

BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE FOODVALLEY REGIO



COVERSTORY
BARNEVELD BOUWT AAN
BEDRIJVIGHEID EN BEREIKBAARHEID

LELYSTAD AIRPORT VERDEELT
ONDERNEMERS IN DE REGIO

INTERVIEW HERMAN WIJFFELS
'HET MOET RADICAAL ANDERS'

ARKERPOORT

WESTKADIJK

SPOORKAMP

DE FLIER

Bedrijfskavel Nijkerk A28

Bedrijfskavels te koop vanaf 2.000m²

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

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

Ondernemen
doe je in Nijkerk

Bekijk de mogelijkheden?
nijkerkA28.nl

Of neem contact op met:

Thea Kraaij - Adviseur Bedrijven

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



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. 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 FoodValley regio. Daar bieden wij met Vallei Business graag een platform voor.

Ik wens u alvast veel succes in het nieuwe jaar!

Jessica Scheffer
Hoofdredacteur Vallei Business
jessica@vanmunstermedia.nl

Zakenmagazine voor
de FoodValley regio
www.valleibusiness.nl

JAARGANG 31
Januari 2018, editie 6

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

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Jessica Scheffer

REDACTIE BIJDAGEN
Sofie Fest, Hans Hajée
Aart van der Haagen, Hans Hooft,
Marlies Dinjens, Simon de Wilde,
Rein de Ruiter, Alice van Schuppen

FOTOGRAFIE
Sjef Prins, Joost Franken
Aart van der Haagen, Marcel Krijgsman

VORMGEVING / OPMAAK
Margot Noyons

DRUK
Bal Media

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

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

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

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

© 2018 Overname van artikelen is
slechts mogelijk na verkregen schriftelijke
toestemming van de uitgever

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

ISSN: 2543-3253

- 6 De beste wensen van Barneveld...
- 9 Ben Smeenk vertrekt bij Rabobank Vallei en Rijn
- 10 FOV: Volop kansen met nieuwe businessmodellen
- 12 Lelystad Airport verdeelt ondernemers in de regio
- 14 Herman Wijffels benadrukt belang van eigen verantwoordelijkheid
- 16 Sociale ondernemer en WUR slaan vaker handen ineen
- 21 Column Lagarde
- 22 Column Oxonia
- 23 Van Veen Advocaten: Niet vrezen, maar anticiperen
- 27 VNO-NCW: Sterk bedrijfsleven voor een vitale gemeente
- 28 CROP Coporate Finance: Er valt altijd iets te winnen
- 30 VOAA: Niet harder, maar slimmer werken

Special Familiebedrijven

- 33 Schuiteman Corporate Finance biedt zorgvuldige begeleiding bij overnames
- 37 Dirkzwager: Nieuwe wet: Trouwen in beperkte gemeenschap van goederen
- 41 Carwash & Co werkt continu aan harmonie in familiebedrijf
- 45 Column De Vries & Partners
- 46 Familiebedrijven geen marketingmachines
- 48 Promissie ziet overdracht (familie) bedrijven breder

- 50 Holland Events: Elk evenement een feest
- 52 Recensie Het Koetshuis
- 57 Bentinck: Vorstelijke high-tea
- 58 Olround Bowling: Bowlen is geschikt voor iedereen
- 60 P-Services: Goed werkgeverschap als core business

MVO Special

- 62 Circulair bouwen heeft grote impact
- 64 Column BLCC
- 65 IW4: 'Sociaal ondernemen stelt het voorbeeld'
- 69 'Koninklijke Ginkel Groep wil echt iets bijdragen'
- 71 'Wageningse ondernemer is maatschappelijk erg betrokken'
- 74 'De arbeidsmarkt houdt zich niet aan dorps- of stadsgrenzen'
- 76 Column De Hooilanden

Special Business Event

- 77 DS 80 biedt slimme verpakkingoplossingen
- 81 Business Events gemeente Veenendaal en Ede blijven groeien
- 83 IJssalon Daisy's feliciteert winnaars Business Event Veenendaal!

- 84 Verbeek Reclame: Wat straalt uw bedrijf uit?
- 87 Systemcare ICT: Extensions zijn een uitkomst bij upgraden naar nieuwe versies
- 88 Xperit Solutions boort culturele markt aan met nieuw softwarepakket
- 91 Hyundai pioniert volgens Cluistra met milieubesparende modellen



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

2



46
Bij ruim 29 procent van alle familiebedrijven vreest de huidige directeur dat het innovatieve karakter van het bedrijf vermindert na zijn of haar vertrek



14
'We vragen meer van de aarde dan dat er nog beschikbaar is'



3
Patrick experimenteerde in zijn eigen keuken en zocht contact met wetenschappers en studenten binnen WUR



5



5
'Jij en ik hebben ook onze gebruiksaanwijzing. In een collegiale sfeer moeten mensen altijd rekening met elkaars eigenschappen houden'



71
'Het is essentieel om onbekendheid met het thema sociaal ondernemen weg te nemen, daarom is voorlichting over de mogelijkheden erg belangrijk'



Maar als sociaal ondernemen bestaat, hoe asociaal is dan gewoon ondernemen?



File op de A1/A30

DE BESTE WENSEN VAN BARNEVELD...

6

De afgelopen weken klonken ze overal en uit alle monden: de beste wensen voor het nieuwe jaar. U hebt dat ongetwijfeld ook gedaan. Wat zijn de goede wensen van de gemeente Barneveld? Waar zetten we ons het komende jaar voor in? We zetten hieronder een aantal zaken op een rij die in het komende jaar onze aandacht vragen en die ook hun effect hebben op onze inwoners en ondernemers.

EEN TOTAALPAK VOOR DE AANSLUITING A1/A30 BIJ BARNEVELD

De gemeente Barneveld is 'ongelooflijk blij' met het besluit van de Tweede Kamer om de aansluiting A1/A30 bij Barneveld helemaal aan te pakken. In december jl. gaf de Tweede Kamer het kabinet de opdracht om, samen met medeoverheden, een structurele oplossing uit te werken voor het hele knooppunt A1/A30 (en niet alleen voor de zuidzijde). Op dit moment wordt een MIRT-onderzoek uitgevoerd. Minister Van Nieuwenhuizen van Infrastructuur en Waterstaat is door de Tweede Kamer gevraagd medio 2018 te laten weten hoe de knelpunten bij Barneveld structureel kunnen worden opgelost.

De gemeente Barneveld, Regio FoodValley, de BIK, VNO-NCW Midden, Transport en Logistiek Nederland, Verladersonorganisatie

EVO en de provincie Gelderland hebben zich de afgelopen jaren sterk gemaakt om de Rijksoverheid ervan te overtuigen dat de aansluiting A1/A30 moet worden aangepakt. Zo'n aanpak is nodig omdat het knelpunt nooit als een aansluiting van twee snelwegen is ontworpen, het verkeer in en om Barneveld toeneemt, er nu 's morgens en 's middags al vaak files staan en er – vanwege de onoverzichtelijke situatie bij de afrit van de A1 naar de A30 – vaak ongelukken gebeuren.

MIRT-ONDERZOEK EN MIRT-VERKENNING

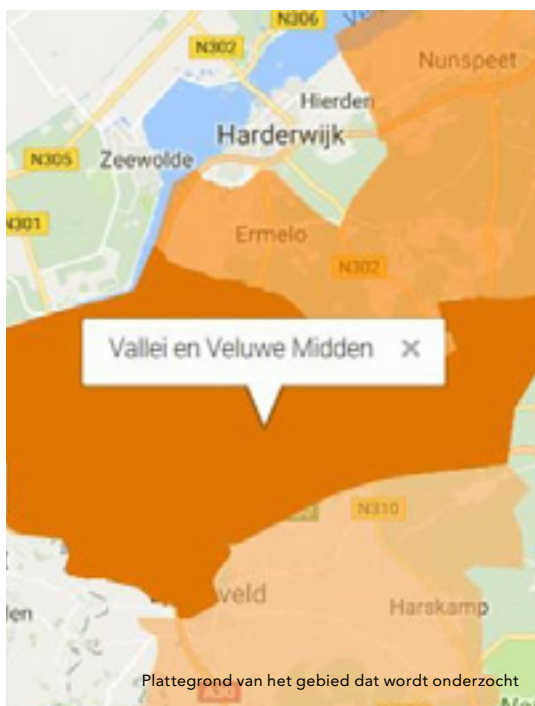
De Tweede Kamer stemde eind 2017 in met een motie waarin de minister wordt opgeroepen om samen met medeoverheden 'concrete plannen uit te werken voor de oplossing van het hele knooppunt A1/A30 en verzoekt voorts medio 2018 voorstellen

te doen hoe dit knelpunt structureel kan worden opgelost waarbij bovendien de financiële consequenties inzichtelijk worden gemaakt.'

Eind 2016 besloot de Tweede Kamer al dat de regio zélf (Barneveld en Regio FoodValley) een zogenoemd MIRT-onderzoek zou mogen starten om de knelpunten en oplossingen in beeld te brengen. Zo'n onderzoek moet leiden tot een MIRT-verkenning waarin wordt aangegeven hoe de aanpak concreet vorm krijgt. Tegelijkertijd besloot de Tweede Kamer om voor de aanpak van de zuidzijde alvast € 10 miljoen opzij te zetten. Het besluit van december jl. betekent dat niet alleen de zuidzijde van de aansluiting in beeld is, maar dat de minister is gevraagd om een totaaloplossing voor de aansluiting in beeld te brengen.

NIEUWE GLASVEZELCAMPAGNE VOOR TWEEDE DEEL BUITENGEBIED BARNEVELD

Onlangs is CIF gestart met een nieuwe campagne 'Glasvezel buitenaf' in Vallei & Veluwe Midden. Voor de gemeente Barneveld gaat het om het tweede deel van het buitengebied. Voor het eerste deel werd al een succesvolle campagne georganiseerd; binnenkort start CIF met de aanleg van dit deel. "We zijn blij dat nu ook het tweede deel van ons buitengebied de gelegenheid heeft om zich aan te melden. Ik weet zeker dat er ook in dit gebied veel belangstelling van inwoners én ondernemers zal zijn", aldus wethouder Gerard van den Hengel.



Inwoners en bedrijven in het gebied ontvangen persoonlijk een uitnodiging voor de informatieavonden. CIF geeft tijdens deze informatieavonden een toelichting over de voordelen van glasvezel, het aanbod en de voorwaarden. Inwoners en bedrijven kunnen straks kiezen uit glasvezelabbonnementen van vijf verschillende dienstverleners (Caiway, CBizz, Kliksafe, Solcon en WeServe).

AANBOD

Daarnaast betalen de inwoners en bedrijven een vastrechtvergoeding van 12,50 euro per maand of 1600 euro bij eenmalige afkoop. CIF heeft 50% deelname nodig om glasvezel te kunnen uitrollen. Inwoners die na de inschrijffperiode alsnog kiezen voor glasvezel, betalen de eenmalige kosten van mini-

maal 995 euro plus de abonnementskosten en de vastrechtvergoeding.

BLIJ

Wethouder Van den Hengel is blij met de ontwikkelingen. "We weten dat veel inwoners en ondernemers in het buitengebied met smart wachten op snel internet. De aanleg van glasvezel in het buitengebied kan niet snel genoeg gebeuren. Tijdens de eerste campagne kregen wij veel verzoeken vanuit het gebied waarvoor nu de campagne start. Ik weet zeker dat we de benodigde 50% gaan halen en dat ook dit gedeelte van ons buitengebied straks kan beschikken over glasvezel."



ONTWIKKELINGEN OP EN ROND HARSELAAR

Het bedrijventerrein Harselaar-Zuid is zo goed als uitverkocht. Voor het 34 hectare tellende bedrijventerrein bestond (en bestaat!) veel belangstelling. Binnen anderhalf jaar waren er zóveel kavels verkocht of onder optie, dat de gemeente Barneveld vaker 'nee' moest verkopen aan belangstellende ondernemers die zich graag op Harselaar-Zuid hadden willen vestigen. De gemeente Barneveld is natuurlijk erg blij met de overgrote belangstelling voor het bedrijventerrein, maar vindt het tegelijkertijd vervelend om ondernemers teleur te moeten stellen. Daarom zijn de voorbereidingen gestart voor de ontwikkeling van een tweede fase van Harselaar-Zuid. Deze fase is zo'n 20 hectare groot.

OPENING HARSELAARTUNNEL

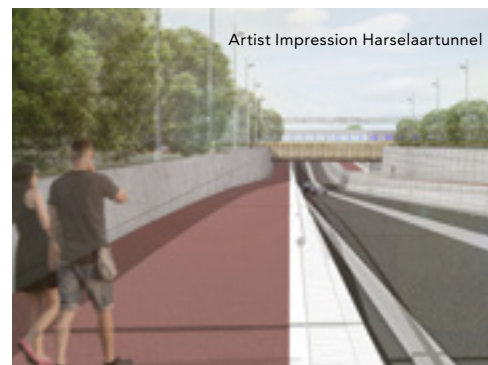
Op 2 januari 2017 startten de werkzaamhe-

den voor de bouw van de Harselaartunnel. De spoorovergang Stationsweg/Baron van Nagellstraat werd afgesloten voor autoverkeer, kabels en leidingen zijn verlegd, de inrichting van de Stationsweg, het Binnenveld en Wencopperweg werd vernieuwd, de oude spoorwegovergang werd verwijderd, een tijdelijke overweg aangelegd en er werden funderingspalen en damwanden geslagen.

Nu is gestart met het bouwen van het tunneldek. Dat gebeurt naast het Transferium Barneveld-Noord. Het is de bedoeling dat dit dek in het weekend van vrijdagavond 27 tot en met maandagochtend 30 april 2018 op de goede plaats onder het spoor wordt geschoven. Een spectaculaire klus waarvoor we opnieuw het bovenste parkeerdek van het Transferium Barneveld-Noord als kijkersplek inrichten.

In het voorjaar start ook de reconstructie van de Baron van Nagellstraat tussen de afrit A1 en de toekomstige Harselaartunnel (inclusief het kruispunt Harselaarseweg/Energieweg).

Voor meer informatie, zie www.harselaartunnel.nl.





IN 2018 FOCUS OP VERDUURZAMEN VAN BEDRIJVEN

In 2017 heeft de gemeente Barneveld veel energie gestoken in het verduurzamen van de gemeente. Doel is het energieverbruik in de gemeente nog verder te verminderen en het opwekken van duurzame energie daarbij te stimuleren en faciliteren. In 2018 staan er nog meer acties in de startblokken. Behalve aandacht voor verduurzamen in de particuliere, bestaande woningmarkt, wil het college in 2018 stevig inzetten op verduurzaming van bedrijven.

GROOT POTENTIEEL OM TE BESPAREN

De gemeente Barneveld heeft een groot ondernemersbestand. Dat is terug te zien in onder meer de vele agrarische-, voedsel-, bouw- en installatie en transportbedrijven. Bijna 50% van het Barneveldse energiegebruik zit hem in bedrijfsgebouwen en -processen. Dat komt overeen met het energieverbruik van 33.000 huishoudens!

ZONNEPANELEN OP BEDRIJFSDAKEN

Er zijn dus veel kansen om te besparen op de eigen bedrijfsvoering. Ook is er een groot potentieel om via zonnepanelen op de bedrijfstaken veel duurzame energie op te wekken. In 2018 wil de gemeente daarom ondernemers actief stimuleren aan de slag te gaan met zonnepanelen op hun bedrijfsdaken. Door slim verschillende initiatieven hierin te bundelen kunnen extra schaalvoordelen behaald worden.

EEN AANSPREEKPUNT VOOR ONDERNEMERS

Om het verduurzamen binnen bedrijven nog verder actief aan te moedigen en ondernemers daarin ook structureel te ondersteunen, komt er ook één aanspreekpunt voor ondernemers voor verduurzaming. Energie besparen of opwekken is namelijk maatwerk. Vaak kunnen installaties nog beter worden afgesteld of bedrijfsprocessen worden geoptimaliseerd. Daarmee valt veel energie te besparen.

SUBSIDIE EN FINANCIERING VOOR DUURZAME MAATREGELEN

Er zijn ook verschillende subsidie- en financieringsmogelijkheden beschikbaar voor duurzame maatregelen in uw onderneming. Rijk, provincie en gemeente bieden die aan. Wilt u daar meer over weten:

- Raadpleeg de subsidiewijzer van de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO).
- Check de EIA-regeling: fiscaal voordeel bij energiebesparend •• investeren en gemakkelijker op de markt brengen van innovatieve, energiezuinige producten.
- Check het plattelandsontwikkelingsprogramma (POP3): Voor

agrarische bedrijven is POP3 het derde Europese subsidieprogramma voor het ontwikkelen, verduurzamen en innoveren van de agrarische sector in Nederland.

DOE DE MKB ENERGIE CHECKUP

Bent u mkb-er en wilt u zelf gelijk aan de slag met het verlagen van energiekosten? Doe dan de MKB Energie Checkup op www.energiecheckup.nl. Dit is een gratis online scan, met benchmarkgegevens, advies en informatie over energiebesparingsmaatregelen voor kantoorpanden in het midden- en kleinbedrijf én voor gebouwen in de horeca, dienstverlening, food, non-food en retail.

U brengt met deze scan de kosten en opbrengsten van energiemaatregelen voor uw eigen bedrijf in beeld. Het rapport dat u ontvangt nadat u de scan heeft ingevuld, geeft ook informatie over relevante subsidieregelingen, leningen en overige financieringsinstrumenten die beschikbaar zijn in uw regio. Bovendien kunt u direct een offerte opvragen bij enkele gekwalificeerde leveranciers in uw omgeving.

VERDUURZAMEN GEMEENTELIJKE GEBOUWEN

De gemeente is zelf ook druk bezig met het verduurzamen van de gemeentelijke gebouwen. Op een deel van de gemeentelijke daken liggen al ruim 1600 zonnepanelen om duurzame elektriciteit op te wekken. Dat is een groot aantal. Maar de daken zijn geschikt om nog eens meer dan 1600 zonnepanelen te plaatsen. Dat gaat daarom in 2018 gebeuren. Daarnaast gaat de gemeente kijken naar de mogelijkheden om de gebouwen nog verder te verduurzamen en uiteindelijk energieneutraal te maken, bijvoorbeeld via de inzet van warmtepompen. Door aan te sluiten bij de CO₂ prestatieladder kan de gemeente vervolgens laten zien waar ze staat met de CO₂-uitstoot en wat de plannen zijn om deze te verminderen.

JOUW ENERGIE
MAAKT HET VERSCHIL

BEN SMEENK

VERTREKT BIJ RABOBANK VALLEI EN RIJN

Na een loopbaan van ruim 38 jaar bij de Rabobank is Ben Smeenk eind 2017 vertrokken bij de bank. De huidige directeur Bedrijven van Rabobank Vallei en Rijn verliet daarmee ook de Rabobankorganisatie. "Ik kijk met een zeer goed gevoel terug op mijn tijd bij de Rabobank. De langgekoesterde wens om nog eens zelfstandig ondernemer te worden, komt nu een stap dichterbij. Ik blijf overigens in Bennekom wonen en blijf ambassadeur voor de Rabobank."

POSITIEF

In juli 1979 begon Ben Smeenk bij Rabobank Wehl en Omstreken zijn carrière bij de coöperatieve bank. Vanuit de Achterhoek ging hij achtereenvolgens naar de Rabobanken in Giesbeek, Oosterhout-Lent en Over-Betuwe. In 1998 werd Ben algemeen directeur bij de Rabobank in Wehl, daar waar hij ooit begonnen was. In 2005 fuseerde deze Rabobank met omringende banken tot Rabobank Graafschap-Midden. Bij deze bank werd hij directeur Bedrijven. Na zeven jaar vond Ben het tijd om zijn bakens weer te verzetten. Op 1 januari 2013 werd hij directeur Bedrijven bij Rabobank Vallei en Rijn. Nu, bijna vijf jaar later, is Ben Smeenk eind december vertrokken bij de Rabobankorganisatie. "Na ruim 38 jaar bij de Rabobank te hebben gewerkt, neem ik afscheid van deze prachtige bank. En met een positief gevoel. Want ik heb altijd al de wens gehad om zelfstandig ondernemer te worden. Nu is dan de tijd aangebroken om daar echt invulling aan te geven." Dit momentum past bij de beweging van Rabobank Vallei en Rijn om met een compact team van directie en managers te werken. "Hoewel ik de bank heb verlaten, blijf ik ambassadeur van Rabobank Vallei en Rijn en zal ik actief blijven in de verschillende netwerken om signalen aan de bank door te geven." Voor genodigden organiseerde de bank in december een afscheidsreceptie.

CONTINUE VERANDERING

Het vertrek van Ben Smeenk sluit aan op de beweging die de bank maakt naar een kleinere, slagvaardige lokale Rabobankorganisatie. De functie van Ben Smeenk keert niet terug in de nieuwe organisatiestructuur van de Rabobank. "Samen met onze RvC hebben we gekeken naar een organisatie die past bij de bank in de toekomst", aldus Mariska de Kleijne, directievoorzitter bij Rabobank Vallei en Rijn. "De Rabobank verkeert in een continu veranderproces. De wereld om ons heen verandert snel en daarmee ook het gedrag van onze klanten. En dat is een blijvend gegeven. Wij bewegen daarin mee. In die veranderingen blijven we bij onze roots: dicht bij klanten, actief in de netwerken, met herkenbare gezichten. En dat zowel in de fysieke als online omgeving."

TOEKOMSTGERICHT

Kijkend naar de omvang van de bank verwacht Rabobank Vallei en Rijn in 2018 nog 100 fte te hebben, ten opzichte van 190 fte begin 2016. Het dalend aantal medewerkers heeft vooral te maken met digitalisering, het verdwijnen van functies en het centraliseren van administratieve werkzaamheden. Wat met name blijft zijn

de commerciële teams, de specialisten en ook de lokale kredietbevoegdheid. Daardoor ontstaat er meer focus en kracht aan de voorkant van de bank in het contact met klanten. We willen zo klantgericht en maatschappelijk betekenisvol zijn én blijven in de regio FoodValley. De huidige score van klanttevredenheid is daarvan al een mooi bewijs. We zijn trots dat klanten ons dit jaar waarden met gemiddeld een 8,6. Daarnaast zijn we dit jaar gegroeid in het aantal klanten.

Met een compactere bank kiezen we ook voor een plattere organisatiestructuur met korte lijnen. Medio 2018 kent Rabobank Vallei en Rijn een directievoorzitter die leiding gaat geven aan een versterkt managementteam waarvan twee commercieel directeuren deel uitmaken. Met deze aangepaste organisatiestructuur is Rabobank Vallei en Rijn dicht bij haar klanten, leden en haar medewerkers.



"Ik blijf ambassadeur van Rabobank Vallei en Rijn en zal actief blijven in de verschillende netwerken om signalen aan de bank door te geven", aldus Ben Smeenk.



Gerke van Zalk

GERKE VAN ZALK NIEUWE VOORZITTER FOV

'DE REGIO FOODVALLEY BIJ DE ACHTERBAN NOG BETER OP DE KAART ZETTEN'

Gerke van Zalk is sinds oktober 2017 voorzitter van FOV (Federatie Ondernemersverenigingen Valleiregio). Zijn missie: De regio FoodValley bij de achterban nog beter op de kaart zetten.

Van Zalk geeft in het dagelijkse leven zelf leiding aan twee bedrijven (Acus en CPO netwerk) en is tevens voorzitter van Bedrijvenkring Hoevelaken Nijkerk (BHN). Hij geeft aan dat er nog veel werk te verzetten is om de regio FoodValley op ieders netvlies te krijgen. "Over de landsgrenzen geniet de naam FoodValley enorm veel bekendheid, maar bewoners in het gebied zelf weten niet precies wat de term inhoudt. Willen we onze achterban als ambassadeurs voor de regio inschakelen, dan zal dit eerst duidelijker naar voren moeten komen."

KLOOF

Er is volgens Van Zalk behoefte aan meer samenhang en samenwerking. "Op dit moment weten nog te weinig ondernemers in de regio FoodValley van elkaar wie wat doet. Er zijn zoveel thema's waarin de ondernemers elkaar kunnen vinden, er is nog zoveel kennis die uitgewisseld kan worden. Op dit moment ligt de focus in FoodValley met name in het zuiden, dit heeft mede te maken met het feit dat de WUR hier gevestigd is. Toch zijn er ook heel veel interessante

bedrijven in het noorden te vinden en bestaat de regio niet louter uit foodbedrijven. Zo zijn er prachtige technische bedrijven gevestigd, maar ook ICT-bedrijven. Deze kloof moet kleiner gemaakt worden." Er gebeurt ontzettend veel in de regio, maar Van Zalk vindt het jammer dat de meeste ondernemers en inwoners dit uit de krant moeten vernemen. "De achterban moet veel eerder weten wat er bovenaan de agenda staat. Ze moeten trots op de regio zijn en dit uit kunnen dragen."

TRIPLE HELIX

De triple helix, oftewel de samenwerking tussen overheid, ondernemers, onderwijs en onderzoeksinstituten, moet volgens Van Zalk in de toekomst nog meer samenwerken om de potentie voor innovatie en economische ontwikkeling in de regio goed te kunnen benutten. "Binnen de triple helix spreekt ieder zijn eigen taal. Toch heb je elkaar nodig, aangezien je door gezamenlijk op te trekken veel meer bereikt. We moeten als één gezicht naar buiten treden."

VOLOP KANSEN MET NIEUWE BUSINESSMODELLEN

Tijdens het drukbezochte Eindejaarsevent van van de gemeente Veenendaal, de Coop. Verenigingen op de bedrijventerreinen en de Bedrijvenkring Veenendaal leerden circa 180 ondernemers burgemeester Piet Zoon beter kennen en werd er geluisterd naar Herman Wijffels, voormalig topman van de Rabobank en de Wereldbank en jarenlang lid van de SER. Hij legde uit waarom we het niet langer moeten hebben over duurzaamheid, maar over circulair ondernemen. "We leven alsof we anderhalve planeet hebben. Steeds meer mensen doen een beroep op de voorraad van de aarde en op 12 augustus van dit jaar bereikten we al het punt dat de opbrengst van 2017 op was. Dat betekent dat we de basis van het leven zelf aan het uithollen zijn." De voedselproductie zal volgens hem dan ook diepgaand veranderen: niet meer met chemische interventies proberen steeds meer voedsel te produceren, maar de natuurlijke, circulaire eigenschappen van producten beter gaan gebruiken. Hij ziet levenswetenschappen en ICT als de dragers van de nieuwe tijd en ziet veel kansen voor het mkb, omdat hij verwacht dat grootschalige industrie zal verdwijnen. Verder wees Wijffels nog op de nieuwe businessmodellen, waarbij de producent eigenaar blijft van zijn product. "Tapijt, kantoormeubilair en licht worden nu al als dienst aangeboden, wat het voordeel brengt van continue inkomsten.

Bijkomend pluspunt is dat de fabrikant er dus belang bij heeft, dat zijn product zo lang mogelijk meegaat." Met de dringende oproep om op alle niveaus te blijven investeren in kennis, sloot Wijffels zijn betoog af. Aansluitend werd er nog geanimeerd nagepraat onder het genot van een hapje en een drankje. Lees verderop in dit magazine het volledige interview met Herman Wijffels.



Wim Werkman, voorzitter Bedrijvenkring Veenendaal, Herman Wijffels en René van Holsteijn (IW4). Fotografie: Jan-Fotografie.

FOODVALLEY BRENGT MARKETING EN COMMUNICATIE SAMEN

Op 15 december jl is besloten om de krachten van de verschillende marketing en communicatie teams FoodValley te bundelen om in 2018 als één team verder te gaan. Hierdoor brengt FoodValley voortaan een merk, een strategie, een focus, een entree online en offline en een marketingcommunicatieteam samen. Doel is enerzijds een sterkere positionering en meer zichtbaarheid te kunnen realiseren en anderzijds de groeiende interesse vanuit binnen- en buitenland in FoodValley beter te stroomlijnen. Sinds 2004 wordt het merk Food Valley door Food Valley NL, destijds onder naam stichting Food Valley, binnen en buiten Nederland geladen. In 2010 is op regionaal niveau binnen de provincie Gelderland gestart met het gebruik van het merk Food Valley door de regio FoodValley. Beide organisaties vinden elkaar in het bevorderen van kennisinteractie, innovatie en economie en internationalisering van het bedrijfsleven en de gebiedsontwikkeling tot een aantrekkelijk werk-, woon- en onderwijs- en leefklimaat. "Het besluit om onder één naam en vanuit één marketingteam naar buiten te treden is een prachtige en efficiënte stap om onze ambitie en doelen op regionaal, nationaal en internationaal niveau zichtbaar te maken", benadrukt Gert Boeve, directeur Regio FoodValley. Afgelopen jaren is de samenwerking tussen beide organisaties, en daarbinnen tussen de beide marketing en communicatie teams geïntensiveerd. Vanaf 2018 opereert marketing en communicatie als één team. Gedurende 2018 worden de marketing

en communicatie-uitingen gestroomlijnd vanuit www.foodvalley.nl en wordt een gezamenlijke entree voor Food Valley gerealiseerd. Doel is gezamenlijk sneller, efficiënter en doelgerichter een grotere naamsbekendheid en zichtbaarheid te realiseren.

