken en die expertise hebben we met onze constructeurs van Wopereis Staalbouw in huis.”

Reulink benadrukt het belang van een dergelijke berekening. “Deze wordt door installateurs van zonnepanelen vaak gewoonweg achterwege gelaten, omdat ze zelf niet in staat zijn zulke berekeningen uit te voeren. Met name bij platte daken kan dit resulteren in ongewenste doorbuiging van het dak, waardoor er een flinke laag regenwater op kan blijven staan. Dit betekent dan nog meer massa, met alle nadelige gevolgen van dien. In

de meeste gevallen kunnen wij dergelijke problemen door aanpassing of versterking van het dak op voorhand voorkomen. Het maken van een statische berekening zou dus eigenlijk verplicht moeten zijn.”

Subsidies

Wopereis Solar heeft uitgebreide kennis in huis met betrekking tot alle relevante subsidieregelingen. Zo kunnen eigenaren van een agrarisch of voormalig agrarisch bouwblok bij asbestsanering gecombineerd met het installeren van circa 20 zonnepanelen, ook in 2016 weer gebruik maken van de provinciale subsidieregeling 'asbest eraf, zonnepanelen erop'. Deze subsidie bedraagt € 4,50 per m² gesaneerd asbestdak. Reulink: “Daarnaast geldt er vanaf 1 januari 2016 een nieuwe landelijke regeling die inhoudt dat als er een asbestdak wordt gesaneerd van ten minste 36 m², en dat hoeft niet eens in combinatie met zonnepanelen, er nóg een subsidie kan worden verkregen van € 4,50 per m² asbest dat wordt verwij-

derd. En deze subsidie geldt niet alleen voor de agrarische sector of het buitengebied. Beide asbestsubsidies mogen worden gestapeld, dus dat betekent dat er in totaal een subsidie van € 9,- per m² mogelijk is als aan beide voorwaarden wordt voldaan. Dat is heel interessant als je bedenkt dat er vanaf 2024 een asbestverbod van kracht wordt op alle daken in het buitengebied.”

Kansen

Reulink gaat verder: “In 2016 zijn er sowieso erg veel kansen voor bedrijven. Dat komt omdat duurzame energie nu hoger dan ooit op de agenda staat. Denk bijvoorbeeld aan de subsidieregeling SDE+ (Stimulering Duurzame Energie), die vanaf 1 maart 2016 door minister Kamp van Economische Zaken weer wordt opengesteld. De SDE+ vergoedt het verschil tussen de kostprijs van grijze energie en die van duurzame energie over een periode van 15 jaar. De regeling is alleen beschikbaar voor bedrijven met



een zogenoemde grootverbruikers-aansluiting, dat wil zeggen groter dan 3x80 ampère. In 2015 was het SDE-subsidiebudget nog 3,5 miljard, maar in 2016 wordt het budget meer dan verdubbeld, namelijk 8 miljard. Hierbij geldt ‘op is op’, dus tijdig voorbereiden en aanvragen is essentieel.”

Korting

Ook voor andere instellingen en organisaties gaan er komend jaar tal van subsidiemogelijkheden van start. Sportverenigingen kunnen vanaf 1 januari 2016 bij de aanschaf van zonnepanelen maar liefst 30% van de investering in materialen en componenten, exclusief montage, vergoed krijgen. Voor sportstichtingen geldt een vergelijkbare subsidie, die 15% van de investering bedraagt.

Energiecollectieven en VvE's kunnen vanaf 1 januari 2016 een korting van 9 cent per kWh op de energiebelasting krijgen. Voorheen was dit nog 7,5 cent

per kWh. Deze regeling geldt ook voor zogenoemde ‘postcoderoos’-projecten, waarbij particulieren die in hetzelfde of aangrenzende postcodegebied wonen, hun eigen energieverbruik op anderen dak kunnen opwekken. Deze gezamenlijk geproduceerde duurzame energie mogen ze dan salderen met het eigen stroomverbruik, waardoor er wordt bespaard op de energiebelasting.

Toekomst

Wopereis denkt vooruit en is bezig met de ontwikkeling van verscheidene nieuwe producten. “Zo zijn we nu druk bezig met ‘e-carports’, waarvan we denken dat die in de toekomst deel gaan uitmaken van het straatbeeld”, aldus Reulink. “De opkomst van de elektrische auto is onstuitbaar en vergt een hele andere gedragsgewoonte van autobestuurders. Nu zijn we gewend om de benzinetank even vol te gooien, maar het opladen van een accu duurt een stuk langer. Daarom zal de tijd dat

een elektrische auto stilstaat, zo veel mogelijk benut moeten worden om de acculading op peil te brengen en te houden. Dit is mogelijk door de auto tijdens het parkeren steeds op een elektriciteitsvoorziening aan te sluiten, ook bijvoorbeeld tijdens het boodschappen doen of tijdens een zakelijke afspraak. En als dit door middel van duurzaam opgewekte stroom kan, is dat helemaal mooi meegenomen. Dus ontwikkelen we voor deze toepassing overkappingen en carports met geïntegreerde zonnepanelen. Bewust van de synergie binnen de Wopereis Groep, steken we graag onze energie in een duurzame toekomst.” ■

De genoemde subsidies zijn gedurende een beperkte periode beschikbaar. Kijk voor meer informatie op www.wopereis-solar.nl.

**Kwaliteit & precisie:
we gaan voor
het mogelijke!**

**Innoverend
vermogen &
out of the box
denkend**

IMPOSSIBLE



Pillen
PILLENMETAALBEWERKING.NL



Incassobond
INCASSOBOND IS COMMUNICATIE

Grotestraat 35
7081 CB Gendringen
085-7600267

INFO@INCASSOBOND.NL - WWW.INCASSOBOND.NL

Groothandel in koffie, koffiemachines,
snoep & frisdrank automaten.



KOFFIE+
• JOUW FRIJZE IS ONZE PASSIE •

Gelreweg 24 3843 AN Harderwijk T 0341 76 72 95 www.koffie-plus.nl

Samen werken aan de veiligheid

Bureau Voor Bedrijfsveiligheid
B V B
Wogereis Uift

Preventie
Risico inventarisatie (RI&E)
Bedrijfsnood- en ontruimingsplannen

Opleiding en training
BHV / VCA
EHBO
Reanimatie + AED

Onderhoud, keuring en levering
Blusmiddelen en noodverlichting
Inbraak- en branddetectie
Camerabewaking / AED

Ir. Sassenstraat 30
7071 BC Uift
T 0315-630604
M 06-51865843
E info@bedrijfsveiligheidwogereis.nl



WWW.BEDRIJFSVEILIGHEIDWOPEREIS.NL



HULSHOF
KANTOOR SPECIALISTEN

www.hulshof-kantoorpecialisten.nl - **Lichtenvoorde**
kantoorartikelen | kantoormachines | kantoormeubelen | projectinrichting

