Middelpunt

VNO NCW MIDDEN

Interview met **Edo Offerhaus**
Smeerolie voor internationale ambities mkb

Prijs met Achterhoekse roots zet innovaties op de kaart
Wereldwijde ambities met baanbrekende innovatie

Martine Schuijer
Banenafspraak: nieuwe ronde, nieuwe kansen!

LEDENMAGAZINE VNO-NCW MIDDEN juli 2018 #1

INHOUD
MIDDELPUNT

JULI 2018

ALLEMAAL AAN BOARD

De provincies Overijssel en Gelderland tellen samen acht "economic boards". Ze zijn elk anders van opzet, maar dienen allemaal wel hetzelfde belang: economische groei in de regio stimuleren. Om dat doel te bereiken is gekozen voor een 'triple helix'-samenwerking: de drie O's – ondernemers, onderwijs en overheid. Dit jaar heeft VNO-NCW Midden samen met provincies Gelderland en Overijssel het initiatief genomen de acht boards van de beide provincies bij elkaar te brengen om ook samen te kunnen lobbyen in Den Haag en Brussel.

8

BAANBREKENDE INNOVATIE

In maart is de Achterhoek Open Innovatieprijs uitgereikt aan Claymount Assemblies B.V. in Dinxperlo. Deze prijs is een positieve impuls voor de Nederlandse innovatieve maakindustrie. De boeiende ontwikkelingen en soms baanbrekende producten verdienen zeker een plek in de schijnwerpers. Het winnende bedrijf, onderdeel van Varex Imaging Corporation, produceerde in nauwe samenwerking met Sigmascreening een verbeterde techniek voor het maken van een mammografie. Daarmee gebeurt het borstonderzoek op basis van precieze druk in plaats van op kracht.

14

LEDENREIS NOVEMBER 2018 NAAR ARGENTINIË

In november van dit jaar is er de kans om u als lid van VNO-NCW Midden onder te dompelen in het zakelijke en culturele leven van indrukwekkend Argentinië. De ledenreis 2018 voert namelijk naar Buenos Aires en omgeving. Dat betekent boeiende bedrijfsbezoeken, interessante netwerkgelegenheden, kennismaking met lokale ondernemers en genieten van een prachtige omgeving. Een Vijfdaagse vol Latijns Amerikaanse inspiratie, daar gaat toch ook uw ondernemershart sneller van kloppen?

18

EDO OFFERHAUS OVER NLINBUSINESS

We missen kansen op de internationale markt. Als Nederland waren we gewend de Champions League van exporterende landen te winnen, nu dreigen we zelfs de halve finale niet meer te halen. Dat kunnen we althans concluderen als we naar de doelstellingen van NLinBusiness kijken. Daarom wil de nieuwe stichting vooral midden- en kleinbedrijven (mkb) ondersteunen bij internationaal zakendoen. Edo Offerhaus gaat de kar trekken. "We begeleiden ondernemers bij het hele internationaliseringstraject, met duidelijke operationele antwoorden."

24

BANENAFSPRAAK: NIEUWE RONDE, NIEUWE KANSEN!

In de Banenafspraak is afgesproken om in 2026 125.000 werkplekken voor mensen met een arbeidsbeperking te realiseren. Het betreft hier extra banen ten opzichte van de nulmeting die in 2013 is uitgevoerd. We zijn nu drie jaar onderweg met deze Banenafspraak. Toch blijven we uw aandacht vragen voor de Banenafspraak! Waarom? Simpelweg omdat werkgevers aangeven dat het werken met een mensen met een arbeidsbeperking meerwaarde heeft voor mens, organisatie en samenleving!

32

En verder:

4 Van de vereniging

11 Column - Andries Greiner

12 Van de vereniging

17 Column - Arno van der Steen

23 Van de vereniging

26 Verkiezingen

31 Partner aan het woord - Schoonmaakbedrijf Vlietstra BV

35 Column - Hans de Boer

36 Nieuwe leden

38 Agenda

COLOFON

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

Informatie over lidmaatschap VNO-NCW Midden:
www.vno-ncwmidden.nl/lidmaatschap
T 055 – 5222606
E info@vno-ncwmidden.nl

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

Uitgever
Ten Brink Uitgevers

Projectmanagement
Ilona Oortwijn
middelpunt@tenbrinkuitgevers.nl

Redactie
Hans Bakker, Ron van Gent, Marsha Krosenbrink, Rob Oostermeijer en Gerreke de Weijer
middelpunt@vno-ncwmidden.nl

Ontwerp en vormgeving
FIZZ | Digital Agency – fizz.nl

Advertentie-acquisitie
Christian Soer
FIZZ | Digital Agency – fizz.nl
christian@fizz.nl

Druk
Ten Brink, Meppel

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

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

VAN DE
VOORZITTER

Actie: Aan de slag!

Nog even en de schoolvakanties, bouwvak en het mooie weer breken weer los. Voordat half Nederland het werk tijdelijk neerlegt wil ik u even meenemen in de stand van zaken in ondernemersland. Althans, volgens u.
De Conjunctuur Enquête Nederland (COEN), die velen van u regelmatig invullen, brengt elk kwartaal de stemming van ondernemers in beeld, gebaseerd op allerlei gegevens als omzet, productie, bezettingsgraad, investeringen e.d. en uw verwachtingen voor de komende maanden. Uit
de cijfers van het tweede kwartaal van dit jaar blijkt dat maar liefst zo'n 21 procent van de ondernemers verwacht de komende maanden meer personeel in dienst te hebben dan in het eerste kwartaal. In Oost-Nederland is de verwachting zelfs hoger dan het landelijk gemiddelde.