LEDEN FOOD VALLEY

Het (inter)nationale ledennetwerk bestaande uit ruim 150 food(gereleerde) bedrijven, de Food Valley Society kan rekenen op dezelfde kwaliteit en services als voorheen. "We ervaren nu direct al de voordelen. Denk aan de uitbreiding van het netwerk en het grotere bereik door het samengaan van marketing en communicatie. Gedurende het jaar kunnen de leden ook rekenen op een nieuw member-logo", aldus Roger van Hoesel, directeur Food Valley NL.

INVESTERINGSPROGRAMMA FOOD VALLEY 2030

De marketing communicatie strategie is in lijn met de strategische agenda en het in ontwikkeling zijnde Investeringsprogramma Food Valley 2030 en wordt mede mogelijk gemaakt door Regio FoodValley, Food Valley NL, de provincie Gelderland en Utrecht.





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 allerminst 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 luchtvaartterrein 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 bevraagd, 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 geluidsberoekekeningen 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 inspanssen 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 met de hand' op 19 december een petitie aan leden van de Tweede Kamer.



"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

HERMAN WIJFFELS OVER FOODVALLEY

“De gemeente Veenendaal heeft als doelstelling geformuleerd dat zij in 2035 CO-neutraal wil zijn, een mooi initiatief”, aldus Wijffels. Ook ziet hij in de regio allerlei initiatieven bij ondernemers ontstaan op het gebied van duurzaamheid. “Prachtig om te zien hoe er samengewerkt wordt om te zorgen dat het gemeenschappelijk goed daar beter van wordt.”

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 zendingsofdracht. “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.

Sean Patrick van Green Banana Food werkt aan het maken van pasta van het zetmeel van groene bananen.
Credit: GreenBananaFood



16

SOCIALE ONDERNEMER EN WUR SLAAN VAKER HANDEN INEEN

Sociale ondernemers en Wageningen University & Research vinden elkaar steeds vaker. De twee partijen kunnen elkaar versterken in hun zoektocht naar een betere wereld.

Sean Patrick zag tijdens een bezoek aan zijn familie in Oeganda dat veel bananen werden weggegooid of eindigden als veevoer. Het Afrikaanse land is na India de grootste producent van bananen ter wereld. Patrick, werkzaam bij het Centre for Development Innovation in Wageningen, onderzoekt de mogelijkheden van voedsel gemaakt van bananen. De opvallende uitkomst: het zetmeel van bananen is uitermate geschikt om pasta van te maken, glutenvrij en met een laag koolhydraatgehalte. Met zijn bedrijf Green Banana Food werkt hij nu samen met Italiaanse pastamakers aan het perfectioneren van zijn product. Het moet volgend jaar in de winkel liggen. "Ik ben daar al over in gesprek met Jumbo en Spar", zegt Patrick. Hij moet lachen om de vraag wat Italiaanse pastamakers van zijn product vinden. "Natuurlijk keken ze vreemd op van het idee van pasta gemaakt van bananen. In Italië is de vraag naar glutenvrije pasta echter groot. Nadat ze mijn pasta geproefd hadden, waren ze overtuigd. Het gaat Italianen om de smaakbeleving en de textuur en dat is allebei in orde." Patrick experimenteerde in zijn eigen keuken en zocht contact

"UNIVERSITEITEN KUNNEN SOCIALE ONDERNEMERS HELPEN MET ONDERZOEK NAAR DE HAALBAARHEID VAN DE ONDERNEMING EN DE IMPACT OP DE SAMENLEVING", PROMOVENDUS ROB LUBBERDINK VAN WUR.

met wetenschappers en studenten binnen WUR. Hij maakt nu ook onderdeel uit van StartLife, een stichting ondersteund door WUR voor start-ups in de voedsel- en agrarische sector. "Hiervan heb ik nu financiering ontvangen en daarmee kan ik mijn product perfectioneren", zegt Patrick. "Daarnaast krijg ik ook goede adviezen en ondersteuning bij het vinden van investeerders."

VALUE CREATION

WUR is in de afgelopen jaren steeds actiever bezig met corporate



Deelnemers van het evenement F & A Next. Dit jaar vindt in mei de volgende editie plaats. Startups, investeerders en corporates kunnen elkaar ontmoeten. Credit: Jonne Seijdel

WETENSCHAPSWINKEL HELPT ORGANISATIES OP WEG

Naast StartLife kent WUR ook de Wetenschapswinkel, waarbij organisaties uit het maatschappelijk middenveld hun vraag uit kunnen zetten bij onderzoekers van WUR. De vraag moet passen binnen de domeinen van WUR, bijvoorbeeld voeding, gezondheid, leefbare ruimte of maatschappelijke veranderingsprocessen. De Wetenschapswinkel zoekt dan binnen WUR naar deskundigen die het onderzoek kunnen uitvoeren. Daarnaast worden ook andere organisaties benaderd, zodat er draagvlak ontstaat voor het onderzoek. Onderwerpen waren bijvoorbeeld stadsgroen in Amsterdam en ook de inzet van stadsvarkens in een bosperceel in Ede en hun rol in het sluiten van de kringloop binnen een circulaire economie. project in de provincie.

JUBILEUM PERFECT ONTMOETINGSPLEK VOOR ONDERNEMER EN ONDERZOEKER

Een perfecte gelegenheid voor bedrijven om kennis te maken met WUR is het jubileum dat vanaf volgend jaar van start gaat. Volgend jaar maart barsten allerlei evenementen en festiviteiten los rondom het 100-jarig bestaan van WUR. Dit biedt bedrijven en ondernemers in de omgeving een uitgelezen kans om in contact te komen met medewerkers en wetenschappers van de universiteit en de verschillende onderzoekscentra op de campus.

* In mei 2018 vindt voor de derde keer het evenement F & A Next plaats op de campus van Wageningen. Een grootschalig evenement waar start-ups, corporates en investeerders uit de food- en agrisector elkaar kunnen ontmoeten. Dit jaar maakt het evenement ook onderdeel uit van de festiviteiten rondom het jubileum.

* Daarnaast wordt tijdens het jubileumjaar ook een Company Day georganiseerd op de campus. Op die dag ontvangen wetenschappers bedrijven uit verschillende sectoren in hun laboratoria en kunnen medewerkers van de bedrijven elkaar hier ontmoeten. "Op de Company Day geven wetenschappers presentaties over relevant onderzoek van WUR binnen de verschillende domeinen. Hiermee bedoel ik echt state of the art onderzoek: de allernieuwste ontwikkelingen worden getoond. Hier kunnen bedrijven dus nieuwe inspiratie en kennis opdoen en in contact komen over relevante samenwerkingen", zegt woordvoerder Simon Vink van WUR.

Meer informatie over alle evenementen rondom het 100-jarige bestaan van WUR kijk op www.wur.nl/100years

value creation, het omzetten van kennis in waarde. WUR werkt daarbij ook samen met sociale ondernemingen. "Uiteraard is voor ons altijd van belang dat de vraag past in onze wetenschappelijke domeinen", zegt Sebastiaan Berendse, corporation director Value Creation bij WUR. Sinds 2017 is een team onder zijn leiding verantwoordelijk voor het creëren van nieuwe waarden voor partners, klanten en de maatschappij. Waardecreatie is de derde belangrijke tak van WUR naast onderwijs en onderzoek. In de afgelopen jaren werden 170 start-ups in de voedsel- en agrarische sector ondersteund door StartLife, onderdeel van value creation van WUR en het ministerie van Economische Zaken. Sponsors van het programma zijn onder meer de Rabobank en de provincie Gelderland. De start-ups doen mee aan een intensief incubatorprogramma. Ook krijgen de starters hulp bij het genereren van kapitaal en kunnen ze aanspraak maken op een lening. StartLife gelooft dat start-ups de drijvende kracht zijn achter de nieuwste ontwikkelingen in zowel de voedsel- als de agrarische sector.

TELEFOONLADERS OP ZONNE-ENERGIE

Maar wat is nu eigenlijk sociaal ondernemen? Belangrijk bij dergelijke ondernemingen is het belang van de drie p's: people, planet en profit. Hun bedrijf moet onder andere in balans zijn met mensenrechten en duurzaamheid. Telefoonopladers op zonne-energie, eerlijke smartphones, studenten die bejaarden verzorgen en lokale groente van de boer om de hoek: het zijn allemaal sociale ondernemingen.

Rob Lubberink promoveert bij de Leerstoelgroep Management Studies bij WUR naar verantwoord innoveren in de context van sociaal ondernemerschap. "Veel sociale ondernemers hebben een bepaald toekomstbeeld. Ze beginnen hun onderneming met een bepaalde doel voor ogen: een leven zonder voedselverspilling of een wereld met eerlijke smartphones. Daarnaast heb je ook een groep way finders, die aan de slag gaan en tijdens het proces hun product of dienst aanpassen zonder een duidelijke visie vooraf, maar op basis van praktijkervaring."

Al tijdens zijn studie aan WUR werkte Lubberink samen met bedrijven. "Tijdens een academic consultancy training werkte ik samen met andere studenten fulltime aan een businesscase. In dit geval wilde een ondernemer weten of zijn solar cooker, een kooktoestel op zonne-energie rendabel was." Het prototype van de solar cooker bleek helaas te duur voor de markt waar de ondernemer deze wilde verkopen, maar dankzij het onderzoek van de studenten was hij zich hier in ieder geval van bewust. "Ik denk dat universiteiten een belangrijke rol kunnen spelen in sociale ondernemingen door de impact van een onderneming te meten. Sociale ondernemers hebben vaak weinig geld voor dergelijk onderzoek. Tegelijkertijd zijn universiteiten weer op zoek naar interessante businesscases. Zo kunnen ze elkaar helpen en versterken."



Meer informatie over StartLife is te vinden op www.start-life.nl

Kijk voor verdere informatie over F & A Next op <http://fanext.nl/>



Nr. 1

EXPOSITIEPANELEN EN POSTERBORDEN

CLICK® Panelen

Verkoop en verhuur

Wist u dat ABC Display dé producent is van de succesvolle Click® lichtgewicht panelen? De basis van het concept is; universeel tijdloos paneel, geen gereedschap nodig, licht van gewicht, compact te vervoeren en snel te plaatsen met multifunctionele opstellingen.

De toepassingen zijn eindeloos; poster- of pinpanelen, scheidingswanden, promoties, congressen, presswanden, exposities, tentoonstellingen, sponsorwanden en complete stands etc.

Wij leveren dit prachtige expositie- en presentatie-systemen in tal van uitvoeringen en afmetingen.

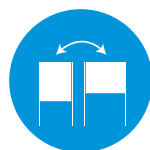
U kunt Click® bij ABC Display aanschaffen of huren, tevens verzorgen wij de grafische producties en monteren/demonteren de panelen op elke locatie binnen Europa.



**KEEP MOVING
YOUR BRAND!**



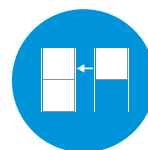
Dubbelzijdig inzetbaar



Landscape & Portrait inzetbaar



Montage zonder gereedschap



Panelen zijn te koppelen en zelfstandig inzetbaar



Bevestiging met: Punaises, Klittenband of schilderijhaken.



Heeft u alle lijntjes in beeld?

WhatsApp, Messenger, e-mail en telefoon. Op een drukke dag meerdere telefoongesprekken en berichten tegelijkertijd. Hoe zorgt u voor effectieve klantcommunicatie? Met de juiste persoon? Zet mens en technologie effectiever in en maak samen met ons uw organisatie beter bereikbaar.

DOWNLOAD E-BOOK
[LAGARDE.NL/BETERBEREIKBAAR](https://www.lagarde.nl/beterbereikbaar)

Lagarde

Voortuizerstraat 69C

3881 SC Putten

Telefoon (0341) 37 57 57

www.lagarde.nl

Lagarde B.V. is onderdeel van



Lagarde
groep



EIGEN KIJK EIGEN KRACHT

De nieuwe Mazda CX-5 is er al vanaf € 31.490,- rijklaar

NU EEN AUTOMAAT VOOR SLECHTS € 1.000,-
MEERPRIJS EN MET 2.000 KG TREKKRACHT



AUTOBEDRIJF BRABER

Dwarsweg 20 | 6716 BJ Ede | 0318 - 616047 | www.autobraber.nl | 

Mazda CX-5 vanaf € 31.490,-. Gemiddeld verbruik Mazda CX-5 van 5,0 tot 7,1 liter per 100 km / van 20,0 tot 14,1 km per liter / CO₂-uitstoot van 132 tot 162 g/km. Prijzen incl. BPM, BTW en kosten rijklaar maken. Prijzen excl. metallic/mica lak en eventuele opties. Het automaat aanbod is alleen geldig i.c.m. SKYACTIV-G 165 motorisering, vanaf TS-uitvoering en bij aanschaf van de nieuwe Mazda CX-5 in de periode 1 april 2017 t/m 30 december 2017 met uiterlijke registratiedatum 30 december 2017. Aanbod niet geldig in combinatie met andere acties en/of de GT Luxury uitvoering. Afgebeeld model kan afwijken van de daadwerkelijke specificaties. Onder voorbehoud van beschikbaarheid en prijswijzigingen. Zie voor kosten en voorwaarden: www.mazda.nl



EVEN DE ROUTER AAN EN UIT...

Als je thuis puberende kinderen hebt, herken je het vast: de maaltijd staat op tafel en als ouder blijf je maar roepen: 'Eten!' Sinds kort heb ik een methode daarvoor: ik zet de router even uit. Werkt prima! Binnen 1 minuut staan ze beneden: internet ligt eruit. Ik constateerde dat WiFi een eerste levensbehoefte is. Niet alleen voor m'n kinderen, ook voor klanten én mezelf...

MARTIN GOL SALESMANAGER TELECOM/NETWERKEN BIJ LAGARDE.

Een WiFi-netwerk op je werk vraagt iets anders dan een WiFi-verbinding in je huis. Op beide plekken is een strakwerkende verbinding onmisbaar. Op je werkplek ben je liever niet een halve dag offline. Want bijna alles gaat via je WiFi-netwerk. Stabiliteit, dekking en veiligheid zijn ongelofelijk belangrijk.

WATER UIT DE KRAAN

Bij Lagarde vinden we dat internet even gewoon moet zijn als water uit de kraan. Als je de kraan opent en je neemt een slok, denk je niet na over de waterkwaliteit. Die vanzelfsprekendheid past anno 2017 ook bij WiFi. Als je inlogt op een netwerk, zou dat veilig moeten zijn. Is dat met jouw (gasten) netwerk het geval?

OVERAL SNEL ÉN DRAADLOOS

Je wilt even ongestoord een offerte uitwerken op je laptop. In een rustige ruimte klap je je laptop open. Geen WiFi, geen internetkabel. Of je hebt het ene moment wel verbinding en het volgende moment klap je WiFi er weer uit. Omdat je in de cloud werkt, is stabiel internet écht nodig. Nu ja,

dan toch maar weer naar je eigen werkplek. Dekking is enorm belangrijk. Om daarvoor te zorgen, is onderzoek nodig. Grondig, omdat je niet bij een halve oplossing gebaat bent. Wij doen dat altijd met een site survey. Het hele gebouw brengen we in kaart, zodat er geen 'blinde vlekken' ontstaan. Gevolg: je hebt overal in je pand snel én draadloos internet.

MOGELIJKHEID VOOR VOICE OVER WIFI

De 'all-wireless-enterprise' is de toekomst. Neem bijvoorbeeld Voice over WiFi. Niet meer een verouderd DECT-netwerk met allerlei bekabeling, maar alles via de WiFi.

TRENDS IN RETAIL

Heb je een winkel en wil je jouw winkelend publiek WiFi aanbieden? Denk na hoe je de volgende trends kunt toepassen in jouw shop:

- Het customizen van je inlogomgeving. Vraag eerst om een mailadres van je klant (die kun je later gebruiken voor je e-nieuwsbrief of aanbiedingsalert). Of laat een bedrijfsfilm of commercial zien voordat

je klant toegang krijgt tot jouw WiFi. Dan is WiFi niet alleen service, maar ook een marketinginstrument!

- Heatmaps zijn ook interessant: hoe bewegen bezoekers in jouw winkel? Wat is de ideale routing en hoe verleidt je jouw klant onderweg tot aankopen? Gebruik WiFi tracking. Samen brainstormen over jouw marketingkansen en je WiFi-oplossing?

- Vraag om een like. Social login is een handige manier (ook marketing) om je online netwerk uit te breiden. Klanten loggen in met bijvoorbeeld hun Facebook-, Twitter- of Instagramaccount en kunnen gratis inter-netten nadat ze jouw social mediakanaal hebben geliked. Quick win!

Doorpraten?

Een keer out-of-the-box-brainstormen over jouw WiFi-oplossing?

Of tackelen we direct je internetprobleem tijdens onze eerste afspraak?

Kijk op lagarde.nl/wifi voor meer informatie.



HET BEGIN OF HET EINDE?

2017 is klaar en 2018 staat voor de deur. Hopelijk heeft het afgelopen jaar u zakelijk gebracht wat u verwachtte, het komende jaar biedt in ieder geval weer volop nieuwe kansen. De verwachtingen voor het nieuwe jaar worden gebaseerd op de ervaringen van het verleden. Het einde en het begin zijn twee begrippen die niet zonder elkaar kunnen bestaan.

FEEST

Bij autoleasecontracten is het begin vaak helemaal HET EINDE! Een nieuwe auto is een feest! Leuk voor de medewerker, een bevestiging van de positieve ontwikkeling en continuïteit van het bedrijf. Aan de andere kant kan het einde van de leaseovereenkomst weer het begin van ergernis en onverwachte kosten zijn. Vaak zijn verkeerde verwachtingen en onduidelijke afspraken hiervan de oorzaak. Werkgever en werknemer hebben onderling geen duidelijke afspraken gemaakt en de leasemaatschappij blijkt de afgesproken algemene voorwaarden daadwerkelijk te hanteren. Helaas heeft de lessee zich hierin nooit echt verdiept.

Autoregeling

Gelukkig is een vervelend einde eenvoudig te voorkomen. Een

goed begin is het opstellen van een heldere autoregeling. Niet gecompliceerd en met concrete afspraken, zodat gedurende het gebruik van de leaseauto beide partijen weten wat er van hen verlangd wordt. Daarnaast loont het om de algemene voorwaarden door te nemen. Mogelijke verschillen tussen het interne bedrijfsbeleid en de externe voorwaarden moeten worden overbrugd. Zo zijn er geen valkuilen meer die het einde van een prettige relatie vormen.

Complexe dienst

Autoleasing is door al zijn mogelijkheden een zeer complexe dienst. Er zijn heel veel mobiliteitsdiensten en leasevormen. De beste leaseconstructie moet bovendien naadloos passen in uw organisatie en bedrijfscultuur. Het vinden van deze combinatie is niet eenvoudig, maar een goede mobiliteitspartner kan u hierin deskundig adviseren. Nadat alle afspraken zijn vastgelegd begint het genieten van het gemak van autoleasing. Het is werkelijk HET EINDE!

Huib van Loon

Oxonia autolease, advies & contractbeheer



Philippe Keunen Accountants & Belastingadviseurs werkt met een team van 6 bevoegen 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.philippekeunen.nl staat alle informatie gebundeld tot uw beschikking. Hier vindt u ook de link 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!



PHILIPPE KEUNEN

accountants & belastingadviseurs

Noorderpoort 88 Vanlo

t 077-351 22 31

e welkom@philippekeunen.nl

l www.philippekeunen.nl

Philippe Keunen heeft een atelier in het lege vervelde. Een mooie metafoer voor betrouwbare en toekomstgerichte ondersteuning van het huidige niveau.



JURIDISCHE DIENSTVERLENING

VAN VEEN ADVOCATEN

**NIET VREZEN,
MAAR ANTICIPEREN**



Mr. Aart Jan Stokkers, advocaat arbeidsrecht en insolventierecht en Mr. drs Chris Tijman, advocaat arbeidsrecht en ondernemingsrecht verzorgen 8 maart a.s. het seminar 'Actualiteiten in het arbeidsrecht'.

24

Met de Algemene verordening gegevensbescherming (AVG) in aantocht en nieuwe arbeidsrechtelijke afspraken binnen het regeerakkoord, moeten werkgevers anticiperen op elementaire veranderingen. Van Veen Advocaten biedt werkgevers hiervoor handvaten door op pragmatische wijze helderheid te scheppen en oplossingen aan te dragen. Die benadering legt het fundament voor twee laagdrempelige seminars, op 8 februari en 8 maart.

TEKST & FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN

Om op een zo toegankelijk mogelijke manier haar zienswijze op actuele kwesties te geven, houdt Van Veen Advocaten elk jaar een aantal seminars die zich kenmerken door een pragmatische insteek. De aanwezigen krijgen geen lange juridische stukken over zich uitgestort, maar juist heldere casussen en prikkelende stellingen voorgeschoteld, gevolgd door praktisch toepasbare tips & tricks. Deelnemers worden aangemoedigd om van tevoren zelf een casus in te zenden en tijdens de sessie

actief te interrumperen, wat een gezonde voedingsbodem schept voor een levendige discussie.

VALKUILEN

Het regelmatig organiseren van dergelijke informatieve en interactieve bijeenkomsten illustreert feitelijk al de attitude van Van Veen Advocaten ten aanzien van rechtskwesties. Het in Ede gevestigde kantoor streeft er niet naar om ondernemers bang te maken voor nieuwe wet- en regelgeving,

maar wil hen juist behoeden voor mogelijke valkuilen. Het formuleren van begrijpelijke oplossingen en het denken vanuit kansen maakt daar deel van uit. Daarmee beoogt het team ook de drempel weg te nemen om – in een vroeg stadium – een advocaat te raadplegen.

Seminar 'Privacy op de werkvloer'

VERWERKING PERSOONSGEGEVENS
Donderdag 8 februari a.s. vindt bij BIT-

MeetMe in Ede het seminar 'Privacyrecht op de werkvloer' plaats, waarbij Winny van Engelenhoven (advocaat arbeidsrecht en ondernemingsrecht) en Reny Stark (advocaat intellectuele eigendom, ICT en privacy) een interactieve kennismaking met de materie beloven. "25 Mei aanstaande treedt de Algemene verordening gegevensbescherming in werking, een verordening die veel veranderingen met zich meebrengt ten aanzien van privacy op de werkvloer," vertelt Stark. "Vanaf dan moeten de meeste organisaties in hun interne administratie een verwerkingsregister bijhouden, waarin wordt vastgelegd hoe en waarom gegevens worden opgeslagen. In het seminar belichten we de persoonsgegevens die werkgevers van hun werknemers verwerken vanuit zowel een privacyrechtelijk- als arbeidsrechtelijk perspectief." De privacyrechten van werknemers onderhouden volgens collega Van Engelenhoven een nauwe relatie met goed werkgeverschap. "Werkgevers verwerken om verschillende redenen veel persoonsgegevens van hun werknemers. Omdat werknemers in een afhankelijkheidspositie verkeren, kunnen zij hiervoor doorgaans geen vrije toestemming geven.

Met de privacy van werknemers moet door werkgevers dan ook zorgvuldig worden omgegaan." Stark: "Wat sla je op en hoe ver mag je daarin gaan, hoe informeer je de werknemer daarover, welke gedragscode leg je binnen je organisatie vast, hoe zit het met cameratoezicht en met promotioneel gebruik van beeldmateriaal waarop medewerkers zichtbaar zijn? Denk aan foto's en filmpjes op het internet en uitingen via sociale media."

WERKNEMER VOLGEN

Op een toegankelijke manier behandelen de dames in een duo-presentatie een aantal casussen, waarbij een werknemer wordt gevolgd van sollicitatie tot ontslag, met allerlei interessante gebeurtenissen tussendoor. Van Engelenhoven: "In de eerste casus kijken we naar het sollicitatietraject. Wat is geoorloofd qua screening, wat mag je opslaan en hoe informeer je de kandidaat over het vastleggen van gegevens? Daarna kijken we onder meer naar het verwerken van personeelsgegevens in algemene zin, een casus waarin de werknemer ziek wordt, een casus waarin de werkgever wordt geconfronteerd met een werknemer die de

kantjes ervan afloopt en een casus waarin de werkgever vermoedt dat de werknemer fraudeert." "In de laatste casus buigen we ons over ontslag, met onder meer een situatie waarin de werknemer vertrouwelijke bedrijfsinformatie meeneemt," voegt Stark toe. "Hoe dek je je als werkgever daartegen in met beveiligingsmaatregelen en hoe controleer je het gedrag, zonder dat je de privacy van de werknemer schendt? Wij geven organisaties de tools mee om de interne processen vooraf zo in te richten, dat de wettelijke kaders optimaal kunnen worden benut. Daar ligt voor ons telkens weer opnieuw de uitdaging."

BEWIJSMATERIAAL

Tijdens de behandeling van de casussen komt ook het instellen van onderzoek naar personeel aan bod. "Aanleiding voor het instellen van een onderzoek naar personeel kan zijn dat bepaalde geldstromen in het bedrijf niet kloppen of dat er sprake is van een andere situatie waarop de werkgever nog niet precies de vinger kan leggen," zegt Van Engelenhoven. "Van belang daarbij kan zijn de afweging om al dan niet 'bewust' de privacy van werknemers te schenden.



Winny van Engelenhoven (advocaat arbeidsrecht en ondernemingsrecht) en Reny Stark (advocaat intellectuele eigendom, ICT en privacy) verzorgen op 8 februari a.s. het seminar 'Privacyrecht op de werkvloer'.

Hoewel daar privacyrechtelijk uiteraard haken en ogen aan zitten, wordt arbeidsrechtelijk de soep over het algemeen niet zo heet gegeten. Als de privacy van een werknemer is geschonden, betekent dat niet dat het daarmee verkregen bewijsmateriaal niet in een civiele procedure (zoals bijvoorbeeld een ontslagprocedure) als bewijs kan worden gebruikt. Wel loopt de werkgever het risico een schadevergoeding aan de werknemer te moeten betalen wegens inbreuk op de privacy van de werknemer."

Seminar 'Actualiteiten in het arbeidsrecht'

MIJNENVELD

Precies een maand later, donderdag 8 maart, houden twee collega's het seminar 'Actualiteiten in het arbeidsrecht'. Dat vindt bij Van Veen Advocaten in eigen huis plaats en concentreert zich op de afspraken in het nieuwe regeerakkoord, maar ook op de ontwikkelingen in de rechtspraak rond de Wet werk en zekerheid (WWZ), een kleine drie jaar na de invoering van het laatste deel (1 juli 2015). "Langzamerhand zijn de grote lijnen duidelijk, maar belangrijke recente uitspraken van de Hoge Raad leggen wel een aantal knelpunten bloot en de afspraken in het regeerakkoord zullen leiden tot wetswijzigingen," zegt mr. drs Chris Tijman, advocaat arbeidsrecht en ondernemingsrecht. Mr. Aart Jan Stokkers, advocaat arbeidsrecht en insolventierecht, spreekt uit dat zij de materie aan de hand van cases panklaar en oplossingsgericht willen aanbieden. "Arbeidsrecht kan een mijnenveld zijn, maar als je je laat begeleiden en weet waar de mijnen liggen, blijf je uit de gevarezone. Wij proberen de ondernemers op een praktische wijze te behoeden voor grote problemen met navenante kosten."

