

OOST-GELDERLAND

JAARGANG 14 | NUMMER 1 | MAART 2017

BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE ACHTERHOEK



BMV Advies

**SPECIALISTISCH VEILIGHEIDSADVIES
EN OPLEIDINGEN VOOR EEN VEILIGE
WERKOMGEVING**

*"Nieuwe generatie moet
blijven ondernemen"*

**THEMA TOPVROUWEN
"JE HEBT VERSCHILLENDE
KWALITEITEN EN
ZIENSWIJZEN NODIG"**

ZAKENAUTOTESTDAG: TESTRIJDERS GEZOCHT



Meerdere keren per jaar treft u in Oost-Gelderland Business de Zakenautotestdag aan; een spetterend evenement waarbij we de laatste modellen aan een kritische test onderwerpen. 26 april is het weer zover. Dan zullen tijdens de Zakenautotestdag de nieuwste zakenauto's door onze trouwe lezers worden uitgetest. 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 zakenauto en gevestigd in de regio Oost-Gelderland? Meld u dan nu aan voor onze autotest-

dag. 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 (024-3734278) en vraag naar de mogelijkheden.

Tot ziens op de Zakenautotestdag



www.oostgelderlanddbusiness.nl

VOORWOORD



Stereotypen

Het aantal vrouwen aan de top van het Nederlandse bedrijfsleven stijgt maar mondjesmaat. Dit wordt geconcludeerd in de Bedrijvenmonitor Topvrouwen. Dit is niet alleen in Nederland zo, ook op Europees niveau schijnt eenzelfde tendens waarneembaar te zijn, zo las ik een tijdje terug in NRC. Een opvallend gegeven, wanneer je bedenkt dat er niet alleen meer vrouwen naar de universiteit in Europa gaan, maar dat hun prestaties die van mannen ook nog eens overtreffen met name bij studies als natuurwetenschappen, wiskunde en informatica.

Maar waar blijven al die afgestudeerde vrouwen dan na hun studie? Zwangerschap is een vrouwenaangelegenheid, maar voor het huishouden en de opvoeding van kinderen geldt dit toch allang niet meer? Het probleem van de doorstroming lijkt met name geworteld in de ondernemingscultuur. Een ondernemingsbestuur dat uitsluitend uit mannen bestaat, zal niet zo snel een vrouw benoemen, zo blijkt in de praktijk. Zittende bestuurders blijken in de selectieprocedure nog te vaak geneigd om te kiezen voor iemand die op ze lijkt. Bij een vrouw denkt een bestuurder onbewust aan een andere inrichting van haar carrière en gaat men uit van aannames. Die wil vast nog een kind, wordt er bijvoorbeeld gezegd, en vervolgens wordt de vrouwelijke sollicitant niet geselecteerd. Terwijl zij staat te trappelen om aan de slag te gaan, net als een man die net nog een kind kreeg.

Gelukkig zijn er in de Achterhoek ook heel veel vrouwen actief die bewijzen dat carrière maken en moeder zijn uitstekend te combineren valt. Ik hoop van harte dat al onze lezers zich door deze powervrouwen laten inspireren!

Met vriendelijke groet,

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



Zakenmagazine voor
de regio Oost-Gelderland

www.oostgelderlandbusiness.nl

JAARGANG 14
Maart, editie 1

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

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Sofie Fest

REDACTIE BIJDRAGEN
Jessica Scheffer, Elly Molenaar,
Hans Hajée, Sander Damen,
Steve Oosterkamp, Aart van der Haagen

FOTOGRAFIE COVER
Jeffrey Ruesink

VORMGEVING / OPMAAK
Jan-Willem Bouwman
Margot Noyons

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 en looptijd tot 31
december en worden automatisch ver-
lengd 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 even-
tuele onjuistheden en/of onvolledig-
heid van de verstrekte gegevens.

© 2017 Overname van artikelen is
slechts mogelijk na verkregen schrifte-
lijke toestemming van de uitgever.

- 6** Coverstory BMW Advies: advies en opleidingen voor een veilige werkomgeving
- 10** Week van de Techniek: "Iedereen ziet het belang ervan in"
- 13** VNO-NCW Midden: SmartHub Achterhoek en InnovatieFestival 2017
- 16** Nieuwe Algemeen Directeur Bronkhorst High-Tech
- 17** Sanovo Technology: focus op het hele ei-verwerkende proces
- 19** VOBN ontwikkelt MVO-keurmerk voor betonsector

Thema Topvrouwen

- 23** Bedrijvenmonitor Topvrouwen 2016: "Vergroten van urgentie is nodig"
- 24** Interview Martine Zuil: commercieel directeur De Graafschap staat haar mannetje
- 26** MRKTNG.nl: geen enkele organisatie kan nog zonder
- 28** Hermonde traint leiders vanuit eigen persoonlijkheid
- 31** Gemeente Oost Gelre: vrouwen aan de politieke top
- 32** Ingrid Coffeng van Dymato voelt zich op haar plek

- 34** Jong Management Achterhoek stelt zich voor
- 35** Engeltherm: altijd aangenaam binnen
- 36** Business Flitsen
- 37** Column ETL Dales: aangifte inkomstenbelasting 2016
- 41** Column cbt: fouten maken mag
- 43** Smart Werken & prettig wonen in een bereikbare Achterhoek
- 42** Business Flitsen
- 45** Circulair (ver)bouwen in 4 stappen

Special bedrijfsopvolging

- 48** Nieuwe generatie moet blijven ondernemen
- 50** Aantrekkingskracht familiebedrijven op jongeren neemt toe
- 52** Derde generatie Rouwmaat streeft naar strategisch partnerschap
- 54** Carwash & Co: voor een schoon en net visitekaartje
- 56** Dirkwager: onderschat de impact van een bedrijfsovername niet
- 59** Diligence begeleidt overnames binnen mkb met zorg
- 62** Business Flitsen



Dat maakt de Achterhoek bij uitstek de plaats voor innovatie en de landingsplaats voor talent.



“Het oudste betonnen gebouw ter wereld, het Pantheon in Rome, staat er al meer dan 2000 jaar”



“De scholieren keren na afloop van de Techniekdag met tassen vol met werkstukjes weer naar huis”



“Je hebt verschillende kwaliteiten en zienswijzen nodig voor weloverwogen besluitvorming”



“Het voelde als familie. Een warm bad”



“Willen wij een bloeiend gebied blijven, dan hebben we elkaar hard nodig”



“Ruim meer dan de helft van alle Nederlandse ondernemingen is een familiebedrijf”



BMV ADVIES

ADVIES EN OPLEIDINGEN VOOR EEN VEILIGE WERKOMGEVING

BMV Advies in Doetinchem is dé regionale specialist op het gebied van veilig werken. Het bedrijf van de jonge ondernemers Maarten Herlaar en Vincent Kreileman adviseert en assisteert bedrijven en organisaties bij hun beleid op het gebied van veiligheid en bij de uitvoering hiervan. Voor de BHV cursussen biedt BMV Opleidingen maatwerk trainingen aan die in nauw overleg met de opdrachtgever worden samengesteld. Naast de in-company trainingen worden meerdere malen per maand in de regio door BMV Opleidingen, inloop BHV en VCA cursussen georganiseerd, zodat ook de individuele deelnemer aan bod komt.

TEKST: SANDER DAMEN FOTOGRAFIE JEFFREY RUESINK

Ook het opstellen en uitvoeren van de Risico Inventarisatie en Evaluatie (RI&E) verzorgt BMV Advies. "Bij het opstellen van een RI&E beginnen we met intensieve gesprekken met de klant waarin we samen vaststellen wat de specifieke risico's bij die klant zijn en hoe we die risico's weg kunnen nemen", vertelt Kreileman. "Ons rapport wordt altijd extra door een onafhankelijk externe deskundige beoordeeld."

OPLEIDINGEN

Door dit deskundig advies met diverse specialistische opleidingen op het gebied van veiligheid te combineren, VCA, Asbestherkenning, Veilig werken op hoogte en heftrucktrainingen (met code95 registratie), is BMV in staat haar relaties een totaalpakket aan arbeidsveiligheidsoplossingen bieden. De BHV-opleidingen vormen een belangrijk onderdeel van de dienstverlening. Iedere BHV-opleiding bestaat uit een EHBO-training en een training Brand

"DAT IS ONS EINDDOEL: ERVOOR ZORGEN DAT BHV'ERS VERTROUWEN IN HUN HANDELEN HEBBEN EN DAT ZE VOOR HUN EIGEN VEILIGHEID ZORGEN"



Vincent Kreileman en Maarten Herlaar

en Ontruiming. Tijdens de EHBO-opleiding komen zaken aan bod als slagaderlijke bloedingen, stabiele zijligging en reanimatie/AED. "Onze opleidingen doen we liefst zoveel mogelijk bij de klant op locatie, waarbij we samen met de BHV'ers oefendoelen formuleren en oefeningen bedenken en uitvoeren. We zijn daarin heel flexibel en spelen in op actuele situaties en behoeftes bij de klant. We zorgen altijd voor variatie in de opleiding waarbij het ontwikkelen van de kwaliteit en het zelfvertrouwen van de BHV'er voorop staat. Om de kwaliteit van onze EHBO-opleidingen te borgen, zetten we voornamelijk docenten in die in het werkveld actief zijn. Dat zijn gecertificeerde instructeurs die bijvoorbeeld werkzaam zijn in functies als ambulancemedewerker of verpleegkundige op de spoedeisende hulp. Zij weten hoe het er in de praktijk aan toegaat en kunnen dat het best overdragen."

MAATWERK

Flexibiliteit, kwaliteit en maatwerk staan bij alle activiteiten centraal. "De risico's bij de klant zijn maatgevend. Wij geven dan ook de voorkeur aan opleidingen op locatie van de klant, desgewenst in de weekenden of avonden", zegt Vincent Kreileman. "Een keer per jaar naar een

oefencentrum gaan, vinden wij niet zo zinvol. Calamiteiten en incidenten vinden tenslotte op de werkvloer plaats."

Bij het onderdeel Brand en Ontruiming van de BHV-opleiding leren de deelnemers een beginnende brand te blussen, hoe ze om moeten gaan met brandblussers en hoe en wanneer over te gaan tot ontruiming. "We hebben een open opleiding waar iedereen aan deel kan nemen, maar wanneer er meer dan zes BHV'ers bij een bedrijf zijn, trainen we eigenlijk altijd bij de klant op locatie", zegt Kreileman. In samenwerking met de opdrachtgever wordt de inhoud van de opleiding afgestemd op de situatie ter plekke. "Een school kent andere veiligheidsrisico's dan een sportcentrum, zwembad of zorginstelling", licht Kreileman toe. "BHV'ers moeten zich heel bewust zijn van de eigen situatie en hun rol bij een calamiteit. Dat kun je het best in je eigen omgeving leren."

REALISTISCHE OEFENINGEN

BMV Opleidingen zorgt voor realistische oefeningen in de eigen werkomgeving. "Met theatertechnieken kunnen wij op iedere locatie, door gebruik te maken van licht, rook en geluid, heel realistisch een situatie van brand simuleren. Daarbij worden alle zintuigen

geprikkeld", zegt Herlaar. "Daarnaast nemen we onze unieke mobiele trainingsunit mee waarin de cursisten leren hoe ze een echte brand kunnen blussen. Ook dat stemmen we af op de situatie bij de klant. Bij een zorgcentrum plaatsen we bijvoorbeeld een bed in de blusruimte."

Voor een oefening heeft BMV ook allerlei hulpmiddelen om realistisch te kunnen oefenen: brandblussers, EHBO-trommels, AED's maar ook attributen als bloed, olie, een gasleksimulator en bijvoorbeeld afgehakte vingers van kunststof. "Wij hebben een medewerker in dienst voor het onderhouden van oefenmaterialen en het ontwikkelen van materialen die specifiek afgestemd zijn op de situatie van de klant", vertelt Kreileman. "Ook zetten we lotusslachtoffers in om de oefensituatie zo realistisch mogelijk te maken. BHV'ers beleven veel plezier aan deze manier van opleiden. Het maakt ze bewust van de eigen omgeving en de risico's die daar zijn. Dat zorgt voor zelfvertrouwen."

AANGEPAST

"We hebben inmiddels met verschillende opdrachtgevers langdurige relaties opgebouwd



SAFARI IN AFRIKA?

Ruim 100 uitgekiende reizen in 13 landen vindt u op jambo.nl en in onze brochure of bel met onze Afrika specialisten op 020-2012740 voor een reis op maat.



**DÉ AFRIKA
SPECIALIST!**



De mogelijkheden zijn eindeloos, privé reizen geheel conform uw wensen!



AL 31 JAAR DÉ SPECIALIST



RUSLAND

BALTISCHE LANDEN

MONGOLIË

CHINA

GEORGIË

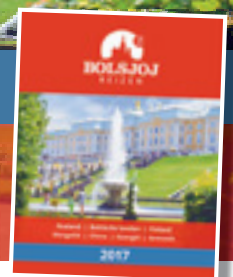
ARMENIË

FINLAND



VRAAG NU DE GRATIS BROCHURE AAN!

INDIVIDUELE- EN GROEPSREIZEN • MAATWERK
CITYTRIPS • RIVIERCRUISES • FLY & DRIVES
TRANS SIBIRIË EXPRESS EN ANDERE TREINREIZEN



020 - 2012777 | INFO@BOLSSJOJ.NL | WWW.BOLSSJOJ.NL



zegt Kreileman. "Mensen vinden het leuker te leren als er variatie in zit. Ze leren dan ook beter. Daarom wisselen we na verloop van tijd van docent. Ook spelen we flexibel in op nieuwe of veranderde situaties. We hebben dan ook regelmatig contact met onze opdrachtgevers. Ook doen we aan nazorg als er een calamiteit bij een klant is geweest. Dan vragen we de betrokken BHV'er wat er gebeurd is en hoe hij of zij handelde. Mocht het nodig zijn, dan passen we de opleiding aan. Het komt ook voor dat BHV'ers in hun privéleven moeten reanimeren. Ook dan willen we graag weten of zij zich gesteund voelden door de training."

SUCCESSVOLLE ERVARINGEN

Bij bedrijven waarmee een langdurige relatie is, ondersteunt BMV Opleidingen ook bij ontruimingsoefeningen. "Die oefeningen maken onderdeel uit van een groter plan", aldus Kreileman. "Dat begint met een oefening die aan iedereen aangekondigd wordt, dan een waarvan alleen de BHV'ers en de leiding op de hoogte zijn en ten slotte een die alleen bij de directie bekend is. Onze rol is dan meer die van coach. Het bedrijf is uiteindelijk zelf verantwoordelijk voor de vei-

"ZIJ DENKEN MET ONS MEE, LUISTEREN GOED NAAR ONZE BEHOEFTE EN SPELEN IN OP ACTUELE SITUATIES"

ligheid. Dat is ons einddoel: ervoor zorgen dat BHV'ers vertrouwen in hun handelen hebben en dat ze voor hun eigen veiligheid zorgen." "Als je succesvolle ervaringen hebt, vind je het werk leuker om te doen en doe je het met meer vertrouwen", vult Herlaar aan.

GROEIEN

De klantgerichte aanpak van BMV slaat duidelijk aan. "Het klantenbestand groeit nog altijd", zegt Kreileman. "Het is nu onze ambitie om vanuit de Achterhoek door te groeien naar de rest van Nederland. Onze aanpak van maatwerk, het verzorgen van opleidingen op locatie, de intensieve samenwerking met de BHV'ers bij de opdrachtgever in combinatie met hoge kwaliteitseisen werkt." "Het niveau van de door ons opgeleide BHV'ers is écht hoog", besluit Herlaar. "De BHV-organisatie bij onze klanten stáát. Dat vind ik mooi om te zien."

KLANT IN BEELD: SPORTCENTRUM PAPENDAL

Een van de opdrachtgevers van BMV Advies en Opleidingen van het eerste uur is Sportcentrum Papendal, dochterorganisatie van NOC*NSF. Op het uitgestrekte terrein van het sportcentrum nabij Arnhem leven en trainen dagelijks vierhonderd sporters. Er is ook een hotel en er zijn diverse bedrijven gevestigd die actief zijn op het gebied van sport. Arjen Hogeboom is als coördinator huisvesting verantwoordelijk voor de veiligheid van het sportcentrum.

"Topsporters uit allerlei disciplines waaronder judo, volleybal, handbal en bmx trainen en wonen hier op het sportcentrum. Ze gaan in Arnhem naar school. Wij faciliteren ze met woon- en trainingsruimte. Daarnaast verhuren we op het park een aantal ruimtes aan bedrijven die actief zijn in de sportwereld. Er werken hier vijfenveertig mensen. Voor de opleiding van de vijftig BHV'ers werken we nu zo'n vier jaar samen met BMV."

KLIK

Sportcentrum Papendal koos voor BMV nadat BHV'ers aangaven dat ze hun opleiding graag op het sportcentrum plaats wilden laten vinden. "Voor die tijd gingen we een keer per jaar naar Utrecht voor de opleiding", licht Hogeboom toe. "Toen we via NOC*NSF in contact kwamen met BMV Advies voelden we direct een klik. Een keer per jaar vindt er onder begeleiding van BMV Advies een trainingsdag plaats. Onze BHV'ers worden daarbij sterk betrokken. Ze worden gestimuleerd zoveel mogelijk zelf scenario's te bedenken. BMV Opleidingen ondersteunt daarbij en zorgt voor de uitvoering. Er komen tijdens zo'n dag praktische zaken aan bod waar de BHV'er echt wat aan heeft. Buiten de jaarlijkse oefening wordt er twaalf keer per jaar door de BHV'ers een BHV-ronde georganiseerd waarbij telkens een andere afdeling een oefening bedenkt. Dat zorgt voor meer verbinding. Als er een calamiteit is, kan hierdoor sneller opgestart worden."

TEVREDEN

Grote calamiteiten zijn er niet geweest bij Sportcentrum Papendal. "Gelukkig niet", zegt Hogeboom. "Over het algemeen zijn het sportblessures waar onze BHV'ers mee te maken krijgen. Daarnaast is er een klein aantal incidenten in een jaar. Het is dan mooi te zien hoe goed onze BHV'ers dan handelen." Hogeboom geeft aan heel tevreden te zijn over de werkwijze en de resultaten van BMV Opleidingen. "Zij denken met ons mee, luisteren goed naar onze behoeftes en spelen in op actuele situaties. Ze stimuleren onze BHV'ers zo veel mogelijk zelf te doen en ondersteunen ze daarbij. Inmiddels zijn ook het hotel en al onze huurders klant bij BMV Advies. Dat zegt ook iets."



10

WEEK VAN DE TECHNIEK

“IEDEREEN ZIET HET BELANG ERVAN IN”

Hoe kom je als technisch bedrijf in de Achterhoek aan voldoende personeel? Onder andere door kinderen zo vroeg mogelijk te enthousiasmeren voor je vakgebied. Elk jaar wordt in de Achterhoek de Week van de Techniek georganiseerd met als doel om scholieren kennis te laten maken met de verschillende kanten van de technische sector.

De Week van de Techniek biedt ondernemers en onderwijsinstellingen de gelegenheid om basisscholieren uit groep 7 en 8 te laten zien hoe interessant en veelzijdig techniek is. Ook komen scholieren te weten wat er nu precies achter die bedrijfsdeuren plaatsvindt. De drijvende krachten achter dit evenement zijn VNO-NCW Midden en stichting Platform Onderwijs Achterhoek (POA). “In deze regio staan veel vacatures in de maakindustrie open. Met name voor de functies op hbo- en

wo-niveau is het erg lastig om personeel te vinden”, vertelt projectmedewerker Marianne te Linde van POA. “Ruim twaalf jaar geleden trokken ondernemers al bij VNO-NCW Midden aan de bel. In 2004 besloot deze organisatie samen met de techniekafdelingen van het regionale vmbo-onderwijs te starten met de Techniekdag Achterhoek. Tijdens dit evenement kunnen kinderen een dag lang door middel van doe-activiteiten kennismaken met de verschillende kanten

van het vakgebied techniek. Sinds 2016 vormt de Techniekdag Achterhoek de afsluiting van de Week van de Techniek.”

EXCURSIES

Tijdens de Week van de Techniek worden jonge mensen geënthousiasmeerd voor techniek in de hoop dat zij hier hun keuze voor hun vervolgopleiding op baseren. Onder andere de regionale opleidingsinstututen zoals het Metzo College, het



Graafschap College en Anton Tjndink Techniekopleidingen verlenen hun medewerking hieraan. Verder worden ook de Industriële Kringen en de Bedrijvenkringen bij de organisatie betrokken. "Door de potentiële toekomstige medewerkers uit groep 7 en 8 uit te nodigen om bij diverse techniek gerelateerde bedrijven op excursie te gaan, geven de bedrijven een positief beeld van het vak techniek en hun eigen bedrijfsactiviteiten."

De excursies vinden plaats op maandag tot en met vrijdag. Na een korte inleiding worden de leerlingen rondgeleid door de werkgevers en mogen zij kleine handelingen verrichten. Ook krijgen zij de kans om werknemers te interviewen. Na afloop maken de leerlingen op school een werkstuk. Te Linde: "Bij deze excursies werken we sinds 2 jaar samen met Iselinge Hogeschool in Doetinchem. Omdat techniek en wetenschap steeds meer onderdeel uitmaakt van het curriculum van basisscholen (en de Pabo), worden deze uitstapjes zo veel mogelijk voorbereid en begeleid door stagiairs van deze school."

PROGRAMMEREN

Elk jaar wordt het evenement georganiseerd in afwisselend Oost- en West-Achterhoek. In 2017 vond de Week van de Techniek plaats van 13 tot en met 18 maart in de gemeenten Bronckhorst, Oude IJsselstreek

en Doetinchem. 375 Leerlingen van basisscholen uit deze gemeenten namen deel aan de excursies. Onder andere Kremer Installatietechniek, Kaak Groep, Van Raam, Kramp Groep en Reiger Racing Suspension zetten hun deuren open. Naast deze excursies stond in Doetinchem de 'Jouw Energie van Morgen' truck van de Rijksuniversiteit Groningen en GasTerra klaar. In dit reizende laboratorium konden leerlingen zelf een zonnecel maken. Op 16 en 17 maart namen hier ruim 200 leerlingen aan deel. Ook was er dit jaar extra aandacht voor meiden in de techniek. In samenwerking met het landelijk expertisebureau meisjes/vrouwen en bèta/techniek (VHTO) werd er voor groep 5 en 6 op diverse scholen een speciaal lesprogramma aangeboden. Onder begeleiding van rolmodellen vanuit het VHTO kregen ruim 200 leerlingen de beginselen van het programmeren onder de knie. Ook hier werden, waar mogelijk, pabo-studenten ingezet voor de voorbereiding en begeleiding.