De vraag naar meer arbeidskrachten overstijgt al een tijdje het (voldoende geschikte) aanbod. Bij 20 procent van de ondernemers zijn zelfs productieproblemen door een tekort aan arbeidskrachten, nog steeds volgens COEN. Dat bevestigt de resultaten uit eerder onderzoek dat we in de regio Zwolle onder ondernemers lieten uitvoeren. De conclusies waren mede aanleiding om in april *schaarste op de arbeidsmarkt* centraal te stellen tijdens de algemene ledenvergadering VNO-NCW Midden bij Voortman Steel Machinery in Rijssen. Director Operations en gastheer Frank Scherphof kon haarfijn uitleggen hoeveel tijd en moeite zijn bedrijf neemt om technisch goed opgeleide mensen te behouden en nieuwe medewerkers te werven (lees zijn tips in deze Middelpunt). En zo dragen veel bedrijven, overheden, branches en onderwijsinstellingen hun steentje bij om de in- en uitstroom in technische vakken te vergroten. Ook VNO-NCW Midden zet sterk in op de arbeidsmarkt, bijvoorbeeld door het organiseren van Techniekdagen voor de jeugd, via DWSRA-projecten en Opnaarde100.000.

Inmiddels heeft minister Koolmees van Sociale Zaken en Werkgelegenheid laten weten dat hij binnenkort met een actieplan komt voor de arbeidsmarkt. Ik kijk daar naar uit. De situatie is urgent, het is hoog tijd dat er maatregelen worden genomen. Bijvoorbeeld meer uren werken aantrekkelijker maken door de beloofde lastenverlichting naar voren te halen in de tijd. En als we dan toch bezig zijn, geachte minister, flexibiliseer het ontslagrecht, verkort de loondoorbetaling bij ziekte en ontwikkel met de sociale partners een echt toekomstbestendig pensioenstelsel. Zeker niet minder urgent!

Hoe vergaat het u? Werkt u deze zomer door of zit er nog een vakantie in? Ik wens u veel personeel en een fijne zomer toe!

Jacco Vonhof,
Voorzitter VNO-NCW Midden

Marcel Hielkema directeur Scalabor

VNO-NCW Gelderland-voorzitter Marcel Hielkema is met ingang van 1 september 2018 benoemd tot bestuurder-directeur van Scalabor, het arbeidsontwikkelbedrijf van Midden-Gelderland. Hielkema (48) volgt in deze functie Ivo Korte op die sinds eind vorig jaar als interim-directeur aan Scalabor verbonden is. Bij Scalabor wordt Hielkema verantwoordelijk voor de transitie van een traditioneel SW-bedrijf naar een dienstverlenend bedrijf dat mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt begeleidt naar passend en zo regulier mogelijk werk.

Hielkema heeft 15 jaar ervaring opgedaan in directiefuncties in de (internationale) hotellerie bij Hyatt hotels & resorts en Bilderberg. De afgelopen 9,5 jaar is hij als bestuurder-directeur van Dirkzwager advocaten & notarissen werkzaam geweest. Daarnaast is Hielkema sinds 2013 voorzitter van VNO-NCW Arnhem-Nijmegen en Gelderland en vice-voorzitter van de Economic Board Arnhem-Nijmegen.

Overlijdensbericht erelid drs. C.J. Bakker

Op 17 april is op drieëntachtig jarige leeftijd overleden erelid van de vereniging en oud-voorzitter de heer drs. C.J. Bakker. Kees Bakker was in de periode 1985 – 1991 voorzitter NCW Midden Nederland, oud-lid bestuur NCW en oud-voorzitter NCW Gelderland en heeft veel bijgedragen aan de ontwikkeling van NCW Midden Nederland.

Wij wensen zijn familie veel sterkte en kracht bij het verwerken van het verlies.

Partner worden van Middelpunt?

VNO-NCW Midden biedt een aantal bedrijven de mogelijkheid om partner te worden van het ledenmagazine Middelpunt. Als partner heeft u een fantastisch podium om uw bedrijf te presenteren en samen zorgen we voor interessante informatie voor alle leden. Dat is de kracht van een netwerk.

Contactpersoon:
Gerreke de Weijer,
communicatiemanager
VNO-NCW Midden,
055 – 5222606

FIZZ DIGITAL AGENCY · NOVON SCHOONMAAK · SAYYEAH motion media. · VNO NCW MIDDEN

Duitse studenten aan de slag voor Nederlandse bedrijven

Cross Border Talent is een project voor MKB-ondernemers uit alle branches die gevestigd zijn in de Euregio. Heeft u een strategisch vraagstuk dat gekoppeld is aan Duitsland (marktonderzoek, marktentree, een innovatieproject, enz.) en kunt u hierbij ondersteuning gebruiken van een Duitse student, dan is Cross Border Talent een uitgelezen kans voor u!

Gedurende een jaar gaat een door ons geselecteerde, ambitieuze en getalenteerde student met een frisse blik uw vraagstuk onderzoeken (6 maanden scriptiefase) om vervolgens als trainee de aanbevelingen (tijdelijke medewerker) in de praktijk om te zetten.

Het programma van Cross Border Talent geeft u de gelegenheid om met een jong, hoogopgeleid talent samen te werken, waarbij u na afloop van het jaar misschien wel een nieuwe werknemer kunt begroeten!