WORKWEAR
4 ALL

**ONS DOEL
IS U ONTZORGEN
IN WERKKLEDING EN WERKSCHOENEN**

www.workwear4all.nl

**Een goed gevoel
bij communicatie**
www.profilers.nl

INTEGRITY
design

INTERNET DIENSTEN

WEBSITES WEBAPPLICATIES MARKETING
WWW.INTEGRITYDESIGN.NL

F.B. DEURVORSTSTRAAT 43 - 7071BG - ULFT - T: 06 - 53 83 98 37

BUSINESS FLITSEN

INITIATIEF VOOR BIERBROUWERIJ BIJ VILLA ADRIANA IN GROENLO

Drie initiatiefnemers uit Groenlo zijn bezig met een plan voor het realiseren van een ambachtelijke bierbrouwerij in Groenlo. Andries de Groen, Frans de Groen en Jos Oostendorp willen dat doen op het terrein van Huize Adriana aan de Eibergseweg. De gemeente Oost Gelre is enthousiast over het initiatief. In het plan wordt de monumentale villa van Huize Adriana herbestemd tot een ontvangstruimte, proeflokaal en een distilleerderij. Achter de villa wordt een gebouw gerealiseerd ten behoeve van de ambachtelijke bierbrouwerij. Verder voorziet het plan in een openbaar park, met daarbij proeftuinen, een aanlegsteiger aan de gracht en wandelpaden. Met het plan spelen de initiatiefnemers in op de speciaalbierenmarkt. In Programma Stad Groenlo is de wens uitgesproken om een stadsbrouwerij te realiseren in of direct bij de vesting. De initiatiefnemers hebben de locatie geschikt bevonden gezien de ligging,

omvang en rijke bierhistorie van Huize Adriana als voormalige directeurswoning van Grolsch. Wethouder Hoijsink: “De ontwikkeling kan een belangrijke impuls geven aan één van de invalsroutes van de vestingstad en de omgeving van de gracht. We zijn hierover in gesprek met de initiatiefnemers.”

Het initiatief is in de beginnende fase. De initiatiefnemers willen graag samen met de omgeving de plannen verder uitwerken. De komende periode gebruiken zij om de eerste ideeën te delen met de buurt en andere belanghebbende partijen in Groenlo. Verder onderzoeken de initiatiefnemers momenteel de (financiële) haalbaarheid. Vervolgens moeten de planologische procedure en de besluitvorming nog worden doorlopen.

BEDRIJVENTERREIN DE HUET WORDT OPGEFRIST

In navolging van de andere bedrijventerreinen in de gemeente Doetinchem wordt ook bedrijventerrein De Huet gemoderniseerd. De openbare ruimte wordt aangepakt waarmee de bereikbaarheid wordt vergroot, de verkeersveiligheid wordt verbeterd en deze eenzelfde moderne uitstraling krijgt als de overige bedrijventerreinen. Op maandag 18 juli start de aannemer met de aanpassingen van de fietspaden langs de Liemersweg en Energieweg.

Er wordt gestart met de werkzaamheden aan de fietsroutes zodat de scholieren aan het begin van het volgende schooljaar een logische en veilige fietsroute richting het Metzo en Graafschap College wordt geboden. Eind augustus wordt gestart met de werkzaamheden op het bedrijventerrein zelf. Deze werkzaamheden concentreren zich hierbij op de Mercuriusstraat, de Hanzestraat en een gedeelte van de Edisonstraat. Medio oktober is het werk op het bedrijventerrein gereed.

Grootte

De gemeente heeft in goed overleg met IG&D en bedrijven een gezamenlijk plan bedacht en hierin de keuze gemaakt om zich voor nu op de eerder genoemde wegen te richten. Hiermee willen we een geschikte ruimte creëren voor nieuwe ontwikkelingen op De Huet. Bedrijventerrein De Huet biedt ruimte aan circa 120 bedrijven en kantoren. Dit zijn bedrijven uit onder andere de grafische sector, de autobranche, kantoren



en productiebedrijven. Met het voltooiën van dit project zijn alle bedrijventerreinen in de gemeente Doetinchem gerevitaliseerd.

Contact

Alle aanwezige bedrijven blijven tijdens de werkzaamheden zo goed mogelijk bereikbaar. Er wordt voorafgaand aan de werkzaamheden

contact opgenomen met de ondernemers. Kijk voor meer informatie over de werkzaamheden op www.facebook.com/bedrijventerreindehuet of neem contact op met de aannemer via dehuet@hoornstra-infrabouw.nl.



Proef het buitenleven
à la Carte ontbijten, lunchen of
dineren in Plattelandse sfeer! **bij Carpe Diem!**

Reserveren kan via 0314 65 14 24

Langeboomsestraat 5, Vethuizen • Montferland • www.hotelcarpediem.nl



Accommodatie voor
training, vergader,
en recreatiegroepen
in Gaanderen.

Informatie:
06-44115569 -
www.bongerd.eu

Toplocaties in Oost-Gelderland



't Boshuis
Fam. Rietman

het Betere Boshuis Bed
Sterk in Tent(huis) vakanties

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

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



Buiten Inzicht

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

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

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




Landgoed Ehzerwold

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

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

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





Landhuis de Bevermeer

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

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







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

Gelders GROENLAND

groensaccommodaties en meer...

Inspiratie, rust en ruimte vindt u bij Gelders Groenland in Barchem. Het adres voor groepsvakanties, vergaderingen en teambuilding activiteiten. Families, vrienden en zorggroepen tot 45 personen kunnen hier, genietend van het buitenleven vakantie vieren. Voor de zakelijke markt bieden wij verschillende vergaderarrangementen, met of zonder overnachting. Bezoek de website: www.geldersgroenland.nl en laat u verrassen op de virtuele rondleiding!

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





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 relatieve 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.” ■

Wij groeien en vernieuwen voor u

Uw dromen en ambities uit laten komen. Dat is ons doel. Bij ING Private Banking werken we hier met een team van specialisten hard aan. De private banker en de accountmanager, maar bijvoorbeeld ook de econoom en de app-ontwikkelaar; elke dag opnieuw halen we het beste in elkaar naar boven. Want de wereld verandert, en als u het mij vraagt draait het nu om samenwerking.

We hebben onze private banking dienstverlening ingrijpend vernieuwd. Onze organisatie hebben we ingericht als een netwerk waarin verschillende disciplines nauw samenwerken. De samenstelling van de teams wisselt per project, en er is veel eigen verantwoordelijkheid. Ik merk dat we elkaar op deze manier enorm inspireren. We dagen elkaar uit om steeds net iets verder te gaan, om zo de beste oplossingen voor u te bedenken. We groeien hard. De komende tijd gaan er veel nieuwe relatiebankiers aan de slag.

Blijven vernieuwen

Onze drang om te blijven vernieuwen heeft al geleid tot vernieuwende technologieën als stemherkenning en beveiliging via vingerafdruk in de Mobiel Bankieren App. Het zijn innovaties waarmee we de dagelijkse bankzaken voor klanten makkelijker en veiliger maken.

Vernieuwen betekent ook vooruitkijken. We merken dat persoonlijke, zakelijke en maatschappelijke ambities



Rob Jansen

Rayon Directeur Private Banking

Arnhem Nijmegen



steeds meer verweven raken. Goede doelen steunen, schenken binnen de familie, uw kennis en een deel van uw kapitaal inzetten als informal investor – het zijn een paar voorbeelden van vraagstukken die ik geregeld met relaties bespreek.

Vaak hoor ik in die gesprekken terug dat zij de toekomst onzeker vinden. Ze vragen zich af hoe het straks loopt, als ze besluiten om bijvoorbeeld hun onderneming van de hand te doen. Hoe staan de persoonlijke financiën er dan voor? Kunnen ze net zo comfortabel blijven leven als ze gewend zijn?

Kunnen ze een deel van het vermogen overdragen aan de volgende generatie?

Ik begrijp heel goed dat het niet eenvoudig is om de toekomst te voorspellen. Maar met onze nieuwe dienstverlening komen we daarbij wel dicht in de buurt. Samen met u kunnen we uw toekomst plannen. Bij ING Private Banking noemen we dit Forward planning. We helpen u om uw financiële doelen te bereiken. Dat is geen eenmalig plan voor later; we bieden u continu inzicht in uw vermogensopbouw en we kijken regelmatig samen met u naar uw doelen en wensen. Zijn ze nog hetzelfde? Loopt uw vermogensopbouw hiermee in de pas?

