

RIVIERENLAND

JAARGANG 31 | NUMMER 6 | JANUARI 2018

BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE REGIO RIVIERENLAND



Alfa Accountants en Adviseurs onderstreept belang professionele aanpak overname

**'WAARDE IS NIET
GELIJK AAN DE PRIJS'**

*Forum fusies en overnames
'Vorbereiding is een
ondergeschoven kindje'*

**INTERVIEW HERMAN WIJFFELS
'HET MOET RADICAAL ANDERS'**



Manon van Wersch-Kikkert
Accountmanager Congressen

“Het wordt leuker als het moeilijker wordt.”

“Elke opdrachtgever vind ik leuk. Helemaal als ze iets willen wat niet standaard in een draaiboek staat. Dus dat je zelf het wiel kan uitvinden. Ik moet gelijk aan het Nederlands Filmfestival denken. Een heel bijzondere en leuke club is dat. Ze willen altijd iets wat niet kan. En dat gaan we dan mogelijk maken. Ze waren bij ons voor de uitreiking van de Gouden Kalveren.”

“Die uitreiking is een uithangbord voor Utrecht, en voor ons. Daar ga je helemaal voor. We hadden 400 man galadiner, toen de uitreiking en vervolgens een feest tot diep in de nacht. We hebben een hele discotheek opgebouwd! Als je de uitreiking later terugziet op tv, dan doet dat je wat. Er zit heel veel bloed, zweet en tranen in. Dat is enorm. Als je dan je contactpersoon op de avond zelf relaxt een biertje ziet drinken, dan weet je dat alles gesmeerd loopt. Dat voelt lekker hoor.”

“Bij dergelijke projecten zijn ontzettend veel disciplines van ons betrokken. Catering, verlichting, techniek, inrichting, audiovisueel, noem maar op. Ik schakel met iedereen. Ik ben een spin in het web. Ik bespreek met de klant wat hij wil en ga vervolgens praten met mijn collega's om te kijken hoe we dit mogelijk gaan maken. Dat vind ik het leuke van mijn werk, je hebt met van alles te maken. En het contact met klanten natuurlijk. Je begint samen aan een traject en bouwt een relatie op.”

“Voor een van mijn relaties, met wie ik al jaren samenwerk voor de Week van de Ondernemer, doe ik nu ook Exact Live, een event over technologische ontwikkeling. Of we ze daarmee wilden helpen. Graag natuurlijk. Ik vind het mooi dat je steeds meer voor elkaar kan betekenen en aan een paar woorden genoeg hebt. Voor Exact Live is Max Verstappen hier ook al eens geweest. Die zou met 30 kilometer per uur komen binnenrijden. Maar dat kan ie natuurlijk helemaal niet.”

Jaarbeurs maakt bijzondere ontmoetingen mogelijk. Dat levert bijzondere verhalen op.
Lees al onze verhalen op jaarbeurs.nl/verhalen

Bijzondere ontmoetingen creëer je bij Jaarbeurs.
jaarbeurs.nl • 030 - 295 58 81 • events@jaarbeurs.nl

VOORWOORD



GROEI

Mijn hoop is dat veel ondernemers 2017 positief hebben afgesloten. Na enkele jaren van crisis is er op veel fronten weer groei. Je merkt het aan de arbeidsmarkt. In plaats van cijfers over werkloosheid melden bedrijven regelmatig tekorten aan arbeidskrachten. Niet alleen in de IT, maar ook in de energiesector en de bouw. Hoe lang is het helemaal geleden dat bouwbedrijven mensen moesten ontslaan? Nu kunnen bouwbedrijven niet aan de vraag voldoen, die gevolg is van een overspannen woningmarkt.

Groei is goed. Het is de basis voor economische ontwikkeling, welvaart en nieuwe banen. De vraag is alleen of we ongehinderd kunnen blijven groeien. De food-sector onderkent dat ze op een andere manier moet gaan werken om voldoende voedsel te kunnen produceren voor een groeiende wereldbevolking. Onlangs demonstreerde Herman Wijffels dat nog maar eens tijdens een bijeenkomst aan de ondernemers in Veenendaal. Hier was ik aanwezig voor Vallei Business, het andere magazine waar ik tevens hoofdredacteur van ben. We gebruiken teveel grondstoffen en produceren teveel afval. We moeten omschakelen van een lineaire

naar een circulaire economie. Dit is geen praat meer voor duurzaamheids-goeroes: het is harde realiteit waar iedereen mee te maken krijgt of in feite al heeft. Wijffels zei het zo: "We moeten hard werken om hetzelfde te kunnen houden."

Op een andere manier waarschuwde minister Wiebes (Economische Zaken en Klimaat) in december voor de kosten van de energietransitie. Ook daar geldt eigenlijk dat we fors moeten investeren om te houden wat we nu hebben. Tegen de Tweede Kamer zei hij dat een groot deel van onze economische groei besteed zal moeten worden aan de energietransitie (Volkskrant, 16 december 2017).

De vraag of groei ongehinderd door kan gaan geldt ook voor de luchtvaart. Steeds meer mensen onderstrepen deze vraag. Zeker vanwege de plannen rondom uitbreiding van vliegveld Lelystad. Het Nederlandse luchtruim zit vol. Een andere indeling zou de oplossing zijn. Maar is dit niet in feite uitstel van executie? Waarom accepteren we niet dat we op enig moment een maximum bereikt hebben?

Overigens is het opvallend dat we weinig horen van ondernemers op dit punt. Wij zijn daarom op stap gegaan en ondernemers gevraagd naar hun opinie over vliegveld Lelystad en überhaupt de forse groei van de luchtvaart.

Ik ben heel benieuwd hoe 2018 zal verlopen. Waar liggen volgens u de kansen? Gaat u investeren in duurzame groei? Vertel ons uw verhaal en deel het met ondernemers in de regio Rivierenland. Daar bieden wij met Rivierenland Business graag een platform voor.

Ik wens u alvast veel succes in het nieuwe jaar!

Jessica Scheffer
Hoofdredacteur Rivierenland Business
jessica@vanmunstermedia.nl



Dit zakenmagazine maakt onderdeel uit van Rivierenland Business; een on/offline platform voor ondernemers uit de regio www.rivierenland-business.nl

JAARGANG 31
Januari 2018, editie 6

REDACTIEADRES
Postbus 6684
6503 GD Nijmegen
jessica@vanmunstermedia.nl

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Jessica Scheffer

REDACTIE BIJDRAGEN
Aart van der Haagen, Sofie Fest,
Hans Hajee, Marlies Dinjens,
Simon de Wilde

VORMGEVING / OPMAAK
Margot Noyons

FOTOGRAFIE
Joost Franken, Marcel Krijgsman,

DRUK
Balmedia

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
Van Munster Media B.V.
Marie-Louise van Heeckeren
t: 024-3503240

ABONNEMENTEN
Abonnementen kunnen op elk gewenst tijdstip ingaan. Alle abonnementen hebben een looptijd van één jaar en worden automatisch verlengd. Opzeggingen kunnen uitsluitend schriftelijk worden doorgegeven en dienen uiterlijk twee maanden voor de vervaldatum in ons bezit te zijn.

Abonee voordelen: 6 keer per jaar het vakblad, toegang tot het volledige archief op www.rivierenlandbusiness.nl, 12 x per jaar de digitale nieuwsbrief, korting op lezersaanbiedingen Rivierenland Business, gratis opname bedrijvengids en vacatureservice.

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

© 2017 Overname van artikelen is slechts mogelijk na verkregen schriftelijke toestemming van de uitgever.

Special Fusies & Overnames

- 6 Alfa Accountants en Adviseurs onderstreept belang professionele aanpak overname
 - 8 Forum fusies en overnames: 'Voorbereiding is een ondergeschoven kindje'
 - 12 Familiebedrijven geen marketingmachines
 - 14 AccountantZ: Continue ondersteuning, ook bij complexe transacties
 - 17 Diligence: Overdragen aan de volgende generatie een belangrijk onderdeel van goed ondernemerschap
 - 19 Column BVD advocaten
 - 21 Boschland accountants: Financieringsscan een must voor iedere ondernemer
-
- 20 VNO-NCW: Sterk bedrijfsleven voor een vitale gemeente
 - 21 Boschland accountants: Financieringsscan een must voor iedere ondernemer
-

MVO Special

- 22 Circulair bouwen heeft grote impact
 - 24 Gemeente Buren: Statushouders krijgen doormaan bij Nijburg Trading & Engineering
 - 26 Werkzaam Rivierenland: Laat u verrassen door ons aanbod
 - 28 'De arbeidsmarkt houdt zich niet aan dorps-of stadsgrenzen'
 - 30 Herman Wijffels benadrukt belang eigen verantwoordelijkheid
-
- 32 Pand Betuwe in Beesd biedt bedrijven oneindig veel inspiratie
 - 35 Businessflitsen
 - 36 Lelystad Airport verdeelt ondernemers in de regio
 - 38 Evenementenhal Gorinchem: Alles in huis om uw congres of feest tot een succes te maken
 - 41 Literatuur
 - 43 Ford Gerritse Hendriks: 'Steeds minder uren en onderdelen nodig'
 - 45 Column Aspect I ICT



De waarde van een onderneming kan verhoogd worden door niet in winst te denken maar in geldstromen



'Wat wij vooral zien is dat de bank juist een kleiner aandeel heeft in de totale financiering en dat alternatieve financierders een steeds groter gedeelte oppakken'

Bij ruim 29 procent van alle familiebedrijven vreest de huidige directeur dat het innovatieve karakter van het bedrijf vermindert na zijn of haar vertrek



Velen zullen het moment van overdracht voor zich uit schuiven omdat ze het direct koppelen aan het bereiken van een bepaalde leeftijd.



De maakbaarheid van de arbeidsmarkt is relatief: demografische effecten zoals vergrijzing en ontgroening zijn niet of nauwelijks beïnvloedbaar



'We vragen meer van de aarde dan dat er nog beschikbaar is'



Half december haalde de actiegroep binnen een week 10.000 stemmen op vóór opening van de luchthaven op 1 april 2019



6

WAARDEREN BIJ EEN OVERNAME VRAAGT OM PROFESSIONELE AANPAK 'WAARDE IS NIET GELIJK AAN DE PRIJS'

Wat is de waarde van mijn onderneming? Regelmatig wordt Wilco Dokman, waarderingsdeskundige bij Alfa Consultants (onderdeel van Alfa Accountants en Adviseurs) geconfronteerd met deze vraag. Zeker nu een derde van de Nederlandse ondernemers inmiddels de leeftijd van 50 is gepasseerd en het economisch weer wat beter gaat. Maar niet alleen in het kader van een aan- of verkoop van een onderneming is het vaststellen van de waarde volgens hem noodzakelijk. "Ook bij geschillen tussen ondernemers, in geval van echtscheidingen, bij herfinancieringen of investeringsvraagstukken is een goede waarde-bepaling vaak onontbeerlijk."

De prijs wordt volgens Dokman door diverse factoren beïnvloed, zoals de financiële positie van de verkoper, de mate van concurrentie van andere kandidaat-kopers, de wijze van financieren door de koper, de fiscale consequenties, de onderhandelingskracht van beide partijen en niet in de laatste plaats: emotie. "Waarde is niet gelijk aan de prijs", zegt hij stellig. "Wat de waarde van een onderneming is, is niet zomaar af te leiden uit de jaarrekening van de onder-

neming. Uitgaan van het eigen vermogen volgens de laatste jaarrekening van de onderneming is te simpel en geeft meestal een verkeerd beeld. Nog te vaak komen wij waarderungen tegen gebaseerd op het verleden. Maar de marktomstandigheden of het concurrentieveld van de onderneming kunnen inmiddels zo ingrijpend zijn gewijzigd dat het verleden geen goed uitgangspunt meer is voor de waarde van de onderneming op dit moment. De waarde

van een onderneming zou bepaald moeten worden door de toekomstverwachtingen van die onderneming."

Ook het huidige risicoprofiel van de onderneming en toekomstige investeringen spelen een belangrijke rol. "Het maakt een groot verschil of de onderneming zich in een stabiele markt bevindt of dat er sprake is van een vechtmarkt. En moeten er de komende jaren nog veel investeringen plaatsvinden of is dat juist net gebeurd?"

Eerst dient de waarde te worden bepaald en dan pas de prijs. De prijs is een kwestie van onderhandelen."

GELDSTROMEN

De waarde van een onderneming kan verhoogd worden door niet in winst te denken maar in geldstromen. "De waarde kan simpelweg worden verhoogd door óf een grotere geldstroom te genereren, dat betekent een verhoging van de structurele verdien capaciteit van de onderneming, óf door het risicoprofiel van het bedrijf te verlagen", vertelt Dokman. "Een geldstroom is iets heel anders dan de winst van een bedrijf. Winst is een boekhoudkundig begrip en in veel gevallen staat de boekhoudkundige winst ver af van de daadwerkelijke inkomende netto geldstroom."

Ook is het volgens Dokman van essentieel belang om de kennis over de onderneming niet alleen voor de ondernemer zelf te houden. "Het is soms lastig om zaken aan anderen over te laten. Als ondernemer pak je in de praktijk vaak ook liever de zaken zelf op, dan dat je ze delegeert aan een ander. Alhoewel dat verleidelijk is gezien de tijdswinst op dat moment, is dat met het oog op de langere termijn minder verstandig." Een onderneming stagneert idealiter niet als een ondernemer even uit de running is, vervolgt Dokman. "Om dat te waarborgen moeten er meerdere personen op de hoogte zijn van de lopende zaken. Alle kennis onderbrengen bij één persoon maakt de onderneming erg kwetsbaar. Verdeel de regie in het bedrijf daarom over meerdere belangrijke personen. Die strategie loont ook in verkoopsituaties."

Tot slot benadrukt Dokman dat het minder afhankelijk zijn van de bank uiteraard positief uitpakt voor een ondernemer. Het goed beheersen van werkkapitaal is daarbij nog een belangrijke tip. "Zorg ervoor dat je hier bovenop zit! Een kortere debiteurentermijn en een kleinere voorraad schelen direct in de kredietruimte bij de bank. Als je de interne organisatie strak beheert, kun je ook veel sneller inspelen op veranderingen in de markt. Spreid ook de kansen ten aanzien van de leveranciers waarmee je werkt. Als je minder afhankelijk bent van een leverancier, verlaagt dit het risico van de onderneming."

In de praktijk

Stel, je hebt een bedrijf dat snel groeit, met goede winsten, maar de werkkapitaalbehoefte stijgt nog harder. Of het bedrijf maakt een bescheiden winst, maar je moet aanzienlijk investeren om die winst vast te houden. Op papier wordt dan weliswaar geld verdiend, maar dat is niet terug te zien op de bankrekening. Dat zijn goede voorbeelden van een verschil tussen (boekhoudkundige) winst en geldstromen. Denk dus niet in winst, maar juist in geldstromen om de waarde van jouw onderneming te verhogen.

In de praktijk

Stel, de DGA is het enige aanspreekpunt voor alle belangrijke klanten. De met klanten gemaakte afspraken zijn matig geadmistreerd en zij zijn daardoor voor de overige medewerkers moeilijk na te gaan. Een mogelijk gevolg daarvan is dat een potentiële koper sterke twijfels krijgt over het aanblijven van de huidige klanten na het moment van bedrijfsoverdracht. Het is daardoor niet ondenkbaar dat hij zijn perceptie van de waarde van de onderneming naar beneden bijstelt.

In de praktijk

Een onderneming koopt bij slechts één leverancier in en maakt daarmee ieder jaar naar tevredenheid nieuwe mondelinge afspraken. De onderneming heeft dan ook geen directe behoefte om met andere partijen in zee te gaan. Hierdoor ontstaat helaas wel een grote afhankelijkheid. Een mogelijk gevolg is dat een koper niet goed kan inschatten hoe deze leveranciersrelatie zich in de toekomst zal gaan ontwikkelen. Daarom zal hij mogelijk een lagere bieding doen. Of hij ziet dit als een te groot risico en ziet af van een overname. Leg de mondelinge afspraken in ieder geval schriftelijk vast.



"Wat de waarde van een onderneming is, is niet zomaar af te leiden uit de jaarrekening van de onderneming", aldus Wilco Dokman.

Business Valuation

Het bepalen van de waarde van een onderneming is een complexe aangelegenheid waarvoor gedegen waarderingsonderzoek moet worden uitgevoerd. Het vakgebied van de waarderingsdeskundige is de afgelopen jaren sterk in ontwikkeling. Het vak 'Business Valuation' is overgewaaid uit Amerika. In Nederland zijn op dit moment circa 300 waarderingsdeskundigen aangesloten bij het Nederlands Instituut voor Register Valuators (www.nirv.nl). De waarderingsdeskundigen die zijn aangesloten bij het NiRV hebben een stevige opleiding achter de rug en worden gehouden aan strenge beroepsregels. Voor de klant een waarborg voor kwaliteit.