PROEFJES

Leerlingen die na deze technische schoolweek geen genoeg hadden van techniek, konden tijdens de Techniekdag op 18 maart bij Pas Reform in Doetinchem samen met hun ouders nogmaals kennis maken met 40 tot 50 bedrijven en opleidingsorganisaties in de Achterhoek. Met name de innovatieve kant van de technische branche werd door middel van allerlei doe-activiteiten

onder de aandacht gebracht. Zo konden leerlingen samen met medewerkers van WB Automation een robotcel bouwen en liet Bronckhorst High-Tech hen een spel met luchtdruk doen en bracht een solar vliegtuigje mee. Onder andere Dusseldorp, Ter Horst en Rouwmaat lieten de kinderen kennis maken met de technische kant van de infrastructuur. In kleine kraantjes konden de kinderen over een parcours zandhopen verplaatsen. Bij de Hogeschool van Arnhem en Nijmegen en de Technische Universiteit voerden de wat oudere deelnemers tussen de 12 en 14 bij de natuurkunde kermis allerlei proefjes uit. Uiteraard mocht daarbij de altijd interessante magneetbol waarbij je haren omhoog gaan staan niet ontbreken.

Volgens Te Linde is het animo voor bedrijven om deel te nemen aan de Week van de Techniek erg hoog. "De scholieren genieten er enorm van en keren na afloop van de Techniekdag met tassen vol met werkstukjes weer naar huis. De bedrijven zetten met veel plezier hun deuren open voor deze groepen dolenthousiaste kinderen die bij hen op excursie komen. Iedereen ziet het belang in van dit evenement. Bedrijven en organisaties die zich ook graag bij dit evenement aan willen sluiten, zijn van harte welkom om met ons om tafel te gaan."

www.techniekdag.nl



Willen wij wereldwijd toonaangevend blijven,

DAN HEBBEN WE JOU NODIG!

Marel is dé toonaangevende leverancier van geavanceerde verwerkingssystemen en services binnen de pluimvee, (rood)vlees en vis industrie.

Door een toenemende wereldwijde vraag blijft onze organisatie jaar na jaar groeien. Daarom hebben wij altijd ruimte voor goede technische medewerkers die graag willen werken in een uitdagende en internationale omgeving.

Je bent van harte welkom in Lichtenvoorde (voorheen MPS) of in één van onze andere vestigingen.

Kijk eens op marel.com/jobs

ADVANCING
FOOD PROCESSING



Lekker uitwaaien bij Grand Cafe Rutgers

Net als in de zomer is het Lathumse Rhederlaag in de herfst en winter een prachtige plaats om even uit te waaien tijdens een wandeling. Kom daarna genieten van een kop koffie met appelgebak bij de openhaard, een lunch of diner bij Grand Café Rutgers.

Ons terras biedt plek aan 140 zitplaatsen en binnen 120 zitplaatsen. Wij staan bekend om onze onbeperkte menu's, diverse buffetten, diverse BBQ's en ons 3-gangen diner voor €14,95 welke elke week verandert. Bovendien zijn wij een officiële trouwlocatie. Trouwen op het water? Bij ons is dit mogelijk. Kijk voor een sfeerimpressie ook eens op onze Facebookpagina.

Eigenaar Eric Rutgers is dan ook trots op zijn etablissement dat hij 17 jaar geleden begon waar veel feesten en partijen gehouden worden. Voor elke budget krijgt u een onvergetelijk dag en/of avond.

Grand Cafe Rutgers gaat outdoor

Vanaf heden is het, naast genieten van onze a la carte en onbeperkte gerechten, mogelijk om diverse outdoor activiteiten

te boeken voor onder andere teambuilding, bedrijfs-, familie-, vrijgezellen- en kinderfeesten. Alle outdoor activiteiten kunnen ook als all-in arrangement

worden geboekt bijvoorbeeld ter afsluiting met een heerlijke barbecue. Wij bieden de volgende activiteiten aan: beachvolleybal, boogschieten, luchtdrukschieten, blaaspijpschieten, rondvaart over het prachtige Rhederlaag, jeu des boules, suppen (snelst groeiende watersport) en scooterverhuur zonder helm. Daarnaast blijven wij de toplocatie aan het water voor het voltrekken van huwelijken en het geven van diverse feesten.

Meer informatie:

www.grandcaferutgers.nl

grandcaferutgers  

De Muggenwaard 7

6988 BX Lathum

T 0313-632963



Op de Ondernemersdag van het InnovatieFestival 2017 zijn Trios Precision Engineering & JPT samen met Sirius Medical Systems de winnaars geworden van de 3e editie van de Achterhoekse Innovatieprijs. Namens de winnaars namen – vlnr - Hubert Martens (Sirius), Ronald Reurink (Trios) en Mark Jansen (JPT) de prijs in ontvangst.

Foto: Henk van Raaij



VNO-NCW MIDDEN

SMARTHUB ACHTERHOEK EN INNOVATIEFESTIVAL 2017

De Achterhoek kent een zeer krachtige maakindustrie met een nationale en internationale rol van betekenis. Veel leden van VNO-NCW Achterhoek zijn actief in de (maak)industrie. Ondernemers, overheden en onderwijsinstellingen zagen in de 'vierde industriële revolutie' geweldige kansen voor het creëren van een nieuwe, duurzame toekomst voor de regio, juist vanwege de hier florerende maakindustrie. Partijen hebben de handen ineengeslagen en onder de merknaam SmartHub Achterhoek worden inmiddels al stevige successen geboekt in de transitie naar Smart Industry. Vanuit VNO-NCW Achterhoek heeft voorzitter Peter Rikken zitting in de regiegroep Smart Industry. Bij smart industry integreer je informatie- en communicatietechnologie in de processen van organisaties, realiseer je slimmere, efficiëntere en meer hoogwaardige producten en diensten. Daar zijn Achterhoekers goed in en dat maakt de Achterhoek bij uitstek de plaats voor innovatie en de landingsplaats voor talent.

SMART VERBINDEN

Van 8 t/m 21 maart stond de Achterhoek in het teken van het InnovatieFestival. Het InnovatieFestival is één van de activiteiten die bijdragen aan de regiobranding van SmartHub Achterhoek. Het InnovatieFestival is een groot jaarlijks meerdaags event in de Achterhoek waar jongeren, studenten, werkenden en ondernemers kunnen beleven wat er allemaal gebeurt op het gebied van smart industry en innovatie. Onder het thema 'smart verbinden' worden mensen en bedrijven met elkaar in contact gebracht rondom het onderwerp smart industry. Het doel is om meer talenten en ondernemers vanuit heel Nederland te interesseren om zich in de Achterhoek te ontwikkelen op het gebied van smart industry.

MEER INSTROOM TECHNISCH ONDERWIJS

VNO-NCW Achterhoek was vooral betrokken bij organisatie van de onderdelen Techniekdag & Week van de Techniek, de Open Dagen bij smart industry-bedrijven en bij de Ondernemersdag. De Techniekdag en Week van de Techniek dragen bij aan verhoogde instroom in het technisch onderwijs. Veel bedrijven hebben een tekort aan goed geschoold technisch personeel. Tijdens de Techniekdag en tijdens bedrijfsbezoeken in de Week van de Techniek maken jongeren kennis met diverse vormen van techniek.

Tijdens het InnovatieFestival openden ruim dertig smart industry-bedrijven, veelal leden

van VNO-NCW Achterhoek, hun deuren om jongeren, studenten en inwoners te laten zien wat innovatie en smart industry inhoudt. Jongeren en inwoners krijgen een beeld van de ontwikkelingen en van de carrièremogelijkheden bij prachtige Achterhoekse bedrijven. Eenzelfde doel heeft 'CEO for a day', waarbij talenten tussen de 16 en 26 jaar meelopen met een directeur van een Achterhoekse bedrijf.

ACHTERHOEKSE INNOVATIEPRIJS

Tijdens de Ondernemersdag stond innovatie, de ondersteuning bij innovatie en de samenwerking tussen bedrijven centraal. Achterhoekse bedrijven leveren toe aan grote, wereldwijd opererende bedrijven. De Achterhoekse Innovatieprijs werd toegekend aan succesvolle samenwerking in de keten van bedrijven uit de Achterhoek met bedrijven buiten de regio.

Ook andere onderdelen van het InnovatieFestival dragen bij aan de doelstellingen van SmartHub Achterhoek. Tijdens de bètadag promoten meer dan twintig hogescholen en universiteiten hun opleidingsaanbod van bètastudies aan Achterhoekse jongeren en laten Achterhoekse bedrijven hun stage- en afstudeeropdrachten zien.

www.smarthub.nl



"GEMAAKT VOOR DE TECHNIEK!"

Technische bedrijven zijn een belangrijke spil in de Nederlandse economie. Ze zijn maar liefst een kwart van alle bedrijven in Nederland en verantwoordelijk voor 41% van de productiewaarde. De verwachting is dat er grote tekorten komen aan technisch personeel en er een 'War of Talent' zal ontstaan. Deze ontwikkeling leidt tot de noodzaak voor organisaties om een andere koers te varen dan voorheen. Bedrijven moeten zich in allerlei bochten wringen om de beste mensen aan zich te binden. Tevens leidt de vergrijzing in de regio tot uitstroom van ervaren technisch personeel en de bevolkingskrimp in de Achterhoek leidt tot te weinig instroom. Intussen wordt de vraag naar vakkundig technisch personeel steeds groter. Om de 'War of Talent' te ondervangen en organisaties in de toekomst te voorzien van vakkundig technisch personeel, heeft JAWS in samenwerking met het UWV en de AT Techniekopleidingen een uniek product, 'Gemaakt voor de techniek!', ontwikkeld. De samenwerking, het convenant dat JAWS gesloten heeft met deze partijen, is uniek en onderscheidend, in zoverre dat we geen standaard product aanbieden, maar zorgen voor maatwerk. In het kader hiervan zijn tevens met diverse gemeenten afspraken gemaakt om vanuit deze populatie kandidaten (mensen met bijvoorbeeld een WW-uitkering, toekomstige medewerkers) te selecteren, die geheel op maat een technische opleiding kunnen gaan volgen." De scholingskosten hiervan zijn volledig voor JAWS.

HET TRAJECT

Hoe ziet een dergelijk traject er dan uit? Allereerst analyseren wij samen met de opdrachtgever de behoefte, waarna wij een gedegen profiel opstellen en een uitgebreide voorselectie opzetten. Bij de selectie houden wij rekening met de motivatie van de kandidaat, het werk- en denkniveau en de technische achtergrond. Dit alles in nauwe samenwerking met het opleidingsinstituut en uiteraard u als opdrachtgever. Vaak zal een kandidaat 2 tot 3 maanden theorie volgen op de AT Techniekopleidingen en daarna 2 tot 3 maanden stage lopen. Er bestaat ook een andere variant waarbij de kandidaat gedurende 4 tot 6 maanden theorie combineert met werken in de praktijk (de stage). De kandidaat zal dan bijvoorbeeld 4 dagen in de praktijk (bij de opdrachtgever) werkzaam zijn en 1

dag in de week theorie volgen. Tijdens beide trajecten behoudt de kandidaat zijn uitkering en wordt hij vrijgesteld van sollicitatieplicht.

De opdrachtgever betaalt enkel tijdens de stageperiode een gereduceerd tarief voor de inzet van de kandidaat.

WIJ BIEDEN O.A. DE VOLGENDE MAATWERKTRAJECTEN AAN:

- Allround Productiemedewerker Techniek
- Assistent Operator
- Basis cursus SolidWorks
- CNC Draaier / Programmeur
- CNC Frezer / Programmeur
- CNC Kanter
- Laser Operator
- Panelenbouwer
- Lasser MIG / MAG
- Lasser TIG
- Operator Lasrobot

BIJ DEZE OPLEIDINGEN ZAL DE KANDIDAAT O.A. DE VOLGENDE AANVULLENDE CERTIFICATEN BEHALEN:

- VCA
- Metaalbewerking (indien van toepassing)
- Heftruckcertificaat
- Tekening lezen (indien van toepassing)

VOORDELEN VAN HET OPLEIDEN VIA JAWS

- Binnen 4 tot 6 maanden bent u een vakkundig technet in de basis rijker.
- JAWS biedt op maat gemaakte opleidingen met oog op uw organisatie.
- JAWS heeft een lokaal netwerk en is zeer betrokken bij zowel u als de kandidaat.
- Jarenlange ervaring in de technische branche hierdoor weten wij wat er speelt in de markt en kunnen wij u als opdrachtgever optimaal bedienen.
- JAWS ontzorgt u vanaf het moment van (opleidings-/vacature)aanvraag.
- JAWS is de spin in het web richting organisatie, kandidaat en opleidingsinstituut

SUCCESVERHALEN

“Cesur” heeft zich in juli 2016 bij ons gemeld, nadat hij twee economische universitaire studies voortijdig heeft afgebroken. Tijdens de screening heeft hij verteld dat zijn hart in de techniek ligt en dat hij graag in aanmerking wil komen voor het opleidingstraject. Na het gesprek en een rondleiding bij de AT Techniekopleidingen viel zijn keuze op de opleiding Lasrobot Programmeur. De opleiding heeft hij met succes doorgelopen en heeft toen de kans gekregen om stage te lopen bij LBG in Ulft. Na een succesvolle stageperiode heeft hij een jaarcontract direct bij de opdrachtgever aangeboden gekregen.

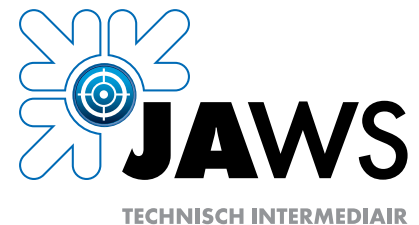
“Yaser” woont sinds 2014 in Nederland. In zijn thuisland Syrië was hij een succesvolle onder-

nemer in herenkleding. Hij is in aanmerking gekomen voor het opleidingstraject en heeft na een screening de opleiding Lasser (TIG/MIG/MAG) succesvol afgerond. Na deze opleiding heeft hij stage gelopen als Productiemedewerker / Lasser bij Kaak in Terborg. Vervolgens is hij op uitzendbasis aan de slag gegaan. In deze periode heeft hij op een interne vacature van Operator Lasrobot gesolliciteerd en heeft hij de sollicitatieprocedure succesvol doorlopen en is hij uiteindelijk in dienst getreden bij Kaak Bakeware B.V.

“Luc” werkte als Productiemedewerker+ (met ervaring op het gebied van TIG-lassen zonder diploma's) bij een eenmansbedrijf, dat helaas onvoldoende werk voor hem had. Na de kennis-

making op de AT Techniekopleidingen hebben wij samen besloten om Luc te laten starten in de opleiding TIG-lassen niveau 2. Tijdens de opleiding is hij al gescout door Lentink in Varsseveld en daar loopt hij nu stage als TIG-lasser één dag per week naast zijn studie. Beide partijen zijn voornemens om na de stage verder te gaan.

“Rudolf” is in de WW terecht gekomen omdat zijn werkgever een reorganisatie ronde heeft moeten ondergaan. Rudolf heeft in de praktijk ervaring opgedaan als Productieplanner / Operationeel Inkoop. Na de screening hebben wij een kennismaking op de AT Techniekopleidingen gehad. Na de rondleiding heeft Rudolf zijn keus gemaakt op MIG/MAG lasser niveau 2 / CNC-Lasrobotprogrammeur. Rudolf zit op dit moment in de afronding van de opleiding en heeft oog op een stage bij Verheij Metaal in Ulft.



INTERESSE?

JAWS gaat graag met ondernemers de dialoog aan om te bespreken waar de specifieke behoeftes liggen wat betreft de personeelsplanning (en wanneer deze behoeftes gaan ontstaan), daar wij streven naar maatwerkoplossingen. Meer informatie nodig over onze opleidingstrajecten? Neem dan contact met ons op via opleidingen@jaw-s.nl, bezoek onze website: www.jaw-s.nl of bel ons op 0315-339200.

NIEUWE ALGEMEEN DIRECTEUR BRONKHORST HIGH-TECH

Op 1 april 2017 vindt er bij het Ruurlose Bronkhorst High-Tech B.V. een directiewissel plaats. Henk Tappel wordt benoemd tot algemeen directeur en neemt de dagelijkse leiding over van Ben Brussen. Henk Tappel kan bogen op meer dan 30 jaar ervaring in de high-tech industrie, en heeft in het verleden gewerkt bij Philips (later FEI Company) in ontwikkeling, sales en marketing van professionele systemen. Hij was de afgelopen 10 jaar Algemeen Directeur van Frencken Europe B.V. in Eindhoven, een bedrijf dat als toeleverancier actief is in de medische, analytische en halfgeleidermarkten. Henk is opgeleid aan de Universiteit Twente als werktuigbouwkundig ingenieur met specialisatie fijnmechanische techniek.

Henk Tappel heeft de overstap naar Bronkhorst gemaakt omdat de combinatie van innovatie en technologie in de setting van een familiebedrijf met eigen producten, opererend in een wereldwijde markt, hem bijzonder aanspreekt. Sinds 1 november 2016 is hij bezig om alle

facetten van het bedrijf intensief te leren kennen, zodat hij een vliegende start kan maken en het succes van Bronkhorst in de toekomst kan continueren. Hij zegt daarover zelf: "Het succes van Bronkhorst komt voort uit het intensief samenwerken met klanten en het snel bieden van slimme oplossingen. De producten worden vervolgens geleverd aan vele markten en industrieën, elk met hun eigen eisen, wat soms strijdig is met snel innoveren. Mijn uitdaging is om over beide assen verder te groeien."

Ben Brussen bereikt dit jaar de leeftijd van 65 jaar en kan terugzien op 10 succesvolle jaren, waarin onder zijn leiderschap de omzet van Bronkhorst meer dan verdubbeld is. Het bedrijf is gegroeid tot een gerespecteerde wereldspeler op het gebied van 'low flow fluidics handling technology' met 425 medewerkers verspreid over 10 landen in Europa, Amerika en Azië. Ben Brussen zal de komende jaren aan Bronkhorst verbonden blijven in de functie van Manager Strategic Business Development. Hij zal zich volledig op de toekomst richten en onder meer



de aanzet geven het huidige trainingscentrum uit te bouwen tot een erkende Bronkhorst Academy. "Duurzame groei en continuïteit ontstaan uit de gezamenlijke verantwoordelijkheid elkaar te stimuleren en inspireren om continu te leren en te innoveren", zo verwoordt hij de ervaring die hij naar zijn nieuwe functie meeneemt.

www.bronkhorst.com



De racebaan werd mede mogelijk gemaakt door studenten van het Graafschap College:

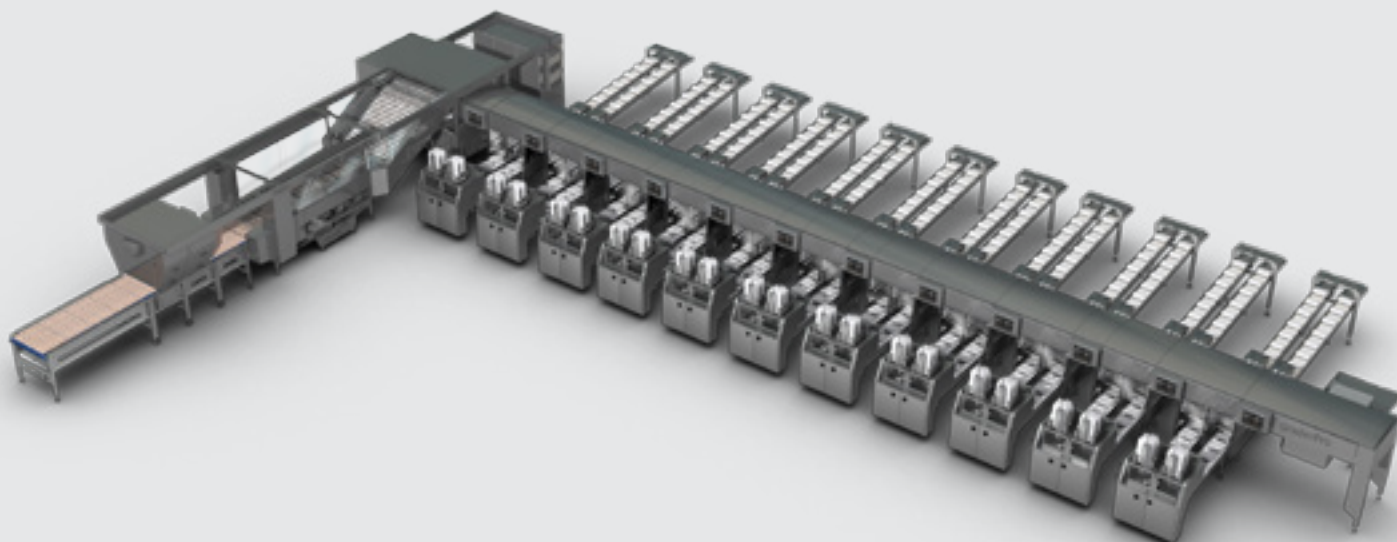
*Koos Tammenga
Cas Platerink
Kevin Berentsen*

www.bronkhorst.com

STUDENTEN GRAAFSCHAP COLLEGE BOUWEN RACEBAAN VOOR BRONKHORST HIGH-TECH

Bronkhorst High-Tech BV zet zich in voor samenwerking binnen de 4 O's (Ondernemers, Overheid, Onderwijs en Onderzoek) in regio Oost-Nederland. Wat onderwijs betreft komt dit o.a. tot uitdrukking in tientallen stage- en afstudeerplekken per jaar, waardoor Bronkhorst een belangrijk leerbedrijf is voor WO-, HBO- en MBO-studenten. Recentelijk heeft een aantal studenten van het Graafschap College in opdracht van Bronkhorst een bedrijfsproject uitgevoerd als afsluitende opdracht in het laatste studiejaar. Het gaat hier om studenten Middenkader Engineering niveau 4, met het uitstroomprofiel Werktuigbouwkunde, Industrieel Design en Mechatronica. De studenten hebben een racebaan ontwikkeld op basis van lucht, die is voorzien van Bronkhorst flowmeters die de hoeveelheid lucht registreren. De deelnemers gebruiken hun eigen adem als aandrijving voor hun wagentje. Op de Techniekdag Achterhoek 2017 in Doetinchem was Bronkhorst met de racebaan aanwezig en kon het principe en de techniek erachter verder worden toegelicht. Natuurlijk konden de jongeren zelf ook tegen elkaar racen. De hele dag stond net als in de vorige edities in het teken van de interessante, en vooral ook leuke wereld van de techniek.





SANOVO TECHNOLOGY GROUP

FOCUS OP HET HELE EI-VERWERKENDE PROCES

Sanovo is een van oorsprong Deens bedrijf dat zich heeft toegelegd op de productie en ontwikkeling van machines voor de ei-verwerkende industrie. Eigenlijk het hele proces vanaf dat de kip haar ei legt tot het moment dat het product vervoerd kan worden naar de winkel. In Odense, waar de hoofdvestiging staat, worden machines geproduceerd om eieren te breken en eigeel en eiwit te scheiden. Bijvoorbeeld voor de bakkerij-industrie. In Amerika heeft het bedrijf een aparte divisie die machines maakt voor de farmaceutische industrie. In Aalten produceert Sanovo voornamelijk sorteer- en verpakkingssystemen. Dat doet het bedrijf al meer dan 60 jaar. Als een ei gelegd wordt, komt deze in de meeste gevallen op een transportband terecht. Vervolgens zal het ei een aantal automatische kwaliteit-inspecties doorlopen. Geavanceerde camera systemen controleren op vuilschaligheid en breuk. Er wordt tevens gecontroleerd op incidentele bloedinsluitingen en fijne haarlijnbreukjes. De eieren worden individueel gewogen en met snelheden van 288.000 eieren per uur op gewicht uitgesorteerd, geprint en

verpakt. Waarna men in de winkel kan kiezen uit de diverse kleurrijke verpakkingen en de mogelijkheid heeft om voor grote of kleine eieren te kiezen. Er komt nogal wat kijken aan techniek voordat een ei uiteindelijk in de winkel ligt.

