

HÉT ONDER- NEMERS BELANG

NIJMEGEN-RIVIERENLAND

Briskr ondersteunt ondernemingen in Health en High Tech



Vergroen de
economische groei

Financiële en juridische
sector focussen op privacy
en automatisering

Al 10 jaar lean en
continu verbeteren met
HAN Lean-QRM Centrum

05
2017

+ JAARGANG 15



Wiegerinck

architectuur
stedenbouw

www.wiegerinck.nl

INTERVIEW



AMECO ZOEKT MENSEN DIE PASSIE VOOR VLEES HEBBEN

Voorliefde voor vlees, dat heeft het personeel bij Ameco met elkaar gemeen. Bij dit ultramoderne vleesverwerkingsbedrijf worden wekelijks 1800 runderen op een zo diervriendelijke mogelijke wijze geslacht en verwerkt. En dat zie je. “Het vlees is mooi van kleur, de pH-waarde ligt lager en dat komt de houdbaarheid en smaak ten goede”, zegt directeur Jan van Westreenen trots. Sinds oktober is Ameco gehuisvest op de Ecofactorij 29 in Apeldoorn.

LEES VERDER OP PAGINA 12

RONDE TAFEL FINANCIËEL EN JURIDISCH



FINANCIËLE EN JURIDISCHE SECTOR FOCUSSEN OP PRIVACY EN AUTOMATISERING

De financiële en juridische sector krijgt de komende tijd te maken met twee ingrijpende ontwikkelingen: de nieuwe privacy wetgeving en vergaande automatisering. Vijf direct betrokkenen gingen er over in gesprek, ten kantore van het Nijmeegse advocatenkantoor Hekkelman. “Waar blijft toch die minister voor digitalisering?”

LEES VERDER OP PAGINA 18

SMART LEAN IS THE FUTURE



AL 10 JAAR LEAN EN CONTINU VERBETEREN MET HAN LEAN-QRM CENTRUM

Tijd voor een feestje bij het HAN Lean-QRM Centrum: het centrum bestaat in 2018 tien jaar. De twee lectoren Vincent Wiegel en Jannes Slomp zijn best trots. Slomp: “Bedrijven die hun productieprocessen beter willen afstemmen op de eisen van de markt, weten ons goed te vinden voor onderzoek en praktische advisering hierbij.”

LEES VERDER OP PAGINA 30

INTERVIEW



BRISKR ONDERSTEUNT ONDERNEMINGEN IN HEALTH EN HIGH TECH

Briskr heet het nieuwe consortium dat ondernemingen in Health en High Tech ondersteunt. Briskr is afgeleid van het Engelse brisk dat staat voor energiek, ferm en voorwaarts. Dat is ook precies wat het consortium uit wil stralen.

LEES VERDER OP PAGINA 10

VERGROEN DE ECONOMISCHE GROEI

Nieuwe fiscale regels moeten helpen om de lastendruk op arbeid te verlichten en het hergebruik van materialen te bevorderen, maar de klimaatopwarming ga je ook met groene belastingen niet tegenhouden. Willem Vermeend, nota bene het brein achter de laatste grote belastingvernieuwing, ziet de redding van onze planeet én de toekomst van onze economie enkel gewaarborgd door de grootschalige inzet van nieuwe technologieën. In zijn laatste boek, Slim en Groen, geeft hij aan hoe.

LEES VERDER OP PAGINA 14

PLUS



EN VERDER...

- 3 Inhoud
- 5 Column / Colofon
- 6 Nieuws
- 17 Dataportabiliteit in de nieuwe privacyregelgeving: wat is dat?
- 22 Werkgeversinzet belangrijk bij sociaal ondernemen
- 24 CEBB – Kracht uit samenwerking

- 25 Circulair ondernemen doe je samen; CIRCLES faciliteert
- 26 Meesters in maatwerk
- 28 GDPR maakt beveiliging data nog belangrijker
- 29 SmartHub Talent Program van start in de Achterhoek
- 31 Organisatie gespecialiseerd in verandermanagement

- 32 De Fruitmotor, aanjager circulaire economie in de Betuwe
- 34 Bedrijfsovername is maatwerk
- 36 Panel: Digitaal geld: goudmijn of bubbel?
- 38 Besparing voor u, winst voor het milieu



**GEEF
JOUW
BEDRIJF
EEN
LIFT!**

ONBEZORGD ONDERNEMEN, IN GOED GEZELSCHAP

Je wilt bezig zijn met jouw vak, kansen pakken voor jouw bedrijf, hindernissen overwinnen en blijven vernieuwen. Dan is het heerlijk als er een persoonlijke adviseur naast je 'zit'. Eentje die jouw financiële en juridische zaken regelt, met je meedenkt en je daar naartoe brengt waar jij wilt. En zelfs verder. Maak een afspraak om samen te sparren, groei te ontdekken en vrijheid te verkennen. Wij hebben oog voor jou als mens, jouw organisatie en doelen en willen samen met jou mijlpalen bereiken. Het is zoveel meer dan 'een lift'. Het is onze drive.

→ WWW.ETLNEDERLAND.NL // ETL DALES
// DOETINCHEM T. (0314) 369 820
// ARNHEM T. (026) 352 33 99

ENJOY YOUR COMPANY

ETL ACCOUNTANCY
CONTROLE
JURIDISCH
FISCAAL
CORPORATE FINANCE
PERSONEELSADVIES
INTERNATIONAAL ADVIES

AFGUNST EN WRAAKZUCHT, PAS MAAR OP!



Plotseling, uit het niets, staat een peloton FIOD-rechercheurs in de hal bij de receptie. De belastingpolitie neemt de administratie in beslag; ook alle computers gaan mee. Soms staat er een bericht in een krant of wordt het televisienieuws als het om een groot en bekend bedrijf gaat. We lezen het en zijn het de volgende dag vergeten.

Wat we nooit horen of lezen is dat zo'n FIOD-actie nog weleens een volslagen misser is, gebaseerd op informatie van een anonieme tipgever. Zo'n verklikker handelt niet zelden uit wraakzucht of uit afgunst. Dat overkwam het echtpaar Rademakers* uit Limburg met een kleine, maar fijne machinefabriek. Zij haalden 70 procent van hun omzet uit het buitenland. Belangrijke markten zijn: Duitsland, België, Italië en ook Egypte, India en Maleisië.

Thijs had de algehele leiding en deed de buitenlandse verkoop, Diana was de financieel directeur. De zaken gingen goed, van concurrentie van enige betekenis was nauwelijks sprake. Zeker niet sinds het faillissement van een directe concurrent.

Op een winterdag in 2005 stond de FIOD voor de deur. Zonder enige uitleg sloegen de rechercheurs Thijs en Diana in de boeien. Hem brachten zij naar Den Bosch, zij ging in een gesloten busje naar Haarlem. Daar zat zij bijna vijf dagen en vier nachten in een kale cel met een bed van beton. 's Nachts bleef het licht aan.

Diana besloot niets te zeggen als zij voor verhoor uit de cel werd gehaald; ze wist niet waar haar man was en ze kreeg geen gelegenheid om een advocaat te bellen. Ze ging ervan uit dat Thijs dat had gedaan. Uit de

vragen die de verhoorders stelden, werd haar duidelijk dat hun bedrijf werd beschuldigd van belastingfraude.

Al met al heeft de zaak vijf jaar geduurd voordat het gerechtshof het echtpaar vrijsprak van omkoping en belastingontduiking. Voor de rechtbank kregen zij nog een voorwaardelijke gevangenisstraf van een jaar en een boete van 100.000 euro, maar die verdampten in hoger beroep.

De FIOD en het Openbaar Ministerie (OM) zijn af gegaan op de verhalen van de anonieme tipgever, die dezelfde bleek te zijn als de failliete concurrent. De man kreeg het nooit voor elkaar om op verre buitenlandse markten een order binnen te halen, de Rademakers wel. Dat lukte hen omdat ze in landen als Egypte en India eerst op zoek gingen naar een agent met kennis van de lokale zakelijke gebruiken. Als er door bemiddeling van zo'n tussenpersoon bij een potentiële afnemer een opdracht uit rolde, betaalde Thijs hem een commissie. Die bemiddelingsfees gingen de boekhouding in onder het kopje bedrijfskosten. Aftrekbaar dus.

De afgunstige concurrent maakte daar bij de FIOD 'steekpenningen' van. Ga er maar aan staan.

Thijs is inmiddels overleden door alle stress van de jarenlange volhardende vervolging door het OM. Diana leidt het bedrijf nu alleen. Ze denkt nog steeds dat zij wordt gevolgd als een auto langer dan drie minuten achter haar rijdt. Via de telefoon durft ze geen vertrouwelijkheden uit te wisselen. Haar leven heeft sinds de dag van de FIOD-inval een draai van 180 graden gemaakt. Ze is kapot (gemaakt). <<

**De echte naam van het echtpaar is een andere.*

André Vermeulen // dewoordwinkel@kpnmail.nl

COLOFON

Hét Ondernemersbelang
verschijnt vijf keer per jaar.

Nummer 5, 2017

Oplage: 6.500 exemplaren

Uitgever
Smart Business Publishers Noord B.V.
Morra 2-41, 9204 KH Drachten
Telefoon 0512 - 74 52 20
E-mail info@ondernemersbelang.nl
www.ondernemersbelang.nl

Eindredactie
Sietske Postema
E-mail s.postema@ondernemersbelang.nl
Telefoon 0512 - 74 52 20

Media-adviseurs
Johannes Swieringa
E-mail j.swieringa@ondernemersbelang.nl
Albert Sliedrecht
E-mail a.sliedrecht@ondernemersbelang.nl
Telefoon 0512 - 74 52 20

Website
www.ondernemersbelang.nl

Vormgeving
VDS Crossmedia BV, Emmen

Druk
Scholma Druk, Bedum

Aan deze uitgave werkten mee:
Gerrit Boer
Paul de Jager
Harry Knevelbaard
Jeroen Kuypers
Fernande Leeftang
Mathilde Lentjes
Gerard Menting
Gert Perdon
Yke Ruessink
André Vermeulen (column)
Istar Verspuij
Ruud Voest
René Zoetemelk

Adreswijzigingen
Adreswijzigingen, verandering van contactpersoon of afmeldingen kunt u per mail doorgeven aan Tiny Klunder, t.klunder@ondernemersbelang.nl. Vermeld s.v.p. ook de editie er bij, die vindt u aan het begin van deze colofon.

Niets uit deze uitgave mag worden vervoelvoudigd en/of overgenomen zonder schriftelijke toestemming van de uitgever. De uitgever kan niet aansprakelijk worden gesteld voor de inhoud van de advertenties.

“IK HEB NOG NOOIT EEN ZAK GELD EEN GOAL ZIEN MAKEN”



Dit was uiteraard een van de uitspraken van Johan Cruijff. Zelf heb ik meteen een beeld hoe dat er dan uit zou zien (die zak geld scoort niet). Maar zonder ‘zak geld’ is het erg lastig voor clubs om überhaupt te voetballen.

Voor een opdrachtgever moest ik een onderzoek uitvoeren over de prestaties (voordelen) van een geïmplementeerd systeem. Logisch. Daarvoor heb ik gebruikers van dat systeem gevraagd of ze meer of minder tijd kwijt waren met de betreffende werkzaamheden. Dat was goed te beantwoorden en we kregen dan ook heldere uitkomsten. Gelukkig voor de opdrachtgever was het een positief resultaat (ze waren minder tijd kwijt aan die werkzaamheden) en zijn project was een succes.

De opdrachtgever was tevreden maar de afdeling financiën niet. De prestaties van het nieuwe systeem moesten omgezet worden in FTE-besparing, vond financiën. Het moest een plekje krijgen in de boeken. Ook logisch. De opdrachtgever werkte er niet aan mee omdat het bedrijf sterk aan het groeien is en er juist mensen bij moesten.

Wat ik een gemiste kans vond was dat mijn opdrachtgever en de afdeling financiën niet geprobeerd hebben de tijdswinst om te zetten in andere kwantificeerbare prestaties. Denk aan productiviteitsverhoging, tijdsbesteding aan proces- of kwaliteitsverbetering, wegwerken van achterstallig onderhoud, etc. Dat levert niet een harde relatie van tijdswinst met euro's op, maar wel tussen tijdswinst en andere goed meetbare bedrijfsresultaten op.

Kwestie van ‘Als je niet kan winnen, moet je zorgen dat je niet verliest.’ <<

MATTHIJS ZAAL

CoResulting >> Leiderschap in verandering

E-mail matthijs@coresulting.nl

www.coresulting.nl



SPREEKUR BDO NIJMEGEN OP NOVIOTECH CAMPUS

Sinds september dit jaar houdt Martijn van der Ven, adviseur bij BDO Nijmegen, spreekuur op de NovioTech Campus. Martijn: “De NovioTech Campus is een inspirerende omgeving waar ondernemerschap, creatie en innovatie elkaar ontmoeten. Als BDO willen wij hier een steentje aan bijdragen.”

Nieuwe inzichten

Tijdens het spreekuur kunnen, naast accountancy en fiscaliteit, uiteenlopende onderwerpen aan bod komen: van financiering tot personeel tot (internationale) groei. Sommige ondernemers hebben een kant-en-klare vraag, waar andere ondernemers op zoek zijn naar een adviseur die ze vanuit een andere invalshoek naar de onderneming laat kijken. Martijn: “De behoefte van de ondernemer staat centraal. Ik ga met een open vizier ieder gesprek in en probeer samen met de ondernemer tot nieuwe inzichten te komen.”

Kennis en ervaring

Martijn: “Het voordeel van een organisatie als BDO is de hoeveelheid kennis die we in huis hebben. Met deze kennis kunnen wij de ondernemers op de NovioTech Campus helpen in iedere fase van het ondernemerschap: van startup tot multinational. Dit doen we niet alleen in Nijmegen, maar ook in Wageningen, Delft en Eindhoven.”

Meer weten? Contact Martijn van der Ven via 024 – 374 17 17 of kom langs op het spreekuur (iedere maand na de Meat&Eat vanaf 13.00 uur).

BDO Nijmegen

Kerkenbos 10-23,
6546 BB Nijmegen





PRACHTIGE INDO-DUTCH EXPERIENCE MET VAN HALL LARENSTEIN

Een fascinerend land is het: India. Na China is India het land met de meeste inwoners ter wereld: 1,2 miljard. Daar steekt Nederland klein bij af: qua aantal inwoners het 66ste land ter wereld met 17 miljoen inwoners. Het verkeer is in India razend druk waarbij alles door elkaar krioelt en er nauwelijks regels lijken te bestaan. Terwijl toch alles in de chaos een zekere ordening kent, doordat mensen zich aanpassen aan de chaos en daarmee orde scheppen. En in Nederland zijn we allemaal keurig geordend en houden we ons aan de regels. Je zou zeggen: gaat dat goed in samenwerking met elkaar? Ja, dat gaat goed in de samenwerking, zo heb ik mogen

ervaren. Belangrijk is werken met elkaar vanuit respect en gelijkwaardigheid. Ik heb mogen ervaren dat met dat als vertrekpunt in een goede samenwerking, er prachtige resultaten worden geboekt.



Hogeschool Van Hall Larenstein heeft samen met

Nederlandse bedrijven, die hoogwaardige technologie hebben ingebracht, mogen meebouwen aan het eerste Centre of Excellence van India in Baramati. Een centre op het gebied van Horticulture. Prachtige moderne kassen voorzien van state of the art Nederlandse technologie. Van Hall Larenstein bracht kennis en innovatiecapaciteit in via onze lectoren, docenten en studenten. Een mooie samenwerking om trots op te zijn! En een bijdrage aan de maatschappelijk ontwikkeling en voedselproductie in India. Prachtig om de opening van het Centre mee te mogen maken! Interessant daarbij is dat de financiering in India is gerealiseerd en dat expertise en kennisdeling vanuit Nederland is ingebracht om de doelstellingen te kunnen realiseren. Het juridisch eigendom ligt daardoor bij de partijen in India. Meerwaarde van het Nederlandse bedrijfsleven is het perspectief op business vanuit de exposure die het Centre oplevert als showcase. Opbrengst dus voor alle partijen.



PETER VAN DONGEN

Voorzitter van het College van Bestuur van Hogeschool van Hall Larenstein



CONTEMPLATIE



Deze dagen zijn traditioneel typische 'contemplatie dagen'. Dagen van beschouwing. Nadenken en misschien wel mediteren over wat geweest is en hoe dat in de toekomst zal gaan. Het werk van het afgelopen jaar zit er-bijna- op, en ondertussen denken we aan onze toekomst. Dadelijk, vanaf de vrijdag voor Kerst hebben we vrij en mogen we ons concentreren op het thuisfront. Samen eten, samen spelen, mooie programma's kijken en plannen maken voor het nieuwe jaar. Samen zijn!

Contemplatie. Een mooie term, afkomstig uit oude kloosterorden en toen vaak gericht op de innerlijke religieuze ervaring.

Ook in de aanloop naar 2018 contempleren veel ondernemers over de toekomstbestendigheid van hun bedrijf. Met name in het mkb is 80 % van de omzet afkomstig van bestaande klanten en 90 % van de overige. 20% komt weer van nieuwe klanten die het van bestaande klanten hebben gehoord. Maar als we op wat langere termijn kijken, naar 2030 bijvoorbeeld - al over twaalf jaar - weten we eigenlijk helemaal niet hoe de maatschappij en die klanten eruit zullen zien. Verdere digitalisering, robotisering, een steeds belangrijker rol voor duurzaamheid. Klimaatverandering, energieverbruik en energieopwekking. Voedsel verandering, wetgeving, techniek, transparantie, dataverzameling. Hoe moeten we onze medewerk(st)ers opleiden en wat verwacht die klant van 2030 van ons? Welke producten zullen in 2030 - nog - nodig zijn en wat zal onherroepelijk verdwenen zijn? Uitdagende onderwerpen, toch?

