

Middelpunt

VNO NCW
MIDDEN

LEDENMAGAZINE VNO-NCW MIDDEN december 2014 #3



Wethouder Turgay Tankir:

'Als de quotumplicht komt, hebben we met z'n allen gefaald'



In gesprek met **Chris Buijink** en **Michaël van Straalen**
Samen vooruit kijken



René Cornelissen
Digitale energiescan met funfactor

Bekijk de extra's met **layar**

FINANCIERING

De vernieuwde Ondernemerskredietdesk, een initiatief van MKB-Nederland, de NVB en VNO-NCW is het resultaat van de eerste contacten tussen voorzitters Van Straalen en Buijink. "We hebben een instrument willen neerzetten dat ondernemers transparantie biedt over hoe en waar zijn aan financiering kunnen komen".

08



ARBEIDSMARKT & ONDERWIJS

Middelpunt in gesprek met wethouder Tankir, verantwoordelijk voor de portefeuille Werk, Inkomen, Economische Zaken en Toerisme van de gemeente Nijmegen, en voorzitter VNO-NCW regio Arnhem-Nijmegen Marcel Hielkema voor een dialoog over de participatiemaatschappij.

20



INNOVATIE & DUURZAAMHEID

Het Nationaal Energieakkoord stelt ambitieuze doelen aan ons energieverbruik. Willen we de doelstellingen halen, dan is er werk aan de winkel. Ook voor ondernemers. De MKB Energy CheckUp biedt laagdrempelige toegang tot op maat gesneden energiebesparende maatregelen.

24



RUIMTELIJKE ORDENING & INFRASTRUCTUUR

De paradox van de waterschappen: zo goed zorgen voor droge voeten en schoon water dat je bestaansrecht met enige regelmaat in twijfel wordt getrokken. Burgers, bedrijven, landbouw- en natuurorganisaties hebben echter meer baat bij deze grondlegger van het poldermodel dan ze denken. Tijd voor een nadere kennismaking tegen de achtergrond van de waterschapsverkiezingen in maart 2015.

28



INTERNATIONALISERING

VNO-NCW Midden zet zich in voor goede exportfinancieringsmogelijkheden, informeert leden over zakendoen in het buitenland en organiseert jaarlijks een ledenreis, waarbij cultuur én zakendoen centraal staan. Dit jaar ging de reis naar Dubai. Wouter Bijman, deelnemer aan de reis en directeur van Witteveen + Bos in Dubai, vertelt over zijn ervaringen.

33



En verder:

- 4** Verenigingsnieuws
- 11** Column Dennis Schneider
- 14** Even voorstellen
- 16** Uit de regio
- 17** Ledennieuws
- 23** Column Martin Stor
- 31** Column Marijn van der Wal
- 35** Column Andries Greiner
- 37** De Drive van Dorien Fröling
- 39** Partner aan het woord - Nysingh
- 40** Nieuwe leden
- 42** Partner aan het woord - Alfa
- 44** Agenda
- 46** Partner aan het woord - Speedbooks Software

COLOFON

Middelpunt is een uitgave van werkgeversvereniging VNO-NCW Midden, het regionale netwerk van VNO-NCW voor ondernemers in Flevoland, Gelderland, Overijssel en Utrecht. We zijn dé ontmoetingsplek in de regio en behartigen de belangen voor onze 2.000 leden: ondernemers en managers met een eindverantwoordelijke positie in het bedrijfsleven.

Informatie over lidmaatschap VNO-NCW Midden:

www.vno-ncwmidden.nl/lidmaatschap

T 055 – 5222606

E info@vno-ncwmidden.nl

Opzegging van het lidmaatschap moet voor 1 oktober van een jaar worden gedaan. Het lidmaatschap eindigt dan per 31 december van datzelfde jaar. De schriftelijke opzegging kan worden gericht aan de ledenadministratie van VNO-NCW Midden, Boogschutterstraat 1c, 7324 AE Apeldoorn of ledenadministratie@vno-ncwmidden.nl.

Uitgever

Ten Brink Uitgevers

Projectmanagement

Ilona Oortwijn
middelpunt@tenbrinkuitgevers.nl

Redactie

Nel Ezendam, Ron van Gent, Marsha Krosenbrink en Gerreke de Weijer (eindredactie)
middelpunt@vno-ncwmidden.nl

Ontwerp en vormgeving

FIZZ Marketing & Communicatie

Advertentie-acquisitie

Christian Soer
FIZZ Marketing & Communicatie
christian@fizz.nl

Druk

Ten Brink, Meppel

Niets uit deze uitgave mag worden gekopieerd of op enige andere wijze gereproduceerd zonder schriftelijke toestemming van de uitgever.

De uitgever is niet verantwoordelijk voor de redactionele inhoud van de advertorials.



INTERACTIEF
MAGAZINE



Download de gratis
Layar App



Scan de pagina
met Layar logo



Ontdek onze
extra content

VAN DE VOORZITTER



Resultaat en inzet

We zijn er trots op alweer het derde nummer van de vernieuwde Middelpunt aan u te kunnen presenteren. Ik heb de vorige versies met veel plezier gelezen en we krijgen van velen van u enthousiaste reacties. Dat betreft zowel de nieuwe elementen zoals de Layar-filmpjes, als de focus op de inhoud en de opiniërende columns en artikelen. Een blad voor en door de leden. Uw bijdragen en mooie bedrijven zijn en blijven de pijlers van dit magazine. In deze tijd is het uitgeven van een magazine als Middelpunt echter geen vanzelfsprekendheid. Daarom is een extra woord van dank aan de (inhoudelijke) partners van Middelpunt op zijn plaats.

Als u dit leest, kijken we hopelijk en naar ik verwacht terug op een geslaagde ALV op de bijzondere locatie van Defensie. In aanwezigheid van onze landelijk voorzitter Hans de Boer hebben we dan zowel onze inzet voor de toekomst als de resultaten van het afgelopen jaar de revue laten passeren. Ik ga ze niet uitputtend beschrijven, want u kunt ze ook gedeeltelijk teruglezen in dit nummer, maar ik licht er toch enkele uit: we zijn trots op onze goede en creatieve (voorbereidende) aanpak van het Sociaal Akkoord en de Participatiewet in Midden; we tonen daarbij lef en initiatief; we presenteren inhoudelijk sterke en ondernemersvriendelijke tienpuntenplannen voor de komende Provinciale Statenverkiezingen én Waterschapsverkiezingen; we zijn steeds vaker in staat met stakeholders projecten en middelen naar onze regio te halen ter stimulering van innovatie of energietransitie en – besparing; onze niet aflatende inzet voor betere financieringscondities begint vruchten af te werpen. In nauwe samenwerking met ons landelijk bureau en in het spoor van Hans de Boer, zullen we stevig gaan inzetten op de noodzakelijke herziening van het belastingstelsel en het aanwakkeren van de consumentenbestedingen.

Om al die uitdagingen aan te kunnen, dient ook de vereniging zich verder te professionaliseren en te veranderen. Vanuit ons nieuwe, op 4 december te openen, kantoor worden de leden en de regio's ondersteund. Steeds vaker doen we dat samen met collega's van de brancheorganisaties of in gezamenlijkheid met ondernemerskringen. Kortom, vanuit breed draagvlak. Dat is de toekomst, daar sta en ga ik voor!

Jacco Vonhof,
Voorzitter VNO-NCW Midden

Peter Dohmen nieuw bestuurslid VNO-NCW Rivierenland



Tijdens de openingsbijeenkomst van VNO-NCW Rivierenland begin september bij Van Horssen in Waardenbug, is Peter Dohmen, directeur bedrijven bij de Rabobank Bommelerwaard, benoemd tot bestuurslid van VNO-NCW Rivierenland. Hij neemt in het bestuur de portefeuille *politiek in de regio* (contacten met colleges B&W) voor zijn rekening.

Wij wensen Peter veel succes in zijn nieuwe functie en danken aftredend bestuurslid Peter van Osch voor zijn inzet en betrokkenheid in de afgelopen jaren.

Onze lobby, voor u

De verenigingsite www.vno-ncwmidden.nl is uitgebreid met actualiteiten, standpunten en resultaten van de vereniging op onze vijf lobbythema's: Arbeidsmarkt & Onderwijs, Financiering, Innovatie & Duurzaamheid, Internationalisering en Ruimtelijke



Besturen VNO-NCW Noord- Veluwe en Valleiregio kiezen voor samenwerking

De besturen van VNO-NCW Noord-Veluwe en VNO-NCW Valleiregio hebben besloten de bestuurlijke samenwerking te intensiveren. De bestuurlijke samenwerking past in het beleid van de vereniging om door stevige samenwerking de slagkracht te vergroten en meer lobbyresultaten te behalen voor ondernemers in de regio.

Regio's ongewijzigd

De netwerken in de regio's Vallei en Noord-Veluwe blijven ongewijzigd. Er zullen in de toekomst gezamenlijke activiteiten worden georganiseerd, maar er zullen zowel in de Vallei als op de Noord-Veluwe afzonderlijke bijeenkomsten en bedrijfsbe-

zoeken blijven plaatsvinden, die overigens openstaan voor alle leden van VNO-NCW Midden.

Besturen

De beide huidige voorzitters hebben aangegeven terug te treden en ruimte te willen maken voor een nieuwe, gezamenlijke voorzitter. Bestuurslid Frank Bieze, algemeen directeur Bieze Food Group BV (Nijkerk), neemt het voorzitterschap van de nieuwe bestuurlijke samenwerking op zich. Het nieuwe bestuur bekijkt nog hoe gestalte gegeven gaat worden aan de portefeuilleverdeling en de overlegstructuur met de bedrijvenkringen.

Kruisbestuiving

Voor de leden verandert er niets, behalve dat zij meer gelegenheid hebben om beide netwerken te bezoeken en dat daarmee nog meer kruisbestuiving kan plaatsvinden, zonder dat de eigen identiteit aangetast wordt. De regio-indeling blijft ongewijzigd. De contactpersonen van het verenigingsbureau blijven voor een ieder (leden, stakeholders en samenwerkingspartijen) het aanspreekpunt.

www.vno-ncwmidden.nl/noordveluwe
www.vno-ncwmidden.nl/valleiregio



Frank Bieze

Ordering & Infrastructuur. Ook is er een verbinding met de landelijke lobbydossiers en met speciale thema's, zoals de Ondernemerskredietdesk. Lobbythema's worden door leden op de agenda gezet en staan centraal bij onze projecten en tijdens bijeenkomsten.

Het opkomen voor de werkgeversbelangen in de regio is een belangrijke pijler van VNO-NCW Midden. Samen met VNO-NCW in Den Haag en Brussel en vier andere regionale verenigingen is VNO-NCW Midden hét invloedrijke werkgeversnetwerk in Nederland. Voor een effectieve en efficiënte lobby werken we nauw samen met brancheverenigingen, ondernemerskringen en anderen. Vanaf 1 juli 2014 zelfs met vier regionale werkgeversverenigingen vanaf één etage in kantoorgebouw HNK (voorheen La Tour) in Apeldoorn (MKB-Nederland/Midden, AWWN, Bouwend Nederland en FME).

www.vno-ncwmidden.nl/lobby

Wat wil het bedrijfsleven van Provinciale Staten?

De provincies zijn een belangrijke speler voor het bedrijfsleven, meer dan vaak wordt beseft. Het werk van de provincie is niet zo zichtbaar en tastbaar als dat van het Rijk of een gemeente. Provincies zijn echter van groot belang voor de samenhang in de regio: zorgen voor een afgewogen balans tussen steden en landelijk gebied en tussen gemeenten. Ze zijn daarnaast vergunningverlener, en hebben invloed op bestemmingsplannen. Provincies zijn ook belangrijk als aanbesteders. Jaarlijks kopen ze voor honderden miljoenen producten, diensten en werken in bij het bedrijfsleven, bijvoorbeeld voor de aanleg en het onderhoud van wegen of bruggen.

Op 18 maart 2015 vinden verkiezingen plaats voor de Provinciale Staten. Waar staan politieke partijen voor, wat staat er in hun verkiezingsprogramma's? VNO-NCW Midden brengt samen met MKB-Midden en andere organisaties prioriteiten onder de aandacht van de provinciale politici, die belangrijk zijn voor een gezond regionaal ondernemersklimaat. Wij rekenen erop dat

deze punten bijdragen aan een weloverwogen paragraaf over economie in de verkiezingsprogramma's.

Economische prioriteiten

Voor iedere provincie in ons werkgebied zijn de belangrijkste punten vastgesteld die voor het bedrijfsleven belangrijk zijn. De punten verschillen op onderdelen, maar in grote lijnen gaat het om:

1. Onder het motto: "sterker maken wat al sterk is" dient de provincie in te zetten op de pijlers van de werkgelegenheid van de provinciale economie.
2. Zet in op een "realistisch", vraaggestuurd programma voor nieuwe bedrijventerreinen en kantoor- en winkellocaties en koppel dit aan een haalbaar herstructureringsprogramma.
3. Creëer letterlijk ruimte voor startende en kleine mkb-bedrijven.
4. Bestendig de landbouw als drager van het landelijke gebied.
5. Aanbestedingsbeleid: wij vragen van de provincie een inkoopbeleid en aanbestedingsbeleid waarbij nadruk-

kelijk rekening wordt gehouden met het regionale MKB. Zij verdienen een eerlijke kans om mee te dingen naar opdrachten van de provincie.

6. Wij verwachten van de provincie dat zij erop toezien dat industriële bedrijven voldoende ruimte hebben om zich te vestigen en uit te breiden (met name categorie 3- en 4- bedrijven).
7. Pak de regisseursrol om te komen tot een betere mix van vraag en aanbod op de arbeidsmarkt, door gerichte dialoog met opleidingsinstituten en bedrijfsleven zodat onderwijsvernieuwing (vorm en inhoud) vraaggestuurd kan plaatsvinden.
8. Zet voldoende middelen in voor verbetering van de bereikbaarheid (auto en OV) en benutting van multimodale knooppunten voor goederenvervoer.
9. Duurzaamheid dient gekoppeld te worden aan innovatie en kostenbesparingen.
10. Minder regels en bureaucratie.

www.vno-ncwmidden.nl/verkiezingen



Bijeenkomsten 2014 en programma 2015



Bedrijfsbezoek Zwanenberg Food Group, Almelo



Prinsjesdagontbijt, Barneveld

In de afgelopen maanden heeft VNO-NCW Midden, verspreid over elf regio's, bijna 45 bijeenkomsten georganiseerd. Daarnaast zijn we regelmatig medeorganisator, deelnemer (gastspreker) of initiatiefnemer van congressen of evenementen van andere organisaties of bedrijven. Enkele voorbeelden en bijzondere momenten:

- Alle regio's organiseerden thema-bijeenkomsten, bedrijfsbezoeken of andere vormen van ontmoetingen en kennisoverdracht tussen leden.
- Er zijn zeer succesvolle Techniekdagen

geweest in De Liemers, Arnhem en Nijmegen.

- VNO-NCW Midden was partner van de Green Tech Week, dat veel bezoekers heeft getrokken.
- Van 1 t/m 5 november hebben 40 leden een bezoek gebracht aan Dubai. Het programma bestond uit een mooie mix tussen culturele en zakelijke hoogtepunten.
- Rond Prinsjesdag zijn vier drukbezochte bijeenkomsten geweest over de Miljoenennota.
- VNO-NCW-voorzitter Hans de Boer was hoofdgast tijdens de Algemene Ledenvergadering op 25 november 2014.
- Begin oktober hebben meer dan 200 ondernemers zich gebogen over de toekomstige betekenis van Luchthaven Lelystad tijdens de bijeenkomst Runway2Opportunities.
- Op 4 december openen we de 'werkgeversvloer', de tiende verdieping van het nieuwe onderkomen van VNO-NCW Midden in kantoorgebouw HNK (voorheen La Tour) in Apeldoorn.

Programma 2015

Het verenigingsjaar begint in 2015 met de altijd goedbezochte nieuwjaarsbijeenkomsten in diverse regio's (Deventer, in regio Zwolle, in Hengelo, in Rivierland en op de Noord-Veluwe). Het



Miljoenennotaontbijt, Paleis Het Loo, Apeldoorn



Bedrijfsbezoek Van Horssen OJ Service BV, Waardenburg



Bedrijfsbezoek Hittech Gieterij Nunspeet BV



Prinsjesdagcongres, Zwolle

programma gaat op 15 januari naadloos over in een bedrijfsbezoek aan Dekra door VNO-NCW regio Arnhem-Nijmegen, gevolgd door de Midwinterwandeling op donderdag 22 januari (zie hierna). Verder staan er naast diverse

bedrijfsbezoeken themabijeenkomsten gepland over bijvoorbeeld *Financiering*, *Bescherming van uw bedrijfsgegevens* en: *hoe gaat u om met expats en werknemers uit het buitenland*. In het voorjaar organiseren we speciaal voor

onze industriële leden een *Industrietop*. Kijk voor actuele informatie in de digitale bijeenkomstenkalender op Ledennet, www.vno-ncwmidden.nl/ledennet of neem contact op met het verenigingsbureau in Apeldoorn, 055 – 5222606.

Middelpunt presenteert: De Midwinterwandeling 2015

Lekker uitwaaien en frisse ideeën opdoen? Doe mee met de Midwinterwandeling van VNO-NCW Midden! Op 22 januari zijn leden van de vereniging welkom op het Nationale Park de Hoge Veluwe voor een winters intermezzo, na alle feestdagen en nieuwjaarsrecepties. U bent gast van de partners van Middelpunt, zij ontvangen u graag!

Middelpunt is het ledenplatform van de vereniging, dat via een magazine,



de website en een nieuwsbrief leden informeert, inspireert en samenbrengt.

Een mooie aanvulling is de Middelpunt Midwinterwandeling. Persoonlijke contacten met collega-ondernemers blijven immers ook anno 2015 belangrijk. Samen wandelen dus, ervaringen uitwisselen en genieten van de prachtige natuur van het Nationale Park.

Datum: donderdag 22 januari 2015

Tijd: 14.00-19.00 uur

Locatie: Nationaal Park De Hoge Veluwe

De Middelpunt Midwinterwandeling wordt u aangeboden door:



BUR
EAU
HTM

Kennispartner



A photograph of two middle-aged men in business suits standing on a rooftop. The man on the left is wearing a blue suit and a blue tie, smiling. The man on the right is wearing a dark grey suit and a red and blue patterned tie, looking serious. They are standing on a metal grate floor. In the background, there are modern buildings and a construction crane under a cloudy sky.