Méér dan een bank

De combinatie van persoonlijke aandacht, innovatie en de samenwerking met een team van deskundigen heeft er mede voor gezorgd dat we in 2015 zijn uitgeroepen tot Beste Private Bank van Nederland. Steeds meer klanten waarderen onze aanpak; we zijn de snelst groeiende Private Bank. Daar ben ik trots op. We doen het samen. En we doen het voor u.

Wilt u ook samen met ons een blik op uw toekomst werpen? Bent u nieuwsgierig naar wat de vernieuwingen binnen ING Private Banking voor u kunnen betekenen? Neemt u gerust contact met mij op. U kunt me bereiken op telefoonnummer 026 – 354 50 52, of per e-mail: rob.jansen@ing.nl

Vorbereiding en vertrouwen

Fusies en overnames vormen een belangrijk deel van de dynamiek van bedrijvig Nederland. Om inzicht te krijgen in de recente ontwikkelingen, valkuilen en kansen, organiseerden we een tafeldiscussie met enkele deskundigen op dit gebied.

AAN TAFEL:

- Marcel de Jager, directeur MKB Adviseurs
- Charlotte Crombag, advocaat bij Wiggers Ross Advocaten en Belastingkundigen
- Hans Goorhuis, directeur en mede-eigenaar van Taurus Corporate Finance
- Ronald van Wetering, Directeur Bedrijven bij Rabobank Noord- en Oost-Achterhoek

De discussie vond plaats aan de hand van enkele stellingen. De eerste stelling had betrekking op de ontwikkelingen op het gebied van fusies en overnames.

Hans Goorhuis reageert als eerste: hij heeft het idee dat – eindelijk – de zogeheten babyboomers er nu toe overgaan, de vaak door hun opgebouwde bedrijven te verkopen. “Nu de economie weer aantrekt, komt er ook weer beweging. Die mensen hebben gewacht tot na de crisis. Ze dachten: of we krijgen niet genoeg voor onze onderneming, of de koper krijgt de financiering niet rond. De afgelopen maanden merk ik echt een omslag.”

Ronald van Wetering ziet die trend ook. Hij geeft echter wel aan dat fusies en overnames in het westen van het land al even ‘booming’ zijn, terwijl die in

de regio Achterhoek wat langzamer op gang komen. “Maar je kunt de verkoop niet onbeperkt blijven uitstellen. Je moet het soms toch gewoon doen, dan maar een mindere prijs of tegen slechtere voorwaarden.”

Volgens Goorhuis spelen nog meer factoren een rol: “De lage rente, en het feit dat oudere ondernemers bereid zijn, startende jongeren te helpen. Die jongeren zien weer kansen, men is sneller bereid om de stap te zetten.”

Wat wel opvalt, is dat bedrijven minder vaak ‘in de familie’ blijven: kinderen zijn vaker niet bereid om het stokje over te nemen.

Een andere trend is de houding van de banken: die zijn ook kritischer gaan kijken naar overnamefinanciering. “Deels terecht,” vindt Van Wetering, “in een crisistijd zijn de uitgangspunten vaak anders en is het toekomstperspectief onduidelijker.”

Hij vervolgt: “Het toverwoord is het stapelen van financiering. Het kan niet alleen van de bank komen, het zal ook van de oud-eigenaar moeten komen en ook van de nieuwe, en misschien ook van andere partijen. Het zal nooit van één partij komen. Stapelen van financiering, dat is waar het uiteindelijk om gaat.”

Marcel de Jager vindt het logisch dat een oud-eigenaar een geldsom achterlaat in het bedrijf waarmee hij aangeeft dat er

vertrouwen is, ook naar andere partijen. En degene die het overneemt, moet daar zelf ook vertrouwen in hebben.”

Goorhuis noemt nog een voordeel van stapelen: dat er ook nog iemand anders meekijkt naar je onderneming. “Want naast het geld is het ook de kracht om met name die nieuwe ondernemer met adviezen, coaching bij te staan.”

“Men is het er wel over eens dat het verschil tussen wat de verkoper wil hebben voor zijn bedrijf, en wat de koper ervoor wil betalen, minder groot is geworden.”

Gevraagd naar nieuwe methodieken voor het initiëren van fusies en overnames blijkt er niet veel veranderd ten opzichte van vóór de crisis. Charlotte Crombag geeft aan dat zij, net als Goorhuis, nog steeds benaderd worden door partijen waarvoor ze dan de bereidheid tot bijvoorbeeld een fusie moeten peilen bij een onderneming. Opvallend is dan de belangstelling uit Duitsland, die ook door de anderen wordt ervaren. Bij de Rabobank werkt het weliswaar iets anders, maar nog steeds zoals voorheen, vertelt Van Wetering: “Binnen onze groep hebben we Rembrandt Fusies en Overnames, die tezamen met de lokale Rabobanken de markt van fusies en overnames bedient. Veelal kunnen wij zowel de koper als de verkoper tot ons klantenbestand rekenen.”



V.l.r.: Ronald van Wetering, Hans Goorhuis, Marcel de Jager en Charlotte Crombag

Men is het er wel over eens dat het verschil tussen wat de verkoper wil hebben voor zijn bedrijf, en wat de koper ervoor wil betalen, minder groot is geworden. Volgens Crombag is men wel meer bereid om aan de koper te vertellen waarom dat gat toch nog zo groot is.

Goorhuis ziet het als zijn rol om een meer realistisch beeld te schetsen: “De verkoper is vaak wat te optimistisch over de waarde van zijn bedrijf. Vaak wordt er nog een prijs gevraagd waarvan ik denk dat die in de praktijk niet haalbaar is. De vraag is dan: hoe kom je bij elkaar?”

Daarbij speelt volgens De Jager emotie een rol: “Je kunt er allerlei berekeningen op los laten, maar ze hebben het gevoel: dat heb ik opgebouwd en dat bedrag wil ik er voor hebben. Maar als je dan met ze gaat praten,

en de cijfers erbij haalt, zijn ze wel vaak bereid met een lager bedrag genoeg te nemen. Want ze willen toch wel graag van die toko af.”

Goorhuis is het daarmee eens: “Leeftijd speelt daarbij een grote rol. Dan zegt men niet: ik ben financieel onafhankelijk geworden, nee, men zegt: ik ben die kopzorg kwijt.”

De Jager ziet nog een laatste trend: “Veel jonge ondernemers willen hun bedrijf eerder verkopen. Die zeggen: ik start een bedrijf, en na vijf jaar verkoop ik het om weer een nieuwe onderneming op te starten. Dat speelt zich met name in de ICT-sfeer af.” Van Wetering nuanceert: “Wat ook geldt, is dat ze vaak niet in staat zijn om het heel succesvol te maken. Ze zijn heel goed in staat om het op te zetten, de eerste

stap op de markt te zetten, maar dan wordt het vaak lastiger. Dan is het ook een heel logisch natuurlijk moment om het bedrijf te verkopen.”

Groei

Het tweede discussiepunt stelt dat voor een MKB’er, een fusie of overname de beste manier is om te groeien. Goorhuis werpt tegen: “Dat geloof ik niet, er zijn heel veel partijen die dat op eigen kracht kunnen.” Hij wijst ook op de problemen die een fusie of overname kan opleveren: integratie, cultuur, enzovoort.

Van Wetering stelt de vraag: “Hoe succesvol zijn fusies geweest in het verleden? Je kunt je afvragen of wat de bedoeling was van de fusie, of dat ook daadwerkelijk is uitgekomen.”



Hij kan bijvoorbeeld te lang vasthouden aan een te hoge prijs, of een eigen agenda hebben. “Maar een echt professionele adviseur doet dat niet.”