Geweldige fascinerende vragen, die ons dwingen een visie te hebben, een missie te verwoorden en een strategie te ontwerpen. Waarom is ons bedrijf er? Wat doet ons bedrijf? En hoe doen we dat in de komende jaren?

Een prachtige uitdaging om daar de komende tijd eens goed over na te denken. Te contempleren, beschouwen, mijmeren en langzaam een visie te vormen. En dan, als we straks allemaal weer aan het nieuwe jaar beginnen een lijn uitzetten naar de toekomst. Simpelweg, zoals de Amerikanen zeggen 'Plan the work and work the plan!'.

Ik wens u graag een geweldig, succesvol en in alle opzichten gelukkig 2030! <<

VAN ASSENDELFT & PARTNERS BV

Reinoud van Assendelft de Coningh

Twitter @rvanassendelft

E-mail r.van.assendelft@me.com

www.vanassendelftpartners.nl

OLYMPISCH KAMPIOEN



Hoewel de Olympische Winterspelen nog moeten beginnen, zijn wij nu al Olympisch kampioen! Het is op dit moment een ware topsport om het juiste talent te vinden dat past bij uw organisatie in deze krappe arbeidsmarkt.

En daartoe zijn we goed in staat, zo goed zelfs dat we de Recruitment Tech Award hebben gewonnen.

Het resultaat is dat we 500% meer sollicitaties op wervingscases hebben ontvangen en 61% groei op vacature vindbaarheid op Internet. Daarnaast biedt onze tool toegang voor 500 additionele HR-vakmensen die zelf zicht & grip hebben gekregen op de belangrijkste e-commerce aspecten van het recruitmentvak.

Met behulp van de WervingsCockpit zijn we erin geslaagd de filosofie 'iedereen e-recruiter' effectief te activeren. Het resultaat is dat iedere intercedent bij Olympia nu via de WervingsCockpit toegang heeft tot e-commerce tools en inzichten. Waardoor we op e-recruitmentgebied boven marktconform presteren en onze instroom op peil houden, ondanks de algemene landelijke trend dat het aantal sollicitaties afneemt en schaarste toeneemt. Met de WervingsCockpit hebben we op intuïtieve wijze professionele e-recruitment verweven in het werkproces van alle lokale HR-vakmensen. Hierdoor hebben ze nu zelf zicht & grip gekregen op de belangrijkste e-commerce aspecten van het recruitmentvak en is hun werk effectiever en interessanter geworden.

We sluiten het jaar daarom feestelijk af. Begin dit jaar heb ik het gehad over dat ik het belangrijk vind om perspectief te bieden. Voor u, de werknemer, en daarmee onze arbeidsmarkt. Door het winnen van de Recruitment Tech Award bieden we opnieuw een nieuw perspectief! Wilt u hierover meer weten neem dan contact met mij op. Voor nu hele fijne Kerst en Jaarwisseling en een succesvol 2018! <<

ROBERT HEINST

Olympia Lichtenvoorde

Rentenierstraat 21, 7131 DK Lichtenvoorde

Telefoon 0544 - 35 39 40 | lichtenvoorde@olympia.nl

Olympia Doetinchem

Ingenieur Visstraat 3, 7001 CR Doetinchem

Telefoon 0314 - 39 05 00 | doetinchem@olympia.nl

Woeziksestraat 29, 6604 CL Wijchen
Tel. (024) 645 23 04
info@muldersmilieu.nl
www.muldersmilieu.nl



Bedrijf oprichten? Denk aan de benodigde vergunningen!

Een goede voorbereiding is een investering waard...
Denk bijvoorbeeld aan:

Omgevingsvergunning:	activiteiten milieu, bouw- en andere vergunningen
Activiteitenbesluit:	meldingsplicht
Brandveiligheid:	brandveiligheidseisen, BHV, bedrijfsnoodplan
Gevaarlijke stoffen:	PGS15, ADR
Arbo:	bescherming medewerkers middels een RI&E



Persoonlijke aanpak, betrokkenheid, kwaliteit en service zijn de sleutelwoorden van Mulders Milieu Advies. Al meer dan 20 jaar weet Mirjam Mulders de meest efficiënte weg langs de ingewikkelde weg van de milieu- en arbowet- en regelgeving. Tevens is Mirjam gecertificeerd als "veiligheidsadviseur vervoer gevaarlijke stoffen".



Ideaal voor MKB en retail

Brandmeldsystemen

Telefooncentrales

Datanetwerken

(LED)verlichting

Stopcontacten en schakelaars

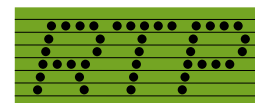
Camersystemen

Laadpalen

Meterkasten

Advies bij verbouwing en renovatie

Kijk op rtp.nl
of bel 0487 585 100



Van Heemstraweg 47 • 6654 KD Afferden (Gld.) RTP ELEKTROTECHNIEK B.V.



TOPADVOCATUUR IN DE ACHTERHOEK

Steentjes Wolters Mulder 
advocaten & mediators

www.steentjeswoltersmulder.nl

OPEREREN IN EEN VERANDERENDE MARKT



Ondernemen is inspelen op kansen in de markt, meebuigen met veranderende omstandigheden en aanpassen aan bijgestelde wet- en regelgeving.

Waar voorheen kredieten verkregen werden op basis van de directe relatie tussen lokale bankier en ondernemer, moeten checks nu uitgevoerd worden op regio- of hoofdkantoren. De relatie speelt geen rol meer, alleen de harde criteria zijn doorslaggevend.

CROWDFUNDING

En dus wordt er gezocht naar alternatieven. Crowdfunding levert steeds meer een alternatief voor het verkrijgen van kredieten. Gespecialiseerde bureaus ondersteunen de ondernemer in het traject om via crowdfunding geld binnen te halen.

PRIVATE INVESTORS

Een andere optie die steeds meer toegepast wordt is het benaderen van private investeerders om risicodragend vermogen te verwerven. Ondernemers die hun eigen onderneming hebben overgedragen, zijn vaak bereid een deel van hun vermogen in te zetten voor collega ondernemers om daarmee toch een band met het bedrijfsleven te houden, zonder de directe dagelijkse sores daarvan te hebben.

INNOVEREN

Elke verandering in de wereld van de ondernemer roept om een reactie. Een reactie op kleine schaal, of wat groter. Het blijft noodzakelijk om in te spelen op veranderingen in de markt. Of misschien zelfs wel inspelen op een verandering die je aan ziet komen! Brainstormen met collega's binnen of buiten de eigen vertrouwde omgeving kan heel verrassende resultaten opleveren. Een oplossingsrichting in de ene sector kan een totaal nieuwe wending geven aan een andere sector. Innovaties komen vaak niet gepland tot stand, maar wel altijd heel toepasbaar! Je moet er wel oog voor hebben en de kansen zien.

Ondernemen in een veranderende omgeving blijft uitdagend en inspirerend! <<

DOUWE MEETSMA

Meetsma Advies

E-mail douwe@meetsma.nl

www.meetsma.nl



TERBORGSE HANDELSONDERNEMING BV

Anders kijken naar uw werkomgeving

*'Verrassende oplossingen
op inrichtingsgebied'*



► TERBORG
ETTENSESTRAAT 19
7061 AA TERBORG
TEL.: 0315-325523

► HUISSEN
NIJVERHEIDSTRAAT 3
6851 EJ HUISSEN
TEL.: 026-3616843

► APELDOORN
LANGE AMERIKAWEG 81
7332 BP APELDOORN
TEL.: 055-5400133

WWW.TERBORGSE.NL



Briskr ondersteunt ondernemingen in Health en High Tech

Briskr heet het nieuwe consortium dat ondernemingen in Health en High Tech ondersteunt. Briskr is afgeleid van het Engelse brisk dat staat voor energiek, ferm en voorwaarts. Dat is ook precies wat het consortium uit wil stralen.



Nijmegen heeft de afgelopen jaren een bloeiend klimaat opgebouwd voor jonge innovatieve bedrijven

in de Health en High Tech. Novio Tech Campus biedt inmiddels onderdak aan zestig bedrijven. Daarbovenop zijn er bij Mercator Incubator Nijmegen vanuit Radboud Universiteit en Radboudumc de afgelopen 25 jaar maar liefst 600 spin-off bedrijven opgericht door afgestudeerden en wetenschappers. Toch kan het beter, constateerden Rikus Wolbers, directeur van Novio Tech Campus en John Schalken, programmamanager van Science Meets Business. "Initiatieven om de hoogwaardige bedrijvigheid te stimuleren zijn er namelijk volop maar gezamenlijk optrekken, gebruik makend van elkaars kracht, geeft het vliegwiel een stevige extra impuls. Er gebeurt al veel. Dat momentum willen we vasthouden en versterken", vat Rikus Wolbers samen.

Het Briskr consortium bestaat uit de Gemeente Nijmegen, Health Valley Netherlands, Kadans Science Partner, Novio Tech Campus, Oost NL, Provincie Gelderland, Radboud Universiteit, Radboudumc en SMB Life Sciences. Deze partijen worden aangevuld met associate partners zoals Business Cluster Semiconductors, Rabobank Rijk van Nijmegen en The Economic Board. Op 12 oktober is Briskr feestelijk gepresenteerd.

PROFILERING

John Schalken schetst hoe Briskr de ondersteuning en profilering van innovatieve startups en mkb vormgeeft: "Allereerst scouten we nieuwe kansrijke bedrijven. Dat doen we onder andere tijdens onze maandelijkse Science Meets Business bijeenkomsten. Dat zijn ontmoetingen met een actueel inhoudelijk thema altijd gekoppeld aan wetenschap en ondernemen. Deelnemers kunnen er kennis en ervaring delen. Dat loopt boven verwachting goed. Er komen gemiddeld tachtig tot honderd mensen op af." Briskr scout, met haar partners, ook op beurzen en conferenties in binnen- en buitenland naar jonge aanstormende bedrijvigheid in de Life Sciences, Health & High Tech sectoren.

ONDERSTEUNING

Niet elke regionale startup die zich aandient wordt door Briskr ondersteund. Rikus Wolbers: "Allereerst kijken we of het bedrijf voldoende potentie heeft. Dat is een serieuze screening. Wat voor product maakt het? Voegt het echt waarde toe? Heeft het groeipotentie? We kiezen alleen de meest geschikte bedrijven uit om onze capaciteit ten volle te benutten, we werken met publiek geld en dat willen we nuttig besteden. Vervolgens kijken we wat de feitelijke behoefte van het bedrijf is en hoe we daar de juiste hulp kunnen bieden."

"We bieden business support, business development laten we aan de bedrijven zelf over"

De ondersteuning die Briskr biedt is breed en dynamisch. Allereerst bieden de deelnemende partijen een enorm netwerk aan. Daarin zitten de juiste mensen, bedrijven en benodigde kennis om verder te komen met het bedrijf. Dat kan gaan om noodzakelijke aanvullende kennis en technologie voor productontwikkeling, de financiering ervan, of om mogelijkheden om een product op de markt te brengen. De Briskr formule versterkt de mogelijkheid om ondersteuning op maat te bieden. Want alle bedrijven die door de screening zijn gekomen, worden besproken in het team dat bestaat uit vertegenwoordigers van alle deelnemende Briskr partners. "Wij bieden business support, maar business development laten we aan de bedrijven zelf over", formuleert Rikus Wolbers.

BUSINESSPLAN

Het aanbod van Briskr aan innovatieve startups gaat nog verder. Er is nu een Briskr Academy met een samenhangend pakket aan workshops en spreekuren. En ervaren ondernemers uit de sector kunnen als mentor optreden. John Schalken: "Het Academy programma is onder meer toegespitst op het product dat het bedrijf maakt. Dat kan er in het laboratorium veelbelovend uit zien. Maar hoe ontwikkel je het zodanig dat het te lanceren is op de Europese of zelfs mondiale gezondheidsmarkt?"

Er is bij Briskr ook expertise aanwezig om het businessplan aan te scherpen, inzicht te geven in wet- en regelgeving, of mee te denken bij kennisbescherming (octrooiaanvragen). Over hulp bij financiering vertelt John Schalken: "We hebben zelf geen fonds. Maar we weten wel heel goed wat de financieringsmogelijkheden in de regio zijn en kunnen helpen om op een goede manier voor te sorteren op die fondsen." Door de intensieve samenwerking zijn de financieringsmogelijkheden voor kansrijke bedrijven en producten binnen handbereik, weet Rikus Wolbers. De Rabobank Rijk van Nijmegen klopte zelf aan omdat het meerwaarde voor stad en regio ziet in het stimuleren van kennisintensieve bedrijvigheid. De bank is associate partner en biedt naast haar netwerk van geïnteresseerde ondernemers ook contacten met informal investors, vermogende privé-investeerdere.

ONDERDAK

Novio Tech Campus biedt natuurlijk nog steeds onderdak en faciliteiten aan innovatieve startups. Dat kan gaan om lab- of kantoorruimte in de bestaande gebouwen,

maar er is op de campus nog grond beschikbaar voor nieuwbouw. EPR Partner, een High Tech bedrijf, maakte daar onlangs gebruik van en zette een nieuw pand neer, dat onderdak biedt aan 55 medewerkers en ruimte biedt voor groei in de toekomst. Briskr kan hierin bemiddelen. Maar het is Briskr echter vooral te doen om het vinden van de 'juiste' bedrijfsruimte voor jonge bedrijven. En dat kan dus net zo goed bij Mercator Incubator zijn. Belangrijk in de Briskr-gedachte is dan ook dat partners elkaar voldoende gunnen, een profiel dat goed bij de sociale regio Nijmegen past.

CROSSOVER

Rikus Wolbers benoemt de crossover tussen Life Sciences, Health en High Tech als succesvol. Het levert nieuwe toepassingen op. RF-power is bijvoorbeeld een toepassing gebaseerd op microgolfttechnologie. Daar kun je mobiele telefoonverbindingen mee maken, maar ook heel lokaal een plek in het lichaam iets opwarmen. Daardoor kan een medicijn heel gericht op die -zieke- plek effectiever gemaakt worden. RF-power biedt ook interessante mogelijkheden voor het snel opwarmen van bloedplasma. Een nieuwe toepassing in de semiconductorindustrie is photonica. Hierbij worden op basis van licht chips geproduceerd. De ontwikkelingen op dit vlak gaan snel en gebeurt nu nog vooral op de universiteiten. De productie hiervan zou heel goed in de regio Nijmegen plaats kunnen vinden. Er is wat semiconductor productie betreft ruime ervaring voor handen.

Er zijn al ontzettend veel vruchtbare initiatieven op het gebied van Life Sciences, Health en High Tech in de regio, vinden beide heren. Briskr gaat er zeker aan bijdragen om dat beeld beter onder de aandacht te brengen. Tijdens de opening werd niet voor niets als slagzin gebruikt: "We have a strategy, its called doing things!" <<

BRISKR HEALTH & HIGH TECH GENERATOR

E-mail: info@briskr.eu
Telefoon: 024 - 204 90 61
www.briskr.eu



A photograph of two men in a meat processing facility. They are wearing white lab coats and blue hairnets. The man on the left is looking down at a large piece of meat on a table. The man on the right is looking at the same piece of meat. In the background, there are metal racks with hanging pieces of meat. The lighting is bright and industrial.

“Zoals de klant het hebben wil, zo krijgt hij het”

Ameco zoekt mensen die passie voor vlees hebben

Voorliefde voor vlees, dat heeft het personeel bij Ameco met elkaar gemeen. Bij dit ultra-moderne vleesverwerkingsbedrijf worden wekelijks 1800 runderen op een zo diervriendelijke mogelijke wijze geslacht en verwerkt. En dat zie je. “Het vlees is mooi van kleur, de pH-waarde ligt lager en dat komt de houdbaarheid en smaak ten goede”, zegt directeur Jan van Westreenen trots. Sinds oktober is Ameco gehuisvest op de Ecofactorij 29 in Apeldoorn.



Van Westreenen heeft met zijn team een meesterklus geklaard.

In amper dertien maanden tijd (waar normaal gesproken minstens twee jaar voor staat) wist hij zijn bedrijf vanuit Amsterdam naar Apeldoorn te verhuizen.

Hij liet in Apeldoorn een hypermoderne slachterij bouwen waarin de nieuwste inzichten zijn verwerkt. De Dierenbescherming is uiterst content met de nieuwe manier van slachten die het dierenwelzijn ten goede komt en spreekt van een win-win situatie omdat het vlees ook aan kwaliteit wint. Wakker Dier is evenzo enthousiast over Ameco's werkwijze. Niet verwonderlijk, want Ameco voldoet natuurlijk aan de eisen, maar heeft er nog een schep bovenop gedaan door principes van de Amerikaanse hoogleraar dierenwelzijn Temple Grandin toe te passen. Enkele van deze principes: de dieren lopen door een afgeschermd gang, half rond dus zonder hoeken, zonder schrik effecten of afleiding, van donker naar licht, ze lopen naar boven; allemaal factoren die runderen prettig vinden. Stress wordt op deze wijze zoveel mogelijk vermeden.

“Passie voor vlees, dat maakt dit vak zo leuk”

Niet alleen op het gebied van dierenwelzijn en de hygiëne past Ameco de nieuwste technieken toe. Ook op Arbo-technisch gebied. Het werken in het vleeswerkingsbedrijf is niet zwaar meer. “We hebben hier nieuwe uitbeentlijnen, waardoor men tegenwoordig per deelstukje uitbeent.