ONDERNEMERSCHAP VERSTERKEN
MET DE ONDERNEMERSKREDIETDESK

NVB en MKB- Nederland: samen vooruit kijken

In de zomer van 2013 spreken Michaël van Straalen en Chris Buijink elkaar voor het eerst in hun rol van voorzitters van MKB-Nederland en de Nederlandse Vereniging van Banken (NVB). De verlening van bankkredieten tot 250.000 euro loopt dan al drie jaar terug. Er bestaan en ontstaan weliswaar alternatieve financieringsvormen, maar de weg daarheen wordt door het mkb slechts mondjesmaat gevonden. Er moet iets gebeuren.

De Ondernemerskredietdesk

De vernieuwde Ondernemerskredietdesk, een initiatief van MKB-Nederland, de NVB en VNO-NCW, is het resultaat van de eerste contacten tussen Van Straalen en Buijink. "We hebben een instrument willen neerzetten dat ondernemers transparantie biedt over hoe en waar zij aan financiering kunnen komen: van banken, maar zeker ook van andere, nieuwe aanbieders. De huidige Ondernemerskredietdesk gaat wat dat betreft een stap verder dan de oude. De Ondernemerskredietdesk die we nu gelanceerd hebben biedt praktische handvatten voor de ondernemer. Toen de crisis op zijn hoogtepunt was, was het vooral een meldpunt waar ondernemers met vragen en klachten terecht konden," zegt Van Straalen.

Een jaar na de ontmoeting waarin Chris Buijink en hij besloten de blik vooruit te richten, blijkt die koers onveranderd. Buijink: "Met de Ondernemerskredietdesk willen we samen met de andere betrokken partijen investeren in de kwaliteit van de financieringsvraag. Volg je de checklisten in de Ondernemerskredietdesk, dan kan een financier zoals een bank met je vraag aan de slag. Daarnaast vinden ondernemers er een financieringswijzer die hen op verschillende financieringsbronnen attendeert, of dat nou een bank is, een participatiemaatschappij zoals Oost NV, een kredietunie of een andere financieringsvorm. Doel is dat de koepels van deze financieringsvormen de ondernemer doorgeleiden."

Bewustzijn verhogen

Onder mkb-ondernemers is het bewustzijn rond het bestaan van alternatieve financieringsvormen laag. Volgens een peiling van TNS Nipo is slechts 24% van hen goed bekend met andere financieringsvormen dan een bancaire lening, terwijl 47% nog nooit naar alternatieve financieringsvormen heeft gekeken. Van Straalen: "Het eerste en meest natuurlijke kanaal dat een ondernemer zal kiezen is dat van de bank. Daarom hebben wij de banken gevraagd: neem de rol van adviseur op je, ga naast de ondernemer staan. Ook al past de financieringsvraag jou niet zelf, adviseer de ondernemer over financieringsvormen die naast bancaire financiering voor hem open staan. Dat zou kunnen resulteren in een gestapelde financiering, maar dat hoeft niet. Een ondernemer kan ook gaan voor een 'single malt'."

Chris Buijink vult aan: "De bank en de ondernemer hebben een partnership. De accountmanager van de bank moet zich hiervan bewust zijn. Voor de crisis

waren de banken wat al te uitbundig in de risico's die ze bereid waren te lopen. De crisis heeft geleid tot een 'risicoreset' in de maatschappij en bij de banken. Wanneer een ondernemer in de eerste plaats behoefte heeft aan versterking van het eigen vermogen moet hij niet bij de bank zijn. Gelukkig komen er nu faciliteiten beschikbaar die ondernemers een steuntje in de rug geven. Zo werkt het ministerie van EZ aan een fonds dat

Een nieuwe werkelijkheid met nieuwe mogelijkheden

achtergestelde leningen verstrekt. Dat kan weer een opstap zijn naar bancaire krediet. Ook heeft de overheid diverse regelingen voor ondernemers. Deelname aan deze regelingen kan het laatste duwtje zijn waardoor de bank "ja" zegt."

Open dialoog

De verstrekking van leningvolumes tot 250.000 euro laat al jarenlang een dalende trend zien. Volgens cijfers die De Nederlandsche Bank op 17 juli van dit jaar bekend maakte, liep het totaalbedrag aan uitstaande bankleningen aan het mkb in het laatste kwartaal van 2013 nog steeds terug ten opzichte van het kwartaal ervoor. De sterkste daling, namelijk 1,6%, betrof kleine kredieten tot 250.000 euro. Buijink: "De Ondernemerskredietdesk werkt ook aan bewustwording. Je hoort en leest opmerkingen dat banken hun deur dicht houden voor kleine kredieten, maar laten we niet vergeten dat er 15 miljard euro aan kleine kredieten tot 250.000 euro uitstaat bij banken." Van Straalen: "De suggestie is in het verleden gewekt dat kleine kredieten voor de banken te risicovol en niet winstgevend waren. Dat heeft ondernemers ook terughoudend gemaakt. Dat is nu anders. De banken zeggen nu dat de deur ook openstaat voor kleine kredieten."

Dat zou goed nieuws zijn voor het mkb, waar volgens De Nederlandsche Bank maar liefst 85% van de bedrijven met een bankkrediet gebruik maakt van een klein bancaire krediet tot 250.000 euro. Deze kleine kredieten beslaan slechts 11% van het totaal uitstaande krediet van 143 miljard euro aan het mkb. Buijink: "In Nederland is het aandeel van bancaire financiering hoog ten opzichte van de rest van Europa. Ik denk dat we het over een 80/20-verhouding hebben. De rol van banken is dus groot, maar we zullen steeds meer combi-



naties van financieringsvormen zien, waarbij banken verschillende rollen zullen aannemen: niet alleen die van financier, maar hopelijk ook die van adviseur."



Michaël van Straalen tekent aan dat de attitude van de banken wel moet wijzigen: "Banken moeten verder kijken dan naar bankproducten alleen. Wat dat betreft is de Ondernemerskredietdesk een vooruitgeschoven post, een initiatief dat ook openstaat voor andere aanbieders van financiering dan banken. Het draagt daarmee een boodschap uit in de bankwereld." Maar ook ondernemers kunnen werken aan verbetering, aldus Buijink: "Tegenover de opstelling van de banken staat die van ondernemers. Zij moeten zich realiseren dat ze zich serieus moeten voorbereiden op hun finan-

cieringsvraag. Ze moeten weten wat ze willen en dat onderbouwen met cijfers. De accountmanager moet op zijn beurt meedenken met de ondernemer." Van Straalen reageert: "Daar sluit ik me helemaal bij aan. In het gesprek tussen de accountmanager van de bank en de ondernemer moet niet alleen de accountmanager transparant zijn over de mogelijkheden van de bank. Ook de ondernemer moet zijn kaarten op tafel leggen. Alleen zo kan er een open dialoog plaatsvinden."

Nieuwe werkelijkheid

Het is dus nodig dat zowel banken en ondernemers zich aanpassen aan een nieuwe werkelijkheid met nieuwe mogelijkheden. De Ondernemerskredietdesk helpt hen die te ontdekken. Van Straalen: "Het financiële landschap is in een korte periode veranderd. Dat is voor ondernemers lastig. Ze komen in een economisch lastige tijd klem te zitten, kloppen aan bij de bank en komen erachter dat die nu op een andere manier werkt dan voorheen. Bij het mkb ligt de uitdaging om mee om te vormen." Buijink: "Eens. Die omwenteling heeft in een paar jaar plaatsgevonden. Eerst was er de kredietcrisis. Daarop volgde een lange economische winter met inzakkende consumentenbestedingen en werden ondernemers vaak ook nog geconfronteerd met een waardedaling van het onroerend goed als onderpand van hun leningen. Als on-

'Ruimer financieringsarsenaal voor mkb nodig'

'Financiering van het midden- en kleinbedrijf moet de volle aandacht hebben én houden.' Volgens VNO-NCW en MKB-Nederland maakt het half oktober verschenen rapport van SER-economen over de financiering van het mkb dit nog eens heel duidelijk. Hierin wordt de noodzaak voor een nieuw financieringslandschap voor het mkb geschetst, waarin het aanbod ruimer en meer divers is dan nu.

Nederlandse Investeringsinstelling

Financiering van het midden- en kleinbedrijf is cruciaal voor herstel van de economie. Hoewel het kabinet goede maatregelen neemt, is zowel voor de korte als lange termijn meer nodig. VNO-NCW en MKB-Nederland vinden het verder bijzonder dat in een land met zoveel opgebouwd vermogen nog financieringsproblemen bestaan. Volgens de ondernemingsorganisaties moet allereerst vaart gemaakt worden door de net opgerichte Nederlandse Investeringsinstelling. Die moet het mogelijk maken om vraag en aanbod (van institutionele beleggers) bij elkaar te brengen.

Geen extra eisen aan banken stellen

VNO-NCW en MKB-Nederland vinden het verder van belang dat banken hun essentiële rol in de economie kunnen vervullen. Zij zijn blij met de resultaten van de Europese stresstest, die de gezondheid van de Nederlandse banken heeft bevestigd. De Nederlandse wetgever moet de Europese regels volgen en geen additionele eisen aan banken gaan stellen, aldus de ondernemingsorganisaties. Vol-

gens hen belemmert dat onze banken en buitenlandse banken om in Nederland actief te zijn.

Ondernemerskredietdesk

Tegelijkertijd heeft en behoudt de overheid een de belangrijke rol. De dynamiek in het midden- en kleinbedrijf is namelijk een belangrijke motor voor economische groei en brengt tegelijkertijd risico's voor financiers met zich mee. Dat marktfalen vraagt blijvend overheidsmaatregelen, zoals robuuste garantieregelingen, aldus VNO-NCW en MKB-Nederland. Zij dragen met de Ondernemerskredietdesk bij aan het inzichtelijk maken van het snel ontwikkelende financieringslandschap en financieringsaanbod voor ondernemers.

Financieringswijzer en meldpunt

De Ondernemerskredietdesk is een initiatief van MKB-Nederland, VNO-NCW, de Nederlandse Vereniging van Banken en het Ministerie van Economische Zaken. Via dit platform worden ondernemers gericht op weg geholpen bij het vinden van passende financiering voor hun onderneming. Tegelijkertijd biedt de Ondernemerskredietdesk een meldpunt waar ondernemers terecht kunnen met problemen die zij ondervinden bij het aanvragen en verkrijgen van een financiering. MKB-Nederland en de Nederlandse Vereniging van Banken beoordelen in gezamenlijkheid of een melding wordt opgevolgd. De gebundelde meldingen worden gebruikt om de knelpunten rondom kredietverlening inzichtelijk te maken.

dernemers er na al deze lastige jaren nog zijn, is dat een compliment waard."

Van Straalen vat de uitdaging voor het mkb samen: "Ondernemers moeten zich in een veel breder landschap gaan oriënteren op de financieringsmogelijkheden die voor hen open staan. Ze moeten dus ook gaan ondernemen op het vinden van financiering. Het zou fantastisch zijn als de bank zich zou opstellen als een adviseur met empathie en passie voor de ondernemer." Buijink reageert: "Banken kunnen zuurstof aan bedrijven geven. Dat is een belangrijke maatschappelijke rol. Tegelijkertijd moeten ze ook kritisch zijn. Ze werken tenslotte met het spaargeld van ons allemaal en moeten goed op risico's letten. Maar de bank en de ondernemer hebben zeker een partnership. De accountmanager van de bank moet zich hiervan bewust zijn."

Volg je passie

De vernieuwde Ondernemerskredietdesk werd gelanceerd op 25 juni. In drie maanden tijd werd hij 5.000 keer geraadpleegd. Buijink: "De Ondernemerskredietdesk is wat mij betreft geslaagd als hij automatisch gevonden wordt en de wegwijs biedt die ondernemers nodig hebben. We nemen de feedback die we via het meldpunt op de site krijgen serieus." Van Straalen vult aan: "De uitdaging van de Ondernemerskredietdesk is hem toegankelijk en, samen met de financieringskoepelels, up-to-date te houden. Af komt het nooit, want de wereld verandert voortdurend. Mijn boodschap aan ondernemers is: hoezeer alles ook verandert, blijf gewoon ondernemen. Volg je passie, blijf je ding doen. Dan komt het wel goed. Ik ben niet pessimistisch over de ontwikkeling van de Nederlandse economie."

Chris Buijink sluit af met een boodschap aan de banken: "Jullie zijn door grote veranderingen gegaan, er



Chris Buijink

heeft een reset plaatsgevonden in het bankieren. Er is nu een nieuw evenwicht. Blijf je bewust van je passie, geef als partner zuurstof aan de economie en de samenleving. Laat dat zien in je contacten met bedrijven. Geen 'u vraagt, wij draaien'; wel betrokkenheid, ook als je niet kunt leveren." Van Straalen: "Wat je vooral niet wilt, is 'u vraagt en wij bewegen niet.'" ■

MEER WETEN? SURF NAAR
WWW.ondernemerskredietdesk.nl.



COLUMN

DENNIS SCHNEIDER



Vakantie en ziekte; gaat dat eigenlijk wel goed in uw verlofadministratie?!

Tot 1 januari 2012 gold de regel dat zieke werknemers alleen (wettelijke) vakantiedagen opbouwden over de laatste 6 maanden van hun ziekteperiode. Door uitspraken van het Europese Hof van Justitie, is deze regeling per 1-1-2012 aangepast. Vanaf deze datum bouwen werknemers het volledig aantal vakantiedagen op tijdens de gehele ziekteperiode.

Deze wetswijziging brengt met zich mee, dat vanaf 2012 in principe anders omgegaan moet worden met het opnemen van vakantiedagen indien een zieke werknemer tijdens zijn verzuimverlof op vakantie gaat. Een werknemer mag met vakantie terwijl hij ziek is, mits dit in overleg met de werkgever en eventueel de bedrijfsarts gebeurt. De vakantie mag géén negatieve invloed hebben op het herstelproces. Doordat zieke werknemers vanaf 2012 hetzelfde aantal vakantiedagen opbouwen als niet zieke collega's, is het legitiem om tijdens vakantie het volledige aantal opgenomen vakantiedagen af te boeken.

Een voorbeeld: werknemer is 50% ziek en gaat 2 weken op vakantie. Regelmatig constateren wij in dit soort situaties, dat er 5 vakantiedagen worden afgeboekt. Immers, de werknemer is 50% ziek en werkte die uren op dat moment toch ook niet?! Toch gaat dit zo niet goed. Immers, aan het einde van het jaar zou deze werknemer bijvoorbeeld nog 15 van de 20 vakantiedagen over hebben, terwijl zijn niet zieke collega, die ook 2 weken met vakantie is geweest, er nog 10 over heeft. Verzuimverzekeringen verlenen in de regel géén uitkering gedurende de periode dat de zieke werknemer met vakantie is! Indien de werkgever niet het volledige aantal vakantiedagen zou inhouden, 'sponsort' hij als het ware de vakantie van de werknemer.

Om als werkgever het volledige aantal vakantiedagen te kunnen inhouden, is wel vooraf toestemming nodig van de werknemer. Werkgever en werknemers doen er dus verstandig aan om vooraf, bv in het verzuimprotocol, goed vast te leggen welke regeling van toepassing is. Is een cao van toepassing? Check de cao dan of en zo ja, wat deze daarover bepaalt.

DENNIS SCHNEIDER
ADVISEUR DE REGT ADVIESGROEP



INVESTEER IN DE TOEKOMST

Word begeleider bij Jong Ondernemen

kijk voor meer informatie op www.jongondernemen.nl/word-begeleider

Middelpunt presenteert:

De Midwinterwandeling

2015



Lekker uitwaaien en frisse ideeën opdoen? Doe mee met de Midwinterwandeling van VNO-NCW Midden! Op 22 januari zijn leden van de vereniging welkom op het Nationale Park de Hoge Veluwe voor een winters intermezzo, na alle feestdagen en nieuwjaarsrecepties. U bent gast van de partners van Middelpunt, zij ontvangen u graag!

Middelpunt is het ledenplatform van de vereniging, dat via een magazine, de website en een nieuwsbrief leden informeert, inspireert en samenbrengt. Een mooie aanvulling is de

Middelpunt Midwinterwandeling. Persoonlijke contacten met collega-ondernemers blijven immers ook anno 2015 belangrijk. Samen wandelen dus, ervaringen uitwisselen en genieten van de prachtige natuur van het Nationale Park.

Datum: donderdag 22 januari 2015

Tijd: 14.00-19.00 uur

Locatie: Nationaal Park De Hoge Veluwe

De Middelpunt Midwinterwandeling wordt u aangeboden door:



BUR
EAU
HTM

Kennispartner



EVEN VOORSTELLEN

DECEMBER 2014



BEDRIJF: LEKKER PRAKTISCH,
NAAM: RUUD JAGER
FUNCTIE: DIRECTEUR,
LID VAN VNO-NCW MIDDEN SINDS: 2011

Wat doet uw bedrijf? Lekker Praktisch is een nieuw marketing-communicatiebureau met ruim 20 jaar ervaring. Wij werken met de beste specialisten op het gebied van o.a. Marketing, Communicatie, Reclame, Concept, Design, Tekst en Web. Per opdracht en vraagstuk worden de best passende professionals geselecteerd. Wij inventariseren, sparren en nemen als ervaren projectleider het voortouw richting oplossing en zorgen voor een vlekkeloze invulling van de strategie, tactiek en communicatie.

Wat is uw ambitie? Wij willen met onze ervaring, ideeën en ex-

pertise een belangrijke rol spelen bij de ontwikkeling van onze klanten. Samen met hen voeren we verbeteringen door en komen we met nieuwe communicatieconcepten waarmee we voor de klant het verschil maken. Lekker Praktisch moet voor alle bedrijven in de regio (en daarbuiten) het startpunt worden voor hun marketing en reclame.

Wanneer moeten leden u bel- len? Zodra er vragen of twijfels zijn over hun product, positionering, communicatie of over de te volgen strategie. Als ze een bureau zoeken dat meedenkt en een deel of het hele traject kan verzorgen. Wij denken mee en sparren graag over mogelijkheden.