**BENIEUWD NAAR DE WIJZE WAAROP DE WAARDE VAN JOUW ONDERNEMING KAN WORDEN VERHOOGD?
NEEM VOOR MEER INFORMATIE CONTACT OP MET WILCO DOKMAN VAN ALFA CONSULTANTS:**

088 2533223 - WDOKMAN@ALFA.NL - WWW.ALFA.NL



Adriaan Elenbaas



Eddy Korevaar

FORUM FUSIES EN OVERNAMES

'VOORBEREIDING IS EEN ONDERGESCHOVEN KINDJE'

De Nederlandse economie is nog steeds groeiende. De rente is laag, er is veel investeringsgeld in de markt en banken zijn weer bereid om te financieren. 2018 lijkt dus een veelbelovend jaar te worden om een bedrijf te (ver)kopen. Rivierenland Business organiseerde onlangs een forum rondom dit thema. Waar liggen de kansen en waar de valkuilen?

Deelnemers

- Hans Litjens
Kamer van Koophandel
- Eddy Korevaar
Vestdijk
- Adriaan Elenbaas
ABN AMRO
- Hans Wijnen - Diligence
- Wilco Dokman - Alfa Consultants
(onderdeel van Alfa Accountants)
- Tom Teggelaar
Poelmann van den Broek advocaten

Na de crisis laten bedrijven weer betere resultaten zien. Veel ondernemers zien in de aantrekkende resultaten van hun bedrijf een ultiem moment om de waarde van hun bedrijf te cashen en het stokje over te geven aan een opvolger. "Wij zien heel duidelijk dat mensen weer durven te kopen", stelt Elenbaas. "De fusie- en overnamemarkt leeft op. Doordat ondernemers goede jaar-cijfers kunnen presenteren kan een fatsoenlijke verkoopprijs gerealiseerd worden." Litjens zegt deze ontwikkeling te kunnen beamen. "Vanuit de Kamer van Koophandel zie ik beslist een toenemende vraag betreffende informatievoorziening over dit onderwerp. Fusies en overnames staan

volop in de belangstelling. Toch is voor veel ondernemers onduidelijk waar ze terecht kunnen met al hun vragen betreffende dit onderwerp. "Treden de banken op als regisseur?" "Wat moet ik zelf doen?" "En hoe organiseer ik dat?" zijn enkele prangende vragen die wij regelmatig voorgelegd krijgen. "Is er dan met name belangstelling voor kopen of verkopen?", vraagt Elenbaas aan Litjens. "Voor allebei", meent Litjens. "Opvallend is dat je veel te maken hebt met een uitgestelde vraag voor verkoop", licht Elenbaas toe. "Veel bedrijven hebben tijdens de crisis nog een paar jaar aangemodderd. Nu de tijd rijp is en er geld beschikbaar is, proberen ze hun bedrijf alsnog te verkopen."



Tom Teggelaar



Hans Wijnen

MEERDERE PARTIJEN

De financiële wereld is veranderd door de crisis, dat staat voor de deelnemers als een paal boven water. Zo werden voorheen de meeste overnames door de bank gefinancierd. Maar door de kredietcrisis moeten banken zich aan strengere Europese regelgeving houden en extra eigen kapitaal

financiering en dat alternatieve financiers een steeds groter gedeelte oppakken. Populairder wordt ook het Funding Network, waarbij je de financieringsaanvraag in een keer naar verschillende financieringspartijen verstuurt. Bij Alfa Accountants zijn we vooral het afgelopen jaar hier meer mee gaan werken. Op deze manier kun je ondernemers

de kans op een succesvolle overname namelijk aanzienlijk. Wijnen: "Toch zie je bij veel, met name bij de kleinere bedrijven, dat de voorbereiding een ondergeschoven kindje is. De ondernemer is namelijk vooral bezig met omzet creëren. Zo kwam ik in de praktijk ooit een ondernemer tegen die binnen drie maanden met pensioen wilde gaan en zijn bedrijf à la minute wilde verkopen. Twee jaar later had hij zijn bedrijf nog steeds niet verkocht. Je moet dus nooit op het allerlaatste moment beginnen met de voorbereidingen."

Elenbaas vult aan: "Ik druk dit ondernemers ook graag op het hart. Begin ongeveer drie jaar voordat je daadwerkelijk gaat verkopen al met de voorbereidingen. Ga je zaak professionaliseren. Denk goed na over welke garanties je af gaat geven. Is de balans juist? Kloppen de personeelsgegevens? Voor de koper zijn dit belangrijke bevestigingen van de verkoper dat de onderneming in orde is. De verkoper moet er voor instaan dat de garanties kloppen. Als je het vertrouwen aan de onderhandelingstafel goed wilt houden, dan moet je transparant kunnen zijn in hoe je de afgelopen jaren gewerkt hebt."

De intentieovereenkomst (ook wel LOI genoemd) kan een handig instrument zijn om de intenties van partijen vast te

'VEEL MENSEN ZIJN IN DE VERONDERSTELLING DAT IETS WAT UITGEVONDEN IS DOOR EEN WERKNEMER AUTOMATISCH EIGENDOM VAN HET BEDRIJF IS. HIER GAAT HET NOG MAAR WAT VAAK MIS'

aanhouden (Basel III). Hierdoor gaan banken meer back to basic en zijn zij voorzichtiger bij overnamefinancieringen voor kleine bedrijven. "Tegenwoordig zijn er vaak meerdere partijen betrokken bij een overname om een financiering rond te krijgen", vertelt Elenbaas. "Hierbij kun je denken aan crowdfunding, participatiemaatschappijen of informal investors. Gestapeld financieren noemen we dat."

Ook Dokman ziet steeds meer alternatieven. "Wat wij vooral zien is dat de bank juist een kleiner aandeel heeft in de totale

snel en efficiënt naar de juiste manier van financiering brengen." Korevaar plaatst wel een kanttekening bij het fenomeen crowdfunding. "Wanneer je het over crowdfunding hebt, zie je soms casussen voorbij komen waarvan je je afvraagt of het wel verstandig is om hierin te investeren. Belangrijk is ook dat je een product hebt dat de crowd aanspreekt."

VOORBEREIDING

Een goede verkoop vergt een gedegen en vaak jarenlange voorbereiding. Het vergroot



Wilco Dokman



Hans Litjens

leggen. "Zo'n verklaring geeft beide partijen duidelijkheid tijdens het verkoopproces", aldus Teggelaar. "Je kunt de belangrijkste uitgangspunten van de transactie beter ruim van tevoren vastleggen, dan dat deze pas bij closing boven tafel komen."

Due Diligence voorkomt dat een ondernemer die een bedrijf wil overnemen een kat in de zak koopt. Er wordt onderzoek gedaan waarbij alle potentiële risico's duidelijk worden. "Wie zijn de keypersons, hebben zij een non-concurrentie beding?", vervolgt Teggelaar. "Maar ook de know-how bepaling is van essentieel belang. Veel mensen zijn in de veronderstelling dat iets wat uitgevonden is door een werknemer automatisch eigendom van het bedrijf is. Als het niet officieel vastgelegd is, is het echter geen eigendom van het bedrijf. Hier gaat het nog maar wat vaak mis."

TOEKOMSTVERWACHTING

Een belangrijk element tijdens de onderhandelingen in een verkooptraject is de toekomstverwachting en de daarbij afgegeven prognose. Oftewel: Het is erg prettig wanneer een positieve toekomstverwachting reeds wordt onderschreven door een zichtbare groei in het verleden. Een koper laat zich niet makkelijk overtuigen van een verwachte groei na een verkoop, als hiervan in het verleden geen sprake is geweest, zo beamen de deelnemers. "Als je het vertrouwen lang goed wil houden aan de onderhandelingstafel, dan moet je kunnen laten zien hoe je de afgelopen jaren gewerkt hebt", stelt Elenbaas. "Geef een betrouwbaar beeld van de werkelijke cijfers met betrekking tot de onderneming. Wanneer je dit niet doet, kunnen er later conflicten ontstaan over niet goed nagekomen omzet- en winst-

cijfers. Dit wordt nog wel eens vergeten."

Teggelaar vult aan: "Wees bij de start van de overname direct duidelijk hoe je in de race zit en zorg ervoor dat je lastige vragen kunt beantwoorden. De koper van de onderneming zal garanties en vrijwaringen bedingen. Gevoelsmatig kunnen onderhandelingen over garanties en vrijwaringen emoties oproepen. Belangrijk is ook dat je een plan B hebt. Wanneer je dieper het proces in gaat en het personeel al van alles op de hoogte is, is er vaak geen weg meer terug."

PAPIERWERK

Hoe groter de deal, hoe meer papierwerk eraan te pas komt, meent Teggelaar. "Bij een vrijwaring, waarbij een specifiek risico of probleem voor rekening van de koper of verkoper komt, kan de verkopende partij opgescheept worden met problemen die

de komende jaren maar voort blijven slepen. Te denken valt bijvoorbeeld aan een backserviceverplichting. Tijdens due diligence zie je regelmatig dat alles uitgedrukt wordt en er een hele batterij aan juristen wordt opengetrokken. De ondernemer denkt dat er niets mis is met zijn onderneming, maar toch zie je soms wel zes kantjes terugkomen met wat er wel aan mankeert. Je ziet culturen als het ware met elkaar botsen."

MAATWERK

Op de vraag hoeveel fusies en overnames gaan zoals ze moeten gaan, antwoordt Wijnen resoluut: "Geen enkele, het is allemaal maatwerk." "Eigenlijk is er altijd wel veel gedoe", beaamt Teggelaar. "Bij veel overnames zie je dat er heel veel adviseurs naar binnen gestuurd worden bij een bedrijf, die gaan zoeken naar iets om de prijs naar beneden te kunnen praten. Het risico bestaat dan, en dat zien we in de praktijk ook gebeuren, dat er wordt teruggonderhandeld. Daarom moet je altijd een rechte rug en een plan B hebben."

Wijnen: "Het heeft puur met vertrouwen te maken. Zorg te allen tijde dat je on speaking terms blijft. Komt er op wat voor een manier dan ook een kink in de kabel, dan heb je een probleem." "Maar check ook de feiten", merkt Litjens op. "Bij een overname spreek je al gauw van de cijferkant, maar de emotionele kant vind ik persoonlijk nog veel belangrijker", haakt Dokman in. "Als het hier mis gaat kan de koop uiteindelijk helemaal stagneren."

CULTUUR

Elenbaas merkt op: "Wanneer een van mijn klanten zijn bedrijf wilt verkopen, geef ik altijd het advies om uitgebreid met meerdere geïnteresseerde partijen te praten. Op die manier kun je goed overwegen welke cultuur het beste bij je bedrijf past en waar je het beste gevoel bij krijgt. Bovendien is je beslissing meer afgewogen omdat je langer de tijd hebt genomen om er over na te denken. Je ziet steeds vaker dat ondernemers niet voor de hoogste prijs gaan, maar voor de cultuur die het beste matcht."

Tips & Tricks

Adriaan Elenbaas

- Ga serieus klankborden met een paar ondernemers die het traject van verkoop al achter de rug hebben
- Een verkooptraject duurt drie tot vijf jaar, begin dus op tijd!
- Vermijd teveel reparatie of verrassingen op laatste moment
- Praat op tijd met een fusie- en overnamespecialist van de huisbankier. Normaal gesproken worden daar geen kosten voor in rekening gebracht
- Laat niet de hoogte van het bod leidend zijn bij een familiebedrijf

Wilco Dokman

- De accountant is vaak een goede eerste sparringpartner maar geen specialist op het gebied van fusies en overnames. Schakel een waarderingsdeskundige (Register Valuator) en overname adviseur (Register Adviseur Bedrijfsopvolging) in voor begeleiding bij de transactie. Samen met de accountant krijg je zo het beste resultaat
- Laat een nul-waardering maken in het kader van een verkoop. Voer dit bij voorkeur ruim vóór de beoogde verkoop uit; dan is er nog tijd om de waarde te optimaliseren (de value drivers in kaart te brengen zodat de ondernemer weet aan welke knoppen hij moet draaien)
- Een onderneming die minder afhankelijk is van de DGA is beter verkoopbaar en beter verkoopklaar. Dit zorgt voor een hogere prijs en betere transactievoorwaarden

Tom Teggelaar

- Zorg voor de juiste contracten voor de kern van je business, anders is deze niet verkoopbaar
- Houd de structuur van de onderneming overzichtelijk
- Denk vooraf na over wat je er bij verkoop uit zou willen halen, en in welke mate je nog aansprakelijk wilt zijn na de verkoop
- Een grondig due diligence is ook voor een verkoper belangrijk
- Zorg altijd voor een plan B tijdens het verkoopproces zodat je niet met je rug tegen de muur komt te staan
- Zorg voor een heldere termsheet met juridische uitgangspunten voordat je een verkoopproces in gaat.

Eddy Korevaar

- Bedrijfsoverdracht is een specialistisch proces.
- Zoek een overname-adviseur
- Bepaal vooraf de meest geëigende vorm
- Zet de doelen scherp
- Trek tijdig aan de bel!

Hans Wijnen

- Analyseer het liefst minimaal twee à drie jaar voor de overdracht de mogelijkheden en de bijbehorende noodzakelijke acties en gevolgen op operationeel, financieel en fiscaal gebied.
- Zie de koper als jouw belangrijkste klant aller tijden
- Weet wat je wilt: de hoofdprijs of het beste gevoel
- Blijf ondernemen, het laatste jaar is het belangrijkste jaar
- Zie alles wat koper en verkoper bespreken als een onderdeel van de onderhandelingen
- Leg alle gemaakte afspraken goed vast. Als er iets mis zit, is het heel moeilijk om je te beroepen op niet schriftelijk vastgelegde afspraken

Hans Litjens

- Bekijk welke bedrijfsovername bij je past. Ga je op zoek naar een bedrijf? Of neem je het bedrijf van een familielid of van je werkgever over?
- Ga na of een geleidelijke bedrijfsovername iets voor jou is. Dit kan op verschillende manieren
- Bedenk wat je over wilt nemen van de verkopende partij. Denk aan bedrijfsruimte, intellectuele eigendomsrechten, vorderingen en schulden, lopende contracten en lopende rechtszaken, productaansprakelijkheden en verleende garanties
- Als je een onderneming erft of geschonken krijgt en je zet deze voort, dan kun je gebruikmaken van de bedrijfsopvolgingsregeling. Je betaalt dan minder of geen erf- of schenkbelasting.

FAMILIEBEDRIJVEN GEEN MARKETINGMACHINES

WEG MET DE
BESCHEIDENHEID

Met alle aandacht voor grote techconcerns en sexy startups lijkt het alsof familiebedrijven niet innovatief zijn. Een onjuist beeld, blijkt uit onderzoek van Nyenrode Business Universiteit, in samenwerking met ING en NPM Capital. Eigenaren van familiebedrijven steunen innovatiebeleid juist meer dan eigenaren van niet-familiebedrijven. Familiebedrijven doen er goed aan om deze en andere sterke eigenschappen meer voor het voetlicht te brengen.

Voor het Nyenrode-onderzoek "Innovatie en het familiebedrijf" zijn 400 telefonische interviews afgenomen met directeuren van Nederlandse ondernemingen met minimaal 25 werknemers. Hieronder zowel familie- als niet-familiebedrijven. Familiebedrijven doen op het gebied van innovatie geenszins onder voor andere typen bedrijven, zo blijkt. Ruim 62 procent van alle familiebedrijven bracht de laatste drie jaar minimaal één nieuw product of dienst op de markt. Bijna 72 procent van alle ondervraagde familiebedrijven heeft in dezelfde periode de interne bedrijfsprocessen ingrijpend verbeterd of vernieuwd.

BEDREIGING EN KANS

Het Nyenrode-onderzoek schetst ook randvoorwaarden die in de toekomst van invloed kunnen zijn op de innovatiekracht van familiebedrijven. Een daarvan is dat de vernieuwende drive vaak vooral samenhangt met de persoon die aan het roer staat. Bij ruim 29 procent van alle familiebedrijven vreest de huidige directeur dat het innovatieve karakter van het bedrijf vermindert na zijn of haar vertrek. Als de oprichter nog actief is als eindverantwoordelijke stijgt dit percentage tot 38 procent. In de bedreiging schuilt tegelijkertijd een kans. Een groot deel van de familiebedrijven ziet de bedrijfsopvolging juist als een mogelijkheid om het innovatieve vermogen te vergroten. Ruim de helft van de huidige directeuren geeft aan dat het voor de continuïteit van groot belang is dat de opvolger innovatiever is dan hij- of zijzelf.

MOTIVATIE

Bij het verder aanjagen van innovatie binnen familiebedrijven speelt een mogelijke belemmering. Uit het Nyenrode-onderzoek blijkt dat een hoog percentage van het familievermogen vastzit in het familiebedrijf en daardoor niet beschikbaar is voor innovatie. Ruim 32 procent van bedrijven zou nog innovatiever zijn als ze meer financiële middelen ter beschikking zouden hebben. De intrinsieke motivatie om ook daadwerkelijk in vernieuwing te investeren, blijkt hoog. Bijna 79 procent van de eigenaren van familiebedrijven is bereid om van dividend af te zien om innovatie te bevorderen. Ruim 65 procent van de eigenaren wil een jaar negatieve resultaten accepteren als dat de innovatie stimuleert.