OUD SYSTEEM KEERT TERUG

"Er liggen wetswijzigingen in het verschiet die ondernemers stimuleren om eerder en makkelijker arbeidscontracten voor onbepaalde tijd af te sluiten," vertelt Tijman. "Zo stijgt de maximale duur van een proeftijd naar vijf maanden en daalt de verplichte loondoorbetaling bij ziekte voor kleinere werkgevers - tot 25 medewerkers - van twee naar één jaar. Verder verandert de ketenregeling, de inrichting van contractopties voor bepaalde tijd. Gek genoeg maakt die het juist weer aantrekkelijker om te wachten met het verstrekken van een contract voor onbepaalde tijd, omdat het uiterste moment om dat te doen straks op 36 in plaats van 24 maanden ligt. Dezelfde situatie dus als vóór invoering van de WWZ, met ruimte voor maximaal drie contracten." Volgens Stokkers keert het oude systeem van onderbouwing deels terug om via de kantonrechter een arbeidsovereenkomst te kunnen ontbinden. "De laatste jaren moest je één van de in de wet genoemde ontslaggronden volledig kunnen onderbouwen, waar vroeger alles in een mandje kwam, dat bij voldoende gewicht voor ontslag kon zorgen. Dat laatste geldt wordt straks weer mogelijk. Wel kan de transitievergoeding in dat geval hoger uitvallen. De opbouw van dit recht begint voor de werknemer al bij het in dienst treden, in plaats van na de huidige twee jaar. Voor de transitievergoeding bij ontslag na twee jaar arbeidsongeschiktheid zullen werkgevers worden gecompenseerd."

PRE-PACK

Tijman: "De ontwikkelingen vanuit de WWZ hebben ook vragen opgeworpen rondom ontslag op staande voet. Dat is ook een thema dat wij zullen behandelen tijdens ons seminar. Verder zullen

SEMINAR 'PRIVACYRECHT OP DE WERKVLOER'

Datum: donderdag 8 februari 2018

Locatie: BIT-MeetMe, Galileilaan 17, 6716 BP Ede

Presentatie: mr. Reny Stark, mr. Winny van Engelenhoven

Tijdschema:

- 15.30 uur inloop

- 16.00 uur seminar

- 18.00 uur borrel, napraten, netwerken

Kosten: € 50,- excl. BTW

Inschrijven: aanmelding@vanveen.com

www.vanveen.com

wij spreken over ontslag wegens onder meer het disfunctioneren en over de plicht tot herplaatsing elders. Een andere casus betreft het concurrentiebeding, dat niet in een contract voor bepaalde tijd opgenomen mag worden, tenzij je het goed motiveert. Hoe doe je dat dan precies? Daarover bestaat inmiddels meer duidelijkheid." Als laatste onderwerp, vooruitlopend op het seminar, roert Stokkers de 'pre-pack' aan. "Het betreft een situatie van een naderend faillissement, waarin een stille curator meekijkt, bij een poging om de onderneming te redden en een doorstart voor te koken. Dan moet er wel een overnamekandidaat in het spel zijn. Ten aanzien van het arbeidsrecht zit daar de crux: volgens een uitspraak van het Europees Hof van Justitie, naar aanleiding van een door de FNV aangespannen zaak, kan een pre-pack overgang van onderneming inhouden. Dat brengt dus met zich mee dat de nieuwe partij al het personeel erbij krijgt. In hoeverre dat met terugwerkende kracht geldt, hangt van eventuele verjaring af."

Al met al spelen er voor ondernemers op het gebied van privacy- en arbeidsrecht genoeg issues die bepaald niet zwart-wit of in ieder geval niet zonneklaar zijn. Beide seminars van Van Veen Advocaten bieden een laagdrempelige mogelijkheid voor HR-managers en eindbeslissers om waardevolle informatie te vergaren, die het bedrijf voor onaangename verrassingen kan behoeden.

SEMINAR 'ACTUALITEITEN IN HET ARBEIDSRECHT'

Datum: donderdag 8 maart 2018

Locatie: Van Veen Advocaten, Keesomstraat 7, 6717 AH Ede

Presentatie: mr. drs Chris Tijman, mr. Aart Jan Stokkers

Tijdschema:

- 15.30 uur inloop

- 16.00 uur seminar

- 17.30 uur borrel, napraten, netwerken

Kosten: € 50,- excl. BTW

Inschrijven: aanmelding@vanveen.com

www.vanveen.com

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 Veluwe Vallei een groeiagenda opgesteld over de voor het lokale bedrijfsleven belangrijkste onderwerpen. De groeiagenda is aan de politieke partijen in de gemeenten aangeboden. VNO-NCW VeluweVallei 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 VeluweVallei 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 het dorp 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.

VNO-NCW VeluweVallei en MKB-Midden

www.vno-ncwmidden.nl en
www.mkbmidden.nl





ER VALT ALTIJD IETS TE WINNEN

“Wanneer je als mkb-ondernemer met een financieringsvraagstuk zit, kom eens praten,” zegt Herber Blokland, partner binnen CROP Corporate Finance. “Laat ons een vrijblijvende scan maken van je bedrijfsfinanciering, want er valt altijd iets te winnen.” Een uitnodigend gebaar van een accountants- en adviesorganisatie die graag boven het maaiveld uitsteekt in een traditionele branche.

TEKST & FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN

Referenties die we hebben geraadpleegd spreken over een breed netwerk rondom CROP en zeggen versted te staan van de scherpzinnigheid waarmee de specialisten van de Corporate Finance-afdeling cases voor de ondernemer onder de loep nemen. “We zijn behoed voor een paar lelijke valkuilen” en “er lagen kansen die we zelf niet zagen,” kregen we te horen. Tijd om aan tafel te gaan met Herber Blokland, een even innemende als intelligente ‘zwaargewicht’ met een achtergrond in het bankwezen. Een kleine drie jaar geleden verbond hij zich als partner aan CROP Corporate Finance, een in 2014 opgestarte tak die zich bezighoudt met bedrijfswaardering en -advisering op het gebied van overnametrajecten (aan- en

verkoop) en financieringen, los van elkaar of in een onderlinge combinatie. “Laat ik meteen aanstippen dat deze dienstverlening niet alleen geldt voor bestaande CROP-relaties. Met elke mkb-ondernemer die een keer vrijblijvend wil sparren of aanleiding ziet om bepaalde dingen eens tegen de lamp te houden gaan we graag het gesprek aan.”

GIGANTISCH VERSCHIL

In zijn relaas schetst Blokland verschillende situaties, die illustreren wat CROP Corporate Finance voor de ondernemer kan betekenen. “Bij een bedrijfsscan, die wij gratis en zonder verplichtingen aanbieden, luidt de eerste insteek veelal het onder de loep nemen van bestaande financieringen. Misschien bestaan

er mogelijkheden om fors op de rentelasten te besparen of soepeler voorwaarden te verkrijgen. Ook al zit je voor je gevoel al jaren goed bij een kredietverstrekker, het kan nooit kwaad om ons naar verbeterpunten te laten zoeken. Recent nog deden wij dat voor een klant en dat leverde een gigantisch verschil in rentekosten op tussen de ene en de andere bank. De betere aanbieder wilde héél graag zakendoen. Uiteraard nemen we ook de voorwaarden in het plaatje mee. Zo is het soms slimmer om niet voor de aanbieder met de laagste rente te kiezen, maar voor een financieringsoplossing waarbij je privévermogen of het kapitaal in je holding zo veel mogelijk wordt beschermd.”

ONDERHANDELEN

Veel bedrijven staan nu aan de vooravond van een herfinanciering. "In 2007, 2008 leek het erop dat de rente zou gaan stijgen, wat uiteindelijk overigens niet gebeurde," herinnert Blokland zich. "Ondernemers vroegen toen op redelijk grote schaal kredieten aan, bij voorkeur met de maximale looptijd van tien jaar. Die begint nu overal te verstrijken. Grijp die gelegenheid vooral aan om je af te vragen: zit ik nog goed bij een bepaalde partij? Sowieso verloopt het aanvraagtraject compleet anders dan tien jaar terug. Toen volstond alleen een jaarrekening wel, waar je nu ook tussentijdse cijfers, prognoses, taxatierapporten en een gedegen onderbouwing van je financiering moet tonen. Dat vergt veel kennis en kunde, die wij als adviseurs in de breedst mogelijke zin in huis hebben. De hele dag door krijgen wij kredietoffertes onder onze neus. We kennen exact alle tarieven, mogelijkheden en voorwaarden, wat ons in de positie brengt om proactief diverse banken te benaderen en een vergelijk te maken. Dat is iets anders dan te vragen: 'Wilt u mij een krediet verstrekken?' Het geeft ons een sterke basis om te onderhandelen."

KWETSBAAR GELD

Bij dit laatste stelt CROP volgens Blokland realistische eisen. "We moeten er zelf achter staan, willen we de case aan de bank gaan 'verkopen'. Dat betekent de ondernemer een spiegel voorhouden en soms misschien wel lager insteken, om betere voorwaarden met de bank te kunnen afspreken. Vanuit onze ervaring weten wij vrij nauwkeurig in te schatten wat krediettechnisch haalbaar is én wat de ondernemer nodig heeft. Zo bogen we ons recentelijk over een kwestie waarin het bedrijf over een krediet van drie miljoen beschikte, terwijl er enkele tonnen aan cash in de werkmaatschappij zaten, wat je 'kwetsbaar geld' mag noemen: gevoelig voor claims, beslaglegging etcetera. Er ligt nu een voorstel voor de bank om de helft van de aanwezige cash voor aflossing te gebruiken en de andere helft als dividend uit te keren."

LICHTER MAKEN

CROP Corporate Finance beschikt over een register valuator om bedrijven te waarderen, bijvoorbeeld voor overname, onenigheid tussen compagnons of een echtscheiding. Een andere tak van sport betreft het begeleiden van aan- en verkooptrajecten, waarbij het deskundige team gebruik maakt van een omvangrijk netwerk, intern en extern. Blokland: "Binnen onze eigen portfolio en via

samenwerking met collega's in de corporate finance hebben we lijnen met een scala aan potentiële investeerders. Ook kunnen we een profiel uitzetten voor over te nemen bedrijven, wanneer een klant graag in één stap een forse groei realiseert, die hem anders jaren zou kosten. We helpen tevens met het verkoopklaar maken van een onderneming. Dat werpt vraagstukken op als: 'hoe krijg ik mijn balans zo schoon mogelijk?', 'wat houd ik over?' en 'hoe kan ik fiscaalvriendelijk de opbrengsten ontvangen?' Je kunt je bedrijf voor verkoop 'lichter maken' door bijvoorbeeld het bezit van een eigen pand dat zwaar op de balans drukt om te zetten in een huurconstructie. Dat zorgt richting de kopende partij voor een behapbaarder investering."

VERTROUWENSPERSOON

Ook een specialiteit van CROP Corporate Finance: due diligence oftewel boekenonderzoek rondom de mogelijke aankoop van

een onderneming. "Daarmee minimaliseren we het risico dat er lijken uit de kast komen, zoals onverwachte pensioentoezeggingen uit het verleden aan (oud-)werknemers, oninbare vorderingen, weglappende klanten, een verouderd machinepark, juridische en fiscale claims," geeft Blokland aan. "Of er nou sprake is van een potentieel overnametraject, je bedrijf gewaardeerd moet worden, de financiering aandacht behoeft of dat je als ondernemer tegen andere uitdagingen - vooral óók positieve, zoals groeikansen - aan loopt, wij beschikken binnen ons team en ons netwerk over alle expertise en stellen voor elke ondernemer een integere vertrouwenspersoon aan als aanspreekpunt. Laat ons eens vrijblijvend meekijken, neemt contact op; we komen graag op bezoek. Het verplicht tot niets en kost hooguit één, twee koppen koffie."

www.crop.nl



"We kennen exact alle tarieven, mogelijkheden en voorwaarden, wat ons in de positie brengt om proactief diverse banken te benaderen en een vergelijk te maken", aldus Herber Blokland.

'GEBREK AAN GOED PERSONEEL IS DE GROOTSTE REM OP GROEI'

NIET HARDER, MAAR SLIMMER WERKEN

Vrije jongens met vrachtwagens die uitstralen dat ze king of the road zijn? Zo is het in de transportsector allang niet meer. Personeelstekorten, groeiende verantwoordelijkheden en felle concurrentie hebben daar radicaal verandering in gebracht. UPlanners – een nieuwe tak van het Veenendaalse bedrijf VOAA - helpt met een van de belangrijkste onderdelen: het verbeteren van de planning. Planning in de meest brede zin van het woord is waar we verstand van hebben, planners voor transport, productie, logistiek en de supplychain.

TEKST REIN DE RUITER

"Mensen hebben vaak een te romantisch beeld van de transportsector," zegt Mike Porton van VOAA in Veenendaal. "De regel-druk neemt enorm toe, een toenemende complexiteit van plannings, groeiende behoefte naar steeds fijnmaziger en snellere planning en een krap wordende Planners markt. De vrijheid van chauffeurs wordt steeds verder ingeperkt, niet alleen door regels, maar ook door groeiende verantwoordelijkheden. Door o.a. de veranderende klantvraag zijn de vrachtwagens vaker 24 uur per dag bemand en ingepland. En dan zijn er nog de personeelstekorten. Als je morgen 600 chauffeurs hebt, kunnen ze overmorgen aan het werk."

Het bedrijf waar Porton werkt, VOAA uit Veenendaal, hoopt daar verandering in te brengen. "We houden ons bezig met procesoptimalisatie. Dat doen we op drie manieren: door advies, door opleidingen en door de inzet van mensen. Met onze nieuwe tak UPlanners gaan we dat ook doen in o.a. in de transportsector." Andere sectoren zijn maakindustrie, pharma, food en logistiek.

ANDERE EISEN

De uitdagingen in de transportsector zijn vergelijkbaar met die in veel andere branches, vervolgt Porton. "Het binden, vinden en behouden van mensen wordt steeds lastiger. Binnen het MKB is het gebrek aan goed personeel bijvoorbeeld de grootste rem op economische groei. Dat is voor transportbedrijven niet anders. Dat geldt niet alleen op

'HET BINDEN EN VINDEN VAN MENSEN WORDT STEEDS LASTIGER. BINNEN HET MKB IS HET GEBREK AAN GOED PERSONEEL BIJVOORBEELD DE GROOTSTE REM OP ECONOMISCHE GROEI'

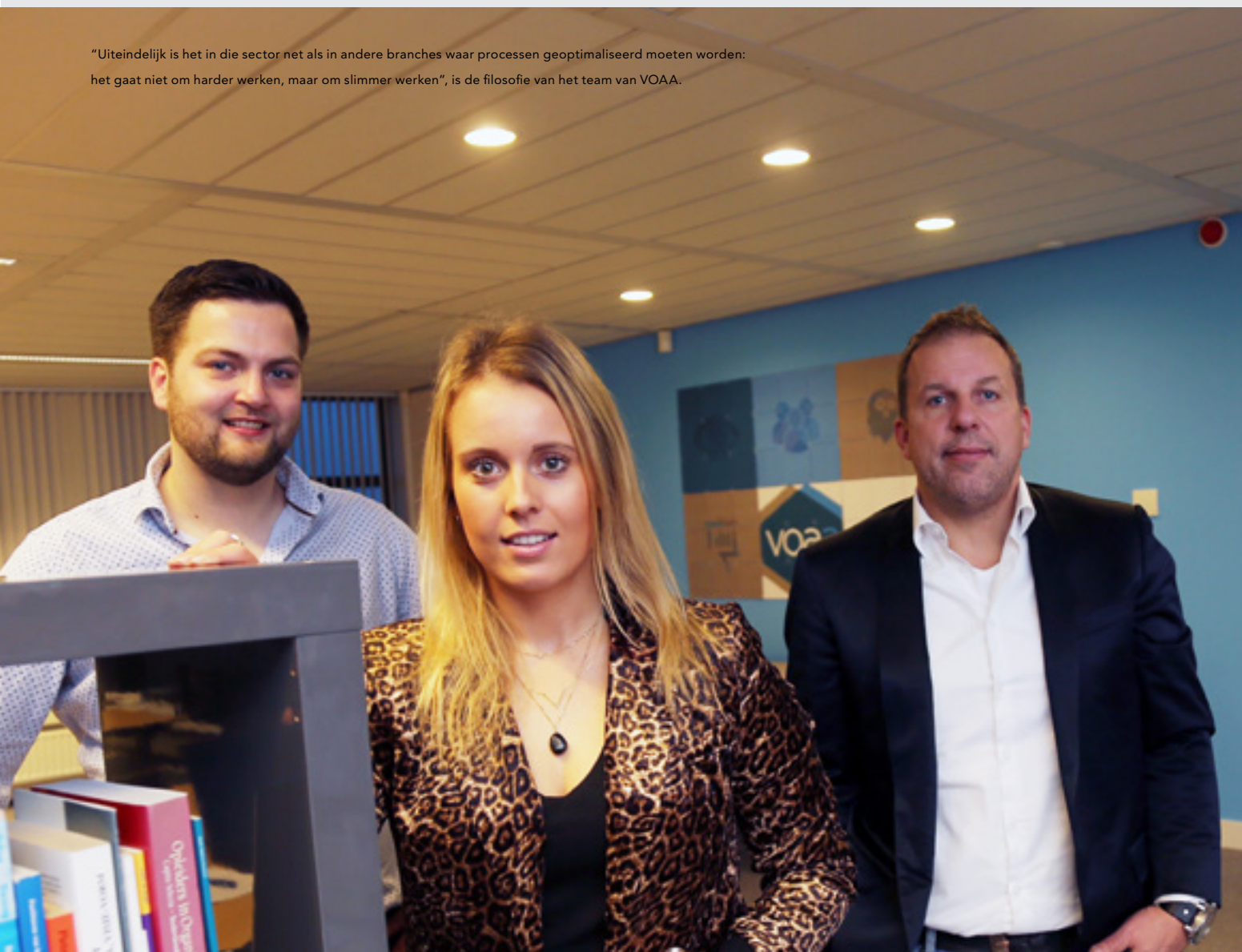
het gebied van chauffeurs, maar ook op het gebied van planners. Vroeger was de planning eenvoudiger. Je promoveerde je beste chauffeur tot planner en dat was dan dat. Dat gaat nu niet meer. Enerzijds omdat er

al een tekort aan chauffeurs is, dus je wilt je beste chauffeur liever niet kwijt. Anderzijds omdat er tegenwoordig heel andere eisen aan planners worden gesteld. Alleen topografische kennis is niet meer voldoende! Je hebt contact met chauffeurs, maar ook met klanten, je moet op de hoogte zijn van de regels, systemen en als het even kan ook nog je talen spreken. Het is nu een baan op hbo-niveau, maar de meeste hbo'ers hebben het na twee tot drie jaar wel gezien."

ANDERE BENADERING

Porton denkt met UPlanners een oplossing te bieden voor dit probleem. "We gaan (transport)bedrijven helpen met het verbeteren van hun planning. Dat gaan we enerzijds doen door onze eigen planners daar te detacheren. Anderzijds willen we kennissessies organiseren, waarmee we klanten erbij betrekken. Dat doen we op een leuke manier, want na je werkdag nog een avond naar een schoolmeester luisteren die op het eind een examen afneemt werkt voor niemand. We hebben daarvoor een andere

"Uiteindelijk is het in die sector net als in andere branches waar processen geoptimaliseerd moeten worden: het gaat niet om harder werken, maar om slimmer werken", is de filosofie van het team van VOAA.



31

manier gevonden, leuker ook, want dan kunnen mensen veel meer informatie opnemen. We willen onze klanten actief bij het hele proces betrekken, we kiezen bewust voor een andere benadering dan alleen mensen leveren."

WERELD TE WINNEN

De telefoon zal wel roodgloeiend staan als UPlanners de oplossing voor zo'n probleem biedt. Porton: "We beginnen pas net met UPlanners, dus op dit moment is dat nog niet zo. Dat komt misschien omdat we nog niet zo bekend zijn, maar ook omdat het een vrij traditionele branche is. Detacheren voelt duur voor veel transportbedrijven, ze hebben hun mensen liever zelf op de pay-roll. Maar wat als de chauffeurs die je hebt vijf tot tien procent meer kunnen doen door beter te plannen? Onze planners kunnen namelijk ook gebruikmaken van de kennis van onze transportanalisten, die op bedrijfsniveau

analyses kunnen maken over wat er beter kan. Hoe kun je nog brandstof besparen, is het verstandig om meer of juist minder stops te maken? Met zulke adviezen valt nog een wereld te winnen."

'WE WILLEN ONZE KLANTEN ACTIEF BIJ HET HELE PROCES BETREKKEN, WE KIEZEN BEWUST VOOR EEN ANDERE BENADERING DAN ALLEEN MENSEN LEVEREN'

PRAKTIJKKENNIS

Hoewel Porton het opleidingsniveau van planners belangrijk vindt, hecht hij eraan om te zeggen dat de werkwijze van UPlanners niet achter een bureau bedacht is. "Bij

UPlanners hebben we twee mensen die verantwoordelijk zijn voor onze activiteiten, namelijk Anouk Brouwer en Dennis Klunder. Anouk is verantwoordelijk voor recruitment, Dennis voor de commerciële en inhoudelijke kant. Hij komt echt uit de transportwereld, zijn vader had een transportbedrijf dus hij heeft een enorme praktijkkennis. Hij kent die wereld van A tot Z. Maar uiteindelijk is het in die sector net als in andere branches waar processen geoptimaliseerd moeten worden: het gaat niet om harder werken, maar om slimmer werken."



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.

In de begeleidende, adviserende en waarde-bepalende rol benadert het team van Schuiteman Corporate Finance de case van een bedrijfs-overname met een positief-kritische blik.

S

Ruimte om te werken
een locatie voor seminars,
meetings en exposities



Kom bij

FAMILIEBEDRIJVEN – ADVIESORGANEN

**SCHUITEMAN CORPORATE
FINANCE BIEDT ZORGVULDIGE
BEGELEIDING BIJ OVERNAMES**



HET GEVOEL SPREEKT MEE

Ingegeven door economische ontwikkelingen en het groeiende vertrouwen neemt het aantal overnames in het bedrijfsleven de laatste jaren weer toe. Zo'n traject beperkt zich niet tot het zakelijk aspect; ook het gevoel spreekt nadrukkelijk mee, zeker bij overdracht van een onderneming in de familie. Dat vraagt om een zorgvuldige begeleiding, een rol waarin Schuiteman Corporate Finance zich erg goed thuisvoelt.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN, SCHUIITEMAN

"Na de crisistijd, toen de overnamemarkt in een rustiger vaarwater kwam, zie je nu weer volop bedrijven in de etalage staan en oriënteren investeerders en branchegerelateerde ondernemingen zich op het aanbod," constateert Evert Hein Schuiteman, directeur van Schuiteman Corporate Finance, dat afgelopen zomer als aparte divisie binnen Schuiteman Accountants en Adviseurs (Veenendaal, Ede, Barneveld, Voorthuizen, Nijkerk, Harderwijk, Huizen) werd opgericht. "Tijdens de recessie maakten veel wat oudere ondernemers die eigenlijk wel van de zorg om een eigen zaak af wilden toch even pas op de plaats ten aanzien van verkoop, van-

wege minder gunstige resultaten en een geringere vraag naar bedrijven ter overname. Nu ziet alles er positiever uit en zetten ze die stap alsnog, zeker nu kopers betere financieringsmogelijkheden hebben. Geld is door de lage rente goedkoper geworden en banken lenen makkelijker, tegen toegankelijker voorwaarden, vanuit een groter vertrouwen in terugbetaling van rente en aflossing."

PRIVATE EQUITY

Er blijkt veel geld in de markt beschikbaar. Schuiteman: "Door de lage rente levert spaargeld weinig op en zoeken mensen naar

alternatieven, zoals private equity: fondsen die privaat vermogen beheren en investeren in bedrijven, bijvoorbeeld door overnames te doen. Participatie, dus. Deze partijen benaderen vooral goedlopende ondernemingen, vaak wanneer de eigenaar op grond van leeftijd wil stoppen. Soms spreekt het management de wens uit om te blijven zitten en gaat het fonds daarin mee door naast het verstrekken van groeikapitaal ook begeleiding te geven. Als ondernemer moet je jezelf wel de vraag stellen of je je zaak graag overdoet aan een private equity-partij; tussen de ene en de andere zit veel verschil. Er zijn 'snelle jongens'

in de markt die een bedrijf kopen, het optimaliseren en het daarna weer te koop zetten. Kortetermijnpolitiek, dus. Heb jij dat beoogd met je levenswerk? Niet elke ondernemer hoeft de hoofdprijs voor zijn bedrijf te ontvangen. Wellicht wegen aspecten als het belang van de medewerkers zwaarder, denk maar aan behoud van de bestaande locatie. Verdiep je dus goed in de partij die belangstelling toont. Er valt genoeg informatie over zo'n fonds te vinden. Wie zitten erachter? Wat leert het verleden over de koers die zij varen?"

SCHAALVERGROTING

Een andere ontwikkeling die de overnamemarkt laat zien betreft schaalvergroting, een fenomeen dat een aantal specifieke branches beheerst. "Kijk naar de retail, waar het de kleine winkels steeds meer moeite kost om op te boksen tegen de grote ketens," zegt Schuiteman. "Met investeringen in marketing en online-activiteiten leggen ze het af tegen de Bol.coms en Zalando's van deze wereld. In de automotive-sector bepalen importeurs dat zij binnen het dealerlandschap met minder contractpartners zaken willen doen, bovendien valt het voor de kleinere spelers niet meer op te brengen om qua uitstraling, equipment en online-promotie de vereiste normen te behalen. Daar ontstaan dus grote dealerconglomeraten, die steeds meer kleinere bedrijven overnemen. Kortom, er gebeurt momenteel erg veel in de markt en juist daarom hebben wij Schuiteman Corporate Finance opgestart, als zusterbedrijf van Schuiteman Accountants en Adviseurs."

PSYCHOLOGIE

Schuiteman legt uit waarom het hier om een aparte tak van sport gaat. "De accountancy werkt heel planmatig, terwijl corporate finance om een projectmatige benadering vraagt: niet vasthouden aan een starre planning, maar schakelen op het moment dat de situatie dat vereist. We willen sowieso onze expertise op dit gebied duidelijk zichtbaar maken, vandaar de recente oprichting van Schuiteman Corporate Finance. Natuurlijk vinden onze van oudsher aanwezige specialismen op het gebied van cijfers, bedrijfskundigheid en fiscaliteit hier hun toepassing, maar het bepalen van de waarde en het begeleiden van het aan- of verkooptraject behelst ook elementen die je niet zo snel bij de accountancy zou verwachten, voornamelijk op het emotionele vlak. Het valt de gemiddelde ondernemer best zwaar om afscheid van zijn zaak te nemen, ook al vormt dat een bewuste

keuze. Bij onderhandelingen komt een stuk psychologie kijken. Voor ons als begeleidende partij begint het verhaal altijd met: 'Wie heb ik tegenover me en wat wil hij of zij?' Soms geven mensen te kennen hun bedrijf te willen verkopen, maar blijkt tijdens een gesprek dat zij daar nog helemaal niet aan toe zijn. Ons advies luidt daarom: denk vroegtijdig na over zo'n proces, bepaal welke opties er liggen en praat eens met ondernemers die dit al achter de rug hebben."

DRIE KAPITEINS

De emotionele kant doet zich nog sterker gelden bij bedrijfsoverdracht binnen de familiesfeer. "Zeker in dat geval raad ik de betrokkenen met klem aan om een externe partij in te schakelen, die het opvolgingstraject onder de loep neemt en adviseert," meent Schuiteman. "Test de beoogde opvolger op bekwaamheid en betreft het meer broers, zussen, neven, nichten of partners, onderzoek dan of zij in staat blijken als team te functioneren. Anders gezegd: of ze complementair aan elkaar zijn. Drie kapiteins

op één schip, moet je dat willen? Spreek open en eerlijk met elkaar, ook al voelt dat niet altijd makkelijk, wanneer oude en langsepende kwesties op tafel komen. Soms heeft de aanhang een nog scherpere mening dan de directe familieleden zelf. Houd vooral rekening met iedereen die een rol zou kunnen spelen. Soms achten ondernemers een deel van hun kinderen nog te jong of denken ze dat er geen interesse bij ze leeft om de zaak voort te zetten. Een aanname, dus. Wij organiseren daarom graag een gesprek aan de keukentafel met iedereen erbij. Het gebeurt meer dan eens dat een kind dan opstaat en onverwacht aangeeft best actief in de zaak te willen worden."

MISVERSTANDEN

Transparantie over de plannen neemt ook andere potentiële misverstanden (en erger) weg. Schuiteman: "Nemen bijvoorbeeld twee van de vier kinderen de zaak over, maak dan goede afspraken over de waardebeoordeling, zodat de andere twee zich niet tekortgedaan voelen.