GROEIENDE MARKT

Sanovo maakt zogenaamde 'Graders' (sorteerders) in verschillende capaciteiten. De machine met de hoogste capaciteit verwerkt 288.000 eieren per uur. Die worden vooral verkocht in Rusland en Amerika. Er zijn ook kleinere machines die 'maar' 14.400 eieren per uur verwerken, want wereldwijd moeten natuurlijk alle maten van klanten kunnen worden bediend. De verwachte bevolkingsgroei is ongeveer negen miljard mensen tot 2050; als men bedenkt dat eieren zeer waardevolle voedingsstoffen bevatten en een relatief goedkoop product zijn, zal onze markt de komende jaren alleen maar groeien. Sanovo wil dé partner zijn die voor de ei-verwerkende industrie rendabele oplossingen en producten biedt en tevens bijdraagt aan een veilige en gezonde wereld.

COMPANY KARMA

Het welzijn van personeel vindt het bedrijf belangrijk. Sanovo heeft veel ergonomische aanpassingen doorgevoerd, van hefkolommen in de assemblage tot goede bureaustoelen op kantoor. Medewerkers kunnen ook zelf met ideeën komen. Het werken in modules om de time to market te verbeteren is zo'n idee. Eigenaar Christian Stadil Kort heeft het initiatief 'Company karma' bij Sanovo geïntroduceerd. Het komt erop neer dat alles wat het bedrijf doet goed moet zijn voor de klant, de medewerkers, het bedrijf én een vierde partij. Zo heeft Sanovo met de gemeente Aalten nu drie werkplekken gecreëerd voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Daarnaast organiseerde en deed de onderneming ook mee aan Techniekdagen om de jeugd te prikkelen voor techniek. Ook biedt Sanovo diverse stage-mogelijkheden aan. Dat is in het eigen belang, maar zorgt ook dat jongeren kunnen instromen op de arbeidsmarkt.

www.sanovogroup.com

SU CASA ES MI CASA ...

Als financieel adviseur krijg ik regelmatig de vraag wat nu jaar in jaar uit mijn drive blijft om met plezier in die voor velen stoffige hypotheekcijfers te duiken. Het antwoord is eenvoudig: dat bent u! Ik behandel elk hypotheekdossier alsof het mijn eigen hypotheek betreft. Ik zet mijn kennis, ervaring en netwerk graag in om u als mijn cliënt het best passende, persoonlijke advies te geven.

Herstel creëert vragen

Het herstel van de Nederlandse economie zet flink door. Ons consumentenvertrouwen neemt toe en de rentes zijn laag. Daardoor is de woning- en hypotheekmarkt weer volop in beweging, resulterend in vragen als:

- Blijf ik gehuurd wonen of is het nu de uitgelezen tijd voor een koopwoning?
- Wordt het niet eens tijd voor de volgende woonfase: een grotere woning of juist wat kleiner?
- Is de vorm van mijn hypotheek nog wel van deze tijd?
- Is het gezien de historisch lage marktrente niet verstandig om mijn hypotheekrente eens onder de loep te nemen?
- Waarom zit er geen Nationale Hypotheek Garantie op mijn hypotheek?

Herkent u zichzelf in één of meerdere van bovenstaande vragen? Dat is heel verstandig, wat mij betreft. En waar gaat u dan op zoek naar eerlijke, onafhankelijke antwoorden?

Eén adres voor al uw financiële vraagstukken

Bij Heilbron neem ik samen met mijn collega's graag de uitdaging aan om op zoek te gaan naar de antwoorden op al uw vragen. Wij kunnen nagenoeg elke geldverstrekker aanbieden en zijn daarmee 100% onafhankelijk.

Een ander bijkomend voordeel voor u is dat we alle woonspecialismes onder één dak hebben: verzekeringen, hypotheek en makelaardij. Onze adviezen zijn niet alleen gebaseerd op het heden, maar we wegen ook toekomstige risico's mee. Zoals de betaalbaarheid van uw hypotheek als de hypotheekrenteaf trek komt te vervallen, als u met pensioen gaat, in geval van overlijden of bij arbeidsongeschiktheid of WW.

Tot slot is Heilbron ook nog eens zelfstandig adviseur van de RegioBank, waardoor we ook uw bankzaken uitstekend kunnen regelen en onderhouden. Kortom: terwijl wij ons bekommeren om uw zekerheden, kunt u zich bezighouden met uw leven.

Kom eens langs om samen de antwoorden op uw vragen te vinden, onder het genot van een kopje koffie!

Erik Rebergen

financieel adviseur



Heilbron NV

Edisonstraat 92

7006 RE Doetinchem

Postbus 99

7000 AB Doetinchem

t (0314) 37 32 60

f (0314) 37 32 70

e info@heilbron.nl

www.heilbron.nl



HEILBRON

AL 85 JAAR JONG!

zéker weten, zéker leven.

**NEDERLANDS MVO-KEURMERK VOOR BETONSECTOR
DIENT WERELDWIJD ALS VOORBEELD**

DAT STAAT ALS EEN HUIS

Zonder beton stort alles in. Vanuit het gegeven dat het om het meest gebruikte bouw materiaal ter wereld gaat, is het van elementair belang dat de sector eromheen zich heel bewust toelegt op maatschappelijk verantwoord ondernemen. Branchevereniging VOBN ontwikkelde onder de naam Beton Bewust een dermate doordacht certificeringssysteem, dat dit nu als basis dient voor een wereldwijd keurmerk: CSC.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN



20

Qua verwerkt volume gaat beton ruimschoots aan kop onder de bouwmaterialen: alleen al in Nederland dertien miljoen kuub per jaar. Dat mag des te opmerkelijker heten als je bedenkt dat het niet gauw vervangen hoeft te worden, want op het vlak van duurzaamheid in de traditionele zin des woords valt het haast niet te overtreffen. "Het oudste betonnen gebouw ter wereld, het Pantheon in Rome, staat er al meer dan 2000 jaar", illustreert Ron Peters, directeur van VOBN (Vereniging van Ondernemingen van Betonmortelfabrikanten in Nederland). Marie van der Poel, verantwoordelijk voor beleid en regelgeving, voegt toe: "De Stichting Bouwresearch heeft een levensduur van minimaal honderd jaar vastgesteld." Van de genoemde dertien miljoen kuub verwerkt de bouwsector ongeveer vijftig procent als betonmortel en de andere helft als pre-fabsegmenten, vervaardigd in een fabriek. "Zeker als het gaat om casco's van woningen en bedrijfspanden wint prefab steeds meer terrein", zegt Wim van Looijengoed, directeur van producent MultiBouwSystemen. "Deze worden compleet met leidingen, elektriciteit,

vloerverwarming etcetera op de bouwlocatie afgeleverd. Nieuwste ontwikkeling is ook het metselwerk in de fabriek te laten plaatsvinden."

"HET BETREFT EÉN VAN DE OPLOSSINGEN OM TOE TE WERKEN NAAR ENERGIENEUTRAAL BOUWEN, DAT IN 2020 WETTELIJK VERPLICHT ZAL ZIJN"

WARMTEHUISHOUDING

Vanzelfsprekend kennen de heren de goede eigenschappen van beton als geen ander. Van der Poel schuift een interessant element naar voren. "Het materiaal kenmerkt zich door warmte-accumulatie oftewel het vasthouden van warmte; simpel te activeren met weinig energiegebruik. Daarmee draagt het heel effectief bij aan een gunstige warmtehuishouding in een gebouw." Peters maakt dit tastbaar: "Loop 's zomers tijdens

de vakantie maar eens een kerk in. Binnen is het koeler dan buiten, hetgeen in de winter precies andersom werkt. Dat komt door de massa; het materiaal dempt temperatuurschommelingen." Van der Poel: "Rust is een goed geïsoleerd gebouw uit met een warmtepompsysteem, dat in de zomer koel water en in de winter relatief warm water diep uit de grond haalt, dan dragen de betonnen wanden waar het in leidingen doorheen stroomt in belangrijke mate bij aan het beheersen van een aangenaam klimaat. De constructie heb je toch al, het comfort en het zeer geringe energieverbruik krijg je er gratis bij." Looijengoed legt uit: "Het betreft één van de oplossingen om toe te werken naar energieneutraal bouwen, dat in 2020 wettelijk verplicht zal zijn." Ron Peters: "Landelijk ligt er zelfs de ambitie om bij nieuwbouw vanaf 2030 geen gasvoorziening meer toe te passen."

STEEDS STERKER

Maak je een milieuprofiel van beton, dan valt volgens Ron Peters de CO₂-uitstoot van de productie te verwaarlozen als je deze

relateert aan de levensduur van het materiaal. "Bovendien komen de grondstoffen - grind, zand, cement en water - van dichtbij." Van der Poel: "Cement mag je zien als de lijm tussen zand en grind. Het blijft uitbloeien, ook als een gebouw al overeind staat, waardoor beton met het verstrijken van de tijd steeds sterker wordt. Houd je daar in het bouwen rekening mee door het materiaal meer tijd voor dat proces te geven, dan kun je kiezen voor een andere mengselsamenstelling, die in het productieproces een lagere CO₂-uitstoot met zich meebrengt. Bij het zogenaamde 'Hoogoven-cement' bedraagt die gemiddeld maar éénderde van de emissie tijdens het produceren van 'Portland-cement'." Daarmee onderscheiden we twee hoofdgroepen.

"MOOI HOE DE BETONSECTOR IN ONS LAND WERELDWIJD EEN VOORBEELD HEEFT AFGEGEVEN OP HET GEBIED VAN MAATSCHAPPELIJK VERANTWOORD ONDERNEMEN"

Ron Peters licht toe: "Door kalksteen uit de Limburgse Sint-Pietersberg te verhitten ondergaat het een chemische verandering, waarna je het kunt vermalen tot poeder. Dat levert Portland-cement op. Bij Hoogoven-cement voeg je er een bepaald percentage 'slak' aan toe, een restmateriaal dat vrijkomt bij de productie van staal. Dat verhoogt onder andere de zuurbestendigheid van beton, waarmee het betere weerstand biedt tegen blootstelling aan zure lucht, bijvoorbeeld in de agrarische sector."

KEURMERK

Het bovenstaande geeft al aan dat de betonbranche bewust rekening houdt met het milieu, als onderdeel van maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO), waartoe ook zaken als arbeidsveiligheid, kwaliteit, bedrijfsrendement en inkoop van verantwoord geproduceerde grondstoffen behoren. "Bij dat laatste valt te denken aan recycling, maar ook het gebruiken van secundaire grondstoffen uit andere industriële takken", zegt Van der Poel. Branchevereniging VOBN omarmt MVO al vele jaren en besloot in 2012 een keurmerk in het leven te roepen om betonmortelproducenten die zich op dit gebied sterk profileren, te helpen dit uit te dragen. Van der Poel: "Vergelijk het met FSC

"Mooi hoe de betonsector in ons land wereldwijd een voorbeeld heeft afgegeven op het gebied van maatschappelijk verantwoord ondernemen", aldus Wim Looijengoed, Ron Peters en Marie van der Poel.



in de houtindustrie. Als zo'n label bekendheid krijgt, ontstaat vanzelf een situatie waarin ondernemers het niet meer gepast vinden om in te kopen bij een bedrijf dat het keurmerk niet draagt."

WERELDWIJD VOORBEELD

In nauwe samenwerking en op basis van feedback van allerlei partijen uit de markt en de overheid ontwikkelde VOBN in 2012 het keurmerk Beton Bewust. Peters: "Datzelfde jaar besloot het Cement Sustainability Initiative, onderdeel van de World Business Council for Sustainable Development (WBCSD) en de cement- en de betonindustrie uit Europa, Verenigde Staten, Latijns-Amerika en Azië wereldwijd een dergelijk certifice-

ringssysteem op te zetten. CSI oriënteerde zich in diverse landen en daarbij bleek Beton Bewust goed te passen in het initiatief. Vervolgens vond een consolidatieslag plaats, dat wil zeggen de vorming van het mondiale keurmerk CSC, met integratie van Beton Bewust. Het bestaat sinds 1 februari jongstleden en wordt in Nederland aangeduid als Beton Bewust | CSC, om voorlopig de vertrouwde naam te handhaven. Mooi hoe de betonsector in ons land wereldwijd een voorbeeld heeft afgegeven op het gebied van maatschappelijk verantwoord ondernemen. Zo krijgt 'duurzaamheid' een belangrijke extra dimensie."

www.betonbewust-csc.nl

**WETTELIJK STREEFCIJFER LEIDT NOG ONVOLDOENDE
TOT MEER VROUWEN AAN DE TOP**

“VERGROTEN VAN URGENTIE IS NODIG”

Sinds de invoering van een wettelijk streefcijfer stijgt het aandeel vrouwen in raden van bestuur en raden van commissarissen, maar niet met zevenmijlslaarzen. De top 200 grootste bedrijven boeken wel meer vooruitgang. Dat blijkt uit de Bedrijvenmonitor Topvrouwen 2016 getiteld 'Waiting on the world to change'.

“Het gaat nog lang niet snel genoeg”, aldus Hans de Boer, voorzitter van VNO-NCW.

FOTOGRAFIE: WIEBE KIESTRA / HH

Hans de Boer en minister Bussemaker zetten zich in om meer vrouwen aan de top te krijgen.



BEDRIJVENMONITOR TOPVROUWEN

Samen met minister Bussemaker van OCW nam Hans de Boer onlangs de Bedrijvenmonitor Topvrouwen in ontvangst uit handen van Caroline Princen. Zij is voorzitter van de commissie Monitoring Talent naar de Top. Uit het rapport werd duidelijk dat het aantal bedrijven dat het streefcijfer van 30% vrouwen in rvb en rvc heeft gerealiseerd eind 2015 uitkwam op 15,1% (rvb) en 20,8% (rvc). Voor de invoering van het wettelijk streefcijfer was dat 9,3% voor de rvb en 14,7% voor de rvc. De Boer roemt de inspanningen van de kwartiermakers (Annemarie Jorritsma en Leo Houwen) en het bestuur van Stichting Topvrouwen.

De Bedrijvenmonitor is een groot, representatief onderzoek dat jaarlijks wordt uitgevoerd onder ruim 5000 grote vennootschappen in Nederland die vallen onder de Wet bestuur en toezicht. Daarnaast wordt de samenstelling van besturen van ruim 80 beursgenoteerde ondernemingen jaarlijks gevolgd door de Female Board Index. Beursgenoteerde bedrijven vormen echter slechts een klein percentage (1,5 procent) van het totaal aantal bedrijven dat aan de Wet bestuur en toezicht moet voldoen. Mede om die reden heeft de verantwoordelijke minister voor het emancipatiebeleid, Jet Bussemaker, aan de onafhankelijke commissie Monitoring Talent naar de top gevraagd om de effecten van het wettelijk streefcijfer 30 procent m/v jaarlijks te monitoren.

GROOTSTE BEDRIJVEN IN NEDERLAND

Het aantal vrouwen dat aan de top staat bij de 5000 grootste bedrijven in Nederland blijft nog altijd ver achter bij het gewenste niveau van 30 procent. In de raden van commissarissen bleek medio 2016 dat maar 13 procent van de zetels door vrouwen wordt bezet. In de besturen van ondernemingen was dat ruim 10 procent. Dit jaar is in de monitor voor het eerst een vergelijking gemaakt met de publieke sector. Organisaties in de publieke sector hebben veel meer vrouwen in de top dan het bedrijfsleven. Van de bestuurders in de publieke sector was in 2015 gemiddeld 27,9 procent vrouw, van de toezichthouders 33,4 procent. Ruim 25 procent van de organisaties in de publieke sector heeft een evenwichtige m/v-verdeling gerealiseerd in de raden van bestuur, bijna 60 procent in de raden van toezicht.

GEEN EXCUSES

"De beweging die wordt gemaakt is de goede", aldus De Boer. "Zeker in de top 200 bedrijven waar bijna een derde van de bedrijven al het wettelijk streefcijfer van 30 procent aantikt in de rvc's. Dat is meer dan een verdubbeling ten opzichte van 2012. Ook in de laag onder de top zitten steeds meer vrouwen. Bovendien zijn in de database van Stichting Topvrouwen inmiddels de gegevens van meer dan 1.000 hooggekwalificeerde vrouwen verzameld. Er zijn dus in mijn ogen geen excuses meer om niet verder door te pakken de komende jaren. Ik blijf iedereen die spiegel voorhouden en klim op elke zeepkist om dit geluid te laten horen." Ook minister Jet Bussemaker benadrukt dat beleid op dit punt nut heeft: "De cijfers zijn voor nu ietwat teleurstellend. Maar er is sprake van een kentering. Vergroten van de urgentie is wel nodig, want in dit tempo schiet het niet op."

QUOTUM

De commissie die kijkt in hoeverre het streefcijfer van het kabinet wordt gehaald, stelt voor om bedrijven extra tijd te geven om het doel te halen. Wanneer eind 2019 blijkt dat minder dan 20 procent van de raden van bestuur en commissarissen uit vrouwen bestaat, dan moet het kabinet sancties gaan opleggen aan bedrijven, zo beveelt de commissie aan.

Volgens De Boer is het een zwakgebod om bedrijven via een quotum te verplichten meer vrouwen in de top te krijgen. Hij krijgt bijval van minister Bussemaker. Die noemt een quotum een paardenmiddel, waarvan ze hoopte dat ze het nooit in hoeft te zetten. Wel spreekt de minister over een mogelijke boete voor bedrijven die niet aan het streefcijfer van 30 procent voldoen én onvoldoende uitleggen waarom

dat zo is. "De doorbraak van vrouwen in de top gaat te langzaam", aldus Bussemaker. "Bedrijven zijn nog steeds onder te verdelen in een kleine groep koplopers die diversiteit in de boardroom succesvol weten te realiseren en een grote achterhoede van bedrijven die niet in beweging komen. Daar maak ik mij zorgen over." Mannen en vrouwen zijn volgens haar anders en hebben verschillende kwaliteiten. "Het waarden van de verschillen en het benutten van de variatie levert organisaties kracht. Je hebt verschillende kwaliteiten en zienswijzen nodig voor weloverwogen besluitvorming. Het is jammer dat er nog steeds organisaties zijn die dit niet inzien; daarmee doen ze zichzelf te kort."

Het begint volgens haar met te durven kiezen voor anders. "Vervolgens helpt het om te werken met targets, zoals we ook met targets werken binnen onze business. En SMART afspraken maken om die targets te realiseren. Bij een kleine top maakt het toe- of uittreden van een vrouw in cijfers uitgedrukt een enorm verschil. Dus als alle bedrijven de helft van de vacatures voor een bestuur of toezichthoudende functie benutten om een vrouw te benoemen gaan we die 30% halen." De komende tijd zitten De Boer en Bussemaker niet stil. Samen gaan ze verder met het nog actiever benaderen van voorzitters van rvb's en rvc's.

Meer informatie: www.topvrouwen.nl

Bronnen: www.rijksoverheid.nl, Bedrijvenmonitor Topvrouwen 'Waiting for the world to change', Topvrouwen.nl

AANBEVELINGEN VAN DE COMMISSIE MONITORING TALENT NAAR DE TOP

Op basis van het onderzoek heeft de commissie Monitoring aanbevelingen geformuleerd voor de politiek en het bedrijfsleven. De belangrijkste zijn:

- De impuls van minister Bussemaker en voorzitter De Boer van VNO-NCW intensiveren, uitbreiden naar meer bedrijven en ook meer aandacht vragen voor de groei van het aantal vrouwen in de rvb.
- De commissie heeft vorig jaar geadviseerd bedrijven meer tijd te geven om het streefcijfer van 30% te realiseren, mits een reële voortgang van 20% eind 2019 wordt bereikt. In het huidige tempo wordt deze doelstelling niet gehaald. De commissie beveelt daarom aan om de urgentie te verhogen en meer aandacht te genereren voor het onderwerp via meerdere en verschillende kanalen. De minister zou ook aandeelhouders, beleggers en afnemers kunnen vragen hun invloed aan te wenden. Daarnaast zou het helpen bedrijven ideeën aan te reiken die de kans op het benoemen van vrouwen verhogen.

MARTINE ZUIL

COMMERCIEEL DIRECTEUR DE GRAAFSCHAP STAAT HAAR MANNETJE

Mouwen opstropen, niet zeuren en hard werken. Als Rotterdamse kwam Martine Zuil graag bij Feyenoord. Maar op het moment dat ze voor het eerst De Vijverberg binnenstapte, verloor ze haar hart. De kleinschaligheid en toegankelijkheid waar het in De Kuip aan ontbrak, vond ze bij De Graafschap. Ruim twintig jaar later is ze veel meer dan alleen supporter. Als commercieel directeur houdt ze zich bij de Superboeren staande in de top van een mannenbolwerk.

TEKST: STEVE OOSTERKAMP FOTOGRAFIE MARCEL KRIJGSMAN

"Ik was op slag verliefd", blikt Zuil terug op haar eerste aanraking met De Vijverberg. Ze begon haar carrière bij mediabedrijf Reed Business. Tussen 1989 en 2006 klom ze er op van stagiair tot hoofdredacteur. In die periode maakte ze kennis met De Graafschap, waar Reed Business sponsorde. "Het voelde als familie. Een warm bad. Ik sprak met iedereen, van bestuurders tot spelers en kon overal komen. Heel anders dan bij Feyenoord, waar ik gewoon een van de vele supporters was."

Het bleek het begin van een perfecte match en Zuil groeide uit tot een bekend gezicht bij De Graafschap. Toch zou het nog jaren duren, voordat ze zich in de zomer van 2015 officieel verbond aan de Superboeren. In de tussentijd verbreedde ze haar horizon en bouwde ze aan een indrukwekkend netwerk. Allerlei facetten van het ondernemerschap leerde ze kennen. Werken vanuit een eenmanszaak als marketeer met tal van opdrachtgevers, samen met een compagnon een eigen uitgeverij oprichten en uiteindelijk weer terugkeren in loondienst. Bij haar favoriete club in Doetinchem.

FEMALE TOUCH

Het draaiende houden van haar eigen uitgeverij deed Zuil van 2006 tot 2009. Onder de naam Basta Publishers richtte ze zich op vakbladen en online platforms voor transport en logistiek. Een sector waar vrouwen absoluut in de minderheid zijn, maar die toch onvergelijkbaar is met het mannenbolwerk in de voetballeerij. Tussen de kerels voelt ze zich ook op De Vijverberg als een vis in het water. "Mannen zijn heel straight. Bot, soms. Daar houd ik wel van. Vrouwen zoeken wat meer de nuance. De verfijning. Ik vind het mooi om daar een beetje mee te spelen. Kijken wat een female touch doet in zo'n mannenbolwerk."