CROSS BORDER TALENT

Deze 13 bedrijven gingen u voor:
Nögel, Model, Kraftverkehr Emsland GmbH, Het Internet Huis, 247 Tailorsteel, MapGear, Vespo, Promesstec, Straatman, Sallandse Wegenbouw, Weersink autoaanpassingen, Hittech, Membrane Systems

VNO-NCW Midden is projectpartner van het INTERREG-project Cross Border Talent. Voor Nederland is Hogeschool Saxion betrokken.
Sascha Leuftink, Saxion Export Center: *"Mkb'ers krijgen door het CBT makkelijker toegang tot de Euregionale arbeidsmarkt".*

www.saxion.nl/crossbordertalent

fotograaf: Jacques Kok

Nieuwe mobiliteitsmakelaar Arno van der Steen van start

Op 1 maart 2018 is Arno van der Steen begonnen als nieuwe mobiliteitsmakelaar in de Regio Arnhem Nijmegen. Hij adviseert en ondersteunt organisaties die meters willen maken met slim werken en reizen.

De mobiliteitsmakelaar is een initiatief van Slimopweg, in samenwerking met VNO-NCW Midden. Arno van der Steen, opvolger van Bert-Jan Huegen, adviseert werkgevers wat slim werken en slim reizen voor hun organisatie kan betekenen. Ook reikt hij oplossingen hiervoor aan én helpt ze implementeren. Denk aan een fietsstimuleringsactie, het invoeren van slim parkeerbeleid, een carpoolregeling.

Samen beter worden
"Samen met werkgevers wil ik mooie programma's en slimme projecten opzetten", aldus Van der Steen. "Oftewel: we gaan stappen zetten waar we samen beter van worden. De werkgevers omdat ze kosten besparen, beter bereikbaar zijn, ziekteverzuim verlagen en maatschappelijk verantwoord ondernemen concreet maken. De werknemers omdat ze minder in de file staan. En onze regio omdat ze bereikbaar blijft en economisch goed blijft draaien."

30 jaar ervaring
Van der Steen heeft zo'n dertig jaar ervaring op het gebied van mobiliteit. Zo was hij directeur van het Instituut voor Duurzame Mobiliteit, een kennisinstituut dat de duurzame mobiliteit in de mobiliteitsbranche aanjaagt. Daarnaast was hij een van de oprichters van de Vereniging Elektrische Rijders Nederland (VER). De VER verbindt bestuurders van elektrische auto's met elkaar via een informatie- en uitwisselingsplatform.

vandersteen@vno-ncwmidden.nl

Koninklijke onderscheidingen

Het heeft Zijne Majesteit behaagd...
Drie leden van VNO-NCW Midden hebben een Koninklijke onderscheiding ontvangen. Deze respectvolle tekens van waardering werden uitgereikt aan:

Officier in de Orde van Oranje-Nassau
· De heer ing. J.H. van Peperzeel, directeur/groot aandeelhouder recyclingbedrijf Van Peperzeel Services in Zeewolde, lid VNO-NCW Flevoland

Lid in de Orde van Oranje-Nassau
· De heer T. Lansink, directeur Lansink Schilderwerken in Lelystad, lid VNO-NCW Flevoland
· De heer A.J. Schreuder, directeur/groot aandeelhouder Bureau Streefkerk uit Ermelo, lid VNO-NCW VeluweVallei

We zijn ook trots op de heer W.G.M. Pigge, oud-lid VNO-NCW regio Zwolle (De Groot Vroomshoop) die is benoemd tot Ridder in de Orde van Oranje-Nassau.
Deze onderscheiding viel ook ten deel aan de heer drs. W.E. van den Brandt, al jaren gewaardeerd gesprekspartner vanuit de Federatie Ondernemerskringen Valleiregio.

Van harte gefeliciteerd met deze eervolle onderscheidingen.

Gaat bij u ook het licht uit?

Tijdens de Nacht van de Nacht op 27 oktober 2018 doven honderden bedrijven en gemeenten lichten van gebouwen en reclameverlichting en worden door het hele land evenementen georganiseerd in het donker. Vorig jaar tijdens de Nacht van de Nacht doofden maar liefst 178 gemeenten en bedrijven de lichten. Dit waren bedrijven als IKEA, Universiteit Utrecht, NUON, Delta Lloyd en ABN Amro.

20% van ons energiegebruik gaat op aan licht. Licht uitdoen is de simpelste, goedkoopste en meest duurzame maatregel die je kunt nemen. Je bespaart op energiekosten, onderhoudskosten en de CO_2 uitstoot van het bedrijf gaat omlaag. Door over te schakelen op energiezuinige led-verlichting en door vaker te doven en te dimmen kan 90% van deze energie bespaard worden. Volgens de activiteitenregeling Milieubeheer hebben bedrijven met een hoger energieverbruik een wettelijke energiebesparingsplicht. In december 2015 is er een erkende maatregel toegevoegd die bepaalt dat reclameverlichting en buitenverlichting minimaal zes uur per nacht uitgeschakeld dient te worden.

VNO-NCW Midden ondersteunt de Nacht van de Nacht, een initiatief van de Natuur- en Milieufederaties. Door bewegingssensoren gaat op de werkgeversvloer in het

HNK Apeldoorn automatisch het licht uit als er niemand aanwezig is.

Doet u mee tijdens de Nacht van de Nacht op 27 oktober? Meld het even op de website van de Nacht van de Nacht. Valt uw bedrijf toch weer op...

www.nachtvandenacht.nl

Bestuurlijke veranderingen

In verschillende regio's hebben de afgelopen maanden diverse bestuurswisselingen plaatsgevonden.