LEKKER PRAKTISCH|COMMUNICATIE-
CONCEPT-CREATIE-MARKETING
KOEPELWEG 4, 8161 NJ EPE
T: 088-0222550 **M:** 06-48078860
E: RUUD@LEKKERPRAKTISCH.NL
I: WWW.LEKKERPRAKTISCH.NL



BEDRIJF: CREDION
ACHTERHOEK-
LIEMERS BV
NAAM: PIETER
TOMESSEN
FUNCTIE: BEDRIJFS-
ADVISEUR
**LID VAN VNO-NCW
MIDDEN SINDS:** 2014

Wat doet uw bedrijf? Credion (2001) adviseert en begeleidt de ondernemer in financieringstrajecten. Dit kan een nieuwe financiering zijn, het herstructureren van een lopende financiering of een overnamefinanciering. Wij zijn 100% onafhankelijk en vormen samen met andere Credion adviseurs een landelijk opererende organisatie met een groot netwerk aan geldverstrekkers. U moet hierbij denken aan (buitenlandse) banken, investeerders, factor- en leasemaatschappijen, vastgoed financiers en crowdfunding.

Wat is uw ambitie? Banken zijn door de verscherpte wet- en regelgeving steeds kritischer en

behoudender in hun kredietbeleid. Ondernemers zoeken daarvoor naar nieuwe professionele dienstontwikkeling. Hierin levert Credion de toegevoegde waarde. Waar traditionele geldverstrekkers zich terugtrekken, biedt Credion de ondernemer toegang tot een breed netwerk aan alternatieve geldbronnen om zijn financieringsbehoefte in te vullen.

Wanneer moeten leden u bel- len? Als een ondernemer een groeistap wil maken, wenst te investeren in gebouwen of machines of een bedrijf wil overnemen en heeft daar geld voor nodig. Bel ons! Als specialist in het bemiddelen bij bedrijfsfinancieringen zorgt Credion ervoor dat plannen gerealiseerd worden.

CREDION ACHTERHOEK-LIEMERS BV
DAMES JOLINKWEG 60, 7051 DL VARS-
SEVELD
T: (0315) 27 00 60
E: PTOMESSEN@CREDION.NL
I: WWW.CREDION.NL



BEDRIJF: INFORTRAINING
NAAM: MAARTEN
KLOS
FUNCTIE: TRAINER
/ EIGENAAR
**LID VAN VNO-NCW
MIDDEN SINDS:** 2014

Wat doet uw bedrijf? Infortraining is een landelijk werkend trainingsbureau voor communicatietrainingen, met focus op het behalen van resultaten in de eigen praktijk. Door ons in u als klant te verdiepen, kunnen wij de trainingen laten aansluiten op uw wensen en maximaal maatwerk en resultaat leveren. Wij helpen u door medewerkers te ontwikkelen met hun communicatie. Voor Infortraining houdt een ontwikkeltraject niet op na de training, dan begint het pas. Wij helpen de deelnemers tijdens en na de training met de overgang van de veilige trainingssituatie naar de toepassing in hun persoonlijke (werk) situatie. Pas wanneer de geleerde vaardigheden daadwerkelijk in de

praktijk worden toegepast, is een training geslaagd!

Wat is uw ambitie? Wij geloven in het nut van een leven lang leren! Onze ambitie is om zoveel mogelijk mensen vooruit te helpen in hun (persoonlijke) ontwikkeling. Door je te blijven ontwikkelen kan je groeien in je werk, maar vooral ook als mens. Door samengestelde trajecten willen wij uw medewerkers stimuleren om het maximale uit zichzelf te halen.

Wanneer moeten leden u bel- len? Heeft u een communicatie uitdaging op gebied van communicatie, sales, leiderschap, teamontwikkeling of persoonlijke ontwikkeling? Neem dan contact met ons op voor een vrijblijvend kennismakingsgesprek. Wij komen graag bij u langs om samen met u de (leer)doelen te bespreken.

INFORTRAINING
TORENSTRAAT 26, 7311DX, APELDOORN
T: 055-3563421
E: INFO@INFORTRAINING.NL
I: WWW.INFORTRAINING.NL



BEDRIJF: AUDITCONNECT
NAAM: MISCHA VAN
DER VLIET
FUNCTIE: COMMER-
CIEEL DIRECTEUR/
EIGENAAR
**LID VAN VNO-NCW
MIDDEN SINDS:** 2013

Wat doet uw bedrijf? AuditConnect is expert op het gebied van privacy en IT-security vraagstukken. Daarnaast voeren wij regelmatig IT-audits uit bij organisaties om bijvoorbeeld vast te stellen of aangeschafte software voldoet, waarom een IT-project faalt, of de ICT-omgeving veilig is, in hoeverre de uitbestede IT-diensten voldoen, et cetera. Onze aanpak is no-nonsense, resulteert in pragmatische en betrouwbare oplossingen en adviezen, en dat tegen betaalbare tarieven.

Wat is uw ambitie? Wij willen bedrijven en de overheid goede, praktische en betaalbare expertise blijven leveren op het gebied van IT-security, privacy en IT-audits. Zo kan AuditConnect een bijdrage leveren aan een maatschappij waarin zorgvuldig wordt omgegaan met (persoons)gegevens en (bedrijfs)informatie.

Wanneer moeten leden u bel- len? Heeft u een probleem op het gebied van uw ICT en wilt u een onafhankelijke mening, dan kunnen wij u die geven. Wij zijn specialist op het gebied van informatiebeveiliging, privacy en andere ICT-vraagstukken.

AUDITCONNECT B.V.
MEESTER VAN RHEMENS LAAN 7
7316 AK APELDOORN
T: 055-3010100
E: INFO@AUDITCONNECT.NL
I: WWW.AUDITCONNECT.NL

BUR
EAU
HTM

KENNIS EN
OPLEIDINGS-
PARTNER VAN
MIDDELPUNT

Word sterker, vaardiger en gelukkiger

Ook uw organisatie ontwikkelen door uw medewerkers te ontwikkelen?

Bel 038 337 45 01 of e-mail info@bureauhtm.nl

Voucher helpt jongeren aan de slag



In het kader van het actieplan Jeugdwerkloosheid Achterhoek wordt in de periode van 1 oktober 2014 tot 1 juli 2015 de Jongerenvoucher Achterhoek uitgereikt. Deze voucher, ter waarde van € 1.250,-, is er voor werkgevers om te investeren in jong, Achterhoekse talent.

In Rivierenland investeren we ook in het bestrijden van de jeugdwerkloosheid

door onder andere het beschikbaar stellen van een jongerenvoucher. Werkgevers Adviespunt Rivierenland (WAPR), de kenniscentra voor beroepsonderwijs en bedrijfsleven, UWV en het Leerwerkloket Rivierenland gaan in opdracht van de regio Rivierenland de jongerenvoucher de komende tijd inzetten.

De jongerenvoucher

De jongerenvoucher is een waardebon van € 1.250,- voor werkgevers die een jongere tussen de 18 en 27 jaar oud voor tenminste een half jaar en minimaal 12 uur per week in dienst nemen. De werkgever kan de jongerenvoucher naar eigen inzicht inzetten. Bijvoorbeeld om de loonkosten te verlagen voor het in dienst nemen van een jongere, te voorzien in (een deel van) de begeleidingskosten van de jongere of om eventuele scholingskosten te dekken die nodig zijn om de jongere "klaar te stomen" voor de werkplek.

De jongerenvoucher wordt ingezet om de match tussen werkgever en de jongere gemakkelijker te maken, zodat er meer nieuwe arbeidsplaatsen beschikbaar komen. Er zijn een aantal voorwaarden voor toekenning van de Jongerenvoucher. Daarom is de jongerenvoucher in eerste instantie een voorschot. Wanneer na afloop van het leerwerktraject/ arbeidscontract aan alle voorwaarden is voldaan, kan de voucher worden verzilverd.

Meer informatie en aanvragen jongerenvoucher:

Voor Achterhoek

Leerwerkloket,

e-mail: info@leerwerkloket-achterhoek.nl.

Voor Rivierenland

projectcoördinator Angela Berende,

e-mail: berende@regiorivierenland.nl of

telnr.: 0344 - 638539.

Meld uw bedrijf aan voor samenwerk maken van werk

We moeten het samen doen. Werkgevers, werknemers, overheid en onderwijs moeten bedrijven en mensen weer in hun kracht zetten en perspectief bieden op groei. In alle sectoren en branches. Om er nu voor te zorgen dat werknemers, met hun opleiding, vakkennis en ervaring, niet buiten de boot vallen en werkgevers straks niet aanlopen tegen een tekort aan gekwalificeerd personeel, slaan de gemeenten en alle andere betrokken partners in de arbeidsmarktregio Stedendriehoek en Noord-Veluwe de

handen ineen. Met het geld van het sectorplan kunnen werkgevers de komende twee jaar maar liefst 1450 individuele trajecten voor baanopeningen en baanbehoud op een financieel aantrekkelijke manier realiseren. De gemeenten en vele andere betrokken partijen geven ondersteuning. Zo maken we samen werk van werk!

Voor elke werkgever in de arbeidsmarktregio Stedendriehoek en Noord-Veluwe zijn er de komende twee jaar vier verschillende arrangementen beschikbaar voor jonge starters (BBL-leerwerkplekken en de Startersbeurs), voor zittende werknemers (Mobiliteitsvoucher) en voor oudere werknemers (Scholingsvoucher). Voor jongeren in de WW is er extra begeleiding vanuit het UWV.

www.samenwerkmakenvanwerk.nl

Expat Center Food Valley geopend

Op 1 oktober heeft het Expat Center Food Valley haar deuren geopend. Expats Centra zijn een uniek Nederlands concept, gericht op dienstverlening aan expats. Buitenlandse kenniswerkers kunnen op één plek terecht met vragen en hun formaliteiten afhandelen. Daarnaast biedt het centrum in samenwerking met diverse partners aanvullende diensten zoals advies over huisvesting, taalcurssussen, belastingen en verzekeringen en zorg- en scholingsmogelijkheden. VNO-NCW Midden is blij met de komst van het Expat Center, dat bijdraagt aan een optimaal vestigingsklimaat voor internationale kenniswerkers en arbeidsmigranten.

www.expatscenterfoodvalley.com

Meld uw bedrijf nu aan voor 'Samenwerk maken van werk'

AANMELDEN

Intelligent Vechtdal bindt hoger opgeleiden aan regio

Veel bedrijven in het Vechtdal ervaren hoe moeilijk het is hoog opgeleide medewerkers te vinden. Jongeren kiezen vaak voor een grote stad terwijl er hele mooie, hoog gekwalificeerde bedrijven in het Vechtdal zijn die jonge afstudeerders graag een plek c.q. een baan bieden. De 3 O's (ondernemers, onderwijs en overheid) willen hierin investeren en zijn daarom content met het pilotproject *Intelligent Vechtdal*, dat een startsubsidie heeft gekregen van het Regionaal Platform Arbeidsmarkt.



In 2012 hebben circa vijftien bedrijven al een convenant getekend als potentieel deelnemer aan het project. VNO-NCW regio Zwolle fungeert als aanjager en verbinder en Netpoint en Leermaatwerk zijn verantwoordelijk voor de inhoud van het project.

Stimuleren innovatie

Met *Intelligent Vechtdal* worden afstudeer/traineeplekken in het Vechtdal gecreëerd om zo jonge, talentvolle inwoners te trekken en te binden aan de regio ter stimulering van innovatie, creativiteit en behoud van werkgelegenheid. Ondernemers investeren in talentvolle jongeren die op beurt bereid zijn in persoonlijke ontwikkeling te investeren en daarmee voor nu en in de nabije toekomst een goede baan in het Vechtdal te vinden. De overheid investeert in een goed vestigingsklimaat voor jongeren en het onderwijs stimuleert afstudeerders om deze kans te pakken. De afstudeerbegeleiders spelen eveneens een belangrijke rol in het project.

De pilot start kleinschalig met maximaal 12 studenten/bedrijven.

Belangstelling?

Belangstellende bedrijven en studenten kunnen zich melden bij info@intelligentvechtdal.nl of via de website www.intelligentvechtdal.nl. Contactpersoon bij VNO-NCW Midden is Nel Ezendam, regiomanager VNO-NCW regio Zwolle, 055 - 5222606.

Introductie Next Mobility

Tijdens de Ecomobiel Beurs in Rotterdam Ahoy begin oktober werd een nieuwe, innovatieve speler gepresenteerd op het gebied van integrale duurzame mobiliteitsoplossingen: Next Mobility. Binnen het samenwerkingsverband van Next Mobility worden expertise en jarenlange ervaring op verschillende deelgebieden van duurzame mobiliteit bijeengebracht.

Aan de coöperatieve vereniging nemen deel: Breed EV (dochter van Breedveld & Schröder, Almere), Van Vuuren Electrotechniek (Beverwijk), Toned BV (Den Bosch) en Mobility Managers (Houten). Gezamenlijk vormen zij een solution provider die onafhankelijk van leveranciers en fabrikanten optreedt als adviseur en intermediair als het gaat om integrale mobiliteitsvraagstukken, van planvorming tot implementatie.

www.nextmobility.nl



Officiële bezegeling van de samenwerking.

Vlnr: Buck Jüch (lid VNO-NCW Flevoland) van Toned BV, Jerry van Zundert van Breed EV, Cees Oostrom (lid VNO-NCW Utrecht) van Mobility Managers, Hans Marsé van Breed EV, Harald van Vuuren van van Vuuren BV en Andreas Lundgren van Breed EV.

Alfa meest klantvriendelijke accountantskantoor van Nederland

De afgelopen jaren heeft Alfa flink geïnvesteerd in onder andere service en kwaliteit om nog beter in te spelen op alle behoeften. En met succes! Alfa is door zakenblad Incompany uitgeroepen tot het meest klantvriendelijke accountantskantoor van Nederland.

Incompany houdt ieder jaar een onafhankelijk onderzoek naar de klanttevredenheid in zakelijke dienstverlening. Het zakenmagazine meet daarbij de tevredenheid van klanten uit de zakelijke dienstverlening in negen sectoren, waaronder accountancy en belastingadvies. Deelnemende bedrijven, waaronder Alfa-kliënten moesten hun accountantskantoor op zestien punten waarderen met een rapportcijfer. Alfa gooit hoge ogen op het gebied van betrouwbaarheid, service, prijs en kwaliteit. Wilt u het onderzoek nog eens nalezen, kijk dan op de vernieuwde website www.alfa.nl.

Verbreding A15 essentieel voor regio Rivierenland



Het gaat niet goed met de bereikbaarheid van Rivierenland. Vorig jaar nog stond de regio in de Nederlandse top-10 van hot spots voor logistieke locaties, inmiddels is het gebied afgezakt naar plaats 14. Een teken aan de wand. Gebruikers van de A15 ervaren dat files én ongelukken toenemen. Reden voor VNO-NCW Rivierenland om alle zeilen bij te zetten in de lobby voor verbreding van de A15. Franklin Roodnat, bestuurslid VNO-NCW Rivierenland, kiest voor een praktische benadering: 'Begin in ieder geval met matrixborden boven de weg. Die dragen bij aan de veiligheid en re-

gistreren cijfers over het weggebruik. Dan zal blijken hoe druk het is op de weg.'

Voor de twee belangrijkste sectoren voor Rivierenland, transport & logistiek en food & agribusiness, zijn transportverbindingen essentieel. De transport- en logistieksector heeft een sterk nationale en regionale distributiefunctie, die zich kan ontwikkelen dankzij de centrale ligging en de verkeersassen A15, A12, de Waal en het Amsterdam-Rijnkanaal. 'Door de geografische ligging van de weg - tussen de Rotterdamse haven en Duitsland en het

achterland - is de A15 voor een groot deel van Nederland belangrijk', zegt Roodnat. Daarom trekt VNO-NCW Rivierenland in de lobby samen op met VNO-NCW West, waar de Rotterdamse Haven onder valt, en met organisaties als EVO, Transport en Logistiek Nederland en MKB Nederland. Er is inmiddels een gezamenlijk tastbaar document uitgegeven met feiten en cijfers over de snelweg: A15 corridor: de verbinding met Europa.

Een bredere en veiligere A15 is essentieel voor de regio en heeft bij VNO-NCW Rivierenland absolute topprioriteit.



Contactpersoon

Chrismar Huls, regiomanager VNO-NCW Rivierenland, 055 - 5222606.

Qredits verhoogt kredietlimiet naar 250 duizend euro

Minister Kamp van Economische Zaken heeft bekend gemaakt dat Qredits de maximale kredietlimiet per 1 januari 2015 zal verhogen tot 250 duizend euro. Dit betekent een substantiële verruiming van kredietmogelijkheden voor het midden- en kleinbedrijf. VNO-NCW en MKB-Nederland juichen de verhoging toe. Hiermee komt het ministerie tegemoet aan een dringende oproep van ondernemers.

Qredits verstrekt sinds 2009 microkredieten tot 50 duizend euro aan startende en bestaande ondernemers in Nederland. Een jaar geleden kwam daar, mede op aandringen van MKB-Nederland, het MKB-krediet bij voor leningen van 50 tot 150.000 euro. Dit gaf mkb-ondernemers de kans om, na een afwijzing van de bank, hun kredietaanvraag alsnog bij Qredits in te dienen voor een second-opinion.

Deze zomer kondigde het ministerie van Economische Zaken aan te onderzoeken

of de kredietlimiet van Qredits verder kon worden verhoogd, omdat de behoefte aan financiering binnen het mkb nog altijd groot is. De verhoging past binnen de missie van Qredits, waarin zij financiering en coaching bieden aan ondernemers die, ondanks goede plannen, niet bij de bank terecht kunnen.