De Jager kent het probleem: “Als zo’n adviseur roept: het bedrijf is een x-bedrag waard, dan wordt daar wel op gefocust en is een overnamebod heel lastig. Voor ze dan echt willen onderhandelen dan ben je een heel eind verder.”

“Het vertrouwen dat je in het begin hebt opgebouwd, moet sterk genoeg zijn om de onderhandelingen over de prijs te overleven.”

De deelnemers geven ook aan dat er een verschil tussen een fusie en een overname. Crombag wijst met name op het technisch-juridische aspect. Een fusie zou moeten zijn op basis van gelijkwaardigheid, een overname niet. Zij beaamt ook dat er allerlei problemen kunnen ontstaan bij samenvoeging van bedrijven: “De IT, het personeel wordt samengevoegd, de werkwijzen moet gesynchroniseerd worden. Daar loop je bij ieder bedrijf tegenaan, ongeacht de branche of de grootte.”

Van belang is of een fusie of overname wel toegevoegde waarde heeft: Van Wetering ziet dat ondernemers zich alleen maar focussen op groei, je moet ook ‘nee’ durven zeggen. Fuseren of overnemen alleen maar om te groeien is een verkeerde instelling, vindt ook Crombag: “Het gaat op den duur dan toch fout, en dan worden wij ingeschakeld.”

Advies

Mede daarom is het belangrijk, een goede adviseur in de arm te nemen. Daarover gaat de derde stelling. Goorhuis noemt de belangrijkste voorwaarde voor het slagen van een fusie of overname: vertrouwen. “Het vertrouwen dat je in het begin hebt opgebouwd, moet sterk genoeg zijn om de onderhandelingen over de prijs te overleven. Maar als er in het begin niet voldoende geïnvesteerd is in vertrouwen in elkaar, dan kan het afketsen.”

De Jager vult aan: “Mensen moeten naar elkaar toe groeien. Maar als er gaandeweg het proces toch weer beren op de weg worden gezien, blijken ze toch niet goed voorbereid zijn.” Dat kan zijn omdat de adviseur die het proces begeleidt, bijvoorbeeld tekort heeft geschoten bij de informatievergaring. Van Wetering geeft toe: “Een slechte adviseur kan best spelbreker zijn in het proces.”

Bij de echte waardebepaling spelen meerdere factoren een rol, naast de jaaromzet. Denk aan toekomstige ontwikkelingen bij opdrachtgevers, wet- en regelgeving, technologische ontwikkelingen, enzovoort.

Achteraf, bij tegenvallende resultaten van de fusie-onderneming, kunnen ook meningsverschillen ontstaan als de contracten niet eenduidig zijn geformuleerd,



er meerdere interpretaties mogelijk zijn. Crombag: “Je moet duidelijk stellen wat de bedoeling is, en wat de bepalingen zijn. Als er onduidelikheden zijn, is er ook ruimte om daarover te discussiëren. Het moet waterdicht zijn.”

Volgens De Jager gaat de kopende partij bij een overname vaak uit van een positief scenario. “De omzet stijgt, nieuwe markten, noem maar op. Maar als de omzet tegen verwachting daalt, dan zorgt dat voor een heel andere opstelling naar elkaar.”

Van Wetering wijst dan op het belang van de kwaliteit van de adviseur. “Die moet ook vertellen wat er eventueel kan gebeuren. Die moet daar transparant en eerlijk over zijn.”

Maar die transparantie moet ook van de beide partijen komen: “Je bent afhankelijk van de informatie die je van het bedrijf krijgt. Maar sommige zaken zijn onbewust, oprecht vergeten, staan ook niet in de registers, en dat kan soms tot vervelende situaties leiden.”

Crombag maakt dat ook in haar praktijk mee: “Bij faillissementen komen vaak zaken naar boven die onverwacht zijn, je bent dan ook afhankelijk van die bestuurder, een accountant en een bank die er misschien ook bij betrokken is geweest. Maar dan moet je erop vertrouwen dat hetgeen jij erin hebt gezet en wat je wil gaan verkopen, ook alles is. Als blijkt dat er bepaalde zaken niet zijn opgenomen omdat de informatie te beperkt was, dan kan de deal wel eens niet doorgaan.”

Financiering

In stelling 4 wordt gevraagd naar financieringsmogelijkheden voor MKB'ers. Volgens Van Wetering is er voor iedere goede business case een financiering mogelijk. “En als het geen goede business case is, kan ik aan iedereen uitleggen waarom dat zo is.” Het is al eerder gezegd: het toverwoord is stapelen. “Het kan niet zo zijn dat alles van de bank af komt, dat werkt ook niet.”

Voor wat betreft het verschil per branche geeft de directeur aan dat er branches zijn waarbij het toekomstperspectief zodanig onzeker is, dat je daar wel rekening mee houdt. “Dan zeg je bijvoorbeeld dat je de financiering niet in zes jaar, maar in vier jaar terug wilt hebben. Sectoren waar het toekomstperspectief onzekerheden kent, zijn onder andere detailhandel, non-food, en de automotive.”



TIPS & TRICKS:

- Bedenk van tevoren of je het wilt. Standaard tip is: voorbereiding, maak het bedrijf verkoopklaar.
- Voor de overname is het van belang dat de onderneming en ondernemer goed is voorbereid, dat het bedrijf verkoopklaar gemaakt is. Verder is het belangrijk dat er een stappenplan gemaakt is en dat de verkopende ondernemer duidelijk heeft wat zijn mogelijke rol is na de overname.
- Voor iedere goed plan is een financiering. Kom dus maar op met het plan. Standaard tip: voorbereiding, voorlichten en neen durven zeggen.

Van de andere kant, zegt Goorhuis, heeft de overheid de banken veel meer garanties geboden om financieringen te verzorgen. “Er is een veel groter palet aan garantiemogelijkheden gekomen dan een jaar of vijf, zes geleden. Dit maakt het voor banken eenvoudiger om financieringen zonder zekerheden te verstrekken. Maar dan moet je als ondernemer ook wel maximaal inbrengen, de overheid wil ook een bepaalde vorm van betrokkenheid.” Een van de problemen is dat er in feite te weinig banken zijn overgebleven die dergelijke vormen van financiering nog willen verzorgen. Goorhuis ziet ook niet 1,2,3 dat andere partijen zoals verzekeringsmaatschappijen die taak erbij gaan nemen, en de huidige alternatieve manieren van financiering zoals crowdfunding en kredietunies kunnen een succes worden maar vormen slechts een druppel op de gloeiende plaat.

“Op die hele grote markt stelt dat allemaal niet zoveel voor.”

Van Wetering illustreert: “Wat crowdfunding in 2015 in Nederland heeft opgebracht, is net zoveel als de Rabobank in enkele dagen verstrekt.” Maar hij ziet er ook geen nieuwe bank bij komen. Goorhuis ziet wel een verschil met vroeger: er wordt gevraagd om de financiering wat ruimer op te zetten: “Niet dat je bij de eerste tegenvaller gelijk moet bellen.” De accountant adviseert dan te vaak om de bank maar niet te bellen bij een dipje, maar men is het er wel over eens dat je moet blijven communiceren. De Jager: “Ook al is het slecht nieuws, je moet in overleg met elkaar blijven, er met elkaar uitkomen. Vertrouwen behouden.” ■

Taurus Corporate Finance

'Jonge ondernemers zien vaak meer kansen dan bedreigingen'

Nu de economie langzaam maar zeker weer een stijgende lijn vertoont, neemt ook de (ver)koopbereidheid op de zakelijke markt merkbaar toe. Taurus Corporate Finance is gespecialiseerd in het begeleiden van bedrijfsovernames en -financiering, waardebeoordeling en mediation. Vijf professionals bieden vanuit Eibergen en Deventer kopers en verkopers in het bedrijfsleven specialistisch advies gedurende het gehele traject van overname en/of fusie.