MEER STEUN

Niet-familiebedrijven scoren hierbij met 60 respectievelijk 40 procent veel minder hoog. "De steun van eigenaren voor de innovatiestrategieën van familiebedrijven blijkt daarmee sterk af te wijken van de bereidheid bij de eigenaren van niet-familiebedrijven," concludeert prof. dr. Roberto Flören, hoogleraar Familiebedrijven en Bedrijfsoverdracht aan Nyenrode in een toelichting bij de onderzoeksresultaten. "Daar kan een belangrijke verklaring liggen voor het feit dat familiebedrijven ondanks hun beperkte middelen zeer goed kunnen concurreren met niet-familiebedrijven op het gebied van innovaties."

UNICITEIT MEER BENADRUKKEN

Het onderzoeksrapport 'Marketing en het familiebedrijf' beschrijft in een aantal cases de overwegingen van familiebedrijven bij het uitdragen van hun identiteit. Waaronder Go-Tan, producent van Oosterse gerechten. Dit bedrijf profileert zich in uitingen – ook internationaal – als Foodloving Asian family – est. 1954. Jumbo Supermarkten had tot een aantal jaren geleden niet veel op met de associatie familiebedrijf. "Dan staat er weer 'het Brabantse familiebedrijf' over ons in de media," aldus CEO Frits van Eerd in een interview uit het Nyenrode-onderzoeksrapport. "Dat voelt toch alsof wij niet helemaal serieus, niet volledig professioneel zijn." Toch is Jumbo haar identiteit als familiebedrijf meer gaan benadrukken. "We zijn nooit bescheiden in onze ambitie, maar we zijn bescheiden in zelfprofilering. Onze adviseurs, commissarissen en anderen zeggen steeds vaker: 'die uniciteit, daar moet je veel meer mee gaan doen. Dat is een kaart die je vaker kunt trekken'. Ik heb mij laten overtuigen. De uniciteit die je als familiebedrijf hebt, zeker als zo'n grote werkgever, kom je niet vaak tegen."



Foto Jumbo

OOG VOOR OMGEVING

Innovatief vermogen is zeker niet de enige krachtige eigenschap van familiebedrijven. Het FD benoemt duurzaamheid en de menselijke maat als twee grote thema's voor 2018. Beide elementen zijn familiebedrijven op het lijf geschreven. De binding met medewerkers is veelal hecht en het goede werkgeverschap zorgt voor een sterke betrokkenheid van het personeel. Als vanzelfsprekend hebben familiebedrijven ook oog voor de positie in hun omgeving; een plek waar zij al tientallen en soms zelfs honderden jaren geworteld zijn. Die verbondenheid uit zich vaak in ondersteuning van lokale maatschappelijke initiatieven en organisaties.

'DUURZAAMHEID IS EEN TWEEDE NATUUR VOOR VEEL FAMILIEBEDRIJVEN'

UIT HET HART

"Duurzaamheid is een tweede natuur voor veel familiebedrijven," stelde Albert Jan Thomassen eerder in Business. Hij is directeur van FBNed, een netwerk van familiebedrijven en ondernemende families. "Aandacht voor de omgeving komt echt uit het hart. Waar grote organisaties hun duurzame identiteit moeten construeren, is dit bij familiebedrijven een authentieke eigenschap. Door die uit te dragen, versterk je je positie." Dat duurzaamheid economische waarde oplevert, laat Unilever zien. Met haar Sustainable Living Plan formuleerde het concern een duurzame groeistrategie. Met succes. De duurzame merken van Unilever groeien 50% harder dan hun andere merken en zijn goed voor 60% van de totale groei.

NIET ACTIEF GEBRUIKEN

Unilever is een marketingmachine. Dat kan niet gezegd worden van het gemiddelde familiebedrijf. Dat maakt bij communicatie en marketing amper gebruik van hun onderscheidende eigenschappen. Uit het Nyenrode-onderzoek "Marketing en het familiebedrijf" van november 2015 blijkt dat maar 37% het familiebedrijf-imago actief communiceert naar opdrachtgevers. Richting arbeidsmarkt, financiers en leveranciers wordt de positionering als familiebedrijf nog minder vaak toegepast. Ongeveer de helft van de familiebedrijven ziet er zelfs geheel vanaf om gebruik te maken van het familiebedrijf-imago.

DUURZAAM DNA

Die terughoudendheid hangt deels samen met de aard van veel familiebedrijven. De betrokkenheid is groot, net als de trots op het bedrijf. Maar zelfvertrouwen wordt gecombineerd met een ingetogen profiel. Geen blabla; doe maar gewoon. De persoonlijke factor kan hierbij een rol spelen. Door de meerwaarde van het familiebedrijf te benadrukken, lijkt het wellicht dat je je als familielid ook persoonlijk op de borst slaat. Veel ondernemers doen dit liever niet. Maar door geen gebruik te maken van een familie-gebaseerde identiteit laten familiebedrijven kansen liggen. In tegenstelling tot grote concerns hoeven zij hun duurzame profiel immers niet te ontwikkelen; het maakt simpelweg deel uit van hun DNA. De merken van Unilever zouden daar wel raad mee weten. Nu familiebedrijven nog. Weg met de bescheidenheid.



Foto Vincent Boon Photography

BEKRONING VOOR INNOVATIEF FAMILIEBEDRIJF

Terberg Group werd op 12 april verkozen tot Familiebedrijf van het Jaar 2017. De IJsselsteinse onderneming heeft 28 werkmaatschappijen in elf landen en is een van de grootste onafhankelijke leveranciers van specialistische voertuigen. Bestuursvoorzitter George Terberg ontving de jaarlijkse Familiebedrijven Award uit handen van prinses Laurentien. De jury was unaniem in haar oordeel en had veel waardering voor het innovatieve, veranderingsgezinde karakter van Terberg Group.

(vlnr) Aron van Doorn, Cathelijne Elassaiss, Leon Zoetekouw en Lenno van Kleef.



CONTINUE ONDERSTEUNING, OOK BIJ COMPLEXE TRANSACTIES

AccountantZ uit Tiel ondersteunt ondernemers op elk financieel, fiscaal en bedrijfskundig vlak en gaat in zijn dienstverlening verder dan andere accountantskantoren of financiële dienstverleners. Met begrip voor de klant, kennis van diens situatie en inzicht in de dingen die er écht toe doen om ambities waar te maken helpen Leon Zoetekouw, Aron van Doorn en hun team ondernemers om hun doelen te bereiken. Van de dagelijkse financiële dienstverlening tot complexe financiële constructies, de professionals van AccountantZ zijn een betrouwbare partner en spin in het financiële web. Hieronder vindt u een praktijkcase die het functioneren van AccountantZ goed illustreert.

SPARRINGPARTNER

Lenno van Kleef was sinds 2002 mede-directeur/-eigenaar van Apps & Us, dat dienstverlening biedt voor gebruikers van Oracle-applicaties, met als doel een goede inrichting van de Oracle/ERP-omgeving en het verbeteren van de daardoor gestuurde processen. In 2015 scheidden de wegen van hem en zijn compagnon en ging hij alleen verder. "Ik realiseerde me toen dat het bedrijf meer dynamiek kon gebruiken en ben gaan nadenken over uitbreiding. Omdat ik in mijn toenmalige accountant niet de juiste sparringpartner vond, ben ik op zoek gegaan naar een financieel dienstverlener die met me mee wilde denken. Een artikel over AccountantZ in een businessmagazine sprak me aan en tijdens ons eerste gesprek bleek er direct een klik te zijn. Onze werkwijzen passen uitstekend bij elkaar en zij hebben wat ik in een accountant zoek."

AANBOD TOT OVERNAME

Van Kleef zocht naar een verzwaring van de consultantrol van Apps & Us en vond de geschikte persoon daarvoor bij DNVO, een van zijn relaties. "Ik ging met hen in gesprek over de mogelijkheid dat hun werknemer de overstap naar Apps & Us zou maken, maar tot mijn verbazing kreeg ik vrijwel direct het aanbod om het gehele bedrijf over te nemen. DNVO was meer gericht op de logistieke keten en zou extra capaciteit, nieuwe klanten en nieuwe expertise bieden en zodoende van meerwaarde zijn, ook voor Oracle. Echter, de manier waarop de eigenaar aandrong op de overname, zat me niet helemaal lekker. Ik besloot daarom om met Leon het gesprek aan te gaan over de risico's."

UNHEIMISCH GEVOEL

Zoetekouw vertelt: "Voor Lenno's portfolio was het volgens ons goed om te groeien. De overname van DNVO zou een uitbreiding

betekenen die zou passen in de strategische lijn van Apps & Us. Omdat Lenno echter een vreemd gevoel had over de druk die vanuit DNVO werd gelegd zijn Aron en ik met hem om de tafel gegaan en hebben vervolgens veelvuldig telefonisch contact met hem gehad. Dat leidde ertoe dat Lenno zijn interesse voor DNVO formeel kenbaar maakte."

BLOK AAN HET BEEN

Toen Zoetekouw en Van Doorn de cijfers van DNVO ter inzage kregen, bleek dat het ging om een liquide gezond bedrijf, "Al gaven die wel aanleiding tot enige zorg. We vroegen ons af wat precies de reden was waarom de verkoper het bedrijf met zoveel druk aanbood. Toen Lenno die vraag voorlegde bleek dat de verkoper snel van het bedrijf af wilde. Op basis daarvan hebben we samen met Lenno een nieuw voorstel opgesteld en korte tijd later waren we het eens over de voorwaarden tot overname."

EEN WEG MET HINDERNISSSEN

Van Kleef vervolgt: "Voordat ik de beslissing tot overname kon nemen vertrok een belangrijke medewerker van DNVO, wat leidde tot nieuwe onderhandelingen en een gewijzigd bod. Daarnaast bleek dat we opnieuw in onderhandeling moesten met een minderheidsaandeelhouder." Zoetekouw: "Wij zijn toen met hem in overleg gegaan en met de accountant van DNVO, want het was natuurlijk belangrijk om Lenno's positie goed vast te stellen. Uiteindelijk leidde dat tot een goede overeenstemming en Lenno heeft toen besloten om samen met de minderheidsaandeelhouder in te stappen."

STABIELE ADVISEUR

Van Kleef prijst de rol van AccountantZ in het overnameproces. "Kort gezegd was die kundig, snel, flexibel en ze waren 24/7 benaderbaar. Ik ben dan ook erg blij met het

contact gedurende het proces en met de inbreng en steun van Leon en Aron. Af en toe was ik ongeduldig en zij hebben toen niet gearzeld om mij terug te fluiten. Als zij er niet geweest waren had ik zelf mogelijk de stekker uit de overname getrokken, want op gegeven moment hield het proces me te veel bezig. Doordat we samen op dezelfde lijn zaten hebben ze mijn vertrouwen in een goede afloop zeker gevoed. Daardoor ben ik er nu van overtuigd dat het een goed besluit was om de overname door te zetten."

DESKUNDIGE SAMENWERKING

Op het moment dat de overname in de beslissende fase kwam, haalden Zoetekouw en Van Doorn advocate Cathelijne Ellassaïss erbij voor de juridische afronding. Zoetekouw: "In dit soort trajecten werken we altijd snel en efficiënt samen en ook nu gaf Lenno daarvoor direct zijn akkoord." Van Kleef: "In de afrondende fase is de samenwerking tussen AccountantZ en Cathelijne zeer effectief geweest, vooral ook door hun perfecte combinatie van financiële en juridische kennis met veel oog voor de hoofdlijnen en de essentiële details. Dat alles heeft ertoe bijgedragen dat de overname uiteindelijk in een zeer kort tijdsbestek heeft kunnen plaatsvinden." Van Kleef is uitermate tevreden over de onderscheidende manier waarop AccountantZ hem heeft ondersteund. "Ze snappen je probleem en verwachtingen direct, hebben een uitstekend inzicht over hoe je in complexe financiële situaties effectief handelt en werken op de achtergrond, zonder je onnodig te belasten met zaken waarover je als ondernemer geen kennis hebt. Dat maakt AccountantZ een onderscheidende partner, op wie je met een gerust hart kunt bouwen!"

www.accountantz.nl

ACCOUNTANTS *jb* ADVISEURS

Een belangrijk uitgangspunt voor ons is de persoonlijke benadering van onze cliënten en relaties. Iedere ondernemer, onderneming en relatie is in onze ogen uniek en staat bij ons centraal.

Betrokkenheid, helderheid en vertrouwen zijn de kernwoorden van onze dienstverlening. En snelheid, want door alert te reageren op nieuwe situaties en wetswijzigingen stellen wij u in staat de juiste beslissingen te nemen. Snelheid betekent ook stiptheid, onder meer in het aanleveren van uw jaarstukken. Dit bespaart de cliënten tijd en kosten en wij kunnen tijdig adviseren.

Onze dienstverlening is erop gericht om u uw zorgen te ontnemen. U te informeren en adviseren met verstand van zaken. Uw zaken. Daarom werken wij voor u en uw bedrijf alsof het om onze eigen onderneming gaat. De

JB Accountants & Adviseurs BV is een zelfstandig accountantskantoor waar een enthousiast team van accountants, belastingadviseurs en medewerkers als een hecht team samenwerkt ten behoeve van onze cliënten.

diensten die JB Accountants & Adviseurs BV aanbiedt zijn onder te verdelen in de volgende hoofdgroepen:

- **Accountancy**
- **Salaris**
- **Advies**
- **Fiscaal**

Als u verdere informatie wenst over ons kantoor en onze diensten kunt u altijd contact met ons opnemen. Via de mail jeroen@jbaccountants.nl of telefonisch onder het nummer 0345 535786.



JB Accountants en Adviseurs

Herman Kuykstraat 56c | 4191 AL Geldermalsen | +31 (0)345 - 53 57 86
info@jbaccountants.nl | www.jbaccountants.nl

**‘WOW,
WAT EEN
CIJFERS’**

FLYNTH
adviseurs • accountants

pal naast u

OOK IN GELDERMALSEN

OVERDRAGEN AAN DE VOLGENDE GENERATIE EEN BELANGRIJK ONDERDEEL VAN GOED ONDERNEMERSCHAP

Een ondernemer is van nature daadkrachtig en zal moeilijke beslissingen niet uit de weg gaan. Behalve als het gaat over zijn eigen opvolging, die beslissing schuift hij het liefst zover mogelijk voor zich uit. Begrijpelijk, want dan krijgt hij te maken met een overvloed aan emoties die vaak worden versterkt, omdat hij zich op voor hem onbekend terrein gaat begeven.

Velen zullen het moment van overdracht voor zich uit schuiven omdat ze het direct koppelen aan het bereiken van een bepaalde leeftijd. En dat terwijl het een niets met het ander te maken heeft. Sterker nog, het goed plannen en regisseren van de opvolging is een heel belangrijk onderdeel van het ondernemerschap en vergt lef en leiderschap. Er hangt veel van af. Open deuren, jazeker, maar het kan niet vaak genoeg gezegd worden, omdat de voorbereiding bij veruit de meeste bedrijven écht te wensen over laat.

DE EERSTE STAPPEN

Zodra de beslissing genomen is om e.e.a. te gaan onderzoeken, wordt al snel duidelijk dat er vele vragen beantwoord dienen te worden nog voordat er gekeken kan worden naar het vormgeven van de feitelijke overdracht. Binnen het familiebedrijf denk je dan aan vragen als 'Wie van de kinderen zou het daadwerkelijk kunnen?', 'Zal hij/zij het ook willen?', 'Hoe vertel ik aan de andere kinderen mijn voorkeur?', 'Welke mogelijkheden heb ik voor hen?', 'Is de onderneming wel geschikt voor meerdere familieleden (aan de top)?', 'Hoe pas ik de structuur aan?', 'Is de onderneming er groot genoeg voor?', etc.. Daarnaast zullen er ook ideeën moeten zijn over de eigen rol na de overdracht: 'Kan de opvolger zich daarin vinden?', 'Voegt dit toe aan de slagkracht van de onderneming of wordt ze juist belemmerd?', etc. En om het nog extra ingewikkeld te maken, komen dan de vragen over de feitelijke overdracht en de financiële gevolgen voor allen (dus ook voor alle betrokkenen in privésfeer en de onderneming naar de toekomst toe) en uiteraard zal ook de fiscus hier een rol in hebben. Regelingen als de bedrijfsopvolgingsregeling (BOR) zijn op zich geen allesomvattende regelingen maar vormen een van de mogelijkheden waar gebruik van kan worden gemaakt.

CONTINUÏTEIT

Veruit de meeste ondernemers in het MKB zien hun onderneming (en dus de gelden die er mee gemoeid zijn bij een overdracht) als een substantieel onderdeel van hun pensioen. De praktijk wijst uit dat de meeste opvolgingen mede door de ondernemer gefinancierd worden. Dit hoeft geen probleem te zijn, maar betekent wel dat de scheidende ondernemer (en dus zijn pensioen) nog langere tijd aan het welzijn van de onderneming verbonden zal blijven. Reden te meer om bij beantwoording van ALLE vragen de continuïteit van de onderneming voorop te stellen.