De vrouwelijke touch is volgens Zuil een waardevolle toevoeging in de top van een voetbalclub. "Je ziet dat vrouwen een andere sfeer met zich mee brengen. Mannen zijn wat voorzichtiger met ze. Passen beter op hun woorden." Die filosofie trekt De Graafschap zelfs door tot de rand van het veld. De club koos ervoor om op de tribune meer vrouwelijke stewards in te zetten. Uit de kluiten gewassen kerels die er vroeger stonden maakten plaats. Zuil: "Een bewuste keuze. Al is de situatie op de tribune natuurlijk wel anders dan in bestuurlijke kring. Op de tribune zit de adrenaline. De emotie. Plaats daar een vrouwelijke steward en de fans gedragen zich netter."

ROLLERCOASTER

De emotie en adrenaline van het supportersvak, houdt Zuil buiten de bestuurskamer. Toch gingen zij en de andere directieleden van De Graafschap door een emotionele rollercoaster in 2016. FC Twente verloor de licentie en de Superboeren leken zich te handhaven in de Eredivisie. Het liep anders. Na vele weken van onzekerheid en een spraakmakende rechtzaak degradeerde De Graafschap alsnog. Het zijn de moeilijkste momenten voor supporters en bestuurders, iets wat Zuil allebei is. "We vliegen in Doetinchem nog al eens heen en weer tussen Eredivisie en Jupiler League. Maar die dagen waarop je degradeert... De periode erna. Dat snijdt recht door je supportershart. Des te mooier zijn dan weer de momenten waarop het wel lukt. Met z'n allen ga je door slechte tijden en met z'n allen beleef je ook de hoogtepunten. De promotiewedstrijden zijn natuurlijk fantastisch. Al voelt eigenlijk iedere thuiswedstrijd als een soort boerenbruiloft."

Van die boerenbruiloften hoopt Zuil er nog heel wat als bestuurder mee te maken. Als het

aan haar ligt, komt ze in de toekomst dan wel wat vaker een vrouw tegen in de directie bij de tegenstander. "Dat zou misschien wel goed zijn. Dat er wat meer vrouwen in topfuncties aan de slag gaan bij voetbalclubs. Bij KNVB-bijeenkomsten zit ik alleen maar tussen kerels. Stiekem ook wel leuk. Maar meer vrouwen erbij zou wat luchtigheid en schwinging geven. Allemaal mannen in een organisatie is hartstikke leuk, maar allemaal mannen met een paar vrouwen ertussen... Dat is nét wat leuker."

GLAZEN PLAFOND

En het is heel goed mogelijk. Zuil bewijst dat het kan en van een glazen plafond heeft ze in haar carrière nooit iets gemerkt. Ook niet in de voetballeerij. "Daar ben je zelf bij als vrouw. Dat vrouwen er meer voor moeten doen dan mannen om hetzelfde te bereiken? Geloof ik niet. Als je maar hard werkt, slim bent in je keuzes en de juiste mensen om je heen verzamelt. Dan kom je er echt wel."

Bij De Graafschap is Zuil overigens niet de eerste vrouw die het ver heeft geschopt. Clémence Ross bekleedde tussen 2010 en 2012 de voorzittersrol in Doetinchem. Ze was daarmee de eerste dame aan het roer van een Nederlandse eredivisieclub. Voor vrouwen die in de voetsporen willen treden van Ross en Zuil heeft de huidige commercieel directeur nog wel een advies. "Wees gewoon jezelf. Ga niet té geforceerd mee met het mannen-geweld, maar hang ook niet alleen maar het vrouwtje uit. Je moet wel van je af kunnen bijten. Een antwoord klaar hebben. En je moet er mee om kunnen gaan. Die voetbalhumor. Grappen, grollen, echt die mannendingen. Een opmerkinkje links of rechts, daar moet je tegen kunnen."



DE VIJVERBERG MAAKT ZICH OP VOOR HET EK VROUWENVOETBAL

Het stadion van De Graafschap is komende zomer het decor van vier groepswedstrijden én een kwartfinale-duel. Zuil: "Een heel leuk evenement voor ons als De Graafschap. Al wordt het wel even heel wat anders dan het Superboerenvoetbal dat hier normaal gespeeld wordt. We hopen dat het Nederlands elftal in 'onze' kwartfinale staat. Dan zal het hier goed vol zitten."

OMDAT MARKETING PROFESSIONALS VERDIENT



ONLINE MARKETING KENNIS

GEEN ENKELE ORGANISATIE KAN NOG ZONDER

Het maakt niet uit wat voor bedrijf of organisatie je bent, als je online jouw klanten niet kunt bereiken of niet vindbaar bent, dan besta je voor veel mensen gewoonweg niet. Veel ondernemers denken dat het hebben van een website en een social media kanaal al genoeg is. Maar daar begint het pas mee, zegt Gerard Russchen directeur van MRKTNG.nl.

Communicatie en marketing zijn fundamenteel veranderd. Veel grote organisaties hebben de afdelingen HR, ICT en online marketing als speerpunt aangemerkt en kampen nu al met grote tekorten aan personeel. Heel veel MKB-bedrijven in het Oosten zijn nog onvoldoende bewust van de enorme impact van digitalisering op het veranderende klantgedrag. "MRKTNG.nl wil organisaties in Oost-Nederland helpen met het versterken van hun online marketingkennis. Dit kan door mensen op te leiden, marketingprofessionals vanaf 1 dag in de week in te huren of online marketeers in dienst te nemen", aldus directeur Russchen.

KENNIS IN HUIS

Russchen vervolgt: "Voor veel organisaties houdt het op als de website SEO vriendelijk is

ingericht en de Google-campagnes draaien." Waar het mis gaat is vaak het bijhouden van de website en het invullen van de online marketingcommunicatie, daar schort het nogal eens aan, merkte hij. "We zien vaak organisaties die niet goed overweg kunnen met de content op de website. De gemiddelde ondernemer zegt: "ik doe het zelf wel". Maar in de praktijk valt dat nogal tegen en gebeurt dat niet. En als het gebeurt, is het resultaat bedroevend. Schrijven voor het web is echt een erkend vak en daar worden heel veel opleidingen voor gegeven. Zeker nu via de smartphone (meer dan via desktop of laptop) het meest naar website en email wordt gekeken.

Je moet enige kennis en ervaring hebben van teksten schrijven en afbeeldingen op je

website zetten, die door klanten goed wordt begrepen én door de zoekmachines goed worden opgepakt."

"Online marketing is een vak apart, veel complexer dan traditionele marketing", vertelt Marcella de Jong. Zij is verantwoordelijk voor MRKTNG.nl. "Geen enkele organisatie kan zich nog permitteren om geen online marketing kennis in huis te hebben, ook al is dat maar voor één dag in de week", gaat De Jong verder. "Het eerste wat klanten doen als ze zaken willen gaan doen met een bedrijf of persoon is online kijken. Als de eerste online indruk niet goed is dan is de kans op vervolg uiterst klein."

NIEUWE MARKTEN

"Online marketing is een heel breed speel-

veld”, gaat De Jong verder. “Dit gaat verder dan websites en zoekmachines. Hier vallen ook email en social media onder zoals LinkedIn, Twitter, Facebook en Snapchat, enzovoort. Er zijn helaas nog veel ondernemers en ook verkopers die denken “mijn klanten kopen niet online”. Dat is een grote misvatting! Veel inkopers en klanten willen niets liever dan online zaken doen, zeker met bestaande leveranciers. E-commerce binnen B2B is één van de sterkste online groeigebieden. Grote partijen als Amazon, Alibaba en Marktplaats (onderdeel van eBay) zijn druk bezig hun activiteiten in de B2B-markt uit te breiden. Ook voor kleine B2B en industriële maakbedrijven uit de Achterhoek ligt hier zowel een enorme bedreiging als een grote kans.

“ONLINE MARKETING IS EEN HEEL BREED SPEELVELD. DIT GAAT VERDER DAN WEBSITES EN ZOEKMACHINES”

Kansen liggen in het online veroveren van het buitenland. Rabobank organiseert nu een studiereis voor MKB'ers naar Alibaba in China om hen de mogelijkheden te laten zien om online zaken te kunnen doen in China. Vroeger was internationaal zakendoen duur en complex. Er zijn nu veel bedrijven die met een goede Duitse website opeens veel oosterburen als

klant binnenhalen. Mooi voorbeeld is recreatiepark de Tolplas bij Hellendoorn. Door een simpele Duitse versie van de website groeide het aantal Duitse bezoekers in 2016 met 40%. Ander mooi voorbeeld uit de B2B-markt is Hogenkamp Klompen & Souvenirs uit Doetinchem. Zij beseften dat er online kennis ontbrak. Door een halve dag in de week een online marketingprofessional in huis te halen, groeide al snel de online zichtbaarheid en nam het aantal leads toe.

HULP OP MAAT

Russchen geeft toe: “Een multinational heeft een andere online behoefte dan een MKB'er. Maar wij gaan dan ook het gesprek in, en kunnen dan tot de conclusie komen dat die MKB'er misschien maar iemand nodig heeft voor 4 uur per week om zijn online marketingactiviteiten te verzorgen. Iedere organisatie die met online aan de slag wil kan bij ons aankloppen. In een oriënterend gesprek brengen we in kaart waar volgens ons de uitdaging zit en bij welke oplossing zij gebaat zijn.”

De Jong: “Het concept MRKTNG.nl heeft feitelijk drie onderdelen: training en opleiden, werving en selectie, en detachering van marketing- en communicatiemedewerkers. Voor de trainingen en opleidingen zijn we een strategisch partnerschap aangegaan met Beeckestijn Business School en IDMK Trainingen. Zij helpen ons met het opleiden

van medewerkers binnen een organisatie, maar ook met eigen mensen die wij detacheren bij bedrijven. De opleiding kan variëren van CRM, E-commerce, een Google Adwords cursus of een halve dag schrijven voor het web. Daarnaast heeft MRKTNG.nl een groot netwerk van marketing professionals. Door onze focus en specialisatie trekt onze dienstverlening ook de marketing professional aan die op zoek is naar een nieuwe baan. Wij snappen welk verschil zij voor een bedrijf of organisatie kunnen maken. Hierdoor schakelen wij snel én met steengoede professionals.”

Russchen: “Met MRKTNG.nl brengen wij de online kennis binnen de organisatie, zodat één of meer personen weten wat ze moeten inzetten om online succes te behalen. Wij zorgen ervoor dat het kennisniveau op het gebied van marketing en communicatie binnen een organisatie geborgd wordt.”

De Jong vult aan: “Het kan best zijn dat wij aan tafel komen omdat er een marketingvacature is uitgezet, en dat gaandeweg het gesprek blijkt dat de oplossing gevonden kan worden in het opleiden van medewerkers. Wij kijken verder dan de vacature. Als blijkt dat de oplossing is om een professional 1 dag in de week te detacheren, zodat er online marketing kennis in huis komt, dan regelen wij dat. Voor iedere online marketing vraag hebben we een passende en betaalbare oplossing.”

www.mrktng.nl

V.l.n.r.: Norbert Berns,
Marcella de Jong,
Carianne Peters en
Gerard Russchen





HERMONDE TRAIT LEIDERS VANUIT EIGEN PERSOONLIJKHEID

“LEIDINGGEVEN IS EEN VAK APART”

Leidinggeven is niet voor iedereen weggelegd. “Het is een vak apart en het moet in je DNA zitten”, zeggen Dineke Onderstal en Cindy Hermans. Als ze DNA zeggen, hebben ze het niet over menselijk celmateriaal, maar dan bedoelen ze ‘De Natuurlijke Aanleg’. Samen met een enthousiast team runnen ze Hermonde, dat is gevestigd op een inspirerende plek middenin de bossen van Bennekom. Op deze Academie voor Leiders worden directies, teams en medewerkers van organisaties begeleid op het gebied van leiderschap, communicatie en samenwerking. Maar bedrijven die de locatie willen gebruiken voor succesvolle vergaderingen, inspirerende brainstormsessies of motiverende teambuildactiviteiten zijn er ook welkom.

TEKST ELLY MOLENAAR

ZOLDERKAMER

Onderstal en Hermans zijn op de symbolische zolderkamer gestart met hun bedrijf.

"We zijn al tientallen jaren actief als trainer, coach en adviseur. We verzorgden destijds vooral begeleiding binnen bedrijven zelf.

Begeleiding die we telkens perfect op maat maakten voor de betreffende organisaties."

Toen hun oog viel op landgoed De Born had het tweetal al 'ja' gezegd voordat ze ook maar een berekening hadden gemaakt.

Hermans: "Het is allemaal heel impulsief gegaan, maar deze prachtige locatie wilden we niet laten schieten."

Nu, vijf jaar later, durft het tweetal te stellen dat dat wat ze voor ogen hadden ook werkelijkheid is geworden. "We hebben een plek gecreëerd waar mensen zich welkom voelen en graag terug willen komen. We leveren nog steeds professioneel maatwerk voor organisaties in uiteenlopende branches, maar sinds een aantal jaren leggen we steeds meer onze focus op leiderschap in de zakelijke context, hier in Bennekom op deze prachtige locatie."

VAK APART

Leiderschap is een vak apart, stellen Onderstal en Hermans. "Het is echt niet voor iedereen weggelegd. Hoe vaak komt het niet voor dat 'het beste jongetje in de klas' op de stoel van de manager of directeur wordt gezet? Omdat deze persoon veel vakinhoudelijke kennis heeft, wordt er vaak automatisch van uitgegaan dat hij of zij het bedrijf kan leiden. Maar een goede leider hoeft volgens het tweetal niet per se alle ins en outs van het product of de dienst te hebben. "Een topverkoper in de autobranche kan bijvoorbeeld een belabberde manager zijn. Het zijn namelijk twee heel verschillende vakgebieden. Je mag ervan uitgaan dat een goede leidinggevende een bepaalde natuurlijke aanleg moet hebben. Dat is niet bij iedereen bekend en aanwezig. We zien daarom helaas regelmatig dat mensen op de verkeerde plek in een bedrijf zitten. Je kunt als organisatie veel geld en ergernissen besparen door goed te onderzoeken wie je de touwtjes in handen wilt laten geven. Wij adviseren bedrijven daar graag in."

VERTROUWEN

Vertrouwen is een belangrijk kernwoord als het op leiderschap aankomt, legt Hermans uit. "We constateren dat bij managers, medewerkers en directies vaak onvoldoende vertrouwen bestaat in zichzelf of in de ander. Ontstaan er moeilijkheden in het leidinggeven of samenwerken, dan heeft men de neiging om de oorzaak daarvan, en de oplossing,

PROGRAMMA'S VAN HERMONDE

Hermonde biedt met de Academie voor Leiders programma's voor mensen die zich meer willen verdiepen en ontwikkelen in hun leiderschap.

Voor diegenen die twijfelen of leidinggeven wel het geschikte vak voor hen is, biedt Hermonde de training **DNA Leiderschap**. In deze training kun je samen met andere deelnemers onderzoeken en ervaren of je de volgende stap in jouw carrière naar leidinggeven moet zetten. Ook voor organisaties die twijfelen of ze iemand moeten promoveren naar deze verantwoordelijke plek, zijn deze twee dagen een uiterst zinvolle investering.

Het programma **Persoonlijk Leiderschap** stelt jezelf als leider centraal. In deze zesdaagse training krijg je meer inzicht en zelfkennis. Je wordt je meer bewust van je eigen impact en hoe je deze resultaatgericht in kan zetten. Ook leer je beter te kunnen beïnvloeden en ben je na afloop beter in staat om te sturen op gestelde doel en gewenste resultaten. Uiteraard ga je na deze training verder met een rijk gevulde toolbox.

Binnenkort start ook een aantal ééndaagse **Masterclasses** bij Hermonde. Hierin zetten we een interessant en hedendaags thema op het gebied van leiderschap centraal.

"Bij al onze trainingen en coaching vinden we het belangrijk dat je als persoon de nodige aandacht krijgt. We willen graag een aangename en comfortabele leeromgeving voor je bieden.

We hebben zelfs van cursisten vernomen dat we voor hen de meest aangename leeromgeving van Nederland zijn. Daar gaan we van blozen, maar dat is wel wat we voor ogen hebben. We zijn ontzettend trots dat we dat hebben weten te realiseren."

buiten zichzelf te leggen. Gevolg is dat de invloed van het individu op de oplossing kleiner wordt en het probleem groter. Hoe groter het probleem, des te meer negatieve invloed op prestaties en resultaten." Hermonde begeleidt deelnemers in de trainingen in groei naar vertrouwen in zichzelf en de ander. "Op het moment dat iemand (meer) verantwoordelijkheid neemt voor wat hij of zij doet, zie je direct dat dingen daadwerkelijk anders verlopen."

BEWUSTWORDING

Hermans geeft een voorbeeld: "Het lukte een manager niet om zijn medewerkers te motiveren om gestelde doelen te behalen. Tijdens onze training Persoonlijk Leiderschap werd

hij zich bewust van de manier hoe hij overkwam bij zijn team; hij had meer oog voor de resultaten dan voor de medewerkers." Deze manager deelde zijn bewustwording met zijn team. "En hier begint de positiviteit: doordat hij zichzelf verantwoordelijk en kwetsbaar opstelde, werd zijn invloed groter. Er ontstond meer wederzijds vertrouwen en dat had een positief effect op de medewerkers en uiteindelijk op de resultaten."

Hermans en Onderstal beamen dat het een intensief proces kan zijn om patronen te doorbreken. "De weg naar vertrouwen krijgen en geven en verantwoordelijkheid nemen verloopt niet zonder slag of stoot. Maar het is een enorme verrijking als je bereikt wat je graag wilt."



DE PERFECTE LOCATIE

Jezelf ontwikkelen mag een belevenis zijn, vinden Onderstal en Hermans. Op landgoed De Born, waar het tweetal een thuis heeft gevonden in een vleugel van het karakteristieke pand dat stamt uit de jaren dertig, kan dat zonder meer. Je vindt er rust, die zo gewenst is als je doelgericht en geconcentreerd wilt trainen, reflecteren en ontwikkelen. Maar niet alleen de prachtige omgeving zorgt voor de ultieme beleving, ook de gastvrijheid van het team, met alles erop en eraan, draagt daaraan bij. "Dat vinden we nou juist zo belangrijk; die gastvrijheid. Ons hele team zal er voor zorgen dat je je hier zeer welkom voelt. Niet alleen de locatie, maar de hele sfeer voegt daarom iets toe aan de beleving. We willen gewoon graag dat het plaatje hier helemaal klopt."

Door jarenlang in vele verschillende locaties te hebben getraind, hebben Hermans en Onderstal zelf een beeld gevormd van hoe ze het graag zouden willen zien. "Voor onszelf als



"ELKE BIJENKOMST KRIJGT BIJ HERMONDE EEN BIJZONDER TINTJE. ER WORDEN SPIJKERS MET KOPPEN GESLAGEN, OF VERRIJKENDE INZICHTEN VERKREGEN."

trainer, maar zeker ook voor andere trainers of bedrijven die hier willen werken. We zijn daar ons inziens behoorlijk goed in geslaagd."

INSPIREREND VERGADEREN

Bedrijven die in een mooie en aangename setting willen vergaderen, trainen of brainstormen zijn daarom bij Hermonde van harte welkom én aan het juiste adres. "We hebben zes prach-

tige ruimtes", zegt Hermans. "Stuk voor stuk kijken ze uit op het bos rondom het pand. Dat werkt heel inspirerend, kan ik je vertellen." Elke bijeenkomst krijgt bij Hermonde een bijzonder tintje. Er worden spijkers met koppen geslagen, of verrijkende inzichten verkregen. "We zijn meer dan een locatie", zegt Onderstal. "We kunnen veel voor onze klanten betekenen. We hebben namelijk veel expertise in huis om bijeenkomsten zo succesvol mogelijk te maken. Zoekt men bijvoorbeeld nog een procesbegeleider om de bijeenkomst en de resultaten in goede banen te leiden, dan kan men bij ons aankloppen. Of wellicht ontbreekt een acteur in de training of wenst men aanvullende (buiten) activiteiten, dan verzorgen wij dat ook heel graag. Geen enkel probleem." Er worden op het Bennekomse landgoed ook teambuilddagen gehouden, waarbij Hermonde niet alleen als

locatie fungeert, maar ook het programma samen met de klant vormgeeft en verzorgt. Niet alleen de omgeving werkt inspirerend, ook de gastvrijheid van het team en de sfeer werken mee. "Die gastvrijheid is een heel belangrijk onderdeel van het geheel. We zorgen er altijd voor dat iedereen genoeg aandacht krijgt en dat de verzorging van de innerlijke mens perfect is. Ons arrangement Compleet Gastvrij is dan ook eigenlijk meer dan compleet met gezonde smoothies, smaakvolle broodjes, heerlijke versnaperingen en natuurlijk het onbeperkte aanbod van heerlijke Nespresso koffie. Gasten die hier eenmaal geweest zijn, blijven terugkomen", lacht Hermans en ze wijst om zich heen. "Als je hier bent geweest, dan snap je wel waarom."

www.hermonde.nl





GEMEENTE OOST-GELRE

VROUWEN AAN DE POLITIEKE TOP

In het bedrijfsleven gaat het relatief goed met de positie van de vrouw; steeds meer vrouwen zitten op topposities. In de politiek is echter nog wel een slag te maken. In Oost Gelre staan drie vrouwen aan de top, niets bijzonders vinden zij zelf. Wel pleiten ze alle drie voor meer vrouwen in de (lokale) politiek.

TEKST: KYRA BROSHUIS

VROUWELIJKE BURGEMEESTERS DUN GEZAAID

Burgemeester Annette Bronsvort: "In de Achterhoek zijn gelukkig meer vrouwelijke burgemeesters, zoals Loes van der Meijs van Doesburg en Marianne Besselink van de gemeente Bronckhorst, maar landelijk is het aantal vrouwelijke burgemeester helaas nog dun gezaaid. Vanuit de provincie wordt het wel gestimuleerd om meer vrouwelijke burgemeesters aan te stellen." Dat de vrouwen niet bevoordeeld mogen worden, is voor Bronsvort vanzelfsprekend. "Je moet niet geselecteerd worden omdat je vrouw bent. Het moet gaan om de kwaliteit maar diversiteit in een team is absoluut een voordeel."

OVERHEID HEEFT VOORBEELDFUNCTIE
Voor wethouder Marieke Frank is het vanzelfsprekend dat zij werkt. "Ik ben van huis uit niet anders gewend. Mijn moeder werkte ook, weliswaar aan huis maar het was in die tijd toch wel bijzonder. Er zijn gelukkig veel vrouwelijke wethouders maar bij overleggen van de portefeuillehouders financiën ben ik wel vaak de enige vrouw." Frank ziet een positieve landelijke tendens. "Er is een verschuiving gaande, ook in de harde sector. Als overheid hebben wij een voorbeeldfunctie. Natuurlijk is het hier allemaal goed gefaciliteerd maar alles valt of staat met de motivatie van vrouwen zelf."

WERKEN IS GOED VOOR JE EIGEN ONTWIKKELING

Directeur/gemeentesecretaris Marjan Nekkers is in haar functie niet verbonden aan een politiek partij maar heeft er uiteraard wel dagelijks mee te maken. "Landelijk is één op de vier gemeentedirecteuren een vrouw, dat gaat de goede kant op. Natuurlijk is het een fulltime baan maar dat wil niet zeggen dat het alle dagen van 9 tot 5 is. Ik heb altijd fulltime gewerkt, ook toen de kinderen nog thuis waren. Als ik niet zou werken zou ik in elk geval wel bezig zijn met

maatschappelijke taken. Voor je eigen ontwikkeling én je financiële onafhankelijkheid is werken zo belangrijk, het houdt je scherp en fris."