Qredits helpt ondernemers bij het succesvol starten of investeren in hun bedrijf, door het aanbieden van microkredieten en MKB-kredieten, persoonlijke coaching en ondernemerstools. In vijf jaar tijd heeft Qredits meer dan 5.200 ondernemers gefinancierd, waarvan een groot deel starters. Qredits heeft al meer dan 100 miljoen euro aan kredieten verstrekt. Daarmee is de organisatie het grootste alternatieve financieringskanaal voor het midden- en kleinbedrijf in Nederland.

www.qredits.nl

Inspiratiedag 'Gemaakt in Gelderland'

De hele zomer van 2015 staat de Gelderse maakindustrie in de schijnwerpers. Heden en verleden ontmoeten elkaar in het erfgoedfestival 'Gemaakt in Gelderland'. Dit festival biedt een podium om producten, projecten en verhalen te presenteren aan een groot publiek. De link naar de geschiedenis is de rode draad door het festival. Bedrijven, culturele organisaties, overheid en onderwijsinstellingen uit Gelderland kunnen deelnemen door activiteiten te organiseren.

www.gemaaktin gelderland.nl

Grondstoffen en voedsel: hoekstenen van een duurzame economie



Staat het al in uw agenda? Het jaarlijkse congres Cleantech Tomorrow wordt dit keer gehouden op 2 en 3 februari 2015 in Apeldoorn. Twee dagen waarin onderwijs, overheid en ondernemers ervaringen en reisverhalen uitwisselen over hun reis naar de schone en duurzame toekomst. Net als in 2014 wordt een

inspirerend en prikkelend programma georganiseerd. Een programma rondom cleantech: schone technologie voor bedrijfsleven, overheid en burgers. Het overbrengen van inspiratie, het aanjagen van een duurzame economie en de rol van de mens daarin staan centraal. Het accent in 2015 ligt op grondstoffen en voedsel. Met bijdragen van topsprekers Louise Fresco, John D. Liu en Wiebe Draijer en speciale aandacht voor onderwijs. Zo worden in het Talent Event jonge, talentvolle studenten gematcht met bedrijven. En we maken bekend wie de winnaar is van de finale van de Holland Cleantech Challenge.

Hulp voor ondernemers

Veranderingen op het gebied van mobiliteit, sociaal ondernemen, flexwet, Participatiewet en ziektewet: ondernemers zien door de bomen het bos niet meer. Hoog tijd voor VNO-NCW Midden, MKB-Utrecht en het WerkgeversServicepunt Utrecht-Midden om samen een bijeenkomst voor ondernemers te organiseren. Eind oktober volgden in het nieuwe Stadskantoor 132 ondernemers een inspirerend programma en interactieve workshops. Er waren bijdragen van Marieke Hart, sociaal ondernemer van het bedrijf Thuisafgehaald.nl, wethouder Victor Everhardt (Utrecht), onderzoekskoördinator Monique Goddijn-Roso van de Economic Board Utrecht en het WerkgeversServicepunt Utrecht-Midden. Het WerkgeversServicepunt werkt hard aan de optimalisering van haar dienstverlening. Met deze gezamenlijk georganiseerde bijeenkomst lieten ze dat zien, met één doel: elkaar versterken en ondersteunen bij het aangaan van de uitdagingen voor 'uw personeel vandaag' én 'het personeelsbestand van morgen'. VNO-NCW Midden werkt daar graag aan mee met één doel: tevreden ondernemers!

Felua-groep wil met DIGIWERKT Apeldoorn digitaliseren

Felua-groep wil in samenwerking met DIGIWERKT organisaties uit de regio Apeldoorn bijstaan in het digitaliseren van hun documentstromen. DIGIWERKT is een landelijke aanbieder van documentlogistieke oplossingen en zal de begeleiding van de projecten en medewerkers verzorgen. Er wordt een totaalconcept geleverd waarmee alle facetten van het digitaliseren ingevuld kunnen worden. Zelfs een digitale postkamer kan op afstand worden verzorgd. Ook de medewerkers van Felua-groep zijn zeer enthousiast om aan de slag te gaan met digitaliseren, zij worden tijdens hun werkzaamheden door DIGIWERKT opgeleid tot documentspecialisten, waardoor hun werkkansen op de arbeidsmarkt vergroot worden.

www.felua-groep.nl

Hollander Techniek Ondernemer

Eind september is tijdens het Business Event gemeente Apeldoorn Hollander Techniek uitgeroepen tot Ondernemer van het Jaar in de categorie Industrie en Dienstverlening. Dries Crama, voorzitter VNO-NCW Stedendriehoek, reikte de prijs uit aan Emmy en Erik Hollander. Het Business Event gemeente Apeldoorn vond plaats in het Theater & Congrescentrum Orpheus en werd gepresenteerd door tv-presentator en cabaretier Ruben Nicolai. VNO-NCW Midden feliciteert nogmaals de leden van VNO-NCW Stedendriehoek Agrozone, Divitel en Van der Valk Hotel Apeldoorn – De Cantharel met hun nominatie en natuurlijk ook de uiteindelijke winnaar in de categorie Industrie en Dienstverlening Hollander Techniek!

www.nbe.nu



Foto: Sprangh Fotografie

vlnr: presentator Ruben Nicolai, winnaars Erik en Emmy Hollander, prijzuitreiker Dries Crama

'Als de quotumplicht komt, hebben we met z'n allen gefaald'

De Participatiewet vraagt van gemeenten en ondernemers een enorme inspanning om meer banen te creëren voor mensen met een achterstand tot de arbeidsmarkt. Gemeente Nijmegen heeft een duidelijke visie op de arbeidsmarkt en zet zich met succes in om het bedrijfsleven te ondersteunen bij plaatsingen van mensen uit de doelgroep. Hoe doen ze dat? En hoe ervaart het bedrijfsleven dit? Middelpunt ging in gesprek met wethouder Tankir, verantwoordelijk voor de portefeuille Werk, Inkomen, Economische Zaken en Toerisme van de gemeente Nijmegen, en voorzitter VNO-NCW regio Arnhem-Nijmegen Marcel Hielkema voor een dialoog over de participatiemaatschappij.

Wethouder Turgay Tankir windt er geen doekjes om. 'Nijmegen is behoorlijk ver in de uitvoering van de Participatiewet, niet alleen qua tempo, ook qua samenwerking. Een van de dingen die het Sociaal Akkoord zegt is dat je in je arbeidsmarktregio moet samenwerken. Wij zijn zo ver. Nijmegen vormt met negen andere gemeenten een arbeidsmarktregio. Gezamenlijk hebben we geconcludeerd dat nauw samenwerken een vereiste is en dan is de beste oplossing: opgaan in één organisatie. Een Werkbedrijf, dat het bedrijfsleven faciliteert en ondersteunt, want zij zorgen voor werkgelegenheid. Wat ik zie en meemaak is dat ondernemers bereid zijn mensen uit de doelgroep aan te nemen, maar horendol worden van alle instanties en regelingen'. Hielkema bevestigt. 'Het klinkt achteraf vrij eenvoudig, maar reken maar dat het vormen van één Werkbedrijf een heel proces was. Om negen gemeenten en alle betrokken organisaties als UWV en WSW-bedrijven op een lijn te krijgen is geen kleinigheid. In deze regio hebben ze gezegd: werkgevers zijn het uitgangspunt, daar liggen de banen. Het Werkbedrijf zorgt voor 1 loket en 1 kaartenbak, waar alle ondernemers uit de arbeidsmarktregio terecht kunnen. Hier is het gelukt door in een vroegtijdig stadium partijen bijeen te brengen'.

Kaartenbak op orde

VNO-NCW Midden pleit al jaren voor 1 kaartenbak en 1 aanspreekpunt voor werkgevers. Dat klinkt logisch, maar is in veel regio's nog niet de praktijk. Tankir: 'Daardoor kan het gebeuren dat een bedrijf werknemers uit het buitenland aanneemt op arbeidsplaatsen die geschikt zijn voor mensen uit de doelgroep waar we hier over praten, omdat de juiste mensen in Nederland niet te vinden lijken te zijn'. Het samenbrengen van vraag en aanbod in de regio past in de arbeidsmarktvisie van gemeente Nijmegen. Samen met alle betrokken partijen wordt vorm gegeven aan een regionaal plan voor arbeid, dat verder gaat dan de Participatiewet. Wat heb je op lange termijn aan arbeid nodig? Het bedrijfsleven is hier bij gebaat, maar ook het onderwijs kan hierop inspelen met om- of bijscholingen voor bepaalde sectoren of beroepen of aanpassingen in het opleidingsaanbod.

Beeldvorming

Bij het invullen van vacatures helpt het niet alleen als de dienstverlening van de gemeente op orde is en drempels worden weggenomen die ondernemers belemmeren bij het aantrekken van medewerkers. Uit eigen ervaring weet Hielkema dat er ook veel misgaat



in de beeldvorming over mensen uit de bewuste doelgroep. 'Het gaat om mensen met beperkingen, maar ook met mogelijkheden. Sommige beperkingen kunnen in het voordeel werken bij specifieke werkzaamheden. Denk aan repeterend werk, waar een bepaalde doelgroep plezier in blijft houden. In ons eigen advocaten & notarissenkantoor werken drie mensen met een indicatie in de ondersteunende dienst. Ik schat dat 90% van onze werknemers dat niet weet. Zij draaien normaal mee in het werkproces. Het zijn beslist niet alleen laagopgeleiden in de kaartenbak'.

Succesverhalen

De Participatiewet gaat per 1 januari 2015 van kracht. Zowel Tankir als Hielkema zien dat er veel gebeurt bij gemeenten en bedrijfsleven om de wet te kunnen uitvoeren. Het is natuurlijk niet zo dat pas per 1 januari de plannen van het kabinet uitgevoerd worden, daar wordt nu al keihard aan gewerkt. En met succes. Dat mag best uitgedragen worden. 'Het bedrijfsleven moet ambassadeur worden van het eigen succes, mooie voorbeelden uitdragen' vindt Hielkema. Tankir vult aan. 'Het gaat niet allemaal vlekkeloos, ook wij hebben fouten gemaakt. Met bedrijventerrein Bijsterhuizen was afgesproken dat vacatures op een centraal punt aangemeld zouden worden. En dat gebeurde. Maar

toch liep de invulling mis. Na gesprek tussen de bedrijven en de betreffende uitvoerders van de gemeente zijn alsnog de knelpunten aangepakt. De invulling van vacatures loopt nu goed, via een werkgeversservicepunt, dat een samenwerkingsproduct is van UWV

'Het bedrijfsleven is het uitgangspunt, daar liggen de banen'

en de gemeente'. 'Het inrichten van een Werkbedrijf is een cruciale stap. Bureaucratie dus, maar noodzakelijk, zo minimaal mogelijk regels, laagdrempelig en werkbaar', erkent ook Hielkema als vertegenwoordiger van het regionale bedrijfsleven. Daarnaast herhaalt hij dat voor het bedrijfsleven goed accountmanagement, één aanspreekpunt en snel handelen belangrijk zijn. Wethouder Tankir vult aan: de Participatiewet maakt het probleem van mensen die aan de zijlijn staan een probleem van de hele maatschappij, niet alleen van de overheid. Daarvoor is commitment nodig en ruimte geven aan elkaar. De een heeft tijd nodig, de ander moet geduld hebben.





Quotumplicht

Hielkema denkt dat het aantal nieuwe banen (100.000 in 10 jaar, zie kader – red.) haalbaar moet zijn in de tijd die er voor staat. Een verplicht quotum is een negatieve prikkel, hij is geen voorstander. 'Laat het maar op de achtergrond staan, maar kijk wel in 2017 naar wat er allemaal is gebeurd en bereikt'. Tankir: 'Als de quotumplicht komt hebben we met z'n allen gefaald. We gaan samen voor een duurzame arbeidsmarkt. Die is grillig. Twee jaar terug werd nog gezegd dat er mensen tekort zouden zijn, bijvoorbeeld in de zorg. Dat was vlak voor mijn vakantie. Ik kom terug en het verhaal is precies andersom'. De verplichting om banen te scheppen ligt bij beide partijen, zowel bij de bedrijven als de overheid. We moeten niet naar elkaar wijzen, het quotum geldt ook voor beide.

Hoe verhoudt de Participatiewet zich tot inbesteden en SROI? Is er sprake van verdringing? Tankir is eerlijk. 'Het simpele antwoord is: het klopt. Het heeft zeker gevolgen voor huidige arbeidsplaatsen, maar we hebben geen andere keuze. Of je laat mensen aan de zijlijn staan, of je helpt ze. Dat hebben ze nodig'. Ook Hielkema beaamt dat. 'Maar', zegt de regiovoorzitter, 'je moet er ook eerlijk in zijn dat er banen zijn waar deze mensen minder geschikt voor zijn. Ook dat is realiteit'.

Aanbevelingen

In regio Nijmegen zijn de zaken rondom de uitvoering van de Participatiewet op orde. Zijn er aanbevelingen voor arbeidsmarktregio's die nog niet zo ver zijn? Terugkijkend op het proces erkent de wethouder dat het

vooral heel spannend was. 'Soms denk ik, waar zijn we aan begonnen, het was beslist niet de gemakkelijkste weg, maar nu ben ik heel tevreden. Kijk naar wat haalbaar is. Dat is in elke regio anders. Zorg met elkaar dat je vanuit vertrouwen kan werken, investeer in relaties. Ga met elkaar eten, heel basaal, maar nuttig. Ondernemers weten dat. Samen los je problemen op. Samenwerken betekent dat je altijd iets van jezelf moet inleveren. Goede discussies en elkaar aanspreken op afspraken of tekortkomingen horen erbij'.

Hielkema drukt op het hart het bedrijfsleven in een vroeg stadium te betrekken bij het inrichten van een Werkbedrijf. 'De gemeenten zijn in de lead, het is hun verantwoordelijkheid, maar wij zijn gesprekspartner en hebben alle belang bij het Werkbedrijf. Als zij starten, kunnen wij verder. Doorpakken dus en gewoon van start gaan. Samen'. ■

Waarom kiest een ondernemer voor het werken met mensen met een beperking? Middelpunt ging op bezoek bij Scholten Awater en stelde directeur Jan Willem ter Steege deze vraag. Kijk en luister naar zijn ervaringen in het filmpje, dat u via uw mobiele telefoon of tablet hier kunt starten (gebruik of download daarvoor de Layar-app en scan dit kader) of ga naar het YouTube-kanaal van VNO-NCW Midden.

Bekijk dit artikel met **layar**

Wat houden de Participatiewet en baanafpraak in?

De Participatiewet voegt per 1 januari 2015 alle regelingen samen voor mensen die kunnen werken, maar zijn aangewezen op ondersteuning: de Wet werk en bijstand (WWB), de Wet sociale werkvoorziening (Wsw) en nieuwe instroom in de Wajong. Er is straks nog maar één regeling voor iedereen die in staat is om te werken. Werkgevers in de marktsector hebben zich gecommitteerd om tot 2026 100.000 extra banen te creëren voor mensen met een arbeidsbeperking.

Doel van deze nieuwe wet is om mensen zoveel mogelijk te stimuleren en faciliteren regulier aan het werk te gaan. Het kabinet beoogt hiermee tevens een vereenvoudiging voor werkgevers.

Betekenis voor werkgevers: baanafpraak

In het Sociaal Akkoord is afgesproken dat werkgevers in tien jaar tijd via een oplopende staffel vanaf 1 januari 2015 100.000 extra banen gaan creëren voor mensen met een arbeidsbeperking. In 2015 gaat dat om 6.000 banen, in 2016 8.000 banen, in 2017 9.000 banen en zo oplopend tot en met 2025. De overheid zelf zorgt voor 25.000 extra banen (vanaf 2014 met een looptijd van 10 jaar).

Quotumwet

Slagen werkgevers er niet in om (macro) de vastgestelde streefcijfers te halen, dan wordt - na overleg en monitoring tussen sociale partners en kabinet - een quotumplicht geactiveerd: elk bedrijf (micro) met 25 of meer werknemers is verplicht een bepaald percentage (quotum) arbeidsgehandicapten in dienst te hebben. Dit zal op zijn vroegst in 2017 zijn. Een bedrijf dat niet voldoet aan dit percentage, moet een heffing betalen voor niet ingevulde plekken. Dit is omschreven in de Quotumwet. Door lobby van VNO-NCW en andere organisaties is de inwerkingtreding van de quotumplicht voor de komende jaren opgeschort.

Werkbedrijven

In 35 arbeidsmarktregio's komt er een Werkbedrijf, een samenwerkingsverband van gemeenten, werkgevers en vakbonden. Het Werkbedrijf heeft de rol van aanjager, elkaar aanspreken en monitoren van de voortgang van de regionale samenwerkingsafspraken, vastgelegd in een regionaal marktwerkingsplan. VNO-NCW Midden is betrokken bij de opstart van alle regionale Werkbedrijven in het werkgebied. Inzet is om de invoer van de Participatiewet op een zo ondernemersvriendelijke wijze te laten plaatsvinden.

Informatie

Martine Schuijjer, secretaris Arbeidsmarkt & Onderwijs VNO-NCW Midden
schuijjer@vno-ncwmidden.nl
www.vno-ncwmidden.nl/lobby >
Arbeidsmarkt & Onderwijs

COLUMN

MARTIN STOR



Oerend Smart

Er was eens een uitstekend rapport, te downloaden op www.smartindustry.nl en mede opgesteld door FME, en smart industrie was een hype. Verschillende regio's in Nederland claimen een smart industrie regio te zijn. Klinkt goed, maar wat houdt het in?

Smart industrie komt neer op het iedere dag verrassen van je klant met een snelle levering van een product dat precies op zijn wensen gemaakt is tegen de prijs van een in massa gefabriceerd artikel. Daarvoor moet je als leverancier / producent bereid zijn je klant niet alleen jouw fabriek te laten aansturen, maar zelfs een complete productieketen.

Eén ding is zeker: bij smart industrie kan bijna niemand het meer alleen. Aan elkaar gekoppelde productiesystemen werken in een netwerk samen, dwars over diverse organisaties heen. De HRM-afdeling en de ICT-afdeling zijn dus misschien wel de belangrijkste afdelingen van je bedrijf geworden. HRM, omdat smart industrie eigenlijk een grote verandering, en dus leeropgave, is die iedereen aangaat. ICT, omdat je daarmee alle systemen naadloos op elkaar kunt laten aansluiten.

Het mooie is: door ICT en nieuwe productietechnologieën is het MKB in het voordeel. Grote bedrijven vinden het moeilijker om te veranderen. Ieder bedrijf zal zich opnieuw strategisch moeten positioneren. De wereld is zo complex geworden dat er altijd wel een niche markt gevonden kan worden.

Terug naar de smart industrie regio's. Dat allerlei regio's zich zo noemen is prima, maar niet genoeg. Je moet op zoek gaan naar je specifieke kracht als regio. Daarom ben ik zo trots op de Achterhoek, die zich met zijn sterke maakindustrie best smart industries regio mag noemen. Wat de Achterhoek onderscheidt wordt nu uitgewerkt onder de term "Oerend smart industrie". Het slaat de spijker op zijn kop. Want bijvoorbeeld samenwerken in netwerken... dat hoeven ze ons niet meer te leren.