Welkom aan de nieuwe bestuursleden:
Achterhoek: Pedro Wiggers volgt Gerben Schepers op
Arnhem-Nijmegen: Ilko Bosman volgt Steven Broeren op (namens Jong Management kring Arnhem-Nijmegen)
Stedendriehoek: Pascal Hulsegge en Edwin v/d Strate
Utrecht: Jan Martijn Broekhof en Maarten van Opijnen
Twente: Michiel Jannink en Trudy Vos

Dat betekent dat we ook afscheid hebben moeten nemen van een aantal bestuursleden: Henk Visscher, Franklin Roodnat, Peter Dohmen, André van den Hurk, Joris Nelissen, Hendrik Koetsier, Edwin Besseling. Met dank voor alle inzet en tijd!

Nieuwe regiovoorzitters
Twee regio's van VNO-NCW Midden hebben in het afgelopen half jaar een nieuwe voorzitter verwelkomt. In de Stedendriehoek heeft **Rijn Platteel** het voorzitterschap op zich genomen, in Rivierenland is **Hans van Zuijdam** Joris Nelissen opgevolgd. Als regiovoorzitter maken beiden nu deel uit van het Algemeen Bestuur VNO-NCW Midden. Nieuw in het Algemeen Bestuur is ook **Pieter Jan Helmink**, die vanuit het landelijk Jong Management-bestuur deelneemt.

Rijn Platteel

Hans van Zuijdam

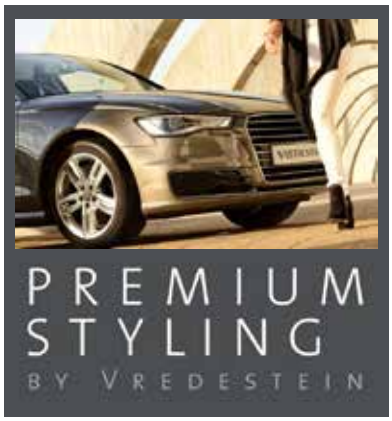
Pieter Jan Helmink

Kennismaken met vereniging tijdens Meet & Greet

Twee keer per jaar organiseert de vereniging een Meet & Greet voor nieuwe leden op het verenigingsbureau in Apeldoorn. Het blijkt een gewaardeerd concept om kennis te maken met mede-leden, 'de mensen achter de vereniging' en de locatie van waaruit wordt gewerkt aan de lobby en netwerkactiviteiten. Jacco Vonhof en Ron van Gent, respectievelijk voorzitter en directeur VNO-NCW Midden informeren deelnemers over de structuur en taken van de vereniging, de lobbyspeerpunten waar de vereniging zich op focust en het reilen en zeilen van de besturen van VNO-NCW Midden en VNO-NCW landelijk. De directe lijnen en samenwerking tussen de beide verenigingsbureaus waarborgen dat signalen van leden over knelpunten in bedrijfsvoering naar Den Haag gaan en landelijke ontwikkelingen teruggekoppeld worden. In het programma is ruim tijd voor onderlinge kennismaking en uitwisselen van ervaringen.
Op 8 mei hebben dertig leden de Meet & Greet bezocht. Een volgende nieuwe-ledenkennismaking staat gepland op 7 november.

Gebr. Van der Meij
AUTO EN BANDENSPECIALISTEN

Lonnekerbrugstraat 80
7547 AJ Enschede



Tel.: 053-4340126
info@gebrvandermeij.nl
www.gebrvandermeij.nl

Onze droom voor Mariëlle is nierziekten genezen.

Deel je onze droom?
Sms NIER naar 4333 of kijk wat jij kunt doen op nierstichting.nl

Met 1 SMS doneert u eenmalig € 2 (exclusief telefoonkosten).
Meer informatie: www.nierstichting.nl/sms

NIERSTICHTING
Leven gaat voor. Al 50 jaar.

Constructiewerken Twente
voor al uw maatwerk

CONSTRUCTIEWERKEN TWENTE

Toermalijnstraat 27 7554 TX Hengelo Tel. 074 - 250 30 80 www.constructiewerkentwente.nl

Allemaal aan *board*

vlnr: Michiel Koetsier en Ronald van Wetering

Tekst: Fiona van Gemert / Zutphens Persbureau
Foto: Patrick van Gemert / Zutphens Persbureau

De provincies Overijssel en Gelderland tellen samen acht "economic boards". Ze zijn elk anders van opzet, hebben verschillende doelstellingen, maar dienen allemaal wel hetzelfde belang: economische groei in de regio stimuleren. Om dat doel te bereiken is gekozen voor een 'triple helix'-samenwerking: de drie O's – ondernemers, onderwijs en overheid – zijn vertegenwoordigd in de besturen. Dit jaar heeft VNO-NCW Midden samen met provincies Gelderland en Overijssel het initiatief genomen de acht boards van de beide provincies bij elkaar te brengen om ook samen te kunnen lobbyen in Den Haag en Brussel. "We willen ondernemers helpen ondernemen en ondernemers helpen ontwikkelen", aldus Michiel Koetsier van de provincie Gelderland. "We moeten het toch allemaal samen doen."

Het idee van een economic board is overgenomen van Brainport. "Het was uit nood geboren: toen Philips wegging uit Eindhoven werden de mensen bij elkaar in de armen gedreven", schetst Koetsier. "Daar moest iets voor in de plaats komen. In de eerste paar jaar was dat nog helemaal niet zo fantastisch, maar daarna begon het vruchten af te werpen en nu is het een van de voorbeelden die veel wordt aangehaald. Het succes smaakt naar navolging op andere plekken, maar iedereen geeft daar zijn eigen draai aan."
In Gelderland en Overijssel zijn nu acht boards, die acties initiëren voor hun regio, subsidies verkrijgen voor projecten en onderwijsprogramma's optuigen.