Dus de grote stukken uitbeenvlees zijn verdwenen”, aldus Van Westreenen. “Dit maakt dat het fysiek niet zwaar meer is. Voorheen werkte je met bouten van 75 kilo, nu met stukken vlees van tien tot vijftien kilo. Het is veel makkelijker hanteerbaar, van omgooien is geen sprake meer.” Ieder doet een aantal sneetjes en is verantwoordelijk voor zijn eigen stukje. Van bloederig werk is evenmin sprake. Nu het werk lichter is, werken er ook veel vrouwen in het vleesverwerkingsbedrijf. In het totaal werken er 180 mensen bij Ameco, de derde runderslachterij- en vleesverwerkingsbedrijf van Nederland. Van hen werken 60 bij de slachterij en 120 bij de vleesverwerking.

Ameco koos Apeldoorn vanwege de prima logistieke locatie. Bovendien lag het terrein waarop het elfduizend vierkante meter grote pand verrees tegenover vrieshuis

Grolleman, waarmee Ameco al samenwerkte. Een zusterbedrijf van Grolleman is de huistransporteur, die het vlees vervoert naar groothandels, supermarkten, vleeswarenfabrikanten en horeca.

Wat het werken bij Ameco eveneens prettig maakt is de sfeer van een familiebedrijf. Inmiddels werkt de tweede generatie - zoon en dochter - ook bij het in 1995 gestarte familiebedrijf waar een aangename sfeer heerst. “We zijn één met het personeel, staan tussen hen in en hebben waardering voor hen. Korte lijnen en geen ellenlange discussies in lagen”, aldus van Westreenen die ook dagelijks contact houdt met de werkvloer en kijkt hoe alles reilt en zeilt. “Mensen die om kwart voor vijf 's ochtends het trapje naar beneden gaan, zijn net zo belangrijk als de mensen die om 9 uur het trapje om hoog komen het kantoor in.”

Dat is overigens voor sommige werknemers in spe wel een dingetje: het werk in de vleesverwerking begint vroeg. Aanvang: kwart voor vijf. Daar staat tegenover dat je al om twee uur klaar bent, dus het werk is ideaal te combineren met een gezin. “Je kunt de kinderen weer van school halen.”

Dit vroege tijdstip hangt samen met het feit dat Ameco zijn klanten dagelijks van vers vlees voorziet. In het leveren van maatwerk is Ameco heel sterk. “De klant staat voorop. Zoals de klant het wil hebben, zo krijgt hij het. En dat maakt het vak ook zo leuk.”

“We hebben passie voor vlees”, praat hij glunderend verder. Het is duidelijk, zijn hart gaat sneller kloppen als over zijn corebusiness wordt gesproken. “Nog steeds als ik een mooi stukje vlees netjes verpakt zie denk ik: dat hebben we toch maar weer mooi gedaan, een mooi product geproduceerd. Ben ik stiekem best een beetje trots op...”

“We maken veel producten. Het is niet altijd hetzelfde. Soms wil een klant een tomahawk- of een cowboysteak en dat is best mooi werk om dat eruit te sorteren. Je krijgt ook een stukje eer van je werk. De tomahawk- en cowboysteak, mooie stukjes showvlees, zijn niet de gemakkelijkste producten om te snijden. Beide zijn een ribeye met een stuk been eraan (een côte du boeuf). Dat is best moeilijk werk, je moet het stukje bot schoonmaken. Bij de Tomahawk zit er een lang stuk bot aan, bij een Cowboysteak een kort stuk. Hier kun je nog echt je passie voor het werk kwijt, je stukje vakmanschap. Als je van vlees houdt ben je bij Ameco helemaal op zijn plek. Wij zoeken echte slaggers, mensen die met passie en gedrevenheid hun vak uitoefenen.” <<

www.amsterdammeatcompany.nl

Vergroen de economische groei

Nieuwe fiscale regels moeten helpen om de lastendruk op arbeid te verlichten en het hergebruik van materialen te bevorderen, maar de klimaatopwarming ga je ook met groene belastingen niet tegenhouden. Willem Vermeend, nota bene het brein achter de laatste grote belastingvernieuwing, ziet de redding van onze planeet én de toekomst van onze economie enkel gewaarborgd door de grootschalige inzet van nieuwe technologieën. In zijn laatste boek, *Slim en Groen*, geeft hij aan hoe.



Hij is internetondernemer en bijzonder hoogleraar Economie 4.0 aan de Open Universiteit,

columnist bij *De Telegraaf*, bestuurder en commissaris en een veelgevraagd spreker. Twintig jaar geleden was Willem Vermeend een van de spraakmakende politici in de kabinetten Kok. Nadat hij de politiek verliet bleef hij die commentariëren van de zijlijn, onder andere in een hele reeks boeken, waarvan het samen met Ruud Koornstra geschreven *Slim en Groen* het meest recente is. De voorpagina vermeldt een van de centrale boodschappen, namelijk dat extra belastingen de wereld niet gaan redden. Is dat geen merkwaardige uitspraak voor een fiscalist?

PURE BELASTINGVERHOOGINGEN

“Nee, want de ervaring leert dat de kosten van deze maatregelen toch zoveel mogelijk worden afgewenteld op anderen en het effect ervan op de klimaatopwarming nihil of zeer gering is,” antwoordt Willem Vermeend.

“De doorsnee Nederlander ziet klimaatmaatregelen bovendien als pure belastingverhogingen: hij betaalt weer meer voor zijn auto, zijn huisvuil, zijn verwarming. In ons boek onderzoeken we de mogelijkheden van een CO₂ heffing, de enige maatregel die misschien wel nuttig zou zijn, maar die heeft alleen zin als ze wereldwijd wordt ingevoerd. Elk land dat op zijn eentje die heffing invoert is de klos, want het bedrijfsleven wordt dan met zo’n groot nadeel geconfronteerd ten opzichte van concurrenten in het buitenland, dat er een uittocht van ondernemingen op gang komt. En een strikt budgettair neutrale versie is ook onmogelijk. In theorie zou de belasting op arbeid even sterk worden verminderd als die op koolstofdioxide-emissies verhoogd, maar niet elk bedrijf heeft evenveel werknemers in dienst. Bedrijven met veel personeel zouden sterk bevoordeeld worden boven sterk geautomatiseerde die vooral uitstoten.”

VERDWIJNENDE KNELPUNTEN

En dus moeten we volop inzetten op technologie om de klimaatopwarming tegen te gaan, meent Willem Vermeend. Tien jaar terug getuigde dat misschien nog van het koesteren van onrealistische verwachtingen maar inmiddels mogen we optimistisch zijn. “Neem het rendement van zonnepanelen. Dat bedraagt nu nog zestien procent, maar in het laboratorium is dat al opgelopen tot veertig. We hebben het dus over ruim een verdubbeling die op korte termijn in het verschiep ligt. Ook die andere knelpunten voor duurzame energie raken opgelost: wat doen we met het overschot aan energie uit wind en zon dat op bepaalde tijdstippen wordt geproduceerd maar niet geconsumeerd? De accutechnologie was ontoereikend om die energie rendabel op te slaan. Dat zullen we gaan doen door middel van waterstof. Het is de opkomst van de waterstofeconomie die me de grootste reden geeft om de toekomst met vertrouwen tegemoet te zien.”

EEN STILLE WATERSTOFREVOLUTIE

Jaren geleden werd er veel over waterstof als dé groene brandstof gespeculeerd maar sindsdien is de aandrijving op waterstof volledig uit de beeldvorming verdreven door de elektromotor. Er werden twee tankstations geopend in Duitsland en er waren enkele modellen verkrijgbaar – voor veel geld. In de VS toonde de gouverneur van Californië, Arnold Schwarzenegger zich enthousiast over waterstof, maar met zijn aftreden leek ook het thema waterstof van het politieke toneel te verdwijnen. Volgens Vermeend heeft zich in datzelfde Duitsland echter een stille waterstofrevolutie voltrokken. “Ons buurland opent de komende jaren vierhonderd tankstations, dat zijn er nogal wat. Veel vervoersbedrijven willen hun wagenpark op waterstof laten overgaan. Er zijn zelfs rederijen die de motoren van hun schepen door waterstof willen laten aandrijven. De investeringen waarover we het hebben bedragen

nu al vele honderden miljoenen euro’s. Het overschot aan wind- en zonne-energie kan worden aangewend voor elektrolyse, dus het produceren van waterstof. Daarmee is waterstof de ideale oplossing voor het opslagprobleem van duurzaam opgewekte energie. Maar de tegenstelling tussen de elektrische wagen en de waterstofauto is een kunstmatige. De laatste loopt ook op elektriciteit. Je kunt de accu van een elektrische wagen vervangen door een brandstofcel en er zo een waterstofwagen van maken. Dat is de schoonste optie. De accu zoals we die nu produceren is helemaal niet zo milieuvriendelijk.”

VERGROENEN OF FOSSILISEREN

De groene technologie gaat met sprongen vooruit. De verhoging van het energierendement en de verlaging van de kosten zal de fossiele brandstoffen sneller doen uitfasen dan we momenteel voor mogelijk houden. Maar we hebben ook geen keuze, denkt Willem Vermeend. Andere opties, zoals het afvangen en opslaan van CO₂ of het uit de lucht filteren van broeikasgassen, blijken niet te werken. “Dat is geprobeerd, maar het is veel te duur en veel te weinig effectief. We zullen dus echt onze emissies drastisch omlaag moeten brengen. “En een laatste misvatting die moet worden uitgefilterd is dat vergroening ten koste gaat van economische groei. Het tegendeel is waar, maken Vermeend en Koornstra in hun boek duidelijk. Als we níét vergroenen kunnen we, mede door de kosten van de vergrijzing, de komende jaren geen hogere groei verwachten dan een schamele één of anderhalve procent. Alle bijkomende groei zal van de vergroening moeten komen, want de transformatie van onze fossiele economie in een duurzame en op waterstof gebaseerde schept investeringsmogelijkheden, afzetmogelijkheden in het buitenland en banen. De planeet redden van de opwarming en onze economie van de fossilisering – de twee sluiten elkaar niet uit maar zijn van elkaar afhankelijk voor hun succes. <<



Willem Vermeend & Ruud Koornstra:
De Economie van de Toekomst is
Slim en Groen, 162 bladzijden,
uitgegeven door **Einsteinbooks.nl**

"HOE KAN HET WEL?"



Men vraagt ons regelmatig waar wij bij Seesing Personeel de aanmerkelijke groei, die wij de afgelopen 10 jaar van ons bestaan hebben doorgemaakt, aan te danken hebben. Behalve een bedrijfsvisie die inspeelt op de arbeidsmarkt, denk ik dat onze drive om in oplossingen te denken een belangrijke succesfactor is voor ons bedrijf. Zo kijken we bij voorkeur niet naar wat de kandidaten die we spreken niet beheersen, maar zoeken we naar hun pareltjes en de dingen die ze drijft. Zeker in de huidige tijd van krapte op de arbeidsmarkt, moeten we meer dan ooit verder kijken dan het cv, maar ook verder dan de sectoren en regio waar we actief in zijn en verder dan onze corebusiness.

Onze corebusiness bestond aanvankelijk uit het uitzenden van vakpersoneel in de transport, logistiek, techniek en bouw. Echter onze opdrachtgevers en de Achterhoekse arbeidsmarkt als geheel vroegen om een uitbreiding van onze diensten naar respectievelijk de sectoren financieel & commercieel, industrie en zorg, evenals een extra specialisatie in werving & selectie. En momenteel is opleiden een belangrijk speerpunt, met meer dan 50 mensen die wij – in samenwerking met toonaangevende opleidingsinstituten uit de regio – begeleiden in een BBL- of ander scholingstraject.

Kortom, wij zijn altijd op zoek naar de vraag: "hoe kan het wel?" Waar nodig zoeken we hiervoor de samenwerking met bedrijven en organisaties uit de omgeving. Onze ervaring hierin is dat de Achterhoekers over een van nature gemeenschappelijke drive beschikken, wat het eenvoudig maakt om de handen ineen te slaan om collectief iets op poten te zetten. Zo vind ik het 'noaberkrediet' hier een prachtig voorbeeld van. Dit initiatief zorgt ervoor dat getalenteerde Achterhoekse ondernemers in de gelegenheid worden gesteld om hun ideeën (toch) tot uitvoer te brengen in de vorm van uitbreiding van bestaande of het opstarten van nieuwe bedrijven. Dit bevordert de werkgelegenheid en tevens de aantrekkingskracht om afgestudeerden terug te halen naar onze initiatiefrijke, ondernemende, innoverende, nuchtere, gemeenschappelijke en zo geliefde Achterhoek. <<

SABINE TEN HOLDER

Directeur

E-mail sabine@seesingpersoneel.nl

[linkedin](#), [twitter](#), [facebook](#), [instagram](#)

www.seesingpersoneel.nl

Bedrijf overdragen of overnemen?

Niet alleen als de finish in zicht is maar ook als u in de startblokken staat, is de notaris uw aangewezen coach.

Mostart & Timmermans
Netwerk Notarissen

Rijksstraatweg 145
6573 CM Beek Ubbergen
T (024) 684 15 12
E info@notarismostart.nl

Kerkstraat 2
6561 CC Groesbeek
T (024) 397 27 75
E info@notariskantootimmermans.nl

www.mostartentimmermans.nl





SANACOUNT



SANACOUNT - SAMEN SUCCESVOL!

Met onze digitale administratie verwerken wij accuraat jouw boekhouding en belastingaangiften, maar wij kijken ook naar jou als ondernemer en als mens. Welke doelen wil jij realiseren? Daar werken wij voor.

Wij drinken onze koffie aan de
Wijchenseweg 114 te Nijmegen.
Wil je weten wat Sanacount voor jou kan betekenen?
Neem contact met ons op of kom op de koffie!

Sanacount Bedrijfs- en Belastingadvies
T. 024 737 05 44

Dataportabiliteit in de nieuwe privacyregelgeving: wat is dat?

Op 25 mei 2018 treedt de Algemene Verordening Gegevensbescherming (AVG of in het Engels: de GDPR) in werking. De AVG regelt hoe een organisatie om moet gaan met persoonsgegevens, ieder gegeven dat herleidbaar is naar een persoon. De AVG brengt nieuwe verplichtingen met zich mee voor alle organisaties en dus ook voor ondernemers.



Zo zal iedere organisatie vanaf 25 mei 2018 aan de hand van documenten moeten kunnen aantonen dat zij voldoet aan de privacyregelgeving. Tevens biedt de AVG een aantal nieuwe rechten voor de personen van wie gegevens worden verwerkt, de betrokkenen. Eén van deze nieuwe rechten is dataportabiliteit.

DATAPORTABILITEIT

Onder de komende privacyregelgeving heeft een betrokkene het recht om zijn persoonsgegevens die digitaal zijn verwerkt “in een gestructureerde, gangbare en machinaal leesbare vorm” te verkrijgen en over te dragen aan een ander. Dit wordt het recht op overdraagbaarheid van gegevens, oftewel het recht op dataportabiliteit genoemd.

De gedachte van dit recht is dat een betrokkene meer controle krijgt over zijn persoonsgegevens. Zo heeft de betrokkene te allen tijde het recht op zijn eigen dataset, bijvoorbeeld voor eigen gebruik. Bovendien heeft hij het recht, als dat technisch mogelijk is, om zijn persoonsgegevens rechtstreeks van de ene naar de andere gegevensverwerker te laten overdragen.

ALS NATUURLIJK PERSOON: HANDIG!

Als betrokkene is het recht op dataportabiliteit uiteraard handig. Iedereen kan zijn persoonlijke dataset opvragen en gebruiken, of zijn persoonsgegevens meenemen bij een overstap

naar een andere aanbieder. Liever Gmail dan Hotmail? De mailbox kan met een beroep op dataportabiliteit worden meegenomen.

ALS ONDERNEMER: OPLETTEN!

Maar als u als ondernemer persoonsgegevens in een geautomatiseerd systeem verwerkt, dan kan iedere betrokkene u vragen om zijn dataset over te dragen. Een klant kan u vragen om zijn persoonsgegevens uit uw digitale klantenbestand, bijvoorbeeld omdat de klant overstapt naar een concurrent. Of om de gegevens die u over hem heeft verzameld via online formulieren op uw website. U bent dan in principe verplicht om kosteloos zijn dataset aan te leveren in een machinaal leesbaar formaat. Welk formaat dat moet zijn is (nog) niet bepaald. Gangbare open formaten zijn XML, JSON of CSV.

BENT U VOORBEREID?

Zijn uw systemen zo ingericht dat de daarin verwerkte persoonsgegevens makkelijk zijn te exporteren op persoonsniveau? Het is aan te raden om dit nu in uw systemen na te gaan of na te vragen bij uw softwareleverancier. Vanaf 25 mei 2018 dient u namelijk binnen een maand na ontvangst van een verzoek om dataportabiliteit de persoonlijke dataset aan de verzoeker te verstrekken. Een mogelijke oplossing kan zijn om betrokkenen de mogelijkheid te bieden om zelf de eigen dataset te downloaden, bijvoorbeeld via een klantenportaal.

Als uw systemen of de gegevens worden beheerd door een andere partij, dan moet u afspraken met die partij maken om aan dataportabiliteitsverzoeken te kunnen voldoen. Die afspraken kunnen in een zogenaamde verwerkersovereenkomst worden opgenomen.

INFORMEREN VAN UW KLANTEN

Op grond van de privacyregelgeving dient u iedereen waarvan u persoonsgegevens verwerkt, te informeren over wat u met deze persoonsgegevens doet. Dat kan bijvoorbeeld via een privacyverklaring op uw website. Daarin zal u ook de rechten van betrokkenen moeten opnemen, zoals het nieuwe recht op dataportabiliteit.

MEER WETEN?

Heeft u vragen over de nieuwe privacyregelgeving? Privacy specialist van Hekkelman advocaten en notarissen, Monique Hennekens, helpt u graag! <<

MONIQUE HENNEKENS

Advocaat | Hekkelman advocaten en notarissen
Prins Bernhardstraat 1, 6521 AA Nijmegen
Telefoon 024 - 382 83 84
E-mail m.hennekens@hekkelman.nl
www.hekkelman.nl

Financiële en juridische sector focussen op privacy en automatisering

De financiële en juridische sector krijgt de komende tijd te maken met twee ingrijpende ontwikkelingen: de nieuwe privacy wetgeving en vergaande automatisering. Vijf direct betrokkenen gingen er over in gesprek, ten kantore van het Nijmeegse advocatenkantoor Hekkelman. “Waar blijft toch die minister voor digitalisering?”