FALSE BESCHIEDENHEID

Meer vrouwen in de politiek is absoluut wenselijk, zo is de mening van deze drie topvrouwen. "We willen graag meer vrouwen in de gemeentepolitiek. We zien genoeg vrouwen, ook binnen onze gemeente, die een mening hebben, ergens iets van vinden en bereid zijn daadwerkelijk iets voor de samenleving te doen. Jammer genoeg zijn deze vrouwen vaak te bescheiden. Ze opereren liever achter de schermen of durven niet het woord te voeren. Daar willen we verandering brengen." Daarom verzorgt de gemeente Oost Gelre, in samenwerking met het instituut ProDemos, en de Achterhoekse gemeenten Aalten, Oude IJsselstreek en Doetinchem, een cursus 'Politiek actief' voor burgers. Deze cursus is bedoeld om te kijken wat het bestuurswerk precies inhoudt en wat de geïnteresseerde burger daarin zou kunnen betekenen. "Meer vrouwen in de (lokale) politiek: goed voor de vrouwen én voor het politieke klimaat!" aldus de Oost Gelrese topvrouwen.

"De ontwikkelingen volgen elkaar razendsnel op, wat betekent dat wij actief ons kennisniveau moeten blijven versterken en uitbreiden", aldus Ingrid Coffeng.



32

INGRID COFFENG VAN DYMATO VOELT ZICH OP HAAR PLEK IN TECHNOLOGIESECTOR

"KENNISNIVEAU BLIJVEN VERSTERKEN"

Steeds meer vrouwen bewegen zich op managementniveau, maar in de technologiesector ligt het percentage nog altijd lager dan gemiddeld. Juist daar waar een specifiek kennisniveau en innovatie vereist zijn, voelt Ingrid Coffeng zich goed op haar plek. Niet toevallig werden zij en haar echtgenoot Theo genomineerd voor de titel 'Ondernemer van het Jaar 2016' in de categorie MKB & Detailhandel.

TEKST & FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN

Er bestaat een spanningsveld tussen herintreden en carrière maken, maar Ingrid Coffeng bewijst dat dit zich met succes laat overbruggen. "Na mijn opleiding bedrijfskunde en handel aan de handelsacademie kwam ik in mijn geboorteland Oostenrijk terecht op de exportafdeling van een middelgroot bedrijf in machines en transportbanden, eind jaren zeventig. Ik werd er verantwoordelijk voor het complete

traject van offerte tot en met levering en nazorg, wereldwijd. Daar ontwikkelde zich mijn enthousiasme voor de maakindustrie." Ze leerde een Nederlandse man kennen, kwam in 1980 naar hier, trouwde, kreeg kinderen en wijdde zich tot 1996 fulltime aan haar gezin. "Het waren andere tijden, met nog weinig mogelijkheden voor kinderopvang." De ambitie groeide om weer een rol in het bedrijfsleven te vervullen.

"Op zelfstandige basis ging ik aan de slag bij een Europese vestiging in Nederland van een fabrikant in machines en heftrucks, waar ik al gauw toetrad tot het management en mijn huidige echtgenoot Theo Coffeng ontmoette."

IMAGO OPBOUWEN

Na wat managementwisselingen besloot het echtpaar in 2004 voor zichzelf te star-

DEMOWEEK MET PRIMEUR

Als onderneming kun je relaties op een beurs uitnodigen, maar waarom niet in eigen huis tonen welke producten en ondersteunende service je biedt? Die gedachte schuilt achter de Demoweek in de regio Veenendaal-Ede, dit jaar van 28 tot en met 31 maart. "Met acht bedrijven zetten we de deuren open voor de Nederlandse maakindustrie," vertelt Ingrid Coffeng van Dymato. "Bijzonder is dat we daarmee de complete keten vertegenwoordigen rondom verspanende metaalbewerkingsmachines en 3D-printers. Dat wil zeggen leveranciers van machines, van gereedschappen, van automatisering, van programmeringssoftware en van meetinstrumenten om te controleren of de producten voldoen. De Demoweek trekt jaarlijks klanten uit heel Nederland en ook België, die overal vrij kunnen binnenlopen en worden verwelkomd met koffie of een lunch. Ze maken kennis met de nieuwste vindingen en technieken en gaan met waardevolle informatie naar huis." Met gepaste trots zal Dymato deze keer een wereldprimeur tonen, met dank aan een belangrijke leverancier: Hyundai WIA. "Het gaat om een horizontale, vijfassige metaalbewerkingsmachine. Het werkstuk wordt er zo in geplaatst, dat alle bewerkingen in horizontale richting plaatsvinden, waardoor de spanen er makkelijk vanaf vallen. De machine beschikt bovendien over een automatisch laad- en lossysteem en is daardoor in staat om dag en nacht te produceren, zonder dat er steeds mensenhanden aan te pas hoeven te komen. We vinden het echt een eer dat we deze als eerste ter wereld mogen demonstreren. Later dit jaar gaat hij in productie."

ten met Dymato, leverancier van metaalbewerkingsmachines (zie kader 'Extreme nauwkeurigheid'). "We kenden de markt en we wisten dat Hyundai WIA, een steeds belangrijker wordende wereldspeler, een vertegenwoordiging in Nederland zocht." De ambitie waarmee Dymato zijn plek in de markt veroverde bleef niet onopgemerkt. "Actief klanten bezoeken, deelnemen aan beurzen, onszelf overal presenteren. Binnen twee jaar benaderden andere fabrikanten ons of wij ook voor hen de import en serviceondersteuning wilden verzorgen." De taakverdeling was helder en houdt tot op de dag van vandaag stand (buiten de perso-

neelsuitbreiding): Theo spitst zich toe op de technologie, Ingrid regelt alles eromheen. "De strategie uitzetten, organiseren, machines en onderdelen leveren, begeleiding van klanten en een sterk imago opbouwen door goed te communiceren richting de markt."

KOPLOPER BLIJVEN

Als leverancier voor de maakindustrie, veelal hightech-bedrijven, bevindt Dymato zich in een doorlopend innovatietraject. "De ontwikkelingen volgen elkaar razendsnel op, wat betekent dat wij actief ons kennisniveau moeten blijven versterken en uitbreiden. Dat geldt niet alleen ten aanzien

van de machines zelf, maar ook richting de klanten: wij dienen te weten hoe zij er producten mee kunnen maken. Ik investeer daarom veel energie in het regelen van scholing voor ons team. Het past binnen onze visie: kennis verwerven en aan de klant doorgeven. Willen we als land koploper blijven in de hightech-industrie, dan moeten we bovendien partnerschappen aangaan met partijen die ondersteunende producten en diensten leveren." Juist met haar kennisniveau profileert Coffeng zich sterk in de sector, maar welke eigenschappen spelen haar als ondernemer nog meer in de kaart? "Ik heb een goed overzicht, weet mensen te motiveren vanuit de gedachte dat je succes nooit alleen bereikt en blijf erg enthousiast voor dit vak. Dat geeft mij de drive om samen met het team waar te maken wat we beloven."

www.dymato.nl

EXTREME NAUWKEURIGHEID

De in 2004 opgerichte onderneming Dymato specialiseert zich in levering en onderhoud van verspanende metaalbewerkingsmachines, CNC- oftewel computergestuurd. Dan praat je over een freesmachine, met als kenmerk dat het gereedschap roteert, of een draaibank, waarbij het werkstuk roteert. Daarnaast levert het bedrijf draad- en zinkvonkmachines, die via elektrische ontladingen - de vonken - materiaal verwijderen, om daarmee de gewenste eindvorm te bereiken. Ze kunnen elk elektrisch geleidend materiaal snijden, zelfs diamant. Het enorm brede toepassingsgebied varieert van de medische sector (bijvoorbeeld tandartsen) tot de luchtvaartindustrie. Dymato verkoopt hoofdzakelijk in Nederland, maar bij grote klanten komen de machines ook terecht op vestigingen in het buitenland. Met name aan de hightech-sector vormt een grote afnemer. Bedrijven als chipfabrikant ASML verlangen systemen met een extreme nauwkeurigheid. Inkopen doet Dymato uitsluitend bij zes grote, gerenommeerde spelers, zoals de Koreaanse grootmacht Hyundai WIA en de Japanse mogul Mitsubishi Electric, maar ook een aantal Duitse fabrikanten.



WIJ ZIJN JONG MANAGEMENT ACHTERHOEK

Wat voelden we ons vereerd toen Sofie van de redactie van Oost-Gelderland Business ons belde en vroeg of we het leuk zouden vinden om in iedere editie een bijdrage te leveren. Natuurlijk willen we dat doen! Het komende jaar gaan we u kennis laten maken met onze vereniging. We laten u zien wie we zijn, wat we doen en wat we belangrijk vinden. Voor ons een leuke manier om ons onder de aandacht te brengen en voor u hopelijk een plezierige korte afleiding van uw dagelijkse bezigheden.

In deze editie stellen we ons voor. Wij zijn Jong Management Kring Achterhoek. Zoals de naam al verklapt maken we deel uit van een groter geheel. We zijn de Achterhoekse Kring van de landelijke vereniging Jong Management die in totaal ongeveer 1.000 leden kent en bestaat uit 30 Kringen. De Kringen zijn verdeeld over Nederland en bij een Kring zijn ondernemers en managers aangesloten die in het Kringgebied werken of wonen. We hebben één Kring waar leden uit diverse kringgebieden lid zijn. Dat is Kring Internationaal, die leden uit het hele land verenigt om met name te groeien in het internationaal zaken doen. Kring Achterhoek is toonaangevend bij Jong Management. We hebben niet alleen de gezelligste, maar ook de grootste Kring van Jong Management.

Jong Management Kring Achterhoek heeft iets meer dan 80 leden. Onze Kring heeft een eigen bestuur (zie de foto) dat bestaat uit Leon Pelgrim (Pelgrim Safety),

Ivo du Plessis (Mainfreight), Marjolein van Leeuwen (JPR Advocaten), Heidi Ruitkamp (Buro Energieq), Jeroen Coppens (Kremer Installatietechniek) en Christiaan Zweers (ZISP Logistiek). Als voorzitter van Jong Management ben ik ook bestuurslid van VNO-NCW Achterhoek. Jong Management en VNO-NCW zijn aan elkaar gelieerd en de leden van Kring Achterhoek noemen VNO-NCW Achterhoek ook wel de 'alumniclub' van Jong Management.

'Jong' wordt bij ons gedefinieerd als '40 jaar of jonger'. Het is natuurlijk niet zo dat managers en ondernemers boven de 40 'oud' zijn. Ze zijn alleen niet meer 'jong' genoeg om lid te worden van onze vereniging. De leeftijdsgrens heeft te maken met de levensfase waarin we verkeren. Juist in de leeftijd tot 40 jaar maken we een grote ontwikkeling door. Van de studie naar het werkende leven en van het werkende leven naar een serieuze positie in het bedrijfsleven. Het doel van

Jong Management sluit naadloos op die fase aan: persoonlijke en zakelijke groei. Iedere Kring geeft op een eigen manier uitvoering aan dat doel. Jong Management Kring Achterhoek geeft daar uitvoering aan door bijna iedere maand een bedrijf in de omgeving te bezoeken en daarna onder het genot van een hapje en drankje met elkaar na te praten. Daarnaast hebben we in 2015 samen een congres georganiseerd en faciliteren we voor onze leden intervisiebijeenkomsten. Landelijk worden er o.a. een debattoernooi en een ondernemer van het jaar-verkiezing georganiseerd. Allemaal activiteiten die eraan bijdragen dat we elkaar leren kennen en van elkaar kunnen leren. Over die activiteiten zult u in de komende edities meer van ons gaan horen. Wij kijken er in ieder geval naar uit en vinden het prettig kennis met u te maken. Aangenaam!

Marjolein van Leeuwen
vanleeuwen@jpr.nl



ENGELTHERM BLIJFT ALS PIONIER IN AIRCONDITIONING OPRECHT ADVISEREN

ALTIJD AANGENAAM BINNEN

Klimaatbeheersingssystemen hebben zich ontwikkeld van pure luxe naar een welhaast vanzelfsprekend stukje comfort voor de werkplek en thuis. Tussen de vele aanbieders op dit gebied mogen we Engeltherm onder de pioniers scharen. Negentien jaar kennis en ervaring gaan hier hand in hand met een landelijke dekking in service en een oprechte wijze van adviseren.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN
FOTOGRAFIE: JEFFREY RUESINK

"Mensen zien vaak door de bomen het bos niet meer", weet Jan Nijstad, directeur van Engeltherm Oost. "Klimaatbeheersing heeft in de afgelopen paar decennia zo'n enorme vlucht genomen, dat de markt overspoeld is met aanbieders en producten. Iedereen weet het comfort te waarderen, maar welk systeem kies je nu precies en - net zo belangrijk - hoe gebruik je het optimaal? Wij nemen met elke klant zorgvuldig zijn of haar situatie en de behoeften door en geven dan een advies op maat, zonder zaken als de terugverdientijd mooier voor te spiegelen dan ze zijn. Dit om later teleurstellingen te voorkomen; wij zetten liever in op een langetermijnrelatie, ook met de nazorg die we verlenen. We bedienen Nederland vanuit drie hoofdvestigingen, in Lochem, Montfoort en Eindhoven. Onze servicemedewerkers, in totaal ongeveer 35, wonen verspreid over het hele land en zijn daardoor snel ergens ter plaatse."

CO2-NEUTRAAL

Engeltherm richt zich op zowel particulieren als bedrijven, speciaal kantoor- en praktijkruimten, om daar in overleg met de klant een optimaal binnenklimaat te creëren. Dikwijls gebeurt dat gelijktijdig met nieuwbouw of een verbouwing. "De apparatuur wordt steeds efficiënter, uitgebreider en veelzijdiger, bijvoorbeeld met één systeem dat verwarmt, koelt, ontvochtigt en ventileert. Daarbij is het mogelijk om de temperatuur per ruimte naar behoefte te regelen. Tegenwoordig zie je in toenemende mate warmtepompsystemen die diep onder de grond gaan en met een zeer laag energieverbruik toch voor een aangenaam klimaat in het gehele gebouw zorgen. Vanuit bedrijven die zich bewust bezighouden met maatschappelijk verantwoord ondernemen komt steeds vaker de vraag om een CO₂-neutraal systeem, dat onder meer te realiseren valt door er zonnepanelen aan te koppelen voor stroomopwekking. Stoken op gas zal steeds verder teruglopen, ook al denken veel ondernemers dat dit de enige manier vormt om een bedrijf écht goed warm te krijgen. Aan ons de taak om de volwaardige alternatieven bij hen onder de aandacht te brengen en hen niet alleen te adviseren in het kiezen van de juiste apparatuur, maar ook te informeren over de uitgebreide subsidiemogelijkheden (dit jaar een EIA van 55%). Duurzame binnenklimaatoplossingen bestaan voor elke portemonnee."

www.engeltherm.nl



De klimaatinstallatie bij Ortho Doetinchem is weggewerkt in houten panelen





BINX Smartility vernieuwt aanpak utiliteitsbouw

Een half jaar na de start van BINX Smartility in Groenlo vierde het bedrijf in maart het openingsfeest voor relaties en genodigden. Ondernemers Bas Hommelink (36) en Bart Wopereis (37) vonden het namelijk de hoogste tijd dat BINX in de schijnwerpers wordt gezet. Bij BINX zijn twee schakels samengevoegd; bouw én installatie en is hiermee het eerste bedrijf in Nederland die utiliteitsbouw op deze manier aanpakt. Niet alleen de werkwijze is nieuw; ook de inrichting van het onderkomen in het voormalige postsorteercentrum van Groenlo is gloednieuw én verrassend. Er is een Virtual Reality (VR) room en in de grote open ruimte staan twee knalroze bouwcontainers die zijn getransformeerd tot vergaderruimte. Opvallend zijn ook de XXL-tafel met aan weerszijden 10 flexplekken en diverse banken die zo zijn neergezet alsof je in een treincoupé zit. In het midden springt de bar in het oog, net als twee oude telefooncellen van KPN. Bas legt uit dat bij bouwprojecten bouw en installatie van oudsher losse schakels zijn. "Niet alleen bouw en installatie smelten bij BINX Smartility volledig samen, ook andere functies verenigen zich. Zo werken we uitsluitend met zogenoemde co-makers. Dat kan een architect, sloper of schilder zijn, die wij uitzoeken. Niet de klant selecteert, maar wij doen dat. Anders gezegd: de opdrachtgever heeft nog maar één aanspreekpunt en dat is BINX. Wij zijn verantwoordelijk voor het ontwerp, de technische uitwerking, de realisatie en voor beheer en onderhoud." bi-smart.nl

MINISTER SCHULTZ VAN HAEGEN ONDERTEKENT TRACÉBESLUIT

Het Rijk en provincie Gelderland gaan de A15 met twaalf kilometer doortrekken richting de A12. Hierdoor realiseren zij een nieuwe verbinding tussen de haven van Rotterdam en Duitsland. De doortrekking verbetert tevens de doorstroming in de regio Arnhem-Nijmegen. Minister Schultz van Haegen (Infrastructuur en Milieu) heeft onlangs in Duiven bekend gemaakt dat zij het Tracébesluit voor de precieze ligging en inpassing van deze nieuwe weg heeft getekend. Zij maakte daar ook bekend dat het toekomstige knooppunt van de A12/A15 de naam knooppunt De Liemers gaat krijgen. De Liemers is de naam van de streek waar de nieuwe weg doorheen loopt. Het Tracébesluit voor het project A12/A15 Ressen-Oudbroeken (ViA15) is tot stand gekomen in samenwerking met de provincie Gelderland, de gemeenten Duiven, Lingewaard, Overbetuwe en Zevenaar en waterschap Rijn en IJssel. In het Tracébesluit is veel aandacht voor de inpassing van de weg en de verbetering van de doorstroming van het verkeer op het onderliggend wegennet. Voor Zevenaar betekent dit de volledige herinrichting van de Arnhemseweg en de weg Hengelder inclusief geluidwerende maatregelen. Het Rijk en de provincie Gelderland werken in het project ViA15 samen aan een robuuste oplossing, waarin de A15 vanaf knooppunt Ressen wordt doorgetrokken naar de A12 tussen Duiven en Zevenaar. De A12 tussen Westervoort en knooppunt Oud-Dijk krijgt extra rijstroken, de A15 tussen de knooppunten Valburg en Ressen wordt verbreed en er komt een nieuwe op- en afrit voor Zevenaar-Oost. Het totale project inclusief maatregelen op het onderliggend wegennet kost circa 840 miljoen euro. De provincie Gelderland draagt hieraan zo'n 360 miljoen euro bij. Ongeveer een derde deel van de aanlegkosten wordt betaald uit tolgelden. De tolheffing is tijdelijk en stopt zodra het benodigde bedrag binnen is.

BANKEN HELPEN WERKZOEKENDEN MET EEN ACHTERSTAND TOT DE ARBEIDSMARKT

In de CAO Banken 2017-2019 is opgenomen dat banken aangesloten bij de Werkgeversvereniging Banken investeren in Participatie Certificaten om daarmee werkzoekenden met een achterstand tot de arbeidsmarkt aan een vaste baan te helpen. Hierover zijn afspraken gemaakt tussen de Werkgeversvereniging Banken, CNV en DE UNIE. Het is voor het eerst dat een dergelijke afspraak in een CAO is opgenomen. Alle 22 aangesloten banken zullen investeren in een Participatie Certificaat. Een Participatie Certificaat is een aanvullende financiering van 3500 euro. Daarmee kunnen noodzakelijke aanpassingen aan de werkplek worden betaald, reiskosten worden vergoed of kan worden geïnvesteerd in jobcoaching of een extra cursus voor een werkzoekende om dat ene contract wél te bemachtigen. "We willen een arbeidsmarkt waar iedereen een plek kan vinden. Ook mensen met een afstand tot die arbeidsmarkt. Het is een belangrijk signaal dat banken hieraan sectoraal en structureel willen bijdragen", zegt Mirjam van Praag, voorzitter Raad van Advies Participatie Certificaat en kroonlid SER. Ook de werkgevers onderstrepen het belang van de CAO-afpraak. "Wij zien het als onze verantwoordelijkheid om een actieve bijdrage te leveren aan arbeidsparticipatie in Nederland", zegt Chris Buijink, Voorzitter Nederlandse Vereniging van Banken. Voor werkgevers is het Participatie Certificaat een prima instrument om werk te maken van de Participatiewet en de afspraken in het Sociaal Akkoord. Volgens Aart van der Gaag, Commissaris 100.000 banen VNO-NCW MKB LTO, hebben werkgevers en vakbonden in de bankensector dan ook een effectieve manier gevonden om daar aan bij te dragen. Participatie Certificaat is een initiatief van ondernemer Sabine de Jong. Participatie Certificaat is gestart in 2016.



ETL DALES

Aangifte inkomstenbelasting 2016

De jaarpogaven van werkgevers en banken druppelen weer binnen, de blauwe envelop met aangiftebrief ligt misschien ook al op je stapeltje. Je kunt het nog even uitstellen maar uiteindelijk kun je er niet meer omheen: de aangifte inkomstenbelasting 2016 moet worden ingediend.

INGE DRABELLS - RB MB. BELASTINGADVISEUR - INGE.DRABELLS@ETLNERLAND.NL

Vanaf 1 maart 2017 geeft de Belastingdienst het startsein. De aangifte met vooringevulde gegevens kan dan weer gedownload, gecontroleerd, aangevuld en ingestuurd worden. Ook dit jaar krijg je hiervoor tot 1 mei (2017) de tijd. Zie je deze datum nog niet zitten? Dan kun je online of telefonisch uitstel aanvragen tot 1 september 2017. Denk er dan wel aan dat je dit voor 1 mei aanstaande aanvraagt.

Laat je het samenstellen van jouw aangifte liever over aan een intermediair, dan kun je voor het jaar 2016 nog even rustig achterover leunen. Door mee te liften met de zogenaamde 'beconregeling', heb je tot 1 mei 2018 de tijd om je aangifte te laten indienen. Denk je dan wel aan de deadline van 1 mei aanstaande voor het laten indienen van je aangifte over het jaar 2015?

Verwacht je over het jaar 2016 belasting te moeten betalen, maar betaal je liever geen belastingrente? Allereerst is het goed om te weten dat je 4% belastingrente betaalt vanaf 1

juli na afloop van het aangiftejaar (voor 2016 is dit dus vanaf 1 juli 2017), tot 6 weken na de datum op de aanslag. In de regel garandeert de Belastingdienst dat als je de aangifte inkomstenbelasting 2016 voor 1 mei 2017 instuurt, je geen belastingrente betaalt. Mits de aangifte juist is en de Belastingdienst niet van de ingediende aangifte afwijkt.

VOORBEELD 1

- Je doet op 28 maart 2017 aangifte over het jaar 2016. De Belastingdienst legt een ongewijzigde aanslag op met dagtekening 1 december 2017. De aangifte is voor 1 mei ingediend en ongewijzigd gevolgd. Je betaalt geen belastingrente.