NIET GEMAKKELIJK OM TE BESPREKEN

Maak aan alle betrokken partijen heel goed duidelijk wat u wilt en

hoe e.e.a. wordt aangepakt. Ook al is het vaak moeilijk, maar maak alles bespreekbaar. Zorg voor transparantie, dit zal de gesprekken vereenvoudigen en problemen in een later stadium voorkomen.

Voor iedere ondernemer geldt: De overdracht is de belangrijkste (en wellicht de grootste) transactie binnen het bestaan van de onderneming, behandel deze dan ook als dusdanig.

Hans Wijnen is BOBB gecertificeerd bedrijfsovernamespecialist en partner bij Diligence

www.diligence.nl

diligence.
Fusies - Overnames - Participaties



"Geef meerwaarde aan uw data. Zet data om in kennis!"

Ga met ons
in gesprek!



www.aspect-ict.nl | Tel. (0184) 67 54 00

FLYNTH

adviseurs • accountants

DAAR WAAR JIJ ONDERNEEMT

Oudenhof 4 • 4191 NW Geldermalsen
0345 - 57 13 19 • geldermalsen@flynth.nl

| Ondernemen inspireert | www.flynth.nl/geldermalsen



Vergaderen zoals u het wenst

Nationaal Fruitpark Ochten is dé plaats voor al uw bijeenkomsten. Professionaliteit, kwaliteit, gastvrijheid, rust en ontspanning staan bij ons centraal.

Met zalen van 10 tot 100 personen, evt. met heerlijke lunch of diner, kunnen wij in al uw behoeften voorzien.

Vanaf eind 2018 bieden wij u ook een meerdaagse trainingslocatie door de uitbreiding met een luxueus Hotel & Spa.



 **Nationaal Fruitpark Ochten**

Bonegraafseweg 59, 4051 CG Ochten. Tel 0344-607785, info@fruitpark.nl, www.fruitpark.nl

**EERST
KOFFIE**


fortune
COFFEE

Je koffieleverancier altijd bij jou in de buurt

Fortune biedt professionele koffieautomaten inclusief service en onderhoud, koffie en bijbehorende ingrediënten voor op het werk.

Fortune Coffee regio Gorinchem | 0183 - 701 046
gorinchem@fortune.nl | **fortune.nl**



WAT ALS UW OPDRACHTGEVER FUSEERT?

De omzet van uw bedrijf is de afgelopen jaren mooi gegroeid. U mag steeds meer grote ondernemingen tot uw klantenkring rekenen. Het openstaande bedrag aan debiteuren loopt daardoor soms ook op. Maar u maakt zich geen zorgen: in uw contracten is een eigendomsvoorbehoud opgenomen voor hetgeen u levert, en u heeft een pandrecht op de vorderingen en voorraad van uw klanten. Dan hoort u dat een van uw grootste klanten gaat fuseren. Wat zijn uw contracten en zekerheden dan nog waard?

MR. C.T. (CORNELIS) KLEPPER ADVOCaat BVD ADVOCATEN WWW.BVD-ADVOCATEN.NL

CONTRACTEN GAAN OVER

Als Jan en Piet een contract sluiten, kan Jan het contract niet zonder medewerking van Piet overdragen aan iemand anders. Datzelfde geldt wanneer ondernemingen zaken met elkaar doen. Bij een fusie geldt echter een belangrijke uitzondering. Bij een juridische fusie of splitsing van een B.V. gaan contracten, met de verplichtingen die daarbij horen, in principe automatisch over op de verkrijgende partij. De verkrijgende partij kan het overnemende bedrijf zijn, of een nieuwe vennootschap. Uw opdrachtgever hoeft u dus niet om toestemming voor de contractovername te vragen.

Op het eerste gezicht lijkt er voor u dus weinig te veranderen als uw opdrachtgever fuseert, de afspraken gelden immers nog steeds. Bovendien bepaalt de wet dat pandrechten van de verdwijnende rechtspersoon overgaan op de verkrijgende rechtspersoon. Dat lijkt allemaal positief.

DEBITEURENRISICO

Toch is het goed om aandacht te besteden aan het debiteurenrisico dat kan ontstaan door de fusie. Waarom? Het kan bijvoorbeeld zo zijn dat het overnemende bedrijf grote leningen heeft, waarvoor veel zekerheid is verschaft aan de bank. Mogelijk heeft de bank sterkere zekerheden bedongen dan uw onderneming. Als uw opdrachtgever vervolgens steeds langer wacht om uw facturen te betalen, en u uw pandrecht wilt uitwinnen, kan het zomaar gebeuren dat de bank daar een stokje voor steekt. De wet bepaalt namelijk dat een ouder pandrecht sterker is dan een jonger pandrecht. Dit kan betekenen dat de bank er vandoor gaat met de opbrengst terwijl u het nakijken heeft. Die situatie deed zich voor bij iemand die een lening had verstrekt aan een bedrijf dat caravans verkocht. Hij kreeg een pandrecht op de caravans, en dacht zekerheid te hebben. Toen de caravandealer failliet ging, meldde de bank zich echter met een ouder pandrecht. Degene

die de lening had verstrekt trok daardoor aan het kortste eind en kon fluiten naar zijn geld.

WAT KUNT U DOEN?

Als u hoort dat uw opdrachtgever gaat fuseren, kunt u onderzoek (laten) doen naar de financiële en juridische gevolgen daarvan voor uw onderneming. Een onderneming die wil fuseren is namelijk verplicht om inzicht te verschaffen in onder andere de jaarrekeningen van de te fuseren rechtspersonen. Ook de gegevens daarvan die normaal gesproken niet gepubliceerd hoeven te worden moeten dan openbaar worden gemaakt. Vaak worden deze stukken beschikbaar gesteld op de website van het bedrijf. Als u op basis van de stukken graag aanvullende zekerheid wilt krijgen, kunt u dit afdwingen bij een van de fuserende partijen. In ieder geval geldt dat u er goed aan doet om advies van uw accountant of advocaat in te winnen. Better safe than sorry!



GEMEENTERAADSVERKIEZINGEN 21 MAART 2018

STERK BEDRIJFSLEVEN VOOR EEN VITALE GEMEENTE

Met het oog op de Gemeenteraadsverkiezingen op 21 maart 2018 hebben MKB-Midden en VNO-NCW Rivierenland een manifest opgesteld over de voor het lokale bedrijfsleven belangrijkste onderwerpen. Het manifest is aan de politieke partijen in de gemeenten aangeboden. VNO-NCW Rivierenland en MKB-Midden willen daarmee bereiken dat de politieke partijen in de regio deze punten betrekken bij hun voorbereidingen op de komende gemeenteraadsverkiezingen.

Bedrijven scheppen banen, zorgen voor een levendige stad en centrum en dragen bij aan lokale initiatieven. Ondernemers hebben een gemeente nodig met een sterke economische agenda om groei te stimuleren en onnodige belemmeringen weg te nemen of te voorkomen.

MKB-Midden en VNO-NCW Rivierenland roepen de gemeenten op een onderscheidende economische agenda voor de regio op te stellen, met daarbinnen bruisende binnensteden en vitale kernen. Er is noodzaak om economisch beleid af te stemmen met andere gemeenten, maar tegelijkertijd te streven naar onderscheidend vermogen.

• Blijf investeren in het MKB

Het midden- en klein bedrijf is de 'motor' van de (lokale) economie.

• Zorg voor een aantrekkelijk vestigingsklimaat

Wat is er mooier dan te werken in de stad of gemeente waar je woont? Of je eerste baan/onderneming te starten in de gemeente waar je hebt gestudeerd? Een stad of gemeente dient dan ook aantrekkelijk te zijn om te werken en te wonen.

• Zorg voor een duurzame en bereikbare gemeente

Een aantrekkelijk gemeente om in te wonen, te werken en te bewegen is ook een schone en groene gemeente. Een gemeente met een gezond leefklimaat, met een goede luchtkwaliteit en een goede

bereikbaarheid. We willen graag meewerken aan de ambitie van een klimaatneutrale gemeente/stad. Op het gebied van mobiliteit zien we kansen. Het stimuleren van fietsen en lopen levert een bijdrage aan een duurzame gemeente. En het draagt bij aan het bereikbaar houden van de gemeente. Zo creëren we ook weer ruimte voor de auto.

• Maak werk van werk

Een adequaat aanbod van geschoolde werknemers met competenties die goed aansluiten op de regionale economische activiteiten is noodzakelijk. Continue bijscholing blijft dan ook noodzakelijk door de zeer snelle (markt)wijzigingen die het bedrijfsleven raken. De aansluiting tussen bedrijfsleven, onderwijs en arbeidsmarkt moet worden versterkt. Dit geldt voor zowel de hoger opgeleiden als de lager geschoolden.

• Zet rem op lokale lasten

Beperk de lokale lasten voor het bedrijfsleven. Voorkom stapeling van lasten en wentel de OZB-derving door leegstand niet af op eigenaren/gebruikers. Een gematigde lokale lastendruk is van groot belang voor de aantrekkingskracht van de gemeente/regio.

www.vno-ncwmidden.nl

www.mkbmidden.nl



"Consistente bedrijfsvoering en risicobeheersing is van belang voor een solide onderneming", aldus Patrick Kuster.

FINANCIERINGSSCAN EEN MUST VOOR IEDERE ONDERNEMER

"Soms krijgen we mensen op kantoor die denken bijna failliet te zijn; iedere maand gaat er zo veel geld op aan aflossing en rente. Dan blijkt regelmatig dat met enkele kleine aanpassingen ze eigenlijk over een gezonde onderneming beschikken."

Boschland accountants en adviseurs is vooral bekend als accountantskantoor. Maar naast het boekhoudkundig verwerken van administraties en het opstellen van jaarrekening heeft Boschland ook zeer ervaren adviseurs in dienst. Vanuit kantoren in Lienden, Ede, Hengelo (Gld), Twello en Roermond werken deze accountants en adviseurs voor diverse mkb-ondernemers. Met branche-specialisaties in onder andere de Food & Agri, Bakkers en Horeca biedt Boschland toegevoegde waarde door specifieke kennis over uw vakgebied te combineren met dienstverlening inzake financiële bedrijfsvoering.

FINANCIERINGSADVIES

Als adviseur financieringen, fusies en overnames is Patrick Kuster iedere dag bezig met het puzzeltje van financieringen en kredieten voor ondernemers. "Bij Boschland houden we van een gezonde balans op de weegschaal, of een ondernemer nu wilt groeien of juist moet afslanken. Consistente bedrijfsvoering en risicobeheersing is van belang voor een solide onderneming. Wij houden niet van een jojo-effect in het zakendoen."

Daarom adviseert Boschland ondernemers over onder andere

- De hoogte en verhoudingen van financiering en kredieten
- De wijze waarop mogelijke alternatieven meer geld opleveren voor bedrijven
- Het inzichtelijk maken van de geldstromen
- Kengetallen en liquiditeitsprognoses

Hierbij wordt niet alleen naar uitbreidingsfinanciering of startkapitaal gekeken, maar juist ook naar herfinanciering. De specialist kijkt of de leningen en kredieten in balans zijn en of ze beter en slimmer georganiseerd kunnen worden.

BUSINESSPLANNEN

Veel mensen gebruiken deze tijd om voor zichzelf te beginnen. Bij Boschland hebben ze de expertise in huis om businessplannen tot slagen te brengen, door onder andere de plannen te scannen op de haalbaarheid en verbeterpunten aan te dragen.

- Er wordt een helder stappenplan naar een passende financiering gemaakt
- Boschland weet hoe een geldverstrekker een aanvraag beoordeelt en welke infor-

matie daarvoor onmisbaar is

- De aanpak verkleint de kans op mogelijk verkeerde investeringsbeslissingen
- Door specialisme op dit gebied zijn veel quick wins te behalen

SUBSIDIES

"Ondernemers kunnen onmogelijk op de hoogte zijn van alle mogelijke subsidies en regelingen.", aldus Patrick Kuster. "Het rond krijgen van een financiering en/of subsidie maakt groot verschil tussen het wel of niet realiseren van de gewenste plannen. Voor essentiële informatie over mogelijke subsidies kan men bij onze adviseurs terecht. Daarnaast kunt u ook uw (aan) vraag bij ons neerleggen, zodat wij dit voor u regelen."

Wilt u meer weten? Neem dan contact op met Patrick Kuster via 0344 60 32 15.

CIRCULAIR BOUWEN HEEFT GROTE IMPACT

NO MORE TAKE, MAKE, WASTE

Door hergebruik te maximaliseren en waardevernietiging te minimaliseren, moet de Nederlandse economie in 2050 volledig circulair zijn. Zeker voor Midden-Nederland biedt deze ontwikkeling grote kansen. Een voortrekkersrol past naadloos in de ambitie van de regio Utrecht als dé plek voor Healthy Urban Living. Circulair bouwen is daarbij een belangrijk speerpunt.

Tot nu toe kenmerkt onze economie zich door een lineair systeem. Grondstoffen worden omgezet in producten die aan het einde van hun levensduur – en vaak al veel eerder – worden vernietigd. Take, make, waste. Komende generaties ondervinden hiervan op twee manieren de negatieve consequenties. Allereerst worden de gevolgen van milieuvervuiling – energieverbruik, CO₂-uitstoot – en klimaatverandering steeds nadrukkelijker merkbaar. Daar komt bij dat grondstoffen niet oneindig beschikbaar zijn. Al jaren geleden kwamen bouwprojecten stil te liggen door een tekort aan staal als gevolg van de enorme vraag uit China. En sommige kritische grondstoffen voor de productie van elektronica zijn maar zeer beperkt op de aarde aanwezig.

ONHOUDBAAR EN ONVERMIJDELIJK

Aan twee kanten keert de wal dus het schip. De lineaire aanpak is simpelweg onhoudbaar, de omslag naar een circulaire economie onvermijdelijk. Hierbij vloeien

reststoffen na gebruik weer veilig terug in de natuur. Doelstelling is echter om deze reststoffen zoveel mogelijk te beperken. Hiertoe wordt eerst gekeken naar hergebruik van een compleet product, daarna naar onderdelen en vervolgens naar hergebruik van grondstoffen. In een circulair systeem worden producten en componenten dus zo hoogwaardig mogelijk opnieuw ingezet. Er vloeit geen of in elk geval zo min mogelijk economische waarde weg. Dit vereist anticipatie bij ontwerp en productie, maar ook bij de marketing. Steeds meer voorbeelden dienen zich aan; van circulaire jeans en overhemden tot de Fairphone, 's werelds eerste ethische en modulaire telefoon.

BOUW HEEFT GROTE IMPACT

De bouw is een van de grootste gebruikers van grondstoffen en energie. Veel daarvan gaat verloren; maar liefst 40% van ons afval is afkomstig uit de bouw. Lukt het om grootschalig circulair te bouwen

dan heeft dat een enorme impact. In het rijksprogramma 'Nederland Circulair in 2050' is voor de bouw een aantal strategische doelstellingen vastgelegd. Daarbij gebruiken zowel de woning- en utiliteitsbouw als de grond-, weg- en waterbouwsector vooral hernieuwbare grondstoffen. Materiaalgebruik is over de hele levensduur geoptimaliseerd via waardebewoud, minder kosten, meer hergebruik en minder milieu-impact. De bouw beperkt CO₂-emissie zoveel mogelijk in zowel de productie-, bouw- als gebruiksfase. Ook spelen ontwikkelaars en bouwers proactief in op de veranderende vraag, bijvoorbeeld door gebouwen te realiseren die eenvoudig aan te passen zijn aan een ander gebruik.

PRIKKELS ONONTBEERLIJK

Om inzicht te krijgen in de uitdagingen, successen en valkuilen bij circulaire bouwprojecten zijn in opdracht van de Economic Board Utrecht en Alliantie Cirkelregio Utrecht dertien opdrachtgevers



Hof van Cartesius

HOF VAN CARTESIUS

Als eerste concrete initiatief is het Hof van Cartesius een visitekaartje voor het circulaire Werkspoorkwartier in Utrecht. Het is een locatie waar creatieve ondernemers samen duurzaam en circulair bouwen en ondernemen. Ook komen er moestuinen, speelvoorzieningen voor kinderen en een horecavoorziening. Het Hof van Cartesius bestaat voor 90% uit hergebruikte materialen. In de eerste fase zijn werkruimtes gerealiseerd voor dertig ondernemers. Uiteindelijk zal het complex bestaan uit drie hofjes waar 75 ondernemers een werkplek hebben.

www.hofvancartesius.nl



Consortium R Creators

THE GREEN HOUSE

The Green House aan de Utrechtse Croeselaan wordt een circulair paviljoen dat fungeert als restaurant, vergaderlocatie en ontmoetingsplaats. Bij de bouw is onder meer gevelbekleding gebruikt van de voormalige naastgelegen Knoopkazerne die herontwikkeld is tot rijkskantoor. Veel interieurelementen van The Green House worden in bruikleen geplaatst of geleverd naar gebruik. Het paviljoen is volledig demontabel en krijgt na vijftien jaar op een andere plek een nieuwe bestemming.

www.the-greenhouse.nl

ondervraagd. Belangrijke les: het inbrengen van circulariteit kost tijd, zowel bij de voorbereiding als in de uitvoering. Wordt die extra tijd niet ingeruimd dan bestaat het gevaar dat circulaire ambities tussen de vingers wegglijpen.