Het eerste thema, de nieuwe privacy wetgeving, heeft onontkoombaar de aandacht van de gespreksgenoten.

De bekende Nederlandse Wet Bescherming Persoonsgegevens wordt vervangen door de Europees-brede verordening General Data Protection Regulation (GDPR). Die schrijft voor dat organisaties die met persoonsgegevens werken, moeten kunnen aantonen dat ze voldoen aan de privacy regelgeving. Dat heet verantwoordingsplicht. Burgers moeten de mogelijkheid hebben zelf te bepalen wie wel en wie niet over hun gegevens mag beschikken. Bedrijven hebben tot 25 mei 2018 de tijd om de bedrijfsvoering op de wet aan te passen. Vanaf die datum, is de verordening van toepassing en start de Autoriteit Persoonsgegevens met handhaven van de GDPR.

AUTORITEIT PERSOONSGEGEVENS

Monique Hennekens, advocaat bij Hekkelman Advocaten, zit goed in de materie.

Haar werkterrein is IT en privacyrecht.

Ze noemt dataportabiliteit als een van de nieuwe aandachtspunten:

“Een klant heeft bijvoorbeeld veel gegevens bij een bank. Denk aan een beleggingsrekening, een bankrekening en een hypotheek. Die gegevens zijn verweven in de automatiseringssystemen van die bank. Als de klant naar een andere bank wil overstappen, dan moet de oude bank het hele pakketje aan gegevens zo kunnen verstrekken dat het in de nieuwe situatie gebruikt kan worden. Daarover is nog veel onduidelijkheid. Moet de oude bank ook de IT-functionaliteiten mee leveren? Of is een Excel bestand voldoende? Het lastige is, dat elke organisatie zijn eigen IT-systemen heeft. We gaan zien wat de Autoriteit Persoonsgegevens ermee gaat doen.” Ook moet een functionaris voor de gegevensbescherming worden aangesteld. Dat geldt voor overheden, ziekenhuizen, zorginstellingen, scholen; eigenlijk alle bedrijven en instellingen die op grote schaal

met bijzondere persoonsgegevens bezig zijn.

In de privacyregelgeving zijn zes grondslagen geformuleerd. Een bedrijf moet er minstens aan één voldoen om met de data aan de slag te mogen.

Monique Hennekens: “Er zijn mogelijkheden. Het wordt niet zo dat niks meer kan. Maar je moet het goed regelen en de betrokkene goed informeren.” Frank den Heten adviseur bij MJFP Financiële Planning, vindt dat laatste een goede zaak. Het valt hem op dat reclames nu al in toenemende mate op zoekgedrag van consumenten worden afgestemd. Els Martijn, CEO van Firm of the Future: Wie heeft het recht op toegang tot data die van mij zijn? Ik heb nu een koffiemachine die voor mij nieuwe cupjes wil bestellen. Dat kan geautomatiseerd. Nieuwe sensortechnieken maken dat mogelijk. Dat is gemakkelijk. Maar de vraag is: wie is eigenaar van die data? De fabrikant? Of moeten die expliciet toegang van mij vragen? Dat is een belangrijk punt in de nieuwe regelgeving. Ik vraag me af of de burgers zich bewust zijn van de ontwikkelingen en hun eigen rol daarin. We kunnen ons niet langer verstoppen achter wet- en regelgeving.”

“We kunnen ons niet langer verstoppen achter wet- en regelgeving”

Ertug Kosmaci, senior bedrijfsadviseur bij Sanacount vraagt zich hardop af hoe hij als verantwoordelijke, van partners in de keten kan eisen dat ze (op tijd) voldoen aan de eisen van de wet. “Kan ik bijvoorbeeld een software leverancier opleggen dat ze maatregelen moeten nemen ter bescherming van de privacygegevens van mijn cliënt? Dat is wel een lastige, zeker omdat grote bedragen zijn gemoeid en sommige software leveranciers alleen-leverancier zijn.” Overstappen naar nieuwe softwareleverancier is dan geen optie en ook in verband met de overstapkosten ongewenst.

PRIVACYWETGEVING

Rob Jansen, directeur private banking ING Arnhem-Nijmegen, vindt goede privacywetgeving en de naleving ervan van levensbelang: “Bij de bank speelt dit op hele grote schaal. Als bank weet je zo veel van je klanten. Wij weten waar het geld wordt uitgegeven en waar het vandaan komt. Privacy is het grootste goed wat je hebt als bank. We zijn er ontzettend voorzichtig mee. Want als je dat verkeerd doet krijg je geen vertrouwen meer en ben je je klant kwijt.” Ertug Kosmaci: “Banken hadden op veel punten het alleenrecht. Zij bewaken transacties van geld. Met blockchain en bitcoin zie je dat anders worden. Tussentijd van een bank (als trusted party) is hierbij niet meer nodig. Het is bedreigend voor de bancaire dienstverlening in de huidige vorm.”



Frank den Heten adviseur
MJFP Financiële Planning
www.mjfp.nl

Dat ziet Rob Jansen anders: “Wij werken inmiddels samen met 150 Fintech bedrijven. En ABN AMRO, ING en andere banken zijn met Shell in blockchain gegaan om tot andere handelsplatformen te komen. Ik denk dat je de technologie niet moet ontkennen. Je moet de samenwerking opzoeken om technologische ontwikkelingen te bevorderen. Uiteraard met oog voor de privacy gevoelige data.”

ONDERWIJS

Wat is de impact van digitalisering en robotisering op de juridische en financiële beroepen? Hebben deze beroepsgroepen in de huidige vorm in de toekomst nog wel bestaansrecht? Ertug Kosmaci werpt die vraag op.

Hij ziet dat veel vertrouwde werkwijzen over vijf tot tien jaar niet meer zullen bestaan. Elektronische facturering en machine learning maakt handwerk bijvoorbeeld vrijwel overbodig. De computer herkent de gegevens en bepaalt of deze gegevens automatisch verwerkt, of dat er extra naar gekeken moet worden. Hij ziet wel degelijk kansen in dergelijke standaardisering van bedrijfsprocessen: “De afspraak met de klant is dat we zijn cijfers binnen 48 uur verwerken. Dan hebben we actuele cijfers en op basis daarvan gaan we monitoren, adviseren en sturen. Wat voor gekke dingen zien we, zie je dat de debiteurenpositie oploopt en de omzet omlaag gaat? Wat betekent dat voor de cashflow? Daar hebben wij een moment te pakken om te bellen met de klant en te adviseren. We gaan steeds vaker met de klant in gesprek: wat zijn jouw ambities, waar wil je het komend jaar staan, waar zit je mee? Onze managing experts kunnen daar op sturen. Doordat wij onze processen vergaande hebben geautomatiseerd hebben we meer tijd om te adviseren. De jaarrekening en IB aangifte is een afgeleide en niet het hoofdproduct. Monique Hennekens vertelt dat een toepassing als Watson jurisprudentie snel en overzichtelijk geautomatiseerd kan aanbieden. Dat scheelt tijd en moeite. Daar vervolgens creatief mee om gaan en met inlevingsvermogen toepassen op de voorliggende zaak, blijft mensenwerk.”



Monique Hennekens, advocaat
Hekkelman Advocaten
www.hekkelman.nl

Tekstbureau JES zet jouw bedrijf op de kaart!

Overtuig met professionele teksten die aanzetten tot actie.



T: 06- 14 11 96 01
www.tekstbureaujes.nl



TRIPLE S

PRINTERS & MULTIFUNCTIONALS
SOLUTIONS SERVICES SUPPLIES

UW PARTNER VOOR HET BEHEER EN
VERMINDEREN VAN DE KOSTEN VAN
UW PRINTERPARK



Printers en
multifunctionals



Reparatie en
onderhoud



Toners, inkt en
spareparts



Webwinkel
voor kantoor



Bureaustoelen



Interieur
beplanting



Koffie en
automaten



Inbindmachines
en covers

Triple S BV . Koolbergseweg 31 . 6604 BL Wijchen
t. 024-64 55 111 . www.tripleness.nl



Op zoek naar flexibele
en full service kantoorruimte
in Arnhem?

- ✓ Grootste aanbod flexkantoren in Arnhem
- ✓ Meer dan 300 'turn key' kantoorunits
- ✓ Plug & Play, full service
- ✓ Vandaag bezichtigen, morgen aan de slag
- ✓ Kosteloze bemiddeling



Bel Wendy,
uw persoonlijke
Flex Office Assistent!
026 355 21 00



Strijbosch Thunnissen
Flex Offices

Sweerts de Landasstraat 27
6814 DA Arnhem
026 355 21 00
www.stmakelaars.nl

“De juiste aanpak voor uw kwaliteitszorg”

Meetsma | Advies

Brengt *structuur* in uw organisatie

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





Ertug Kosmaci, senior bedrijfsadviseur
Sanacount
www.sanacount.nl

Voor stagiaires die dat anders gedaan zouden hebben, is het lastig. Die missen vanwege de automatisering het eerste eenvoudige handwerk van de beroepsgroep.

Rob Jansen: “Om een goede gesprekspartner van je relatie te zijn, zal je kilometers moeten hebben gemaakt. Het halen van een rijbewijs is prima, maar dat maakt je nog niet de chauffeur die foutloos naar Spanje rijdt. Dat geldt in de bancaire sector zeker: om snel overzicht te hebben over de financiële problematiek, moet je toch heel wat vaardigheden hebben ontwikkeld. En dat is niet in een jaartje gedaan. Daarvoor heb je het beproefde meester-gezelprincipe nodig. Dat huldigen we als bank.”

De gesprekspartners denken dat vaardigheden als inlevingsvermogen, samenwerken, flexibel zijn, creativiteit, belangrijk blijven voor de adviseur van de toekomst. Ertug Kosmaci: “Deze vaardigheden zijn mijns inziens niet te automatiseren. Van primair tot hoger onderwijs moet het onderwijs hier nadruk op leggen. Samen met het bedrijfsleven. Dat gebeurt nog te weinig.”

SNELLE AANPASSING

Het vermogen tot snelle aanpassing aan de realiteit van vandaag, bepaalt of je als organisatie morgen nog bestaansrecht hebt, stelt Rob Jansen. Hij vindt het gezond dat ING juist de samenwerking met spannende partners opzoekt om zich door te kunnen ontwikkelen. De bedrijfscultuur richt zich op experimenten. “Niet in het wilde weg. En met oog voor privacy aspecten. Het gaat erom samen dingen bedenken, toe te passen en te evalueren. Ga aan de slag en ontwikkel door. Zo zullen succesvolle ondernemers dat ook doen.”

VERTROUWD ADVIES

Het kantoor MJFP financiële planning, waar Frank den Heten bij werkt, is met zo’n vijftien mensen een betrekkelijk klein advieskantoor. Hij ziet de snelle ontwikkelingen in de markt, maar schat in dat er bij een grote groep klanten behoefte blijft aan persoonlijk advies van een vertrouwde adviseur. En ze vinden het fijn om



hun financiële gegevens te overleggen, in plaats van ze aan de digitale snelweg toe te vertrouwen”, weet Frank den Heten.

“Het is een generatiekwestie. De jongeren lopen sowieso geen bank meer binnen. Die doen alles digitaal zelf. Als ze iets niet weten zoeken ze dat ook digitaal op. Maar de generaties daar boven zijn nog wat terughoudend.” Els Martijn vult aan dat de voorspelling is dat jongeren toch weer behoefte krijgen aan face-to-face contact omdat ze de digitale snelweg niet meer vertrouwen. Maar alleen in de kritische financiële dienstverlening. De automatisering van hypotheekverstrekking zet naar haar verwachting zeker door.

Rob Jansen: “De factor mens zal altijd blijven bestaan want op de cruciale kruispunten in het leven van de ondernemer is de mens van toegevoegde waarde.”

DUURZAAMHEID

Technisch ontwikkelingen creëren de mogelijkheden om via lokaal duurzaam ondernemerschap de economie te stimuleren maar wet- en regelgeving zijn een belemmerende factor, is de stelling van Els Martijn. Ze ziet dat de landelijk bepaalde duurzaamheidsdoelstellingen door het bedrijfsleven gerealiseerd moeten worden.

De overheid eist duurzaamheid bij haar aanbestedingen. “Maar die zelfde overheid vraagt om nieuwe producten. In een circulaire economie waar hergebruik juist van belang is. Dan krijg je als bedrijf dat printers maakt van gerecycled materiaal niet het stempeltje ‘nieuw’ en dus val je buiten de boot bij de aanbesteding. Terwijl het om een prachtig, duurzaam product gaat, met acht jaar garantie. Recyclen is hergebruiken. De overheid gebruikt checklijstjes die niet passen bij die bedoeling. Daardoor worden goedbedoelende ondernemers gestraft.” “Elke nieuwe ontwikkeling staat of valt met de adaptiesnelheid”, weet Ertug Kosmaci. Hij ziet ook binnen bedrijven enthousiaste, duurzaam denkende medewerkers stuk lopen op regels. Els Martijn: “De innovatiegraad in Nederland is hoog, de implementatie is laag. En volgens mij zit dat voor een groot deel op die wet- en regelgeving die ons niet toe laat om in uitzonderlijke situaties te experimenteren. Geef vergunning af om toch te testen. Ik vind het jammer dat er geen minister van digitalisering is aangesteld in het nieuwe kabinet, zoals in bijna al onze omringende landen gebeurt. Mijn oproep aan de overheid is om omgevingen te creëren waardoor je als innovatief land voorop kan blijven lopen.” <<



Rob Jansen, directeur private banking
ING Arnhem-Nijmegen
www.ing.nl



Els Martijn,
CEO van Firm of the Future
www.firmofthefuture.nl



Werkgeversinzet belangrijk bij sociaal ondernemen

“Werk is ontzettend belangrijk voor mensen. Niet alleen voor het verwerven van inkomen. Want werk is zoveel meer: je gewaardeerd voelen en sociale contacten onderhouden met collega's bijvoorbeeld. Iedereen heeft recht op werk. Maar er zijn mensen die wat lastiger aan de slag kunnen komen. Bijvoorbeeld omdat ze een beperking hebben of al langere tijd niet gewerkt hebben. Om deze mensen aan het werk te krijgen, hebben we de hulp van werkgevers nodig”, vertelt Jan Zoetelief, wethouder Werk en Inkomen, Economie en Toerisme van Nijmegen.



Sinds de invoering van de Participatiewet in 2015 is de toeleiding naar werk van mensen met een uitkering en/of een beperking de taak van de gemeente. Een taak die alleen kan worden uitgevoerd in nauwe samenwerking met werkgevers in de regio. Het WerkBedrijf Rijk van Nijmegen is hét toegangskloet voor werkgevers en kandidaten in onze regio. In opdracht van zeven gemeenten werkt WerkBedrijf samen met ondernemers en matcht kandidaten en vacatures. WerkBedrijf biedt werkgevers een passende oplossing. Zo weten de medewerkers van WerkBedrijf antwoord op werkgeversvragen over financiën en begeleiding.

NETWERK

Wethouder Zoetelief vertelt enthousiast verder, over dit onderwerp dat hem aan het hart gaat: “Er gebeuren mooie dingen in onze stad op het gebied van sociaal ondernemen. We hebben ondernemers die graag aan de slag gaan met mensen uit de doelgroep. Werkgevers helpen een brede groep mensen aan het werk. Daarbij gaat het zowel om laag- als hooggeschoold personeel.” Nijmegen heeft heel betrokken ondernemers, vindt Zoetelief: “Als het gaat om sociaal ondernemerschap is er een netwerk van inclusieve ondernemers Nijmegen, het ION, dat kennis uitwisselt en andere bedrijven probeert te enthousiasmeren voor sociaal ondernemerschap. Hartstikke mooi.” Bij de gemeente werken ook mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. En bij aanbestedingen vraagt de gemeente om social return: een deel van het werk wordt dan gedaan door mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt.

BEDRIJFSRESULTATEN

BlueView is zo'n sociale onderneming die met een grote groep bijzondere medewerkers werkt. In 2011 werd het in Nijmegen opgericht door Camiel Hunink, Job Swinkels en Lex Leenen. Inmiddels zijn er zeven vestigingen in het land waar ruim 350 medewerkers aan de slag zijn. Ze maken bijvoorbeeld isolatiematerialen voor Smit Transformatoren, monteren stekkerdozen en montagewerk voor AXA aan onder andere fietsslotsen.

“We combineren onze kennis en kunde met de vaardigheden van een bijzondere doelgroep, die meer kan dan de mensen in het land over het algemeen denken”, stelt mede-eigenaar Camiel Hunink. Zo brachten de oprichters van BlueView kennis van techniek en productiemethoden in. En ze wisten de productiemethoden zo aan te passen, dat de medewerkers er goed in konden functioneren. Hunink legt uit: “Door bijvoorbeeld een assemblageproces op te splitsen in van elkaar afhankelijke stations creëer je productielijntjes waar een stuwende werking van uitgaat, zonder dat iedereen zweet op het voorhoofd heeft. Als je daar dan ook nog wat slimme hulpmiddelen bij maakt bereik je een gewenste efficiency.” Statushouders uit bijvoorbeeld Syrië en Eritrea krijgen ook een kans bij BlueView. “Taal is daarbij niet echt de barrière”, vindt Hunink, “We laten zien wat er moet gebeuren. De statushouders moeten natuurlijk wel handig zijn en affiniteit met het productieproces hebben.” Hunink heeft de afgelopen jaren medewerkers zien groeien in hun werk. Zo vertelt hij over een man die vijftien jaar alleen maar washandjes gestapeld had. Bij BlueView bleek hij prima in staat om het ingewikkelde montagewerk voor Axxa te doen. Daar leefde hij helemaal van op. En het kan nog allemaal uit ook. “We schrijven zwarte cijfers”, zegt Hunink over de bedrijfsresultaten.