"De accountancy werkt heel planmatig, terwijl corporate finance om een projectmatige benadering vraagt", aldus Evert Hein Schuiteman



36

Hoe je dat inricht, hangt maar net af van wat de ouders vinden. Zo kan best meespelen dat de twee gegadigden binnen het gezin al jaren in het bedrijf meegeholpen hebben en de twee andere kinderen niet. De ondernemers moeten dit zelf beslissen, maar via goed advies maken wij hen wel bewust van de opties. Wie speelt straks welke rol? Kijk daarbij ook naar de verre toekomst en stel eventueel een familiestatuuut op. Misschien blijkt een zoon of dochter niet capabel om het bedrijf voort te zetten. Sommige ondernemers zien dat zelf direct in, andere moet je een spiegel voorhouden. Dat doen wij in vragende vorm, zonder te oordelen. Mogelijk blijkt het een betere optie om de zaak aan een externe partij te verkopen."

EERST ELDERS WERKEN

Dit laatste kan volgens Schuiteman aan de orde zijn wanneer er een spanningsveld bestaat tussen het verwachtingspatroon van een dominante ondernemer en de reële haalbare prestaties van zijn beoogde opvolger(s). "Dat leidt wellicht tot grote frustratie bij de kinderen en werpt voor hen de vraag op: 'Wil ik het bedrijf wel overnemen?' Overigens blijkt het dikwijls een goed idee als de nieuwe generatie eerst een aantal jaren elders gaat werken,

enerzijds om brede ervaring op te doen, anderzijds om meer draagvlak te vergaren bij het personeel. Als je net van school komt en direct bij je entree in het bedrijf de lakens uitdeelt, valt dat niet altijd goed." Schuiteman hamert op de timing bij het maken van afspraken. "Doe dat op het moment dat je goed met elkaar door één deur kunt. Zodra het namelijk écht nodig is, lukt het meestal niet meer, vanwege weggezakkt vertrouwen. Partijen met onderling uitstekende ervaringen denken daar vaak te makkelijk over."

WAARDE VERSCHILT VAN PRIJS

In de begeleidende, adviserende en waarde-bepalende rol benadert Schuiteman Corporate Finance de case van een bedrijfsovername met een positief-kritische blik. "Wij zullen niet klakkeloos 'ja' knikken, maar we denken wel creatief en oplossingsgericht. Je kunt allerlei redenen verzinnen om iets niet te doen, terwijl het juist de kunst is om een manier te vinden waarop het wél lukt. Er leiden meer wegen naar Rome. In de accountancywereld onderscheiden wij ons door een groot nationaal netwerk, waarbij we veel investeren in relaties bij wie we profielen kunnen uitzetten, met voor hen het vertrouwen dat we qua over

te nemen bedrijven iets goeds aanbieden. Internationaal werken we samen met partners op dit gebied. Met een achtergrond in business valuation en een brede praktijkervaring binnen het bedrijfsleven weten we wat er in de markt speelt en hoe we de waarde van een onderneming moeten bepalen. Die verschilt soms van de daadwerkelijke overnameprijs. Het komt voor dat strategische partijen meer betalen, maar ook dat een verliesgevend bedrijf een bepaalde potentie heeft. Vertegenwoordigt dat een waarde, wanneer de overnamekandidaat het in de toekomst dient te gaan waarmaken? Wat doe je met een zaak die erg rondom één persoon - de ondernemer - hangt? Hoe spring je om met de waarde richting medewerkers die op het punt staan te participeren en vinden dat de behaalde successen mede op hun conto komen? Allemaal ingewikkelde vraagstukken, die het noodzakelijk maken te communiceren, heldere afspraken vast te leggen en een begeleidende, adviserende partij in te schakelen. Dat is cruciaal voor de toekomst van het bedrijf."

www.schuitemancorporatefinance.com



FAMILIEBEDRIJVEN – JURIDISCH ADVIES

DIRKZWAGER

**NIEUWE WET: TROUWEN IN BEPERKTE
GEMEENSCHAP VAN GOEDEREN**



"Huwelijkse voorwaarden blijven in veel gevallen nodig, wil je bij een scheiding niet aan het kortste eind trekken", aldus Ineke Meuwese.

'OOK GEVOLGEN VOOR ONDERNEMERS EN VOOR WIE AL GETROUWD IS'

Vanaf 1 januari 2018 geldt een grote verandering voor iedereen die in het huwelijksbootje stapt.

Kersverse echtgenoten zijn niet langer automatisch in gemeenschap van goederen getrouwd. Maar wat tot vereenvoudiging voor de burgers moet leiden, lijkt juist extra oplettendheid te verlangen. Zelfs als je al getrouwd bent en ook als je een eigen bedrijf hebt. Toegevoegd notaris Ineke Meuwese over de addertjes onder het gras.

De huidige regel in Nederland is dat iedereen automatisch in gemeenschap van goederen trouwt. Bij een scheiding wordt alles keurig 50/50 verdeeld. Wil je het anders, dan laat je een notaris huwelijkse voorwaarden opstellen. Vanaf het nieuwe jaar veranderen die spelregels: de gezamenlijke pot blijft beperkt tot dat wat je tijdens het huwelijk opbouwt. Alles wat je vóór het huwelijk al had, valt erbuiten: spaargeld, een eigen bedrijf, (studie) schulden. Ook erfenissen en schenkingen van vóór en tijdens het huwelijk blijven privé-bezit. Mits... Er zijn wel wat mitsen en maren, volgens Ineke Meuwese. Zij wijst op een aantal nieuwe bepalingen in de wet. Tricky, omdat die vaak pas bij een scheiding ontdekt worden en dan is het te laat. Niemand die daar vlak voor zijn huwelijk bij stil wil staan, maar toch....

BEGINPOSITIE

Het allereerste probleem: hoe bewijs je wat je al had? Ineke Meuwese: "Je bent niet verplicht dat te registreren bij de notaris, het is vrij bewijs. Maar het is nogal ingewikkeld want ieder echtpaar krijgt te maken met drie verschillende vermogens. Elke partner heeft zijn privévermogen en daarnaast is er het vermogen dat je tijdens het huwelijk samen opbouwt. In de loop van het huwelijk krijg je steeds meer vermenging. Je gebruikt privé-geld voor gezamenlijk gebruik. Stop je eigen vermogen in een huis, dan moet de notaris voortaan officieel vastleggen hoeveel er uit welk potje komt. Maar wat je aan een auto of verre reis uitgeeft staat nergens officieel genoteerd. Die auto is na zoveel jaar ook nog eens afgeschreven. Het is dus de kunst om dat allemaal bij te houden. Doe

je dat niet, dan moet je bij een scheiding alsnog vaststellen wat van wie was. En tja, op zo'n moment sta je meestal niet op al te goede voet met elkaar. Ik wil aanraden in ieder geval die beginpositie bij de notaris vast te leggen en voor het overige: heel goed bijhouden waar je je privévermogen aan uitgeeft."

OMGEKEERDE WERELD

Wil je toch dat na je trouwen alles gemeenschappelijk wordt, dan moet je daarvoor straks bij de notaris huwelijkse voorwaarden opstellen. De omgekeerde wereld dus. Ineke Meuwese: "In het nieuwe regeerakkoord staat dat onderzocht wordt of dit ook zonder notaris kan. Maar bij wie je ga je die huwelijksevoorwaarden dan vastleggen, bij de burgerlijke stand? En wie neemt dan de

'OP DIT MOMENT HEBBEN VEEL MENSEN GEEN IDEE VAN WAT ER VERANDERT. DE GEVOLGEN MERKEN ZE PAS OVER TWEE, DRIE JAAR ALS DE EERSTE SCHEIDINGEN KOMEN.'

adviserende rol op zich?" Maar zover is het nog niet. Vooral nog moet een stel dat in gemeenschap van goederen wil trouwen dat bij de notaris laten vastleggen. Ineke: "Wel zo veilig, want een onafhankelijke notaris houdt ook in de gaten of iemand niet gedwongen wordt zijn privévermogen te delen."

SAMEN EEN HUIS

Een ander belangrijk punt is de eigendomsverdeling van een huis dat gekocht is voor het huwelijk. Ineke Meuwese: "Bijvoorbeeld een samenwonend stel heeft een huis gekocht. Dat staat voor 40 procent op zijn en voor 60 op haar naam. Gaan ze in 2018 trouwen, dan valt het hele huis in gemeenschap van goederen en is de verdeling ineens 50/50. Wil je die oorspronkelijke eigendomsverhouding vasthouden, dan moet je dat regelen met huwelijkse voorwaarden. Het kan ook dat de eigendomsverhouding wel 50/50 is, maar dat de één daarvoor een schuld heeft bij de ander. Bij het trouwen vervalt die schuld, want het is een schuld voor een gemeenschappelijk vermogensbestand. Wil je dat niet, dan kun je maar beter bij de notaris laten vastleggen wat je persoonlijke aanbrengsten zijn."

ERFENIS EN SCHENKING

Met de nieuwe wet verdwijnt de noodzaak om een testament met uitsluitingsclausule te maken. Daarvoor kiezen ouders wanneer ze willen dat de erfenis alleen naar hun eigen kind gaat. Ineke Meuwese: "De erfenis valt straks vanzelf al buiten de gezamenlijke pot. Althans als het kind in 2018 of later trouwt, voor alle huwelijken daarvoor is nog altijd een uitsluitingsclausule nodig. Ook als je kind ervoor kiest om wel in gemeenschap van goederen te trouwen. En wil je die leuke schoonzoon toch in de erfenis laten delen, dan moet je straks een insluitingsclausule in het testament opnemen. Aan die insluitingsclausule kun je weer bepaalde voorwaarden verbinden, die voordelig zijn voor de erfbelasting."

'WIE NIET VOOR VERRASSINGEN WIL KOMEN TE STAAN, KAN ERVOOR KIEZEN HET HELE BEDRIJF - MET OF ZONDER WINSTEN - BUITEN DE GEMEENSCHAP VAN GOEDEREN TE HOUDEN'

GEEN IDEE

"De nieuwe regels sluiten weliswaar aan bij wat de meeste Nederlanders willen: eigen vermogen en schenking of erfenis privé houden. Maar zoals je ziet blijven huwelijkse voorwaarden in veel gevallen nodig, wil je bij een scheiding niet aan het kortste eind trekken. Maar als mensen straks voor het trouwen niet meer bij een notaris komen, blijven ze verstoken van dit soort belangrijke informatie. Op dit moment hebben heel veel mensen geen idee van wat er verandert. De gevolgen merken ze pas over twee, drie jaar als de eerste scheidingen komen."



EIGEN BEDRIJF...

Voor ondernemers met een eigen bedrijf heeft Meuwese een eenduidig advies: altijd huwelijkse voorwaarden opstellen. "Wie niet voor verrassingen wil komen te staan, kan ervoor kiezen het hele bedrijf - met of zonder winsten - buiten de gemeenschap van goederen te houden. Anders is de kans groot dat je bij scheiden je onderneming moet delen." De nieuwe wet kent namelijk een paar riskante bepalingen voor wie trouwt en op dat moment al een eigen bedrijf heeft. In principe is dat bedrijf privévermogen en dus ook de waardestijging van het bedrijf.

"Die ondernemer denkt dat zijn bedrijf veilig is. Maar komt het tot een scheiding, dan kan de advocaat van de partner ineens een flinke vergoeding eisen. Want in de wet staat een artikel dat zegt dat er een vergoeding aan de gezamenlijke pot betaald moet worden voor 'kennis, vaardigheden en arbeid die de ondernemende echtgenoot heeft aangewend.' Dus een vergoeding van de ondernemer in plaats van loon uit arbeid. Op zich heel aardig van de wetgever, maar het is wel heel vaag gesteld: 'een vergoeding'. Maak je geen huwelijkse voorwaarden, dan zou de rechter wel eens kunnen bepalen dat alle winsten toe te rekenen zijn aan die 'kennis, vaardigheden en arbeid'. Dan moet je alle winsten die je met je onderneming hebt gemaakt alsnog afrekenen."

... EN AL GETROUWD?

Een valkuil in de nieuwe wet: deze vergoeding geldt ook voor al getrouwde stellen. Ineke Meuwese: "Ouders kunnen een uitsluitingsclausule aan een erfenis of schenking verbinden: dus schoonzoon of schoondochter uitsluiten van erfenis of schenking. 'Onze dochter is in gemeenschap van goederen getrouwd, maar ze krijgt aandelen in mijn bedrijf en die zijn voor haar privé.' Wie ooit op die manier een bedrijf geërfd of geschonken heeft gekregen, gaat ervan uit dat het bedrijf privé blijft. Maar door de nieuwe wetgeving geldt hiervoor al de vergoedingsregeling voor kennis, vaardigheid en arbeid. Dus kun je vanaf 1 januari 2018 ineens wel winsten uit je bedrijf moeten gaan verrekenen!"

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met een van de (kandidaat)notarissen familierecht van Dirkzwager.

www.dirkzwager.nl

OPSLAGRUIMTE NODIG?

BOX
inn
SELF-STORAGE

Box Inn self-storage
Kernreactorstraat 24a
3903 LG Veenendaal
0318-501601
0318-508085
www.box-inn.nl
info@box-inn.nl

- Verwarmde en droge opslag
- Voor particulier en bedrijf
- Van 1 m³ tot 150 m³
- 7 dagen per week toegang
- Flexibele huurperiodes
- Permanente camerabeveiliging
- Gratis goederenontvangst



ERP

Warehouse
management

Webshops

Een nieuwe
kijk op jouw
business

KING
BUSINESS SOFTWARE

www.king.eu

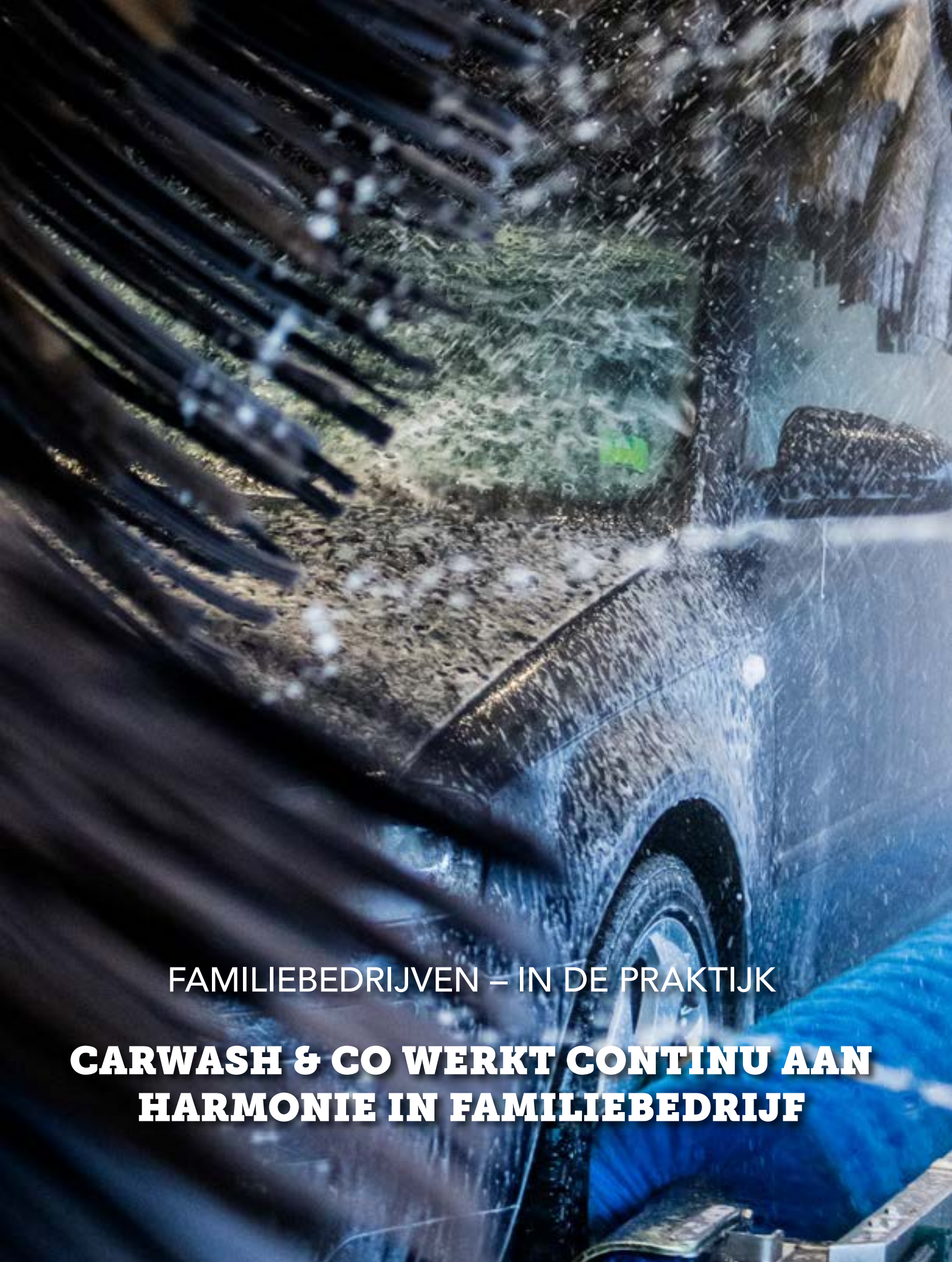
We ♥ PrintMedia



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

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

 **BalMedia**



FAMILIEBEDRIJVEN – IN DE PRAKTIJK

**CARWASH & CO WERKT CONTINU AAN
HARMONIE IN FAMILIEBEDRIJF**



“Het werkt nog steeds en we werken er nog steeds aan.” Die uitspraak staat bij Carwash & Co nog net niet op de muren geschreven, maar vormt absoluut de onderlinge boodschap tussen de ondernemende broers Timo, Jordi, Imar en hun vader André van Riet. In openheid en met een positief-kritische blik blijven communiceren geldt hier als de basis voor continuïteit, waarbij professionele begeleiding onontbeerlijk is gebleken.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN FOTOGRAFIE: MARCEL KRIJGSMAN

“Vergelijk het met een huwelijk: als je er niet actief aan blijft werken, groei je uit elkaar”, zegt Imar van Riet, de jongste van de drie broers, als start van een openhartig gesprek over het familiebedrijf Carwash & Co. “Het gaat niet vanzelf; dan zou het fout lopen. Wanneer je minder communiceert, groeien de irritaties. Spreek je kleine dingen direct uit, dan worden het geen grote issues en blijft er geen oud zeer steken. Ga met elkaar het gesprek aan en begin daarbij niet met wat je wilt, maar hoe je je ergens over voelt. Minimaal één keer in de twee weken en soms wel eens per week komen mijn vader, mijn broers en ik bij elkaar voor een bespreking met een persoonlijk karakter. Wat gaat goed en wat slecht? Wat irriteert je? Je spreekt elkaar op dingen aan. Dit staat los van onze operationele vergaderingen, iets dat we heel bewust doen, anders lopen we het risico dat emoties de zakelijke besluitvorming op een verkeerde manier beïnvloeden. Per slot van rekening blijven de

commerciële belangen essentieel voor onze onderneming.”

DRIE KAPITEINS

In kort bestek doorlopen we de geschiedenis van Carwash & Co als familiebedrijf. Van Riet: “Mijn vader startte in 1996 met de carwash, toen nog genaamd Maccarwash Ede. In 2010 kwamen binnen de familie de gesprekken op gang om uit te breiden en mijn broers en mij een rol in het bedrijf te geven. Dat wierp de vraag op: daar uitbreiden of een eindje verderop eenzelfde concept neerzetten? Met een filiaal erbij in Veenendaal zouden we een groter gebied bestrijken en de klanten uit deze plaats lokaal kunnen bedienen, wat in Ede meer lucht gaf. Omdat wij met drie broers zijn, onderzochten we de mogelijkheden voor nóg een vestiging. Drie kapiteins op één schip leek mijn vader namelijk geen goed idee. De locatie moest wel binnen een redelijke afstand van Ede en Veenendaal liggen en een vergelijkbare

regiofunctie hebben, vanuit een grote plaats met een hoop kleine kernen in de buurt. Daarbij deed de zware concurrentiedruk in het westen ons uitwijken naar het oosten, naar Doetinchem.”

KRAMPACHTIGE SITUATIES

De uitwerking speelde zich af in 2011, na een jaar van voorbereiding, met een intensieve begeleiding van het overnameproces door een professional. “Die blijft ons trouwens nog steeds coachen”, vertelt Van Riet. “We prijzen ons zeer gelukkig met zo iemand in onze omgeving. Zonder zulke begeleiding geef ik je bijna de garantie dat het ons niet gelukt was met elkaar. De dingen die we geleerd hebben, bedenk je niet zelf. Je kent de gevaren, maar niet de tools om ze te voorkomen. Ik denk dat aan dit aspect wel eens te weinig aandacht wordt geschonken bij overnames. Zeker in het geval van familiebedrijven kan de juiste coaching het verschil maken tussen succesvol de onder-

neming uitbouwen of deze ten onder zien gaan. Wij stelden ons in de beginfase de centrale vraag: willen we met elkaar samenwerken en zijn we bereid om daarvoor alles te doen? Binnen een familiebedrijf moet je met grotere risico's rekening houden dan 'normale' compagnons. Loopt het mis, dan brengt dat vérstrekkende consequenties met zich mee. Heel simpel: wat doe je op verjaardagen op het moment dat er ruzie heerst? Dan krijg je heel krampachtige situaties. Het bedrijf mag nooit ten koste gaan van de familieband, die altijd voorop moet staan."

FILTERS

Het aanlooptraject tot de overname begon volgens Van Riet met openhartige, eerlijke gesprekken. "Ik zou het bijna willen omschrijven als 'roddelen met de ander erbij'. Elkaars onhebbelikheden uitspreken. Ontzettend confronterend en het gaf pijn, maar geen strijd. Pijn bij jezelf en dóór jezelf, vooral. Je bezit eigenschappen waarvan je hoopt dat anderen ze niet zien. Nou, tijdens zulke sessies blijkt van wél. De meningen die over en weer klinken zijn natuurlijk niet altijd positief, maar juist daarom schakel je een professionele partij in: die creëert een zodanige omgeving dat je open staat voor dingen, dat je er anders naar gaat kijken en kritiek accepteert. Aan jou de taak om dat beeld vervolgens weg te nemen, ook al zet je je karaktertrekken niet zomaar opzij en kost het veel moeite om ander gedrag te vertonen zonder gemaakt over te komen. Immers, je kent elkaar door en door. De non-verbale communicatie spreekt boekdelen. Daarin schuilt het gevaar dat je een filter over elkaars uitspraken gooit, zonder naar de inhoud te luisteren. Stel de ander dus in de gelegenheid zichzelf te verbeteren. In een goed gesprek geef je je ziel bloot, wat tot respect en acceptatie leidt. Dan stap je er gemakkelijker



in met elkaar: verdraagzamer en minder bevooroordeeld. Mocht de ander iets niet uitspreken, realiseer je dan dat je niet alleen een breng-, maar ook een haalplicht hebt."

VERANDERDE TAAKVERDELING

Een familiebedrijf als Carwash & Co bezit zijn eigen regels en kernwaarden. "Misschien nog wel sterker dan 'gewone' ondernemingen", denkt Van Riet. "Ze zullen elders wel opgelegd worden, maar wij beleven ze echt tot op het bot, mede vanwege de koppeling naar de privésfeer. Bij ons draait het om openheid en eerlijkheid, ook richting werknemers, er voor elkaar zijn en elkaar de ruimte geven om dingen



te doen. Dat laatste komt sinds eind 2015 nog beter tot uiting door een veranderde taakverdeling, waarbij we kijken naar ieders talenten en de minder sterke eigenschappen van de ander opvangen. Voorheen beheerden we ieder een eigen vestiging, nu werken we centraler en kennen we allemaal ons eigen specialisme. Timo regelt de hoofdmoot qua bedrijfsprocessen, Jordi houdt zich bezig met verkoop en personeelsbeleid en ik ben verantwoordelijk voor de marketing. Mijn vader nam jarenlang de financiën voor zijn rekening, maar treedt nu stapje voor stapje terug. Best lastig voor hem, dat afscheid nemen, loslaten wat hij in al die jaren met vallen en opstaan heeft opgebouwd. Soms ziet hij aankomen dat wij misschien gaan struikelen, geeft advies en vindt het moeilijk dat wij dat niet altijd opvolgen. Het hoort bij de leercurve, voor ons allemaal.”

FAMILIEBAND VERSTERKT

Wat de bedrijfsvisie betreft tekenen zich volgens Van Riet absolute verschillen tussen de betrokkenen af. “We zitten nu midden in het proces van vader die zich terugtrekt en het uitstippelen van de koers voor de toekomst. Het kost veel energie en er ontstaat soms frictie, maar wanneer je de juiste momenten kiest, kan die in veiligheid en ruimte ontstaan. Dan laat je emoties toe en spring je er fatsoenlijk mee om, in plaats van een sfeer te scheppen waarin mensen zich aangevallen voelen. Mede dankzij de professionele coaching verloopt dit proces in goede harmonie. Hier zie je een voordeel van een familiebedrijf, namelijk dat de verantwoordelijke mensen er als gelijke partners in zitten en elkaar serieus nemen. Zo bereik je compromissen en zit de overtuigingskracht puur in: wie komt met de beste argumenten? Dat maakt het zo sterk. We zullen niet gauw te hard lopen, maar ook niet stilstaan. Een familiebedrijf zit vaak wat conservatiever in elkaar, maar kijkt wel naar de lange termijn, alleen al vanwege alle zakelijke én persoonlijke belangen. Wij zijn op elkaar aangewezen en ja, ik durf hardop uit te spreken dat onze samenwerking de familieband enorm versterkt heeft.”

WASSEN AAN DE LOPENDE BAND

Normaal gesproken ziet een auto na zijn productie in de fabriek geen lopende band meer, tenzij hij uitgebreid onder de douche mag bij Carwash & Co. Terecht spreekt de exploitant van een full-service wasstraatconcept, want dit gaat een heel stuk verder dan de bekende roll-overmachine die zich over de auto heen en weer beweegt. Hier is het juist het voertuig dat zich verplaatst en daarbij in zeven stappen een uitgebreide, lakvriendelijke reiniging ondergaat. Het geavanceerde, mechanische proces start met het inweken van shampoo, die een aantal seconden de tijd krijgt om in te werken. Daarna maakt hogedruk-spuittechniek de koets zandvrij en belandt de auto in de eerste wassectie met borstels, die automatisch de contouren van de carrosserie volgt. Opnieuw wordt het loggemaakte vuil afgespoten en dan komt de tweede wassectie in actie, die een absoluut schoon resultaat garandeert. De afwerking daarna hangt af van het gekozen programma, maar bevat in ieder geval een drooghulp en optioneel een wax ter bescherming tegen vogelpoep en insecten. Ten slotte volgt het drogen en dan kan de bestuurder er nog voor kiezen om zelf ter plaatse het interieur uit te zuigen. Als eerste van de drie vestigingen zal Carwash & Co in Ede vanaf medio 2018 over een speciale interieurbaan beschikken, die ook het principe van de lopende band volgt, nu echter met menselijke handelingen. Vijf à zes medewerkers zuigen als een geolied team alle hoeken van het interieur en de koferbak uit, reinigen de kunststoffen en maken de ruiten weer glashelder. Dat sluit perfect aan bij de basisgedachte van Carwash & Co: de drukbezette mens gemak bieden en hem of haar tijd besparen. Overigens representeert de wasstraat de absolute top in de markt, ook op het gebied van duurzaamheid: 95 procent van het water wordt gerecycled en de overige vijf procent verdwijnt verregaand gefilterd in het riool. Per auto gebruikt de machine maar liefst 850 liter, wat het risico op krassen zo goed als uitsluit.
www.carwashco.nl





PUUR PORSCHE MAGAZINE

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

Prijs: € 4,40 (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: € 4,00 (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: € 5,40 (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: € 3,90 (winkelprijs € 4,95)
Beschikbaar als: iOS en Android



PANNA

PANNA – het leukste voetbalmagazine voor de jeugd – al 44n van de snelst groeiende tijdschriften van Nederland. In tien reguliere edities en twee doekboeken bekijken we ook in 2017 weer de nationale en internationale voetbalwereld op onze eigen manier.

Prijs: € 3,90 (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 tekst de boventoon voert. De onderwerpen kunnen uit ons eigen land, de landen om ons heen, maar ook van heel ver komen.