MARTIN STOR

DIRECTEUR ACHTERHOEKS CENTRUM VOOR TECHNOLOGIE
WWW.ACT-NU.NL



ENERGIE BESPAREN EN ONDERNEMERS ONTZORGEN

MKB Energy CheckUp:

digitale energie- scan met funfactor

Het Nationaal Energieakkoord stelt ambitieuze doelen aan ons energieverbruik. In de landelijke media verschijnen vooral berichten over duurzame energieopwekking en de bijbehorende ontwikkeling van windmolenparken, al dan niet op zee. Maar het Nationaal Energieakkoord gaat ook over energiebesparing. Willen we de doelstellingen halen, dan is er werk aan de winkel. Ook voor ondernemers. De MKB Energy CheckUp biedt laagdrempelige toegang tot op maat gesneden energiebesparende maatregelen.

Volgens het Nationaal Energieakkoord moet in 2020 100 petajoule minder energie verbruikt worden, waarbij één petajoule overeenkomt met het jaarlijkse energieverbruik (gas en elektriciteit) van 15.000 Nederlandse huishoudens. Volgens de Nationale Energie Verkenning 2014 zal de besparing echter tussen 19 en 61 petajoule liggen. De hoogte van de besparing zal mede afhangen van de toekomstige economische ontwikkeling. Cynisch genoeg helpt een stokkende economie bij het besparen van energie: faillissementen laten het energieverbruik sneller dalen. Een aantrekkende economie zal het energieverbruik doen toenemen. De uitdaging is om die stijging te temperen. Daar zou de toegenomen besparingsgezindheid, een neveneffect van de recessie, bij kunnen helpen.

Volgens René Cornelissen, directeur van CCS Energie Advies, en Martin Kloet, senior projectleider bij MKB-Nederland, is het juist nu een goed moment voor een update van de Energiescan die zes jaar geleden al eens voor het midden- en kleinbedrijf gelanceerd werd. Kloet: "De energierekening is een jaarlijks stijgende kostenpost die je relatief eenvoudig met 10% kunt verlagen. Tegelijkertijd levert het besparen van energie de grootste winst op voor het behalen van de CO₂-doelstellingen. Als VNO-NCW en MKB-Nederland willen we bijdragen aan verduurzaming van de economie en het leven van ondernemers vergemakkelijken. Dat kan door op een laagdrempelige manier informatie te verstrekken."

100% onafhankelijk

Zes jaar geleden bleek energiebesparing voor ondernemers nog geen aansprekend onderwerp. Maar sinds het afsluiten van het Nationaal Energieakkoord een jaar geleden groeit de bewustwording. Cornelissen: "We vonden het zonde dat het gebruik van de Energiescan wegzakte, wilden een update maken en hadden daar fondsen voor nodig. Bovendien wilden we het gedachtegoed achter de Energiescan op Europees niveau uitdragen en willen we 100% onafhankelijk zijn. Op het moment dat we sponsoring inzetten als financieringsmiddel, verliezen we het vertrouwen van de markt. Daarom hebben we Europese subsidie aangevraagd." De subsidie werd toegewezen en halverwege mei van dit jaar vond de kick-off plaats. In het voorjaar van 2015 moet de nieuwe scan klaar zijn.

CCS Energie Advies is projectleider van een team dat uit nog zes andere partners bestaat, waarvan vijf verspreid over de EU. Cornelissen: "We wilden dat verschillende delen van de EU zouden deelnemen en dat hun vertegenwoordiging zou bestaan uit organisaties met technologische kennis en organisaties met branchekennis en -toegang. Onze partner in Polen

heeft beide expertises in huis. In Spanje werken we samen met CIRCE, een onderzoeksinstituut dat deel uitmaakt van de Universiteit van Zaragoza en goede contacten heeft met de Kamers van Koophandel. En in Italië kwamen we juist via de Kamers van Koophandel in contact met een organisatie die inhoudelijke kennis heeft." In Nederland heeft VNO-NCW zich verbonden aan MKB Energy CheckUp. VNO-NCW Midden neemt de communicatie voor haar rekening richting de sec-

Energie is onzichtbaar, behalve als het er niet is.

toren waarop de nieuwe online scan voor de mkb ondernemer zich specifiek richt: horeca, retail en kantoren. Daarnaast is Koninklijke Horeca Nederland nauw betrokken bij het project. Kloet: "Met deze speerpuntsectoren dekken we het grootste deel van het mkb en zorgen we tegelijkertijd voor focus: een voorwaarde van de EU. Aangezien het vermarkten van de scan een sleutelthema is voor het succes van het project, is daar veel voor te zeggen."

Mindset en funfactor

De energiekosten bedragen slechts drie tot vijf procent van de totale bedrijfskosten en springen dus niet bepaald in het oog. Bovendien is energie onzichtbaar, behalve als het er niet is. Met de ervaring van de vorige scan op zak is één van de belangrijkste vragen hoe het invullen van de nieuwe scan aantrekkelijk gemaakt kan worden. Er is duidelijk meer nodig dan laagdrempeligheid. Kloet: "Iedere zoveel jaar gaat een bedrijf op de schop. Dat is het moment waarop een ondernemer informatie gaat zoeken over wat anders kan, wat anders moet en wat hij anders wil. We moeten een manier vinden waarop de juiste informatie beschikbaar is op het moment dat de ondernemer haar nodig heeft. Ook passen we de manier aan waarop we de ondernemer door het proces van de scan leiden. Het is bijvoorbeeld belangrijk dat de ondernemer alle relevante informatie bij de hand heeft bij het invullen van de scan. Het risico op afhaken en er vervolgens niet meer aan toekomen is simpelweg te groot."

Waren de budgetten voorheen eenvoudigweg ontoereikend om de marketing van de scan goed op te zetten, deze keer wordt daar juist het meeste geld aan besteed. Cornelissen: "We willen echt iets doen aan de mindset van ondernemers en ze bewegen iets met energiebesparing te doen. De funfactor speelt in de nieuwe scan een duidelijke rol. We zijn aan het puzzelen op een manier die het invullen van de scan, en dus het nadenken over energieverbruik en -besparing, een leuke ervaring laat zijn."





René Cornelissen



Martin Kloet

De ondernemer ontzorgen

De uitdaging is dus om energie zichtbaar te maken en te laten leven in de hoofden van ondernemers. Dat gebeurt onder andere door een benchmark in te bouwen waarmee de ondernemer kan zien hoe hij of zij het doet ten opzichte van het branchegemiddelde. Maar passend bij de ambitie om de ondernemer zoveel mogelijk te ontzorgen gaat de nieuwe scan een stap verder. Cornelissen: "We bieden niet alleen een scan

"De funfactor speelt in de nieuwe scan een duidelijke rol"


met daaruit voortkomende maatregelen, maar voegen een database met installateurs en adviseurs toe, gesegmenteerd naar werkgebied. Omdat de onafhankelijkheid van de scan voor ons cruciaal is, werken we aan een manier om de installateurs en adviseurs op een eerlijke en voor iedereen inzichtelijke manier te selecteren op kwaliteit en inhoudelijke expertise."

De voorgestelde maatregelen in de scan zijn er in grofweg drie gradaties: maatregelen die nauwelijks tot geen investering vragen, maatregelen die enige investering vragen en maatregelen met een hogere investering die om de inzet van een adviseur en/of installateur vragen. De ondernemer is vrij in zijn keuze van maatregelen; de scan biedt uitsluitend informatie en ingangen naar aanbieders. Cornelissen: "We bouwen één Engelstalige masterdatabase en maken per land een selectie van passende maatregelen in de taal van het land. De buitenlandse partijen leveren aanvullingen. Zo beschikken we bijvoorbeeld wel over de

technische gegevens van een zonneboiler, maar niet over de kennis rond aanschaf en rendement in Polen, Spanje of Italië. Juist daar zit het maatwerk. Tapwater op zonneboilers is bijvoorbeeld een maatregel die heel handig is in Spanje, maar die in Nederland niet veel zal bewerkstelligen en in de scan dus niet geadviseerd zal worden."

Het Energie Prestatie Keurmerk

Naarmate de plannen voor het bereiken van de doelstellingen in het Nationale Energieakkoord zich uitbreiden, nemen ook de toepassingsmogelijkheden van de nieuwe energiescan toe. Kloet: "In het kader van het Nationaal Energieakkoord wordt gewerkt aan een eenvoudiger energielabel voor gebouwen en hun gebruiker: het EPK, ofwel Energie Prestatie Keurmerk. We zijn nu bezig om in een pilot met alle betrokkenen een systeem te bedenken voor een laagdrempelig energielabel." In de sectoren waarop de energiescan zich richt, is het gebouw essentieel. In de kern brengt de energiescan het besparingspotentieel van het gebouw in kaart. Het is dan een kleine stap naar het genereren van een energielabel voor gebouwen. Kloet: "We willen de nieuwe energiescan inbrengen in de EPK-pilot als vrijwillig instrument om vrijstelling te krijgen van bezoek van de milieu-inspectie. Volgens de wet zijn ondernemers verplicht tot het nemen van energiebesparende maatregelen met een terugverdientijd korter dan vijf jaar. Maar er zijn te weinig milieu-inspecteurs om dat te controleren, dus zijn de grootverbruikers de doelgroep voor de milieu-inspectie. Werkt het plan dat we nu voor ogen hebben, dan helpt dat milieu-inspecteurs te zien welke bedrijven het goed doen en kunnen zij zich focussen op de andere bedrijven, groot of klein. Er beginnen initiatieven bij elkaar te komen." ■

A woman with long brown hair, wearing a light-colored button-down shirt and a dark skirt, stands in profile looking towards a white vase filled with red tulips. The vase sits on a light-colored wooden table. A few tulip petals have fallen onto the table surface. The background is a light-colored wood-paneled wall.

Jacooooooooooooooooo!!!

Deze mevrouw is verwend. Haar werkgever koos namelijk voor Novon schoonmaak. Omdat ze het zelf al druk genoeg heeft met haar eigen werk. Daarmee veranderde onopgemerkt schoonmaakwerk in een opmerkelijke samenwerking. Want de mensen van Novon doen desgewenst ook wat éxtra dingen. Het water van het bloemetje verversen, om maar eens wat te noemen. Dat maakt nou precies

het grote verschil tussen Novon en de gewone schoonmaak-bedrijven. De Novon schoonmaker voelt daarmee als een eigen medewerker en collega. Daardoor weet je eindelijk ook hoe hij heet. Jacco, in dit geval. Die lost het op. Ook Jacco is daarmee opmerkelijk Novon. Persoonlijk en betrokken. Kijk op www.novon.nl of bel (038) 460 16 10.

Opmerkelijk
NOVON
schoonmaak

Graag gedaan!

KIEZEN VOOR DROGE VOETEN,
SCHOON WATER, INNOVATIE EN
DUURZAAMHEID

Waterschap: het polder- model in uitvoering

De paradox van de waterschappen: zo goed zorgen voor droge voeten en schoon water dat je bestaansrecht met enige regelmaat in twijfel wordt getrokken. Burgers, bedrijven, landbouw- en natuurorganisaties hebben echter meer baat bij deze grondlegger van het poldermodel dan ze denken. Tijd voor een nadere kennismaking tegen de achtergrond van de waterschapsverkiezingen in maart 2015.

Het waterschap is een uitvoeringsorganisatie die zorg draagt voor het dijkbeheer, de zuivering van afvalwater uit het gemeentelijk riool en de kwaliteit van het oppervlaktewater, waarin slechts beperkte concentraties fosfaat en gewasbeschermingsmiddelen van de landbouw mogen voorkomen. Als uitvoeringsorganisatie voeren de waterschappen de wet uit op het gebied van water. Echter, waar alle andere uitvoeringsorganisaties onder een ministerie vallen, vormen de waterschappen naast het Rijk, de provincie en de gemeente een aparte bestuurslaag, met een eigen bestuur, bijbehorende verkiezingen en een eigen belastingregime. Dat heeft

één groot voordeel, zegt Jan Oggel, lid van het dagelijks bestuur van het Waterschap Groot Salland: "Wat onze nationale veiligheid waarborgt, is dat het belastinggeld van het waterschap alleen wordt gebruikt voor waterzuivering en droge voeten. Iedere andere overheidslaag moet meerdere en zeer verschillende bestedingsdoelen tegen elkaar afwegen. De waterschappen niet."

De inhoud, niet de vorm

De oorsprong van de waterschappen ligt in de 13^e eeuw, toen buurtschappen de handen ineensloegen om zichzelf en elkaar te beschermen tegen fluctuerende waterstanden. De waterschappen hebben daarmee letterlijk aan de wieg gestaan van het huidige poldermodel waarin het sluiten van compromissen centraal staat. Maar van oudsher ingebed zijn in het Nederlandse staatsbestel betekent niet dat je voortbestaan verzekerd is. Oggel: "Er zijn voortdurend discussies over het bestaansrecht van de waterschappen. Sinds zeven jaar is een terugkerend thema bijvoorbeeld dat de waterschappen geen democratisch gehalte zouden hebben. Als vertegenwoordigers van het bedrijfsleven in de waterschappen zijn we echter nuchter en praktisch: het gaat ons om de inhoud en niet om de vorm. Wij willen zaken voor elkaar krijgen."





Enige achtergrond bij de manier waarop het waterschapsbestuur werkt, is hier op zijn plaats. De waterschappen kennen een Algemeen Bestuur bestaande uit 20 tot 25 gekozen vertegenwoordigers van politieke partijen en zeven tot negen 'geborgde zetels'. Deze zetels vertegenwoordigen de belangen van het bedrijfsleven, de landbouw en de natuur naar rato van hun belang bij en belastingbijdrage aan de taken van het waterschap. Meestal gaat het om een verhouding van drie tot vier zetels voor bedrijven, drie tot vier zetels voor de landbouw en één voor natuur. In de aanloop naar de waterschapsverkiezingen worden ook de bestuurders op de geborgde zetels opnieuw geselecteerd. De kandidaatselectie voor het bedrijfsleven loopt via de Kamer van Koophandel, die voor de landbouw via LTO en voor natuur via het Bosschap.

Dat de burger niet kan kiezen wie op de geborgde zetels zitting neemt, is sommigen een doorn in het democratische oog. Oggel: "Daar staat echter de observatie van journalist Theo Dersjant tegenover, die een jaar lang de bestuursvergaderingen van het Waterschap Rivierenland volgde. Hij is geen voorstander van de waterschappen, maar kwam tot de conclusie dat de geborgde zetels in essentie de waterschappen runnen."

Het verschil maken

De aanloop naar de waterschapsverkiezingen van 18 maart 2015 verloopt zoals die van 2008, toen de verkiezingen voor het eerst plaatsvonden via het lijstenstelsel. Net als bij de verkiezingen voor de gemeenteraad en Provinciale Staten kiezen stemgerechtigde burgers op een politieke partij. Dat kunnen landelijke of regionale politieke partijen zijn die deelnemen onder hun eigen naam, maar ook combinaties van partijen die samenwerken onder een overkoepelende naam. In

"Wij zijn nuchter en praktisch: we willen zaken voor elkaar krijgen"

2008 werd per post gestemd, wat resulteerde in een opkomst van slechts 20 tot 25%. Het voedde de discussie over het democratisch gehalte van de waterschappen. In maart 2015 wordt een andere aanpak gekozen. Er zal in een stemhokje met rood potlood gestemd worden, tegelijk met de verkie-





Jan Oggel

zingen voor de Provinciale Staten. Oggel: "Omdat de waterschappen beleidsarm zijn, is er relatief weinig om over te steggelen en daarom ook weinig om de publieke aandacht mee te vangen. De kerntaken van het waterschap, droge voeten en schoon water, zijn voor burgers zo vanzelfsprekend dat de politieke partijen daarmee de waterschappen niet op de kaart kunnen zetten."

Het echte spel vindt plaats tijdens de coalitieonderhandelingen na de verkiezingen. Oggel: "De politieke partij die de meeste zetels gekregen heeft, neemt het voortouw bij het vormen van het Dagelijks Bestuur. In het Dagelijks Bestuur moet van de vier tot zes vertegenwoordigers minstens één op een geborgde zetel zitten, maar het zijn er vaak twee: één voor landbouw en één voor bedrijven. De partijen die aan tafel zitten onderhandelen over de punten in hun programma's, doen water bij de wijn en bereiken een compromis."

"Op de geborgde zetels ervaren we VNO-NCW als een steun in de rug"

Het is het poldermodel in uitvoering." Jan Oggel is blij met de rol van VNO-NCW Midden: "De Kamers van Koophandel doen nog steeds de kandidaatselectie, maar hun regionale binding is slechts klein. Die van VNO-NCW is juist sterk. Zij brengen niet alleen partijen bij elkaar in de regio, zoals Rob Oostermeijer dat doet in onze regio, maar via de regiokantoren hebben we bovendien toegang tot landelijke en zelfs Europese vertegenwoordiging. Op de geborgde zetels ervaren we VNO-NCW als een steun in de rug."

Wapenfeiten

De helft van de belastinginkomsten van het waterschap is afkomstig van het bedrijfsleven. De bijdrage van een bedrijf kan oplopen tot een bedrag van enkele tonnen per jaar. Het bedrijfsleven heeft dan ook be-

VNO-NCW en Waterschapsverkiezingen

Tegelijk met de verkiezingen voor Provinciale Staten worden op woensdag 18 maart 2015 waterschapsverkiezingen gehouden. Goed waterbeheer en een goede waterkwaliteit zijn van groot belang voor het Nederlandse bedrijfsleven. VNO-NCW en MKB-Nederland hebben een tiental punten opgesteld voor een verantwoorde en verstandige besteding van het geld dat waterschappen ophalen bij burgers en bedrijven. De lobby richt zich op een tiental punten, waaronder:

1. Richt op kerntaken waterschappen

Het bedrijfsleven wenst dat het waterschap zich in haar taakuitoefening primair richt op veiligheid, droge voeten en zoet waterbeheer.

2. Accentueer efficiënter maken waterschappen

De waterschappen zijn door fusies de afgelopen decennia flink opgeschaald. Wij vinden dat verde-

re opschaling op zich geen doel is. Het accent zal de komende tijd vooral moeten liggen op versterking van de efficiëntie van de huidige organisaties.