De kennis over duurzaamheid en circulariteit bij aanbieders in de grond-, weg- en waterbouw blijkt aanzienlijk. In de woning- en utiliteitsbouw daarentegen is het aantal bouwpartners dat ervaring heeft met circulair bouwen nog relatief beperkt. Gezien de huidige grote stroom traditionele opdrachten ontbreekt de economische drijfveer om vol in te zetten op circulariteit. Prikkels van opdrachtgevers en overheid zijn daarom nog onontbeerlijk.

KENNIS EN RISICO'S

Circulair bouwen vereist een andere rol van veel leden uit de bouwketen: architecten, ontwerpers/constructeurs, leveranciers, bouwers en installateurs moeten zich kennis, een andere mindset en soms ook aanvullende vaardigheden eigen maken. Als het gaat om kennisontwikkeling is een theoretische benadering waardevol maar deze volstaat niet. Voor alle niveaus moeten opleidingen, trainingen en workshops ontwikkeld worden met veel aandacht voor de praktische aspecten.

Circulaire bouw is deels onontgonnen terrein waarbij innovaties onmisbaar zijn. Aangezien de toekomstige prestaties ervan nog niet bewezen zijn, brengen innovaties risico's met zich mee. Idealiter ontstaan daarom samenwerkingsvormen waarbij deze risico's worden gedeeld en geen belemmering vormen voor vernieuwing.

PRODUCT WORDT DIENST

Het leveren van diensten in plaats van producten – pay per use – is een interes-

sante manier om te komen tot een circulair systeem. In zo'n geval blijft de producent eigenaar; klanten betalen voor gebruik in plaats van bezit. Omdat de prestatie de waarde bepaalt, heeft de aanbieder maximaal belang bij goede kwaliteit, een lange levensduur en optimale herbruikbaarheid. Op dit moment zijn bijvoorbeeld al verlichting, liften en vloerbedekking als dienst beschikbaar. Wellicht dat ook grote elementen zoals gevels op deze manier kunnen worden afgenomen. Hierbij spelen vooralsnog praktische belemmeringen zoals het juridisch loskoppelen van het eigendom van elementen uit een gebouw. Afname van een weg als dienst inclusief langjarig onderhoud biedt eveneens kansen uit oogpunt van duurzaamheid en circulariteit. Wel vereist dat aanpassingen in interne organisatie van de opdrachtgever, meestal een gemeente of andere overheid. Ook als gaat om aansprakelijkheid heeft afname van een weg als dienst implicaties.

CIRCULAIRE HUBS

Bestaande gebouwen vormen een waardevolle bron van herbruikbare elementen. Voor nieuwe gebouwen wordt steeds vaker een materialenpaspoort opgesteld. Hiermee is in de toekomst inzicht in materialen en componenten. Vooralsnog kost het echter veel tijd om geschikt donormateriaal uit gesloopte gebouwen te vinden. Er zijn amper locaties waar dit gebundeld aangeboden wordt. Belangrijke aanbeveling uit het onderzoek: richt circulaire hubs in waar herbruikbare materialen en elementen opgeslagen worden. Maak het aanbod op deze marktplaatsen digitaal toegankelijk en koppel dit aan vergelijkbare initiatieven. Zo'n circulaire hub is ook een prima plek voor jonge vakmensen om vertrouwd te raken met gebruikte bouwmaterialen.

SUCCESSEN EN VALKUILEN

We staan aan het begin van de implementatie van circulair bouwen. Lessen en aanbevelingen zoals uit het onderzoek van de Economic Board Utrecht en Alliantie Cirkelregio Utrecht naar voren komen, brengen andere circulaire initiatieven verder. Daarbij is het belangrijk dat niet alleen successen maar ook knelpunten en valkuilen aandacht krijgen. Hoe meer kennis en ervaringen worden gedeeld, hoe harder het circulaire vliegwiel gaat draaien.

Circulair bouwen is een breed begrip dat veel raakvlakken heeft met duurzaamheid. In opdracht van de gemeente Amsterdam kwam Metabolic/SGS Search tot de volgende definitie: "Het ontwerpen, construeren en slopen van een gebouw op zo'n manier dat naast het hoogwaardig inzetten en hergebruiken van materialen en een adaptief en toekomstbestendig ontwerp ook duurzaamheidsambities op het gebied van energie, water, biodiversiteit en ecosystemen worden meegenomen."

Meer informatie over circulariteit en circulair bouwen:

www.economicboardutrecht.nl
www.mvonderland.nl
www.cirkelregio-utrecht.nl
www.cirkelstad.nl
www.usi.nl

GEMEENTE BUREN ZET WERKZOEKENDEN IN DE SPOTLIGHTS

TOM BRONK, AFDELING RE-INTEGRATIE & WERK EN INKOMEN GEMEENTE BUREN:

"Het is belangrijk om als werkzoekende op te vallen. Veel mensen hebben het gevoel dat zij door leeftijd, weinig scholing of een eenzijdig arbeidsverleden zijn afgeschreven. Dit is niet juist. We hebben allemaal talenten en competenties, het is aan de werkgever om deze te zien. Daarom hebben wij ervoor gekozen om deze mensen een kans te geven zich te presenteren in Rivierenland Business. De kandidaten krijgen een gezicht, kunnen vertellen over hun talenten en interesses en komen wellicht onder de aandacht bij potentiële werkgevers. Deze keer zetten we echter een succesverhaal in de schijnwerpers. Hierin vertellen we over twee statushouders die een arbeidscontract hebben gekregen bij Nijburg Trading & Engineering in Dodewaard."

"Gemeente Buren werkt vanuit een klantgerichte aanpak. We hebben middelbaar en laaggeschoolde arbeidskrachten in ons bestand. Doordat we de klant individueel begeleiden, weten wij wat een werkzoekende kan. Met deze kennis gaan we op zoek naar een geschikte arbeidsplaats. Deze aanpak wordt ingezet voor verschillende doelgroepen. Denk aan mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt, mensen met een arbeidsbeperking, statushouders, etc. Motiveren en activeren zijn voor mij kernbegrippen. Daarnaast staan zelfstandigheid en het tonen van initiatief hoog in het vaandel. Ervaring leert dat positief activeren leidt tot motivatie. We zetten verschillende middelen in om de klant te activeren. Zoals sollicitatietrainingen, prettige gesprekken met werkgevers en de media."

Heeft u een arbeidsplaats beschikbaar? Neem dan contact op met Tom Bronk via t. 14 0344 of tbronk@buren.nl.

STATUSHOUDERS

Statushouders zijn vluchtelingen die een verblijfsvergunning hebben gekregen op grond van hun asielaanvraag. Zij mogen in Nederland blijven wonen en moeten het asielzoekerscentrum zo spoedig mogelijk verlaten om een normaal bestaan op te kunnen bouwen.





STATUSHOUDERS KRIJGEN DROOMBAAN BIJ NIJBURG TRADING & ENGINEERING

Onlangs kregen statushouders Fouad en Majd uit Syrië een arbeidscontract bij Nijburg Trading & Engineering in Dodewaard. Zij werden via de gemeente Buren hier geplaatst en helpen ondernemer David de Jong een robot te ontwikkelen die onder water een schip kan schoonmaken of inspecteren. "Deze robot is onder andere inzetbaar bij FPSO's (Floating Production, Storage and Offloading), oftewel drijvende productieplatformen die worden gebruikt om aardolie en -gas te produceren, te behandelen en op te slaan in afwachting voor verder transport", licht David toe. "Normaal worden hier duikers voor ingezet, dus dit is niet zonder gevaar. Ik bedacht me dat dit anders moest kunnen en zo werd het idee voor de robot geboren."

HART OP DE JUISTE PLEK

David is een bijzondere ondernemer, niet alleen omdat hij tevens uitvinder is, maar ook omdat hij het hart op de juiste plek heeft zitten. Zo werkte hij in het verleden onder andere samen met Greenpeace. Ongeveer een half jaar geleden kwam hij in contact met de gemeente Buren die een werkplek zocht voor statushouders Majd en Fouad (30) uit Syrië. "In Syrië heb ik werktuigbouwkunde gestudeerd aan de universiteit in Aleppo. Toen ik in Nederland kwam, moest ik weer helemaal opnieuw beginnen", blikt Fouad terug. "Tekenen op de computer is mijn lust en mijn leven, maar in Nederland kon ik nergens een functie vinden die bij mij paste. Dat ik deze kans van David krijg, vind ik ongelooflijk. Mijn dromen waren in rook opgegaan in Syrië, maar mede dankzij David ga ik weer een mooie toekomst tegemoet."

Ook Majd (30) komt uit Syrië en studeerde werktuigbouwkunde aan de universiteit van Aleppo, daarnaast knoopte hij er nog een studie economie aan vast. "Ik ben echt enorm blij met deze baan. Hoe gaaf is het om de

robot die wij gemaakt hebben, straks in het echt aan het werk te zien? Ik had nog nooit met robots gewerkt, maar hier leer ik er heel veel over en dat is goed voor mijn cv. De mensen waarmee ik samenwerk zijn stuk voor stuk heel bijzonder. Wat ben ik blij dat ik deze kans gekregen heb!" Hoewel Filmon uit Eritrea nog geen arbeidscontract heeft, aangezien hij nog maar heel kort bij David als loodgieter werkt, wil hij ook graag kwijt hoe blij hij is met de begeleiding die hij van David krijgt. "David is een heel goed persoon. Hij staat altijd voor mij klaar en helpt mij met van alles en nog wat. Iedere dag leer ik heel veel van hem."

VOLDOENING

David zegt veel voldoening te halen uit het werken met Fouad, Majd en Filmon. "Het geeft een heel fijn gevoel om iets voor hen te kunnen betekenen en iets terug te kunnen doen voor de maatschappij. Aan de andere kant ben ik ook ondernemer, dus vind ik het een mooie bijkomstigheid dat het mij wat oplevert. Hierin speelt Tom een belangrijke rol. Hij zorgt dat ik kritisch blijf en houdt een oogje in het zeil of de jongens goed functioneren. Ik vind het fijn dat ze na hier een paar jaar gewerkt te hebben, makkelijk kunnen doorstromen naar een andere leuke baan. Het is een ontzettend gaaf avontuur wat ik met de jongens en de gemeente Buren ben aangegaan!"

VERTIDRIVE

David de Jong, van oorsprong scheepswerktuigkundige, bedacht tijdens zijn reizen over de wereldzeeën hoe zaken efficiënter kunnen in de scheepvaart. Dit resulteerde in de VertiDrive robot, een hogedruk apparaat dat de scheepshuid, de binnenkant en de ruimen van schepen kan reinigen zonder de noodzaak stellages op te bouwen. Inmiddels wordt de VertiDrive robot ook toegepast om olietanks te reinigen. De apparaten worden gebruikt door onder andere offshorebedrijven. Anderhalf jaar geleden deed hij het product van de hand en zit hij weer boordevol nieuwe ideeën.



...voor gemotiveerde
vaste, tijdelijke of
gedetacheerde
medewerkers ”

Werkzaak Rivierenland, de zaak met hart voor werk

Werkzaak Rivierenland is de organisatie op het gebied van werk en inkomen. Werkzaak Rivierenland verbindt werkgevers en werkzoekenden.

Pak een kans en geef een kans

Onze werkzoekenden hebben net even die extra kans nodig om mee te doen in de maatschappij. Geeft u ze deze kans? Werkzaak heeft de grootste database van werkzoekenden in de regio met een middelbare of lagere beroepsopleiding en/of speciale capaciteiten. Ontdek ons verrassende aanbod van talenten. Maak een afspraak met een accountmanager uit uw regio en bespreek de mogelijkheden.

De voordelen van Werkzaak

- Kosteloze werving en selectie
- Eén vaste accountmanager, deze zet voor u alle voordelen op een rij
- U krijgt een maatwerkvoorstel op basis van uw behoefte en wensen
- Ondersteuning bij het aanvragen van subsidies
- We trainen en begeleiden uw leidinggevenden

www.werkzaakrivierenland.nl/accountmanagers



WERKZAAK RIVIERENLAND

LAAT U VERRASSEN DOOR ONS AANBOD

Iedereen kent wel iemand in zijn omgeving of maakte het misschien wel zelf mee; pech of tegenslag waardoor werken tijdelijk niet meer gaat. Wie dat meemaakte weet dat je dan in zo'n situatie een kans nodig hebt. Een kans om te laten zien wat je talent is. Een kans om weer mee te doen in de maatschappij. De kans is wederkerig. Het is ook een kans voor u als werkgever om een onverwacht talent te ontdekken en de toegevoegde waarde voor uw bedrijf te ervaren.



Instructies voorafgaand aan de filmopname

HART VOOR WERK

We zetten ons in voor werkgevers die goed werkgeverschap vorm willen geven. Zoekt u nieuwe medewerkers en wilt u maatschappelijk betrokken ondernemen? Maak dan kennis met onze accountmanagers. Zij:

- Zijn meesters in het matchen van vraag en aanbod, omdat ze weten om wie het gaat
- Zijn specialisten in wet- en regelgeving en regelen subsidies
- Kennen alle ins en outs van maatschappelijk ondernemen
- Nemen werkgevers werk uit handen
- Hebben hart voor werk

Accountmanager Chantal: 'Ik vind dat iedereen die kan en mag werken, recht heeft op zinvol werk. Bij Werkzaam Rivierenland kan ik bijdragen om juist bij dat specifieke bedrijf, die mooie baan te vinden. Ik ben ervan overtuigd dat ieder mens over een talent beschikt dat zinvol is in onze maatschappij. En dat een werkgever openstaat voor dit soort talenten. Doet u ook mee?'

ONZICHTBAAR TALENT IS EXTRA WAARDEVOL

Talent is niet altijd direct zichtbaar. Werkzaam Rivierenland biedt de helpende hand die soms nodig is om werkzoekenden en werkgevers bij elkaar te brengen. Veel werkgevers in de regio Rivierenland

maakten de afgelopen twee jaar gebruik van de dienstverlening van Werkzaam. Deze werkgevers zijn enthousiast over de talenten die zij kregen. Voor Werkzaam is dit een reden om meer aandacht te vragen voor het onzichtbare talent.

FILM OVER MENSEN DIE WILLEN WERKEN

We maakten er een korte film over. De film brengt prachtig in beeld hoe zinvol het kan zijn om voorbij het eerste oordeel naar iemand te kijken. Wie dat kan heeft de mogelijkheid om zijn personeelstekort aan te vullen met onontdekte talenten. Bovendien is een medewerker via Werkzaam, extra gemotiveerd en bewust van zijn talent: ondanks of juist dankzij pech of tegenslag. Ons talent werkt graag voor u.

Bekijk de film op
www.werkzaamrivierenland.nl/film



T 088 9375 000

E werkgevers@werkzaamrivierenland.nl

I www.werkzaamrivierenland.nl

Wilt u een accountmanager spreken of meer weten? Bel 088 9375 000 of lees verder over onze dienstverlening op de site www.werkzaamrivierenland.nl

**WERKZAAK RIVIERENLAND ZOEKT VOOR U IN DE REGIO NAAR MEDEWERKERS
DIE NAADLOOS PASSEN BINNENUW BEDRIJF OF ORGANISATIE**

'DE ARBEIDSMARKT HOUDT ZICH NIET AAN DORPS- OF STADSGRENZEN'

De arbeidsmarkt verandert snel. Nog maar een paar jaar geleden waren faillissementen, ontslaggolven en saneringen aan de orde van de dag. Er was nauwelijks (financiële) ruimte voor groei en het aannemen van nieuwe werknemers. Anno 2017 is de situatie enorm gekenterd. Nu de economische crisis echt achter ons lijkt te liggen, zien we de arbeidsmarkt weer aantrekken. Traditioneel was de eerste personele groei zichtbaar in de uitzendsector, maar inmiddels zien we in de meeste sectoren dat de groei doorzet. Sterker, in de sectoren zorg, techniek en bouw zijn tekorten aan vakkrachten duidelijk. Die zullen in de komende jaren alleen maar groter worden.

FOTOGRAFIE: TECHNIEKBEELDBANK.NU

28

De maakbaarheid van de arbeidsmarkt is relatief: demografische effecten zoals vergrijzing en ontgroening zijn niet of nauwelijks beïnvloedbaar. Met dat gegeven in gedachte proberen werkgevers, gemeenten en onderwijsinstellingen – al dan niet in samenwerking – toch oplossingen te vinden voor de oplopende tekorten in genoemde sectoren. Ook vanuit VNO-NCW Midden en MKB-Nederland-Midden werken wij samen met onze leden aan oplossingen voor arbeidsmarktzoekstukken.