Strategie en uitvoering

Terwijl de ene economische board zich breed op strategie en uitvoering richt, zoals in de regio Stedendriehoek, is de andere uitsluitend een uitvoeringsorganisatie, zoals in de regio Rivierenland. In de Stedendriehoek (zeven gemeenten rondom Apeldoorn, Deventer en Zutphen) opereert de board onder de vlag van de Cleantech Regio. Dat is het label waarmee de regio zich profileert. Ook hier hebben afvaardigingen van de drie O's zitting in de board. Bestuurslid Ronald van Wetering, eveneens bestuurslid bij VNO-NCW Stedendriehoek: "In de board zijn de O's alle drie op dezelfde wijze vertegenwoordigd, met een onafhankelijke voorzitter." Daaronder hangt een uitvoeringsorganisatie met twee takken: een staf en Cleantech Regio Development (CTRD) dat zich bezighoudt met projecten. Die laatste tak zorgt tezamen met ondernemers dat die projecten er komen, werft er fondsen voor en helpt bij de uitvoering.
"Terwijl de economic board van Arnhem-Nijmegen veel meer op de communicatiekant zit. Zij trekken weinig eigen projecten en brengen vooral in beeld wat er allemaal gebeurt in het gebied. Deze board heeft dan ook als centrale doelstelling te communiceren over het bijzondere potentieel van de regio."

"Het gaat over dé economische ontwikkeling van de regio"

noemt Koetsier als voorbeeld. Hij vervolgt: "Ik weet van Zwolle dat ze op een gegeven moment de *move* hebben gemaakt naar meer uitvoeringsgericht. Zij constateerden met elkaar dat ze eigenlijk te weinig eigenaarschap hadden in de board, dat er veel gepraat werd over wat er moest gebeuren, maar dat er uiteindelijk te weinig van de grond kwam." De bestuursleden daar hebben de taken verdeeld en leiden nu zelf projecten. Anders dan in de Stedendriehoek, waar eveneens de portefeuilles verdeeld zijn, maar waar de bestuursleden niet zelf de projecten trekken, vertelt Van Wetering.

Krachtenbundeling

Belangrijk voor het ontstaan van de board in zijn regio (Stedendriehoek) was de behoefte om krachten te bundelen. "De zeven gemeenten zaten daar al bij »

elkaar; bestuurlijk was dat al georganiseerd, de rest nog niet." Koetsier: "Vanuit de provincie is het ook wel prettig om te werken met een board, hoewel het steeds weer zoeken is welke manier van organiseren, ofwel welke governance, het beste past bij de opgaven die we zien."
Voorwaarde voor succes is wat Koetsier betreft het gemeenschappelijke belang, of in ieder geval het besef dat je elkaar nodig hebt om je eigen belang te dienen. Daar ontleent de board zijn bestaansrecht aan. Koetsier: "Dat gaat heel vaak over dé economische ontwikkeling van de regio. Dat raakt fysieke dingen, fijn wonen, goede bereikbaarheid, onderwijsinstellingen." "Je wil de regio sterker maken, op economisch en op maatschappelijk gebied. Dat kan je niet alleen, dat zou je samen moeten doen", vult Van Wetering aan. Koetsier: "Als je elkaar dan nodig hebt, laten we het dan ook samen organiseren."

Acht boards
De acht 'economic boards' in Overijssel en Gelderland zijn:
- Economic Board Regio Zwolle
- Twente Board
- Strategische Board Stedendriehoek –Cleantech
- Economic Board Diamant – regio Noord Veluwe
- The Economic Board – regio Arnhem – Nijmegen, met Wageningen
- FruitDelta Rivierenland
- Triple Helix FoodValley
- Achterhoek 2020

In de economische board Fruitdelta in Rivierenland is dat gemeenschappelijke thema 'tuinbouw, agrilogistiek en toerisme', bijvoorbeeld. Een thema waarin de partijen in de Stedendriehoek elkaar gevonden hebben is 'cleantech'. Van Wetering: "Je moet een richting hebben en hier kun je alles onder hangen wat we met elkaar belangrijk vinden. Daardoor kunnen we ons beter profileren en zie je ook veel gebeuren."

"Van gezamenlijk naar de projecten kijken wordt de regio sterker"

Een voorbeeld van zo'n project is het woningabonnement, om woningen in de bestaande bouw energieneutraal maken. "Daar sta je dan als regio mee op kaart", ziet Koetsier. "De rol van de board daarin is de richting aangeven, faciliteren, zorgen dat het project wordt uitgevoerd, dat er een plan komt, eventueel een voorfinanciering, een onderzoek. Van gezamenlijk naar de projecten kijken wordt de regio sterker."

Inhoudelijk hart

Eenvoudig is dat niet altijd. "Je moet wel over je schaduw durven heen stappen." Zoals Zwolle, waar de burgemeester van Hardenberg de nieuwe vestiging van Wehkamp opende. "En je moet samen kansen zien. Je