3. Zet benchmark tussen waterschappen voort

Waterschappen krijgen meer verantwoordelijkheid om de primaire waterkeringen op orde te houden. Dit betekent ook dat zij verantwoordelijk zijn voor de financiering. Het bedrijfsleven vindt het van belang dat middels een goede benchmark waterschappen geprikkeld worden om zo efficiënt mogelijk met financiële middelen om te gaan.

Download de volledige informatie over waterschapsverkiezingen en onze standpunten op www.vno-ncwmidden.nl/verkiezingen.

Contactpersoon VNO-NCW Midden

Rob Oostermeijer, hoofd beleidszaken
oostermeijer@vno-ncwmidden.nl

lang bij een goede behartiging van zijn belangen. "Eén van de belangrijkste wapenfeiten van de afgelopen periode is dat we het belastingaandeel van bedrijven omlaag gebracht hebben door ze alleen te laten betalen voor zaken waar ze belang bij hebben. In het Waterschap Groot-Salland betaalden bedrijven bijvoorbeeld zonder dat ze daar belang bij hadden ook voor activiteiten op het gebied van recreatie. Daar zijn ingezetenen, de burgers, juist meer voor gaan betalen. Naar de verhouding tussen belang en belasting zullen we blijven kijken."

Daarnaast werken de waterschappen hard aan innovatie op het gebied van duurzaamheid. Oggel: "Als waterschappen hebben we de energie- en grondstoffenfabriek opgericht, een denktank voor wat we als waterschap nog meer aan innovatie kunnen doen. In de slibverwerking zijn nu bijvoorbeeld interessante ontwikkelingen gaande. Alle viezigheid die wij uit het water haalden, werd eerst altijd verbrand. Nu kijken we welke stoffen we eruit kunnen halen en opnieuw kunnen gebruiken. Gas, door gisting van het slib, is er daar één van. Fosfaat is een stof die op termijn als grondstof gebruikt kan worden voor bemestingsproducten. Dat is extra interessant, omdat fosfaat een natuurlijke hulpbron is waarvan de voorraden over ongeveer dertig jaar uitgeput zijn. We winnen ook cellulose (wc-papier) terug voor gebruik bij asfaltering." Met een knipoog: "Het is ook geschikt als grondstof voor koffiebekertjes, maar dat is vooralsnog lastig verkoopbaar."

Speerpunten

In het kader van de aankomende verkiezingen hebben VNO-NCW Midden en de vertegenwoordigers van het bedrijfsleven in het waterschap een speerpuntenprogramma opgesteld waarin droge voeten, schoon water, innovatie en duurzaamheid centraal staan. Helemaal in de geest van het poldermodel wordt nadrukkelijk gezocht naar win-win-situaties, zoals bij het punt over het terugbrengen van water naar de stad. Oggel: "Regenpijpen komen uit op het riool. Bij overvloedige regenval kan het riool de toevloed van water niet meer aan, met wateroverlast tot gevolg. Bedrijven moeten bij zware regenval echter open kunnen blijven en de waterzuivering wil graag dik water. Er zijn in de stad meer en vooral andere bergingsmogelijkheden nodig voor regenwater. Hier liggen kansen voor bijvoorbeeld bouwondernemers." Door in te zetten op een nieuwe manier van aanbesteden, een ander speerpunt uit de lijst van tien, is het de bedoeling meer ruimte te geven aan de expertise van bedrijven. Oggel: "Als *launching customer* kan het waterschap ondernemers met innovatieve ideeën en technieken de ruimte geven. Dat doet ze al en wij willen graag dat deze ontwikkeling doorzet, ook vanwege de stimulerende werking op de (regionale) economie." ▀



Jong & Ondernemend

Ondernemen is een levensstijl

Het maakt een groot verschil. Ondernemend is hij die kansen creëert en benut om meerwaarde te creëren voor zichzelf en zijn omgeving. Een ondernemer is iemand die zich een inkomen verschafft uit het leiden of in stand houden van een bedrijf, waarbij hij een combinatie van arbeid, kapitaal en kennis inzet. Ik zie de uitdaging in een combinatie van beide. In het enerzijds creëren van kansen en het stimuleren van innovaties, en daar tevens leiding aan te geven, ontwikkelingen van de wieg tot de markt te begeleiden, te stimuleren en uiteindelijk te vermarkten.

Innovatieve kracht

Voor mezelf betekent ondernemerschap niet alleen creëren en innoveren, maar ook motiveren en stimuleren van mensen om samen tot een succesvolle onderneming te komen. Ondernemen is vooral samenwerken. Zoals een trainer een sportteam tot succes brengt, zo smeedt een ondernemer een team van zijn medewerkers. Weet hij bij hen de juiste snaar te raken dan roept hij daarmee enthousiasme op en komen zij nog beter tot bloei. Dat optimaliseert het succes en daarmee de winst van een onderneming.

Netwerken

Netwerken is een belangrijk onderdeel van het succes. Je netwerk is een krachtige tool bij acquisitie. Zonder netwerk géén succes. Hoe groter je netwerk, hoe eenvoudiger je tot succes komt en hoe hoger ook de revenuen van je inspanningen. Niemand kan zonder netwerk, zeker een ondernemer van deze tijd niet.

Passie

Mijn passie is de vonk die in mij als ondernemer leeft uit te dragen naar mijn medewerkers en mijn klanten, zodat zij dezelfde passie voelen en beleven. Ondernemen is een levensstijl. Hier leef ik van en voor. De passie om te ondernemen zit in je genen en krijg je vanaf je geboorte mee. De producten en diensten die ik lever groeien met mijn passies mee. Ik open deuren, (bij) u ook?

MARIJN VAN DER WAL, DIRECTEUR ANKERSLOT.
M.VANDERWAL@ANKERSLOT.NL

A portrait of Wouter Bijman, a man with short brown hair, wearing a dark suit jacket, a light blue striped shirt, and a dark tie with small white dots. He is smiling slightly and looking directly at the camera. The background is a blurred outdoor setting with green foliage.

ERVARINGSDESKUNDIGE OVER ZAKENDOEN IN DUBAI

'Wees niet te Nederlands en probeer een beetje met de flow mee te gaan'

In het septembernummer van Middelpunt zijn we ingegaan op het belang van het speerpunt 'Internationalisering' van de vereniging. Het verbeteren van de concurrentiekracht is cruciaal voor het behouden van de vooraanstaande positie van Nederland in de internationale handel. VNO-NCW Midden zet zich in voor goede exportfinancieringsmogelijkheden, verbindt onderwijs en bedrijfsleven, informeert leden over zakendoen in het buitenland en officiële handelsmissies en organiseert jaarlijks een ledenreis, waarbij cultuur én zakendoen centraal staan. Dit jaar ging de reis naar Dubai. Middelpunt vraagt naar de ervaringen van Wouter Bijman, deelnemer aan de reis en directeur van het onlangs geopende kantoor van Witteveen+Bos in Dubai.

Wouter Bijman is net gestart in Dubai en het bevalt hem goed. 'We zijn pas een paar weken hier maar kunnen ons redelijk aanpassen. Zakelijk gezien zitten we nog in de opstartfase. Ik maak iedere dag wel iets nieuws mee, dat maakt het heel boeiend. Wat me opvalt is dat Dubai veel kosmopolitischer is dan Nederland. Hier vind je echt mensen uit de hele wereld die samen aan het werk zijn. Ik vind het wat dat betreft een uniek sociaal project. Welk land zou toestaan dat 80% van zijn bevolking uit het buitenland komt? Overigens is de gastvrijheid beperkt tot de werkhebbers. Als je geen werk hebt, heb je hier niets te zoeken. Dat maakt deze stad een buzzing metropool. Iedereen is aan het werk, behalve de toeristen op het strand. Verder is het klimaat wel echt anders. 's Zomers leef je alleen binnen in the airco, anders is het niet uit te houden. 's Winters is het heerlijk weer en speelt het leven zich buiten af. Soms schijn je zelfs een trui aan te doen maar dat kan ik me nu nog niets bij voorstellen. Het is nog steeds 34 graden....'

Wat is de motivatie van Witteveen+Bos om juist in Dubai een kantoor te openen?

'Voor ons is het een belangrijke stap in de verdere internationalisering van ons bedrijf. Zo'n 30% van onze omzet komt tegenwoordig uit het buitenland en voor ons is het een uitdaging om dit vanuit Nederland te bemensen. We zijn dus meer en meer op zoek naar aansluiting op de lokale arbeidsmarkt. Die arbeidsmarkt is in Dubai zeker te vinden. Daarnaast zijn veel van onze internationale klanten hier aanwezig. Dubai is een echt logistiek centrum aan het worden met uitstekende verbindingen met de rest van de regio en de wereld. Kortom, een prima vestigingsplek.'

Witteveen+Bos is een ingenieursbureau met wortels in Deventer. Sinds de oprichting in 1946 is de organisatie uitgegroeid tot een bedrijf met bijna 1000 mensen in dienst, een omzet van 110 MEUR en kantoren in België, Dubai, Indonesië, Kazachstan, Letland, Nederland, Rusland, Singapore en Vietnam. Bijman (38) heeft een achtergrond in de civiele techniek en heeft gewerkt aan vele waterbouwkundige projecten in binnen- en buitenland. Hij is 10 jaar in dienst bij Witteveen+Bos.

Wat is het grootste culturele verschil tussen Nederland en Dubai?

'Het belangrijkste zakelijke verschil is dat dingen hier wat langer duren dan we in Nederland zouden verwachten en dat afspraken redelijk flexibel worden geïnterpreteerd. Daar moet je mee om kunnen gaan. Het valt me ook op dat bedrijven erg scherp zijn in hun

crediteurenbeleid. In onze branche wordt pas iets gedaan als aanbetalings daadwerkelijk op de rekening zijn aangekomen. Boter bij de vis, anders gebeurt er niets. Het staat voor mij een beetje haaks op de Arabische manier van zakendoen die op wederzijds vertrouwen is gebaseerd. Een ander cultuurverschil dat me echt is bijgebleven is dat hier nog een jaren vijftig veiligheid heerst. Laatst had ik mijn portemonnee in de auto laten liggen met het raam open langs een drukke straat met veel voetgangers. Toen ik drie uur later terug kwam, lag mijn portemonnee nog steeds op de auto-stoel. Dat had ik in Nederland niet hoeven proberen. De meeste mensen hier maken lange dagen, je bent in Dubai in eerste instantie om te werken. Vroeg begin-

'Dubai is een echt logistiek centrum aan het worden'

nen is wel aan te raden als de temperaturen 's zomers tot boven de 40 graden oplopen. Daarnaast kan het erg druk zijn op de weg. Ontspanning zoekt men in sporten (fitness is heel populair hier) en in weekenden trekt men naar de stranden en naar de zwembaden van de hotels. Ik ben er nog niet helemaal uit wat de manier is om tot rust te komen. Ik woon nu tijdelijk midden in de Marina area en dat is, naast een bouwput met herrie, ook een verkeerschaos.'

Zijn er do's en don'ts te geven voor ondernemers die overwegen zaken te gaan doen in Dubai?

'Doe het rustig aan, wees niet te Nederlands en direct en probeer een beetje met de flow mee te gaan. Heb geduld en verwacht niet dat er een pot met goud te vinden is. Het duurt een tijdje voordat je succesvol bent. Zorg daarnaast dat je een goede lokale partner aan je zijde hebt die je bij de juiste partners kan introduceren.'

Julie zijn al gevestigd in Dubai. Waarom toch aansluiting gezocht bij de ledenreis van VNO-NCW Midden?

'Witteveen+Bos is een actief lid van VNO-NCW Midden en doet dus graag mee aan de reis. We zijn benieuwd naar de drijfveren, contacten en ambities van andere bedrijven die deze kant op willen komen. Daar kunnen we alleen maar van leren. Netwerken zijn essentieel in het Midden-Oosten. Je weet nooit waar goede contacten tot leiden!' ■

ERVARINGEN LEDENREIS DUBAI, 1 – 5 NOVEMBER 2014

The Dubai Mission van Midden

Zaterdag 1 november 2014 vertrok een enthousiaste groep leden van VNO-NCW Midden en hun partners naar de Verenigde Arabische Emiraten. In Dubai en Abu Dhabi hebben zij met het Nederlands Consulaat economische kansen verkend op het terrein van gezondheidszorg, transport & logistiek en duurzaamheid. Voorzitter Jacco Vonhof en regiomanager Martine Schuijjer informeerden de 'thuisblijvers' via blog en Twitter (#ledenreis14) over de belevenissen on the road. Op deze pagina een samenvatting van de highlights. Lees het hele reisverslag op de pagina Internationalisering op www.vno-ncwmidden.nl/lobby.

Wakker worden in Dubai, is wakker worden in een wereld waar doorlopend wordt geïnvesteerd in nieuwbouw. Bijzonder is dat men pas daarna aan de infrastructurele werken begint, hetgeen voor de nodige verkeersproblemen zorgt. Zakendoen in Dubai verschilt in grote mate van de Nederlandse wijze van zakendoen. Het opvallendst is wellicht dat in Dubai geen

belasting wordt betaald. Daar staat tegenover dat er geen collectieve sociale voorzieningen zijn, de kosten voor arbeid bestaan dan ook uitsluitend uit de loonkosten. Om in Dubai een bedrijf te kunnen starten, is de inzet van een lokale partner vereist. Zonder de lokale partner is het starten van een bedrijf niet mogelijk, met uitzondering van bedrijven in de zogenaam-





de free-zones. Deze gebieden, opgezet rond sectoren, vormen daarmee clusters van met name buitenlandse bedrijven.

Bedrijfsbezoek Dubai Health Care Center

Alle Emiraten hebben recht op gezondheidszorg, dat wordt gefinancierd door de overheid. De vraag naar medische zorg neemt toe. Reden voor de leider van Dubai, sheikh Mohammed Bin Rashid Al Maktoum, om een nieuwe free zone op te richten waarin gezondheidszorg in de meest brede zin zich kan vestigen. Ruim 300 partijen hebben zich inmiddels gevestigd in deze zone. We bezoeken het Mohammed Bin Rashid Academic Medical Center. In dit centrum wordt geen zorg verleend, het betreft een kenniscentrum voor de zorg. De snelheid waarmee de plannen hier zijn omgezet in daden is te bewonderen. Door een bewust gekozen visie en focus op zorg, wordt daadwerkelijk inzet geleverd om het Dubai Health Care Center binnen enkele jaren een internationaal gerenommeerd instituut te maken. In Nederland kennen we ook een dergelijke focus, in het topsectorenbeleid. Duidelijk is dat het topsectorenbeleid zich echter veel trager ontwikkelt. Wellicht kan Nederland iets leren van het tempo van de ontwikkelingen in Dubai.

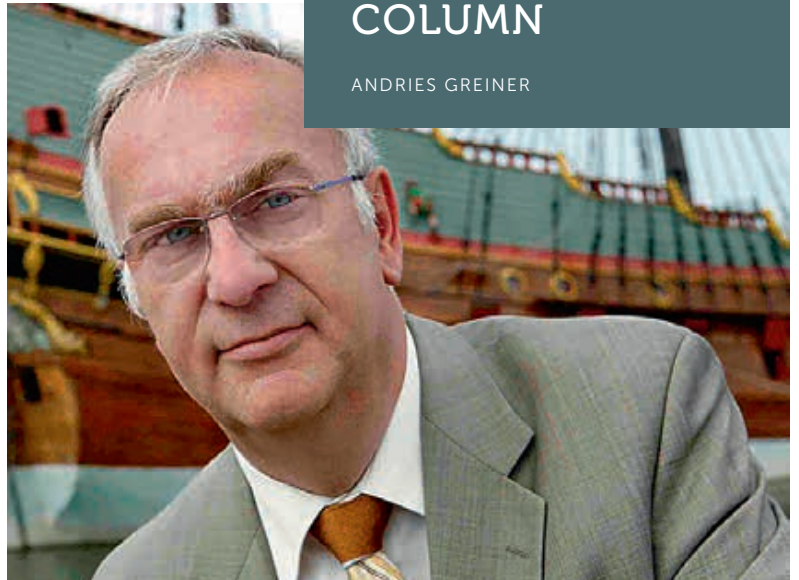
Nederlands Consulaat

Op de vierde dag van de Dubaireis worden we ontvangen op het Nederlandse Consulaat door consul Rob de Leeuw. Hij vertelt over de veiligheidssituatie en de positie van Nederlandse ondernemers in Dubai. Kern van zijn verhaal: hij roept ondernemers op, ook mkb'ers, zich in Dubai te vestigen. Het ondernemersklimaat is prima en er is veel behoefte aan kennis. We vervolgen deze dag met een bezoek aan SunKissed-Flowers, het bedrijf van Willum van den Hoogen. Deze jonge ondernemer (29) is enkele jaren geleden een bedrijf begonnen op de Airport-freezone. Zijn business is het in- en verkopen van bloemen. Indrukwekkend! Met nog een dag te gaan is nu al duidelijk dat de reis in zakelijk opzicht een succes is. Leden van VNO-NCW Midden leren elkaar beter kennen, maar leggen ook contacten in Dubai. We hebben de volle overtuiging dat deze reis nieuwe handel zal opleveren.

Meer over de ledenreis en bezoeken aan Abu Dhabi, het Formule 1 centrum, de Dubai Fountains, Palmeiland en meer op www.vno-ncwmidden.nl/lobby > internationalisering. ▀

COLUMN

ANDRIES GREINER



De visitekaartjesrally

Het aantal startende ondernemers is de laatste tien jaar opmerkelijk hoog. Dat is in algemene zin positief te waarderen. Het geeft uitdrukking aan de ondernemingslust in onze samenleving. Een deel van de starters is echter vanuit werkloosheid met een onderneming begonnen. Niet zozeer omdat het ondernemerschap zo'n lonkend perspectief is, maar omdat nog langer of meer solliciteren geen zin lijkt te hebben.

Natuurlijk wordt deze groep op de nieuwe toekomst voorbereid. Allerlei helpdesks, startersfaciliteiten en coaches bieden hulp en begeleiding. Maar er komt een moment dat de nieuwe ondernemer de markt op moet om opdrachten te verwerven. Vaak gaat het om dienstverleners, voor wie het niet gemakkelijk is zich te onderscheiden. Marketing, communicatie, personeelszaken, financiële diensten, onderzoek... het is een herkenbaar rijtje.