BEDRIJFSVOERING

Cycloon Post Nijmegen is gestart in 2014. Vanuit WerkBedrijf zijn hier 70 medewerkers gedetacheerd die dagelijks alle werkzaamheden op postgebied verzorgen. Nina Bakx, vestigingsmanager, onderscheidt de werkzaamheden in autokoeriers, postbezorgers en frankeerders. Ze vindt het enorm bevredigend dat Cycloon Post erin slaagt om mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt werk te bieden. Het scheelt voor de werknemers enorm dat ze niet zoals in reguliere bedrijven hoeven opboksen tegen collega's die harder en sneller kunnen werken. “Hier is de hele bedrijfsvoering op ze ingericht”, vertelt Bakx, “Je doet er toe. Je laat zien wat je kan. Die positieve insteek doet iets met mensen.”

HET INCLUSIEF ONDERNEMERS NETWERK

Het Inclusief Ondernemers Netwerk 'ION' is een zakelijk netwerk van en voor inclusieve ondernemers die inzetten op het behalen van de doelstelling in het Sociaal Akkoord: meer werk voor mensen met een beperking of afstand tot de arbeidsmarkt. Het netwerk brengt ondernemers samen die inclusief ondernemen en zich willen inzetten als ambassadeur van Werkbedrijf Rijk van Nijmegen. De aangesloten ondernemers kunnen van elkaar leren hoe ze sociaal kunnen ondernemen en ze kunnen elkaar erin stimuleren. De leden van het netwerk helpen elkaar ook zakelijk, door het gunnen van opdrachten. Meer informatie: ion-netwerk.nl.

Nina Bakx ziet de bedrijfsvoering als een serieuze uitdaging. De klant wil namelijk dat zijn post op tijd bezorgd wordt. Die heeft er geen boodschap aan dat de Cycloon-medewerker zijn dag niet had. “Gelukkig zijn er altijd mensen die hun dag wél hebben en die bereid zijn een tandje bij te zetten. De medewerkers ondersteunen elkaar; er heerst hier teamgeest.” Een sterke troef van Cycloon zijn de frequente contactmomenten met de medewerkers. Zes maal daags is er een kort gesprek en komen vragen aan de orde als: Hoe verloopt je dag? Heb je hulp nodig? Bij terugkomst na postbezorging wordt besproken hoe de rit gegaan is. Die persoonlijke aandacht zorgt ervoor dat medewerkers gedurende de dag goed gemonitord worden en op een positieve manier bij het werkproces betrokken blijven. <<



Nijmegen

CEBB – Kracht uit samenwerking

‘De bewustwording en overtuiging dat we van verbruiken naar gebruiken gaan en dat we van een ketengerichte naar een procesgerichte markt ontwikkelen leidt tot een andere stijl van leven en werken. Deze andere lifestyle en het “nieuwe denken” hebben geleid tot een heroriëntatie op ondernemen en zullen grote gevolgen hebben. Niet alleen voor de arbeidsmarkt, maar ook voor de onderwijswereld. Onze reactie daarop is het oprichten van het Centrum Circulaire Economie voor Bedrijven en Bedrijventerreinen (CEBB). Jolanda Berntsen – Directeur instituut Financieel Management, Hogeschool van Arnhem en Nijmegen.



Het bovenstaande schetst de actuele verschuiving van een lineaire economie naar een circulaire economie. Financiële winst is in de circulaire economie niet langer de enige waardesoort voor een organisatie. Natuurlijke, sociaal relationele, intellectuele, menselijke en materiële waarden zijn minstens zo belangrijk. Verduurzamen van bedrijven en bedrijventerreinen is daarom essentieel.

CENTRUM VOOR CIRCULAIRE ECONOMIE VOOR BEDRIJVEN EN BEDRIJVENTERREINEN (CEBB)

Het CEBB heeft als missie alle belanghebbenden, ieder vanuit de eigen invalshoek, klaar te stomen voor de circulaire economie en focust zich op het ondersteunen van bedrijven en bedrijventerreinen en de overheid bij het bevorderen van integrale verduurzaming. Het CEBB fungeert daarbij als verbindende innovatiemakelaar tussen vertegenwoordigers van de Triple Helix: overheid, onderwijs en ondernemers.

Door een dynamische wisselwerking met het onderwijsveld wordt in dat kader praktijkgericht onderzoek en de begeleiding en inzet van studenten georganiseerd. Opgedane kennis en expertise wordt weer benut als leermoment voor volgende projecten, maar ook voor de inrichting van het onderwijsprogramma. Twee concrete en actuele voorbeelden van deze succesvolle wisselwerking lichten we onderstaand toe: het verbetervliegwiel voor verduurzaming van bedrijventerreinen en bedrijven.

VERBETERVLEIOWIEL VOOR VERDUURZAMING VAN BEDRIJVENTERREINEN

De door de HAN ontwikkelde aanpak, gebaseerd op de theorie van Formative Scenario Analyses (FSA), ondersteunt bedrijven en bedrijventerreinen bij het organiseren van samenwerking en collectief verduurzamen. Daarmee wordt een verbetervliegwiel op gang gebracht. Dit start met de vaststelling van een beperkt aantal gedragen issues, die worden opgepakt door lokale verbetersteams. Daarmee wordt beoogd dat de doelgerichte werkwijze en concrete resultaten vervolgens zullen leiden tot het aanjagen van een vliegwiel, gericht op volgende verbeterstappen.

VERBETERVLEIOWIEL VOOR VERDUURZAMEN VAN BEDRIJVEN BINNEN MINOR CE EN ONDERZOEK

Frank Croes, coördinator van de minor, vertelt: “Bij de minor Circulaire Economie doen we het anders dan gebruikelijk in het onderwijs. Met traditionele onderwijsprogrammering zijn vraagstukken over circulaire economie en duurzaamheid doorgaans niet goed op te lossen. Daartoe formeren we multidisciplinaire teams én matchen we studenten vanuit verschillende studieachtergronden met de vraagstukken. Docenten en onderzoekers werken actief, in co-creatie mee met de studenten. Vooral innovatievraagstukken waar nog geen antwoorden voor zijn maken het voor betrokkenen een uitdaging om tot nieuwe inzichten te komen.”

TOEGEVOEGDE WAARDE CEBB

Het CEBB initieert, faciliteert, stimuleert, borgt en bevordert onderzoek en innovaties gericht op ontwikkelingen richting circulair denken en werken bij bedrijven en bedrijventerreinen vanuit een holistisch perspectief. Het CEBB staat aan het begin van een lang en ambitieus proces, waarvan het succes vooral zal afhangen van de betrokkenheid van alle belanghebbenden. De successen kunnen getoetst worden aan nieuwe samenwerkingsverbanden, ontwikkelingen van nieuwe en duurzamere producten en diensten, de inrichting van een kennis- en informatiecentrum, waar nieuwkomers worden verbonden aan en kunnen leren van de koplopers. Maar ook aan nieuwe opleidings- en trainingsprogramma's voor dag- en deeltijdstudenten en alle werknemers. Verder zal de toegevoegde waarde kunnen worden afgemeten aan bijvoorbeeld extra werkgelegenheid, de structurele terugdringing van het verbruik van fossiele grondstoffen, en zeker ook aan het benutten van nieuwe kansen die de circulaire economie biedt.

Geïnteresseerden, die een bijdrage willen leveren aan de doelstelling van het CEBB of gebruik willen maken van onze diensten worden van harte uitgenodigd zich te melden.

Het CEBB informeert u graag over de ontwikkelingen: <https://blog.han.nl/fembusiness/duurzaamheid-en-circulaire-economie/> <<





KIEMT EN VNO-NCW MIDDEN INITIATIEFNEMERS PLATFORM CIRCLES:

Circulair ondernemen doe je samen; CIRCLES faciliteert

Bij circulair ondernemen draait het om slim hergebruik van grondstoffen en energie. Dat is nodig om de voorraad natuurlijke grondstoffen op aarde niet onherstelbaar uit te putten en de CO₂-uitstoot te verminderen. CIRCLES is het platform in Oost-Nederland dat de overgang van de 'oude' lineaire naar de circulaire economie stimuleert. Kiemt en VNO-NCW Midden zijn de initiatiefnemers van CIRCLES en werken samen met twaalf partners. Via dit netwerk vinden ondernemers, kennisinstellingen en overheden elkaar voor het ontwikkelen van opnieuw bruikbare producten, diensten en productiemethoden. Oost-Nederland is koploper in circulair ondernemen, een voorbeeld in Nederland en daar buiten.



Beddenfabrikant Auping uit Deventer, Interface (tapijttegels) uit Scherpenzeel en SolidPack (kartonnen verpakkingen) uit Loenen zijn voorbeelden van bedrijven die met circulair ondernemen winstgevende businessmodellen hebben ontwikkeld. Door gebruikte bedden te demonteren kan Auping bijvoorbeeld aluminiumonderdelen opnieuw gebruiken, wat een stuk voordeliger is dan aluminium nieuw in te kopen.

“De crux bij circulair ondernemen is: hoe ga je dat doen? Samenwerking is daarbij van doorslaggevend belang. Samenwerking binnen een branche, maar vooral met ondernemers uit andere bedrijfstakken”, zegt Franske van Duuren, projectmanager CIRCLES bij Kiemt. “Door over de grenzen van een branche te kijken, ontdek je dat de reststof van het ene bedrijf een grondstof kan zijn voor een ander bedrijf. Denk aan de restanten van tomatenplanten, die nu worden gebruikt bij de productie van papier.”

Kiemt, de netwerkorganisatie op het gebied van energietechnologie en circulaire economie in Oost-Nederland en werkgeversorganisatie VNO-NCW Midden zijn de initiatiefnemers van CIRCLES. CIRCLES is het kennisplatform voor (mkb)ondernemers, kennisinstellingen en overheden die aan de slag willen met circulair ondernemen.

CIRCLES BOOST DE CIRCULAIRE ECONOMIE

CIRCLES heeft een brede agenda ontwikkeld om de voordelen en de noodzaak van circulair ondernemen te promoten. Daarbij geeft Kiemt bijvoorbeeld advies over energie- en milieutechnologie als het gaat om het terugwinnen van bruikbare stoffen uit mest. Door mest te vergisten is het mogelijk fosfaten en stikstof eruit te halen. Deze stoffen worden weer omgezet in kunstmest. “CIRCLES is een kennisplatform voor hergebruik van grondstoffen, eigenlijk een soort Tinder met grondstoffen”, zegt Christian Lorist van VNO-NCW Midden.

Via workshops met mkb-ondernemers laat CIRCLES zien hoe het werkt. “SolidPack kocht zwavelzuur in voor de eigen waterzuivering. Waterschap Rijn IJssel haalt die stof uit het grondwater”, meldt Lorist. “Hun samenwerking levert SolidPack een besparing tot 90 procent aan inkoop van zwavelzuur op.”

Zo zijn er legio mogelijkheden voor innovatieve samenwerkingen te bedenken, waarbij CIRCLES partijen bij elkaar brengt. Van Duuren: “Via het CIRCLES-netwerk verbinden we partijen die elkaar normaal gesproken niet zouden vinden. Dat gebeurt onder meer via challenges waarbij scholieren en studenten opdracht krijgen een specifieke vraag op circulair gebied op te lossen.”

Dankzij de aanwezigheid van sterke sectoren, zoals de maakindustrie, biobased bedrijven en de bouwbranche, loopt Oost-Nederland voorop als het gaat om circulair ondernemen. Door die ontwikkeling verder te stimuleren kunnen de provincie Gelderland en Overijssel uitgroeien tot voorbeelden van een circulaire economie voor Nederland en ver daar buiten. <<



Meer weten over CIRCLES en slimme manieren om samen te werken aan de kringlooeconomie? Kijk op:

www.circles.nu

BIJEENKOMST INDUSTRIËLE KRING NIJMEGEN BIJ DOEKO BV WEURT

Meesters
in maatwerk

Op de drempel van de meteorologische winter ontvangt Doeko in Weurt de leden van de Industriële Kring Nijmegen voor de periodieke bijeenkomst van de club. De imposante ledlamp, die Doeko ontwikkelde naar een ontwerp van Raimond Puts, licht de bezoekers bij richting de ontvangstruimte. De lamp is een van de paradepaardjes die laten zien wat het bedrijf in huis heeft.



Johan Kluitmans neemt, bij afwezigheid van voorzitter Simon de Luij, de honneurs waar als spreekstalmeester. Onder het genot van koffie, thee, chocoladekoeken en pepernoten gaat de bijeenkomst van start.

SMART MAATWERK

Na een korte aftrap van gastheer Gertjan van Doesburg, directeur-eigenaar van Doeko, neemt verkoopmanager Hendri Sas de aanwezigen in vogelvlucht mee in de historie van het bedrijf. Sas schildert de oprichting van de onderneming als ontwerp bureau en fabrikant van stempels en mallen in 1964. Begin jaren '80 komt daar de productie van thermoform- en spuitgietsmatrijzen voor dunwandige producten bij. Een volgende stap is het produceren van fijnmechanische modules en componenten eind jaren '90. In 2013 breidt Doeko uit, kernactiviteiten blijven stempels, matrijzen en fijnmechanica. Wel worden digitalisering en robotisering steeds prominenter in het bedrijfs- en productieproces. Een deel van de robots ontwerpt en maakt Doeko zelf, een andere deel wordt aangekocht en ter plekke 'gefinetuned'. In 2017 is de inzet van mechatronica uitgebreid en heeft ook het werken met LSR injectie verdere specialisatie ondergaan. Van de totale productie van Doeko is thans ongeveer de helft bestemd voor de Nederlandse markt, de andere helft gaat naar landen in Europa en de rest van de wereld.

Om al dat moois met eigen ogen te bekijken en vragen te stellen, volgt een rondleiding door het bedrijf in groepjes en onder deskundige leiding van Doeko-medewerkers. Gertjan van Doesburg pendelt tussen de verschillende groepjes en verheldert keuzes voor werkwijzen en inzet van machines. Het blijkt dat, hoewel

machines (robots) steeds belangrijker worden, de inzet en vakkennis van de medewerkers toch doorslaggevend blijft voor het succes van de onderneming.

GROEIVERSNELLER

Na de rondleiding is het tijd voor de 'Groeiversneller', een initiatief van Ontwikkelingsmaatschappij Oost-Nederland (Oost.nl). Het betreft een financieringsconstructie specifiek gericht op ondernemers in het mkb met groeipotentie en groeiambitie, om vernieuwende technologie en innovatieve producten, diensten en processen te ontwikkelen en in de markt te zetten, aldus Joep Koene van Oost.nl. Via de Groeiversneller komen financiële middelen tot maximaal 10.000 euro rechtstreeks bij mkb-bedrijven terecht. Ondernemers krijgen via het programma tevens toegang tot een relevant kennisnetwerk en innovatieve expertise.

De Groeiversneller is er voor zowel startende als ervaren mkb-ondernemers. Wie alles wil weten over de beoordelingscriteria om deel te nemen vindt die op www.oost.nl. Eén van de jonge bedrijven die er gebruik van maakte is Atelier Rick Tegelaar, die als volgende spreker zijn opwachting maakt.

ESTHETIEK EN FUNCTIONALITEIT

Rick Tegelaar studeerde in 2011 cum laude af aan de afdeling Product Design ArtEZ Arnhem. Sindsdien werkt hij vanuit zijn eigen Atelier Rick Tegelaar in Arnhem als ontwerper van interieurproducten. In zijn streven naar nieuwe vormen, kwaliteit en esthetiek werkt hij graag met 'ondergewaardeerde materialen'. Zo maakte hij van kippengaas en bamboepapier zijn succesvolle serie 'Open Meshmatics Lamp'.



Op de bijeenkomst bij Doeko staat een ander product centraal. Tegelaar vertelt dat hij Gertjan van Doesburg ongeveer 5 jaar geleden ontmoette tijdens een bijeenkomst van de Ledkring bij Doeko. Daar vroeg Tegelaar ondersteuning en maakte Van Doesburg kenbaar dat hij potentie zag in een ontwerp van Tegelaar en opperde om mogelijkheden voor eventuele samenwerking te verkennen. Doeko had toen al ervaring opgedaan met de ontwikkeling en productie van het ontwerp van een ledlamp door Raimond Puts. Op basis van zijn eigen ideeën en rekening houdend met de mogelijkheden van Doeko, ontwierp hij de staande ledlamp waarvan hij het prototype toont.

De lamp bestaat uit een voet en in hoogte verstelbare staander van staal. De ronde kap is opgebouwd uit doek en verfijnd gebogen stalen strips, die op een ingenieuze wijze met elkaar zijn

vervlochten. De lamp is te koop via Moooi, het designlabel van Marcel Wanders, met wie Gertjan van Doesburg connecties onderhoudt. Dat is belangrijk, beklemtoont Tegelaar, want iets moois maken is één ding, het kunnen verkopen is even belangrijk.