moet iets hebben wat je bindt, om samen te werken. Je moet er geloof in hebben, maar het moet vooral ook een inhoudelijk hart hebben", benadrukt Koetsier. Voor problemen die de regio overstijgen is die samenwerking nog belangrijker: bereikbaarheid, provinciale zaken en Brussel houden alle boards bezig. "Daarom moeten we gaan samenwerken, maar", waarschuwt Koetsier, "niet alleen om de samenwerking. Je kunt leren van elkaar en samen kansen benutten."
Een economische board is daar op het moment het vehikel voor, maar dat is wat Koetsier betreft niet heilig. "Mijn beeld nu is dat we een beetje doorschieten met die boards. Het gaat niet alleen om het hebben van een board, je moet ook iets samen te doen hebben om die board te rechtvaardigen. Anders krijg je dat mensen er geen onderdeel van willen uitmaken en je moet gaan leuren met je organisatie. Ik zie er ook wel iets van een varkenscyclus in: de board komt op als het echt nodig is, wordt meer en meer een organisatie, groeit en groeit, maar er komt een moment dat dat zich tegen je keert en dat je gewoon te log, te groot wordt en het niet meer voelt alsof je met dezelfde dingen bezig bent." Zijn zorgen blijken niet uit de lucht gegrepen: "Ik voorzie dat een klein beetje bij Zwolle. Ik denk dat die nu richting piek gaat. Het gaat als een tierelier. Mensen willen er allemaal bij horen. Er zitten inmiddels diverse gemeenten uit Flevoland en Drenthe bij."
Koetsier wil liever meer toe naar 'grenzeloos organiseren', waarin de inhoud centraal staat. "Dan krijgt het wel een andere vorm. Hoewel grenzen altijd blijven, door identiteit, macht en de taak die je hebt. Op dit moment denken we nog heel erg regionaal, maar we kunnen ook op thema's gaan clusteren, in verschillende samenwerkingsverbanden."

Sterker

Deze thema's werden afgetast tijdens een oploopje voor de acht boards begin dit jaar. Van Wetering: "Als je regio-overschrijdend wil samenwerken, is het goed dat je elkaar kent. Je kunt ook leren van elkaar. Als je elkaar wat vaker ziet, dan zal je zien dat iedereen de beste dingen van elkaar wegplukt en daarmee aan de haal gaat. Daar wordt het sterker van." Koetsier: "Hier zit ook een gezonde spanning in, want je bent ook gewoon elkaars concurrenten, maar je hebt ook een gemeenschappelijk belang." Tussen Twente en de Achterhoek is al een gezamenlijk programma ontstaan voor technisch personeel, gelet op de zware tekorten aan hoogwaardig technisch personeel. Koetsier benadrukt nog maar eens: "Als je dat als individu gaat oppakken, ga je dat zeker niet redden. Als de urgentie groot genoeg is gezamenlijk iets te doen, stap je makkelijker over die concurrentie heen en ligt er een wereld van kansen." Vanuit dat oogpunt verwacht hij een langdurige rol voor de boards. "Alleen je agenda verandert", voegt Van Wetering toe. "En het succes van de board staat of valt met de kwaliteit van de mensen erin.

COLUMN

ANDRIES GREINER

De dood in de pot

Lang geleden ontving het bestuur van de school waaraan ik als leraar was verbonden, een brief van de onderwijsinspecteur waarin hij het verzoek deed "de heer Greiner ernstig te onderhouden".
De aanleiding voor de brief was een principieel verschil van mening dat ik met de inspecteur waagde te hebben over het examineren van Nederlands, mijn vak. Ik was jong, gepassioneerd en hield (houd) van mijn vak. Mijn leerlingen oefende ik onder andere in het beantwoorden van allerlei soorten vragen over een tekst: taalvragen, leesvragen, denkvragen. Het ging mij erom dat zij leerden goed te formuleren, maar ik daagde hen ook uit na te denken over welke antwoorden mogelijk zijn, waarbij elke variant, elke nuance een waarde heeft.
De inspecteur gaf mij de eervolle opdracht de examenopgave voor het komende landelijk examen samen te stellen. En dat weigerde ik. Het bleek om een tekst met meerkeuzevragen (multiple choice) te moeten gaan. Dat was anders dan voorheen. Daarop waren de leerlingen niet voorbereid, maar vooral vond ik dat ze serieus beperkt werden in het tonen van hun verworven kennis en vaardigheid. Multiple choice vond ik de dood in de pot.

Het is, zoals ik aangaf, lang geleden. De herinnering kwam echter boven toen ik weer eens las over de zwalkende positie van het referendum. Eigenlijk ook een vorm van multiple choice. Nou ja, multiple... Het is ja of nee. Geen variant, geen nuance. Het is de dood in de pot.
Elke ondernemer weet hoe belangrijk draagvlak in het bedrijf voor zijn beslissingen is. Hij zal om dat te verkrijgen met zijn medewerkers overleggen, maar hun echt geen referendum voorleggen.
Het valt op dat bij het samenstellen van de nieuwe collegeprogramma's in de gemeenten meer dan voorheen de samenwerking wordt gezocht, dwars door coalitie en oppositie heen.
Het referendum is inmiddels – op een mogelijke stuiptrekking na – ten grave gedragen.

Het bestuur van mijn school heeft niet aan het verzoek van de inspecteur voldaan, maar begrip voor mijn opstelling betoond. Ik herlees de briefwisseling. De naam van de inspecteur valt me opnieuw op: J.G. de Dood.

ANDRIES GREINER

Algemene Ledenvergadering in teken van schaarste arbeidsmarkt

De goedbezochte Algemene Ledenvergadering op 10 april bij Voortman Experience Center in Rijssen bracht een kort inzicht in het reilen en zeilen van de vereniging. Op financieel gebied, in de belangenbehartiging en projecten, maar ook in de samenwerking met de andere regionale verenigingen.

Voorzitter Jacco Vonhof opent de vergadering met een dankwoord aan gastheer, afgetreden regiovoorzitters en bestuursleden en heet opvolgers welkom, waaronder regiovoorzitter VNO-NCW Rivierenland Hans van Zuijdam, regiovoorzitter VNO-NCW Stedendriehoek Rijn Platteel en JM- en AB-lid Pieter-Jan Helmink.