TEKST PIET KOOME



Een dynamisch proces, noemt directeur Hans Goorhuis van Taurus Corporate Finance de advisering en bemiddeling rond bedrijfsfusies en -overnames. "Naast het vinden van de juiste partij maken wij waardebeoordelingen en voeren onderhandelingen. Vanuit onze bancaire achtergrond zijn we gespecialiseerd in de financierbaarheid van de koopsom. We ontlasten opdrachtgevers graag van a tot z door onder andere ook financieringsadvies te bieden en rapportages voor de bank te verzorgen." Door de lage rente wijken investeerders uit naar de zakelijke markt en groeit de bereidheid om geld in bedrijven te steken, constateert Goorhuis. "Banken stellen zich sinds de recessie terughoudender op bij overnamefinanciering en verwachten steeds vaker inbreng van eigen vermogen of medefinanciering van verkoper of derden. Stapelen is bij financiering momenteel het uitgangspunt. Door al deze ontwikkelingen is kundig advies bij een complex traject als bedrijfsovername geen overbodige luxe."

Vertrouwen cruciaal

Mensenkennis en oprechte interesse geven vertrouwen. Naast actuele kennis van juridi-

sche feiten en bedrijfseconomische ontwikkelingen is mensenkennis belangrijk om voor elke klant de juiste partij te vinden, weet Goorhuis uit ervaring. "Vertrouwen is een belangrijke voorwaarde voor een succesvolle overname of fusie. Een klik tussen partijen is cruciaal. Niet alleen om in een later stadium tot een realistische verkoop te komen, maar vooral omdat er in een overgangsfase vaak nog wordt samengewerkt tussen koper en verkoper, en klanten worden overgedragen."

Frisse blik op de toekomst

Naast babyboomers zorgen ook jonge ondernemers voor beweging in de markt. Daarnaast is het voor familiebedrijven minder vanzelfsprekend dat de leiding van generatie op generatie wordt overgedragen. "Babyboomers zijn lange tijd afwachting geweest. Vroeger werd een bedrijf overgedragen aan de kinderen, tegenwoordig willen mensen vooral een kundige partij die zorgt voor bedrijfscontinuïteit." Jonge ondernemers nemen eerder de stap om een goed lopend bedrijf te verkopen. "Na een jaar of vijf willen ze de volgende stap in hun carrière zetten. Emoties spelen bij deze groep

een veel minder grote rol." Wel ziet Goorhuis een frisse schwing bij jonge ondernemers. "Zij zien meer kansen dan bedreigingen, terwijl de oude garde zich vaak terughoudend opstelt ten aanzien van innovaties en technologische ontwikkelingen. Fascinerend om te zien wat voor effect dit op een onderneming kan hebben." Een fusie- of overnametraject neemt al gauw een half jaar tot een jaar in beslag, stelt Goorhuis. "Ondernemers doen er goed aan, tijdig over dit traject na te denken zodat een bedrijf verkoopklaar is. Vaak heeft het jaren gekost om iets op te bouwen. Dan is goede advisering bij verkoop een must om teleurstellingen te voorkomen."

www.taurus.nl

Belasting betalen over uw vermogen?!

Belasting betalen. We doen het liever niet. Toch bent u niet alleen over uw inkomen maar ook over uw spaargeld inkomstenbelasting verschuldigd. De Belastingdienst hanteert al jarenlang de eenvoudige stelregel dat over het 'inkomen uit sparen en beleggen in box 3' jaarlijks een gemiddeld rendement van 4% wordt behaald. Toepassing van een tarief van 30% leidt dan tot een effectieve belastingdruk van 1,2% van het vermogen in box 3. Als tegemoetkoming wordt € 24.437 vermogen vrijgelaten. Voor fiscale partners wordt deze vrijstelling verdubbeld.

Voor al het veronderstelde rendement van 4% is iets dat de gemoederen al langere tijd bezighoudt. Zeker in tijden van extreem lage rentes en er over spaargeld bijna rente betaald moet worden, lijkt dit nauwelijks houdbaar.

Na tal van bezwaarschriften tegen aanslagen inkomstenbelasting met belastbaar inkomen in box 3, heeft de staatssecretaris op 25 juni 2015 de 'massaal bezwaarprocedure' in werking gesteld. Dit betekent dat als de Hoge Raad uiteindelijk in het voordeel van belastingplichtigen beslist, dat dan alle aanslagen inkomstenbelasting die op 25 juni 2015 nog niet definitief waren vastgesteld aangepast zullen worden. Ook als er geen bezwaarschrift is ingediend.

In februari 2016 heeft de Advocaat-Generaal (A-G) van de Hoge Raad hierover opgemerkt dat het tegen



Inge Drabbels

FB MB. Belastingadviseur

www.lodder.com

Lodder-Polman Accountants en Adviseurs

één tarief belasten zonder rekening te houden met de verschillen in vermogen en de werkelijk behaalde rendementen, de box-3-heffing niet bijdraagt aan het draagkrachtbeginsel. Zeker nu de afgelopen jaren

aantonen dat het halen van een rendement van 4% geen zekerheid is.

In juni 2016 heeft de Hoge Raad uitspraak gedaan in een zaak die speelde in 2011. De Hoge Raad concludeert hier dat de belastingheffing in box 3 vooralsnog gerechtvaardigd is en dat dit mogelijk pas anders is als het fictief rendement van 4% gedurende een lange reeks van jaren niet meer haalbaar is.

Dit roept de vervolgvraag op of de Hoge Raad wellicht voor latere jaren (2012 tot en met 2016) anders zal oordelen en in hoeverre het nieuwe box-3-stelsel vanaf 2017 hieraan zal bijdragen.

Want inderdaad, vanaf 1-1-2017 zal de belastingheffing in box 3 worden aangepast. Het veronderstelde (fictieve) rendement in box 3 wordt dan afhankelijk gesteld van de omvang van het vermogen volgens onderstaande tabel.

De 'kleine spaarder' zal dus enigszins worden ontzien.

Grondslag	Forfaitair rendement 2015/2016	Forfaitair rendement 2017 (* heffingvrij vermogen 2017: € 25.000)
0 - € 100.000	4,0%	2,9%
100.000 - € 1.000.000	4,0%	4,7%
> € 1.000.000	4,0%	5,5%



UW WERKNEMER?

Uw verzuim
verminderen?
Laat een gratis
QuickScan doen
en bespaar!

UW WERKNEMER, UW PROBLEEM!

Een slimme werknemer is nog geen slimme sporter. Als uw werknemer iets overkomt, draait u als ondernemer op voor de kosten. Ziekte bij werknemers is niet altijd te voorkomen, maar u kunt zich wel verzekeren tegen loondoorbetaling bij ziekte. Daarnaast heeft De Verzuimeconoom diverse specialisten in dienst die ook uw arboproblematiek kunnen oplossen.

Maak van uw probleem ons probleem!

Bel **0314 - 37 32 64** of kijk op **deverzuimeconoom.nl**



DE VERZUIMECONOOM
direct verzekerd van minder kosten!