SMART PORTAL

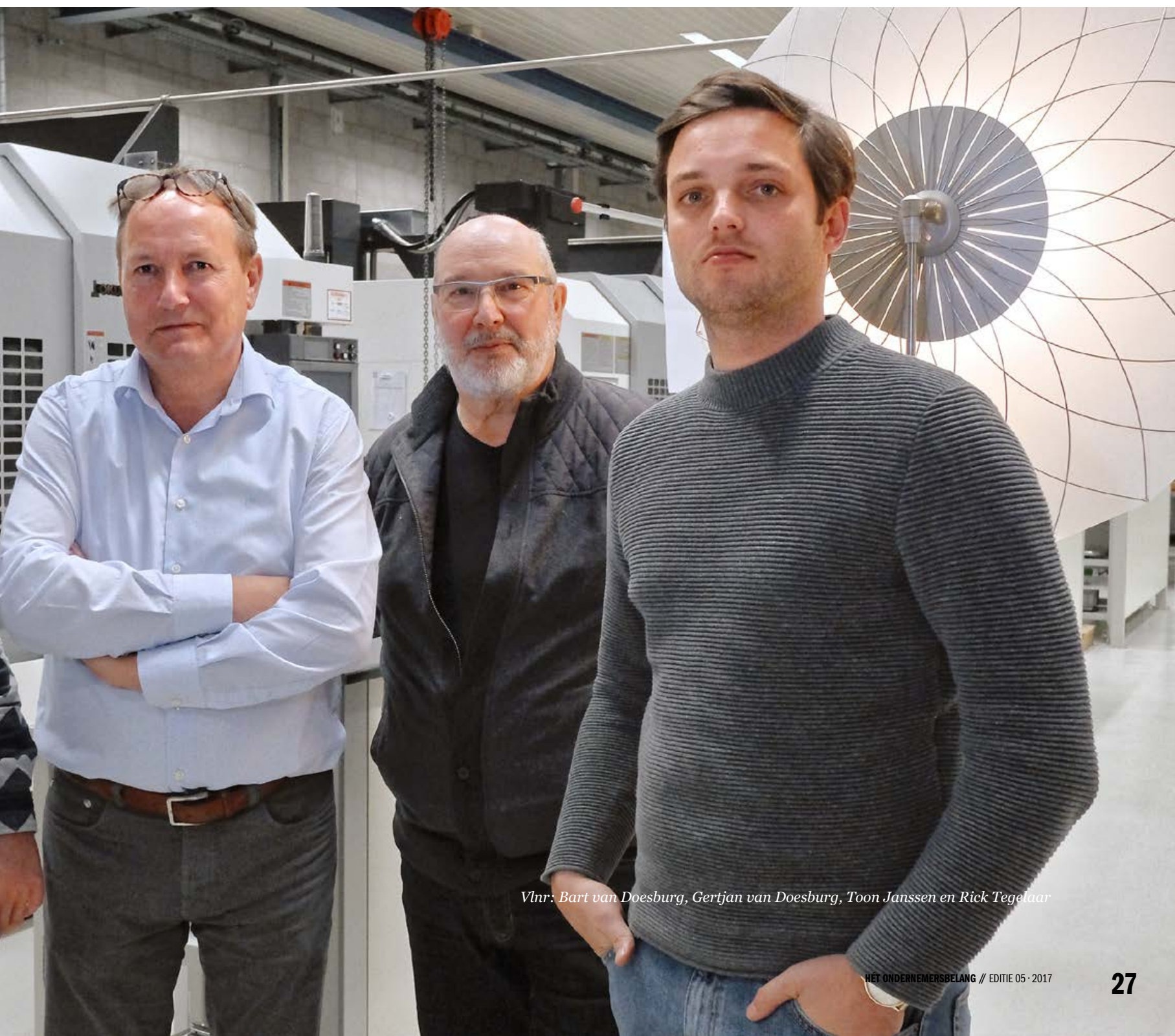
Laatste spreker is Toon Janssen, directeur eigenaar van Laser Technology Janssen (LTJ). Anderhalf jaar geleden vestigde het bedrijf zich op Bijsterhuizen en begonnen Toon Janssen en zijn vrouw Ans aan een succesvol avontuur: laserlassen. Volgens Janssen een bij veel ontwerpers en constructeurs nog relatief onbekend fenomeen. Het geheim van LTJ is expertise, openheid en snelheid.

Om tot een goede laserlas te komen zijn een aantal dingen cruciaal betoogt Janssen: toepassen van

de juiste gereedschappen, specialistische kennis van ontwerp en lasertechnologie en natuurlijk alle laserlasgereedschappen in huis hebben.

Het 'geheime wapen' van LTJ is het zogenaamde 'smart portal'. Hier kunnen klanten online en on-demand producten voor microlasersnijden bestellen die snel worden geleverd. Over het waarom is Janssen stellig: de tijd en de kosten van de werkvoorbereiding zijn met het portal geminimaliseerd. Zijn benadering slaat aan, want inmiddels bestaat het bedrijf uit 4 medewerkers heeft het klanten uit de maakindustrie, de luchtvaart en de automotive branche.

Na de afsluitende presentatie van Toon Janssen en het dankwoord van Johan Kluitmans is het tijd om ongedwongen bij te praten. Uiteraard onder het genot van een hapje en een drankje. <<



Vlnr: Bart van Doesburg, Gertjan van Doesburg, Toon Janssen en Rick Tegelaar

GDPR maakt beveiliging data nog belangrijker

Veiligheid van klantgegevens en andere data goed regelen is bij bedrijven van toenemend belang. Zeker als dat vanaf mei 2018 met nieuwe Europese wetgeving wordt afgedwongen. Compudac uit Doetinchem helpt ondernemers zicht te krijgen op kwetsbaarheden en de oplossingen die er zijn.



Een ondernemer die aanklopt bij de ICT-specialist en vraagt om zijn bedrijf 100 procent veilig te maken krijgt te horen dat er veel mogelijk is, maar dat een garantie op volledig veiligheid daar niet bij hoort. “Je kunt veel doen om het kwaadwillenden zo moeilijk mogelijk te maken”, zegt Roberto Meijer, adjunct-directeur bij Compudac. “Je bereikt 90 procent veiligheid, en als je wat dieper in de buidel tast zelfs nog een stukje meer. Daar horen zaken bij als een goed antiviruspakket en een goede internetbeveiliging. Recent bleek maar weer dat een router met WPA2-beveiliging te hacken is. Zorg dat ook daar de firmware up-to-date is.” Hij weet dat het bij bedrijven vaak een strijd is tussen veiligheid en gemak. Als je de pc of laptop aanzet en je hebt die het wachtwoord laten onthouden, dan kun je vlot aan de slag. Maar dat kan een onverlaat dan ook. “Het maandelijks wisselen van wachtwoorden is veiliger, maar als je ze moeilijk onthoudt en dus maar gele briefjes aan je beeldscherm hangt, helpt dat ook niet. Als het om veiligheid gaat zit het risico vaak achter het toetsenbord.” Vanaf 25 mei 2018 is het voor ondernemers die werken met klantgegevens nog belangrijker om de beveiliging goed in orde te hebben, legt directeur Erwin den Haag uit. Dan worden de richtlijnen in de General Data Protection Regulation (GDPR, in het Nederlands de Algemene Verordening

Gegevensbescherming) van kracht en is het de ondernemer die er op wordt aangesproken wanneer dat niet voor elkaar is. Bijvoorbeeld als er wat mis gaat met gegevens van transacties, creditcards, ID-bewijzen of rijbewijsinfo. “Een lek of een hack kan ook gebeuren als je het goed voor elkaar hebt, maar heb je steken laten vallen, dan kan dat een boete opleveren. Wel is het aannemelijk dat die niet zo hoog is dat een bedrijf er aan onderdoor kan gaan”, licht Den Haag toe.

Compudac zorgt dat de klanten zich er bewust van zijn wat die regeling betekent en welke risico's ze lopen. “Het is aan hen om te bepalen of ze minimale drempels opwerpen of meer willen doen aan bescherming van persoonlijke gegevens van klanten en andere data. We staan dan niet belerend met een vingertje te zwaaien maar zorgen voor een setje afspraken waarin we vastleggen wat we doen en waar de klant voor kiest.” Met de GDPR, die vorig jaar al is aangenomen maar waar vanaf mei ook op wordt gecontroleerd, is vastgelegd dat de ondernemer zelf verantwoordelijk is als het gaat om beveiliging van dat en persoonsgegevens. “Hij of zij is aansprakelijk. Vergelijk het met een accountant, die jouw belastingaangifte doet. Zelf blijf je er wel verantwoordelijk voor dat de gegevens die je aanlevert kloppen.”

PERSONALIA

ERWIN DEN HAAG

Leeftijd: 44

Bucketlist:

- Spreken in het openbaar voor meer dan 500 mensen.
- Verdubbeling capaciteit datacenter.

ROBERTO MEIJER

Leeftijd: 52

Bucketlist:

- Overal snel internet, ook in landelijk gebied.
- Integratie administratieve systemen, zodat overnemen van gegevens vervalst.
- Gezond oud worden.

Ze zien bij het mkb dat de meeste klanten werken met standaard apparaten en software, waar geen mogelijkheden in zitten om gevoelige data beter te beschermen. “Kijken naar een andere softwareleverancier kan, maar dat zijn kosten waar niemand op zit te wachten. Wij maken ze bewust van die situatie en kijken of we samen met de klant een gunstige middenweg kunnen vinden. Wij leggen alle aspecten op tafel, het is dan aan de klant om een keuze te maken”, zegt Meijer, die de vergelijking maakt met de sleutel voor noodgevallen bij de voordeur. “Die kun je onder de bloempot leggen of kiezen voor een beveiligde sleutelkast aan de muur. Al kan iemand die echt kwaad wil die ook openbreken.” <<

COMPUDAC

Grutbroek 7, 7008 AK Doetinchem

Telefoon 0314 - 37 59 00

E-mail info@compudac.nl

www.compudac.nl

SmartHub Talent Program van start in de Achterhoek

STAGIAIRS EN AFSTUDEERDERS ENTHOUSIAST OVER UNIEK TALENTPROGRAMMA

De Achterhoek wil dé stage-, afstudeer- en traineeregio van Nederland zijn: SmartHub Achterhoek met 'De Toekomst in de Maak'. Veel vooruitstrevende en innovatieve bedrijven in de regio zitten te springen om jong talent. Op het portal smarthub.nl ontsluiten zij hun stages en vacatures voor starters. Daarnaast wordt de doelgroep op hogescholen en universiteit in heel Nederland actief opgezocht om hen te 'binden & boeien'. Nog slimmer is het om studenten iets extra's te bieden waar meestal niet zoveel aandacht voor is: je talenten onderzoeken en ontwikkelen.



TALENTONTWIKKELING

Marjonne van den Hout, expert op het gebied van talentontwikkeling, ontwierp in opdracht van SmartHub Achterhoek een exclusief programma dat bijdraagt aan de persoonlijke en professionele ontwikkeling van studenten. Hoe kwam dat tot stand? "Ik ben met jonge talenten in gesprek gegaan: wat vinden zij belangrijk, welke extra's zoeken zij naast een boeiende stage of afstudeeropdracht? De jongeren gaven aan dat zij graag een superleuke tijd willen hebben en dat ze ook benieuwd zijn naar de omgeving. Daarnaast vinden ze aandacht voor persoonlijke ontwikkeling belangrijk en tenslotte willen ze op het professionele vlak verder komen; zowel in de diepte als de breedte."

WAARDEVOLLE ERVARINGEN

Van den Hout ontwierp op basis hiervan het SmartHub Talent Program met als uitgangspunt de vraag: waarin kunnen we elkaar vinden, verbinden en versterken?

"Bij de studenten vond ik leergierigheid, energie en toekomstgerichtheid. De bedrijven boden kennis, expertise, gastvrijheid en de wil samen met de studenten verder te komen." Die elementen zitten allemaal in het programma, dat onder andere bestaat uit workshops, masterclasses, rondleidingen en intervisie. Studenten leren dingen waar ze de rest van hun carrière iets aan hebben. Zo maken ze van hun stage- of afstudeerperiode een extra waardevolle tijd.

"Ook het bijwonen van een bijeenkomst van VNO-NCW en een bezoek aan de Talententuin horen erbij. We bieden een complete ervaring; zo houden jonge talenten een goed en bijzonder gevoel over aan de Achterhoek." <<

"MOOI PROGRAMMA"

Nikki Dijkstra (25) studeerde Toerisme management en is sinds kort projectmedewerker bij Regio Achterhoek. "Ik wilde graag meer weten over SmartHub Achterhoek omdat Regio Achterhoek hier nauw bij betrokken is. Door samen met vijftien jongeren deel te nemen aan het Talent Program zit ik er middenin en krijg ik bovendien zicht op mijn eigen ontwikkeling. We focussen op onze sterke punten: 'Waar word je blij van en krijg je energie van?' Je hoeft niet alles te kunnen, dat is een belangrijk inzicht. Ook bezoeken we veel bedrijven, waardoor mijn ogen zijn geopend over wat er allemaal mogelijk is in de Achterhoek. Sommige bedrijven creëren zelfs banen voor talenten! Dat daagt je uit om jezelf te laten zien. In de MasterMind Meetings helpen we elkaar verder te komen met zaken waar we in onze opdracht of ons werk tegenaan lopen. Ook zijn er netwerkborrels, waar je een bredere blik krijgt op deze regio en de mensen die er werken en studeren. Bijzonder vind ik dat Marjonne steeds om feedback vraagt: 'Wat vinden jullie belangrijk om te leren?' Het is echt een heel mooi programma: de zelfkennis die ik opdoe, de contacten, de afwisseling. Top!"

Meer informatie bij Marjonne van den Hout, telefoon 06 - 51 85 17 01, www.marjonne.nl



Marjonne van den Hout

INTERVIEW VINCENT WIEGEL EN JANNES SLOMP, HAN LEAN-QRM CENTRUM.

Al 10 jaar lean en continu verbeteren met HAN Lean-QRM Centrum

Tijd voor een feestje bij het HAN Lean-QRM Centrum: het centrum bestaat in 2018 tien jaar. De twee lectoren Vincent Wiegel en Jannes Slomp zijn best trots. Slomp: "Bedrijven die hun productieprocessen beter willen afstemmen op de eisen van de markt, weten ons goed te vinden voor onderzoek en praktische advisering hierbij."



Het lijkt een ongelijk rijtje: productiebedrijven, ziekenhuizen, technologiebedrijven, transportbedrijven. Ja, ook de HAN zelf. Toch hebben al deze organisaties productie- en werkprocessen die ze willen verbeteren. En hoe kun je dat nou beter doen dan met de systematische Lean-methode, een verbeterstrategie waarmee je voortdurend de bedrijfsprocessen stroomlijnt, gericht op waarde voor de klanten? Of met Quick Response Manufacturing, een Lean-methode voor bedrijven met veel verschillende producten in kleine volumes?

LAAGDREMPELIG

Het is al tien jaar de missie van het HAN Lean-QRM Centrum (Kenniscentrum) om bedrijven te helpen een cultuur van continu verbeteren te ontwikkelen in de organisatie. Dat gebeurt met praktijkgericht onderzoek bij bedrijven door docent-onderzoekers en studenten. Na hun studie vinden studenten snel hun eerste baan, bij de inmiddels zestig partners van het Kenniscentrum of elders. Door de samenwerking met bedrijven heeft het Kenniscentrum veel kennis ontwikkeld die wordt gedeeld in

verschillende publicaties. Met de kennis wordt ook het onderwijs actueel gehouden. Verder verzorgen docent-onderzoekers masterclasses voor de partners van het Kenniscentrum, en werkplaatsen waar bedrijven en docent-onderzoekers van elkaar leren. Het Kenniscentrum organiseert ook events en af en toe internationale conferenties. Wiegel vat de toegevoegde waarde samen, die het Kenniscentrum hiermee biedt: "We zijn er om bedrijven laagdrempelig toegang tot kennis over continu verbeteren te bieden, zodat zij concurrerend kunnen zijn. We helpen daarmee niet alleen hun huidige, maar ook hun toekomstige medewerkers: de studenten van nu."

KENNISBEHOEFTE

"Het uitgangspunt is altijd de kennisbehoefte van het bedrijf. Zo zijn we in 2008 ook ontstaan", zegt Slomp. Het was Nooteboom, de producent van trailers en diepladers, die toen met de allereerste vraag langskwam bij de HAN. Niet eens voor Nooteboom zelf, ze werkten al 'lean'. Ze wilden dat de methode breder in het bedrijfsleven bekend werd. Kon de HAN daar niet iets in betekenen? Nooteboom kwam met een flinke donatie over de brug, als een daad van maatschappelijk verantwoord ondernemen.

Met 20 studenten, onder leiding van docent-onderzoekers, ging het Kenniscentrum van start. Onder andere voor een bedrijf met een groeistrategie. Wiegel: "De doelstellingen hebben ze ruimschoots gehaald."

SMART INDUSTRY

Ruim zevenhonderd studenten hebben de lean-opleiding van het Kenniscentrum in die tien jaar afgerond. Het Lean-gedachtegoed is breed bekend geworden. Maar heeft het ook betekenis in de toekomst? Wiegel en Slomp geloven van wel. "Onze bijdrage is dat we Lean verbinden met actuele thema's, zoals duurzaamheid en smart industry, waarin technologische ontwikkelingen centraal staan", zegt Wiegel. "Neem bijvoorbeeld Augmented Reality-brillen. Kunnen mensen op de werkvloer hier iets aan hebben in het productieproces? Dat onderzoeken we nu." "Nieuwe technologieën kunnen de productieprocessen verbeteren en daar zijn wij in geïnteresseerd", vult Slomp aan. "De toepassingskansen van Lean zijn legio, zowel in de industrie als in dienstverlenende organisaties. Bedrijven kunnen die ontwikkeling samen met ons doormaken. Samen met het HAN Lean-QRM Centrum als praktijkgericht Kenniscentrum." <<

SMART LEAN IS THE FUTURE!