TIJDELIJKE REGELING VOOR ARBEIDSMARKTREGIO'S

In september vorig jaar is door het ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid een regeling uitgeschreven (DWSRA). Opleidings- en ontwikkelingsfondsen, werkgeversorganisaties, werknemersorganisaties en samenwerkingsverbanden van arbeidsorganisaties konden een subsidie aanvragen voor het stimuleren van dienstverlening aan werkzoekenden en samenwerking tussen arbeidsmarktpartijen uit verschillende sectoren en/of regio's. In september 2016 zijn we binnen VNO-NCW Midden begonnen met een verkenning van ambities en doelstellingen die we met deze regeling konden bewerkstelligen. Juist omdat de regeling draait om regionale samenwerking hebben we daarbij de zogenaamde arbeidsmarktregio's als uitgangspunt genomen. Nederland kent vijftientig arbeidsmarktregio's, waarvan er elf zijn gelegen in het werkgebied van VNO-NCW Midden (provincies Flevoland, Gelderland, Overijssel en Utrecht). "Het klinkt allemaal technisch en taai", erkent Martine Schuijer, secretaris onderwijs & arbeidsmarkt VNO-NCW Midden, maar ze is blij met de regeling van het ministerie. "Partners werken in de regio's op dit moment al samen in de Regionaal Werkbedrijven. Zij hebben als doelstelling om invulling te geven aan de Banenafpraak in de regio. Met de DWSRA-regeling wordt gestimuleerd dat ook op andere terreinen dan de Banenafpraak de samenwerking tussen genoemde partijen op gang komt."

PILOTS VOOR MEER SAMENWERKING

VNO-NCW Midden deelt de noodzaak van regionale samenwerking op het gebied van arbeidsmarktbeleid en onderwijsvraagstukken. "De arbeidsmarkt houdt zich immers niet aan dorps- of stadsgrenzen" vervolgt Schuijer. "Juist in een tijd waarin goed personeel steeds schaarser wordt, is het verstandig om in slimme allianties samen te werken om de vraag naar personeel in te kunnen vullen. Al langere tijd pleiten wij daarom voor meer samenwerking in de arbeidsmarktregio's. We hebben de regeling DWSRA dan ook aangegrepen om te onderzoeken of in enkele arbeidsmarktregio's (nog) meer samenwerking tussen gemeenten, UWV, vakbonden en werkgevers mogelijk is. Daarnaast hebben we de regeling willen inzetten om enkele concrete projecten van de grond te krijgen, bijvoorbeeld rondom de toekomstige personeelsvraag in de techniek. Door in de verschillende regio's trajecten uit te voeren, geven we vorm aan het experimentele karakter van de DWSRA-regeling. We kunnen op die manier bezien wat werkt en waar de ondernemers in een gebied profijt bij hebben. Want uiteraard, ook binnen de DWSRA-trajecten blijven we de belangenbehartiger van ondernemers in de regio."

BANENAFSPRAAK: ANDERS KIJKEN NAAR PERSONEELSBESTAND

De oplopende tekorten op de arbeidsmarkt dagen werkgevers ook uit om anders naar het personeelsbestand te kijken. Onder het motto 'voorkomen is beter dan genezen', is er steeds meer aandacht voor de duurzame inzetbaarheid en scholing van zittend personeel. Anderzijds zien we ook dat werkgevers naar andere doelgroepen op de arbeidsmarkt kijken. Daarbij nemen steeds meer werkgevers mensen met een arbeidsbeperking aan. Werkgevers in de marktsector hebben in 2013 met het kabinet afgesproken om te zorgen voor 100.000 werkplekken voor mensen met een arbeidsbeperking (naast 25.000 werkplekken binnen de overheid). Dit noemen we de Banenafpraak, die voor 2026 moet zijn ingevuld.



JOB CARVING

Door bedrijfsprocessen door te lichten en te bepalen of er taken zijn die door medewerkers met een arbeidsbeperking kunnen worden uitgevoerd, kan efficiency binnen de onderneming worden behaald. Deze jobcarving, zoals dit proces wordt genoemd, draagt bij aan een andere invulling van personeelsvraagstukken, maar helpt ook bij de invulling van de Banenafpraak. Op die manier profiteren zowel onderneming als maatschappij van deze andere kijk op bedrijfsprocessen.

UITVOERINGSPROBLEMEN

De invoering van de Banenafpraak verloopt zeker nog niet vlekkeloos. Werkgevers lopen bij de invulling van de Banenafpraak nog altijd tegen uitvoeringsproblemen aan. VNO-NCW Midden en MKB-Nederland Midden blijven hier bij de uitvoeringsinstanties zoals gemeenten en UWV doorlopend aandacht voor vragen. Schuijer: "Concrete voorbeelden uit de praktijk zijn nodig om duidelijk te maken voor welke zaken verbetering nodig is. In de afgelopen periode zijn mede dankzij feedback van werkgevers regelingen en wetgeving aangepast. Met de ervaringen die werkgevers aan ons melden, kunnen we nog efficiënter werken aan betere voorwaarden voor werkgevers en kandidaten rond de Banenafpraak."

Ervaringenmeldpunt

Om inzage te krijgen in de vraagstukken en uitvoeringsproblemen die werkgevers die invulling geven aan de Banenafpraak ondervinden, zijn wij begonnen met een zogenaamd Ervaringenmeldpunt. Daarbij willen we achterhalen wat er goed gaat in de werkgeversdienstverlening, maar ook waar juist verbeteringen kunnen worden ingezet. Loopt u als werkgever tegen problemen aan en wilt u dat melden? Heeft u suggesties over hoe regelgeving of dienstverlening beter zouden kunnen? Neem dan contact op met het Ervaringenmeldpunt! Dit kan zowel telefonisch via 088 – 888 66 87 (werkdagen tussen 8.30 en 16.30 uur) als digitaal via het formulier dat is opgenomen op www.opnaarde100000.nl.

Contactpersoon

Martine Schuijer,
manager regio-inzet 100.000 banen
VNO-NCW en MKB-Nederland



"Er is een nieuw bewustzijn ontstaan bij mensen, waardoor zij weer meester kunnen worden over hun eigen situatie", aldus Herman Wijffels.

HERMAN WIJFFELS BENADRUKT BELANG VAN EIGEN VERANTWOORDELIJKHEID

'HET MOET RADICAAL ANDERS'

Juist binnen het ondernemerschap en de financiële sector, waar vooral de focus lag op financiële successen, hamerde hij op het belang van rentmeesterschap en duurzaamheid. Econoom Herman Wijffels windt er geen doekjes om: "Je bent er niet alleen om voor jezelf te zorgen. Je draagt verantwoordelijkheid voor de hele maatschappij."

FOTOGRAFIE: JAN-FOTOGRAFIE

Om het leven op aarde leefbaar te houden, moeten we naar circulaire processen waarin we niet langer consumeren en weggooien, maar leren produceren en consumeren in balans met de natuur. "De kern van mijn boodschap is dat wij op dit ogenblik leven in een tijd waarin we de economie helemaal opnieuw moeten inrichten", aldus Wijffels. "Het moet radicaal anders. We vragen namelijk meer van de aarde dan dat er nog beschikbaar is."

RENTMEESTERSCHAP

Het rentmeesterschap (we hebben de aarde slechts in bruikleen en moeten haar goed beheren voor volgende generaties) beleeft hij als een zendingsopdracht. "De komende tijd hebben wij een positie nodig waarbij we ons niet zozeer boven al het andere stellen, maar ons bewust zijn van het feit dat wij deel uitmaken van een complex en onderling verbonden geheel", licht hij toe. "Dan is al het andere behandelen als ding waar we naar geloven gebruik van kunnen maken niet goed genoeg. We moeten ons in zekere zin bescheidener opstellen. Dat is wat mij betreft een cultureel aspect van het hele duurzaamheidsstreven."

EIGEN VERANTWOORDELIJKHEID

Menselijke waardigheid, eigen verantwoordelijkheid en solidariteit zouden volgens Wijffels dan ook in de bagage moeten zitten van iedere hedendaagse wereldburger. "Wanneer ik voor een groep mensen spreek, krijg ik achteraf regelmatig de vraag: 'Hoe gaan ze dat nu oplossen?' Kijk eens in de spiegel, daar begint het. Elke beslissing die je maakt, is relevant. Hoe zijn de spullen geproduceerd die je koopt, waar komt je kleding vandaan? Voor welk soort vervoer kies je? zijn vragen die je jezelf regelmatig dient te stellen."

RESETTEN

Wie echt voeling wil hebben met het onderwerp duurzaamheid zou zichzelf als het ware eerst moeten resetten, meent Wijffels. "Je zou als het ware de software waar je op draait als mens, oftewel je operating system, moeten herschrijven." Om mensen daarbij te helpen, neemt Wijffels regelmatig ondernemers mee naar de Afrikaanse wildernis. Hier wordt duidelijk gemaakt dat ook ondernemers gebonden zijn aan door de natuur gestelde grenzen. "Hier trek je een week rond met alleen een tentje op je rug en eten voor een week", legt hij uit. "Alles waarmee je in het dagelijkse leven opereert, is hier van geen enkel belang. Veel mensen die hieraan

deelnemen, ervaren dit als een lifechanging experience."

NIEUWE GENERATIE

Bij de nieuwe generatie is het erkennen van het belang van duurzaamheid meestal al van nature aanwezig, vertelt Wijffels. "Eigendom en bezit zijn voor hen minder vanzelfsprekend. Bovendien wil deze generatie zelf bepalen wat de kwaliteit van leven is. Dit zijn dan ook mensen die je de leiding ziet nemen bij energie-, zorg-, en voedselcoöperaties. Kijk bijvoorbeeld naar onderling ingekochte zorg. Zorg is niet alleen meer iets van de overheid. Jaren van investeren en opleiden leidt tot mensen die heel veel zelf kunnen en dit vervolgens ook gaan doen. De nieuwe technologieën, zoals 3D-printen, helpen hierbij en werken democratiserend. Er is een nieuw bewustzijn ontstaan bij mensen, waardoor zij weer meester kunnen worden over hun eigen situatie."

CIRCULAIRE ECONOMIE

De circulaire economie zal op den duur gemeengoed worden voor iedereen. "Door grondstoffen te hergebruiken, doe je veel minder een beroep op de aarde", vertelt Wijffels. "De stoel waarop je nu zit, kun je zien als een voorraad grondstoffen die na gebruik weer toegepast kunnen worden voor een nieuwe productiecyclus." Ook het lokaal en regionaal samenwerken wint volgens Wijffels aan populariteit. "Belangrijke economische processen kun je beter lokaal en regionaal organiseren dan dat je de goederen ergens verderop in China laat maken. Nieuwe technologieën zoals 3D-printen maakt het produceren van artikelen goedkoper, zodat je het in eigen land kunt produceren. De tendens is absoluut dat de komende tijd de economie zich verder regionaliseert. Energie die je over hebt door energieopwekking kun je bijvoorbeeld delen met een

ander bij jou in de buurt die het nodig heeft. Wanneer ondernemers hun economische activiteiten op elkaar afstemmen en niet gesegmenteerd en geïndividualiseerd te werk gaan maar meer samenwerken kunnen zij heel veel voor elkaar betekenen. Het kan alleen leuker worden als we ieder ons steentje bijdragen."

EEN GOED LEVEN

De kern van goed leven is volgens Wijffels je bijdrage leveren aan het zo goed mogelijk doorgeven van het leven naar een volgende generatie. "Maak iets van je eigen leven, maar doe dat op een zodanige manier dat de volgende generaties ook weer de kans krijgen om zelf een goed leven te leiden." Hiermee zet Wijffels, waar hij ook komt, mensen aan het denken dat een mooiere en betere wereld een realistische optie is.



WIE IS HERMAN WIJFFELS?

Herman Wijffels was onder andere voorzitter van de hoofddirectie van de Rabobank, lid van de Board van de Wereldbank te Washington, kabinetsformateur en voorzitter van de SER. Ook was hij tot 2017 hoogleraar Duurzaamheid en Maatschappelijke Verandering aan de Universiteit van Utrecht. Hij was een van de initiatiefnemers van het Sustainable Finance Lab, een platform van wetenschappers die in dialoog met mensen uit de praktijk streeft naar een duurzame financiële sector. Ook was hij voorzitter van de Commissie Structuur Nederlandse Banken met als doel de stabiliteit van het financiële systeem te verbeteren.



Veel klanten van Petra (l) en Sylvia (r) die voor het eerst hun locatie bezoeken zijn aangenaam verrast.

PAND BETUWE IN BEESD BIEDT BEDRIJVEN ONEINDIG VEEL INSPIRATIE

Het is inmiddels een trend om minder spullen te bezitten. Want wie minder bezit is door de bank genomen gelukkiger. Die trend sijpelt ook door naar het bedrijfsleven. Zo zijn er steeds meer bedrijven die geen eigen kantoorlocatie meer bezitten. Dit is wat ondernemers Sylvia Baars en Petra van der Perk waarnemen, sinds ze twee jaar geleden zijn gestart met hun vergaderlocatie Pand Betuwe. Centraal gelegen in het Betuwse dorpje Beesd.

TEKST SIMON DE WILDE

"Om in te spelen op deze trend hebben wij het concept 'kantoor voor een dag' bedacht zodat bedrijven zonder vaste plek toch samen kunnen werken", legt Petra uit. Een van de vaste klanten van Pand Betuwe is het consultancybedrijf Gupta Strategists dat actief is in de zorgsector. "Ze werken vier dagen per week op locatie bij hun opdrachtgever en hebben daarom geen eigen pand. Een dag in de maand komen ze met het hele bedrijf bij ons werken", vult Sylvia aan.

KANTOOR VOOR EEN DAG

Petra vertelt dat de 'kantoorloze' consultants van Gupta Strategists eerst klant waren bij hun andere verhuurlocatie in Beesd: Het Nut (zie kader). Omdat ze behoefte hadden aan veel meer afsluitbare vergaderruimtes in een pand zijn ze overgestapt naar Pand Betuwe.

Daar verspreiden de twintig consultants zich elke maand op vrijdagochtend over de vijf vergaderruimtes van het pand alsof het hun eigen bedrijfspand is. Tussendoor kunnen ze in de gezamenlijke ruimtes op de loungebanken verder praten en nemen ze de flip-over mee. Daarin zijn ze helemaal vrij. "Op verzoek bereiden wij een lunch of doen we iets anders extra's", zegt Sylvia. Veel klanten van Sylvia en Petra die voor het eerst hun locatie bezoeken zijn aangenaam verrast. Ze verwachten niet dat ze in het authentieke dorp Beesd een modern ingerichte vergaderlocatie aantreffen in een historisch pand. De stijl omschrijft Petra, die het zelf heeft uitgedacht, als Nederlands met een knipoog naar Scandinavië. "Het pand straalt uit wat wij willen bieden. Focus en inspiratie. De Hollandse kleuren met een strakke en

frisse inrichting, daarbij een warme gastvrijheid en de benodigde faciliteiten en het plaatje voor de ideale vergaderlocatie is compleet", aldus Sylvia. En als klanten echt iets speciaals willen, kunnen ze altijd een workshop boeken. "Naast leuke workshops als koken, barista en wijnproeven zijn we nu ook bezig met een workshop kickboksen", legt Petra trots uit. "We werken daarbij altijd samen met de beste professionals", vult Sylvia aan.

STANDAARD VERGADERING

Natuurlijk is Pand Betuwe ook geschikt voor mensen die wel beschikken over kantoorruimte, maar die eens een keer in een totaal andere omgeving willen overleggen. "Klanten zijn te spreken over de centrale ligging in het land. Mensen komen vaker terug omdat ze

weten dat alles hier kan. Daarmee bedoel ik dat ze ook kunnen lunchen of dineren als ze dat wensen", zegt Sylvia. Petra vertelt dat kort geleden drie dames de locatie bezochten om hun nieuwe plannen voor 2018 uit te werken en vervolgens een nieuw bedrijf startten.

TRAININGEN

Een andere populaire activiteit in Pand Betuwe is het trainen en coachen van mensen. "We hebben een vaste klant die vorig jaar zes maal een dag lang trainingen heeft verzorgd bij ons. Mensen kunnen zich inschrijven voor die sessie en komen vanuit het hele land hiernaartoe. De trainer weet wat hij kan verwachten omdat hij de locatie kent. Wij vinden het leuk om te zien dat dit bedrijf ook voor komend jaar al meerdere dagen heeft vastgelegd", zegt Sylvia.

ASSESSMENT

Het feit dat Pand Betuwe over verschillende ruimtes beschikt maakt het een geschikte locatie voor werving en selectie. "Een bedrijf uit het zuiden van het land houdt bij ons voor een klant van hen een groot assessment. Alle kandidaten komen dan aan en ze starten in de gezamenlijke ruimte 'Kick' voor de kick off. Daarna verspreiden de kandidaten zich voor de individuele gesprekken in de verschillende ruimtes en aan het einde van de dag sluiten ze gezamenlijk af", vertelt Petra.