INTERNATIONALISERING

SPECIAL

BUSINESS®



Internationalisering
**Vooruit dankzij
Ondernemerskracht
en Creativiteit**



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 zogenaamde Gatso-meter. 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 ervaringen 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

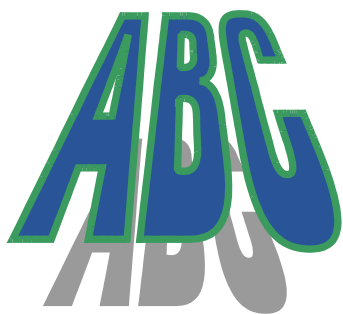
Ondanks deze tegenvallende economische ontwikkelingen zijn er ook genoeg stabiele handelspartners waar de economie minder klappen heeft gehad, zoals buurland Duitsland. Vele ondernemers in de grensstreek hebben succesvol de stap

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 ons 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, informatie-overdracht 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. De Achterhoek profileert zich met de slogan 'Toekomst in de maak' als koploper binnen de innovatieve maakindustrie en andere sectoren. De Regiegroep Smart Industry zal dit verder gaan uitdragen en bestaat uit Lovink Industries, Goma, Kaak



ARBO-ABC

Komt u uit de wirwar van alle regels en eisen?

U hoeft er niet alléén voor te staan !

ARBO-ABC → Dé partner voor het technische MKB !

- * ARBO zaken en veiligheidsadvisering
- * Uitvoering van de Risico Inventarisatie en Evaluatie (RIE)
- * Organisatieadvies en klankborden met de leiding
- * VCA veiligheidsopleidingen (VCA basis & VCA VOL)
- * Bedrijfs certificering VCA */**, VCO en VCU
- * Bedrijfs certificering ISO9001-2008, FSC / PEFC of BRL



ARBO-ABC Oost Nederland - Netwerkweg 5A - 7251 KV Vorden

☎ 0575-553495



arboabc.nl



oost@arboabc.nl

VERHEIJ METAAL SPECIALIST IN PLAATBEWERKING

EEN VAN ONZE MOGELIJK-
HEDEN IS HET LASERSNIJDEN
EN PONSNIJBELN (OF COMBI-)
VAN INDUSTRIËLE PRODUCTEN.
DOEK KUNNEN WIJ VOOR U:

CNC-KANTEN

**LASSEN/
ASSEMBLEREN**

ULFT
(0315) 64 08 77

VERHEIJ

METAAL BV

WWW.VERHEIJMETAAL.NL

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.

INTERNATIONALISERING



Nederland, BonsenReuling, VNO-NCW Achterhoek, Virupa Visual Solutions, Achterhoeks Centrum voor Technologie, CIVON, Graafschap College, ICER en Regio Achterhoek.

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. ■

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 belangrijkste regeling, 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’ cacaobonen, 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 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, betere

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.

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. Integendeel, 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!” ■

Internationaal samenwerken

Krachtige kernen in Nederland en Duitsland

Niet alleen op zakelijk gebied, maar ook op sociaal niveau vindt er samenwerking plaats tussen Nederland en Duitsland. Binnen het project 'KRAKE, Krachtige Kernen, Starke Dörfer' gaat de Hogeschool van Arnhem en Nijmegen (HAN) de komende drie jaar samen met een aantal Duitse partners op zoek naar oplossingen om de leefbaarheid in 40 dorpen in Nederland en Duitsland duurzaam te verbeteren.

Binnen de HAN buigt het Centre of Expertise Krachtige Kernen zich specifiek over de problematiek waar dorpen en dorpskernen mee te maken hebben. "Ruim vier jaar geleden hebben we de maatschappelijke vraagstukken binnen ons werkgebied Gelderland, het oostelijk deel van Brabant, Noord-Limburg en het gebied net over de grens met Duitsland in kaart gebracht", vertelt programmamanager Joke Abbring. "Een van die vraagstukken heeft te maken met krimp, vergrijzing en ontgroening en de stelselwijziging in de zorg. Dit heeft een enorme impact op dorpen en dorpskernen. We besloten toen een kenniscentrum op te richten waarbij onderzoekers en studenten samen met professionals en bewoners zich buigt over deze problematiek. Wij willen als hogeschool immers studenten afleveren die voorbereid zijn op de vraagstukken van de toekomst."

Centre of Expertise Krachtige Kernen

Het Centre of Expertise Krachtige Kernen houdt zich bezig met het vitaliseren van kleine kernen. Om precies te kunnen achterhalen met welke problemen dorpskernen te maken hebben, is een goede verbinding tussen onderwijs, onderzoek, het werkveld en de dorpen, essentieel. Abbring: "Als program-

mateam halen we vraagstukken op in dorpen bij burgers en burgerinitiatieven, maar ook bij professionals zoals zorg- en welzijnsorganisaties. Vervolgens kijken we binnen de HAN welke kennis aanwezig is en koppelen we deze aan de al aanwezige kennis in de dorpen. Samen gaan we op zoek naar oplossingen. Deze nieuwe manier van samenwerken, waarbij problemen van onderop worden opgehaald, zorgt voor duurzame oplossingen." Het kenniscentrum werkt met drie programmalijnen. "Ten eerste kijken we naar het fysieke aspect, de woonbaarheid en de voorzieningen in de buurt." De tweede lijn richt zich op innovatie op het gebied van zorg en welzijn. "De Rijksoverheid heeft een

aantal taken overgeheveld naar de gemeenten. Mensen worden geacht langer zelfstandig thuis te wonen. Alleen een goede woning is dan niet voldoende, mensen moeten ook thuis hun zorg kunnen krijgen. Het in stand houden van het sociale netwerk maakt daar onderdeel van uit." Ten slotte wordt onderzoek gedaan naar innovatie binnen de sociale technologie. "Een deel van de oplossingen zal uiteindelijk toch vanuit technologische ontwikkelingen moeten komen. Er is al heel veel mogelijk, zoals communiceren met de huisarts via televisie of computer. Dankzij dit soort technologische ontwikkelingen kunnen mensen ook daadwerkelijk langer thuis wonen." Een aantal lectoraten binnen de HAN doet langs deze lijnen onderzoek in samenwerking met andere hogescholen en universiteiten. Studenten vanuit diverse studierichtingen lopen binnen de onderzoeken stage of voeren er hun afstudeeropdrachten uit.

Cultuurverschillen

De vraagstukken die in Nederland leven, spelen ook aan de Duitse kant van de grens. Vanwege de cultuurhistorische verschillen, de mede daaruit voortgevloeide verschillen in inrichting van en omgang met infrastructuur en de andere wetgeving worden de problemen

ACHTERHOEK: ACTIEVE REGIO

De Achterhoek behoort tot het werkgebied van KRAKE. Verschillende dorpen doen mee aan het project. Zo heeft dorpsbelang Wichmond-Vierakker het thema Wonen, doet Zelhem met drie buitenkernen mee aan het thema Gezonde Leefstijl en heeft Varssevelder-Veldhuten Kindvriendelijkheid als thema. Dinxperlo en Winterswijk hebben als thema MKB en vrijwilligers gekozen en Terborg doet mee aan het thema DNA van het dorp.

Abbring: "De Achterhoek is een regio met veel uitdagingen, maar ook met heel veel initiatieven die zijn opgericht om met deze uitdagingen aan de slag te gaan. Het samenwerken en aanpakken zit echt in het DNA van deze regio."

daar op een andere manier aangepakt. De HAN zag dit als een mooie kans om met en van elkaar te leren. “In eerste instantie hebben we contact gezocht met onder andere de Fachhochschule Münster en de Hochschule Rhein-Waal om samen een project op te zetten en kennis en ervaring uit te wisselen”, vertelt Abbring. “Samen met de Handwerkskammer Münster, Kreishandwerkerschaft Borken, Transferagentur Fachhochschule Münster GmbH, 20 Nederlandse en 20 Duitse dorpen maken deze partijen onderdeel uit van het Interreg project ‘KRAKE, Krachtige Kernen, Starke Dörfer’.” Het project KRAKE wordt in het kader van het INTERREG V A programma Deutschland-Nederland gefinancierd met middelen van het Europese Fonds voor Regionale Ontwikkeling (EFRO), de Provincie Gelderland en het Ministerium für Wirtschaft, Energie, Industrie, Mittelstand und Handwerk van de deelstaat Nordrhein-Westfalen (MWEIMH NRW) en is in januari 2016 van start gegaan. De HAN is leadpartner van dit project.