Het HAN Lean-QRM Centrum bestaat in 2018 tien jaar. De tiende editie van het HAN Lean Event op donderdag 1 februari heeft daarom een feestelijk tintje. Het thema is 'Smart Lean is the Future!' U bent van harte welkom. De toegang is gratis. Aanmelden: www.han.nl/leanevent

CONTACTGEGEVENS:

Telefoon 026 - 369 14 89
E-mail lectoraat.lean@han.nl
www.han.nl/leanqrmcentrum

ORGANISATIE GESPECIALISEERD IN VERANDERMAGEMENT

UC Group: 'Succesvolle realisatie van je operations strategie'

Met een netwerk van veertig professionele zelfstandige ondernemers en heel Nederland als werkgebied bedient het gerenommeerde interim- en adviesbureau UC Group productie, logistiek en retail met de realisatie van strategisch advies over operations & technology. Een veelzijdig bureau dat bedrijven helpt plannen te borgen met een blijvend effect.



De gepassioneerde ondernemers van de UC Group zijn echte vakmensen, afkomstig uit diverse vakgebieden en branches, ieder met z'n eigen professie en specialiteit. Ze hebben allemaal senior werkervaring, dat wil zeggen minimaal tien jaar. Daarin schuilt ook de kracht van de UC Group. Door haar grote diversiteit heeft het bureau voor ieder vraagstuk wel een oplossing. Er is voldoende kennis en ervaring in huis.

COCREATIE

De UC Group staat erom bekend dat ze graag meedenkt met de klant. Cocreatie door intensieve samenwerking heeft het bureau dan ook hoog in het vaandel. In principe heeft een klant van de UC Group bij het bureau één vaste contactpersoon. De ervaring heeft geleerd dat klanten dat plezierig vinden.

UC LOGISTICS & FULFILMENT

De UC Group bestaat uit vijf VakMaatschappen die samen een sterk klantgericht netwerk vormen. Bij twee van die maatschappen is Harry Jonker uit Dedemsvaart nauw betrokken. Zo heeft hij

bijvoorbeeld veel ervaring opgedaan bij UC logistics & fulfilment, de maatschap voor advies, optimalisatie en interim-management in logistiek en supply chain management. UC logistics & fulfilment is actief op drie vakgebieden: productie, transport en warehousing. Jonker houdt zich vooral bezig met productie, waarbij hij producenten in tal van branches en sectoren ondersteunt.

Harry Jonker beschikt over alle benodigde vaardigheden op het brede terrein van verandermanagement en heeft veel ervaring met continuous improvement, onder meer in de vorm van Lean en Six Sigma. "Ik ga anders te werk dan de gemiddelde Lean-consultant", zegt hij. "Waar de meeste consultants in de bedrijven graag bestaande methodieken toepassen, kijk ik vooral naar de behoefte van het bedrijf. Vervolgens laat ik de bedrijven zelf hun methodes ontwikkelen."

UC LEARNING & DEVELOPMENT

Sinds enkele weken is Jonker ook managing partner van een nieuwe maatschap, UC learning & development en zal hij zich op termijn

terugtrekken uit UC logistics & fulfilment. UC learning & development maakt binnen operations & technology succesvolle transformaties en verandertrajecten mogelijk. "Met deze stap ga ik van de harde kant van veranderen naar de zachte kant waarin de mens centraal staat", licht hij toe. "Veel veranderingen stranden omdat er onvoldoende aandacht wordt geschonken aan de mens en relaties tussen mensen."

"Wij willen veranderingen een duurzaam karakter geven", gaat Jonker verder. "Dit doen we door mensen in hun kracht te laten komen. Door onder meer aan de slag te gaan met bevoegenheid zullen mensen met meer plezier naar hun werk gaan en een hoger rendement halen. Dan is de kans op uitval kleiner."

DEELNEMER RONDE TAFEL

Harry Jonker zal zijn visie op verandermanagement uitgebreid toelichten als deelnemer aan het rondetafelgesprek op woensdag 24 januari 2018. Die bijeenkomst heeft als onderwerp: 'Huidige trends op de arbeidsmarkt'. <<

E-mail info@ucgroup.nl

www.ucgroup.nl

PERSONALIA

Naam: Harry Jonker

Leeftijd: 49 jaar

Burgerlijke staat: Gehuwd

Bedrijfsnaam: UC Group

Functie: Managing partner UC learning & development

Specialiteit: Team- en organisatieontwikkeling

Motto: No improvement without change

Bucketlist:

1. Elke klant met een vraag moet eerst denken: hebben we UC al gebeld?
2. Het optimaliseren van cocreatie samen met klanten
3. Een hoger slagingspercentage van verandertrajecten





De Fruitmotor aanjager circulaire economie in de Betuwe



De Fruitmotor geeft de regionale economie in Rivierenland een stevige duw richting circulariteit. Plus een ecologische impuls. Twee jaar geleden startend met een plan voor het regionaal waarderen van restfruit ontwikkelt De Fruitmotor zich inmiddels als serieuze stimulans voor circulair ondernemen. Dit, ondersteund door DuurzaamDoor, een kennisprogramma van RVO.nl. Telers en anderen in de regio Betuwe profiteren ervan.



Zeg de Betuwe, en we denken aan fruit. Van oudsher is Rivierenland dé plek waar de meeste Nederlandse appels, peren, kersen, pruimen en andere fruitsoorten vandaan komen. Maar in de afgelopen jaren is er wel veel veranderd. Ook hier heeft schaalvergroting toegeslagen toen de nadruk steeds meer op kwantiteit kwam te liggen, in plaats van op kwaliteit. Veel professionele fruittelers kunnen ondanks de schaalvergroting met moeite het hoofd boven water houden. Daardoor stagneert ook de verduurzaming van de Betuwse fruitsector, simpelweg omdat de financiële middelen bij telers veelal ontbreken om die slag te maken.

MEER PERSPECTIEF

Het moet anders kunnen, vonden enkele bevoegen ondernemers en wetenschappers in het tussen de grote rivieren gelegen gebied. Met een andere benadering en sociale innovatie gebaseerd op circulaire economische uitgangspunten zou het volgens hen mogelijk moeten zijn om de telers

weer meer perspectief te bieden en een beter inkomen via een duurzame bedrijfsvoering. En tevens: de regio weer een goede impuls te geven door de opbrengsten binnen de Betuwe te houden en het oude landschap weer in ere te herstellen.

“Het is een soort uit de hand gelopen hobby”, vertelt Peter van Luttervelt, één van de initiatiefnemers. “Ik houd me al lang bezig met trajecten die te maken hebben met verandering en verduurzaming. Door het RVO.nl-programma DuurzaamDoor werd ik benaderd met de vraag of ik wilde meedenken over mogelijkheden om deze regio afvalvrij te maken. Prima natuurlijk om ook hier het cradle-to-cradle-principe in praktijk te brengen. Maar ik realiseerde me samen met m’n mede-initiatiefnemers Hilde Engels en Henri Holster al snel dat het om veel meer gaat.”

Volgens Van Luttervelt was de financiële én raadgevende steun van DuurzaamDoor onmisbaar bij het opzetten van het project. De ondernemers zijn gekoppeld aan Het Groene Brein, andere



regio's die meededen aan pilot 'afvalloze regio's' en de regionale duurzaamheidsnetwerken. Daarnaast heeft DuurzaamDoor kennis en financiële steun ingebracht.

VAN RESTFRUIT TOT HOOGWAARDIG PRODUCT

Dat inzicht vormde de opmaat voor een nieuw initiatief: de Fruitmotor. Een coöperatief initiatief gericht op de inrichting van een beter functionerende, duurzame waardeketen. Van Luttervelt: "Door de gesprekken met telers stuitte we op het fenomeen van het zogeheten restfruit. Fruit dat door een afwijkende vorm of maat misschien minder aantrekkelijk is voor de retail, maar net zo voedzaam en smakelijk als appels en peren in de hoogste kwaliteitsklasse. Totaal gaat dat om iets van 6-7% van de gehele oogst. Dat ging nu voor een absolute bodemprijs van een paar cent per kilo naar het buitenland om er sap van te maken. We bedachten dat je met dat fruit, dat we inmiddels 'krenkelaars' hebben genoemd, prachtige dingen kunnen doen, zoals streekproducten als een mooie cider en appelsprankel maken. Door dit soort hoogwaardige producten te maken willen we de telers een eerlijke (true pricing) prijs bieden. Met deze hogere opbrengst willen we dat de teler investeert in de verduurzaming van zijn gangbare boomgaard." Dit is dé missie van de Fruitmotor, namelijk zoveel mogelijk gangbare telers helpen hun 'krenkelaars' te verwaarden en met deze meeropbrengst hun gangbare boomgaard te verduurzamen, onder de naam 'Betuwse Krenkelaar'.

TROTS

"We zijn begonnen met een appelcider en appelsprankel die via diverse lokale winkels, dorpshuizen en kantines verkocht worden en ook steeds vaker op de kaart verschijnen van restaurants. Er is in veel steden een toenemende vraag naar streekproducten, maar in de Betuwe zelf nog niet. Dus daar werken we nu ook hard aan", zegt Peter van Luttervelt. Waarom zou je als bedrijf een relatie een fles Franse rode wijn geven, als je ook een streekcider cadeau kan doen? Gelukkig zien we nu dat diverse Betuwse bedrijven onze Betuwse Krenkelaar cider weggeven."

RESTSTROMEN

Intussen richt de aandacht zich ook op het benutten van de pulp. Want als het restfruit in de regio zelf verwerkt wordt, blijft ook de pulp binnen de regionale grenzen. Dat ging vroeger als veevoer naar de koeien, maar tegenwoordig kan dat niet meer. Samen met een paar hogescholen zijn we aan het onderzoeken wat we ermee kunnen. Dan kunnen we ook de pulp als hoogwaardig product verkopen. Want naarmate we meer Krenkelaar-producten verwerken er dus meer telers deelnemen die kunnen gaan verduurzamen, neemt natuurlijk ook de hoeveelheid reststromen zoals pulp toe waar we iets nuttigs mee moeten doen." Voor het maken van de cider kan coöperatie de Fruitmotor inmiddels terecht bij een lokale wijnproducent in de Betuwe. Als die z'n wijn eenmaal gebotteld heeft kunnen de tanks gebruikt worden om appels te fermenteren. "Weer een aspect: deze producent kan nu z'n ketels veel efficiënter benutten. En het bottelen, dat nu nog in Duitsland gebeurt, willen we straks ook naar de regio halen."

STAP VOOR STAP VERDUURZAMEN

Met de telers die meedoen met de Fruitmotor is afgesproken dat ze in stappen toewerken naar een duurzame bedrijfsvoering. Daarvoor is samen met universiteit Wageningen een stappenplan bedacht. Het eerste jaar staat in het teken van biodiversiteit. De teler zaait bloemen en plant bijenheesters zodat wilde bijen, nodig voor de bestuiving, op zijn terrein gaan nestelen. Dat komt het landschap te goede, maar zorgt ook voor een betere vruchtzetting – en daardoor een hogere opbrengst. Het tweede jaar vermindert de teler de bestrijdingsmiddelen, het jaar daarop gaat de aandacht naar bodem en water. Uiteindelijk kan de teler het 'Milieukeur' keurmerk krijgen en is hij 'om' naar een duurzaam bedrijf. Van Luttervelt: "Ook dat mes snijdt weer aan twee kanten. Door de schaalvergroting is het landschap in de Betuwe saai geworden, met alleen maar laagstammen veelal omheind door coniferenheesters. Als met meer duurzame teelt die coniferen verdwijnen en er een grotere variëteit heesters komt wordt ook het landschap aantrekkelijker. En dat trekt weer meer recreanten aan."

PIONIEREN

Vooralsnog moet De Fruitmotor, waar steeds meer partijen in de Betuwe zich bij aansluiten, het als een echte start-up vooral hebben van veel pionieren. Peter van Luttervelt: "Onze missie is zoveel mogelijk fruittelers te laten verduurzamen en dat doen we via de diensten en producten die we via de coöperatie aanbieden. Op termijn moet dat natuurlijk tot een sluitend verdienmodel leiden. Daarnaast is normaal maar een deel van een keten aangesloten, hier is de hele keten vertegenwoordigd in de coöperatie, van teler tot eindconsument en alles wat daartussen zit. Punt is wel dat het heel moeilijk is om voor de verschillende maatschappelijke innovaties binnen het businessmodel financiële steun te krijgen. Voor technische innovatie zijn allerlei subsidiepotten beschikbaar, maar voor sociale, maatschappelijk innovaties niet. Het past in geen enkel modelletje, en dus is er ook geen subsidie voor. We krijgen nu een bijdrage van Stichting Doen. Daarnaast heeft het coöperatief Stimuleringsfonds van Rabobank West Betuwe ons een bijdrage gegeven voor het maken van communicatiemiddelen en de eerste productie van cider. De steun die we nu vanuit RVO krijgen bestaat uit hulp bij het organiseren van seminars en andere bijeenkomsten. Het kennisprogramma van de rijksoverheid DuurzaamDoor brengt ons met tal van partijen in contact. Natuurlijk is dat ook heel welkom."

Om meer richting te geven heeft DuurzaamDoor sinds korte tijd meer de focus gelegd op de gebieden circulaire economie, energie en klimaat, voedsel, biodiversiteit en water. Daarnaast is er ook meer aandacht voor regionale duurzaamheidsnetwerken, integrale regionale ontwikkeling, integrale gebiedsontwikkeling en de omgevingswet. <<

Meer informatie over DuurzaamDoor:
www.duurzaamdoor.nl

Overnamemarkt en trends

- overnamemarkt beweegt mee met economisch tij
- 2012 t/m 2014 zwak, 2015 goed, 2016 stabiel, 2017 prima eerste half jaar.
- verkopersmarkt
- beperkt kwalitatief goed aanbod
- veel kopers, veel geld
- financiering banken moeizaam
- vaak achtergestelde lening van verkoper of earn-out
- daarom trend naar langduriger, stroperiger processen
- investeerders / private equity booming



MASTERCLASS: BEDRIJFSOVERNAME

Bedrijfsovername is maatwerk

“Werk aan de winkel”, concludeert de DGA'er wiens bedrijf nog te zeer afhankelijk is van hem als persoon. Ook is de opbouw van zijn klantenbestand een beperking bij een eventuele verkoop van zijn bedrijf, zo constateert hij na afloop van de masterclass Bedrijfsovername bij Van der Valk hotel De Cantharel in Apeldoorn. De deelnemers gaan stuk voor stuk met hun eigen huiswerk huiswaarts. Overduidelijk is ook bij het verkopen van een bedrijf: “Een goede voorbereiding is het halve werk.”



Die eerste, primaire boodschap komt van Hans van Wijnen, één van de negen bedrijfsovernamespecialisten van Diligence. Het in 1998 opgerichte bedrijf begeleidt (voornamelijk) mkb-ondernemers bij bedrijfsovernameprocessen.

Bedrijfsovername is een veelomvattend proces, dat tijdig moet worden gestart. Reken maar op één tot drie jaar, zegt Wijnen bij de masterclass Bedrijfsovername. Die tijd heb je veelal alleen al nodig om de meest gunstige fiscale bedrijfsstructuur te realiseren.

Wijnen gaat eerst in op de actualiteit. Goed nieuws is dat er momenteel sprake is van een verkopersmarkt. Wijnen: “De vraag naar bedrijven neemt toe. Geld op de bank levert

te weinig op. Er zijn veel kopers en er is veel geld.” De keerzijde echter is dat bankiers nog steeds terughoudend zijn. Door de slechte jaren is het veel moeilijker om een financiering te krijgen in vergelijking met 2008. Ook is het aanbod van kwalitatieve bedrijven beperkt; die zijn immers zo verkocht.

Dat banken terughoudend zijn is niet nieuw en heeft de laatste jaren ertoe geleid dat er steeds meer andere aanbieders op de markt actief zijn geworden, die nieuwe vormen van financiering aanbieden. Denk daarbij aan crowdfunding, maar ook private equity is veel toegankelijker en interessanter geworden. Voor ondernemers leidt dit ertoe dat overnametrajecten complexer en bewerklijker zijn geworden en daardoor langer duren.

Hoe snel je een bedrijf verkoopt en wat de waarde is hangt van veel factoren af. “Het is altijd maatwerk”, benadrukken de overnamespecialisten dan ook tijdens de masterclass. Sommige branches zijn heel gewild, waaronder ICT, groothandel, food en accountancy. Maar niet getreurd als je tot een andere sector behoort. “Indien jouw bedrijf hier niet bijzit, zegt nog niet veel”, aldus Van Wijnen. “Voor elk goed bedrijf is een koper te vinden.”

WAARDEBEPALING

Hoe weet (meet) je de waarde van je bedrijf? Diligencepartner Jan van Ruitenbeek licht een tipje van de sluier op. Waardebepaling is een vak op zich en een specialist in de arm nemen is vaak aan te raden, legt hij uit. Globaal gesproken zijn er twee methodieken van

waardebepaling: de marktbenadering en de inkomstenbenadering (Discounted Cash Flow methode, DCF).

Van Ruitenbeek: "Bij de marktbenadering wordt gekeken naar wat een vergelijkbaar bedrijf heeft opgebracht. Kunnen we dan iets zeggen over wat mijn bedrijf zou kunnen opbrengen? De moeilijkheid is dat geen enkel bedrijf hetzelfde is." Daarom wordt meestal de inkomstenbenadering gebruikt. "Als ik een bedrijf koop, wil ik weten wat ik daarmee kan verdienen en dus wat het rendement op mijn investering is. In dit licht kun je een onderneming ook zien als een 'geldmachine'."

Als je de inkomstenbenadering hanteert ben je geïnteresseerd in de toekomstige geldstroom en met name het geld dat vrij uit de onderneming is te halen zonder de verdien capaciteit van de onderneming aan te tasten. Dat wordt de vrije kasstroom genoemd, de Free Cash Flow (FCF).

Bij de inkomstenbenadering is de waarde van een onderneming in principe de som van alle toekomstige jaarlijkse FCF. Maar geld dat je in de toekomst kan ontvangen is omgeven met onzekerheden en risico's.

Een simpel voorbeeld illustreert dat: "Ik geef u nu 500 euro of u krijgt volgend jaar 550 euro. Wat kiest u?", vraagt Van Ruitenbeek. "Velen zullen kiezen voor de 500 euro."