Om goede contacten te leggen bezoekt de nieuwe ondernemer/ ex-werkzoekende netwerkbijeenkomsten. In het aanwezige gezelschap ontstaat daar een twee-, of eigenlijk een driedeling: de 'gearriveerde' ondernemer, de nieuwe ondernemer en – niet te vergeten – de groep intermediairs, vertegenwoordigers van ondernemersorganisaties en dergelijke. Het probleem is dat de doelen van de aanwezigen verschillen: de eerste groep komt 'bijpraten', de tweede groep zoekt nieuwe contacten en de derde groep probeert allerhande verbindingen te leggen. Alle drie uiterst eerbaar en goed. Maar ik merk dat op sommige netwerkbijeenkomsten de eerste groep begint te ontbreken.

Wat ik graag zou willen, is dat zelfstandigen zonder personeel gaan samenwerken in de vorm van een soort maatschappen. Tekstschrijvers, fotografen, vormgevers en grafici, die feitelijk een keten vormen, kunnen bijvoorbeeld onder één naam opereren. Dat is vertrouwenwekkend en biedt deze ondernemers de mogelijkheid taken naar talenten te differentiëren. Ik bedoel: naast de vereiste eigen vakdeskundigheid wordt van een ondernemer ook verlangd dat deze zijn mannetje staat als het gaat om zaken als financieel beheer, weloverwogen inkoop, efficiënte werkwijzen én promotie en acquisitie. Dat laatste kan een van de maatschaplleden op zich nemen, namelijk degene die er goed in is. Deze vertegenwoordigt dan een grotere entiteit en heeft zo meer betekenis. Het zou op netwerkbijeenkomsten veel ongemak schelen... En een hoop visitekaartjes.

ANDRIES GREINER
VOORZITTER BELEIDSGROEP ONDERNEMING,
ETHIEK EN MAATSCHAPPIJ



U heeft alle bouwstenen in huis...

**U kent als geen ander uw merk, product of dienst.
U weet wat u wilt bereiken en u weet waar uw kansen
liggen. Hoe kunt u nu het beste gaan bouwen?**

FIZZ helpt u kansen te grijpen en om te zetten naar resultaten. Wij denken graag met u mee om het beste uit uw merk te halen. Dat doen we door marketing en communicatie effectief in te zetten als succesbepalende factor. Zo vallen de bouwstenen op de juiste plaats.

Benieuwd hoe FIZZ u kan helpen bouwen?
Neem contact op met Riëtte Buitenhuis via 0522 24 61 62.



Een ondernemer in de geschiedenis

In 1999 ben ik als hoofd verkoop begonnen bij ADC Archeo-Projecten, een archeologisch opgravingsbedrijf. Ik kreeg veel ruimte, verzon nieuwe diensten of zette een nieuw onderdeel op.

In 2007 heb ik samen met een van de commissarissen een management buy-out gedaan. We hebben technische innovaties ingezet, een professionaliseringslag doorgevoerd en samen met de medewerkers de organisatie meer klantgericht gemaakt.

Wanneer de grond wordt geroerd is men tegenwoordig verplicht om onderzoek te doen, net als bijvoorbeeld milieu-onderzoek. Ik vind het fijn om van dat 'moetje' iets van waarde voor de klant te maken. Efficiënt samenwerken, een goed advies met een mooi verhaal, daar word ik blij van. Dat gevoel voor mooie verhalen en passie voor het verleden zat er al vroeg in. Ik kom uit een ondernemende familie met veel aandacht voor geschiedenis. Mijn broer is ondernemer, mijn zus net als ik historicus. Ik ben zeer

gelukkig dat ik deze twee zaken mocht combineren: een ondernemer in de geschiedenis.

Als ondernemer kan ik mijn creativiteit kwijt. Dat heb ik ook nodig gehad. Na een sterke groei sloeg ook in onze branche de crisis toe. Naast het nemen van zakelijke, soms moeilijke beslissingen was het belangrijk creatief te blijven denken over cruciale vragen: wat moet anders, welke mogelijkheden zien we? Wij hebben gekozen voor verbreding en uitbreiding. Geografische uitbreiding naar Vlaanderen bijvoorbeeld. En de verbreding naar erfgoedprojecten biedt veel kansen. In Castricum gaan we bijvoorbeeld het Huis van Hilde exploiteren, het publieksgerichte archeologiecentrum van de provincie Noord-Holland.

Naast mijn werk zijn vooral mijn gezin, familie en vrienden heel belangrijk. Ik ben vaak te vinden op het hockeyveld of maak een wandeltocht met vriendinnen uit mijn studententijd. Maar eerlijk is eerlijk, ook thuis ben ik veel met nieuwe

initiatieven bezig, vaak op cultuurhistorisch vlak. Geschiedenis zorgt dat je snapt waarom dingen zijn zoals ze zijn. Het maakt dat je de wereld beter begrijpt. ▀

Naam

**Dorien Fröling, geboren 1967
in Groningen**

Functie

Directeur-eigenaar

Bedrijf

**ADC ArcheoProjecten,
Amersfoort**

Genoeg aan een woord.

Begrip.

Nysingh weet er meer van.

U wilt het beste juridische advies, van de beste juristen. Gedegen en onderbouwd als het moet. Snel en kort als het kan. Prettig en pragmatisch. Dat vereist adviseurs die u en uw branche écht kennen. Die oprechte interesse hebben in u, uw

zaak en in de belangen die spelen. Daarom investeren we bij Nysingh veel in persoonlijke relaties. Zodat we uiteindelijk aan een half woord genoeg hebben om tot het beste resultaat te komen. Daardoor weten we er meer van.

Intellectuele eigendomsrechten: beschermen, aanvallen en verdedigen

Intellectuele eigendomsrechten behoren voor veel bedrijven tot hun belangrijkste activa. Het is daarom van groot belang deze intellectuele eigendomsrechten goed te beschermen en op te treden tegen inbreuken. En wat te doen als je wordt beschuldigd van inbreuk op intellectuele eigendomsrechten? Dit zijn zes aandachtspunten om rekening mee te houden.

1. Registreer tijdig en juist.

Ieder intellectueel eigendomsrecht vraagt om een andere manier van bescherming. Auteurs- en handelsnaamrechten ontstaan zonder registratie, maar octrooi-, model- en merkrechten moeten bijvoorbeeld wel worden geregistreerd. Voor bescherming door model- of octrooirechten is bovendien vereist dat het model of de uitvinding nog niet geopenbaard is. Het is daarom belangrijk om tijdig de mogelijkheden voor bescherming te onderzoeken en maatregelen te nemen (zoals registratie).

2. Bewaar en dateer bewijsstukken.

Wanneer een intellectueel eigendomsrecht niet geregistreerd kan worden, zoals het auteursrecht of het handelsnaamrecht, zal op een andere manier moeten worden bewezen sinds wanneer het recht bestaat. Voor het auteursrecht is het belangrijk om te kunnen bewijzen wanneer het ontwerp is gemaakt. Bewaar daarom documenten die dat bewijs kunnen leveren, zoals gedateerde ontwerptekeningen. Ook voor handelsnaamrechten is het belangrijk om bewijs te verzamelen en te

bewaren waaruit blijkt sinds wanneer een handelsnaam wordt gebruikt.

3. Houd uw uitvinding of model geheim.

Geldige model- en octrooirechten kunnen alleen worden verkregen als het model of de uitvinding nieuw is ten opzichte van wat er al bestaat en dus niet bekend is bij derden. Laat daarom deze rechten vastleggen in de relevante registers voordat de uitvinding of het model wordt gedeeld met anderen en/of op de markt wordt gebracht. Als derden toch moeten worden geïnformeerd, zorg dan eerst voor een waterdichte door deze derden getekende geheimhoudingsovereenkomst.

4. Maak contractuele afspraken over rechten.

Als een werknemer of externe opdrachtnemer een ontwerp maakt, zorg dan voor goede contractuele afspraken over de intellectuele eigendomsrechten. Deze rechten komen namelijk niet altijd automatisch bij de opdrachtgever of werkgever terecht. Ook bij de exploitatie van deze rechten zijn goede afspraken van groot belang. Denk bijvoorbeeld aan licentieovereenkomsten of samenwerkingsovereenkomsten.

5. Treed op tegen inbreuk.

Schroom niet om op te treden tegen inbreuken op intellectuele eigendomsrechten. Door stil te blijven zitten, kunnen de rechten zelfs worden verspeeld. Bij inbreuken kan zo nodig binnen enkele dagen een verbod worden verkregen, zonder dat de inbreukmaker vooraf wordt geïnformeerd.

Optreden tegen inbreuken hoeft niet duur te zijn. In zaken over intellectuele eigendomsrechten krijgt de rechthebbende vaak zijn volledige advocaatkosten vergoed door de tegenpartij. Ook in schikkingen worden vaak afspraken gemaakt over de vergoeding van advocaatkosten. Daarnaast kan in veel gevallen met succes aanspraak worden gemaakt op de winst die de inbreukmaker heeft behaald.

6. Verdediging tegen (beweerdelijke) inbreuk.

Voorkomen is beter dan genezen. In beginsel moet iedereen zich er zelf van vergewissen dat geen inbreuk wordt gemaakt op intellectuele eigendomsrechten van derden. Controleer dit en vraag de bevestiging (liefst met vrijwaring) van de (Chinese) leverancier dat de geleverde goederen geen inbreuk maken. Mocht eventueel toch sprake zijn van inbreuk, zorg dan voor "damage control" en schakel tijdig professionele juridische hulp in.

Voor vragen of opmerkingen kunt u contact opnemen met het team Intellectuele Eigendom van Nysingh advocaten-notarissen:

Hemke de Weijs

E: hemke.deweijs@nysingh.nl

T: 026 - 357 57 45

Tijbbe Fokkens

E: tijbbe.fokkens@nysingh.nl

T: 026 - 357 57 42

Pim-André van Egmond

E: pimandre.vanegmond@nysingh.nl

T: 026 - 357 57 18

Welkom aan de



VNO-NCW Achterhoek

- **P.R. van den Ban RA***, senior manager KPMG Accountants NV, ARNHEM
- W.H. Brouwer, directeur Kijk op Uitgevers BV, DRACHTEN
- G.J. van Eerden, DGA/eigenaar Johan van Eerden Management Support, AALTEN
- **R.W.M. Geerts***, senior accountmanager Aon Risk Solutions, HENGELO
- **mr. J.T. Haandrikman***, directeur bedrijven ABN AMRO Bank NV, ARNHEM
- A. ten Hagen, DGA a&m impact internetdiensten, DOETINCHEM
- E.B.J.F. Hartjes*, buitendienst Kremer & Partners, AALTEN
- A. de Jong*, vestigingsdirecteur KWS Infra BV, ZWOLLE
- L. van de Kamp*, consultant financiële logistiek Rabobank International Grootbedrijf, ENSCHEDE
- **ing. A.F.M. van der Kemp***, directeur Oldenboom Groep BV, DOETINCHEM
- drs. A.R. Lammers, managing director operations Intersnack Nederland BV, DOETINCHEM
- **drs. A.T. Lijzenga RC**, eigenaar Lijzenga FAIM, DOETINCHEM (wijziging organisatie)
- drs. J.A. Maarleveld*, adviseur corporate finance Ten Kate Huizinga Corporate Finance, ENSCHEDE
- J.J.A. Putman, DGA/directeur Putman installatietechniek, DUIVEN
- **F.J.M. van Sark**, assurantiespecialist bedrijven Van der Veen Financieel Advies BV, RIJSSSEN
- **P.W. Tomesen**, bedrijfsadviseur Credion Achterhoek-Liemers, VARSSEVELD
- **H.J. Tragter**, directeur/eigenaar Tragter Groep, NEEDE

VNO-NCW regio Arnhem-Nijmegen

- **G.W. Frederiks**, CEO Teijin Aramid BV, ARNHEM
- mr. B.A. Roosenboom*, advocaat Hekkelman Advocaten NV, ARNHEM
- drs. M.E. Van kan*, DGA/partner/consultant AOMB IP Consultants, ARNHEM
- **ir. F.A.P. van der Weiden***, directeur vest. Arnhem Van Ede & Partners, ARNHEM

VNO-NCW Eemland

- L.C.J. Dop, algemeen directeur Aero-Dynamiek BV, NIJKERK
- drs. L.M.B. Maas, algemeen directeur Amfors Groep, AMERSFOORT
- N.R. Onkenhout, directievoorzitter/lid RvB Jumbo Groep Holding-C1000, AMERSFOORT

VNO-NCW Flevoland

- **A.P. Wesseling***, CEO Tolsma Techniek Emmeloord BV, EMMELOORD

VNO-NCW Noord-Veluwe

- ir. J.A.J. de Groot, directeur De Techniek Academie, HARDERWIJK
- **R.T. Jager**, DGA/directeur LekkerPraktisch, EPE (voorheen lid van VNO-NCW Rivierenland)
- H.A. Meems MEC BEc Bed*, financieel manager RvB Infra Harderwijk BV, HARDERWIJK

- **C.J.H. Trimpe Burger***, managing director Damen Dredging Equipment, NIJKERK

VNO-NCW Rivierenland

- ing. A.J. de Bie, B.U. Manager DHL Freight Euroline Domestic, TIEL
- M. Blankers, DGA/directeur Blankers Transport BV, OPHEMERT
- H.G. van Doesburg, DGA/algemeen directeur Verkeersregelaar Nederland BV, GELDERMALSEN
- G.A. van Druten, DGA/eigenaar Wennekes Lederwaren, TIEL
- drs. ing. G. Franje, bestuurslid Bedrijfskring Groot Geldermalsen BGG, GELDERMALSEN
- ing. A.C. van Heel, directeur Hatz Nederland BV, CULEMBORG
- mr. A.J. Koster*, DGA/notaris Van den Eijnden & Koster Notarissen, WAARDENBURG
- mr. A.G.T.M. Laarman, directeur AOMB IP Consultants, ARNHEM (voorheen lid van VNO-NCW regio Arnhem-Nijmegen)
- W. Plomp, DGA/managing director PLOSPAN, WAARDENBURG
- R.F. Steenhorst*, directeur bedrijven Rabobank West Betuwe UA, TIEL
- **D.G.E. Thijsen**, DGA/algemeen directeur Thijsen Media Group, BUREN
- M.J. van Tilburg, VTM Veeg-zuigmachines BV, GELDERMALSEN
- C.G. Verschoor, Verschoor Metaal Techniek BV, CULEMBORG

nieuwe leden



- **H. Visser**, eigenaar/partner Claassen, Moolenbeek & Partners, OMMEREN
- **mr. A.J.L. Vulik***, directeur bedrijven ABN AMRO Bank NV, ARNHEM

VNO-NCW Stedendriehoek

- **C.P. Brandsma**, directeur Brand Oil Zutphen BV, ZUTPHEN
- **O.J.J.M. Elderink***, private banker Bank ten Cate & Cie, AMSTERDAM
- **H.G.E. Francissen RA, RE**, directeur Francissen Interim Management, APELDOORN
- **B.J. Hofenk**, DGA/directeur OrangeVision BV, WARNSVELD
- **J. Kamp**, DGA/directeur Kamp Coating Apeldoorn BV, APELDOORN
- **P.N.M. Mulder**, eigenaar Findus, APELDOORN
- **W.R.D.W. Nauta***, directievoorzitter Univé stad en land, APELDOORN
- **ing. A. Tromp**, DGA/directeur Installatiebedrijf A. Tromp BV, BEEKBERGEN

- **A. Veldman RA**, accountant BonsenReuling Accountants-Belastingadviseurs, DEVENTER
- **G. Vinke**, directeur-eigenaar Vinke Vastgoed BV, DEVENTER
- **W. Visser***, directeur De Combi Deventer BV, DEVENTER
- **J. van Vliet**, Kuiphuis Kraanverhuur BV, OLDENZAAL

VNO-NCW Twente

- **ing. M.P.R. Grootheerde***, manager Arnhem-Twente TEGEMA, ENSCHEDE
- **drs. A.B. de Jong**, directeur Ten Kate Huizinga Corporate Finance, ENSCHEDE
- **S. Klijn AA**, directeur BonsenReuling Accountants-Belastingadviseurs, DEVENTER (voorheen lid van VNO-NCW Stedendriehoek)
- **T. Timmerman***, directeur Lesscher IT BV, HENGELO
- **P.F.M. Weda MHA**, voorzitter raad van bestuur Trivium Meulenbelt Groep, ALMELO

- **R.J. van Wolfswinkel**, vestigingsdirecteur Broekhuis Oost, ENSCHEDE

VNO-NCW Utrecht

- **G.J. van Raalte***, rayonmanager Randstad HR Solutions, UTRECHT

VNO-NCW Valleiregio

- **C. den Boon**, algemeen directeur Delinuts BV, EDE
- **ir. M.D. Vervoorn**, algemeen directeur BLGG Agroxpertus BV, WAGENINGEN

VNO-NCW regio Zwolle

- **A.T. Hans RA***, directeur Brink Climate Systems BV, STAPHORST
- **L.K. Hoekstra***, relatiemanager ING Regio Noord-Oost, ZWOLLE
- **B. Meulenbelt***, voorzitter Bedrijven Belangen Vriezenveen, VRIEZENVEEN
- **P. Millenaar**, general director Agrifac Machinery, STEENWIJK
- **J. Nieuwland MBA***, manager Engineering & Maintenance Abbott Laboratories BV, ZWOLLE
- **G.G. van de Ridder***, Pouw Zwolle, ZWOLLE
- **drs. H.B. van Voornveld**, directeur MarketingOost, ZWOLLE

* nieuw contactpersoon bij bedrijf

Uw gegevens

Actuele gegevens van leden van VNO-NCW Midden zijn op ieder gewenst moment online te bekijken via Ledennet, het besloten deel van de verenigingsite www.vno-ncwmidden.nl/ledennet. Gebruik hiervoor uw inlogcodes. Naast het inzien van gegevens van bedrijven en contactpersonen van leden kunt u in Ledennet selecties maken op branche, op regio, woonplaats e.d. (kies in Ledennet voor 'Ledenlijst').

Via Ledennet kunt u ook wijzigingen in uw gegevens

doorgeven aan de ledenadministratie (kies voor 'Uw gegevens'). Wilt u een (nieuwe) pasfoto toevoegen aan uw gegevens, uw inlogcodes opvragen of wijzigingen rechtstreeks doorgeven, stuur dan een mail naar ledenadministratie@vno-ncwmidden.nl of neem contact op met het verenigingsbureau via 055 – 5222606.