VOORBEELD 2

- Als in voorbeeld 1, maar nu dien je de aangifte in op 3 mei 2017. Je betaalt belastingrente over het bedrag van de aanslag, want de aangifte is na 1 mei ingediend en de aanslag is na 1 juli 2017 opgelegd. Een andere mogelijkheid om belastingrente

te voorkomen of te beperken is het op tijd (gelet op een verwerkingstijd van 8 weken, voor 1 mei a.s.) aanvragen en betalen van een voorlopige aanslag. Houd er dan wel rekening mee dat deze de werkelijk te betalen inkomstenbelasting moet benaderen, want de Belastingdienst vergoedt geen rente over een te hoge aanslag.

Heb je al (maandelijks) een deel van een voorlopige aanslag over het jaar 2016 voldaan? Dan is de kans op belastingrente kleiner, mits jouw voorlopige aanslag aansluit bij de werkelijkheid. Je hoeft dan 'alleen nog maar' aangifte te doen.

Succes!

ACCOUNTANTS
EN ADVISEURS

TOPLOCATIES IN O



38

Proef het buitenleven
à la Carte ontbijten, lunchen of
dineren in Plattelandse sfeer!

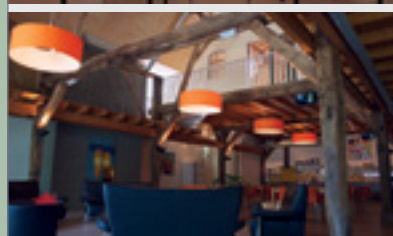
bij Carpe Diem!

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

www.oostgelderlandbusiness.nl

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



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

groepsaccommodaties 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







STRAIGHT Human Support richt zich op ondersteuning en advisering bij alle vraagstukken die te maken hebben met het in dienst nemen en afscheid nemen van personeel en alles wat daar tussen zit. Naast een scala aan ondernemingen uit het MKB behoren ook enkele multinationals tot de klantenkring.

SITUATIE

Onderbezetting

Incidenteel onvoldoende capaciteit/deskundigheid

Structureel onvoldoende capaciteit/deskundigheid

Incidenteel onvoldoende deskundigheid

Selectie van kandidaten of bepalen ontwikkelpotentieel van eigen medewerkers

OPLOSSING

➤ **Interimbasis**

➤ **Projectbasis**

➤ **Abonnements-basis**

➤ **HRFLEX**

➤ **Assessment**

OMSCHRIJVING

Een overeen gekomen periode en tijdbesteding op deeltijdbasis.

Uitvoeren van een specifieke opdracht.

Ondersteuning voor een vast aantal dagdelen per maand.

Voor een vast bedrag per jaar alle noodzakelijke ondersteuning en advisering op afstand.

Een op maat gemaakt (functie-inhoud en -zwaarte) assessment. Valide, zeer gebruiksvriendelijk in vele talen beschikbaar en tijdbesparend.



Eric van de Straat

A Cor Hilbrinkstraat 36
W 7622 EW Borne

T 06 - 472 126 30
E info@straight-hs.nl

I www.straight-hs.nl

Meer gezonde medewerkers leveren u meer winst!



Pijn in uw nek, rug of schouders. Zit u of uw medewerker niet goed achter het beeldscherm. Tilen uw medewerkers verkeerd? Dit kan leiden tot klachten of uitval. Een werkplekonderzoek helpt uw medewerkers van de klachten af door concrete adviezen .



Een stoelmassage is een heerlijk ontspannende en activerende massage van hoofd, rug, nek, schouders, armen en handen. De massage werkt preventief bij spanning als gevolg van bijvoorbeeld stress of een niet optimale werkhouding.



Hoe laat je medewerkers daadwerkelijk veilig en gezond werken. Zij zijn zich vaak niet bewust van risico's of gaan hier te makkelijk mee om. Gedragsverandering door gerichte voorlichting, instructie of trainingen over bijvoorbeeld Tilen, Beeldschermwerk.

Arboworld is een ergonomisch adviesbureau en helpt u bij het verbeteren van arbeidsomstandigheden, verlagen van ziekteverzuim, veilig en gezonder werken.

Nieuwsgierig hoe wij u kunnen helpen? Kijk op www.arboworld.nl of neem direct contact op:

info@arboworld.nl
06 - 513 875 69

Arbo  world



FOUTEN MAKEN MAG, ALS CONTINU VERBETEREN HET UITGANGSPUNT IS

Echt goede productieiders die bestaan niet, die maak je. Daar ben ik inmiddels wel achter. Hoe je die dan maakt? Dat heeft alles met zelfvertrouwen te maken. Ga je aan de slag met continu verbeteren dan loop je namelijk het risico op een foutcultuur waarbij de sfeer soms om te snijden is. Hieronder lees je hoe je dat kan voorkomen of doorbreken.

VOLG MAXIME EN HAAR BLOGS VIA [HTTP://WWW.CBTVOORRESULTATEN.NL/MAXIME](http://www.cbtvoorresultaten.nl/maxime)

De foutcultuur doorbreken: "Maak eens een fout!" Natuurlijk is de ultieme lean-gedachte het streven naar drie keer nul. 0 ongevallen, 0 ongeplande stilstanden en... 0 fouten. Echter het maken van fouten wil ik hier enigszins nuanceren. Waarom? Om doorslaan naar een negatieve foutcultuur te voorkomen. Er gaat iets aan vooraf. Dat noem ik maximaal leiderschap. Hoe doorbreek je een negatieve foutcultuur vanuit leiderschap?

FAALANGST EN FEEDBACK

Bij productie-leiders kan een behoorlijk struikelblok in de weg zitten. Faalangst. Het gevolg is een vorm van leiderschap die zich kenmerkt in een vorm van autoritair leiderschap. En als er

iets is dat continu verbeteren in de weg zit, is het wel 'de baas baas'.

Hoe zich dat manifesteert in de praktijk? Bijvoorbeeld in de manier waarop de productieiders feedback geven. Vanuit hun eigen onzekerheid gaat men mee in de groepsdruk en probeert men met dreigementen die onzekerheid te verbloemen. Effectief feedback geven moet je dus leren.

COACHEND NAAR MAXIMAAL LEIDERSCHAP

De enige manier om maximaal leiderschap uit je productieiders te krijgen, is delegeren. Daar gaan echter wel de nodige coachingsuren aan

vooraf. Tijdens de coachingsessies kun je het TGROW-model gebruiken. Rondom of vanuit een aantal (T)opics stel je per productieider doelen - (g)oals, doe je een (r)eality check, formuleer je (o)pties en bepaal je (w)at&hoe nu verder. Dit gaf de productieiders houvast en zelfvertrouwen. Foutloos zal het niet direct gaan, maar je zult wel snel resultaat boeken. Hoe zie jij maximaal leiderschap en het omgaan met fouten in jouw productie? Deel je reactie en inspireer je collega's met jouw visie op continu verbeteren.

Reageren?

[Linkedin.com/in/maximevandemeer](https://www.linkedin.com/in/maximevandemeer)



Jubileum DACHSER

De vestiging van DACHSER in Waddinxveen viert haar tienjarig jubileum. De logistieke dienstverlener opende aldaar op 1 maart 2007 haar tweede vestiging in Nederland. De officiële oprichting van DACHSER Nederland vond plaats op 10 januari 1975 in het Gelderse Zevenaar. Door de continue toename van logistieke activiteiten verhuisde DACHSER binnen Zevenaar diverse malen naar een groter pand. Eind 2006 werd het pand op het industrieterrein Hengelder in Zevenaar ook te klein. Uitbreiding was op die locatie niet meer mogelijk, dus werd een tweede vestiging geopend in het westen van het land: in Waddinxveen. Het was aan Aat van der Meer, de huidige Managing Director van DACHSER in de Benelux, om in het westen voet aan de grond te krijgen. Van der Meer werkte voorheen bij een andere logistieke dienstverlener, maar het DACHSER DNA bleek interessante kansen te bieden. Samen met een aantal collega's met wie hij jarenlang had samengewerkt bij zijn vorige werkgever, waaronder Edwin Vermeulen en John van den Berg, stapte hij over om een nieuw DACHSER kantoor op te bouwen in het westen van het land. En Waddinxveen bleek hierbij de perfecte locatie: centraal in de Randstad, dichtbij de Rotterdamse haven en met goede verbindingen naar de grote steden. Met de realisatie van deze locatie kwam er in Zevenaar weer ruimte voor verdere groei. De vestiging in Waddinxveen startte maart 2007 met 16 medewerkers en 3.000 vierkante meter loodsruimte. De keuze voor Waddinxveen bleek goed uit te vallen. Na flinke uitbreidingen in 2010 en 2013 beschikt de vestiging nu over meer dan 25.000 vierkante meter voor crossdocking en warehousing en is het personeelsbestand gegroeid naar 170 medewerkers.

SPBK DRAAGT BIJ AAN VEILIGHEID OP KEPPELSEWEG

Bij hartfalen is snel en doeltreffende handelen binnen de eerste 6 minuten van levensbelang.

Op bedrijventerreinen zijn weliswaar AED's aanwezig in bedrijfspanden maar deze zijn niet bereikbaar buiten sluitingstijd. Om in die gevallen toch tijdig te kunnen optreden, plaatst de parkmanagementorganisatie op bedrijventerrein Keppelseweg een openbare AED. In deze pilot werkt SPBK samen met Hartveilig Wonen Doetinchem, die sinds 2012 op een aantal locaties openbare AED's heeft geplaatst. De AED op Keppelseweg is bekostigd en wordt onderhouden vanuit het ondernemersfonds. Het apparaat is aangebracht aan het pand van Sligro op de hoek van de Plakhorstweg en het Zaagmolenpad. Het Hartveilig-netwerk werkt met geregistreerde vrijwilligers, die ingeval van een calamiteit per sms de locatie van het slachtoffer en/of de locatie van de dichtstbijzijnde AED ontvangen. Aansluitend op het plaatsen van de AED werft de parkmanagementorganisatie vrijwilligers voor Hartveilig Doetinchem. Bedrijventerrein Keppelseweg is sinds 2009 gecertificeerd volgens het Keurmerk Veilig Ondernemen – Bedrijventerreinen. De parkmanagementorganisatie draagt met door het plaatsen van een openbare AED actief bij aan het vergroten van de veiligheid op bedrijventerrein Keppelseweg.

DEEL UW NIEUWS MET OOST-GELDERLAND BUSINESS!

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

SMART WERKEN & PRETTIG WONEN IN EEN BEREIKBARE ACHTERHOEK

“OOK U BENT ACHTERHOEK2020!”

In gesprek met Foppe Atema, voorzitter stuurgroep Achterhoek2020

TEKST SUSAN HEIMPLAETZER, ACHTERHOEK2020 | FOTOGRAFIE CARLO STEVERING

WAT IS ACHTERHOEK2020?

“Achterhoek2020 dat bent u, dat is de gemeente waar u woont, het bedrijf waar u werkt, de school waar uw kinderen naartoe gaan.”

HOEZO?

“Achterhoek2020 is een brede beweging van Ondernemers, maatschappelijke Organisaties en Overheid: de drie O’s. Zij beseffen: willen wij een bloeiend gebied blijven, dan hebben we elkaar hard nodig. Ons doel is een regio waar het bruist van de bedrijvigheid en waar jongeren een uitstekend toekomstperspectief hebben. Met een prettig leefklimaat en goede verbindingen.”

DAT IS ME NOGAL EEN AMBITIE!

“Jazeker. Mede gezien de demografische ontwikkelingen staan we voor een flinke uitdaging, maar samen lukt dat. In onze ‘Uitvoeringsagenda^{2.0} Achterhoek2020’ stellen wij dat het draaiende houden van de economie prioriteit nummer één is. Alleen met sterke, toekomstbestendige bedrijven en uitdagende banen blijft onze regio aantrekkelijk.”

HOE MOET DE ECONOMIE BLIJVEN DRAAIEN?

“Omdat onze innovatieve (maak)industrie krachtig en goed ontwikkeld is, willen we vooral daarin investeren. Ons doel is om in de hele Achterhoek ‘Smart Werken’ te stimuleren door de principes van Smart Industry toe te passen. Onze maakindustrie loopt hierin voorop. Maar ook sectoren als Zorg, AgroFood en Vrijtijdseconomie kunnen ‘smart’ gaan werken. Daarvoor is een Masterplan SmartHub gemaakt.”

HOE SMART WORDEN WE?

“De Achterhoek wil de Smart Industry-regio van Nederland zijn, met talloze interessante

stage- en afstudeermogelijkheden voor jongeren. SmartHub Achterhoek, Toekomst in de Maak! Dat is onze slogan voor de economische profilering van de Achterhoek.”

U SPRAK OVER INVESTEREN; HOE ZIT HET DAARMEE?

“Door die Achterhoekbrede agenda hebben we bij de provincie een belangrijk streepje voor. Zij zien dat we samen aan het bouwen zijn en ondersteunen ons daar flink bij.”

MET ... ?

“In 2016 heeft de provincie ruim zeven miljoen euro beschikbaar gesteld voor de Achterhoek. Geen andere Gelderse regio heeft zoveel ontvangen. De provincie spreekt haar waardering uit over onze aanpak. Ook het Rijk ondersteunt onze ambities; er zijn intensieve contacten met ministeries.”

WAT GEBEURT ER MET DAT GELD?

“Er zijn vijftien projecten gestart, zoals het profileren van de Achterhoek als SmartHub, 3D-metaal printing, het LoRa netwerk en een Campushotel voor afstudeerders en expats. Andere projecten zijn het stimuleren van de Duitse taal, het Smart Business Center, Smart Technical Education en de Kenniswerkplaats Achterhoek.”

DRAAIT ALLES OM DE ECONOMIE?

“Natuurlijk is er meer. We beseffen heel goed dat we economische ontwikkeling moeten ondersteunen met een aantrekkelijk woonklimaat en een prima infrastructuur. Ook hierin willen we innoveren. Dat gebeurt in twee pilotprojecten: Slim Samenleven (toepassingen in de zorg) en Slim Samen Reizen. Er komt een integrale aanpak van de leegstand, er zijn pilotprojecten zoals ‘Vastgoed in de etalage’ en ‘tijdelijke woonvormen’ en we blijven samen lobbyen voor goede infrastructuur.”

WIE DOEN DAT ALLEMAAL?

“De regiegroep Smart Industry spant zich in voor de implementatie van Smart Werken. Bedrijven werken aan de economische profilering. Gemeenten werken aan onder meer een integrale aanpak van de leegstand. Partners als het Graafschap College, het AOC, individuele bedrijven, zorginstellingen en gemeenten werken samen in vele projecten. Daarnaast zijn er tijdelijke ‘coalitions of the willing’. Iedereen met een project dat past binnen Achterhoek2020 kan meedoen.”



ACHTERHOEK 2020, DAT ZIJN WE ALLEMAAL!

Achterhoek 2020 staat voor een totaalpakket aan programma’s en projecten om de Achterhoek vitaal te houden.

Wilt u contact opnemen?
Zie www.achterhoek2020.nl.

365
dagen

Iedere dag
genieten van
natuurlijke warmte!

HEATFun[®]

www.infraroodverwarming365.nl

Groothandel in koffie, koffiemachines,
snoep & frisdrank automaten.



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

VERHEIJ METAAL SPECIALIST IN PLAATBEWERKING

Een van onze mogelijkheden is het
laser snijden en ponsnibbelen (of
combi-) van industriële producten.
Ook kunnen wij voor u: CNC-Kanten,
lassen/Assembleren

ULFT
(0315) 64 08 77

VERHEIJ

METAAL BV

WWW.VERHEIJMETAAL.NL

HULSHOF

KANTOOR SPECIALISTEN

www.hulshof-kantoor-specialisten.nl - **Lichtenvoorde**

kantoorartikelen | kantoor machines | kantoor meubelen | projectinrichting



STICHTING
LIVA
WE CARE

Stichting LIVA
www.stichtingliva.nl

JAWS is hunting for talent!

Op zoek naar een nieuwe uitdaging in de techniek?
Bezoek onze website voor alle actuele vacatures in de regio:

www.jaw-s.nl

Volg ons via:



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





CIRCULAIR (VER)BOUWEN IN 4 STAPPEN

45

Circulair (ver)bouwen. Je kunt het volgens Michel Schuurman, circulair economie expert bij MVO Nederland, op een feestje als volgt uitleggen: "Bouwen op de Lego-manier. Na gebruik kan een pand makkelijk herbestemd of uit elkaar gehaald worden in plaats van gesloopt. Met materialen die niet giftig zijn, waar zinvol uit hernieuwbare bronnen en indien niet herbruikbaar dan in ieder geval veilig terug kunnen in de natuur."

En misschien wel in een vorm waarbij je geen eigenaar bent van een product zoals een dakpan, maar alleen maar betaalt voor het tijdelijke gebruik. Zo simpel is het volgens Schuurman.

DE CIRCULAIRE VRAAGSTUKKEN

En dan komt volgens hem de weerbarstige praktijk. Vol met dilemma's en nieuwe vragen. "Want wanneer kies je voor gerecycled staal, recyclebaar beton of een natuurlijk product als hout? En een 100% circulair gebouw bestaat (nog) niet, dus wanneer ben je als opdrachtgever tevreden? En als je een dakpan als dienst afneemt, wie is er dan verantwoordelijk bij lekkage? Zoals elk innovatieproces komt het dan aan op een mix van kennisver-

garing, samenwerking, transparantie en een goede dosis lef."

COMMUNITY OF PRACTICE CIRCULAIR (VER)BOUWEN

In de Community of Practice circulair (ver) bouwen die afgelopen najaar plaatsvond, doorliep een groep organisaties met een bouwopgave met elkaar dit innovatieproces. In vier sessies van een dag kregen zij de kennis aangereikt die op dit moment aanwezig is. Onder meer TurnToo, RE-Born, Copper8 en de Rabobank deelden hun ervaringen t.a.v. bouwproces, financieringsvormen, ketensamenwerking en ontwerp- en materiaalkeuzes. Op basis van deze kennis en hun eigen bouwopgave werkten zij in werkgroepen aan het verder ontwikkelen en concretiseren van hun eigen vraagstuk. Hierbij was de kruisbestuiving van grote waarde. Zoals een deelnemer het verwoordde: 'Je hoort meerdere invalshoeken waardoor je steeds de neiging hebt om je eigen verhaal bij te stellen'.

CIRCULAIRE ECONOMIE DICHTERBIJ DANKZIJ DRAAGVLAK

De deelnemers hadden de gelegenheid bij elke sessie relevante stakeholders mee te nemen. Soms waren dit collega's om het

interne draagvlak te versterken en soms toeleveranciers. Ook voor hen bleek de combinatie van luisteren-denken-doen zeer relevant, getuige ook een opmerking van een van de toeleveranciers: "Ondanks dat we proberen altijd snel in te spelen op ontwikkelingen in de markt en altijd met innovatie bezig zijn, vind ik het bizar hoe mijn denkwijze is veranderd na die bijeenkomst. Dit creëert echt een ander niveau in het bouwproces."

DE START VAN CIRCULAIRE BOUWPROJECTEN

De komende periode moet blijken of de opgedane ideeën en gemaakt plannen ook werkelijkheid worden. Dan gaat er her en der in Nederland een eerste paal de grond in van wat hopelijk over twee jaar een nieuw praktijkvoorbeeld circulair (ver)bouwen is geworden. "Makkelijker kunnen we het niet maken, wel leuker", aldus Schuurman.

Jouw volgende (ver)bouwproject ook circulair? Ga naar www.circulairondernemen.nl of stuur een mailtje naar Michel Schuurman: m.schuurman@mvoederland.nl.



JAWS
TECHNISCH INTERMEDIAR

Wilt u de "war of technical talent" overleven?

Neem contact met ons op voor
vakkundig technisch personeel uit de regio.

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

www.jaw-s.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**



SPECIAL **BEDRIJES-** **OPVOLGING**

Pursey Heugens: "Kunnen oudgedienden geen afstand doen van hun invloed dan werpt dat een zware schaduw over het bedrijf."

48

OPVOLGING FAMILIEBEDRIJF IS GEDEELDE VERANTWOORDELIJKHEID
**"NIEUWE GENERATIE MOET
BLIJVEN ONDERNEMEN"**

TEKST HANS HAJÉE FOTOGRAFIE CHRIS GORZEMAN

Slechts 30% van de familiebedrijven overleeft de eerste generatiewisseling, zo blijkt uit onderzoek van het Erasmus Centre For Family Business. De volgende generatie is vaak voorzichtiger en legt de nadruk op rentmeesterschap. Investerings in R&D lopen terug, het rendement neemt af. "Opvolgers moet blijven ondernemen. En zij moeten daarvoor de ruimte krijgen van de overdragende generatie."

Familiebedrijven zijn een belangrijke factor in de economie. "Ruim meer dan de helft van alle Nederlandse ondernemingen is een familiebedrijf", zegt hoogleraar Pursey Heugens. "Met hun unieke kenmerken verschillen zij sterk van de grote corporates en verdienen specifieke aandacht." Heugens geeft leiding aan het Erasmus Centre For Family Business (ECFB). Dit in 2013 opgerichte instituut is onderdeel van de Rotterdam School of Management. "Wij zijn sterk onderzoeksgedreven. Om die ambitie te realiseren, zijn de in ons land beschikbare gegevens simpelweg te beperkt. Daarom opereert het ECFB internationaal en werkt veel samen met buitenlandse onderzoekscentra."

META-ANALYSE

Ook bij het onderzoek 'Nieuw bloed, nieuwe koers' keek het ECFB nadrukkelijk over de grenzen. "Hiervoor is een meta-analyse uitgevoerd met de resultaten van twee kwantitatieve internationale onderzoeken over familiebedrijven en hun opvolging. Zo'n meta-analyse combineert gegevens van kleinere studies en wordt veel gebruikt in de medische wetenschap. Omdat beter onderbouwde conclusies mogelijk zijn, is deze aanpak ook bij managementwetenschappen van waarde." De statistische gegevens zijn aangevuld door inhoudelijke interviews met Nederlandse familiebedrijven. "Die bevestigen de patronen uit de internationale studies."

OPVALLENDE UITKOMSTEN

Het vorig jaar gepubliceerde ECFCB-onderzoek is uitgevoerd in samenwerking met Rabobank en BDO Accountants & Adviseurs. Belangrijke conclusie: maar 30% van de familiebedrijven overleeft de eerste generatiewisseling. Na de tweede en derde overdracht zijn er respectievelijk nog 13% en 3% over. "Bedenk daarbij wel dat naast beëindiging of faillissement onder niet-overleven ook verkoop aan een andere partij valt", aldus Heugens. "Realiseer je verder dat het afbreukrisico bij niet-fami-

liebedrijven nog hoger ligt. 80% van alle start-ups faalt in de eerste vijf jaar. Desalniettemin: omdat er wel degelijk de intentie is om het familiebedrijf over te dragen aan de volgende generatie zijn de uitkomsten zeker opvallend."