Lobby
'We lobbyen keihard. Landelijk én regionaal'. Jacco refereert onder andere aan de brandbrief van MKB-Nederland, VNO-NCW en dga'ers aan het Kabinet met de oproep dat het beleid mkb-vriendelijker moet en de beïnvloeding van verkiezingsprogramma's gemeenteraadsverkiezingen en nu van de collegeprogramma's. In veel conceptprogramma's komt het woord 'ondernemers' niet voor. We werken eraan. Ook aan de provinciale statenverkiezingen 2019.

Argentinië
Voor de aanwezige leden heeft de voorzitter een primeur: de ledenreis gaat dit jaar naar Argentinië.

Bestuurswisselingen
Volgend jaar treden, na het statutaire maximum van 6 jaar, zowel de penningmeester als de voorzitter af. Een 'commissie van wijzen' maakt profielen en start procedure voor opvolging.

Vereniging en projecten
Directeur Ron van Gent geeft toelichting op verenigingszaken en projecten waaraan we bijdragen om lobbydoelstellingen te bereiken. Er is en komt steeds meer samenwerking, ook publiek-privaat. VNO-NCW Midden heeft het initiatief genomen om de Economic Boards in Oost-Nederland bij elkaar te brengen en gezamenlijke acties af te spreken.

Ondernemers Alert over ondermijning

Zet ondernemers en ondermijningsdeskundigen samen in een borrelhapomgeving. Dit levert bruikbare tips op over georganiseerde criminaliteit. Het concept van Ondernemers Alert is even simpel als effectief. "Met Ondernemers Alert maken we een korte lijn. Mensen kunnen hun verhaal kwijt."

Op een Achterhoeks bedrijventerrein staat een hal van 120 meter lang. Middenin de hal is een muur met daarvoor een enorme berg afval van gescherpt metaal. Een hoeveelheid van 200 containers. Achter die berg is een deur en die leidt naar een enorm laboratorium voor synthetische drugs, met een dagelijkse productie van 100.000 euro. In dit geval was het niet zo, maar het had een tip van een oplettende ondernemer geweest kunnen zijn, die de opsporingsdiensten naar deze loods leidde. Iemand die de huurprijzen kent van het industrieterrein en het rekensommetje even vlot maakt: zo'n groot pand tegen die en die grondprijs en zo weinig zichtbare activiteit, dat is verdacht.

Vermoedens van ondermijning
Helaas doen ondernemers nauwelijks melding van de oneffenheden om hen heen die ondermijning doen vermoeden. Dat is zonde, want ondernemers die een bedrijventerrein delen, hebben een buikgevoel over elkaar. Ze weten het als er iets niet spoort. Echter, ze zijn niet aangesloten op het juiste netwerk om hun signalen te delen met gemeente of politie. Ondernemers hebben angst dat hun naam naar voren komt en dat er represailles volgen op hun melding. Maar er zit ook een component gemakzucht in, het is voor de gehaaste ondernemer te veel gedoe om een vermoeden door te geven bij een bureau of een gemeentelijk loket.

Ondernemers alert-bijeenkomsten
Het Platform Veilig Ondernemen Oost Nederland (PVO-ON) organiseert samen met andere partijen, Ondernemers Alert-bijeenkomsten. De partijen zoals

Jaarrekening 2017
Penningmeester Stefan Klijn geeft een toelichting op de jaarrekening 2017, die met een positief saldo is afgesloten. De aanwezigen stemmen bij acclamatie in met de stukken, waarna het bestuur decharge wordt verleend. Leden kunnen de volledige jaarrekening opvragen bij de penningmeester.

De voorzitter sluit de vergadering met dank aan alle leden (zonder leden geen vereniging) en aan gastheer Frank Scherphof, Director Operations, Voortman Steel Machinery.

De heer Scherphof vervolgt het programma met een korte schets van de werkzaamheden van zijn bedrijf en gaat dieper in op de visie en activiteiten van Voortman om goed gekwalificeerde medewerkers te binden en boeien.

Voortman Steel Machinery investeert in opleiding, scholing en werving

Voortman Steel Machinery ontwerpen, ontwikkelen en vervaardigen al ruim 45 jaar machines voor de profiel- en plaatbewerkende staalindustrie. Voortman had al vroeg het besef dat je prachtige machines kunt bouwen, maar dat je zonder mensen die deze kunnen bedienen niet ver komt. Vandaar dat zij al jarenlang actief betrokken zijn bij diverse onderwijsinstellingen, van primair tot hoger en universitair onderwijs. Maandelijks proberen zij vele studenten te enthousiasmeren voor de techniek door ze een inkijkje te geven in het bedrijf met presentaties, machinedemonstraties en rondleidingen. Er is veel aandacht voor leerlingen in het basisonderwijs, bijvoorbeeld ook via de Week van de Techniek. Na het voortgezet onderwijs zijn er, naast de reguliere ROC's ook het speciale regionaal opleidingscentrum voor metaal en elektro-opleidingen, speciaal van een vereniging van lidbedrijven uit de regio (REMO) en Techwise Twente, een mbo+-opleiding waar het bedrijfsleven daadwerkelijk om vraagt. Het initiatief voor deze mbo5 opleiding ligt bij werkgevers, zij hebben invloed op de programma's.

Op HBO/WO-niveau laat Steel Machinery zich continu zien en horen door sponsoring van studieverenigingen, gastcolleges, presentaties, door zitting te nemen in de board of industry van Saxion en mee te doen aan UT-challenges. Concrete werving doet het bedrijf vooral via social media en alle andere hierboven genoemde kanalen. "Maar", benadrukt Scherphof, "onze belangrijkste ambassadeurs zijn onze werknemers. Zij hebben de ervaring en vertellen het verhaal over hun vak en ons bedrijf."