Prijs: € 7,00 (winkelprijs € 8,95)
Beschikbaar als: iOS en Android



MOEDERS HEBBEN EEN BIJZONDERE POSITIE IN HET FAMILIEBEDRIJF

Moeders zijn degene binnen de familieonderneming die vele ballen in de lucht moeten houden: echtgenoot/partner, (schoon)moeder, diverse relaties onderhouden in netwerk, opvoeding van de kinderen etc. Kortom, moeders hebben vele rollen. Belangrijk is dat moeders zelf in de gaten hebben welke belangrijke posities zij innemen. In eerste instantie is het cruciaal dat moeders een gezonde en evenwichtige relatie met hun partner hebben en houden. Veel mannelijke ondernemers hebben van nature een dominant, extravert, optimistisch en probleemoplossend karakter. Misschien stigmatiserend, maar toch. Het is belangrijk dat moeders periodiek geïnformeerd worden over het reilen en zeilen van de onderneming. In ieder geval is het fundamenteel dat complexe en spannende zaken met elkaar worden gedeeld. Sommige moeders opereren duidelijk achter de coulissen, terwijl anderen meer nadrukkelijk op het podium staan. Uiteraard zijn er ook vele mengvormen.

MOEDERS ACHTER DE COULISSEN

Zij houden zich op actieve en dienstbare wijze bezig met het gezin, opvoeding, opleiding kinderen en zij klankbord voor de echtgenoot. Deze moeder is vaak de lijm tussen alle familieleden. Over het algemeen wordt door

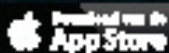
moeders veel waarde gehecht aan loyaliteit, de zorg voor familieleden en het in stand houden van een evenwicht en harmonie binnen de familie. Juist dit kan ook zeer confronterend, hartverscheurend zijn en ook vaak zijn tol eisen. Kortom, de rol van deze moeders in het familiebedrijf is behoorlijk passief. In veel gevallen moeten zij, samen met de partner, belangrijke beslissingen nemen, zonder soms echt tot in detail te weten wat de echte inhoud is.

MOEDERS OP HET PODIUM

Het andere deel van de moeders staat nadrukkelijk op het podium. Zij vervullen actieve rollen in de onderneming en zijn sterk betrokken bij belangrijke stappen. Zij staan gezamenlijk aan het roer. Daarnaast vervullen zij hun actieve rol als moeder in het gezin. Zij zijn ook juist degenen die extra ballen in de lucht houden. Door veranderende maatschappelijke ontwikkelingen heeft de rol van de moeder in het familiebedrijf steeds meer impact. O.a. emancipatie, betere communicatie/mondigheid, opleidingsniveau en eigen identiteit zijn hierop van invloed.

Kortom: betrokkenheid van de moeder is in ieders belang.

Robert de Vries
De Vries & Partners
r.devries@promissie.nl



magazine.nu

DE DIGITALE RIJDE



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 TWEDE 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.



**PROMISSIE ZIET OVERDACHT (FAMILIE)BEDRIJVEN BREDER
INCLUSIEF
LEER-WERKTRAJECT**

Verschillende artikelen in dit magazine hebben aangetoond dat intensieve, professionele begeleiding essentieel is voor het welslagen van een bedrijfsoverdracht. ProMissie benadert dat vanuit een heel breed perspectief, speciaal bij familiebedrijven, waar het emotionele aspect en persoonlijke belangen een rol spelen. Het ontwikkelde een uniek leer-werktraject voor de opvolgers, maar ook voor de ondernemers zelf.

TEKST & FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN

Robert de Vries is een bekende naam in de wereld van bedrijfsoverdrachten.

'WAT MIJ ZO AANSPREEKT AAN DEZE ORGANISATIE, IS IN DE EERSTE PLAATS DE AANDACHT VOOR DE MENS ACHTER DE ONDERNEMER, DE DRIJVENDE KRACHT ACHTER DE RESULTATEN'

In de persoon van Robert de Vries komen we een bekende naam tegen op het gebied van bedrijfsoverdracht. Tot voor kort begeleidde hij zulke trajecten onder de vlag van Diligence, maar recentelijk heeft hij zich aangesloten bij ProMissie, een landelijk netwerk van specialisten op dit gebied. "Wat mij zo aanspreekt aan deze organisatie, is in de eerste plaats de aandacht voor de mens achter de ondernemer, de drijvende kracht achter de resultaten. Daarnaast onderscheidt ProMissie zich door de wijze waarop zij gelooft in duurzame relaties. Dat klinkt misschien als een uitgekauwde term, maar in de praktijk zie je vaak dat de begeleiding na de overdracht ophoudt. Wij zeggen juist: 'Laten we mede verantwoordelijkheid nemen voor het realiseren van de successen daarna.' Dat betekent een langdurige relatie aangaan met de nieuwe ondernemer en als adviseur bij de voortgang betrokken blijven, in de zin van coaching, klankborden en verbetermodellen implementeren."

VERSCHEIDENHEID AAN EXPERTISES

Volgens De Vries beschikt ProMissie als georganiseerd netwerk over een grote verscheidenheid aan expertises. "We hebben ondernemersadviseurs, bedrijfsovername-, waarderings- en loopbaanspecialisten, experts in veranderingstrajecten - dus een nieuwe koers inzetten, ingebakken structuren losweken - en contextueel adviseurs, die familierelaties in kaart brengen en problemen daarbinnen helpen oplossen. Ze treden ook wel als mediators op. Elk van die collega's kunnen wij inschakelen wanneer nodig. Uiteraard blijft ieder van ons de vaste begeleider en vertrouwenspersoon van zijn eigen klanten, met per onderneming specifieke kennis van alle ins en outs. Overigens ligt mijn eigen werkgebied in een straal van pakweg vijftig, zestig kilometer rondom Veenendaal. ProMissie richt zich op bedrijfsoverdracht in de breedste zin des woords, dat wil zeggen begeleiding van het opvolgingstraject - daarover dadelijk meer - en het aan- en verkoopproces, waardebeoordeling door één van de gecertificeerde

registervaluators, advisering en coaching. Dat laatste kan de bedrijfsstrategie betreffen, maar bijvoorbeeld ook het opstellen van een aandeelhoudersovereenkomst, het maken van een risicoscan cq een SWOT-analyse, klankborden en ervoor zorgen dat de ondernemer zijn doelstellingen bereikt."

FAMILIESTATUUT, FAMILIEBERAAD

"Laten we ons even concentreren op het familiebedrijf," stelt De Vries voor. "Dat draagt specifieke kenmerken, waarbij opvolgingstrajecten een grote impact kunnen hebben op de familie en haar relaties, maar ook op de werknemers. De nieuwe generatie kent wellicht een andere leiderschapsstijl dan de huidige en vindt mogelijk dat de organisatie moet worden geprofessionaliseerd. Een veelgehoord adagium is dat de eerste generatie het familiebedrijf start, de tweede het opbouwt en de derde het ten gronde richt. Wat ProMissie betreft bestaat het proces rondom de opvolging uit een leer-werktraject voor zowel de bestaande ondernemer als de generatie die in zijn voetsporen treedt, uit een goede waardering door een register valuator en uit het inrichten van een gedegen besturingsmodel. Daarin weeg je alle familiebelangen mee en je zorgt ervoor dat het gedachtegoed geborgd blijft, bijvoorbeeld door een raad van advies of een raad van commissarissen aan te stellen. Die eerste kent een iets vrijblijvender status, de laatste geeft echt bindende adviezen. Sta bovendien stil bij het belang van een familiestatuuut, waarin je de missie, de visie en de kernwaarden vastlegt. Houd één tot twee keer per jaar familieberaad over het bedrijf in algemene zin, waarbij je elkaar informeert, de ontwikkelingen cq de voortgang bespreekt en samen de spelregels, ieders rol en verantwoordelijkheid bepaalt. Dit alles om het familiekapitaal te waarborgen. Het gaat veel dieper dan het statuut in elkaar zit. Hier spelen ook emotionele aspecten, tot en met conflicthantering."

VRAGEN, OPDRACHTEN

Als ondernemer maak je een bedrijfs-overdracht in de familie meestal maar één keer in je leven mee, dus op ervaring kun je niet terugvallen. Die gedachte zette ProMissie aan tot het ontwikkelen van een leer-werktraject, dat tien avondsessies van twee uur bevat, klassikaal in groepen van tien tot twintig personen. "Allemaal mensen die in dezelfde situatie zitten, op dezelfde soort problematiek stuiten en dus al gauw

ervaringen zullen delen," geeft De Vries aan. "Met z'n tweeën voer je opdrachten uit en elke ondernemer moet eens in de drie lessen terugkoppeling geven over wat hij precies gedaan heeft en hoe, waarna hij van de anderen waardevolle en opbouwende feedback ontvangt. In het leer-werktraject draait het om vragen als 'hoe draag ik mijn zaak over en hoe bereid ik dat voor?', 'hoe beoordeel ik of mijn kind geschikt is om mijn positie over te nemen en welke druk leg ik daarbij neer?', 'hoe ziet de transactiestructuur eruit?', 'welke rol wil ik straks eventueel zelf nog vervullen?', 'hoe vrij laat ik mijn opvolger in het bepalen van het beleid?', 'hoe voorkom ik dat ik in een zwart gat val?' en 'wat vindt mijn partner ervan?' Een interessante nieuwe module betreft de plek die moeder binnen het familiebedrijf invult, ook als zij er niet in meewerkt. Thuis is zij soms wel moeder en vader tegelijk, vormt de verbindende factor tussen de gezinsleden en zal ernaar streven zowel de zakelijke als persoonlijke belangen te waarborgen."

ONTDEKKINGSREIS

Volgens een vergelijkbare opzet, aangevuld met individuele gesprekken richtte ProMissie een leer-werktraject in voor de opvolgende generatie. "Daar dienen zich vragen aan als 'wat houdt een familiebedrijf in en wat maakt het anders dan andere ondernemingen?', 'wat betekent ondernemen en welke verantwoordelijkheden brengt het met zich mee?', 'wat komt bij de overdracht kijken in menselijke, zakelijke en juridische zin?', 'hoe stel je een businessplan op?', 'hoe waardeer je de historie in relatie tot de toekomst?', 'hoe blijf je in control en regel je alle geldzaken?', 'wat houdt goed besturen in?' en 'wie ben je, waar sta je, zowel binnen als buiten het bedrijf?' Het leer-werktraject vormt een interessante, waardevolle ontdekkingsreis langs je talenten en je aandachtspunten, die je in je verdere leven zowel op zakelijk als persoonlijk vlak verder zal helpen. Juist die combinatie keert steeds terug binnen de wijze waarop ProMissie zowel bedrijfsoverdracht als het ondernemen in de jaren daarna begeleidt. Het voelt voor mij goed dat ik me daarbij als adviseur mag aansluiten."

www.promissie.nl



Het team van Holland Events zorgt voor onvergetelijke evenementen.

ELK EVENEMENT EEN FEEST

Sinds jaar en dag organiseren de mensen achter Holland Events de leukste zakelijke en particuliere evenementen, veelal met een feestelijke inslag. Holland Events verzorgt binnen de ID-DJ Entertainment Groep met name de zakelijke markt. Juist als de opdrachtgever of het publiek veeleisend is, komt deze ervaring goed van pas. Voor de organisatie van een bedrijfsfeest, beurs of congres of festival bent u hier aan het juiste adres. De wensen van de opdrachtgever en de expertise van de mensen achter Holland Events zorgen samen voor een event op maat.

DE MENSEN ACHTER HOLLAND EVENTS

Bij Holland Events vindt de opdrachtgever alles onder één dak. Holland Events verzorgt uw evenement volledig. Van intieme borrel tot spetterend knalfeest. Voor elk budget een idee op maat.

Dennis en Corin van den Hoogen runnen Holland Events gezamenlijk. "Maar wij kunnen zeker niet zonder de vaste club mensen om ons heen", aldus Corin van den Hoogen.

Cécile is, na twee succesvolle stageperiodes tijdens de opleiding Marketing en Evenementen medewerker voor het bedrijf, nu aan de slag als eventplanner/marke-

tingmedewerker. Het eerste contact met Holland Events loopt voornamelijk via haar. Christian loopt ook al voor de tweede keer stage bij Holland Events. Ditmaal vanuit de opleiding podium- en evenemententechniek. Hij werkt mee tijdens evenementen, wordt als DJ ingezet, is verantwoordelijk voor het onderhoud van de apparatuur en verzorgt veelal de op- en afbouw van de techniek. Guus van den Hoogen is verantwoordelijk voor de complete boekhouding en financiën.

Ron regelt de planning en helpt waar nodig tijdens de evenementen, op- en afbouw en

transport van producten. Hij staat altijd klaar voor het bedrijf.

Dennis en Corin maken het rijtje af. Dennis heeft een achtergrond in verkoop en horeca en is ook bij Holland Events verantwoordelijk voor de verkoop. Ook is hij veel aanwezig als eventplanner, werkt hij nog als DJ, presentator en veilingmeester. Corin heeft de opleiding Hogere Hotelschool afgerond en jarenlang in de horeca en evenementensector gewerkt en werkt nu voornamelijk achter de schermen, maar steekt ook op evenementen nog graag de handen uit de mouwen.



Great gatsby styling. Fotografie: Wendy Evers | WEstyling.



Fotografie: Arjen Gerritsma | Grachic Sound

Gezamenlijk staat er een enthousiast en deskundig team klaar voor de opdrachtgevers om een spraakmakend bedrijfsfeest of zakelijk event te realiseren.

WERKWIJZE

Na het eerste contact komt Dennis of Cécile bij u langs op locatie en worden de wensen en behoeften met de opdrachtgever besproken, waarna er een compleet plan wordt uitgewerkt. Dit plan geldt als basis voor de verdere uitwerking. Aan de hand van dit plan worden nieuwe voorstellen, wijzigingen etc. verwerkt. "Holland Events heeft in de afgelopen jaren een sterk netwerk opgebouwd aan trouwe partners", vertelt Corin van den Hoogen. Voor de realisering van elk project werken wij bij voorkeur met hen samen. Van cateraar tot verhuurbedrijf, met onze contacten verzorgen wij dat wat u voor ogen heeft en weten wij zeker dat de opdrachtgever tevreden is aan het einde van het event."

INHOUSE FEESTEN, THEMA'S EN ACTIE

Inhouse feesten winnen aan populariteit tegenwoordig. Niet gek natuurlijk, want er zitten veel voordelen aan. Heeft u binnen niet genoeg ruimte, geen probleem, Holland Events verzorgt graag een verwarmde tent.

Toch liever buitenshuis? Wij kennen heel veel toplocaties. Daarnaast zijn thema's ook steeds meer in trek. Een landentema of jarenthema bijvoorbeeld. Het meest bijzondere thema tot nu toe volgens Dennis: "Prinsen en prinsessen tijdens een kerstborrel. En iedereen was in stijl, fantastisch." "Het mooiste thema is toch wel de jaren '20/great gatsby", vervolgt hij. "Chic en een tikkeltje spannend. Denk aan mooie kleding, fantastische styling, gold, glitter & black, sigaren en whiskey in 'geheime barretjes'."

Een competitie is ook een leuke aanvulling op elk evenement. Denk hierbij aan een casino-avond, met roulettetafels, black jack en croupiers in stijl. Of ga voor een leuke popquiz. Maak teams en ga onderling de strijd met elkaar aan. Welk team heeft de meeste muziekkennis in huis en wie heeft de beste meezingers.

ZIN IN SAMENWERKEN

Na een bedrijfsfeest wilt u dat het personeel een toptijd heeft gehad en nu al uitkijkt naar het volgende jaar en dus vol goede moed en enthousiasme weer aan de slag gaat.

Bij een opening wilt u dat uw bezoekers u weer weten te vinden en direct aan u denken.

Uw beursstand is uw visitekaartje. U wilt dan

de aandacht van de bezoekers trekken en vasthouden.

Moet u spreken? Een goede speech valt of staat met goede techniek.

Uiteindelijk wilt u natuurlijk gewoon dat er nog lang en positief wordt nagepraat over het door u georganiseerde evenement. Het organiseren van een evenement, in welke vorm dan ook, vergt een hoop tijd en toewijding. Dit is niet altijd te realiseren naast de gewone werkzaamheden. Het (deels) uitbesteden van de organisatie kan een hoop stress besparen. Holland Events staat u graag bij van plan en vergunning tot uitvoering en evaluatie en alles daar tussenin. We regelen de gastvrouwen, artiesten, techniek, verlichte dansvloeren, podia, catering, styling etcetera. En als er dan een topresultaat is neergezet, krijgen wij daar zoveel energie van. Want hoe leuk is dat, al die blije gezichten!

Zin in samenwerken? We bespreken graag de mogelijkheden onder het genot van een lekker drankje.

Holland Events

T. 033-30 30 773

www.holland-events

info@holland-events.nl



52

HET KOETSHUIS

OPRECHTE GASTVRIJHEID PUR SANG

Een paar dagen nadat Het Koetshuis in Bennekom te horen kreeg de Michelinster te mogen behouden, schoof Vallei Business aan tafel bij het restaurant dat al ruim dertig jaar op veel sympathie kan rekenen van gasten uit de wijde omtrek.

In 1986 werd het restaurant opgericht door Wicher Löhr en zijn vrouw Saskia. Wicher en zijn team kookte het restaurant zover naar de top, dat het restaurant in 1998 een Michelinster in haar bezit kreeg. Wicher leerde het vak van onder meer Joop Braakhekke en werkte eerder bij onder andere De Witte in Amersfoort en De Echoput in Apeldoorn, maar ook in diverse restaurants in het buitenland. In de zomer van 2017 overleed Wicher. Saskia en zoon Danny zetten het restaurant voort samen met schoonzoon Niels van Dooijeweert, die al chef-kok in het restaurant was. En dat doen zij met verve.

AUTHENTIEKE DETAILS

Wie de parkeerplaats van het restaurant oprijdt ontdekt de prachtige boerderij met rieten kap die verscholen ligt in het bosrijke gebied van de Veluwe. Ondanks dat het restaurant steeds verder is uitgebreid



qua oppervlakte gedurende de jaren is het niets van haar knusheid verloren. Veel authentieke details zoals houten balken zijn bewaard zijn gebleven.

HARTELIJKE ONTVANGST

Na de hartelijke ontvangst genieten we bij het knapperende haardvuur van diverse aperitiefhapjes, zoals cake van Parmezaanse kaas, jonge geitenkaas en wortel en ganzenlever met appel en vanille. Dit smaakt beslist naar meer. Voordat we toekomen aan het voorgerecht passeert eerst nog een amuse de revue van gerookte zalm met roomkaas, rode biet en Granny Smith, een heerlijk fris gerechtje. We continueren ons diner met tartaar van harder met ijs van crème fraîche en bieslook, soubisesaus en bottarga en Parmezaanse kaas. Deze niet al te bekende vissoort kan ons bekoren vanwege de zeer verfijnde smaak.

PASSIE

Tussen de gangen door nemen we nog

even de uitgebreide wijnkaart door, waarbij overduidelijk wordt dat sommelier Danny naast de bekende klassiekers ook graag uitstapjes maakt naar meer onbekende wijnen. Bij iedere gang licht hij ons met veel passie zijn keuze voor de geschonken wijnen toe. Aan aandacht hebben de gasten hier geen gebrek. Bij de gedeeltelijke open keuken wordt er telkens druk overlegd door de zwarte brigade en gastvrouw Saskia, waardoor niemand iets tekort komt. De bediening is niet opdringerig, maar attent en betrokken. Hier vind je oprechte gastvrijheid. Tussen het uitserveren van de gerechten door vertelt Saskia dat ze er geen moment over gedacht heeft te stoppen met de zaak na het overlijden van haar man, aangezien ze teveel houdt van de reuring die het restaurant met zich meebrengt. Dat ze het vak met veel liefde uitoefent blijkt in het contact met haar gasten. Voor iedereen neemt zij de tijd.

www.hetkoetshuis.nl

VERWENNERIJ

Ons gastronomisch avontuur gaat verder met een gegrilde tarbot, met ossenstaart, wintertruffel en schorseneren. Een grote verwennerij, zeker door de lichtzure en frisse smaak van de verjus en de saus van truffel. Dan arriveert een fijn stukje wild, licht gerookt konijn met fregola, kweepeer en een romige saus van Madras. Hier wordt puur gekookt, met behoud van smaak.

Ditzelfde geldt ook voor de fazant, begeleidt met groene kool, witte druiven en een saus van Chatreuse. We sluiten ons diner af met een cake van dadels, gekonfijte kumquat, crème van kumquat en dadels, koffiestructuren en roomijs van sinassplit.

Wanneer we op de terugweg naar huis onze avond bij Het Koetshuis evalueren komen we tot de conclusie dat het sympathieke team van dit restaurant de accenten zo weet neer te leggen, dat je echt een avondje uit bent. Lekker eten kun je wel op meer plekken in de regio, maar hier beleef je pas echt een bijzondere avond die je nog lang bijblijft.





Unieke privé locatie maakt vergaderen inspirerend

Wittenoordseweg 3, 3927 CE Renswoude
 telefoon 0318 57 53 25 | info@kleinwittenoord.nl

WWW.KLEINWITTENOORD.NL



Welkom bij Partycentrum Schimmel

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



Restaurant Planken Wambuis

Gelegen op een karakteristieke en prachtige locatie. Het advies voor een gezellige lunch, brunch, high-tes of smakvol diner!

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

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

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

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

Meer info op www.plankenwambuis.nl



Hotel en Congrescentrum de ReeHorst

Hotel - Restaurant - Brasserie - Wijnbar - Vergaderen
 Trainingen - Congressen - Events - Theater

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

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

Toplocaties in de regio Vallei



FEESTEN & PARTIJEN
CATERING
RESTAURANT

*Anno straks
met een vleugje toen*



VOOR INLICHTINGEN
EN RESERVERINGEN:

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



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

The Hunting Lodge

*Puur, eerlijk
en vooral veel genieten'*



Restaurant L'Orage /
Party Centrum Flora

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

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



hermonde

**INSPIRERENDE LOCATIE VOOR UW
ZAKELIJKE BIJENKOMST**

Wij verwelkomen u graag op landgoed de Born,
midden in bossen van Bennekom.

**Bornweg 12b - 6701 HE Bennekom - tel. 0318-860213
locatie@hermonde.nl - www.hermonde.nl**



Amrâth Hotel
Maarsbergen

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

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



DTZ ZADELHOFF IS NU CUSHMAN & WAKEFIELD

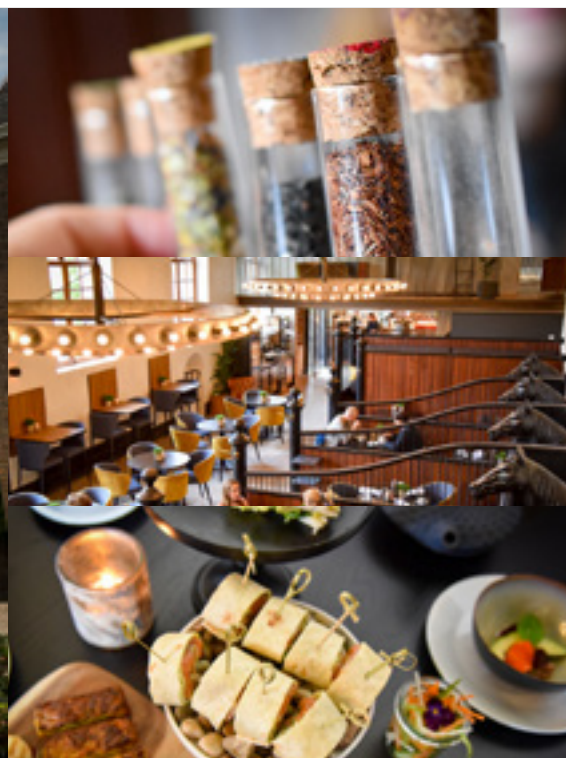
Een nieuwe organisatie met meer dan 100 jaar ervaring

MARKTLEIDER ÉN TOONAANGEVEND

Meer dan 500 professionals staan voor u klaar, landelijk en in de regio.
Onze vastgoedexperts helpen u graag bij het realiseren van uw ambities.



CUSHMANWAKEFIELD.NL



VORSTELIJKE HIGH-TEA

Gelegen langs de uiterwaarden van de Utrechtse Heuvelrug, ligt het statige kasteel Amerongen. De geschiedenis van deze locatie gaat tot meer dan 700 jaar terug. Sinds februari 2017 zijn de voormalige paardenstallen de thuisbasis van restaurant Bentinck, waar Tommy Jansen en zijn team op topniveau koken met aandacht voor pure, eerlijke ingrediënten. Vallei Business schoof aan voor een vorstelijke high-tea.

57

Vergeet de standaard high-tea's met prefab producten, bij Bentinck is alles verser dan vers en wordt er met veel passie bereid. Na een hartelijke ontvangst door de gastvrouw, nemen we plaats tussen de schotten die herinneren aan de paardenstallen en krijgen we hartige hapjes geserveerd die er oogstrelend uitzien. Onder andere een wrap met zalm en komkommer, een vegetarische quiche, een sandwich met kip, ei en Parmazaan en een tosti met Parmaham en kaas van Heerlijkheid Mariënwaerd. Bij

Godard Graaf van Aldenburg Bentinck
Restaurant Bentinck is vernoemd naar Godard Graaf van Aldenburg Bentinck, die zich in 1879 op Kasteel Amerongen vestigde, het kasteel opnieuw tot bloei heeft gebracht en de bevolking van Amerongen heeft gesteund met agrarische projecten.

Bentinck wordt er veel met lokale producten gewerkt en bovendien hebben ze een eigen moestuin. De zoetzure groenten die we geserveerd krijgen in een weckpotje blijken dan ook afkomstig uit eigen tuin. Hoe leuk is dat?

Ondertussen genieten we van diverse heerlijke theesoorten van Senza die luisteren naar bijzondere namen als Forrest Happiness (met vers geplukte zwarte bremen) en Sencha Sensation (met limoenschil en gember).

SPRONGETJE

Wanneer de zoetigheden voor ons op tafel worden neergezet, kunnen we de uitleg bij gerechtjes bijna niet afwachten. Zo worden onder andere een limoen-cheescake, scones met clotted cream, crème brûlée met rooibos-vanillethee en gegrilde ananas op rum geserveerd. Ons hart maakt een sprongetje bij het zien van al dit lekkers.

Wat een beleving. High-tea'n bij Bentinck is beslist een aanrader. Houd je niet van

Zakelijke bijeenkomsten

Buitenplaats Amerongen is geschikt voor vergaderingen, bedrijfsfeesten, personeelsfeesten, presentaties en congressen van 2 tot 350 personen. Verspreid over het landgoed liggen 6 bijzondere locaties met in totaal 9 zalen. Alle gebouwen zijn eigentijds ingericht en standaard voorzien van gratis wifi, professionele geluidsapparatuur, beamers en schermen. De locaties liggen op loopafstand van elkaar, dus één of meerdere gebouwen kunnen exclusief voor een gezelschap gereserveerd worden.

een high-tea, check dan ook beslist de lunchkaart eens of ga er 's avonds dineren. Ook hierbij staan verse, lokale producten centraal en vind je overduidelijk de passie van de witte brigade in de gerechten terug.



BOWLEN IS GESCHIKT VOOR IEDEREEN

Steeds meer bedrijven weten Olround Bowling in Veenendaal te vinden. Met het hele bedrijf kijken wie de meeste strikes gooit en daarna gezellig eten. "Wie op de baan staat wil winnen."

TEKST MARLIES DINJENS

Gasten van Olround Bowling zijn vaak verbaasd als ze het vernieuwde bowlingcentrum binnen lopen. Tot drie jaar geleden was het pand in handen van een andere eigenaar, die weinig onderhoud pleegde. Van onder tot boven werd het pand in het centrum van Veenendaal vernieuwd en voorzien van een nieuw interieur. Bij de banen staan gezellige Chesterfield banken en er is zelfs een open haard. "In de afgelopen maanden hebben we nog meer gewerkt aan het neerzetten van die huiselijke sfeer", zegt general manager Valentijn Stronks van Olround Bowling. "Dat past ook echt bij onze vestiging in Veenendaal." Ook steeds meer zakelijke gasten weten de bowlingbaan te vinden. In het restaurant kunnen bedrijven tot honderd personen tegelijkertijd eten. Een uurtje

bowlen met collega's, daarna grillen van de hotplate en onbeperkt borrelen. De 1-2-3 deal is het populairste arrangement bij Olround Bowling. "Bowlen is competitief, iedereen die op de baan staat wil winnen."

'IEMAND VAN BOVEN DE VIJFTIG VINDT KARTEN MISSCHIEEN SPANNEND. BOWLEN KAN IEDEREEN: VAN DRIE TOT TACHTIG'

Tegelijkertijd is het ook heel gezellig. Als iemand anders een strike of een 'goot bal' gooit dan geniet iedereen mee."