PRODUCTLANCERING

De opdrachtgever is altijd 'leading', maar het ondernemersduo denkt graag met hen mee. "Zo komen we samen tot een perfecte dag. Of dat nu voor een training, nieuw te ontwikkelen plannen, een overname of directie meeting is", zegt Petra. Een groot farmaceutisch bedrijf klopte bij hen aan met de vraag of zij een nieuw product bij hen konden lanceren. Dit kon, maar dit moest in een keer goed zijn want ze konden natuurlijk maar een keer een nieuw product lanceren. Petra en Sylvia hebben de hele locatie omgetoerd tot de locatie van de farmaceut. Tot aan de kleuren toe. "Zelfs de smoothie die we serveerden was in de kleur van hun nieuwe product", vertelt Sylvia enthousiast. Het is het evenement van de klant, maar de dames zijn flexibel en als de klant dat wil wordt er meegedacht.

"Laatst kregen we een compliment van een klant. Die was zo tevreden met de locatie en de verzorging. Ze hebben een succesvolle en intensieve dag gehad door de juiste focus en inspiratie. Dan zijn we waar we willen zijn", zegt Sylvia. In 2017 is het bedrijf van Petra en Sylvia hard gegroeid en inmiddels genieten ze landelijke bekendheid. Wat ze ambiëren voor 2018? Meer regionale klanten.

www.pandbetuwe.nl

www.hetnut.nl



Pand Betuwe en Het Nut

Petra van der Perk kocht samen met haar man acht jaar geleden het uit 1863 stammende historische Pand Betuwe. Ze vestigden er beiden hun bedrijf. Van der Perk heeft een achtergrond in event management en het leek haar vanaf de start een goed idee om de enorme ruimte van Pand Betuwe te gebruiken voor meer dan alleen het runnen van hun beide bedrijven.

Enkele jaren later kocht ze in dezelfde straat in Beesd het vrijgekomen pand Het Nut. "Op dit pand was ik al jaren verliefd en ik zag kansen om de kookstudio die er al in zat uit te breiden tot een evenementenlocatie waar ook allerlei workshop en diners gegeven kunnen worden. Het Nut is vooral geschikt voor grote groepen. Om ook kleine groepen te bedienen grepen Van der Perk en Baars de kans toen die zich aandiende. "New Balance klopte bij mij aan vanwege de prachtige industriële locatie in de buurt van Vianen. Ze wilden er hun nieuwe collectie sportschoenen- en kleding showen aan hun klant Footlocker. Alle kantoorspullen gingen er uit en we hebben Pand Betuwe volledig omgebouwd tot een evenementenlocatie waar New Balance haar producten kon showen." Sindsdien is Pand Betuwe een centraal gelegen vergaderlocatie van grootstedelijk allure met de rust van een dorp.

Aanbevolen locaties



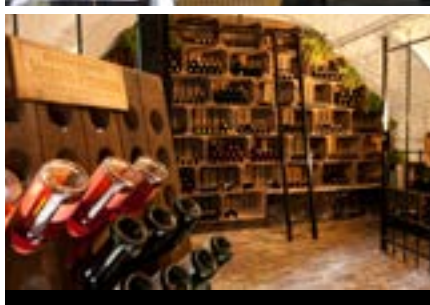
Herberg De Engel

Waalbandijk 102
6669 ME Dodewaard
T 0488 411 280
E info@de-engel.nl
I www.de-engel.nl



Restaurant La Provence

Gamerschestraat 81
5301 AR Zaltbommel
T 0418 51 4070
E info@la-provence.nl
I www.la-provence.nl



Kasteel Wijenburg

Voorstraat 2
4054 MX Echteld
T 0344 641 859
E info@kasteelwijenburg.nl
I www.kasteelwijenburg.nl



Herberg De Zoelensche Brug

Achterstraat 2
4011 EP Zoelen
T 0344 681 292
E info@zoelenschebrug.nl
I www.zoelenschebrug.nl



De Twee Linden

Zandstraat 100
6658 CX Beneden-Leeuwen
T 0487 59 1234
E info@detweelinden.nl
I www.detweelinden.nl



Burgman Security wordt ASSA ABLOY

Na een periode van 35 jaar is Burgman Security B.V. per 6 juli jl. overgenomen door ASSA ABLOY en is vanaf die datum verder gegaan als business unit ASSA ABLOY Hospitality Benelux B.V. Oprichter Koos Burgman berichtte in oktober 2017 zijn klanten en leveranciers dat de komende maanden de transitie nader vorm gegeven zal worden. Als onderdeel van de ASSA ABLOY familie is ASSA ABLOY Hospitality een internationaal opererende organisatie en marktleider in hotelbeveiliging met de bekende producten van VingCard, Elsafe en Polarbar. De activiteiten met de eerder genoemde producten blijven dezelfde

inclusief het sleutelmanagement systeem de KeyWatcher van Morse Watchmans Inc. Ook blijven de bekende medewerkers van Burgman Security graag bereid de klanten van dienst te zijn in Gorinchem. Koos Burgman vertelde in zijn mededeling verheugd te zijn dat Burgman Security een business unit is geworden van ASSA ABLOY Hospitality, een organisatie die wereldwijd staat voor technologische innovatie, continuïteit en leiderschap in hotelbeveiliging. "Ik zie uit naar een voortgang van de plezierige samenwerking met u als klant samen met mijn trouwe team van medewerkers!"

ASSA ABLOY Hospitality BENELUX
VOORHEEN BURGMAN-SECURITY

VingCard Allure
Innovatie voor veiligheid en design

WWW.ASSAABLOYHOSPITALITY.NL

benelux.hospitality@assaabloy.com | F 16 | +31 (0)183 356 799 | BE +32 (0)2 900 81 81

Vragen M.B.T. DIT PERSBERICHT? Raadpleeg Myrthe van Houwelingen, Marketing. 0031-(0)183356796 of mail myrthe.vanhouwelingen@assaabloy.com



De nieuwe terminal voor Lelystad Airport is ontworpen door Paul de Ruiter Architects.

LELYSTAD AIRPORT VERDEELT ONDERNEMERS IN DE REGIO

De nieuwe start- en landingsbaan ligt er al en de bouw van de terminal is gestart. Maar of Lelystad Airport op 1 april 2019 open gaat, is allerm minst zeker. Laagvliegroutes, onder andere boven de Veluwe, zorgen voor onrust en weerstand. De discussie rond de luchthaven verdeelt bewoners, ondernemers en zelfs overheden onderling. "Als de opening van Lelystad Airport wordt uitgesteld, leidt dat tot directe economische schade."

TEKST ALICE VAN SCHUPPEN | APA TEKST

Lelystad Airport moet als vakantieluchthaven vanaf 2019 Schiphol ontlasten. Schiphol loopt tegen het maximale aantal vluchten aan en heeft ruimte nodig om de internationale concurrentiepositie te versterken. Lelystad en de provincie Flevoland zijn blij met de nieuwe luchthaven die extra banen oplevert en de economische ontwikkeling van de regio vooruit helpt. Maar er is ook verzet. Met name in Overijssel en Gelderland vreest men voor geluidsoverlast. De aanvliegroutes voor Lelystad moeten vooralsnog onder een maximum hoogte blijven om het vliegverkeer rond Schiphol

niet te hinderen. Herindeling van het lucht-ruim kan uitkomst bieden, alleen duurt dat proces nog zeker vijf jaar.

ZWIJGENDE MEERDERHEID

"Daar kunnen we niet op wachten. Ondernemers rekenen op Lelystad Airport", zegt Cees Okkerse, voorzitter van de actiegroep 'Lelystad Airport moet door'. Half december haalde de actiegroep binnen een week 10.000 stemmen op vóór opening van de luchthaven op 1 april 2019. Volgens de paginagrote advertentie in NRC Handelsblad, bekostigd uit donaties, om de

'zwijgende meerderheid een stem te geven'. Okkerse zegt zeker 800 ondernemers, uit diverse sectoren, te vertegenwoordigen. Niet alleen uit Flevoland, ook uit Overijssel en Gelderland.

"Er is al 80 miljoen euro geïnvesteerd", becijfert Okkerse. "In infrastructuur en bereikbaarheid." Maar dat is niet het enige. "Bedrijfsterreinen zijn uitgegeven, hotelketens gaan zich hier vestigen en het onderwijs sorteert voor op de komst van Lelystad Airport met specifieke opleidingen. Agrarisch ondernemers profiteren ook, zij hebben onder meer al een deal gesloten

over het onderhoud van de grond rond de luchthaven." Okkerse stelt dat ook ondernemers in aangrenzende regio's voordeel hebben van Lelystad Airport. "Een luchthaven is een belangrijke vestigingsfactor voor bedrijven", geeft hij aan. "En er is een enorme behoefte aan werkgelegenheid in de regio."

Stichting Red de Veluwe heeft een heel andere kijk op de effecten voor ondernemers. Net als andere tegenstanders voorziet de stichting juist omzetting en verlies aan werkgelegenheid, met name in de toeristische sector. Ondernemers uit Hoenderloo, die door de stichting zijn bevestigd, verwachten bijna allemaal dat de komst van de luchthaven negatieve gevolgen voor het toerisme zal hebben. Stichting Red de Veluwe wil dat de plannen voor Lelystad Airport de ijskast ingaan totdat de herindelings van het luchtruim klaar is.

VERTROUWEN HERSTELLEN

Ook het bestuur van de Regio FoodValley stelt zich op dit standpunt. Het regiobestuur heeft verbetervoorstellen gedaan voor de vliegroutes, maar noemt de reactie hierop van het ministerie 'te summier'. In een brief vraagt de regio de minister om het lokale bestuur serieus te nemen. "Vertrouwen kan alleen worden hersteld door eerst te wachten op de herindelings van het luchtruim", aldus het regiobestuur. Provincie Gelderland heeft eveneens aan de minister laten weten dat ze de overlast voor inwoners onnodig

groot vindt en dat er nieuwe, acceptabele vliegroutes moeten komen. De indeling van het luchtruim en de Milieu Effect Rapportage (MER) zijn niet op orde, zo concludeert de provincie.

Daarmee verwijst de provincie naar de fouten die zijn gemaakt in geluidsberoekeningen in de MER. "Fouten moeten worden hersteld", stelt wethouder Jop Fackeldey van Lelystad voorop. In het kamerdebat vlak voor kerst heeft minister Van Nieuwenhuizen toegezegd dat de MER gecorrigeerd wordt en dat ze zorgvuldig zal zijn. Tegelijkertijd zal ze zich inspannen voor opening van Lelystad Airport op 1 april 2019. Een motie van de SP om de opening van Lelystad Airport uit te stellen tot herindelings van het luchtruim klaar is, haalde het net niet. "De overlast staat niet in verhouding tot het economisch belang", vindt de wethouder. "Ik geloof niet dat de vakantieparken onmiddellijk leeg zullen lopen."

Fackeldey wijst als pleitbezorger op de cruciale rol die Schiphol speelt in de Nederlandse economie. Dat groei van de luchtvaart botst met de klimaatdoelstellingen, vindt hij niet thuishoren in de discussie rond de nieuwe luchthaven. "Dat debat moet in de Tweede Kamer worden gevoerd en niet over de rug van Lelystad Airport", stelt de wethouder. "En zelfs als de luchtvaart niet groeit, is verplaatsing van vluchten naar Lelystad een goed idee. In een dichtbevolkt gebied als Amsterdam levert luchtvaart meer hinder op."

HET BESTE VOOR IEDEREEN

Fackeldey verwacht dat ondernemers, ook in Overijssel en Gelderland, voordeel hebben van Lelystad Airport. "De ontwikkeling rond Eindhoven Airport toont aan dat bedrijven in de ruime omgeving profiteren", zegt de wethouder. Dick van Ravenhorst, bestuurslid van de Barneveldse Industriële Kring (BIK), verwacht ook wel dat Lelystad Airport voordelen zal hebben voor bedrijven in de FoodValley regio. "Er zijn hier veel internationale bedrijven gevestigd, wij hebben zelf ook regelmatig buitenlandse klanten op bezoek", zegt hij. "Een goede infrastructuur wil iedereen. Maar het is net als met windmolens: niemand wil het in de achtertuin." Daarmee verwoordt hij precies waarom partijen zo verdeeld zijn. "We zijn als bedrijvenkring altijd voorstander van economische ontwikkeling", zegt Van Ravenhorst. "Ook in de toeristische sector. We proberen ieders belang goed te behartigen." Het beste voor iedereen zou zijn dat vliegtuigen van en naar Lelystad hoger aanvliegen, vindt de ondernemer die zich zo aansluit bij het standpunt van de provincie Gelderland en Regio FoodValley. Dat uitstel van Lelystad Airport negatief uitwerkt voor sommige bedrijven en al gedane investeringen, vindt hij een te eenzijdige opvatting. "Je moet breder kunnen kijken en het algemeen belang inzien."



Cees Okkerse overhandigde namens de initiatiefgroep 'Lelystad Airport moet blijven' op 19 december een petitie aan leden van de Tweede Kamer.

EVENEMENTENHAL GORINCHEM

ALLES IN HUIS OM UW CONGRES OF FEEST TOT EEN SUCCES TE MAKEN

Bijzondere momenten vragen om een unieke en centrale locatie. Evenementenhal Gorinchem is met haar centrale ligging goed bereikbaar en ligt op een half uurtje rijden van Utrecht, Den Bosch en Rotterdam. Dé ideale locatie voor zakelijke en particuliere evenementen.

VELE TERUGKERENDE PARTIJEN

Organiseert u een bijeenkomst bij ons, dan zorgen wij dat alles tot in de puntjes geregeld is en u graag weer bij ons terug komt. Onze ervaren professionals denken graag met u mee en zitten boordevol ideeën om uw moment tot een succes te maken. Wij verstaan het vak van faciliteren en ontzorgen. Niet alleen door het aanbieden van een professionele,

sfeervolle ambiance, maar ook door een goede gastheer of gastvrouw te zijn. Hieraan danken wij vele terugkerende bedrijfsfeesten, inspirerende congressen, indoor muziekfestivals en spetterende personeelsfeesten.

TOTAAL PAKKET OP MAAT

Evenementenhal Gorinchem biedt een totaalpakket op maat, inclusief de nodige culinaire omlijsting en technische faciliteiten. Wij beschikken over een eigen keukenbrigade, eigen technische dienst en 2.500 gratis parkeerplaatsen. Er zijn diverse ruimtes beschikbaar verdeeld over 21.000 vierkante meter oppervlakte. Van congreszalen, restaurants tot aan vergaderzalen. De beursshal van 15.000 vierkante meter, met een capaciteit voor

8.000 personen, is multi inzetbaar voor bijvoorbeeld vak- en consumentenbeurzen, indoor muziekfestivals, concerten, grote congressen, kinderevenementen en personeelsfeesten.

Kortom wilt u echt indruk maken op uw gasten? Neem dan contact op met onze afdeling Meetings & Events om van uw moment een onvergetelijk succes te maken.

EASYFAIRS EVENEMENTENHAL GORINCHEM

Franklinweg 2

4207 HZ Gorinchem

T +31 (0) 183 - 680 680

I www.evenementenhal.nl/gorinchem

E gorinchem@evenementenhal.nl

EINDELOZE MOGELIJKHEDEN VAN 5 TOT 15.000 PERSONEN



- 21.000 M2
- EIGEN TECHNISCHE DIENST
- 2.500 GRATIS PARKEERPLAATSEN





Philipse Keunen Accountants & Belastingadviseurs

werkt met een team van 6 bevoegde medewerkers aan uw resultaten. Om er voor te zorgen dat u zoveel mogelijk met uw business bezig kunt zijn, bieden wij diverse pakketten zodat u financieel altijd bij bent. Of het nu uw actuele balans betreft, uw loonadministratie of uw complete financiële administratie, wij bieden moderne oplossingen op maat.

App, site, portal en meer...

Op onze vernieuwde website www.philipsekeunen.nl staat alle informatie gebundeld tot uw beschikking. Hier vindt u ook de links naar de apps en het allerlaatste nieuws.

Mocht u specifieke vragen, wensen of opmerkingen hebben, dan zijn we slechts één berichtje van u verwijderd: app, bel of mail ons dan, we zijn u graag van dienst! Zo gaan we *samen onderweg naar grote hoogtes!*



PHILIPSE KEUNEN

accountants & belastingadviseurs

Noorderpoort 83 Venlo

t 077-351 22 31

e welkom@philipsekeunen.nl

i www.philipsekeunen.nl

Philipse Keunen heeft een adelaar in het logo verwerkt. Een mooie metafoor voor betrouwbare en toekomstgerichte ondersteuning van het hoogste niveau!



PUUR PORSCHE MAGAZINE

PUUR Porsche Magazine is het maandelijkse lijfblad voor de Porsche liefhebber. Het staat boordevol reportages over typen Porsches uit heden en verleden, techniek, onderhoud, tuning, interviews, races, evenementen en lifestyle.

Prijs: € 4,49 (winkelprijs € 5,95)

Beschikbaar als: iOS en Android

GREAT BRITISH CARS

Great British Cars is een onafhankelijk magazine voor de liefhebber van Britse auto's en verschijnt in Nederland en België. Het blad staat boordevol reportages over alle Britse merken en typen uit heden en verleden.