6 themagebieden met gemengde teams

Inmiddels is het project in de eerste 12 Nederlandse en Duitse dorpen gestart. Aan de hand van o.a. navraag bij een aantal leden van de Landelijke Vereniging voor Kleine Kernen zijn 6 themagebieden gedefinieerd: zorg, wonen, gezonde leefstijl, kindervriendelijke dorpen, MKB en vrijwilligers en DNA van het dorp. Vervolgens hebben een aantal dorpen zich aangemeld om deel te nemen aan het project. “De vraagstukken die naar voren zijn gekomen kunnen vaak niet meer vanuit één dimensie worden aangevlogen. Een onderwerp als langer zelfstandig thuis kunnen wonen heeft te maken met de woning, zorg en mobiliteit. Dan is het nuttig om studenten van de opleiding bouwkunde en sociale studies samen te laten werken aan een oplossing. Binnen de HAN hebben we gekeken welke lectoren er aanwezig zijn die expertise hebben bij de betreffende thema’s. Per thema is een team samengesteld bestaande uit een lector, studenten, burgers en professionals.” Abbring benadrukt dat het daarbij om gemengde teams gaat met zowel Nederlandse als Duitse deelnemers. “Het is heel interessant om te ervaren hoe Duitse collega’s tegen vraagstukken aankijken. Duitsers zijn veel meer gewend om beslissingen van bovenaf op te leggen. Terwijl Nederlanders veel meer polderen en niet te veel sturen. Dat zie je terug aan het grote aan-



tal burgerinitiatieven die er in Nederland zijn. De overheid heeft in die context meer een ondersteunende rol. Het nadeel van polderen is echter dat je te lang met elkaar in gesprek bent en soms geen knopen worden doorhakt. Dan kan het handig zijn als iemand gewoon zegt dat het probleem in grote lijnen zus of zo gaat worden aangepakt. Daarnaast zijn er verschillen in dimensies en interpretaties. Een Duitser vindt het bijvoorbeeld geen probleem om 10 kilometer te moeten rijden om gebruik te kunnen maken van bepaalde voorzieningen, daar zijn de afstanden nu eenmaal veel groter. Ook zijn er heel kleine kernen (van slechts 3 tot 4 boerderijen) die op een gegeven moment verlaten zijn. Dat is in Nederland ondenkbaar.”

Duurzaam karakter

Elk team kijkt naar wat de onderliggende behoefte achter een bepaald vraagstuk is en hoe dit het beste kan worden aangepakt. Een dergelijke oplossing is afhankelijk van de omstandigheden, waartoe de bewoners bereid zijn, de leeftijdssamenstelling van een dorp, het inkomen en de mate van mobiliteit. Ook het bedrijfsleven speelt een belangrijke rol bij het stimuleren van de zelfredzaamheid van dorpen en dorpskernen. “In een aantal gevallen voldoen een goed sociaal netwerk en de huidige vormen van hulp niet om de problemen op te lossen. Op een bepaald punt heb je daar ook een professional bij nodig. Neem bijvoorbeeld de inkoop van zorg. In een aantal

dorpen is een woningzorgcoöperatie opgericht die als gezamenlijke opdrachtgever op kan treden. Door het bundelen van de vraag is het voor bestaande hulporganisaties interessant om hun diensten aan te bieden. Hetzelfde zie je nu met de aanleg van glasvezelverbindingen en de inkoop van energie. Wanneer er voorzieningen zoals winkels verdwijnen, kan een buurtwinkel door vrijwilligers worden gerund, of kunnen er meerdere functies in één pand worden ondergebracht. In een van de dorpen wordt een alternatief voor het Hello Fresh concept bedacht waarbij de lokale bakker, slager en de groenteman samen producten uit de eigen regio aanbieden.”

Volgens Abbring hebben uiteindelijk alle betrokken partijen baat bij vitale kernen, dwz als er een goede (zorg)infrastructuur is, de voorzieningen behouden blijven, er genoeg te doen is en er voldoende werkgelegenheid is. “Maar dan is het wel essentieel dat de aangedragen oplossingen ook een duurzaam karakter hebben. Dit krijg je voor elkaar door op zoek te gaan naar nieuwe verdienmodellen zoals bij de inkoop van zorg. Ook is het belangrijk om zoveel mogelijk lokale burgers, ondernemers en andere partijen hierbij te betrekken die samen het project dragen en voortzetten ook wanneer het project KRAKE na 3,5 jaar afloopt. We hopen dan dat we de dorpen voldoende tools en tips aan hebben kunnen reiken om veerkrachtig te zijn en te blijven.” ■

De grens uitgummen

"We zijn een grensregio, maar gedragen ons daar niet naar"

Walter Leemreize werkt sinds januari 2015 als 'ontgrenzer' voor de Achterhoek. Dat de Achterhoek niet sterker op Duitsland is gericht, verbaast hem keer op keer. "Het Ruhrgebied is het economisch centrum van Europa. Wij zijn trendvolgers van Duitsland. In feite is Nederland de achttiende deelstaat."

TEKST SUSAN HEIMPLAETZER,
REGIO ACHTERHOEK



Economisch centrum van Europa

Volgens Leemreize is het besef dat het kleine Nederland afhankelijk is van z'n grote buur Duitsland nog niet voldoende ingedaald, zelfs niet in een grensregio als de Achterhoek. "Met achttien miljoen inwoners naast de deur in Nordrhein Westfalen, die op hun beurt deel uitmaken van de vierde economie ter wereld, is het vreemd dat we daar niet veel meer handelscontacten leggen. En onbegrijpelijk dat sommige scholen Duits uit hun lespakket halen." Hij wijst erop dat honderd miljoen Europeanen Duits spreken. Veel meer dan het aantal Franstaligen (66 miljoen) en Engelssprekenden (65 miljoen). "We kijken alleen naar de Randstad. Maar Duitsland neemt een kwart van onze export voor zijn rekening. En zonder Duitsland zou Rotterdam niet de tweede wereldhaven zijn."

Vooroordelen

We zijn behept met een aantal vooroordelen, merkt Leemreize. "Ik vind het bijvoorbeeld een beetje aanmatigend om te verwachten dat Duitsers Nederlands spreken. Kom op zeg! Wij zijn aan zet om Duits te spreken, niet andersom. Ook merk ik dat Nederlanders soms wat lacherig doen over Duitsland. Alsof je Duitsland wel naast je neer kunt leggen. Maar zij vergeten dat wij 'leven' van Duitsland. 'Made in Germany' is een ijzersterk merk."

Jongeren vinden Duitsland niet sexy. "Ook dat is beeldvorming en die stellen we bij op bijvoorbeeld de Dag van de Buurtaal die wij jaarlijks als enige Nederlandse regio in Duitsland zelf organiseren."

Leemreize houdt van de Duitse taal en cultuur. "De meeste Duitsers zijn 'behilflich en respektvoll'; dat spreekt mij aan. Verder hanteren veel Duitse ondernemers het Rijnlands model, waarbij de mens centraal staat en niet de winst. Duitsers werken

hard maar investeren daarnaast bewust in duurzame intermenselijke relaties. Wij hebben lossere omgangsvormen en zijn wat creatiever. Dat waarderen Duitsers. Zij zijn enorm goed in het uitvoeren van hun plannen, terwijl wij nogal eens in het stadium van plannenmakerij blijven steken. Die verschillende culturen samenbrengen vind ik een uitdaging."