ARRANGEMENTEN

De concurrentie ten opzichte van andere

horeca is in Veenendaal groot. "Het aanbod van hoogwaardige horecazaken bij ons in de buurt is groot. Wij kunnen naast een goed diner echt iets extra's bieden: gezellig met elkaar bowlen." Gasten maken graag gebruik van all inclusive arrangementen. "Ze willen wel geld uitgeven, maar dan moet wel vooraf duidelijk zijn hoeveel." Olround biedt een hotplate buffet met 36 verschillende ingrediënten. Zo kan een groep van honderd man in een keer aan tafel zitten, zonder dat mensen op de kok moeten wachten. "Een hotplate lijkt op een gourmetstel, maar de plaat is dunner waardoor het vlees beter bakt en minder snel aanbrandt."

GEZELLIGE SFEER

Olround Bowling heeft vestigingen in

Utrecht, Haarlem, Nijmegen en Veenendaal. Gasten in Veenendaal zijn direct en eerlijk, zegt Stronks, maar de sfeer is over het algemeen gemoedelijk. "Daarom hebben we ook hard gewerkt aan het neerzetten van een huiselijke setting. Net alsof de gasten thuis op de bank in de woonkamer zitten."

Niet alleen voor gasten, maar ook voor personeelsleden vindt Stronks een goede sfeer belangrijk. "Bij Olround is de sfeer familiair en gaan collega's ook buiten werktijd graag met elkaar om. We hebben twee vaste medewerkers en een twintigtal studenten die hier als bijbaan werken. Na het werk gooien we nog even samen een balletje en drinken een borreltje. In de horeca draait alles om de teamspirit. Als de toiletjuffrouw ziek is of er is te weinig barpersoneel dan is de ervaring van de klant slecht. Je doet het echt samen."

INSPIRATIE UIT AMERIKA

De gasten van Olround zijn particulier en zakelijk. "Die verdeling is ongeveer 60/40. Gasten komen hier graag voor een teamuitje en particulieren voor bijvoorbeeld een kinderfeestje. Daar maken we echt een beleving van, met een leuk cadeautje voor de jarige en speciale tools om het bowlen gemakkelijker te maken, zoals bijvoorbeeld lichte ballen of een hekje waardoor de bal op de baan blijft."

Een keer per jaar gaat Stronks met het management op reis om inspiratie op te doen. In de VS deed hij bijvoorbeeld een bijzonder idee op om reclame te maken. "Je zag daar mensen in grote pakken in de vorm van een bowlingkegel rondlopen. Zo'n pak hebben we ook gekocht en dat werkt erg goed om reclame te maken in het centrum van Veenendaal."

In de Verenigde Staten kunnen bowlers wel geld verdienen met hun sport. "In Nederland had je tien jaar geleden nog wel zo'n vijftienduizend sportbowlers. Dat aantal is gedaald tot tienduizend", zegt Valentijn Stronks van Olround Bowling. "Waarschijnlijk heeft het ook te maken met de aandacht voor de sport. Ik zie bijna nooit iets over bowlen op televisie." Voor de bowlingsport is het dan ook een mooie stimulans dat de Nederlandse bowler Xander van Mazijk onlangs wereldkampioen bowlen is geworden.

SPORTCOMPETITIE

In Veenendaal is drie jaar geleden een sportcompetitie opgestart waar nu vijftig fanatieke bowlers aan meedoen. "Ook heb-



Gezellig om de hotplate met het bedrijf

- De meeste groepen boeken een arrangement inclusief een driegangendiner, waarbij Olround hotplates op tafel zet. Die brengen als voordeel met zich mee dat mensen niet op een kok hoeven wachten aan het buffet en daarmee langer gezellig bij elkaar kunnen zitten. Er zijn diverse arrangementen, zoals biertje-balletje-bowlen en speciaal voor bedrijven de 1-2-3-deal: één uur bowlen, twee uur dineren en tegelijkertijd drie uur drinken.
- Gasten die personeels- of bedrijfsuitjes bij het bowlingcentrum organiseren, kunnen dat eventueel combineren met een formeel programmaonderdeel, zoals een presentatie, een training of een vergadering.
- Aan de prijsuitreiking na het bowlen wordt extra aandacht besteed. Zo gaat de winnaar met een heuse beker naar huis.

ben we een competitie voor bedrijven in de omgeving en een gezelligheidscompetitie. Die is ook geschikt voor mensen die gezellig voor een drankje komen."

Olround heeft nog meer ambitie voor de komende jaren. Zo moet er een vijfde vestiging openen in Maastricht. Wat bowlen zo

uniek maakt, zegt Stronks is dat het geschikt is voor alle leeftijden. "Iemand van boven de vijftig vindt karten misschien spannend. Bowlen kan iedereen, van drie tot tachtig."

www.olroundveenendaal.nl

"We kruipen in de rol van de werkgever",
aldus Frank Vonk.



**P-SERVICES HR GROUP: PAYROLLING, VERZUIMBEGELEIDING,
VACATURESERVICE, HR-ADVIES, BACKOFFICE VOOR INTERMEDIARIS**

GOED WERKGEVERSCHAP ALS CORE BUSINESS

Payrolling, een begrip dat voor mkb-ondernemers misschien als een ver-van-mijn-bedshow klinkt, maar juist voor hen van grote waarde kan zijn. P-services HR group behoort tot de pioniers op dit gebied en heeft bovendien ondersteunende en aanvullende HR-disciplines geïntegreerd. De centrale gedachte? Een tevreden medewerker brengt de opdrachtgever maximaal profijt.

TEKST & FOTO'S: AART VAN DER HAAGEN

In het zojuist betrokken, inpendig totaal vernieuwde hoofdkantoor van P-services in Barneveld hangt iets bijzonders tussen de muren. Je ziet het niet, maar je voelt het: een sfeer van 'met elkaar en voor elkaar', wat zich richting de bezoeker vertaalt in een hartelijk welkom. Terwijl je op je afspraak wacht, dan kan het zomaar gebeuren dat zes, zeven passerende medewerkers je vriendelijk en oprecht begroeten. Het reflecteert de filosofie van

het bedrijf, dat goed werkgeverschap als zijn core business beschouwt. Daarmee komen we meteen tot de kern van payrolling, althans, de manier waarop P-services dit invult. "Toen Gerwin van den Berg in 2003 startte met P-services, dat overigens nu vier vestigingen en 85 collega's telt, had hij een achtergrond in de uitzendbranche," vertelt operationeel directeur Frank Vonk. "Het viel hem op dat potentiële nieuwe medewerkers steeds vaker rechtstreeks

bij ondernemers binnenliepen, die hen dan weer doorverwezen naar het uitzendbureau om zich in te schrijven. Vanwege het aandragen mocht er eigenlijk minder marge meer bovenop komen, vonden zij."

REGELT ZELF WERVING EN SELECTIE
Vonk vervolgt: "Dat vormde de aanzet tot de ontwikkeling van een nieuw model binnen deze driehoeksverhouding: payrolling. De opdrachtgever, die we in onze branche



de inlener noemen, regelt dan zelf de werving en selectie, inclusief het sollicitatietraject. Hij kan in een breed 'veld' cq zijn eigen netwerk zoeken en een vacature uitzetten, waar een uitzendbureau veelal lokaal werkt. Met name een interessante optie in het mkb, waar het gros van de ondernemers ooit begon vanuit een vak, een specialiteit en zich daarop wil blijven concentreren, zonder zich te hoeven bekommeren om zaken als contractbeheer, salariering, ontslag en verzuim. Kortom, zelf bezig blijven met de core business, wat veel leuker is en een maximale effectiviteit waarborgt. Om deze ondernemers te ontlasten, nemen wij als Payrollbureau de HR over; we kruipen in de rol van werkgever. Vanuit onze markt- en cao-kennis weten wij precies wat een medewerker moet verdienen en wat hij of zij kost. Bovendien betalen wij iedereen bij ziekte of vakantie door en jagen we de inlener daarbij niet op extra kosten: dit zit verwerkt in het uurtarief. Wanneer we praten over de flexibele schil, dus tijdelijke krachten om pieken op te vangen, loopt de opdrachtgever niet het risico dat 'zijn' medewerker ineens ergens anders aan de slag is." Landelijk heeft P-services inmiddels zo'n 7000 mensen bij 2000 inleners onder zijn hoede en behoort daarmee tot de grotere spelers in payrolling."

TEVREDEN MEDEWERKERS

"Een tevreden medewerker is cruciaal voor een opdrachtgever, daarom doen wij er alles aan om in onze rol als werkgever heel goed te zorgen voor onze mensen. Op dat gebied willen wij een voorbeeld stellen, laten zien: 'Wij regelen alles goed voor jou.' Zo betalen we wekelijks uit, regelen we kortingen op de zorgverzekering en de sportschool, hebben we een fietsplan en geven we elke nieuwe medewerker direct een eigen domein op onze website, waar hij of zij alle relevante informatie over de arbeidsafspraken kan vinden. Wij vinden het essentieel om iemand een vertrouwd gevoel te geven, zeker vanuit de wetenschap dat iemand na een succesvolle sollicitatie bij een bedrijf toch even moet wennen aan het feit dat hij of zij formeel bij een andere partij in dienst komt."

AANVULLENDE HR-DISCIPLINES

P-services beheert zelf expliciet geen kaartenbak met beschikbare arbeidskrachten, aangezien de opdrachtgevers deze immers zelf aandragen, via eigen werving en selectie. Dat neemt niet weg dat bij de inleners wel degelijk behoefte kan ontstaan aan ondersteu-

ning bij het uitzetten van vacatures. Vonk: "Ongeacht de branche kunnen bedrijven vacatures bij ons aanbieden, waarna wij ze, naast onze eigen site uwbaan.nl, op een aantal landelijke vacaturesites plaatsen. Mocht de klant uiteindelijk kiezen voor onze dienstverlening op het gebied van payrolling, dan bieden wij deze service gratis aan, in het andere geval vragen we er een bescheiden vergoeding voor." Daarnaast onderscheidt P-services tegenwoordig een HR adviesbureau, dat met name voor mkb'ers veel toegevoegde waarde kan bieden. "Onze consultants helpen bij het opstellen van personeelsbeleid, ze bereiden ontwikkel- en beoordelingsgesprekken mee voor en geven de ondernemer advies op het gebied van arbeidswet- en regelgeving. Dat kan zowel vaste eigen medewerkers betreffen als medewerkers op de payroll."

Ongeveer acht jaar geleden pionierde P-services opnieuw door Uwarbo in het leven te roepen. "We wilden verzuimbegeleiding bij ziekte niet langer meer aan het UWV of een externe arbodienst overlaten, maar dit zelf gaan beheren en vooral beheersen, via inzet van gecertificeerde casemanagers en een samenwerking met een landelijk netwerk van bedrijfsartsen," licht Vonk toe. "Wij monitoren verzuim op klantniveau en verdiepen ons in de oorzaak van problemen, waarmee we het aantal meldingen en de ziekte-duur vaak succesvol weten terug te dringen. Zowel de inlener als P-services, dat het risico draagt, heeft daar baat bij." Voor uitzendbureaus en intermediairs heeft P-services een Backofficebureau, dat hen vrijwaart van complexe materie als salarisadministratie, contract- en debiteurenbeheer en ziekterisico en re-integratie. P-services HR group is een bedrijf dat een veelzijdig dienstenpakket aanbiedt binnen de driehoeksverhouding van inlener, werkgever en medewerker. Dat gebeurt vanaf nu vanuit een fris bedrijfspand met een transparante structuur en spraakmakend aangeklede ruimtes, waarin tevreden mensen de sfeer bepalen.

Meer informatie op: www.p-services.nl

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



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. Prikkel van opdrachtgevers en overheid zijn daarom nog onontbeerlijk.

KENNIS EN RISICO'S

Circulair bouwen vereist een andere rol van veel leden uit de bouwkolom: 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



DE INTROVERTE MEDEWERKER OP WAARDE SCHATTEN

Ongeveer 30% van de wereldbevolking is introvert. Grote kans dat dat percentage ook voor uw medewerkers geldt. Geen probleem, tenzij introversie niet herkend wordt en iemand zich niet kan gedragen op een manier die bij hem past. Neem Xavier, teamleider financiën binnen een middelgrote organisatie, hij staat voor iedereen klaar. Een afspraak met een extraverte projectleider van een 1 uur duurt 3 uur. De projectleider is uitstekend geholpen, Xavier moet overwerken om zijn werk af te krijgen. Dit gebeurt vaker. Na enkele maanden meldt Xavier zich ziek met burn-out verschijnselen. Hij krijgt tips om meer van zich af te bijten, wat hem niet helpt. Waarom deze tips niet werken leg ik hieronder uit.

JEF VAN BECKHOVEN - INFO@LOOPBAANBEGELEIDING.INFO

WAT IS INTROVERSIE?

Introverte mensen worden vaak ten onrechte als verlegen of onzeker gezien. Introversie is vaak genetisch bepaald, en geen afwijking. Ook in het dierenrijk vinden we bijvoorbeeld introverte fruitvliegjes, apen en koolmezen. Extraverte koolmezen zijn nieuwsgierig en gaan bij voedselgebrek eerder andere gebieden opzoeken en nemen daarbij risico's. Introverte koolmezen blijven op een plek zoeken en kijken de kat uit boom. Extraverten zoeken gezelschap op, zijn gespitst op prikkels en input van buitenaf en kunnen direct reageren op situaties. Introverten hebben weinig behoefte aan externe prikkels. Zij houden van mentale activiteiten, hebben tijd nodig om ideeën en oplossingen in zich te laten opkomen. Voor hen is het noodzaak hun batterij in hun eentje op te laden. Doordat ze minder op de voorgrond treden worden hun talenten vaker onderschat, maken ze minder snel promotie, en verdienen minder dan extraverten. Dit staat succes niet in de weg denk aan bekende introverten als Albert Einstein, Bill Gates, Obama en JK Rowling.

TALENTEN VAN INTROVERTEN

Introverten hebben expliciete talenten, waarmee zij veel gedaan krijgen. Denk aan luisteren, observeren, creativiteit, vertrouwen opbouwen, onafhankelijk denken en doen. Maar deze eigenschappen zijn alleen sterk wanneer zij zelf en hun omgeving zich hiervan bewust zijn en hiernaar handelen. Het ergste wat introverten zichzelf en hun omgeving kunnen aandoen is proberen te handelen als extravert, zoals harde grenzen stellen en verbaal van zich afbijten. En dat was precies het advies dat Xavier kreeg.

WAT WERKT WEL VOOR INTROVERTEN?

Introverte medewerkers hebben baat bij een rustige omgeving waar zij zich kunnen afzonderen, zonder onderbrekingen. Dan hebben zij de gelegenheid om hun taken uit te voeren en dus om hun afspraken na te komen. Introverten denken goed na voordat zij spreken, waardoor het voor hen relatief simpel is om complexe problemen op te lossen. Maar dan moeten zij hier wel de tijd voor krijgen. Dat betekent dat het goed werkt om in een gesprek bewust tijd voor stiltes in

te bouwen en actief te luisteren. Ook helpt het als zij tijd hebben zich voor te bereiden op gesprekken en vergaderingen..

HOE GING HET VERDER MET XAVIER?

Na een coachingstraject had hij zijn eigen werkwijze gevonden: hij bevestigde per email de afspraken met begintijd en eindtijd, en de vraag om een toelichting te geven op het gespreksonderwerp. Zo kon hij zich goed voorbereiden op de gesprekken. Wanneer zijn collega's zich niet hadden voorbereid verplaatste hij de afspraak en stuurde hen terug. Bij werkzaamheden die veel concentratie vroegen, zette hij een bordje 'niet storen' op zijn bureau. Dit werkte goed uit en Xavier had weer meer plezier in zijn werk. Zijn collega's en leidinggevende waren positief over het effect van zijn aanpak.

Meer informatie:

BLCC Loopbaanbegeleiding
info@loopbaanbegeleiding.info



"Met ons bedrijf willen we iets toevoegen aan de maatschappij",
zegt Wim van Ginkel.

A photograph of Wim van Ginkel, a man with light-colored hair, wearing a dark pinstriped suit jacket over a white shirt. He is standing outdoors in front of several banners. One banner prominently displays the logo 'IW4!' in orange and white. Another banner in the background has the text 'WI' and 'HET MEEST' visible. The background also shows a dark building, a silver car, and a clear sky.

MVO - SOCIALE WERKBEDRIJVEN

IW4

**'SOCIAAL ONDERNEMEN
STELT HET VOORBEELD'**



Het bedrijfsleven ligt mooi op schema binnen het sociaal akkoord, met de afspraak om op termijn 125.000 mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt aan een baan te helpen. Toch heerst bij ondernemers ook nog veel koudwatervrees en wantrouwen jegens de overheid, zo weet René van Holsteijn, directeur van sociaal werkbedrijf IW4. Hij legt graag een en ander uit, om daarmee drempels weg te nemen.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN

"De centrale vraag voor ons als sociaal werkbedrijf luidt: hoe kunnen we meer ondernemingen betrekken bij arbeidsparticipatie van mensen met een beperking of anderszins een afstand tot de arbeidsmarkt," opent Van Holsteijn zijn verhaal. "Gelukkig zien wij steeds meer social firms ontstaan, sociale ondernemingen die het tot hun primaire doelstellingen rekenen om deze doelgroep een steuntje in de rug te geven, naast de focus op winst maken en goede producten of diensten leveren. Deze bedrijven scheppen gelegenheid om minstens dertig procent van hun personeelsbestand uit mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt te laten bestaan, waarmee ze een voorbeeld stellen voor andere ondernemers om dat tenminste voor een bepaald percentage ook zo te doen, zelfs al zou dat maar voor vijf procent zijn. Kijk naar de Koninklijke Ginkel Groep, waar sociaal ondernemen echt in het bloed zit. Wij werken er nauw mee samen en zien hoe ze via aangepaste processen en arbeidsomstandigheden een optimale werkomgeving gecreëerd hebben."

ECHT MEETELLEN

Dat laatste gaat volgens Van Holsteijn een stap verder dan ondernemen met oog voor mensen die niet makkelijk aan de bak komen, maar het inspireert wel. Hij schetst de consequenties van zo'n keuze. "Wanneer je dit onder je kerntaken schaaft en het dus geen bijzaak meer is, brengt het voor een grote groep mensen - je medewerkers - veranderingen met zich mee. Daarop moet je de arbeidsomstandigheden en je organisatie inrichten, wat ook specifieke eisen stelt aan de kwaliteit van je leiding. Laat je die trainingen volgen, om er op de juiste manier mee om te springen? Heeft de organisatie baat bij extra begeleiding? In reguliere bedrijven zou dit afleiden van de hoofddoelstellingen, hier keert het in alle geledingen terug en dat voelen de mensen om wie het gaat, degenen met een beperking of anderszins een afstand tot de arbeidsmarkt. Ze tellen écht mee. Er wordt niet op een geforceerde manier een plek voor ze gecreëerd, het verloopt op een natuurlijke wijze, volgens de eigen normen en waarden van de onderneming."

VOORSPELBAAR

"Dingen blijken in de praktijk veelal niet totaal anders," vervolgt de bevoegde directeur van IW4. "Laat ik het zo zeggen: jij en ik hebben ook onze gebruiksaanwijzing. In een collegiale sfeer moeten mensen altijd rekening met elkaars eigenschappen houden, alleen ligt het hier iets ingewikkelder. Kijk naar mensen met een psychische aandoening. Sommigen functioneren pas echt optimaal in een prikkelarme omgeving. Dat wil zeggen, zonder afleiding door collega's of dingen om de werkplek heen, zoals een radio. Er zit ook een verschil in de processen zelf. Mensen met autisme mag je best complexe werkzaamheden voorschotelen, maar wel met een repeterend karakter, dus voorspelbaar. Bij IW4 voeren wij in opdracht van AXA kwaliteitscontroles uit op de kernelementen van fietsslots. Dat betekent de hele dag dezelfde handeling verrichten, iets dat voor een buitenstaander misschien eentonig lijkt. Deze mensen voelen zich er juist prettig bij, ze zouden niet anders willen. Ze zijn in staat zich er enorm op te focussen en volledig foutloos

te werken, beter dan wie ook. Geloof me, niemand kan eraan tippen. Op die manier benut je rechtstreeks iemands kwaliteiten.”

AFSCHERMEN, NIET ISOLEREN

Van Holsteijn geeft nog een voorbeeld van denken in mogelijkheden: “Mensen met een verstandelijke beperking blijken vaak prima inzetbaar, mits je bepaalde processen vereenvoudigt. Wanneer je een fase in een montage-traject opsplijt in meerdere kleine stappen, maak je het voor hen behapbaar en stel je hen in staat uitstekend werk af te leveren. Om nog even terug te komen op een prikkelarme omgeving: vaak kun je een ruimte met vrij eenvoudige middelen zodanig afschermen, dat collega’s elkaar niet teveel afleiden. Je moet ze natuurlijk ook weer niet isoleren. Het creëren van een rustige werkomgeving doe je bijvoorbeeld door ervoor te zorgen dat er niet de hele dag door mensen in- en uitlopen en er niet steeds interne transportstromen plaatsvinden. Sociale ondernemingen zullen een stap verder gaan om dergelijke maatregelen te trekken, maar ook voor andere ondernemers met een maatschappelijk bewustzijn - die hieraan een voorbeeld willen nemen

- liggen er genoeg mogelijkheden om via vrij simpele ingrepen een prettig arbeidsklimaat voor mensen met een beperking te scheppen.”

ARBEIDSPRODUCTIVITEIT

Uit ervaring weet Van Holsteijn dat ondernemers in de basis vaak best wel open staan voor het in dienst nemen van mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt, maar zich toch terughoudend opstellen. “Met name vanuit een stukje wantrouwen richting de overheid. Stel dat je iemand aan het werk zet die vanuit een beperking een arbeidsproductiviteit van zestig procent behaalt, waarbij de gemeente je voor de overige veertig procent compenseert. Hoeveel continuïteit zit er dan in die toezegging? Ondernemers vrezen dat deze slechts tijdelijk geldt en voorzien daarmee een probleem in de toekomst. Daar zit zeker wat in, maar in de praktijk bestaan er best mooie constructies om de risico’s te beperken. Zo hebben wij met HetWerktNu zowel in 2016 als 2017 ongeveer honderd mensen met een bijstands- of een Wajong-uitkering succesvol bij bedrijven geplaatst met een betaald dienstverband, maar op

basis van payroll, waardoor situaties als onverwachte arbeidsongeschiktheid niet voor rekening van de ondernemer komen. Het payroll-bedrijf vangt die risico’s af. In de praktijk zijn veel van deze mensen na een aantal maanden rechtstreeks in vaste dienst genomen, omdat ze zo goed bevallen.”

JOBCOACH

Een ander potentieel struikelblok vormt de collegialiteit. Van Holsteijn: “Werkgevers vragen zich af of er wel een goede klik zal ontstaan tussen de medewerker met een beperking en zijn collega’s, maar ook wat ze moeten doen wanneer bijvoorbeeld iemand in een psychose raakt. Wij stimuleren hen om, bijvoorbeeld via ons, een jobcoach in te schakelen. Die vervult niet alleen een rol richting de nieuwe collega, maar ook richting de rest van het team en dat achten wij minstens zo belangrijk. Iedereen zal een ander zijn baan gunnen, maar wat valt nu van zo iemand te verwachten en hoe spring je daarmee om? De jobcoach praat met de mensen, geeft uitleg en probeert daarmee over en weer begrip te kweken. Richting degene met de beperking zal hij de wensen en de verwachtingen inventariseren





68

en helpen een 'veilig' arbeidsklimaat te scheppen, bijvoorbeeld door ervoor te zorgen dat iemand niet gelijk op zijn eerste dag een heleboel nieuwe dingen over zich uitgestort krijgt. Het mooie is trouwens, dat menig werkgever door die open en begripvolle sfeer een verrijking van de collegialiteit proeft in zijn bedrijf."

EENVOUDIGER TAKEN SAMENVOEGEN

Het team van IW4 realiseert zich dat niet alle ondernemingen zich even goed lenen voor het te werk stellen van mensen met een beperking. "Met name in geval van hoogwaardige werkzaamheden sluit het gemiddeld lagere opleidingsniveau van deze krachten daar minder goed op aan," aldus de directeur. "Aan de andere kant verrichten dure mensen vaak ook een aantal eenvoudiger taken, die anders blijven liggen. Die laten zich wellicht samenvoegen tot één arbeidsplaats. Jobcarving, heet dat. Bijkomend voordeel is dat de andere collega's zich meer kunnen bezighouden met datgene waarvoor ze écht gekozen hebben. Ik geef toe dat het zeker niet altijd

zal lukken en/of soms moeizaam verloopt, maar ik ken genoeg voorbeelden van situaties waarin het wél werkt. Kijk daarnaast eens vanuit maatschappelijk bewust ondernemerschap naar de sociale betrokkenheid van partijen waarvan je diensten afneemt, bijvoorbeeld een schoonmaakbedrijf. Steeds meer overheidsinstellingen laten dit actief meewegen bij aanbestedingen en dergelijke. In het bedrijfsleven zie ik het eveneens in toenemende mate terug. Laatst sprak ik een manager van Schiphol, die me vertelde alleen zaken te doen met opdrachtnemers die kunnen aantonen hoe ze volgens de participatiewet mensen met een beperking kansen geven."

WEGWIJS MAKEN

Aan bereidwilligheid van ondernemers ligt het in de optiek van Van Holsteijn zeker niet, alleen moet iemand ze wegwijs maken in het hoe en wat, om daarmee een aantal drempels weg te nemen. Die rol vervult IW4 met verve en met grote betrokkenheid. "We helpen werkgevers op de weg tot plaatsing van arbeidskrachten

met een beperking, bieden hen medewerkers aan en observeren of die daar passen, zetten jobcoaches in, wijzen de ondernemers op subsidies en fiscale mogelijkheden en staan hen bij in het aanpassen van de werkomgeving en -omstandigheden. Laat werkgevers met aandacht voor maatschappelijk verantwoord ondernemen - en dat zijn er echt heel veel - vooral eens vrijblijvend contact met ons opnemen om te bespreken welke opties er voor hen liggen. Als mensen doen we dit allemaal voor elkaar."

www.iw4.nl



'KONINKLIJKE GINKEL GROEP WIL ECHT IETS BIJDAGEN'

De Koninklijke Ginkel Groep heeft een bijzondere missie. Het bedrijf legt onder meer groene daken aan én werkt veel met medewerkers met afstand tot de arbeidsmarkt.

DOOR MARLIES DINJENS

Bewoners van de Utrechtse wijk Leidsche Rijn zien vanaf volgend jaar iets bijzonders op de daken van hun appartementen en de aanpalende kantoren en winkels: wuivende siergrassen, bloeiende vaste planten en strakke gazons. De Koninklijke Ginkel Groep uit Veenendaal legt hier speciale tuindaken aan met een totale oppervlakte van twaalfduizend vierkante meter. Groene daken zorgen voor verkoeling in de zomer en vangen regenwater op, zodat het riool bij hevige regenbuien niet overbelast raakt. Ook draagt de groene dakbedekking bij aan de reductie van fijnstof en zorgt voor een verrijking van de flora en fauna in de stad.

ALLROUND GROENBEDRIJF

De Ginkel Groep is een allround groenbedrijf, dat klanten heeft in de particuliere en zakelijke markt, overheid en stedelijke ontwikkeling. Het bedrijf legt onder meer

groene daken aan, siertuinen, natuurlijke zwembaden, groene wanden in gebouwen en werkt aan natuurontwikkeling. "Met ons bedrijf willen we iets toevoegen aan de maatschappij", zegt directeur Wim van Ginkel, vierde generatie binnen de Ginkel Groep. "Dit doen we niet alleen met ons product, maar ook met onze mensen. Tien procent van onze medewerkers is van een bepaalde doelgroep, zoals dat heet." Van Ginkel vindt het zelf helemaal niet bijzonder dat hij werkt met medewerkers met afstand tot de arbeidsmarkt. Deze terminologie gebruikt hij ook liever niet. "Ik vind dat heel normaal, mijn overgrootvader deed dat ook al. Dan stond er een vader bij hem op de stoep en die vroeg of zijn zoon, die niet kon meekomen, bij zijn bedrijf mocht komen werken. Die bleef dan vervolgens veertig jaar." Continuïteit is een van de speerpunten van de Ginkel Groep. "Medewerkers krijgen bij ons al snel een vast contract. Wanneer wij in iemand geloven, willen wij die ook een stabiele basis bieden."