"IS ER EEN SUCCESVOLLE ONDERNEMING OPGEBOUWD DAN HEEFT DE OPVOLGENDE GENERATIE WEL DEGELIJK IETS TE VERLIEZEN"

IETS TE VERLIEZEN

Het onderzoek geeft ook inzicht in de oorzaken van een mislukte overdracht. "Gemiddeld wordt minder geïnvesteerd in research & development. Terwijl meer dividend wordt uitgekeerd, loopt het rendement terug. Onderliggende reden: de opvolgende generatie is conservatiever en voorzichter." Hoe komt dat? "De oprichter van een bedrijf is vaak met niets begonnen en kon onbevangen ondernemen. Is er een succesvolle onderneming opgebouwd dan heeft de opvolgende generatie wel degelijk iets te verliezen. Het bedrijf heeft zowel economische, financiële als emotionele waarde. Dat kan ertoe leiden dat opvolgers minder risico nemen."

INNOVATIECYCLUS

De term rentmeesterschap heeft bij familiebedrijven vaak een positieve associatie; zorgvuldig omgaan met het bedrijf, uit respect voor de eerdere generaties en om de onderneming voor de familie te behouden. "Maar het kan ook een valkuil zijn", stelt Heugens. "De innovatiecyclus van een bedrijf bedraagt 5 tot 7 jaar. Wordt gedurende zo'n periode onvoldoende vernieuwd dan volgt onherroepelijk een terugval qua performance en levenskracht. Als rentmeesterschap overheerst, kan dat het voortbestaan van het bedrijf bedreigen. De opvolgende generatie moet dus blijven ondernemen."

ZWARE SCHADUW

Daarbij kan de bemoeienis van de vorige generatie belemmerend werken. "Ondernemers die hun hele arbeidzame leven met ziel en zaligheid het bedrijf hebben gerund, hebben vaak moeite om los te laten. Je ziet allerlei beschermingsconstructies, bijvoorbeeld via het certificeren van aandelen. Ook speelt de vorige generatie regelmatig een prominente rol in een raad van toezicht. Kunnen oudgedienden geen afstand doen

van hun invloed dan werpt dat een zware schaduw over het bedrijf. De handelingsvrijheid van de opvolgers wordt beperkt en dat is slecht voor de concurrentiekracht."

BREUKLIJNEN

Vaak vallen bij een overdracht meerdere gebeurtenissen samen. In het ECFCB-onderzoek worden dit 'breuklijnen' genoemd. "Organisatorische, emotionele, fiscale en veelal ook technologische onderwerpen vragen op hetzelfde moment aandacht van de bestuurders", stelt Heugens. "Hierdoor neemt de complexiteit toe en is de aandacht binnen het bedrijf vooral intern gericht - met alle risico's van dien. Het is zaak om tijdig voor te sorteren en actie te ondernemen. Dan is het wel degelijk mogelijk een aantal breuklijnen in de tijd te spreiden."

ONVERSTANDIG EN GEVAARLIJK

Regeren is vooruitzien. "De ervaring leert dat een kwart tot een derde van de familiebedrijven bij opvolging uitstelgedrag vertoont. Door op tijd te beginnen, neemt de kans van slagen toe." Een periode van tien jaar wordt wel aanbevolen. "Belangrijker nog dan de termijn is dat er sprake is van een actief proces waarbij de hele familie betrokken is. Zo is het goed om samen ideeën, uitgangspunten en principes te benoemen en vast te leggen, bijvoorbeeld in een familiestatuuut. Regelmatig gebeurt het dat zaken impliciet worden gelaten. Onderling wordt weinig gedeeld, er staat amper iets op papier. Dat is onverstandig en gevaarlijk."

KERSTDINER

Andere belangrijke aanbeveling voor familie-ondernemers: wees eerlijk. "Als je het bedrijf echt niet toevertrouwt aan de kinderen, communiceer hier dan open over en zoek een andere oplossing." Heugens benadrukt wel dat veel valkuilen ook in dat geval onverminderd gelden. "Draag je de leiding over aan een buitenstaander dan blijft het als het tegenzit wat gezelliger tijdens het kerstdiner met de familie. Maar als ook een externe opvolger onvoldoende ruimte krijgt om te ondernemen, kan het alsnog misgaan."

Rogier van Meeuwen: "Je moet het als potentiële opvolger eerst maar eens laten zien."

WAARDEVOL NETWERK

Van Meeuwen Industries is lid van FBned. Dit netwerk van familiebedrijven en ondernemende families heeft een actieve Next Generation-commissie waarvan Rogier van Meeuwen voorzitter is. "Next Generation is bedoeld voor de toekomstige generatie leiders en eigenaren. Binnen dit netwerk zijn zo'n 200 zogenaamde NxG's actief. Sommigen moeten nog beginnen aan het opvolgingstraject, anderen hebben het al achter de rug." Next Generation organiseert workshops, bedrijfsbezoeken en rondetafelsessies. "Het is erg waardevol om met gelijkgestemden te kunnen sparren en ervaringen te delen. Daardoor hoef je niet zelf het wiel uit te vinden."

Ook bij algemene ondernemersvragen doen we regelmatig een beroep op elkaar. Je deelt dezelfde achtergrond en dat schept een band. De onderlinge openheid is groot en je kunt vrijuit praten."

Meer informatie over FBned en Next Generation is te vinden op www.fbned.nl.

AANTREKKINGSKRACHT FAMILIEBEDRIJVEN OP JONGEREN NEEMT TOE

“ALS JONGE ONDERNEMER KUN JE HIER ECHT HET VERSCHIL MAKEN”

Bij Van Meeuwen Industries neemt zoon Rogier binnenkort het stokje over van zijn vader. De overgang naar de volgende generatie verloopt op een geleidelijke manier. Rogier doorliep verschillende afdelingen binnen het familiebedrijf en leerde zo de organisatie door en door kennen. “Ook voor de acceptatie is het belangrijk. Je moet het als potentiële opvolger eerst maar eens laten zien.”

Lange tijd dacht Rogier van Meeuwen dat een rol in het familiebedrijf niets voor hem was. “Tijdens vakanties had ik een baantje in het magazijn. Verder zei het me niet veel.” Na een studie economie en marketingfuncties in binnen- en buitenland veranderde dat. “Mijn interesse nam toe en ik kreeg steeds meer affiniteit met het bedrijf. Er was hier nog geen marketingafdeling en in overleg met mijn vader is besloten dat ik dit op zou pakken. Vervolgens zouden we kijken hoe het beviel.”

UNIEKE KANS

Wonderwel, zo bleek. “Vanaf dag 1 ben ik verliefd op deze business. Hoe beter ik het bedrijf leerde kennen, hoe meer me duidelijk werd dat het een unieke kans is; werken in een internationaal opererende onderneming die ertoe doet, met veel potentieel om verder te ontwikkelen.”

Van Meeuwen Industries werd in 1934 opgericht door Rogier’s opa. Na vader Frank vertegenwoordigt de kleinzoon (32) de derde generatie. Van Meeuwen levert speciaalmeermiddelen, chemicaliën en vooral kennis daarover aan opdrachtgevers in voornamelijk de proces- en maakindustrie. Bij het eerste specialisme ligt de focus op Nederland en België, met haar chemicals bedient Van Meeuwen industriële bedrijven over de hele wereld. Er werken zo’n zeventig mensen in het bedrijf dat een solide groei laat zien. De hoofdvestiging staat in Weesp.

FINAL CALL

Op dit moment is Rogier van Meeuwen Sales Director. “In die functie ben ik eindverantwoordelijk voor alles wat bij onze klanten gebeurt. Sinds 2016 ben ik samen met m’n vader eigenaar. Hij bemoeit zich niet meer met de dagelijkse operatie maar stuurt nog wel het managementteam aan. En stelt regelmatig kritische vragen.”

Cruciale beslissingen nemen vader en zoon samen. “Wel heeft Frank nog steeds de final call. Vaak zitten we op één lijn, maar zeker niet altijd. Dat is alleen maar gezond; we accepteren elkaars visie.” Bedoeling is dat Rogier in 2018 het stokje overneemt. “Sommige voormalige directeur-eigenaren kunnen slecht loslaten maar bij m’n vader ben ik daar niet bang voor.”

MAKKELIJKE ENTREE

Rogier van Meeuwen werkte de afgelopen jaren in verschillende rollen binnen het familiebedrijf. “Hierdoor heb ik de organisatie door en door leren kennen. Ook voor de acceptatie was dat belangrijk. Als zoon van de baas heb je toch een makkelijke entree. Je moet het als potentiële opvolger eerst maar eens laten zien. Soms lijkt het alsof je je zelfs meer moet bewijzen dan iemand met een andere achternaam. Al kan ik daar prima mee omgaan, ik kan mij voorstellen dat sommige opvolgers het zeker als een druk ervaren.” Aan de andere kant: medewerkers zijn wel degelijk blij dat zich een opvolger uit de familie aandient. “Was dat niet het geval dan zou op termijn verkoop van het bedrijf een optie kunnen zijn, met alle onzekerheid van dien. Nu is er continuïteit in de leiding en een duidelijke toekomstvisie. Dat geeft rust.”

GEEN SCHEVE GEZICHTEN

Rogier van Meeuwen kent het onderzoek van het Erasmus Centre for Family Business waaruit blijkt dat maar 30% van de familiebedrijven de eerste generatiewisseling overleeft. Na de tweede wisseling is nog maar 13% over. “Vrienden pesten me er wel mee,” lacht hij. “Ik vind het een opmerkelijke uitkomst. Natuurlijk is er een afbreukrisico bij de overdracht aan de volgende generatie. Mijn ervaring is echter dat veel familieondernemingen – zeker de bedrijven die ik via het FBned-netwerk (zie kader, red.) heb

leren kennen – zich terdege bewust zijn van de mogelijke valkuilen. Ze nemen vaak ruim de tijd voor opvolging.”

WELKE TIPS HEEFT ROGIER VAN MEEUWEN?

“Als je graag wilt dat kinderen later actief worden in het bedrijf, deel dan al vanaf jonge leeftijd informatie met ze. Zo creëer je betrokkenheid. Maar leg vooral niets op, dring niet aan. Als er interesse is dan komen kinderen vanzelf wel met vragen. Verder is het cruciaal dat je de financiële kant strikt zakelijk benadert. Er zijn tal van manieren om een bedrijf over te dragen. Welke route je ook kiest, maak duidelijke afspraken binnen de familie. Dat voorkomt scheve gezichten.”

“NU IS ER CONTINUÏTEIT IN DE LEIDING EN EEN DUIDELIJKE TOEKOMSTVISIE”

MEER BALANS

Tot zijn genoegen constateert Van Meeuwen een toenemende aantrekkingskracht van familiebedrijven op de jonge generatie. “Vroeger gaven hoger opgeleide jongeren toch vooral de voorkeur aan een carrière bij corporates. In mijn omgeving merk ik dat er nu een balans is tussen grote ondernemingen, startups en familiebedrijven. Steeds meer jongeren kiezen heel bewust voor de cultuur van een familieonderneming waar de focus op de lange termijn is gericht. Nederland heeft veel prachtige familiebedrijven, vaak met een substantiële omvang. Als jonge ondernemer kun je er echt het verschil maken.”



52

Strategische samenwerking: van archeologisch onderzoek tot zelfverdichtend beton

ROUWMAAT

DERDE GENERATIE STREEFT NAAR STRATEGISCH PARTNERSCHAP

In Groenlo is een bijzonder familiebedrijf gevestigd: de Rouwmaat Groep. Aan de basis staat Herman Rouwmaat die in 1948 een transportbedrijf startte. Onder leiding van zijn zoons Hans en Jos groeide Rouwmaat uit tot een totaalaanbieder van diensten en producten op het gebied van bouw, afval en milieu.

TEKST: SANDER DAMEN FOTOGRAFIE JEFFREY RUESINK

Eind 2015 droegen Hans en Jos de dagelijkse leiding over aan opnieuw twee broers, Dave en Bob, de zonen van Jos. De derde generatie Rouwmaat zet in op strategisch partnerschap. "Voor wat wij voor onze klanten kunnen betekenen is nog geen term", zegt Dave Rouwmaat. "Onze slogan 'Rouwmaat regelt het gewoon' vat alles samen."

STRATEGISCHE TOTAALPARTNER
Het Groenlose bedrijf biedt een grote hoeveelheid diensten, onderverdeeld in vijf divisies: Grond, Weg- & Waterbouw, Beton, Mortels & Vloerspecies, Recycling, Onderzoek & Advies en Transport. "Ook zijn we voor vijftig procent eigenaar van Mombarg dat prefab betonelementen en kelders levert", zegt Dave Rouwmaat. "We

kunnen derhalve in iedere fase van een project van dienst zijn: van bodemonderzoek, via asbestinventarisatie, sloop, bodemsanering, grondverzet en infra, metselpuin en beton afvoeren én verwerken, afvalinzameling en -verwerking, riolering en straatwerk verzorgen, levering van (CO₂-)neutraal beton tot het leveren van prefab-elementen en meer, veel meer. We verschuiven steeds

meer van leverancier en dienstverlener naar strategisch partner van onze klanten, waar- bij ons totaalpakket, samenwerken, duur- zaamheid en kennisdeling centraal staat." Bij Rouwmaat Groep werken bijna twee- honderd mensen op negen vestigingen met hoofdfocus op de regio's Achterhoek, Twente en de Stedendriehoek.

DUURZAAM SINDS 1984

Rouwmaat is voorloper op het gebied van duurzaamheid. "Wij vinden duurzaamheid enorm belangrijk. Daar onderscheiden we ons écht op", vertelt Dave Rouwmaat. "We produceren granulaatbeton onder Komo keurmerk. Afval dat we inzamelen wordt gesorteerd en hergebruikt. Van hout wordt spaanplaat gemaakt en hoogcalorisch afval als textiel, plastic en tapijt wordt verwerkt tot brandstof voor onze klanten in de cementindustrie, partijen waar wij cement afnemen voor ons beton. Al in 1984 deden we proeven met granulaten in beton, nog voordat Rouwmaat zelf een betoncentrale had. In 1994 namen we de eerste betoncentrale in gebruik waarbij veel betongranulaat gebruikt wordt als vervanging van grind. Hiermee creëren we onze eigen grondstof wat een aanzienlijke milieu-besparing oplevert. De laatste jaren zetten we steeds meer in op CO₂-neutraal beton."

CIRCULAIRE ECONOMIE

Maar er is meer: op het immense terrein van Rouwmaat in Groenlo is een circulaire economie gerealiseerd. "Voorheen heette dat recycling en duurzaamheid", zegt Dave Rouwmaat. "In de praktijk komt het er op neer dat wij zoveel mogelijk ingezette materialen omzetten tot grondstof voor andere materialen, maar ook dat we water opvangen en (her)gebruiken voor de productie van beton, voor het doorspoelen van toiletten en voor de autowasserij. Wij zijn echt al lang actief met duurzaamheid bezig. Bedrijven als wij met een Achterhoekse no-nonsens mentaliteit schreeuwen dat meestal niet van de daken, daarom weten veel mensen dit niet, maar het is iets om best trots op te zijn."

PLEZIER IS NOODZAAK

Dave en Bob Rouwmaat zijn nu ruim een jaar verantwoordelijk voor de dagelijkse leiding. Hun voorgangers, vader Jos en oom Hans, zijn nog steeds als aandeelhouders en adviseurs op de achtergrond bij het familiebedrijf betrokken. Hans en Jos zijn nog met regelmaat op kantoor te vinden. "Dat zal ook nog wel een tijd zo blijven", vermoedt



Nieuwe Scania G410 Euro 6 8x4 voor het vervoer van CO₂-neutraal beton met betongranulaat, bouwsteen voor een circulaire economie.

Bob Rouwmaat. "Zolang ze er nog plezier in hebben, zullen ze hier wel blijven komen." Plezier in het werk is een noodzaak, menen de beide broers. "Als je zo'n groot familiebedrijf hebt, moet je wel er wel plezier in hebben", zegt Bob Rouwmaat. "Je bent er dag en nacht mee bezig. Is het niet fysiek, dan wel in je gedachten."

HOBBY

Beide broers zijn van jongs af opgegroeid met het bedrijf. Ze startten beiden zo rond hun twaalfde als zaterdaghulp en hebben allebei op diverse afdelingen van het bedrijf gewerkt. Bob Rouwmaat volgde onder meer opleidingen voor machinist in de GWW en Aannemer Weg- en Wegenbouw: de opleiding om een GWW-afdeling te mogen leiden. Hij is net als zijn vader helemaal gek op techniek. "Machines zijn mijn hobby", vertelt hij. "Daar kan ik echt uren mee bezig zijn. Ik vind het leuk vrachtwagens of grondverzetmachines zo samen te stellen dat ze zo efficiënt mogelijk te gebruiken zijn. Ik kijk dan naar de motor, versnellingsbak en dergelijke."

De vrachtwagens van Rouwmaat zijn dan ook door een speciaal systeem flexibel te gebruiken. "Het kan voorkomen dat er een vrachtwagen bij een klant komt die een container bezorgt", vertelt Dave Rouwmaat. "En dat diezelfde vrachtwagen vervolgens met een betonmixer beton aflevert om daarna zand te storten bij een andere klant. Hiermee verhogen we het serviceniveau bij de klant. Onze levertijden zijn over het algemeen dan ook korter dan die van de concurrent."


Dave Rouwmaat volgde onder meer de studie Technische Bedrijfskunde aan de Universiteit Twente. Hij is ook opgeleid tot

Betontechnoloog. "Dat diploma is nodig om een betoncentrale te mogen leiden", licht Dave toe.

TAAKVERDELING

De broers hebben een duidelijke taakverdeling. Die is gebaseerd is op interesses, kwaliteiten en ervaringen. "We vullen elkaar heel erg goed aan", vertelt Dave Rouwmaat. "Ik ben analytischer ingesteld, Bob meer praktisch. Ik ben verantwoordelijk voor de algemene, financiële en commerciële zaken en de vestiging in Duitsland, waar ik tussen 2010 en 2015 gewerkt heb. Bob is verantwoordelijk voor de projecten en de technische zaken." De broers zijn het er over eens dat ze het niet wezenlijk anders doen dan hun vader en oom. "Tijden veranderen", zegt Dave. "Daar zullen we op moeten inspelen, maar als zij de leiding nog hadden, zouden ze dat ook moeten doen. IT is natuurlijk belangrijker geworden. Daarnaast kijken we uiteraard waar kansen en bedreigingen liggen en springen daar op in. Vorig jaar zijn we daarom gestart met asbestinventarisatie en hebben we geïnvesteerd in een nieuw terrein voor laden en lossen van schepen in Zutphen. In de toekomst willen ons nog meer profileren als strategisch partner voor onze klanten. In het verleden hadden we twee slogans: 'We doen meer dan u denkt' en 'Samen werken aan duurzaamheid'. 'Rouwmaat regelt het gewoon' is de optelsom van die twee. Wij hebben zo veel mogelijkheden en regelen het graag voor onze klanten. Geïnteresseerde bedrijven nodigen we graag uit voor een presentatie en rondleiding op ons terrein in Groenlo."

www.rouwmaat.nl



CARWASH & CO

VOOR EEN SCHOON EN NET VISITEKAARTJE

Een schone, nette auto of bedrijfswagen is een mooi visitekaartje. Zakelijke klanten weten de filialen van Carwash & Co, net als particulieren, daarom wel te vinden. Niet alleen worden auto's er in de volledig automatische kettingbaanwasstraten grondig gewassen en gedroogd, het gebeurt ook nog eens milieuvriendelijk en razendsnel; in slechts vierehalve minuut. Een lange wachtrij is er voor de filialen in Veenendaal, Ede en Doetinchem daarom, ondanks de populariteit, nauwelijks te vinden.

TEKST EN FOTOGRAFIE ELLY MOLENAAR

André, Timo, Jordi en Imar van Riet



“Er passen tien auto’s tegelijk in de wasstraat”, legt eigenaar Imar van Riet uit. “Iedere dertig seconden rijdt er één naar binnen. Lang hoeft je als automobilist daarom nooit te wachten.” Toch is er in Ede behoefte aan een extra wasstraat. “We bedienen daar ontzettend veel klanten. Om te voorkomen dat er toch wachtrijen ontstaan, willen we er daarom gaan uitbreiden. Of dat op dezelfde locatie gebeurt als de huidige wasstraat of op een andere plek in Ede, is nog niet bekend. Nog dit jaar gaan we er in elk geval mee aan de slag.” De huidige Edese locatie wordt bovendien uitgebreid met een overdekte interieurbaan. “Mensen kunnen bij ons nu zelf hun auto gratis uitzuigen na een wasbeurt. In Ede kunnen onze klanten straks lekker een kopje koffie gaan drinken terwijl vijf of zes man de binnenkant van de auto onderhanden neemt. Wat een luxe.”

VOORWASSEN

Carwash & Co is een familiebedrijf dat vader Van Riet in 1997 oprichtte in Ede. “Voorwassen met de hand was destijds heel belangrijk”, herinnert jongste telg Imar zich. “Met een mannetje of vijf werd iedere auto voordat hij de wasstraat inreed grondig ingezeept en afgespoeld.” Vanaf 2006 was dat niet meer nodig. “We hadden toen als eerste in Nederland een machine die voorwassen onnodig maakte. Een ontzettende vooruit-

gang. Mensen maken fouten. Machines niet en daardoor worden krassen voorkomen.”

FAMILIEBEDRIJF

Het werd steeds drukker in Ede en een uitbreiding was bijna onvermijdelijk. “Mijn oudere broers Jordi en Timo hadden allebei al aangegeven dat ze interesse hadden samen met mijn vader het bedrijf te runnen. Toen ze daar serieus over na gingen denken, hebben ze mij, de jongste broer, ook gevraagd. Sinds 2011 staan we daarom met z’n vieren aan het roer van Carwash & Co. Een echt familiebedrijf dus.” Niet alleen in Veenendaal openden ze een nieuwe vestiging, ook in Doetinchem rollen er sinds 2012 blinkend schone auto’s van de baan.

BELANGEN

Ondernemen zit bij de familie Van Riet in de genen, maar samen een bedrijf runnen is soms best pittig, beaamt Imar. “Er komen ineens heel andere belangen bij kijken dan wanneer je alleen broers van elkaar bent. Om elkaar niet te veel voor de voeten te lopen, hebben we in eerste instantie ieder een vestiging onder onze hoede genomen. Later hebben we gekeken naar onze persoonlijke talenten. Zo is Jordi heel goed met mensen en hij houdt zich dan ook vooral bezig met personeelszaken, Timo regelt de financiën en ik stort me op het marketinggedeelte. Zo

hebben we de taken goed verdeeld en gaat de samenwerking uitstekend.”

PROGRAMMA'S

Bij Carwash & Co kun je kiezen uit verschillende wasprogramma's. Imar: “Het verschil zit hem in een eventuele bodemreiniging, die vooral in de winter aan te raden is, en het type wax dat gebruikt wordt. Voor 15 euro is dat super polish wax, die de lak niet alleen laat glimmen, maar ook beschermt tegen bijtende vogelpoep en insecten. De bescherm laag blijft twee weken actief.” Het voordeligste programma van Carwash & Co kost slechts 8 euro. Voor dat bedrag wordt de auto, inclusief de velgen, grondig gewassen en gedroogd. ‘s Winters is dat laatste prettig om te voorkomen dat deuren dichtvriezen. “Vaste klanten kunnen met de Carwash & Co waspas flink voordeel behalen”, tipt Imar.