Grensoverschrijdend 'smart'

Leemreize wil 'energiebanen aan elkaar knopen'. "In de Achterhoek kiezen we voor een focus op Smart Industry. Ook in Kreis Borken floreert de maakindustrie. Samen kunnen we een Euregionale SmartHub worden! Daarom breng ik de Westfälische Fachhochschule in Bocholt onder de aandacht bij Achterhoekse scholen en ondernemers. Dit hoogwaardige opleidingsinstituut op 35 km van Doetinchem is precies wat de Achterhoek nodig heeft. Onze maakbedrijven zitten immers te springen om juist opgeleide mensen. Het mooie is dat studenten in Bocholt in deeltijd onder andere een master mechatronica kunnen doen. Ideaal als ze tegelijkertijd willen werken. En perfect voor Achterhoekse werkgevers die medewerkers willen opleiden. Bovendien betaal je in Duitsland amper collegegeld." In juni organiseerde hij een bezoek aan de Fachhochschule voor zo'n vijftig gemeenteraadsleden, ondernemers, docenten en decanen. "Het was voor velen een eyeopener dat wij hier om de hoek zo'n fantastische opleidingsmogelijkheid hebben. Het zou geweldig zijn als jonge mensen én bedrijven uit de Achterhoek hiervan volop gebruik gaan maken." ■

Meer weten? Mail naar w.leemreize@regio-achterhoek.nl



Cultuur en zaken tijdens VNO-NCW Midden ledenreis

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. Vanuit VNO-NCW Achterhoek nemen we jaarlijks deel aan de Open Days in Brussel om de Achterhoekse belangen te behartigen.

Een mooie manier om kennis te maken met internationaal ondernemen is onze jaarlijkse buitenlandreis. In de Achterhoek is en blijft de focus gericht op zaken doen met Duitsland, maar voor wie zijn horizon verder wil verleggen biedt de ledenreis een geweldige kans om meer exportmogelijkheden te onderzoeken en een nuttige en aangename tijd door te

brengen met collega-ondernemers. Leden van VNO-NCW Achterhoek hebben tijdens vorige ledenreizen goede contacten gelegd, die daadwerkelijk hebben geleid tot business. De ledenreis naar IJsland en New York vindt plaats van 1 tot en met 6 oktober 2016 en heeft als thema 'Water en Energie'. 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.

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.

Informatie

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 en de mogelijkheid om u aan te melden voor deze exclusieve ledenreis naar IJsland en New York. ■

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.

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

Kamer van Koophandel (KvK) 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’ 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 hun 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 Groothuijs (r)



2015 waren er 850 bezoekers, 65 exposanten en meer dan 200 matchmaking gesprekken tussen Nederlandse en Duitse ondernemers. Groothuijs 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 valutarisico'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

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 één 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



18X

Porsche Scene Live voor maar
€60,-

Ontvang 12 x Porsche Scene Live +
6 reeds verschenen edities voor €60,-

Porsche Scene Live is het onafhankelijke
lijfblad voor de Porsche liefhebber. Wil je
een jaar lang elke maand Porsche Scene
Live ontvangen en ook nog eens 6 reeds
verschenen edities cadeau krijgen, ga dan
naar www.porsche-scene.nl, vraag een
abonnement aan en vul daarbij achter je
naam de actiecode 18XPSL in.

www.porsche-scene.nl



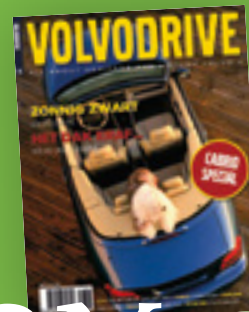
12X

Great British Cars voor maar
€45,-

Ontvang 6 x Great British Cars +
6 reeds verschenen edities voor €45,-

Great British Cars is een onafhankelijk
magazine voor de liefhebber van Engelse
auto's. Wil je een jaar lang elke twee maan-
den Great British Cars ontvangen en ook
nog eens 6 reeds verschenen edities cadeau
krijgen, ga dan naar www.greatbritishcars.nl, vraag een
abonnement aan en vul daar-
bij achter je naam de actiecode 12XGBC in.

www.greatbritishcars.nl



12X

Volvodrive Magazine voor maar
€45,-

Ontvang 6 x Volvodriven Magazine +
6 reeds verschenen edities voor €45,-

Volvodriven Magazine is het lijfblad voor de
Volvo liefhebber. Wil je een jaar lang elke
twee maanden Volvodriven Magazine ont-
vangen en ook nog eens 6 reeds verschenen
edities cadeau krijgen, ga dan naar www.volvodrivemagazine.nl, vraag een abonne-
ment aan en vul daarbij achter je naam de
actiecode 12XVD in.

www.volvodrivemagazine.nl

We ♥ PrintMedia



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

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

 **BalMedia**

VOLG, CHECK EN MAAK KENNIS MET OOST-GELDERLAND BUSINESS



www.facebook.com/oostgelderlandbusiness

Voor de dagelijkse nieuwsupdates, winacties en andere interessante informatie voor en door regionale ondernemers. Praat mee en geef je mening!



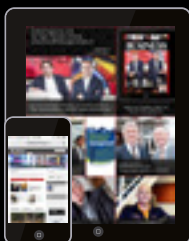
[@redactie_ogb](https://twitter.com/redactie_ogb)

Volg ons voor het laatste regionale nieuws en updates rondom onze evenementen. Of geef feedback op het magazine.



www.oostgelderlandbusiness.nl

Check op onze vernieuwde website het laatste nieuws uit de regio, zoek naar bedrijven in ons uitgebreide bedrijvenregister en lees de columns van onze vaste columnisten. Heeft u interessante informatie voor onze website of wilt u columnist worden? Stuur een email naar sofie@vanmunstermedia.nl



Blader alle printedities van Oost-Gelderland Business ook online door met onze handige blockspagina's. Ook zeer geschikt voor tablet en smartphone!



Bezoek onze BOB-borrels en maak kennis met ondernemers uit de regio. Meer informatie vindt u op bob.oostgelderlandbusiness.nl



RENAULT
Passion for life

Renault TALISMAN en MÉGANE

Ontdek de zakelijke auto die bij u past



Renault Talisman vanaf

€ 30.590,-

Vanaf 21% bijtelling*

Netto bijtelling vanaf € 216,-

Renault Mégane vanaf

€ 20.290,-

Vanaf 21% bijtelling*

Netto bijtelling vanaf € 169,-



Doetinchem Edisonstraat 79, tel. (0314) 32 72 02

Neede Haaksbergseweg 102, tel. (0545) 28 00 00

Zevenaar Kelvinstraat 2, tel. (0316) 52 35 23

* 21% bijtelling gebaseerd op Renault Talisman Energy dCi 110 Life en Renault Mégane Hatchback ENERGY dCi 110 S&S Life. Vanafprijzen zijn inclusief btw, bpm en exclusief rijklaarmaakkosten en kosten van tenaamstelling (zoals kentekenleges). Afbeeldingen die in deze advertentie zijn gebruikt kunnen afwijken van de daadwerkelijk geleverde auto en/of specificaties in Nederland en/of fiscale categorie waarin het model valt. Voor meer informatie en de actievoorwaarden, bel gratis 0800-0303 of kijk op www.renault.nl. **Min./max. verbruik: 3,6-6,2 l/100 km. Resp. 27,8-16,1 km/l. CO₂ 95-140 g/km.**

Renault adviseert

www.herwers.nl/renault