VRAAG

Van Ginkel ziet de afgelopen decennia de vraag naar zijn producten en diensten stijgen. "Groen is niet langer een bijproduct,

maar heeft waarde gekregen, ook technische waarde. Gemeenten willen groene daken en steen vervangen door planten en bomen. We maken bijvoorbeeld al sinds 1996 groene daken en de afgelopen jaren neemt de vraag enorm toe."

De Ginkel Groep is uitgegroeid naar een samensmelting van zes bedrijven. "Dit willen we in de toekomst uitbreiden met een sociaal bedrijf." Duurzaamheid blijft hoog in het vaandel staan binnen de interne bedrijfsvoering. "Recycling wordt steeds belangrijker, denk aan bioafval en houtsnippers, maar ook bestratingsmateriaal kun je prima hergebruiken. In ons nieuwe pand hebben we ook alleen tweedehands kantoormeubilair staan. We kijken ook naar de inzet van elektrisch vervoer, maar dat is nog een lastige kwestie. Als het even kan, stappen we ook over naar elektrisch rijden."

'MEDEWERKERS KRIJGEN BIJ ONS AL SNEL EEN VAST CONTRACT. WANNEER WIJ IN IEMAND GELOVEN, WILLEN WIJ DIE OOK EEN STABIELE BASIS BIJDAGEN', DIRECTEUR WIM VAN GINKEL



PRIVACYRECHT OP DE WERKVLOER

8 februari 2018 | 16:00 uur - 18:00 uur
BIT-MeetMe in Ede

Save the date voor de komende seminars van...

VAN VEEN ADVOCATEN

CASUSSEN | INTERACTIE | PRAGMATISCH

ACTUALITEITEN IN HET ARBEIDSRECHT

8 maart 2018 | 16:00 uur - 17:30 uur
Van Veen Advocaten in Ede



Stuur een e-mail naar aanmelding@vanveen.com om vrijblijvend een uitnodiging te ontvangen met daarin meer informatie over de seminars.

A man with short hair, wearing a grey checkered suit jacket, a white shirt, and a purple tie, is leaning on a wooden desk. He is smiling and looking towards the camera. The background shows an office environment with a glass partition, a framed picture of a man in a military uniform, and a green exit sign on the ceiling.

MVO - GEMEENTEN

**'WAGENINGSE ONDERNEMER IS
MAATSCHAPPELIJK ERG
BETROKKEN'**

"Het is essentieel om onbekendheid met het thema sociaal ondernemen weg te nemen, daarom is voorlichting over de mogelijkheden erg belangrijk", aldus Dennis Gudden.



Sociale ondernemers kunnen in Wageningen hulp krijgen van de gemeente bij het in dienst nemen van mensen met een arbeidsbeperking. Mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt komen zo weer aan het werk door subsidies en met ondersteuning. Het goede voornemen van wethouder Dennis Gudden voor 2018 is om deze lijn voort te zetten.

TEKST MARLIES DINJENS

Wethouder Dennis Gudden (D66, Economie, Financiën, Participatie en Openbare werken) hoeft niet lang na te denken over de vraag wat hij een mooi voorbeeld vindt van sociaal ondernemen in 'zijn' Wageningen. Een kleine ijzerhandel in de binnenstad van Wageningen, die als eenpitter besloot

heeft op zijn leven. Na lang thuiszitten, doet hij nu weer mee in de maatschappij", zegt Gudden.

De vraag welke sociale ondernemer hij internationaal bewondert, is lastiger te beantwoorden. "Eigenlijk vind ik die kleine, lokale voorbeelden veel sprekender", stelt

een vast contract. De eigenaren zijn blij, want die hebben nu ook eindelijk een vrije dag en deze werknemer heeft eindelijk weer werk."

SOCIAAL ONDERNEMEN

Sociaal ondernemen gaat volgens Gudden natuurlijk ook over duurzaam ondernemen, het behalen van klimaatdoelstellingen, maar zeker ook over de sociale kant: de manier waarop je mensen vooruit kunt helpen in de maatschappij. Daarmee bedoelt de wethouder onder andere werk bieden aan mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. "De gemeente Wageningen kan in dat opzicht natuurlijk niet achterblijven en daarom nemen we ook ieder jaar mensen aan uit deze doelgroep, ook toen het financieel allemaal veel minder ging. Dat blijven we komende jaren ook doen."

Wageningse ondernemers zijn volgens Gudden erg betrokken. Dat heeft hij de afgelopen twee jaar sinds zijn start als wethouder duidelijk gemerkt. "Ik verbaas

'IK SPRAK VORIGE WEEK EEN VOORMALIG WERKLOZE DIE NU WEER WERKT BIJ EEN SOCIALE ONDERNEMER. NA LANG THUISZITTEN DOET HIJ NU MEE IN DE MAATSCHAPPIJ. DAT HEEFT EEN ENORME IMPACT OP ZIJN LEVEN'

iemand aan te nemen met een afstand tot de arbeidsmarkt. De man van dertig die al lang thuis zat, kreeg na acht maanden een werkervaringsplek, die na een intensief begeleidingstraject van de gemeente uitmondde in een vast contract. "Ik sprak deze man onlangs en hij vertelde over de enorme impact die het hebben van werk

Gudden. "Zo sprak ik laatst twee jonge ondernemers die in Wageningen bakkerij Le Perron bestieren. Ze moesten samen lange dagen maken van zestig uur per week. Dat konden ze bijna niet meer aan en daarom besloten ze iemand in dienst te nemen met een arbeidsbeperking. Dat werkte enorm goed en daarom kreeg deze medewerker

Hulp van gemeente Wageningen

Ondernemers in de gemeente Wageningen die kiezen om iemand in dienst te nemen die lange tijd werkloos is, kunnen begeleiding krijgen van de gemeente. Ook de werkzoekende krijgt ondersteuning. In eerste instantie gaan mensen aan het werk met een werkervaringsplek met behoud van uitkering. Wanneer dit wordt omgezet in bijvoorbeeld een parttime contract, omdat de werknemer niet fulltime kan werken, kan het salaris worden aangevuld met een uitkering. Met vragen kunnen ondernemers ook terecht bij het WerkgeversServicePunt (WSP) in de regio Food Valley. Het WSP ondersteunt en helpt bij vragen over subsidies en wet- en regelgeving, zoals de Participatiewet. Ondernemers die vragen hebben over sociaal ondernemen, kunnen ondersteuning krijgen van het WSP.

Sinds 1 januari 2015 is de Participatiewet van kracht. De overheid, werkgeversorganisaties en vakbonden zijn overeengekomen dat er 125.000 banen gecreëerd worden voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Hiervan nemen werkgevers 100.000 banen voor hun rekening en 25.000 kunnen aan de slag bij de overheid. De gemeente heeft de afgelopen jaren ook verschillende mensen met een arbeidsbeperking aangenomen. Het streven van de gemeente is om jaarlijks te streven naar 1,5 fte. De gemeente Wageningen vindt het belangrijk dat bij mensen met een arbeidsbeperking wordt gekeken hoe ze zich verder kunnen ontwikkelen.

Daar hebben ze vaak al goede contacten en praktisch gezien is het makkelijk wanneer een bijeenkomst in dezelfde stad wordt georganiseerd."

SUCCESVERHAAL

Erg trots is Gudden op de plaatsing van 180 Wageningers die uit de Wet Sociale Werkvoorziening kwamen en niet op een reguliere wijze aan de slag kunnen. Deze groep mensen trad in dienst van de gemeente Wageningen. Ze werkte hiervoor bij de organisatie Permar, die werd opgeheven. Voorheen viel Permar onder een samenwerkingsverband van de gemeentebesturen Barneveld, Ede, Renkum, Scherpenzeel en Wageningen. De gemeenten zijn zelf verantwoordelijk voor hun inwoners met een SW-indicatie. Met deze nieuwe invulling van de Participatiewet werkt de gemeente samen met ondernemers, maatschappelijke organisaties en betrokken medewerkers. Het doel van de Participatiewet is mensen uitzicht geven op een duurzame arbeidsplaats. "Wij zijn in gesprek gegaan met deze SW-ers. Twintig bleken er ook onder hun niveau te werken en daar hebben we vervangend werk voor gevonden. Zo hebben we een groep mensen kunnen plaatsen bij een kwekerij in de buurt van Wageningen", zegt Gudden.

GOEDE VOORNEMENS

Goede voornemens op politiek gebied heeft Gudden zeker voor het nieuwe jaar. "De verkiezingen winnen staat natuurlijk bovenaan", zegt hij lachend. "Daarnaast wil ik heel graag de lijn doorzetten van de afgelopen twee jaar. Nog ruim 800 Wageningers zitten in de bijstand. Daar zou ik graag wat aan doen." De gemeente Wageningen wil daarbij bijstandsgerechtigden op basis van vertrouwen benaderen, in plaats van verplichting. Zo is er een groep die zelf het initiatief mag nemen om een eigen plan te trekken. Een andere groep krijgt juist extra begeleiding. In de derde groep mogen deelnemers meer houden van wat ze verdienen. "De grote vraag is: hoe zorg je dat bijstandsgerechtigden aan de juiste kwalificaties voldoen? Ik denk daarbij ook aan omscholing, bijvoorbeeld op het gebied van ICT. De economie draait goed en ondernemers zitten te wachten op goede werknemers. Het zou mooi zijn als die twee partijen elkaar kunnen vinden."

mij erover sinds ik wethouder ben dat de bereidheid van bedrijven in de regio om maatschappelijke verantwoordelijkheid te nemen erg groot is. Vaak zitten ze al lang in Wageningen en voelen zich daarom erg verbonden met de stad." Gudden komt vaak op de maandelijkse borrel van de ondernemersvereniging. "Daar staat het onderwerp sociaal ondernemen bijna altijd op de agenda. Het is een thema dat hier leeft." Afgelopen jaar won Van Rennes Groep, een lokale aannemer, de prijs voor ondernemer van het jaar van de gemeente Wageningen. Het bedrijf loopt voorop op het gebied van duurzaamheid, met zonnepanelen op het dak, hergebruik van materialen en het reduceren van de CO₂-uitstoot. "En daarnaast kregen ze de prijs ook omdat tien procent van hun werknemers een afstand heeft tot de arbeidsmarkt, een erg groot aantal."

WAGENINGSE WERKMIDDAG

Afgelopen april werd een participatiebijeenkomst georganiseerd waarbij ondernemers en mensen met een arbeidsbeperking letterlijk aan elkaar werden gekoppeld: de Wageningse Werkmiddag. Ook waren specialisten, zoals het Werkgevers Service Punt (WSP) aanwezig om verder te praten over een inclusieve arbeidsmarkt in de regio Food Valley. Het WSP ondersteunt werkgevers die personeel zoeken of vragen hebben over de arbeidsmarkt in de regio. Hierbij is de match tussen de werkgever en de kandi-

daat natuurlijk erg belangrijk.

"Ondernemers vertelden hier ook over de mooie kanten van sociaal ondernemerschap en wat er allemaal bij komt kijken, wat betreft regelingen en werkervaringsplekken", zegt Gudden. "Het werkt veel beter wanneer ondernemers ervaringen uitwisselen, dan dat wij daar als gemeente tussen gaan zitten. Het is essentieel om onbekendheid met het thema sociaal ondernemen weg te nemen, daarom is voorlichting over de mogelijkheden erg belangrijk." De dag werd afgesloten met een ontmoeting tussen werkzoekenden en grote werkgevers uit de regio, zoals ABN AMRO en Wageningen University & Research. Ook verschillende uitzendbureaus waren aanwezig. In 2018 wil de gemeente weer een soortgelijke bijeenkomst organiseren.

FOOD VALLEY

De Wageningse Werkmiddag was een evenement voor de hele regio FoodValley. Deze regio moet uitgroeien tot hét agro-foodcentrum van Europa, met alle nieuwste kennis en innovaties op het gebied van voedsel. Het is een samenwerkingsverband van acht gemeenten, met in totaal bijna 350 duizend inwoners. "Dit merk staat al goed op de kaart, maar het kan altijd beter", zegt Gudden. "Ik wissel vaak op regionaal niveau ervaringen uit met gemeenten. Voor ondernemers werkt het ook vaak goed om korte lijnen te hebben met hun eigen gemeenten.

“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

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 arbeidsmarkt vraagstukken.

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 Schuijjer, 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 Schuijjer. "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



SOCIAAL ONDERNEMEN

Naast onze koeien, of eigenlijk tussen onze koeien, hebben we behalve de vergaderruimte ook nog een zorgboerderij. Sociaal ondernemen dus. Maar als sociaal ondernemen bestaat, hoe asociaal is dan gewoon ondernemen? Ik kom oorspronkelijk uit een onderwijsersnest, links. En daar was duidelijk: de ondernemers zitten op rechts! En toen ik in de ondernemerswereld stapte, werd dat ook bevestigd: er is een hoop om je druk over te maken als ondernemer! Belasting betalen, personeel, bemoeiende overheid. En de enige die begrijpen hoe lastig en onrechtvaardig dat alles is zijn andere ondernemers. Want werknemers of ambtenaren, die snappen daar niets van, hoe het is, om te ondernemen, nee zeg. En voor je het weet is het wij tegen zij. En hoe groter het bedrijf, hoe verder weg de wereld lijkt daar beneden. En daar komt nou het nut van sociaal ondernemen om de hoek kijken. Want in tegenstelling tot wat iedereen denkt, wil sociaal ondernemen niet zoveel zeggen over hoeveel jij doet als ondernemer voor de maatschappij of de medemens. Het wil wat zeggen

over hoe open jijzelf als ondernemer staat voor je omgeving.

Onderdeel van de maatschappij

Ben jij onderdeel van deze maatschappij of heb je er alleen maar last van? Heb jij je omzet en bestaansrecht eigenlijk niet een beetje te danken aan diezelfde maatschappij? En dat betekent die zorgboerderij voor ons. Deze werknemers zetten me elke dag met beide benen op de grond. Ze laten me zien: ik heb niet alles wat ik bereik aan mezelf te danken. Soms heb ik gewoon mazzel, dat ik geen hersenbloeding hebt gehad, dat ik niet geboren bent met 30 stemmen in mijn hoofd. En het minste wat ik dan kan doen, is een plek bieden aan mensen die dit wel is overkomen. Ook al rijden ze een keer een deur uit mijn schuur met de shovel, gooien ze het voer van koeien niet voor het hek, maar over het hek. Dan zucht ik, heel zacht en vloek ik even heel hard in mijn hoofd en dan denk ik: wees blij!

Floor de Kanter
De Hooilanden



STICHTING
LIVA
WE CARE

 Stichting LIVA
www.stichtingliva.nl



BUSINESS LOUNGE EN TERRAS MET GRATIS WIR
• VERGADERZALEN EN COACHRUIMTEN •
GEMEUBILEERDE EN ONGEMEUBILEERDE
KANTOREN • FLEXPLEKKEN EN DEELKANTOREN

KOM VRIJLIEFEND LANGS VOOR MEER INFORMATIE.

GALVANISTRAAT 1 • 6716 AE EDE • 0318-754111 • BOUWSTEDE.NL

Euro Business is de handelsnaam voor
Euro Business Holland B.V. en
Euro Business Zuid-Oost B.V. te Barneveld.

Door het structurele tekort aan personeel,
met name in de industrie, zijn wij in 1997 van start
gegaan met onze activiteiten.

“Denkt met u mee
voor goed personeel”

EUROBUSINESSNL.NL

Harzelaarsweg 113 a/b 3771 MA Barneveld
Tel 0342 408 809/0342 750 751

“Het uitzenden en detacheren van arbeidskrachten
uit Oost-Europese landen”.



BUSINESS EVENT

**DS 80 BIEDT SLIMME
VERPAKKINGSOPLOSSINGEN**



DS 80 uit Veenendaal heeft de koers afgelopen jaren gewijzigd. Het bedrijf in verpakkingen biedt slimme oplossingen voor iedere verpakking. Hierdoor hoeft de consument niet langer kleine producten te ontvangen in te grote dozen met overbodig verpakkingsmateriaal.

TEKST: MARLIES DINJENS

Rond de kerst was het topdrukte bij DS 80 in Veenendaal. Online retailers draaiden overuren en dat betekende dat de vraag naar goed verpakkingsmateriaal gigantisch was. Vrachtwagens reden af en aan om kartonnen dozen en opvulmateriaal te leveren. "Begin september komen de aanvragen binnen en een maand later beginnen de online winkels al met het hamsteren van verpakkingsmateriaal", vertelt directeur Gijs van den Oever vanuit de auto op weg naar een klant. "In december mochten we rekenen op een verdubbeling van de omzet."

Het bedrijf DS 80 kan grote webwinkels iets extra's bieden: slimme verpakkingsoplossingen die zorgen dat het opvulmateriaal zoveel mogelijk gereduceerd wordt. "Een heel klein pakketje ontvangen in een veel te grote doos vol met verpakkingsmateriaal, dat is de grootste ergernis van klanten. Ze pikken dat niet langer. Dergelijke verpakkingen leveren slechte publiciteit op voor bedrijven en daarom weten ze dat het echt moet veranderen." Bovendien zijn het niet alleen de consumenten wiens gedrag verandert, ook de postmarkt is in beweging. "In Amerika

is de prijs van een pakket afhankelijk van de grootte en is het dus aantrekkelijk om een minder grote doos te gebruiken. In Nederland is de prijs van een grote of kleine verpakking hetzelfde. Dit gaat in de toekomst mogelijk veranderen en dan moeten bedrijven hierop inspelen."

VERANDERING VAN KOERS

DS 80 is in de afgelopen jaren dan ook omgeschakeld van een bedrijf gericht op producten naar concepten. "We doen bij klanten een verpakkingsscan en brengen het hele proces in kaart. Waar kunnen kosten worden bespaard? Denk aan slimme oplossingen met betrekking tot materiaal, maar ook wat betreft arbeid." Zo levert DS 80 machines die aan de hand van de data de juiste kartonnen doos matchen aan het product. "Dit zorgt dat we een bepaald type klant aantrekken dat openstaat voor veranderingen. Dus niet de mensen die vast willen blijven houden aan een bepaald type plakband of een bepaalde kartonnen doos, omdat ze die al jaren gebruiken. Klanten die durven denken op de langere termijn en niet aan snelle resultaten."

Vernieuwend denken en werken spreekt Van den Over zelf enorm aan. "Je moet altijd openstaan voor nieuwe ontwikkelingen. Ik ga ook altijd graag naar beurzen om de nieuwste producten en concepten te ontdekken."

OMZET VERDUBBELD

Ook een ander soort lange termijnvisie speelt daarbij een belangrijke rol. "Ik wil een betere wereld achterlaten voor mijn kinderen. Als je ziet hoe vernietigend de plastic soep is voor de oceanen, dan besef je dat er echt een eind moet komen aan overbodig verpakkingsmateriaal."

Met de switch in het beleid van product naar conceptdenken leverde DS 80 een mooi resultaat. De omzet werd in de afgelopen vijf jaar verdubbeld en het bedrijf verhuisde naar een nieuwe locatie, de Kazemat in Veenendaal. "Een prachtig pand op de mooiste plek van Veenendaal. Nu willen we de markt in Nederland en Vlaanderen nog verder gaan veroveren. Hiervoor hebben we per 1 januari twee nieuwe salesmensen aangenomen. Verder dan België reikt onze scoop niet: na driehonderd kilometer wordt het vervoer



"Een heel klein pakketje ontvangen in een veel te grote doos vol met verpakkingsmateriaal, dat is de grootste ergernis van klanten. Ze pikken dat niet langer", aldus directeur Gijs van den Oever van DS 80

80

Veilige doos voor dure zonnebril

DS 80 levert slimme oplossingen voor producten. Klanten kunnen onder andere bestellen via de webshop. Een greep uit het assortiment:

- Een van de klanten had bijvoorbeeld behoefte aan een veilige kartonnen doosje waarin dure zonnebrillen konden worden verstuurd. DS 80 ontwikkelde hiervoor de 'safe box'. Dit doosje kan tijdens het transport heel moeilijk worden opengemaakt, waardoor de zonnebrillen veilig verstuurd kunnen worden.
- Ook dure laptops kunnen veilig worden verstuurd naar een reparateur in een speciale strakke kartonnen verpakkingen met een folie, waardoor de laptop heel blijft.
- Speciaal voor (beginnende) webshops heeft DS 80 een assortiment zelfklevende verpakkingen, waarmee snel en veilig producten verpakt en verzonden kunnen worden.
- De meeste pakbonnen worden meegestuurd in de doos bovenop een pakket. Toch is dit niet altijd mogelijk. Wie 'gevaarlijke goederen' verstuurt, is verplicht om de pakbon aan de buitenzijde van de doos te bevestigen. Zodat indien nodig snel kan worden gekeken wat de inhoud van het pakket is. Dat is begrijpelijk, maar ook redelijk arbeidsintensief. DS 80 heeft hiervoor de Automatische Document Applicator (ADA) ontwikkeld. De ADA print, vouwt en brengt documenten in een 'documents enclosed' documentenfolie aan op de doos. Dit gebeurt volautomatisch en is hierdoor betrouwbaar en efficiënt.
- Voor veel retailers is het steeds belangrijker om de dozen waarin de producten worden verstuurd te bedrukken. DS 80 levert daarom ook voorbedrukte verpakkingen.

van karton duurder dan het product." Het klantenbestand van DS 80 bestaat voornamelijk uit online retailers, logistieke dienstverleners, productiebedrijven en groothandels. In veel opzichten een groeiemarkt, omdat het online shoppen steeds maar toeneemt. "Bovendien is het steeds moeilijker om goed logistiek personeel te vinden, mensen om de pakketjes in te pakken. Bedrijven moeten daarom steeds kritischer gaan kijken naar het productieproces en waar machines het werk kunnen overnemen."

HECHTE CLUB

Bij DS 80 werken 22 werknemers, een hechte club. "Collega's werken hier óf tientallen jaren óf ze zijn binnen een jaar weer weg. De sfeer is familiair en dat moet je aanspreken." De werknemers staan voor elkaar en het bedrijf klaar." Recent belde een klant op vrijdagavond dat hij materialen nodig had. Ik woon zelf in Noord-Brabant dus snel schakelen was voor mij lastig. Een medewerker is toen meteen naar het magazijn gefietst om alles te regelen." Het bedrijf is in 1980 opgericht en Van den Oever heeft zichzelf opgewerkt van verkoopleider tot

commercieel directeur en is vanaf 1 januari eigenaar. "Ik heb nu het laatste deel van het aandelenpakket gekocht, waardoor ik volledig eigenaar ben. Een mooie stap. Ik heb een prachtige ontwikkeling mogen doormaken bij dit bedrijf." Hij werkt al 20 jaar in 'verpakkingland'. "Wat er in die tijd veranderd is? Je merkt met name de laatste jaren dat klanten veel kritischer zijn geworden op overbodig materiaal. Hierdoor moeten veel bedrijven hun beleid gaan veranderen." Less is more is een belangrijk motto voor Van den Oever. "Met minder verpakkingen meer producten leveren."

PRIJS BESTE ONDERNEMER

In november won DS 80 de prijs voor beste ondernemer van Veenendaal tijdens de dertiende editie van het Business Event van de gemeente. Met de prijs wil de gemeente ondernemers uit de FoodValley regio op de kaart zetten. Het juryrapport was lovend. "Een bedrijf dat verpakkingen, winstgevendheid en duurzaamheid een andere dimensie geeft. In de afgelopen jaren heeft dit bedrijf van een bedreiging een kans gemaakt en een bijzondere marktpositie in Nederland gerealiseerd. Een parel binnen

de Veenendaalse ondernemingen.' De prijs leverde veel publiciteit op en ook contacten met oude en nieuwe klanten. "Dat was echt fantastisch. Ik had een bericht op LinkedIn geplaatst en dat werd 18000 bekeken. Ook klanten die ik in jaren niet had gesproken namen contact op en daar zit ik nu weer mee aan tafel."

DERTIG PROCENT MINDER KARTON

Van den Oever is inmiddels bijna in België aangekomen, waar hij een afspraak heeft met een klant. Graag vertelt hij over de impact van de samenwerking op de bedrijfsvoering. "Dit bedrijf verpakte eerst hun producten op een ouderwetse manier. Nu hebben ze alle data ingevoerd en maken ze gebruik van een on demand verpakkingsmachine: deze machine weet welke doos past bij de afmeting of het gewicht van een bepaalde bestelling. Zo kan daar de ideale doosmaat aan gekoppeld worden. Deze klant bespaart hierdoor dertig procent minder vierkante meters aan karton op jaarbasis. Mooi toch?"

DE ZALEN WORDEN VOLLER, DE ATTENTIEWAARDE GROEIT EN DAARMEE OOK DE TROTS OVER EEN NOMINATIE

BUSINESS EVENTS GEMEENTE VEENENDAAL EN EDE BLIJVEN GROEIEN

De Business Events, die zowel in Ede als in Veenendaal voor de 13e maal werden georganiseerd door Network Business Events, zijn de place to be voor lokale en regionale ondernemers. In Ede kwamen op maandag 9 oktober 2017 de gepoetste bolides van Vallei Auto Groep voorrijden voor de rode loper van Reehorst. Op het podium mochten dit jaar acte de présence geven: Martin Modderkolk van Propfun, Mirjam van Essen van Beauty Pillow en Wesley Glasmacher van Wes in the Wild in de categorie Jonge Ondernemer/Onderneming, waarbij de laatste vol blijdschap de award uit handen van de kersverse burgemeester René Verhulst mocht ontvangen.

MKB & DETAILHANDEL

Jan van Santen van Mondial Waaijberg Verhuizers, Jan Siebelink van Sieplo en Hannes de Paauw van CTS IT waren genomineerd in de categorie MKB & Detailhandel. Juryvoorzitter notaris Sjirk Bijma maakte bekend dat wethouder Willemien Vreugdehil de award aan Siebelink mocht overhandigen.

GROOTZAKELIJK

In de Grootzakelijk categorie waren genomineerd Martijn Jacobs en Daniëlle Westerhof van Loo van Eck, Bart Maas van Eurotrol en Arnold Vlastuin van Zoo & Zo. Ook hier mocht burgemeester René Verhulst de award uitreiken en hij deed dat aan Bart Maas.

PUBLIEKSPRIJS

Hoofdsponsor Rabobank Vallei en Rijn had een prachtige bokaal ter beschikking gesteld voor de Publieksprijs. Naar aanleiding van de binnengekomen sms-en bepaalde notaris Bijma dat CTS IT zich de publiekslieveling mocht noemen.

RECORD AANTAL BEZOEKERS IN VEENENDAAL

Ook het Business Event in Veenendaal wordt

ieder jaar door meer mensen bezocht. In de prachtig ingerichte zaal van de Basiliek kwamen op 20 november jl. bijna dan 550 belangstellenden bijeen om mee te maken hoe tien bijzondere ondernemingen uit Veenendaal in het zonnetje werden gezet. Na het tonen van prachtige en treffende bedrijfsvideo's en een deskundig interview van gastvrouw Anita Witzier gingen de trotste eigenaren van De Fazant, DS80 en Cimar Electronisc met de felbegeerde award naar huis.

Ook in Veenendaal stelt Rabobank Vallei en Rijn jaarlijks de Publieksprijs beschikbaar. Jacob van Leeuwen van Delektro werd door het publiek aangewezen als meest inspirerende onderneming en mocht de award uit handen van directievoorzitter Mariska de Kleijne ontvangen.

WINNAAR ICT AWARD

Zoals ieder jaar had de jury, onder leiding van notaris mr Arnoud Wilod Versprille, een bedrijf uit de ICT branche geselecteerd als winnaar van de ICT Award. Dit jaar was dat een bedrijf met een grootzakelijk karakter: Mprise van Joop de Jong, Mirjam Berntsen en Renger Reitsema.

BUSINESS PARTNERS

"Het is en blijft een feestje voor en door ondernemers", stelt Astrid Schimmel van Network Business Events. "Als organisatie zijn we er enorm trots op te kunnen zeggen dat de gemeenten Ede en Veenendaal al dertien jaar succesvol prachtige ondernemingen op het podium weten te zetten. Voor ons als organisatie is het essentieel dat we hierbij ondersteund worden door kennis en netwerken in de regio, middels vertegenwoordigers in onze commissies. Zij zijn het die ieder jaar weer de pareltjes weten te vinden. Voorts maken onze Hoofdsponsor Rabobank Vallei en Rijn en de Business Partners het mogelijk om deze events tot een groot succes te maken. Het is een platform om te zien en gezien te worden!"