Prijs: € 4,99 (winkelprijs € 5,95)

Beschikbaar als: iOS en Android



VOLVODRIVE MAGAZINE

Volvodrive Magazine verschijnt zes maal per jaar in Nederland en Vlaanderen en staat bomvol spraakmakende reportages en wetenswaardigheden over Volvo.

Prijs: € 5,49 (winkelprijs € 6,95)

Beschikbaar als: iOS en Android

ELF VOETBAL

ELF Voetbal is het grootste voetbalmaandblad van Nederland. Al ruim 34 jaar volgt ELF Voetbal het nationale én internationale topvoetbal met verrassende interviews en spetterende reportages.

Prijs: € 3,99 (winkelprijs € 4,95)

Beschikbaar als: iOS en Android



PANNA

PANNA! – het leukste voetbalmagazine voor de jeugd – al één van de snelst groeiende tijdschriften van Nederland. In tien reguliere edities en twee doe-boeken bekijken we ook in 2017 weer de nationale en internationale voetbalwereld op onze eigen manier.

Prijs: € 3,99 (winkelprijs € 4,95)

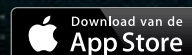
Beschikbaar als: iOS en Android

HANDWERKEN ZONDER GRENZEN

Handwerken zonder Grenzen is een magazine waarin u artikelen kunt lezen over handwerktechnieken waarbij de textiel de boventoon voert. De onderwerpen kunnen uit ons eigen land, de landen om ons heen, maar ook van heel ver komen.

Prijs: € 7,99 (winkelprijs € 8,65)

Beschikbaar als: iOS en Android



magzine.nu

DE DIGITALE KIOSK



DEELNEMEN
AL VANAF
940,-

FENEXPO

B U S I N E S S D A G E N

**Hét netwerkevenement
van Midden-Nederland!**

10, 11 en 12 april 2018
Evenementenhal Gorinchem

Info: 0183 - 820 230 • www.fenexpo.nl



Z A K E N D O E N - I N S P I R E R E N - N E T W E R K E N



DE FORD KUGA
VANAF **379,-** PER MAAND
MET FORD PRIVATE LEASE*

*Leaseprijs o.b.v. 24 maanden/10.000 km p.j. Gemiddeld brandstofverbruik en CO₂-uitstoot: km/liter: 13,51-21,28; liter/100 km: 4,7-7,4; CO₂ g/km: 122-171. Afgebeelde auto kan afwijken van standaardspecificaties.

Gerritse Hendriks
www.forddealer.nl

Tiel: Edisonstraat 1
Oss: Gotenweg 3
Zaltbommel: Vergteweg 60



MAG IK MENEER KRISTEL EVEN SPREKEN?

DOOR KRISTEL GROENENBOOM

Niet alleen in loondienst doen zich nog altijd verschillen voor tussen mannen en vrouwen. Ook vrouwelijke ondernemers hebben te maken met vooroordelen en worden anders benaderd dan hun mannelijke equivalenten. Dat is althans de ervaring van Kristel Groenenboom. Sinds haar 23e runt zij een containerbedrijf. Anders dan bijvoorbeeld de zakelijke dienstverlening is zo'n technische bedrijfstak nadrukkelijk een mannenwereld. Dat maakt het voor een vrouw aan het roer, zeker een jonge vrouw, tot een forse uitdaging. Groenendijk slaat zich er met verve en veel humor doorheen maar legt in haar boek de vinger regelmatig op de zere plek. Daarbij beperkt zij zich niet tot haar ervaringen als vrouw in een mannenwereld. Bijvoorbeeld ook vooroordelen ten aanzien van leeftijd en de vermeende noodzaak tot groei komen aan bod.

184 pag. ISBN 978-94-6126-241-7. € 16,95. Haystack.



TRENDS 2018

DOOR ADJIEDJ BAKAS

Voorafgaand aan het nieuwe jaar geeft trendwatcher Adjiedj Bakas steevast een inkijkje in zijn glazen bol. 2018 is het jaar van de hond, althans volgens de Chinese astrologie. Bakas verwacht dat dit onder meer tot uitdrukking komt in een toenemende waakzaamheid bij het verdedigen van vrijheid en tolerantie. Ook signaleert hij roedelvorming: groepen met familie, gelijkgestemde vrienden en familie die vooral op elkaar gericht zijn en zich afsluiten van mensen wiens mening hen onwelgevallig is. Op de arbeidsmarkt komt de nadruk te liggen op vaardigheden die niet geautomatiseerd kunnen worden. Empathie en communicatief vermogen worden in tal van beroepen alsmaar belangrijker. Vaak maakt dat omscholing nodig. Verder verwacht Bakas dat de tendens tot uitbesteding ook het mkb bereikt. Dit leidt tot de opkomst van de mzp'er, een mkb'er zonder personeel. Net als familie een van de nieuwe termen die Bakas introduceert in zijn jongste boek. Ook daarmee blijft hij de traditie trouw.

184 pag. ISBN 978-94-9193-237-3. € 9,95. Dexter.



HET PROBLEEM MET PROBLEMEN

DOOR WOUTER FIOOLE

Problemen te lijf gaan met de grootste kans op succes begint met het besef dat veel afhangt van de manier waarop je een probleem bekijkt. Vooroordelen en vertrouwde shortcuts kunnen leiden tot een automatische piloot die sommige problemen onoplosbaar maakt. Wouter Fioole ontwikkelde een methode waarmee problemen gestructureerd worden benaderd. Daartoe verdiepte hij zich onder meer in de werkwijze van mensen die foutloos moeten acteren: artsen, rechters, bruggenbouwers. Een aantal wijze lessen uit het boek: realiseer je dat het oplossen van een probleem tijd kost. Richt je niet op symptomen maar ga ook niet altijd – hoe logisch het ook klinkt – op zoek naar de ultieme oorzaak van het probleem. Soms is deze niet meer traceerbaar of simpelweg te complex. Richt je daarom op die oorzaak waar je nog wel invloed op hebt.

182 pag. ISBN 978-94-6126-247-9. € 23,50. Haystack.



DE MANAGEMENTMONOLOGEN

DOOR GYURI VERGOUW

Door de alsmaar groeiende hoeveelheid managementliteratuur is het bijkans ondoenlijk om overzicht te houden. Alles lezen gaat niet, dus welke selectie maak je? Wat is echt relevant en doorstaat de tand des tijds? Om te helpen door de bomen het bos te zien, schreef Gyuri Vergouw De managementmonologen. Vergouw – econoom, organisatieadviseur, toezichthouder en auteur – scheidde voor zijn tiende boek het kaf van het koren. Via hoofdlijnen als leiderschap, veranderen, strategie en financiën houdt hij de belangrijkste theorieën tegen het licht, schetst hun essentie en waarde. Eigenlijk weten we maar één ding echt zeker, constateert Vergouw: bijna niets werkt altijd en overal en bijna alles werkt wel eens ooit en ergens.

172 pag. ISBN 978-90-2441-437-6. € 22,50. Boom.



VOOR FOCUS EN INSPIRATIE



Pand Betuwe



DIRECT AAN DE A2 IN BEESD - VOOR GROEPEN VAN 2-30 PERSONEN

WWW.PANDBETUWE.NL 0345-565652

Mijn dochter kreeg
een aanval tijdens
het zwemmen.
Toen ging bij haar
het licht uit.
Doodeng!



GRATIS
ADVERTENTIE



VOOR
GOEDE DOELEN

Geef mensen met epilepsie
ZICHT OP GENEZING



Epilepsiefonds
De Macht van het Kleine

epilepsie.nl/zichtopgenezing



**FRANS JANSEN, AFTERSALES
MANAGER FORD GERRITSE HENDRIKS**

'STEEDS MINDER UREN EN ONDERDELEN NODIG'

'Auto's worden steeds beter,' hoor je wel eens zeggen. Een gesprek met de aftersales manager van Ford-dealer Gerritse Hendriks leert inderdaad dat de producten van het merk met de blauwe ovaal kwalitatief zijn geëvolueerd. Haast overbodig om te zeggen dat klanten daar wel bij varen.

TEKST & FOTOGRAFIE AART VAN DER HAAGEN

43

Wie de mogelijkheid heeft om de technische geschiedenis van alle automerken te doorgronden, weet dat veel fabrikanten hun ups en hun downs hebben gekend als het gaat om productkwaliteit. Ford wist zich eigenlijk altijd op een behoorlijk stabiel niveau te begeven, hoewel er in het verleden wel eens een mindere serie tussen zat. Kwalitatief legt het concern de lat steeds hoger, zo meldt Frans Jansen, aftersales manager bij Gerritse Hendriks in Tiel (het bedrijf zit tevens in Oss en Zaltbommel). "De laatste jaren blijken per auto gemiddeld genomen steeds minder uren en onderdelen nodig voor het onderhoud. Met name op het gebied van hardware, zoals motoren en versnellingsbakken, maken we maar weinig echte probleemgevallen mee. Als er al een keer iets hapert, zit dat veelal in de elektronica en laat het zich in de regel makkelijk oplossen, zonder dat je meteen allerlei dure componenten hoeft te vervangen." In combinatie met het grote team, houdt dat de wachttijden voor reparaties zeer beheersbaar. Jansen: "We gaan zelfs op zaterdagochtend nog door voor de klanten, iets dat je tegenwoordig steeds minder vaak ziet."

BINNENKORT VIDEO'S

Evengoed willen autobezitters en wagenparkbeheerders graag weten wat ze kunnen verwachten wanneer ze hun Ford voor onderhoud of reparatie bij Gerritse Hendriks aanbieden. "Vanuit die

gedachte kent onze organisatie het concept Menu Pricing," vertelt Jansen. "Als gebruiker of eigenaar van de auto vul je het kenteken in, geef je aan wat voor werkzaamheden je denkt dat verricht moeten worden en dan volgt een keurige prijsopgave, met specificatie van de uren en de onderdelen. Dat systeem richt zich niet alleen op onderhoud en reparatie van slijtagedelen, maar ook op het monteren van accessoires, zoals een trekhaak." Ook Gerritse Hendriks huldigt volgens de aftersales manager het principe van transparantie. "Wanneer een klant zijn auto brengt, stelt de monteur allereerst een zorgvuldige diagnose en geeft feedback over zijn bevindingen. Dat combineren we met een reparatieadvies en een kostenopgave daarvan. Nieuw is dat we dit binnenkort zullen gaan ondersteunen met video's. Wanneer de klant daar prijs op stelt, sturen we hem via e-mail een link naar een filmpje, waarin de monteur visualiseert en uitlegt wat er gerepareerd moet worden. Dan toont hij bijvoorbeeld het verschil tussen een lekkende, dus vochtige schokdemper aan de ene kant en een droog exemplaar aan de andere kant." Een opmerkelijk voorbeeld van de solide service die Ford-dealer Gerritse Hendriks nastreeft en die mooi in lijn ligt met de kwaliteit van het Duitse merk.

www.forddealer.nl



WE HOUDEN 'T BIJ ELKE **CREATIE** VOOR OGEN

Wat is het verschil tussen een logo en een logo, een website en een website, een advertentie en een advertentie, een uiting en een uiting? Inderdaad: de mate waarin een creatie het unieke van uw identiteit laat zien. Dat houden we bij elke uiting voor ogen. Het is de positionering die daarbij een scherpe blik garandeert. Zo geven we vorm aan online en offline uitingen, van visuele identiteit en webdesign tot interieurontwerp. Anders, scherper, unieker. Bel Gijs Huisman en maak een afspraak, 030 76 33 900.



CREATORS

ENERGIZING IDENTITIES



Maak uren en werkbonnen registreren weer 'leuk'!

Uren en werkbonnen schrijven; niet bepaald een activiteit waar een gemiddelde medewerker plezier aan beleeft. Het registreren en factureren van het juiste aantal uren is een hele klus. Ook het verzamelen van complete informatie en het ontcijferen van vage omschrijvingen kan (onnodige) tijd kosten.

45

HOE IS HET MOGELIJK DAT DIT STROEF LOOPT BIJ VEEL BEDRIJVEN?

Handelingen die u niet leuk vindt, stelt u waarschijnlijk het liefst zo lang mogelijk uit. Ook met het registreren van uren en werkbonnen gaat dit zo. Hoe komt dat? Het probleem zit vaak in de manier waarop gegevens moeten worden geregistreerd of ingeboekt. Dit is vaak verre van gebruiksvriendelijk. Het gevolg daarvan is dat de taak wordt uitgesteld en soms later pas wordt uitgevoerd. Hierdoor zijn registraties minder nauwkeurig en kost het meer tijd om ze kloppend te maken.

DAT MOET BETER KUNNEN?!

Inderdaad, dat kan beter. Maak het registreren van uren en werkbonnen weer toegankelijk door te registreren via een app of portaal. Het resultaat? Minder frustratie, verloren tijd en een efficiënter registratieproces.

1. GEBRUIKSVRIENDELIJK

Tegenwoordig is vrijwel iedereen gewend aan een smartphone. Het invoeren van gegevens via een overzichtelijke app,

verlaagt de drempel voor medewerkers. Naast dat het een positiever beeld geeft bij uw medewerkers, zullen ook uw klanten opmerken dat u efficiënt en professioneel werkt.

2. MOBIELE REGISTRATIE = MINDER UITSTEL, MEER NAUWKEURIGHEID

Doordat alle benodigde functionaliteit binnen handbereik is, zal de registratie niet of nauwelijks meer worden uitgesteld. Ter plekke kunnen gegevens aan een klant of project worden gekoppeld en de registratie wordt in orde gemaakt. Dat scheelt nogal! Nu is de informatie nog vers. Wordt de registratie achteraf pas gedaan, dan gaat dit vaak ten koste van de nauwkeurigheid.

3. MOBIELE REGISTRATIE = EEN KANS OM EFFICIËNTER TE GAAN WERKEN

Door te integreren met bijvoorbeeld de planning of administratie, kan informatie direct worden doorgezet, goedgekeurd en gefactureerd. En dat biedt mogelijkheden om de klant op de hoogte te houden. Bijvoorbeeld met actuele voorraadinformatie of up-to-date rapportages!

KUNNEN WIJ U HELPEN?

Er zijn al veel oplossingen ontwikkeld voor de registratie van uren en werkbonnen. Toch hebben organisaties vaak een net iets andere wens en voldoet een standaardoplossing niet helemaal. Graag gaan we vrijblijvend met u in gesprek om uw wensen en mogelijkheden te onderzoeken, zodat het registratieproces u geen zorgen oplevert, maar juist kansen biedt om efficiënter te gaan werken en aansluit op wat u wenst.

Jan Klop
j.klop@aspect-ict.nl
www.aspect-ict.nl

Aspect | ICT
Handelsstraat 4
3371 XC
T. 0184-675400
info@aspect-ict.nl





ERP

Warehouse management

Webshops

**Een nieuwe
kijk op jouw
business**

KING
BUSINESS SOFTWARE

www.king.eu

Alles voor kantoor en (thuis)werkplek

DE GIESSEN
Kantoorefficiency

Kantoor- en projectinrichting
O.a. bedrijfsruimtes, scholen,
zorginstellingen en kerken



**Een slim ingerichte
werkplek draagt bij aan productiviteit...
En dat mag best mooi zijn!**

www.hetkantoorvan.nu | (0184) 67 54 30 | kantoor@giessen.nl



**STICHTING
LIVA**
WE CARE

 Stichting LIVA
www.stichtingliva.nl

amc Facilitaire dienstverlening

- Schoonmaak
- Gevelreiniging
- Bedrijfscatering

www.amcgroep.nl

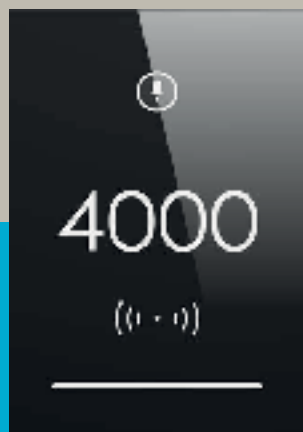


ASpect Foon
Hosted Telefonie
Verbindingen
Mobiele telefonie

 **ASPECT** ICT
Ieder detail bekijken!

www.aspect-ict.nl | Tel. (0184) 67 54 00

Elegant. Secure. Unique.



Allure Innovatie voor veiligheid en design

Wij zijn ook dealer van:
KeyWatcher **sleutelmanagement** systemen

E-mail: beneluxhospitality@assaabloy.com
Tel. +31(0)183 356 789
Learn more today www.assaabloyhospitality.nl

ASSA ABLOY



The global leader in
door opening solutions

toon

MERKONTWIKKELING | STORYTELLING
VISUELE IDENTITEIT | INTERACTIEVE MEDIA
RETAIL EN E-COMMERCE

STRATEGISCH CREATIEF EN DIGITAAL BUREAU

Toon is een multidisciplinair bureau: strategisch, creatief en digitaal. Wat ons drijft is samenwerken, om merken bijzonder te maken. Per project stellen we het team samen met de gewenste disciplines. Dan gaan we aan de slag. We bedenken, maken, organiseren en verbeteren. Elke dag weer en elke dag een beetje beter.

toon.nu



Toon is erkend lid van de VEA: de vereniging van de toonaangevende communicatie adviesbureaus in Nederland.