Mensen zijn in de regio Ede-Veenendaal en in de Achterhoek altijd op zoek naar kwaliteit, weet Imar. “We hebben als Carwash & Co inmiddels twintig jaar ervaring in het vak en weten hoe we de juiste service voor de juiste prijs kunnen bieden. We zijn heel sterk in die service en sterk in kwaliteit. We bedienen de markt daarom erg goed.”

www.carwashco.nl



Claudia van der Most en Selma van Ramele

CLAUDIA VAN DER MOST EN SELMA VAN RAMELE:

“ONDERSCHAT DE IMPACT VAN EEN BEDRIJFSOVERNAME NIET. EEN GOEDE ADVOCAAT HELPT”

Advocaten Claudia van der Most en Selma van Ramele startten allebei hun carrière bij Dirkzwager advocaten & notarissen. Van der Most 18 jaar geleden, Van Ramele 15. Beiden zijn dol op hun vak met het specialisme fusies en overnames. Nog altijd werken ze met veel plezier bij Dirkzwager: hier ben je het beste uit. Dat geldt niet alleen voor henzelf, maar ook voor hun cliënten. Ze vertellen.

SPECIALIST

Van der Most: “De aantrekkingskracht van grote advocatenkantoren aan de Zuidas is groot. Dit imago wordt al jarenlang in stand gehouden. Je hebt daardoor een bepaalde druk, waar ik niet voor kies. Ook hier wordt hard gewerkt, maar de sfeer is ontspannen en de collega’s relaxt. Als je te maken hebt met een fusie of overname is Dirkzwager hét kantoor in de regio. Hier zit de kennis en het specialisme. Veel advocatenkantoren doen de overname- en fusiepraktijk erbij, voor onze sectie is het core business.”

“OOK HIER WORDT HARD GEWERKT, MAAR DE SFEER IS ONTSPANNEN EN DE COLLEGA’S RELAXT”

TOEGANKELIJK

Van Ramele: “Dirkzwager is een toegankelijk kantoor. De mentaliteit is niet belangrijk doen, maar handen uit de mouwen steken en aanpakken. Wij luisteren naar onze cliënten en leggen zaken helder uit. Als de deal ophanden is, zorgen wij dat het juridisch klopt, zonder juridische hoogdraverij. Bij de verkoop of koop van een bedrijf komt veel kijken. Een koper wil de gehele bedrijfsvoering onder de loep nemen, niet alleen de financiële cijfers. Denk aan problemen met werknemers, milieuaspecten, huur/koop van het pand, zijn alle afdrachten gedaan en de toekomstvisie. Je wilt geen kat in de zak kopen en zeker weten dat alles op orde is.”

ROL ADVOCAAT

“Daarentegen wil een verkoper van zijn bedrijf af en geen gedoe meer”, vult Van der Most aan. “Als alle aandelen overgedragen zijn, heerst de beleving dat de verkoop daarmee afgehandeld is. Integendeel. Een verkoper is mogelijk nog voor een bepaalde tijd aansprakelijk. Waarvoor en hoelang is onderhandelbaar. Daar zit een belangrijke rol voor ons als advocaat. Voor dit vak moet je van onderhandelingen houden, je werkt naar een positief resultaat voor beide partijen toe.”

OVEREENKOMST

Van Ramele: “In een koopovereenkomst maken koper en verkoper o.a. afspraken over de prijs, wanneer de overdracht is en de garantiebepalingen. De prijs kan een variabel element bevatten dat afhankelijk wordt gemaakt van toekomstig te behalen resultaten, zoals deze door verkoper zijn voorgespiegeld. Een transactie omvat vaak meer dan de koopovereenkomst. Als niet alle aandelen worden verkocht of als er meerdere aandeelhouders zijn, stel je een aandeelhoudersovereenkomst op. Hierin kun je afspraken maken over wie welke (beslissings)bevoegdheid heeft, strategie en wat er gebeurt als een aandeelhouder zijn aandelen wil verkopen. Bij een managementovereenkomst spreek je zaken af over de verhouding tussen de vennootschap en de bestuurder, managementvergoeding en een concurrentiebeding. Verder kun je denken aan een overeenkomst van geldlening, een huurovereenkomst en een dienstenovereenkomst.” Van der Most: “Een heel scala aan contracten dus.

“VOOR DIT VAK MOET JE VAN ONDERHANDELINGEN HOUDEN, JE WERKT NAAR EEN POSITIEF RESULTAAT VOOR BEIDE PARTIJEN TOE”

Dirkzwager heeft een eigen notariaat. Onze notarissen kijken vanuit beide partijen, terwijl wij het belang van één partij behartigen. Ook hebben zij andere aandachtspunten. Onze notarissen zijn daarbij fiscaal georiënteerd en adviseren over de beste constructie.

BESTE DEAL

De impact van de verkoop van een bedrijf wordt wel eens onderschat. Als alles op papier staat, is het echt. Bij het stellen van de voorwaarden begint het afscheid nemen en het onderhandelen. Er is altijd wel een punt waarop de één moet buigen of breken. Het is onze taak om voor onze cliënt de beste deal te sluiten. Dat is voor ons de deal waarbij oog is voor de belangen van alle betrokkenen en iedereen blij en tevreden de deur uitgaat.”

Voor meer informatie over Dirkzwager advocaten & notarissen of specifiek het specialisme fusies & overnames kijk op www.dirkzwager.nl/expertises/fusies-overnames.



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


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

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

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



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



Degenschermers zoekt sponsoring voor het EJK

Help Timothy Assmann (14) naar de Europees Jeugdkampioenschappen 2016/2017.

Kijk voor meer informatie op www.facebook.com/helpmijnaarhetejk

Business Software voor het MKB

*Van financiële administratie
tot totale ERP-oplossing*



KING
BUSINESS SOFTWARE

Een nieuwe kijk op uw business

king.eu



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



A photograph of three men standing on a balcony. The man on the left is wearing a brown jacket over a light blue shirt and glasses. The man in the center is wearing a dark suit jacket over a white shirt and glasses. The man on the right is wearing a dark suit jacket over a white shirt and glasses. They are all smiling slightly. The background shows a building with a tiled roof and a tree.

DILIGENCE BEGELEIDT OVERNAMES BINNEN MKB MET ZORG

VERTROUWEN OP BASIS VAN FEITEN

De gemiddelde MKB-ondernemer krijgt er hooguit één keer in zijn leven mee van doen: een overnameproces. Zelf zonder ervaring in het diepe springen reduceert de kans op een gunstige afloop aanzienlijk, zeker omdat emoties zich binnen het traject zullen opdringen. De intermediairs van Diligence leggen zich volledig toe op het succesvol begeleiden van overnameprocessen en daar vaart zowel de kopende als de verkopende partij wel bij.

TEKST/FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN

Diligence, een Engels woord met betekenissen als zorgvuldigheid, toewijding en ijver. "Wij werken niet op basis van no cure, no pay, want dan zou onze scoringsdrang ten koste gaan van het belang van onze klant", stelt intermediair Robert de Vries. Zijn collega Frans Verbeek valt hem bij: "In een enkel geval luidt het advies zelfs om van een overname af te zien, ook wanneer we namens de verkopende partij optreden." De Vries bevestigt dat. "Ik werd recent nog gebeld door een cliënt die ik twee jaar geleden heb geadviseerd eerst zijn droom te verwezenlijken en zijn bedrijf in waarde te laten groeien. Dat was hem inderdaad gelukt. Wellicht gaat hij nu alsnog zijn onderneming in de etalage zetten." Diligence, opgericht in 1998, vormt een landelijk opererende kostenmaatschap van negen samenwerkende intermediairs. "We verzorgen gezamenlijk onze marketing en website, stemmen het beleid met elkaar af, delen ons netwerk met elkaar en organiseren masterclasses voor ondernemers op het gebied van overnames", licht Hans Wijnen toe. "Diligence werkt uitsluitend met gecertificeerde adviseurs en behoort tot de grondleggers van branchevereniging BOBB, die kwaliteit en zekerheid waarborgt."

"WE HALEN DE SCHERPE RANDJES ERAF EN ONDERBOUWEN ALLES MET FEITELIJKE ARGUMENTEN"

400 TRANSACTIES

Met bijna twintig jaar ervaring en bij elkaar opgeteld een kleine 400 succesvol afgeronde transacties heeft Diligence zich ontwikkeld tot een gerenommeerde partij op dit gebied. "Onze specialisatie ligt bij het MKB; op dat vlak behoren we tot de grootste intermediairs van Nederland", geeft Verbeek aan. De Vries: "De sectoren waarvoor we actief zijn lopen uiteen van groothandels tot de maakindustrie en van logistiek tot ICT, met name netwerk- en softwareontwikkeling. We kunnen daarmee terugvallen op een zeer brede ervaring, maar ook op een uitgebreid netwerk van kopende en verkopende ondernemers, investeerders, managers, financiële instellingen en externe adviseurs. Tegelijkertijd opereren we geheel onafhankelijk van welke partij ook en zijn dus niet gelieerd aan een bank of een accountantskantoor. Tot onze opdrachtgevers behoren zowel kopende als verko-

De intermediairs van Diligence leggen zich volledig toe op het succesvol begeleiden van overnameprocessen en daar vaart zowel de kopende als de verkopende partij wel bij.



pende partijen, maar uiteraard nooit tegelijk binnen één transactie, gezien het wezenlijke verschil in belangen." Wijnen: "Het liefst zien we dat de andere partij zelf ook een professioneel adviseur meebrengt; dat praat een stuk makkelijker en werkt efficiënter. Er spelen dan geen emoties."

ZIEL EN ZALIGHEID

Juist dat laatste aspect mag niet onderschat worden. "Emoties kunnen een bedrijfsovername ernstig verstoren", weet Verbeek. "Ze vormen bijvoorbeeld bij de verkopende partij een bepaald verwachtingspatroon ten aanzien van de waarde van de onderneming, dat niet zelden stevig afwijkt van de realiteit. Als je er al vele jaren ziel en zaligheid inlegt en je pensioen eruit wilt halen, stel je voor jezelf de zaken mooier voor dan ze in werkelijkheid zijn." De Vries: "Een onafhankelijk adviseur beoordeelt de waarde van de onderneming objectief en kan de potentiële koper een zuivere weergave verstrekken, gebaseerd op feiten en cijfers. Om die reden voeren wij ook altijd de onderhandelingen tussen de twee partijen, waarmee we de onderlinge relatie goed houden."

Verbeek: "We halen de scherpe randjes eraf en onderbouwen alles met feitelijke argumenten. Bovendien geven we de tegenpartij de gelegenheid met ons klankborden en eerlijk zijn mening over 'de andere kant' te laten klinken, zonder de ondernemer te beledigen." Wijnen vult aan: "In een enkel geval brengen we in de laatste fase van onderhandeling koper en verkoper bijeen,

als we het gevoel krijgen dat zij de deal samen weten rond te maken. Dan kunnen ze zagezegd de adviseur 'de schuld geven.'"

NOOIT KLAKKELOOS

Hoe gaat zo'n door Diligence begeleid overnametraject in grote lijnen in zijn werk? "We beginnen altijd met een gesprek met de potentiële klant", vertelt De Vries. "De openingsvraag luidt: 'Waarom zitten we hier?' Een ingrijpende stap als deze zetten doe je over het algemeen maar één keer in je leven en dus nooit klakkeloos. Pas als we weten in welke richting de verkoper denkt, zijn we in staat om er een geschikte koper bij te zoeken. Wil je om persoonlijke redenen je bedrijf van de hand doen, bijvoorbeeld omdat je de energie niet meer kunt opbrengen om het voort te zetten? Groeit de zaak boven je macht uit en zoek je naast een investering ook managementondersteuning?" Verbeek: "In het laatste geval blijkt soms dat de ondernemer uiteindelijk best graag zelf aanblijft, waarmee het bedrijf veel kennis en 'het gezicht' behoudt, wat vertrouwen geeft bij klanten en eventuele financiers."

INTERESSANTE CONSTRUCTIE

"Dat maakt in het geval van een bedrijf met groeipotentie een heel interessante constructie mogelijk", haakt De Vries op het bovenstaande in. "Namelijk een verkoop in twee tranches. Eerst aan een investeringsmaatschappij, waarbij de ondernemer zelf een deel van de aandelen behoudt en actief in het management blijft meedraaien. Deze constructie, met een groot eigen ver-

mogen, geeft een bank veel vertrouwen om een aanvullende financiering te verstrekken teneinde de groeiplannen te realiseren. Na een aantal jaren zouden de ondernemer en/of de investeerder alsnog kunnen uitstappen, om het bedrijf - dat meer waard is geworden - te verkopen aan bijvoorbeeld een strateeg. De eigenaar houdt dan tweemaal een mooi bedrag over."

INVENTARISEREN

Na het eerste gesprek breekt volgens Wijnen de fase aan van alles binnen het bedrijf inventariseren. "Het organigram, de juridische en fiscale status, het werknemersbestand, contracten met afnemers en leveranciers, eventuele interne of externe conflicten enzovoorts. Op basis daarvan stellen wij een gedetailleerd memorandum op, dat de potentiële koper een goed beeld van de onderneming geeft. Hij kan er dan eigenlijk al voor tachtig procent een waarde aan toekennen. De overige twintig procent zit in zaken als vertrouwen. Het memorandum verstrekken wij uitsluitend aan een serieus geïnteresseerde partij, na ondertekening van een geheimhoudingsverklaring. Zijn er meer kandidaten in het spel, dan laten we een anonieme samenvatting circuleren, die niet openbaar maakt om welk bedrijf het precies gaat."

"PAS ALS WE WETEN IN WELKE RICHTING DE VERKOPER DENKT, ZIJN WE IN STAAT OM ER EEN GESCHIKTE KOPER BIJ TE ZOEKEN"

FOUT

De Vries: "Vanuit het memorandum geven wij de verkopende partij dikwijls adviezen, om bepaalde zaken nog tijdig in orde te brengen, voordat de onderhandelingen beginnen. Probeer juridische conflicten op te lossen, maak onvolkomenheden in arbeidscontracten en overeenkomsten met zzp'ers in orde, haal verwevenheid van rekeningen-courant met het privéleven eruit, optimaliseer het rendement. Wij adviseren de ondernemer met klem om alle bedrijfsinformatie richting ons op tafel te leggen, zodat wij de koper een eerlijk advies kunnen uitbrengen. Niet gemelde dingen komen later alsnog aan het licht, wanneer de accountant van de tegenpartij de boeken gaat controleren. Het behoeft geen betoog dat die áltijd onregelmatigheden zal trachten te vinden, om namens de opdrachtgever de overnamewaarde te drukken." Verbeek stipt

nog iets anders aan: "Veel ondernemers die hun bedrijf van de hand willen doen maken de fout zich met de overname te gaan bezighouden, ondanks het inschakelen van een intermediair. Laten zij zich vooral met hun core business bezighouden, met het succesvol runnen van hun bedrijf, zodat de resultaten niet inzakken. Juist de prestaties van het laatste jaar zijn van belang voor de overnamewaarde."

FAMILIEBEDRIJVEN

Een heel specifiek traject vormt het begeleiden van overnames bij familiebedrijven, iets dat binnen het MKB waarop Diligence zich richt vaak voorkomt. "Erg mooi om te doen," vindt Wijnen, terwijl beide collega's instemmend knikken. "Daarbij spelen vraagstukken

"WE ZITTEN IN EEN HEEL PERSOONLIJKE BUSINESS EN JUIST DAT MAAKT ONS VAK ZO FANTASTISCH"

als: is zoon of dochter geschikt om de zaak voort te zetten en heeft hij of zij daar wel zin in? We proberen de constructie zo op te tuigen dat alle familieleden zich erin kunnen vinden. Alles draait om vertrouwen, iets dat uiteraard ook geldt voor alle andere overnametrajecten. Een ondernemer legt immers zijn gehele bedrijf bloot. We zitten in een heel persoonlijke business en juist dat maakt ons vak zo fantastisch."

www.diligence.nl



Mueller BV kiest voor regionaal bedrijvenpark Laarberg

Mueller BV, een belangrijke fabrikant van tanks voor de voedsel-industrie, kiest bedrijvenpark Laarberg als locatie voor een nieuw hoofdkantoor productiebedrijf. Op een perceel van circa vijf hectare worden hier de activiteiten van de huidige vestigingen in Assen, Wesepe en Lichtenvoorde samengebracht. Het bedrijf telt 275 medewerkers en is onderdeel van het Amerikaanse bedrijf Paul Mueller Company. Al vele jaren is Mueller BV bekend vanwege zijn hoogwaardige melkkoeltanks voor de veehouderij. Daarnaast produceert het bedrijf tanks voor brouwerijen, de proces-, chemische- en voedingsmiddelenindustrie. Voor het koelen, opwarmen en bewaren van vloeistoffen levert Mueller innovatieve, energiezuinige systemen. Mueller exporteert haar producten naar ruim 55 landen.

Bedrijvenpark Laarberg, Provincie Gelderland, ontwikkelingsmaatschappij Oost NV, NFIA (Netherlands Foreign Investment Agency) en de gemeenten Oost Gelre en Berkelland hebben zich ingezet om Mueller voor de Achterhoek te behouden. Het bedrijf past uitstekend bij het bedrijvenpark waar de maakindustrie en agrofood een hoofdrol spelen. Voor Mueller is de Laarberg, mede vanwege de beschikbaarheid van technisch personeel, een uitstekende locatie om te produceren en om van hieruit de markt te bedienen. Laarberg is het regionale bedrijvenpark in het oostelijke deel van de Achterhoek gelegen aan de N18. Het park is een bundeling van krachten met als doel de concurrentiepositie van de regio te waarborgen en te verbeteren. Er zijn ruime kavels beschikbaar en vestigingsmogelijkheden voor ondernemingen tot en met milieucategorie 5. Laarberg heeft uitstekende faciliteiten en richt zich onder andere op de maakindustrie, agro food en duurzame energie.

DUURZAAMHEID SPEERPUNT VOOR IG&D BEDRIJVING DOETINCHEM

IG&D Bedrijvig Doetinchem wil het duurzaamheidsbeleid inzichtelijk maken en de betreffende voorzieningen en maatregelen op dit gebied zo uniform mogelijk – in kwaliteit, prijsstelling en uitvoering – beschikbaar maken voor haar leden. Op deze wijze verwacht IG&D dat het onderwerp duurzaamheid bij (aangesloten) bedrijven meer gaat leven en er daadwerkelijk duurzaamheidsmaatregelen getroffen zullen worden. Besloten is Duurzaamheid toe te voegen aan de speerpunten van de vereniging voor Industrie, Groothandel en Dienstverlening. OVD en het Centrummanagement nemen deel in de commissie waardoor een centrale aanpak voor ondernemend Doetinchem tot stand wordt gebracht. De commissie met als werktitel Duurzaamheid In Doetinchem (DUID) onder voorzitterschap van IG&D bestuurslid Hans Dales, bestaat uit vertegenwoordigers van de zes parkmanagementorganisaties in de gemeente Doetinchem en Centrummanagement/OVD Jos Tiemessen. Als adviseurs zijn aan de commissie toegevoegd vertegenwoordiger vanuit Team Economie van de gemeente Doetinchem Jaap Berenbak en vanuit Achterhoek Duurzaam Verbouwen en de Samenwerkende Industriële Kringen (SIKA) Rinus Smet. Eerst genoemde zorgt voor de koppeling met het gemeentelijk duurzaamheidsbeleid en zet eventuele acties uit bij de gemeente Doetinchem en/of Provincie Gelderland, laatstgenoemde vertegenwoordigt de regionale component. Een centrale aanpak voorkomt versnippering en op deze wijze blijft ondernemend Doetinchem betrokken via één kanaal. Vanuit een op te stellen programma gaat de commissie aan de slag met diverse acties in de komende 2 jaar.

DIESEL ZET DALING IN OP NEDERLANDSE LEASEMARKT

Leaserijders kozen in 2016 veel minder vaak voor een dieselauto, zo blijkt uit de cijfers van LeasePlan Nederland over het afgelopen jaar. Het aandeel dieselauto's zakte in 2016 flink, van 52% naar 39%. Dit in het voordeel van de benzineauto, waarvan het aandeel spectaculair steeg van 36% naar 55%. Belangrijkste redenen: de nieuwe bijtellingsregels en de opkomst van private lease, waarbij benzine de markt domineert. Dieselauto's - vooral geliefd bij de zakelijke rijder - zijn sinds 2016 minder in trek. Het aantal bestellingen van dieselauto's in de gehele leasemarkt daalde zelfs met 47% naar 46.000 (cijfers: RDC). De nieuwste cijfers van LeasePlan bevestigen eerdere voorspellingen van Zwitserse bank UBS dat het aandeel diesel in Europa de komende tien jaar verder zal zakken van 50% naar 10%. De populariteitspiek onder zakelijke rijders in de afgelopen jaren werd vooral veroorzaakt door aantrekkelijke dieselmodellen in de 14%-bijtellingscategorie, zoals de Volvo V40 en de Peugeot 308. Nu deze categorie wegvalt, is er voor leaserijders - die vaak een tankpas van de zaak hebben - minder reden om een dieselauto te kiezen. LeasePlan verwacht dat in 2017 vooral de Opel Ampera-e, de vernieuwde Volkswagen e-Golf, de Hyundai IONIQ Plug-in en de recent gelanceerde Renault Zoe Q90 het goed zullen doen onder leaserijders. De populairste leasemodellen van LeasePlan Nederland in 2016 waren benzineauto's: de Hyundai i10 was de meest geleasede auto, gevolgd door de Opel Corsa en de leaseklassieker Volkswagen Passat GTE. De i10 en de Corsa waren beide modellen uit het private lease-aanbod van de leasemaatschappij en particulieren kiezen veelal voor benzineauto's, omdat zij kleinere afstanden afleggen dan zakelijke rijders. Volgens LeasePlan was 2016 hét jaar van de definitieve doorbraak van private lease. Het aantal private leasecontracten in Nederland nam een vlucht met 78% naar 64.000. Dat zijn 28.000 meer contracten dan eind 2015. De leasemaatschappij zet in 2017 in op een breder aanbod met meer modellen, voor specifiekere doelgroepen.



HOSPITAALBROEDERS



Gezonder
» Slimmer
Zelfstandiger



Vooruitgang begint met onderwijs.

En dat geldt voor iedereen: voor ambitieuze studenten die naar de universiteit willen en voor handige jongens en meisjes die een vak willen leren. Maar ook voor kinderen die moeilijk leren. Daarom zetten we vanuit onze ziekenhuizen in Afrika vakopleidingen op voor jongeren met een beperking, leiden we zorgprofessionals op en bouwen we lagere scholen. Ook scholen waar kinderen terecht kunnen die veel aandacht nodig hebben, bijvoorbeeld kinderen met Down. Zodat ook deze kinderen zich kunnen ontwikkelen. Net als hun ouders die overdag kunnen werken of studeren omdat hun kindjes op school zijn. **Dankzij uw bijdrage wordt Afrika steeds slimmer!**

**KLEIN IN NEDERLAND, GROOTS IN AFRIKA.
HELP MEE: WWW.HOSPITAALBROEDERS.NL**



DE TIJD

JUWELIER • TROUWRINGENSPECIALIST