BUSINESS EVENT VEENENDAAL

DE VOLGENDE BEDRIJVEN

WAREN GENOMINEERD:

Jonge Ondernemer/Onderneming:

- IJssalon Daisy's Veenendaal van Thomas Lijten
- Espresso bar de Fazant van Nicolien Berghuis
- CitySpa Veenendaal van Marije Huffels

MKB & Detailhandel:

- Catering Groep Nederland B.V. van Ronald en Ramona Burgers
- De Eekhoeve van Wilco en Tineke Hardeman
- DS 80 Verpakkingsmaterialen bv van Gijs van den Oever en Marianne Zwart-Brandsma

Grootzakelijk:

- Rodenburg Bouwkundige Realisatie B.V. van Tim Rodenburg
- Cimar Electronics B.V. van Marius van Ekris en Cilia van Ekris - van Velthuizen
- Delektro B.V. van Jacob van Leeuwen



BRABER HEEFT GEWOON ALTIJD UW FAVORIETE AUTO!



Autobedrijf G. Braber B.V. is merkdealer van Kia, Mazda, Mitsubishi, servicedealer van Daihatsu én Fiat bedrijfswagenspecialist voor Ede, Veenendaal en wijde omgeving. Maar we zijn nog veel meer: op één adres alle automerken, nieuw en gebruikt. Met **top-service**. Bij ons vindt u dus altijd uw favoriete auto!

**Kijk snel op www.autobraber.nl of kom langs:
Dwarsweg 20, 6716 BJ EDE**

Alle automerken, nieuw en gebruikt

Het grootste occasioncentrum van Gelderland

Altijd meer dan **250 occasions** op voorraad

Ook bedrijfswagens nieuw en gebruikt

Financieren, leasen, **private-leasen**, verzekeren

Complete service: onderhoud, APK, reparatie en schadeherstel

100% kwaliteitsgarantie

50 JAAR
1967 - 2017
**AUTOBEDRIJF
BRABER EDE**



Dwarsweg 20, 6716 BJ Ede | T 0318 - 616 047 | E info@autobraber.nl | www.autobraber.nl

IJSSALON DAISY'S FELICITEERT WINNAARS BUSINESS EVENT VEENENDAAL!

Door alle media-aandacht was IJssalon Daisy's Veenendaal van Thomas Lijten vorig jaar nauwelijks te missen! Hij werd er nogal door overvallen, logisch als je nagaat dat hij als zeventienjarige begon aan zijn avontuur op het Thoomesplein in Veenendaal. Voorheen een leeg en rustig plein tussen de Brouwersgracht en de Hoofdstraat. Nu een bruisende plek voor jong en oud met een heus stadsstrand. Op 2 maart opent IJssalon Daisy's weer haar deuren!

Thomas Lijten feliciteert de winnaars van het Business Event Veenendaal van harte met hun overwinning!

IJssalon Daisy's
Thoomesplein 3
3901 TN Veenendaal
www.ijssalondaisys.nl



Voor al uw juridisch advies...



www.vanveen.com - info@vanveen.com - +31 (0)318 687878

"We houden van snel schakelen en korte lijnen", aldus Bertus Verbeek.



84

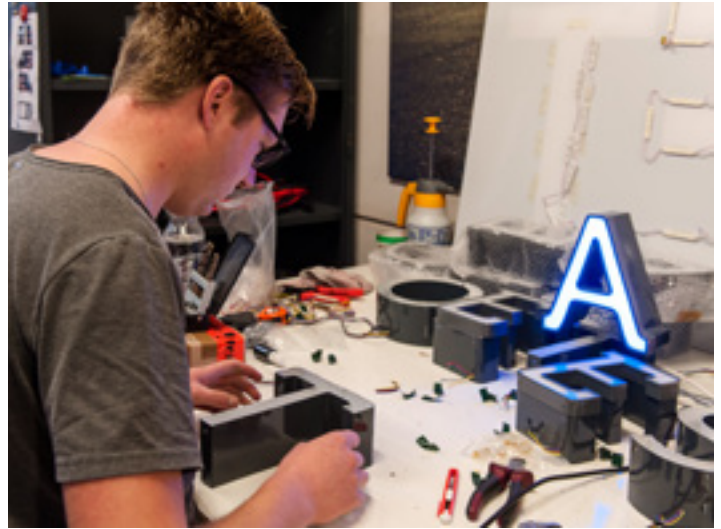
VERBEEK RECLAME
Groot Overeem 9-12
3927 GH Renswoude/Nederland
T. (0318) 83 02 52
E-mail: info@verbeekreclame.nl

www.verbeekreclame.nl

VERBEEK RECLAME

WAT STRAALT UW BEDRIJF UIT?

De crisis is voorbij, de Nederlandse economie floreert. Hoe zit dat met uw bedrijf? Wellicht is het tijd om de uitstraling van uw bedrijf eens kritisch te bekijken. Denk bijvoorbeeld aan de gevelreclame of de belettering op de bedrijfswagens. **VERBEEK RECLAME** is specialist in al deze zaken. Sterker nog, indien gewenst ontwikkelen ze een geheel nieuwe huisstijl, uiteraard afgestemd op uw ideeën. Het motto? Be different!



Uw bedrijfspand of winkel is uw visitekaartje. Er bestaat eigenlijk geen grotere 'misser' als dat de verlichte gevelreclame niet meer (volledig) brandt door veroudering. Maar denk ook aan uw wagenpark. Een pakkende uitstraling met een goede tekst op een bedrijfsbus valt eerder op dan een standaard logo op de achterzijde. Vergeet ook uw medewerkers niet. Lopen zij er warm, verzorgd maar toch comfortabel bij deze winter? Uw antwoord: Ook hier is VERBEEK RECLAME in thuis.

VOOR ELK VAKGEBIED EEN APARTE SPECIALIST

Eigenaar Bertus Verbeek vindt een persoonlijke en vlotte benadering bij deze aspecten onmisbaar. "We krijgen dagelijks offerte aanvragen binnen van Zeeland tot Groningen. Per mail reageren? Dat werkt niet, zo op afstand. Wij

willen de juiste indruk krijgen van de klant. Daarom zorgen we ervoor dat we altijd binnen een week na de aanvraag bij ze langs gaan om een kijkje te nemen. We houden van snel schakelen en korte lijnen. Dat wordt mede mogelijk gemaakt door een inspannende productieruimte met eigen hittepers, LFP-printer, snijplotters en een team van professionals."

VAKBEHEERSING

Of het gaat om autobeletering, carwrapping, gevelreclame, bewegwijzering, fotowanden, belichting, ontwerpen huisstijl, logo's of bedrijfskleding: Verbeek Reclame heeft voor elk vakgebied een aparte specialist in huis. Hierin onderscheiden ze zich van andere reclamebedrijven. Verbeek: "Om tot een goed resultaat te komen is complete vakbeheersing van groot belang. Natuurlijk kunnen meer mensen een

leuk ontwerp maken, maar het vraagt een hoge mate van expertise om bijvoorbeeld een ontwerp te maken voor een vrachtwagen of gevelreclame."

BEDRIJFSKLEDING, BE DIFFERENT

Ook in bedrijfskleding kan Verbeek Reclame de klant net wat extra bieden. Namelijk de bedrijfskledingstyliste die verder denkt dan een functioneel belang. "Het moet lekker zitten en er ook leuk uitzien. Zo zijn er slijtvaste werkbroecken die niet van een hippe spijkerbroek te onderscheiden zijn. Trend van nu zijn de retro designs gecombineerd met het bedrijfslogo." Uiteraard denkt Verbeek Reclame daarin mee qua ontwerp. Zo tillen ze het uitzoeken van bedrijfskleding naar een hoger niveau.

'Be Different' is het motto.



Van der Kolk Groep

Wageningen • Ede • Veenendaal • Nijkerk

www.ford-ede.nl

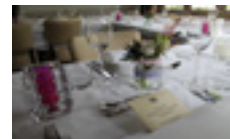


BEROERTE

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

www.heminstichting.nl/beroerte

**GEEF
VOOR EEN
BETER
HERSTEL
€125.000**



Lunch | Buffet | Diner | Vergadering
High- Tea | Barbecue | Feest | Receptie

Brink 2 | 3455 SE Haarzuylens | Tel: 030-6771998
www.wapenvanhaarzuylens.nl



STAALHANDEL, UIT VOORRAAD LEVERBAAR!

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

VANDAAG BESTELD, MORGEN AFGEHAALD!

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



**Pasje
voor Service**



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

Saab Centre Gel - Subaru Centre Gel
Gallestraat, 28, 3902 HL VEENENDAAL, 0318-556 999
www.AutoCentreGel.nl



**DE
GROOTSTE
REPROSPECIALIST
IN DE REGIO**



www.repromercurius.nl | Telefoonweg 124, 8713 AL | Ede | 0318 - 618018



**STICHTING
LIVA**
WE CARE

Stichting LIVA
www.stichtingliva.nl



EXTENSIONS ZIJN EEN UITKOMST BIJ UPGRADEN NAAR NIEUWE VERSIES

Vorige keer heb ik iets geschreven over het feit dat implementatie- en upgrade trajecten veel te lang duren en dat Microsoft graag ziet dat de trajecten korter en succesvoller worden. (Zie de website www.systemcare-ict.nl om dit stuk nog eens te lezen).

In dit stuk wil ik iets delen over waar veel klanten met een upgrade tegenaan lopen. Klanten merken dat er veel maatwerk gebouwd is waardoor bij het upgraden naar een volgende versie al het maatwerk weer opnieuw geïmplementeerd moet worden in de nieuwe versie. Dat kost veel geld en veel frustratie bij de klanten. Overgangen naar volgende versies zijn daarom vaak een groot probleem. Microsoft heeft dat ook gezien en heeft daarom Extensions in het leven geroepen (je kunt ze vergelijken met de apps bij de mobiele telefoons). Door deze Extensions wordt het een stuk makkelijker om van de ene versie naar de andere over te gaan met maatwerk en Add-on (Add-on = standaard functionaliteit voor een bepaalde branche).

BRONCODE

De Extensions worden buiten de broncode van b.v. Dynamics NAV of Dynamics 365 geschreven. Als ze gepubliceerd worden (gereed gemaakt voor gebruik in het softwarepakket) dan wordt de code toegevoegd aan Dynamics NAV of Dynamics 365. Hierbij wordt de broncode van het moederpakket niet aangetast. Als je de Extension uit NAV haalt, werkt daarna NAV gewoon weer zoals die was, oftewel standaard. Microsoft checkt Extensions voordat ze gepubliceerd moeten worden (bij apart maatwerk bij een klant hoeft dat niet) en daarmee is de kwaliteit van Extensions gewaarborgd. Zoals ik al in mijn eerste publicatie schreef, betekent dit dat de klanten niet meer afhankelijk zijn van de partners. Iedereen die op technisch vlak verstand heeft van Dynamics NAV, Dynamics 365 etc.

is in principe in staat om de Extensions te maken en te publiceren. In NAV worden alle Extensions gepubliceerd die door Microsoft goedgekeurd zijn. Als je Extensions alleen voor een bepaalde klant maakt en ze niet voor een Add-on gebruikt hoeven ze niet te worden gecontroleerd.

MAKKELIJK

Daarom is het bij het upgraden naar nieuwere versies ook makkelijk om deze Extensions mee te nemen. Je kunt de Extensions weer opnieuw in de nieuwe versie van het pakket laden. De Extensions kunnen van de ene versie naar de andere overgenomen worden. Belangrijk hierbij is wel dat er goed getest wordt of de extension wel of niet werkt in verband met eventuele wijzigingen van Microsoft in de broncode van het moederpakket.

CONTACT

System Care verkoopt en implementeert ook Dynamics NAV en Dynamics 365. Hierbij wordt zoveel mogelijk gebruik gemaakt van Extensions. Neem gerust contact met ons op voor bijvoorbeeld een demonstratie. Voor meer informatie zie de site: www.systemcare-ict.nl/

Bert Bouman

T: 06-42737328

E: info@systemcare-ict.nl



XPERIT SOLUTIONS BOORT CULTURELE MARKT AAN MET NIEUW SOFTWAREPAKKET

Een nieuwe markt betreden vergt lef. Xperit Solutions uit Barneveld neemt de stap en biedt nu ook een bedrijfssoftwareoplossing aan voor de culturele sector. "Het is een in Nederland unieke line of business."

TEKST: SIMON DE WILDE

"Ik vergelijk het implementeren van een bedrijfssoftwarepakket wel eens met een open hart operatie", zegt Lubbert van den Heuvel, partner bij Xperit Solutions.

"Het hart gaat door terwijl de borstkas open ligt," vervolgt de ondernemer zijn verhaal. "Wij zien alles van de klant: hun klanten, orders, financiële situatie. Er moet vertrouwen zijn want er komt steevast een moment dat je elkaar niet aardig gaat vinden tijdens het proces." De vraag is hoe je dan met elkaar om gaat."

VOORBEELD

Een voorbeeld van een 'geslaagde open hart operatie' van Xperit is een metaalgroothandel. Van den Heuvel vertelt dat het bedrijf met een op maat gemaakt bedrijfssoftwarepakket werkte. Upgraden van het pakket, zoals het bedrijf wilde, is dan lastig. Het lukte Xperit om een upgrade uit te voeren waardoor de klant nu met een volledig gestandaardiseerd pakket verder kan. In de toekomst zijn alle upgrades makkelijker waardoor het bedrijf altijd met de modernste software kan werken. Zowel de klant als Van den Heuvel en zijn collega's zijn tevreden en zo ontstaat een langdurige samenwerking.

NIEUWE BUSINESS LINE

Klanten van Xperit bevinden zich tot nu toe vooral in de handels- en productiehoek. Zij gebruiken de integrale bedrijfssoftwareoplossing van het Barneveldse bedrijf. Daar komen binnenkort klanten uit een hele ander hoek bij. Namelijk de culturele sector, legt Van den Heuvel met gepaste trots uit. "Bij musea zie je dat er nog een wereld te winnen is als het gaat om de backoffice. De systemen voor kaartverkoop en het restaurant zijn niet integraal. Wij bieden nu een bedrijfssoftwarepakket aan waarbij dat wel het geval is. Xperit zet zo een hele nieuwe, in Nederland unieke, line of business op naast onze bestaande business."

Van den Heuvel vertelt hoe hij erbij is gekomen om deze nieuwe markt aan te boren. "Wij waren op zoek naar een 'kassa oplossing' voor een van onze grote klanten. Zo kwamen we na een brede zoektocht uit bij een Deens softwarebedrijf. Zij hadden zowel technisch als functioneel de beste oplossing voor ons probleem en omdat er een klik was zijn we zaken gaan doen." De kassa oplossing blijkt zo succesvol dat Xperit het softwareprogramma aan meerdere klanten heeft verkocht.

ECHT NICHE

Tijdens het zakendoen leerden het bedrijf van Van den Heuvel en de Denen elkaar beter kennen. De Denen bleken nog een mooi product in huis te hebben: een bedrijfssoftwarepakket speciaal voor musea en attractieparken. "Een echte niche maar in Denemarken is onze partner marktleider met het product. Wij hebben nu de licentie om het systeem in Nederland en Vlaanderen op de markt te brengen", vertelt Van den Heuvel.

WAARDE KLANT TOEVOEGEN

Met het nieuwe softwaresysteem voor bedrijven in de culturele sector wil Van den Heuvel met zijn bedrijf doen wat ze altijd doen: waarde toevoegen voor de klanten. "Aan de ene kant komt er vanuit het Haagse weer geld beschikbaar voor de culturele sector. Tegelijk is er het cultureel ondernemerschap en daarvoor heb je goed gereedschap nodig. Wij bieden ondernemers dit. De 'tools' hebben zich in Denemarken al bewezen waar de partner grote musea en amusementsparken als klant heeft."

Van den Heuvel heeft hoge verwachtingen van de nieuwe propositie. Hoewel Xperit nu nog in de verkennende fase zit met een aantal potentiële klanten hoopt hij binnen vijf jaar rond de 10 procent van de musea en pretparken als klant te hebben. "Het is toch geweldig als musea en attractieparken kunnen sturen op hun data. Zo weten ze bijvoorbeeld wanneer ze meer personeel moeten inzetten. Dit leidt tot efficiënter en effectiever werken."

Dat het zo goed klikt met de Deense partner van Xperit is volgens Van den Heuvel geen toeval. "Zij hebben hetzelfde profiel als wij. Beiden zijn we no nonsense en we willen waarde toevoegen voor onze klanten. De samenwerking staat model voor de manier waarop Xperit zaken doet. Wij verdiepen ons eerst in een bedrijf of potentiële klant en leren elkaar kennen voordat we zaken doen. Het is de basis voor een goede lange termijn relatie."

TROTS

Hoe dat toevoegen van waarde voor klanten er precies uit ziet? Van den Heuvel geeft een voorbeeld van een oplossing voor een van de klanten in het afgelopen jaar waar hij trots op is. "Hit Trading uit Lelystad kwam bij ons met de vraag hoe zij de interne organisatie konden optimaliseren. Wij hebben toen hun oude softwaresysteem geüpgradet naar een nieuw systeem waarbij de volledige backoffice en scanning in het magazijn van barcodes is georganiseerd. Zo kan de klant groeien in omzet en transacties zonder dat ze nieuw personeel hoeven aan te nemen."

Het voorbeeld laat volgens Van den Heuvel zien dat Xperit werkt vanuit de klantbehoefte. Dit betekent dat er een verbinding moet zijn met de klant. "Bij veel sales teams is het simpelweg verkopen, verkopen, verkopen. Maar als bij ons de klik er niet is gaan we geen samenwerking aan. Het kan dus voorkomen dat we een potentiële klant nee moeten verkopen," aldus Van den Heuvel.

Het zoeken naar de klik met de klant zit dan ook verweven in de salesaanpak van Xperit. Eerst is er de telefonische kennismaking. Daarna gaat een lid van het salesteam langs en dan gaat het pas over samenwerking. "Ik vraag een klant niet hoeveel hij in zijn portemonnee heeft voor een project. Ik draai het om en zeg hoeveel iets kost en dat er rekening mee gehouden dient te worden dat het 10 tot 20 procent hoger of lager kan uitvallen. Zo komen we tot de kern en verbranden we elkaars kostbare tijd niet", besluit Van den Heuvel.

www.xperit.nl

"Ik vergelijk het implementeren van een bedrijfssoftwarepakket wel eens met een open hart operatie", aldus Lubbert van den Heuvel.



Bij Xperit draait het om informatie en informatiestromen. Hoe laat je je data door je bedrijf of organisatie stromen? En hoe zet je die data om in bruikbare informatie zodat je effectief en efficiënt kunt werken? In 2008 richtte Lubbert van den Heuvel en vier partners het bedrijf op. Zij werkten destijds als collega's voor een ander bedrijf, maar vonden dat de klant en de klanttevredenheid veel meer centraal moesten staan. Inmiddels werken er 16 mensen bij de leverancier van bedrijfssoftwarepakketten (ERP) uit Barneveld. Xperit werkt met het standaard softwarepakket Microsoft Dynamics NAV waaraan ze branchespecifieke elementen kunnen toevoegen. Hun klanten bevinden zich vooral in de handelsector en de productiesector. Daar komt nu de tweede pijler bij met bedrijfssoftwarepakketten voor culturele ondernemers zoals musea en amusementsparken.

Be different...

VERBEEK

BELETTERING
GEVELRECLAME
BEDRIJFSKLEDING

Meer gezonde medewerkers leveren u meer winst!



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



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



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

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

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

info@arboworld.nl
06 - 513 875 69

Arbo  world



Ioniq Plug-in, herkenbaar aan het 'oplaadklepje' in het linker voorspatbord



Nog een prototype, maar in afgeleide vorm snel werkelijkheid: FE Fuel Cell Concept

HYUNDAI PIONIERT VOLGENS CLUISTRA MET MILIEUSPARENDE MODELLEN

VERGROENING VAN DE VALLEI

Als het aan Hyundai en dealerbedrijf Cluistra in Veenendaal ligt, moeten we straks vrijer kunnen ademen in de Vallei. De Koreaanse fabrikant heeft zichzelf opgelegd om stevig te pionieren op het gebied van oprecht groene mobiliteit. Dat begint zijn vruchten af te werpen, met al enkele milieusparende modellen in het gamma en interessante primeurs in aantocht.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN
FOTOGRAFIE: HYUNDAI

In 2016 lanceerde Hyundai 'Project 2020.22', waarmee de wereldspeler zichzelf ten doel stelde om in 2020 een programma met 22 zuinige tot zeer zuinige cq schone modellen en uitvoeringen aan te bieden. Dat dat geen loze belofte vormt, dringt nu echt door. "We voeren al ruim een jaar de Ioniq Hybrid en Electric, de laatste met volelektrische aandrijving," vertelt Henry Wijnen, bedrijfsleider bij Cluistra Veenendaal (tevens gevestigd in Nieuwegein, met daar ook het merk Mazda). "Op zeer korte termijn verwachten we de Ioniq Plug-in, die tot 65 kilometer elektrisch kan rijden en daarna de benzinemotor laat bijspringen. Ideaal dus voor ondernemers en medewerkers die veel in de regio actief zijn

en richting hun relaties een 'groen signaal' willen afgeven. Na de zomer introduceren we de Kona Electric, een variant van deze crossover met louter elektrische aandrijving, een praktijkactieradius van 300 à 350 kilometer en een zakelijke bijtelling van 4%. In 2020 omvat ons programma twaalf hybrides, zes plug-ins, twee elektrische en twee waterstofauto's."

BEREIK VAN 800 KILOMETER

In dezelfde periode dient zich een belangrijke primeur aan: Hyundai's eerste massaproducerende waterstofauto, een derivaat van de recent onthulde concept car FE Fuel Cell Concept. Eerder al beproefde een selecte groep klanten de techniek in de ix35 Fuel Cell. Die wordt nu opgevolgd door een gunstiger geprijsde SUV met een uitstoot van alleen waterdamp. "Hij zal op een volle tank een bereik hebben van 800 kilometer," belooft Wijnen. "Lange tijd beperkte de beschikbaarheid van waterstofstations zich in Nederland tot Helmond en Rhon, maar in 2018 worden nieuwe locaties geopend in Den Haag, Utrecht en Arnhem. Dat maakt het hier in de regio natuurlijk een stuk interessanter voor bedrijven om zo'n auto in te zetten. Wij zullen hem dus zeker actief gaan promoten." Het spreekt voor zich dat Cluistra straks zijn per-

soneel laat bijscholen om het waterstofmodel adequaat en veilig te servicen, zoals dat nu ook al bij de elektrische en hybride-Hyundai's gebeurt.

OVERHEID STIMULEERT

Met zijn groene offensief begint de Koreaanse autofabrikant zich steeds meer in de kijker te spelen bij bedrijven die maatschappelijk verantwoord ondernemen hoog op de agenda hebben staan. De overheid stimuleert dat via een tweetal aantrekkelijke financiële regelingen, die ook in 2018 van kracht blijven. Allereerst de MIA (Milieu-investeringsaftrek), die kan oplopen tot 36% van het investeringsbedrag. De Vamil (Willekeurige afschrijving milieu-investeringen) maakt het mogelijk om 75% van de investeringskosten op een door de ondernemer zelf te bepalen tijdstip af te schrijven. Wat dat voor voordelen bij de aanschaf van een milieusparende Hyundai oplevert, weten de verkoopadviseurs van Cluistra in Veenendaal tot in detail te vertellen. Feit is dat deze merkorganisatie in de autobranche steeds meer een voortrekkersrol gaat spelen op het gebied van groene mobiliteit.

www.cluistra.nl

Vallei Business

Financieel Advies



Rabobank

Rabobank Vallei en Rijn

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

S+DL

**SCHUURMAN
EN DE LEEUW**
accountants

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

Reclame

Verbeek
Reclame

*Specialist in:
Gevelreclame & Belettering*

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

Bedrijfshuisvesting/onderhoud

**CUSHMAN &
WAKEFIELD**

Cushman & Wakefield
Meander 601
6825 ME Arnhem
026 4 452 445
arnhem@cushwake.com
www.cushmanwakefield.nl

TECHNICA

Van oud naar cloud

- Werkplek online
- Telefonie online
- Office 365

Netwerkbeheer - Telefonie
Verbindingen - Beveiliging
Domotica - Elektra

www.technica.nl

OPSLAGRUIMTE NODIG?



**BOX
INN**
SELF-STORAGE

Box Inn self-storage

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

REPROMERCIUS
www.repromercius.nl



Wij verzorgen uw gasten!

*Van ontbijt en borrel
tot feestelijke party!*

0318 - 33 33 76 info@demaastrivj.nl
www.demaastrivj.nl

**HET VOORDEEL
VAN BLIND
ZIJN?**

*Help blinden en
slechtzienden zo
zelfstandig mogelijk
te leven.*

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

- Bart van der Meer

DONEER VIA STEUNBARTMEUS.NL



bouwstede
ondernemerscentrum

**BUSINESS LOUNGE EN TERRAS MET GRATIS WIFI
• VERGADERZALEN EN COACHRUIMTEN •
GEMEUBILEERDE EN ONGEMEUBILEERDE
KANTOREN • FLEXPLEKKEN EN DEELKANTOREN**

KOM VERGELIJKEND LANGS VOOR MEER INFORMATIE.

GALVANISTRAAT 1 • 6716 AE EDE • 0318-754111 • BOUWSTEDE.NL

Service Rubriek

Office

Magnolia Opleidingen

Maatwerk in trainingen

Microsoft Word, Excel,
Outlook, PowerPoint
beginners en gevorderden

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



Diversen

DB SCHENKER

DB SCHENKER

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

INTERFACE

communicatie

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



Concept en creatie
Webdesign
Internetdiensten
Vormgeving
Fotografie

Juristen

Van Veen 
Advocaten

Van Veen Advocaten

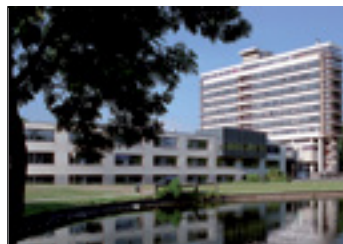
Keesomstraat 7
6717 AH Ede
0318-687878
ede@vanveen.com
www.vanveen.com

Locaties



Hotel en Congressentrum de ReeHorst

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



Hof van Wageningen Hotel en Congressentrum

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



Residence Rhenen

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



The hunting Lodge

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

carwash &co

U WILT EEN FACTUUR?



**VRAAG NAAR DE
MOGELIJKHEDEN!**

Kernreactorstraat 2, Veenendaal

VAN KESSEL TRANSPORT V.O.F.



Sinds 1959 de betrouwbare oplossing voor uw logistiek

Venloeweg 169
3903 LD Veenendaal
www.v-kessel.nl
T: 0318 - 512 363
Fax: 0318 - 559 404
info@v-kessel.nl

ZOONEN

COMMERCEEL VASTGOED



- Aan- en verkoop en aan- en verkoop van: Bedrijfspanden, kantoorpanden, winkels, industriegrond
- Vastgoedbeleggingen
- Taxatie
- Consultancy en advisering bij herontwikkelingsprojecten
- Vastgoedbeheer

FRANKENDIJK 175 - EDE
POSTBUS 607 - 6710 BP - EDE
T 0318 58 22 85 - F 0318 58 22 80
E INFO@ZOOENVASTGOED.NL
WWW.ZOOENVASTGOED.NL



SAFARI IN AFRIKA?



Ruim 100 uitstekende reizen vindt u op jambosafari.nl en in onze brochure of bel met onze Afrika specialisten op 020-2012740 voor een reis op maat. De mogelijkheden zijn eindeloos, privé reizen geheel conform uw wensen!



Tanzania • Kenia • Madagaskar • Oeganda • Rwanda • Zimbabwe • Namibië
Botswana • Zambia • Mozambique • Seychellen • Mauritius • Zuid-Afrika

DTZ ZADELHOFF IS NU CUSHMAN & WAKEFIELD

Een nieuwe organisatie met meer dan 100 jaar ervaring

MARKTLEIDER ÉN TOONAANGEVEND

Meer dan 500 professionals staan voor u klaar, landelijk en in de regio.
Onze vastgoedexperts helpen u graag bij het realiseren van uw ambities.



CUSHMANWAKEFIELD.NL



Een
financiële
boost nodig?

Teckle kan u
daarbij
helpen!

'Om te kunnen groeien, heb je geld nodig'

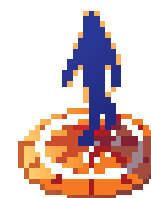
Teckle – de kleine grote ondernemingsbank – helpt u met de juiste middelen

op de juiste manier om uw groei te financieren. Om uw ideeën te financieren

en uw groei te financieren. Teckle kan u daarbij helpen.

Bel of e-mail Teckle voor advies. Het is gratis! www.teckle.nl

De wereld is klein



Teckle.nl