Die 500 euro is zeker, of je volgend jaar 550 euro ontvangt moet je nog maar afwachten; de gever kan bijvoorbeeld onbetrouwbaar zijn of failliet gaan." Blijkbaar is geld dat je in de toekomst ontvangt minder waard dan geld dat je vandaag krijgt. Hoe verder de kasstroom in de toekomst ligt, hoe minder die waard is. De huidige waarde van een toekomstige FCF wordt bepaald door deze kasstroom te corrigeren voor het risico dat wordt gelopen, dit heet disconteren.

Welke factoren spelen bij de risicobepaling een rol? "Heeft de onderneming een uniek product, is de kostenstructuur flexibel, wat is de toetredingsdrempel voor nieuwe spelers (hoe moeilijk is het om in die business te beginnen)", somt Van Ruitenbeek op. "Er is ook een toeslag voor kleine ondernemingen, omdat deze vaak afhankelijk zijn van enkele afnemers of leveranciers. En hoe afhankelijk is het bedrijf van de DGA: is hij alleenheerser en kan het bedrijf niet zonder hem, dan vermindert de waarde. Van invloed is ook het trackrecord: wat heeft de onderneming gepresteerd in het verleden, hoe goed staat-ie bekend in de markt? Al deze factoren zijn van invloed op de waarde. Een bedrijf met een hoog risico is minder waard dan een bedrijf met een laag risico. De gehanteerde formule lijkt technisch ingewikkeld, maar het is een universele methode; voor elk bedrijf toepasbaar."

"Voor elk goed bedrijf is een koper te vinden"

Partner Raymond Sieben spijskt het gezelschap bij over het (ver)koopproces. Hij zet de koop/verkoop van een huis en van een bedrijf tegenover elkaar. Er blijken grote verschillen te zijn. Enkele voorbeelden: "Een onderneming is voortdurend in beweging, een huis niet. Dat heeft consequenties voor de manier waarop je de verkoop ter hand neemt. Omdat het verkoopproces van een bedrijf in de regel een andere, langere doorlooptijd heeft dan

STAPPENPLAN BEDRIJFSOVERNAME

- » Anonieme advertentietekst plaatsen
- » Anoniem profiel sturen
- » Kopers zoeken en benaderen
- » Geheimhoudingsverklaring laten tekenen
- » Informatiememorandum verstrekken
- » Onderhandelen
- » Intentieverklaring
- » Due diligence onderzoek
- » Heronderhandelen
- » Koopcontract en transportakte

de verkoop van een huis, is het voor de ondernemer van groot belang om tijdens de verkoop de focus te houden op de performance van zijn bedrijf. Het inzakken van de resultaten zou immers grote gevolgen hebben voor de uiteindelijke prijs die de koper bereid is te betalen. Een ander verschil met de verkoop van een huis, is dat bij huizen de transactie direct wordt afgewikkeld, terwijl dat bij ondernemingen zelden het geval is. Vervolgens is het van groot belang om de verkoop van een onderneming in beginsel anoniem te laten verlopen. Bij een huis is het juist van belang vanaf het begin niet anoniem de markt op te gaan. Tot slot: een huis verkoopt zich als het ware zelf en behoeft relatief weinig uitleg (what you see, is what you get), terwijl bij de verkoop van een onderneming een uitgebreid informatiememorandum nodig is dat ingaat op de unieke kenmerken en potentie van het bedrijf dat men koopt. Niet alles draait overigens om geld. Sieben legt uit: "Het is ook een intens emotioneel proces. Je bedrijf verkoop je slechts een keer in je leven, en daarom is het van groot belang dat je niet alleen een goede prijs krijgt voor je bedrijf, maar dat je ook een goed gevoel hebt bij de koper." <<



Digitaal geld: goudmijn of bubbel?



Digitaal geld, ook wel cryptovaluta genoemd zoals Bitcoin en Ethereum, wordt door veel mensen gezien als het nieuwe goud. Het is geld in de vorm van een computercode. De virtuele munten zullen de financiële wereld hertekenen. Vooral de technologie die schuilgaat achter het digitale geld - de blockchain - barst van het potentieel. Die maakt het mogelijk financiële transacties uit te voeren zonder tussenkomst van een derde partij. Goedkoper en sneller dus. Maar er wordt ook gewaarschuwd! Wie virtuele valuta aanschafft, moet bewust zijn van de risico's. Er is geen toezicht en de koers fluctueert flink. Heeft de digitale munt een toekomstperspectief? Zal het de banken buitenspel zetten? De mening van ons panel.

HEIN VAN DER PASCH



MERCATOR INCUBATOR NIJMEGEN

“Nieuwe rol van banken midden in de maatschappij”

Discussies over digitaal geld en nieuwe vormen van betalen, beleggen en investeringen gaan ook over de maatschappelijke positie van banken. De bankencrisis demonstreert dat er toekomst is voor banken met een vernieuwende verbindende rol in hun omgeving. Daar komen initiatieven van burgers, bedrijven en instellingen van de grond met een stimulerende rol van banken midden in de maatschappij. In zeven regiogemeenten zien we projecten van door Rabobank gefaciliteerd “Rijk van Nijmegen 2025”; www.rvn2025.nl. Zo vinden bedrijven elkaar onder het motto ‘Afval wordt Grondstof’ voor een duurzaam economisch hergebruik van restwarmte en afvalstoffen. Bij andere activiteiten, ‘Duurzaam Gezond aan tafel; Gezonde Korte Ketens’, worden bedrijven en zorginstellingen verbonden en ondersteund om op korte afstand van elkaar vers voedsel te produceren voor personeel en patiënten in instellingen als Sint Maartenskliniek en Radboudumc. «

ROBBERT VOS



MJFP FINANCIËLE PLANNING

“Dergelijke ontwikkelingen zorgen dat een deel van de afzet bij banken zullen verdwijnen”

Ik verwacht niet dat de digitale munt de huidige valuta op korte termijn zal gaan overnemen. Het is momenteel meer een beleggingsobject met een extreme koersschommeling wat enige transparantie mist. De werkwijze hierachter heeft natuurlijk wel de toekomst met vele opties waarmee de banken nu al deels te maken hebben.

In de financiële wereld zie je al steeds meer initiatieven waar mensen financieringen aantrekken via een soort ‘marktplaats’. Voorheen bleven dergelijke financieringen vaak binnen de familie, maar is nu ook al een investering aan een derde partij. Dergelijke ontwikkelingen zorgen dat een deel van de afzet bij banken zullen verdwijnen, maar geeft de bank ook wellicht ook weer andere markten en mogelijkheden. «

DOUWE MEETSMA



MEETSMA ADVIES

“Natuurlijk willen we allemaal zo snel mogelijk (multi)miljonair worden”

Maar als je niet in een heel vroeg stadium de gok hebt genomen om in Bitcoins te stappen, dan zal het verdienmodel er heel anders uit gaan zien. Waar een Bitcoin die je 6 jaar geleden gekocht hebt voor € 0,09 en nu een waarde heeft van € 6000,00, zul je met heel andere verhoudingen rekening moeten houden.

En dan gaat het net als met aandelen: de waarde van de Bitcoin kan onder de aankoopwaarde dalen. Dit is dan geheel afhankelijk van marktwerking en dus het systeem van vraag en aanbod. Dus blijft het een afweging: wereldwijd met dezelfde munt kunnen afrekenen tegenover onzekere waardeontwikkeling. «

JACCO VOGELAAR



**STRIJBOSCH THUNNISSEN
BEDRIJFSMAKELAARS**

“Heeft de digitale munt een toekomstperspectief? Zal het de banken buitenspel zetten?”

Tegen het einde van het jaar zijn banken druk. Dit zorgt er voor dat veel transacties binnen de makelaardij vertraging oplopen met betrekking tot de financiering van kopende partijen. Door middel van cryptovaluta en dan met name de blockchain technologie kan een financiering eenvoudiger rondkomen, wat de ‘efficiency’ voor de makelaar verhoogt. Daarnaast zorgt de blockchain technologie ervoor dat transacties gecontroleerd worden door meerdere partijen. Iedere computer controleert een transactie wanneer die plaatsvindt, waarna deze vervolgens in een database terecht komt. Iedereen die deelneemt aan de blockchain heeft een kopie van zo’n database op zijn computer staan. Met deze database kunnen alle transacties achterhaald worden. Het gevolg hiervan is een eenvoudiger financieel overzicht voor inkomende en uitgaande geldstromen voor de makelaar. Strijbosch Thunnissen Makelaars omarmt deze ontwikkeling. «

CHIEL BERNDSEN



ALTOP KUNSTSTOFTECHNIEK

“Een wereldwijde valuta kan niet zonder de juiste spelregels”

Digitaal of niet, alles valt en staat om duidelijke wet- en regelgeving. Zolang dat niet geregeld is kan ik er moeilijk iets van vinden. Een wereldwijde valuta kan niet zonder de juiste spelregels, en bevoegd gezag dat de uitvoering controleert. Naar mijn idee is de bankensector al lang bezig met de ‘blockchain-technologie’, de onderliggende techniek achter de digitale munt. Het kan dus best zijn dat juist de bankensector het meeste zal profiteren. Op dit moment zijn de innovatieve mensen nog aan het pionieren en met name aan het speculeren, de ‘echte economie’ komt pas later. Tot dat moment wacht ik nog even af alvorens er echt een goede mening over te geven. Goudmijn of bubbel? Ik zou het op dit moment echt niet weten. «

JOOST BOUMAN



RCT GELDERLAND

“De ontwikkelingen met betrekking tot Blockchain gaan momenteel razendsnel”

Blockchain is een disruptieve technologie die de potentie heeft om het huidige financieringslandschap flink te veranderen. We kennen Blockchain nu vooral als de technologie achter bijvoorbeeld het bitcoin netwerk. Bij Blockchain technologie werkt een groot netwerk van computers samen. Al die computers houden gezamenlijk alle mutaties in afzonderlijke databases bij. Iedere transactie wordt geregistreerd en gecontroleerd door alle computers en is dus ook verwerkt in alle afzonderlijke databases. Dit maakt het hacken, de kans op fraude en menselijke fouten minimaal. De ontwikkelingen met betrekking tot Blockchain gaan momenteel razendsnel en deze technologie zal de komende jaren verder vorm krijgen. Uiteindelijk komen er steeds meer toepassingen die voordelen bieden aan zowel de mkb-ondernemer als aan de financiële instellingen. «



DUTCH SUSTAINABILITY:

Besparing voor u, winst voor het milieu

Met een scala aan diensten helpt Dutch Sustainability bedrijven, organisaties en instellingen bij het verduurzamen van materialen, middelen en gebouwen. De dienstverlening levert ondernemers aanzienlijke besparingen op.



“Duurzaamheid is allang geen modeverschijnsel meer”, vertelt de directeur van Dutch Sustainability Bert Tervoert. “Uit onderzoek blijkt dat bedrijven, organisaties en instellingen die verduurzaming serieus nemen en in hun beleid interpreteren, veel beter presteren dan zij die dat niet doen. Niet alleen consumenten, maar ook financiële instellingen en potentiële afnemers hechten belang aan bedrijven die zich voor duurzaamheid er inzetten. Daarbij komen er steeds meer wettelijke verplichtingen. Zo moet in 2023 elk gebouw een Energie C-label hebben. We weten allemaal dat het vijf voor twaalf is, we moeten snel een kanteling maken.” Eigenaar Wilco Janssen: “Wij doen het, roep ik altijd. Waarmee ik wil zeggen dat wij de wensen van bedrijven omzetten in concrete maatregelen.”

PROGRAMMA VAN AANPAK

“Wij helpen bedrijven om de duurzaamheidsdoelstellingen te formuleren. Op basis daarvan maken wij een plan. Afhankelijk van het plan, kunnen bedrijven per onderdeel – bijvoorbeeld energiebesparing of ledverlichting – instappen. Vervolgens doen wij een onderzoek en brengen de besparingen in kaart en brengen de verbeteringen aan. Alle expertise hebben wij zelf in huis. Zo zijn wij ook energieleverancier. Voordeel daarvan is dat wij energie voordeliger kunnen aanbieden dan andere partijen. Bedrijven hoeven niet te shoppen, ze kunnen bij ons voor alles terecht.”

LEDVERLICHTING

Verlichting is vaak een ondergeschoven kindje, weten de deskundigen. “Dat is zonde, want met verlichting kun je heel veel geld besparen. Wij maken lichtscans voor bedrijven en dan zijn de resultaten verbluffend. Ledverlichting heeft veel voordelen boven ouderwetse gloeilampen en halogeenverlichting: ze gebruiken tot 10 keer minder stroom, hebben een langere levensduur en de Co2-uitstoot is minimaal. Wij hebben onlangs voor een zorginstelling met 43 panden de verlichting aangepakt. Het leverde hen een aanzienlijke besparing op.”

SUBSIDIES

Voor veel verduurzamingmaatregelen bestaan subsidies. “Daarvan is niet iedereen op de hoogte. Zo’n subsidie aanvragen is een ingewikkeld proces. Ook dat kunnen bedrijven aan ons overlaten. Door onze jarenlange ervaring weten wij precies welke instantie subsidies verstrekken.” Bedrijven met meer dan 250 werknemers, zijn energie-auditplichtig. Ook hiervoor kunnen ondernemers bij Dutch Sustainability terecht. “De EED-audit is een systematische, vierjaarlijkse aanpak met als doel informatie te verzamelen over het actuele energieverbruik van een onderneming. We geven een gedetailleerd overzicht van alle bestaande energiestromen binnen de onderneming en een overzicht met daarin de omvang en verdeling naar functies en eventuele omzetting naar andere energiedragers.”

OOK VOOR KLEINE BEDRIJVEN

Dutch Sustainability is er niet alleen voor grote, maar ook voor kleinere bedrijven. “Jazeker, wij zijn er voor iedereen. Voor kleinere bedrijven die willen verduurzamen hebben we financieringsmogelijkheden. De meeste maatregelen hebben een terugverdientijd van 1,5 tot 2 jaar, voor de grotere investeringen is dat tien jaar. Uiteindelijk verdient elke investering zich terug.”

ALLES DUURZAAM

Volgens Wilco en Bert kun je alles duurzaam maken. “Neem de inrichting van een bedrijf: op een gegeven moment is dat aan een keer aan vervanging toe. Vroeger werden de spullen in de container gekiept, nu wordt alles hergebruikt. Van oude vloeren kun je bijvoorbeeld weer nieuwe maken en oud leer kun je opnieuw malen. We zijn zelf bezig met verschillende bedrijven samen een complete C2C lijn op te zetten.” <<

DUTCH SUSTAINABILITY

Wilco Janssen / Bert Tervoert
Marketing 20, 6921 RE Duiven
Telefoon 085 – 732 69 90
www.dutchsustainability.nl

TOT €9.000 VOORDEEL OP EEN FIAT-BEDRIJFSWAGEN UIT VOORRAAD



DAT WERK EN ONTSPANNING PRIMA SAMENGAAN, BEWIJZEN DE FIAT-BEDRIJFSWAGENS. STUK VOOR STUK COMBINEREN ZIJ KRACHT, RUIMTE EN LAADVERMOGEN MET LUXE, GEMAK EN COMFORT. EN DAAR KOMT NU OOK NOG EENS HEEL VEEL VOORDEEL BIJ. VAN € 3.000 OP DE FIAT FIORINO TOT WEL € 9.000 OP EEN FIAT DUCATO. ALLEEN DEZE MAAND EN DE VOORRAAD IS BEPERKT. DUS SNEL NAAR DE DEALER. KIJK OP FIATPROFESSIONAL.NL VOOR DE ACTUELE VOORRAAD.



PROFESSIONAL

PRIJS EXCL. BTW/BPM, AFLEVERINGSKOSTEN EN LEGES. WIJZIGINGEN EN FOUTEN VOORBEHOUDEN. VRAAG NAAR DE VOORWAARDEN. DE ACTIES ZIJN GELDIG T/M 31 DECEMBER 2017 OF ZOLANG DE VOORRAAD STREKT.

FCA CAPITAL
Nederland

A PRO LIKE YOU

Kien
driven by you.

Kien Arnhem B.V.
Markweg 2, VELP
Telefoon 026-369 00 00
WWW.KIEN.NL

Kien Nijmegen B.V.
Microweg 49, NIJMEGEN
Telefoon 024-751 11 11

Kien Veenendaal B.V.
Galileistraat 20, VEENENDAAL
Telefoon 031-841 34 42



Onze professionele risicoscan

Kent u de actuele risico's die uw onderneming loopt? En sluit uw verzekeringspakket daar naadloos op aan? Zo niet, dan bent u waarschijnlijk over- of onderverzekerd – of beide. Wilt u besparen op verzekeringskosten én zeker weten dat u goed verzekerd bent? Bel dan met onze adviseurs voor een grondige risicoscan. Wij zorgen voor een inventarisatie bij u op locatie.

Voor de risicoscan maken wij gebruik van RAAT: een professionele tool die het verzekeringsadvies voor ondernemingen in een groot aantal branches voor MKB en groot-MKB ondersteunt.

Naar aanleiding van onze risicoanalyse krijgt u concrete aanbevelingen voor preventieve maatregelen en een kwalitatief hoogwaardig advies over verzekeringen, premies en voorwaarden. U verzekert precies de risico's die voor úw bedrijf belangrijk zijn.

Daar kunt u blind op vertrouwen.



De risicoscan ter waarde van € 775,-
wordt u gratis aangeboden door Flavius.

FLAVIUS
Assurantiën en Financiën

Flavus 1, 6541 LJ Nijmegen • t. [024] 642 19 11 • f. [024] 641 93 60 • e. info@flavius.nl • www.flavius.nl

Assurantiën • Hypotheken • Financial Planning • Employee Benefits • Financieringen • Pensioenen