Financieren buiten de bank om... **maar hoe?**

MKB'ers hebben problemen om hun plannen via de bank te laten financieren. Daarom grijpen ondernemers steeds vaker naar andere vormen van financiering. Die zijn er in overvloed: crowdfunding, ontwikkelings- en investeringsmaatschappijen en vrienden en familie springen bijvoorbeeld bij als 'bank'. Toch zijn er ook knelpunten om aan andere financieringen te denken. Vaak zijn ondernemers niet bekend met alternatieven. Welke mogelijkheden zijn er?

In een land als de Verenigde Staten worden inmiddels vier van de vijf bedrijfsplannen buiten de bank om gefinancierd. Nederland komt nog niet verder dan twintig procent. In het alternatieve financieringscircuit zijn business angels en ontwikkelingsmaatschappijen al langer bekend. Een business angel is een vermogende particulier (vaak familie en vrienden) die een gedeelte van zijn kapitaal in een bedrijf of een plan steekt. Ontwikkelings- of private equity bedrijven zijn investeerders die buiten de beurs om financieren. Een kredietu-

nie is weer een andere vorm: een aantal MKB-bedrijven investeert via een gemeenschappelijke kas de plannen van andere MKB'ers. Dan zijn er ook nog microkredieten: zakelijke leningen tot maximaal 50.000 euro, die onder meer worden verstrekt door Qredits.

Crowdfunding, het nieuwe goud

Maar wie de media volgt, heeft het idee dat vooral crowdfunding het nieuwe goud is. Spraakmakende plannen halen het nieuws, doordat er bijzondere producten als 3D-printers voor thuisgebruik mee worden gefinancierd of omdat de vereiste bedragen heel snel zijn opgehaald. 'Stormachtige groei crowdfunding niet bij te benen', kopte nieuwssite Nu.nl half oktober. De basis van het concept is dat het financieringsbedrag wordt opgebracht door de 'crowd', het grote publiek. Dat gebeurt over het algemeen met kleinere bedragen. De tegenprestaties variëren: van een jaarlijkse rentevergoeding tot en met een proeverij van tien gangen, zoals topkok Niven Kunz aanbiedt voor klanten die een bedrag van 60 euro steken in zijn nieuwe keuken.

Volwaardige aanvullingen

Wat kan een ondernemer doen als hij bij de bank 'nee' te horen krijgt? Gerard Abbink, kantoorleider van Alfa in Aalten: "Crowdfunding en microfinancieringen lijken nog de meest volwaardige aanvullingen op andere financieringswijzen. We hebben bij Alfa met beide ervaring: bij crowdfunding werken we samen met geldvoorelkaar.nl, bij microkredieten met Qredits. De rente die een ondernemer moet betalen is hoger dan die bij de bank. Daar staat tegenover dat die financiering veel sneller voor elkaar komt. Ik ken een ondernemer die in één dag zijn project gefinancierd kreeg." Voordat een ondernemer een alternatieve financier inschakelt, is het verstandig een accountant mee te nemen in plannen. "Absoluut. Zo beoordelen wij alle aanvragen die op geldvoorelkaar.nl worden ingediend. Als ondernemer heb je dan meteen de zekerheid dat je plan goed in elkaar zit en je sneller financiers gaat vinden."

qredits.nl
geldvoorelkaar.nl
alfa.nl ▀



Scoor nu *met Alfa!*

Nieuwe wetten, nieuwe regels. Omring u met de juiste spelers.
De Alfa-adviseurs coachen uw succes. Van accountancy tot
belastingen, van bedrijfskundige zaken tot salarissen en personeel.
Maak een afspraak voor een vrijblijvend gesprek.



Alfa ondersteunt:



Volg ons:



Alfa Accountants en Adviseurs
Nijverheidsweg 7C
7122 LC Aalten
Telefoon 088 2531250
aalten@alfa.nl

AGENDA

OP DE VERENIGINGSSITE WWW.VNO-NCWMIDDEN LEEST U VERSLAGEN, KUNT U FOTO'S BEKIJKEN EN INLEIDINGEN DOWNLOADEN VAN ONZE BIJENKOMSTEN.

DECEMBER

WOENSDAG 10 DECEMBER 2014

VNO-NCW Midden, i.s.m. VNO-NCW, CNV en SBI

Eindejaarsbijeenkomst,
Locatie: Zonneheuvel, Doorn

DONDERDAG 18 DECEMBER 2014

VNO-NCW Twente

Bedrijfsbezoek Aebi-Schmidt Nederland BV
Gastheer: de heer J.G. Leemhuis, directeur
Tijd: vanaf 16.30 uur
Locatie: Aebi-Schmidt Nederland BV, Holten

JANUARI

DONDERDAG 8 JANUARI 2015

VNO-NCW Noord-Veluwe

Nieuwjaarsbijeenkomst, i.s.m.
De Maatschappij, Bedrijvenkring Ermelo en Bedrijvenkring Harderwijk
Tijd: 17.00 - 19.00 uur

VNO-NCW Stedendriehoek

Nieuwjaarsbijeenkomst
Gastheer: de heer H.R. Dommerholt, directeur
Tijd: vanaf 16.30 uur
Locatie: Westfalen Medical BV, Deventer



VNO-NCW regio Zwolle

Nieuwjaarsbijeenkomst
Gast spreker: de heer prof.dr. W.W. Boonstra, Hoofd Directoraat Kennis en Economisch Onderzoek/Chef-econoom Rabobank Nederland
Tijd: 17.00 - 20.00 uur
Locatie: Mooirivier Congresshotel, Dalfsen

MAANDAG 12 JANUARI 2015

VNO-NCW Twente



Nieuwjaarsbijeenkomst i.s.m. Ondernemend Twente
Tijd: vanaf 18.00 uur
Locatie: Rabotheater, Hengelo

DONDERDAG 15 JANUARI 2015

VNO-NCW Achterhoek

Nieuwjaarsbijeenkomst, samen met Jong Management Achterhoek
Gastheer: de heer M. Reimes, directeur-eigenaar
Tijd: vanaf 19.00 uur
Locatie: Hof van Eckberge, Eibergen

VNO-NCW regio Arnhem-Nijmegen

Bedrijfsbezoek
Thema: internationaal zakendoen
Tijd: 17.30 - 20.30 uur

DONDERDAG 22 JANUARI 2015

VNO-NCW Rivierenland

Nieuwjaarsbijeenkomst
Tijd: 17.00 - 21.00 uur
Locatie: Restaurant de Betuwe, Tiel

VNO-NCW Midden



Middelpunt Midwinterwandeling i.s.m. partners Alfa Accountants & Adviseurs, Bureau HTM, Fizz, Novon Schoonmaak, Nysingh advocaten-notarissen en Speedbooks
Tijd: 14.00 - 19.00 uur
Locatie: Stichting Het Nationale Park De Hoge Veluwe, Hoenderloo

FEBRUARI

DINSDAG 3 FEBRUARI 2015

VNO-NCW Midden HR-leden

HR-kring bijeenkomst
Thema: actueel onderwerp
Locatie: Van der Valk Hotel Apeldoorn - De Cantharel

DONDERDAG 5 FEBRUARI 2015

VNO-NCW Eemland, VNO-NCW Utrecht en VNO-NCW Valleiregio

Themabijeenkomst Kiezen voor verandering!
Thema: Kennis en Economie
Tijd: 15.00 - 18.30 uur

VRIJDAG 6 EN ZATERDAG 7 FEBRUARI 2015

Bilderbergconferentie
Locatie: Hotel De Bilderberg, Oosterbeek

MAANDAG 9 FEBRUARI 2015

VNO-NCW Stedendriehoek

Bedrijfsbezoek Owens Corning Veil Netherlands BV
Gastheer: de heer E. ter Keurst, plantmanager
Tijd: vanaf 15.30 uur
Locatie: Owens Corning Veil Netherlands BV, Apeldoorn

DONDERDAG 10 FEBRUARI 2015

VNO-NCW Achterhoek

Themabijeenkomst, i.s.m. Achterhoekse Rabobanken
Thema: Financiering en alternatieve financiering
Locatie: Schouwburg Amphion, Doetinchem



Nieuwjaarsbijeenkomsten VNO-NCW Midden

In het nieuwe jaar bent u van harte welkom op een van de regionale nieuwjaarsbijeenkomsten om te proosten op een nieuwe start. We ontmoeten u graag!

Donderdag 8 januari 2015

Nieuwjaarsbijeenkomsten op de Noord-Veluwe, in de Stedendriehoek en in regio Zwolle.

Maandag 12 januari 2015

VNO-NCW Twente in samenwerking met Ondernemend Twente, Hengelo

Donderdag 15 januari 2015

VNO-NCW Achterhoek met JM Achterhoek, Eibergen

Donderdag 22 januari 2015

VNO-NCW Rivierenland, Tiel

Leden kunnen zich aanmelden en deelnemerslijsten bekijken via www.vno-ncwmidden.nl/ledennet. Kijk in de kalender > januari voor meer gegevens.

AGENDA

DONDERDAG 11 FEBRUARI 2015

VNO-NCW Midden

Themabijeenkomst Internationalisering

DONDERDAG 12 FEBRUARI 2015

VNO-NCW Flevoland

Bedrijfsbezoek NLR, i.s.m. Jong Management

Gastheer: de heer ir. H.G.S.J. Thuis, Department Manager

Structures Technology Department

Tijd: 16.00 - 19.00 uur

Locatie: NLR, Marknesse

VNO-NCW Rivierenland

Bedrijfsbezoek Paul Meijering Metalen BV

Tijd: 15.00 – 18.00 uur

Locatie: Paul Meijering Metalen BV, Zaltbommel

VNO-NCW Twente

Bijeenkomst met Jong Management

Gastheer: de heer Y. Attema

Tijd: vanaf 16.30 uur

Locatie: Twente Safety Campus, Enschede

DINSDAG 17 FEBRUARI 2015

VNO-NCW regio Zwolle

Themabijeenkomst, samen met Jong Management Zwolle e.o.

Thema: "(Ver)Binden"

Tijd: 16.30 – 19.00 uur

Locatie: Zwolle

DONDERDAG 26 FEBRUARI 2015

VNO-NCW Noord-Veluwe

Bedrijfsbezoek Brimos

Gastheer: de heer A.C. Keijser, senior productmanager innovatieve producten

Tijd: 16.00 - 19.00 uur

Locatie: Brimos, Hattem



MAART

DINSDAG 3 MAART 2015

Industrietafel Midden Nederland

IndustrieTOP

DONDERDAG 5 MAART 2015

VNO-NCW Midden, i.s.m. De Regt Adviesgroep

Pensioen- en Verzuimseminar

DONDERDAG 12 MAART 2015

VNO-NCW Achterhoek

Bedrijfsbezoek Kupan BV

Gastheer: de heer N.G. ten Brinke, algemeen directeur

Tijd: vanaf 19.00 uur

Locatie: Kupan BV, Varsseveld

VNO-NCW regio Arnhem-Nijmegen

Bezoek aan HAN Hogeschool van Arnhem en Nijmegen

Thema: Arbeidsmarkt & Onderwijs

Tijd: 17.30 – 20.30 uur

Locatie: HAN Hogeschool van Arnhem en Nijmegen, Arnhem

DINSDAG 17 MAART 2015

VNO-NCW Midden

Themabijeenkomst i.s.m. Dirkzwager advocaten en notarissen

Thema: Bescherming van uw

bedrijfsgeheimen

Locatie: Dirkzwager advocaten en notarissen, Arnhem

DONDERDAG 19 MAART 2015

VNO-NCW Twente

Bedrijfsbezoek Müller Fresh Food Logistics

Gastheer: de heer J.P. Müller, algemeen directeur

Tijd: vanaf 16.30 uur

Locatie: Müller Fresh Food Logistics, Holten

VNO-NCW regio Zwolle

Ondernemersproeverij, in samenwerking met RPA IJssel-Vecht

Thema: "Werk in Uitvoering"

Tijd: 17.30 - 20.30 uur

Locatie: Herberg De Klomp, Vilsteren



VRIJDAG 20 MAART 2015

VNO-NCW Eemland, VNO-NCW Noord-Veluwe en VNO-NCW Utrecht

Bedrijfsbezoek Scania Productions Zwolle BV

Gastheer: de heer D. Wildeboer, Head Visits & Events

Tijd: 09.00 – 12.00 uur

Locatie: Scania Productions Zwolle BV

DONDERDAG 26 MAART 2015

VNO-NCW Midden

Themabijeenkomst Financiering

APRIL

DONDERDAG 9 APRIL 2015

VNO-NCW Achterhoek

Bedrijfsbezoek Hacron Groen

Gastheer: de heer P.J.E. Hagenaar, directeur

Tijd: vanaf 19.00 uur

Locatie: Hacron Groen, Lielvelde

VNO-NCW regio Arnhem-Nijmegen

Bijeenkomst samen met Industriële Kring Nijmegen



Kijk voor actuele informatie op Ledennet, www.vno-ncwmidden.nl/ledennet. U kunt zich via Ledennet aanmelden voor bijeenkomsten (ongeveer een maand voorafgaand aan de bijeenkomst), deelnemerslijsten bekijken, een programma printen e.d.



Inzicht in cijfers: de **onmisbare schakel** voor gericht ondernemen

Een gezond financieel klimaat is voor een ondernemer onmisbaar voor het nemen van de juiste beslissingen en het sturen van de organisatie. Inzicht hebben in cijfers en liquiditeit is hierbij van groot belang. Dat laatste ontbreekt vaak. Standaard boekhoudpakketten geven slechts een simpel overzicht in de vorm van een balans of een winst- en verliesrekening. Speedbooks Software heeft zich gespecialiseerd in het ontwikkelen van software die verder gaat waar de standaard pakketten ophouden.

Proactief ondernemen

Volgens Lume Paulusma, directeur van Speedbooks Software, ontbreekt bij veel ondernemers het inzicht in de actuele financiële status waardoor belangrijke kansen en mogelijkheden om effectief te sturen op cijfers vaak niet optimaal worden benut. "Het gebrek aan inzicht wordt vaak veroorzaakt door het ontbreken van overzichtelijke analyses in de boekhouding. Het is een ingewikkeld en tijdrovend proces om deze informatie boven water te krijgen. Door het ontwikkelen van aanvullende software is Speedbooks erin geslaagd om het boekhoudproces te vereenvoudigen en managementoverzichten en jaarrekeningen snel en eenvoudig op te kunnen stellen."

Automatische koppeling

Een automatische koppeling met vrijwel elk boekhoudsysteem in Nederland maakt een snelle uitwisseling van cijfers mogelijk. Jaarrekeningen worden vervolgens afgedrukt in matrixvorm waardoor er een duidelijk overzicht ontstaat op slechts één A4. De matrix, een soort financiële bijsluiter op de jaarrekening stelt de ondernemer in staat om financiële data nog verder te kunnen analyseren. Paulusma: "Door de samenhang tussen balans, resultatenrekening en kasstromen inzichtelijk te maken brengt het de ondernemer, het management, directies en banken direct op de hoogte van de financiële status van de onderneming."

Ontwikkeld vanuit de praktijk

Paulusma belicht het belang van het nauwgezet volgen van de actuele vragen uit een markt die continue in beweging is. "Om tegemoet te komen aan de behoeften van onze klanten hebben we de Accountancy Adviesgroep opgezet. Periodiek wordt hier de vraag van accountantskantoren getoetst aan de producten die we ontwikkelen. Met de toenemende vraag naar toekomstgerichte rapportages zoals 3-5 begrotingen, cashflow overzichten en balansbegrotingen ontwikkelen we in samenwerking met de adviesgroep aanvullende modules. Het ontwikkelen vanuit de praktijk en het inspelen op de

klantbehoeften heeft ons eerder dit jaar de Business Succes Award in de categorie business software opgeleverd."

MKB Innovatie panel

Naast de adviesgroep voor de accountancy branche heeft het bedrijf voor haar MKB klanten het MKB Innovatie panel opgericht. Dit panel denkt en bouwt vanuit gebruikersperspectief mee aan de softwareontwikkeling. Paulusma: "De leden in het panel krijgen nieuwe software-releases aangeboden om te testen en delen hun ervaringen met ons. Hiermee kunnen we doelgericht schakelen in de ontwikkeling van nieuwe software. Het bestaan van dit panel belicht nogmaals de aandacht die we hebben voor de behoeften in de markt en hoe we hier op inspelen. Alleen samen met de gebruikers kunnen we producten ontwikkelen waarmee we de ondernemer in staat stellen om financieel te kunnen groeien."

Software demo

Op haar website biedt Speedbooks bezoekers de mogelijkheid om zelf enkele rapportages op te stellen. "Iedere ondernemer heeft baat bij helder inzicht in de financiële situatie. Wij ondersteunen de ondernemer in dit proces en stellen daarnaast kostenbesparing en tijdswinst centraal. Door de financiën inzichtelijk te maken stellen we de ondernemer in staat om zich te richten op het ondernemen." ▀

Schakel nu over!



GRATIS
speedbooks.com
DEMO!

*Schakel snel en accuraat
in uw financieel management*



speedbooks
rapportage software

Geschikt voor elk administratiepakket, o.a.:

EXACT

DAVILEX

 **Twinfield**

Exporteren vraagt om aandacht...

Zoekt u personeel voor Exportgroei?

Zoals:

- . een Spaanssprekende exportmanager voor Zuid-Amerika of Zuid-Europa?
- . een international account manager met technisch-commerciële ervaring in bijv. de machinebouw?
- . een area sales manager voor Azië met lokale kennis en gevoel voor cultuur?
- . een Duitse accountmanager om de export naar Duitsland lokaal te ondersteunen?

ExportSelect is specialist in HR oplossingen voor internationaal ondernemen.

Wij bemiddelen voor uiteenlopende exportfuncties sales- en accountmanagers met exportkennis en internationale ervaring in uw branche. Zodat u in een exportmarkt niet opnieuw het wiel hoeft uit te vinden en direct kunt bouwen op specifieke kennis van de lokale markt- en distributiestructuren. Een goede investering in exportgroei!



Werving & Selectie voor Export
International Management Search

www.exportselect.nl
Tel. 026 37 64 581

Agri-food • Machine- en Metaalindustrie • Chemie en Farma
Europa • Azië • Zuid-Amerika • Midden Oosten • Afrika

Arnhem
Düsseldorf