5 tips van Scherphof voor aanpak tekort aan personeel:

1. start op tijd met enthousiasmeren, stimuleren en naamsbekendheid
2. wacht niet op onderwijsinitiatieven, maar neem zelf de lead
3. doe leuke dingen, wees trots en straal dat uit
4. je doet niet snel te veel
5. houd je medewerkers in beweging, blijf trainen, opleiden en doorontwikkelen

De avond in de gemeente Rheden.

MKB-Nederland Midden, VNO-NCW Midden, RIEC Oost-Nederland , OM, Vastgoedadvocaat, Politie, Gemeenten, etc. leveren experts. Deze zijn bedoeld om met ondernemers in gesprek te raken over ondermijningsonderwerpen. Het concept is simpel: een presentatie door deskundigen en een borrelhapomgeving waar ondernemers ongedwongen in gesprek gaan met politiemensen, een burgemeester en experts, zoals het hoofd recherche, iemand van het Regionaal Informatie- en Expertisecentrum, een advocaat of een wijkagent. Hier kan de ondernemer zijn vragen stellen, zonder van alles prijs te geven over zaken waar hij liever nog niet over praat.

Deze avonden worden goed bezocht door ondernemers en leveren op de avonden zelf al tips op.

In het najaar worden er in Oost-Nederland (provincie Gelderland en Overijssel) meerdere avonden georganiseerd.

Zie voor de agenda *www.mkbmidden.nl*

PRIJS MET ACHTERHOEKSE ROOTS ZET INNOVATIES OP DE KAART

Wereldwijde ambities met baanbrekende innovatie

In maart is de Achterhoek Open Innovatieprijs uitgereikt aan Claymount Assemblies B.V. in Dinxperlo. Deze prijs is een positieve impuls voor de Nederlandse innovatieve maakindustrie. De boeiende ontwikkelingen en soms baanbrekende producten verdienen zeker een plek in de schijnwerpers. Het winnende bedrijf, onderdeel van Varex Imaging Corporation, produceerde in nauwe samenwerking met Sigmascreening een verbeterde techniek voor het maken van een mammografie. Daarmee gebeurt het borstonderzoek op basis van precieze druk in plaats van op kracht. Niet alleen is hiermee het onderzoek (veel) minder belastend voor een vrouw, ook diagnoses zijn nauwkeuriger te stellen.

Tekst: Floortje Dekkers / Writewise tekstproducties
Foto: Jurgen Pillen Fotografie

"Van alleen het gebaande pad blijven bewandelen, word je uiteindelijk niet wijzer"

Uit ruim twintig inzendingen uit heel Nederland selecteerde een vakkundige jury drie finalisten. Op de Ondernemersavond in maart kozen de aanwezige ondernemers de uiteindelijke winnaar. De jury bestond uit voorzitter Wybren Jouwsma (Bronkhorst High-Tech) en juryleden Henk Volberda (Erasmus University) en Arnold Stokking (TNO). De winnende innovatie werpt een heel nieuw licht op de wereldwijde wijze van borstkankerscreening. Op dit moment is het zo dat vrouwen die een mammografie ondergaan het equivalent van zo'n veertien pakken suiker op hun borst gedrukt krijgen. Ongeacht hun cupmaat of de dichtheid van het weefsel in hun borsten. Dat is voor veel vrouwen een (zeer) pijnlijke aangelegenheid. Soms zo erg dat ze daarom het onderzoek liever overslaan.

Mammografie op maat

De oorspronkelijke aanleiding voor de innovatie ligt bij twee professoren van het Academisch Medisch Centrum (AMC) in Amsterdam. Zij vonden de bestaande manier van borstonderzoek vrij opmerkelijk en concludeerden dat het anders moest kunnen. Emeritus hoogleraar medische technologie Kees Grimbergen en emeritus hoogleraar radiologie Ard den Heeten ontwikkelden samen een nieuwe technologie die rekening houdt met de grootte van borsten. Hoe groter en steviger de borst, hoe meer contactoppervlak tussen plaat en borst en hoe meer druk er nodig is. Via 'nanodraadjes' in de aandrukplaten wordt het contactoppervlak gemeten en sensoren meten dan hoeveel druk nodig is voor het onderzoek. Bij de juiste mate van comprimeren krijgt de laborant een signaal. Vrouwen kunnen het verloop van het onderzoek volgen via een vloeiend lichtjespatroon op het apparaat. Dat is bij iedere borst verschillend. Op deze manier krijgt iedere vrouw een mammografie 'op maat'.

Amsterdam meets Achterhoek

Sigmascreening, met vestigingen in Enschede en Amsterdam, bleek de aangewezen partij om deze innovatie in de markt te gaan zetten. Daarbij zocht het bedrijf naar een betrouwbare partner in röntgentechniek. Ivo Aarninkhof is CEO van Sigmascreening. Hij had al goede ervaringen met Claymount Assemblies vanuit zijn verleden bij Philips en zocht weer contact met Claymount. Samen met een core team van »

Ivo Aarninkhof

Gerben Heideman

vijftien enthousiaste krachten en nog een heel aantal meer in de slipstream, gingen zij aan de slag om deze innovatie succesvol over de bühne te brengen. Sigmascreening vervulde in dit proces de rol van klinische onderzoekspartij en Claymount die van engineer en producent. "Dat is voor ons een andere aanpak dan we gewend zijn", glimlacht Gerben Heideman, General Manager van Claymount. "Normaal komen we zelf met het idee. Nu zijn we ontwikkelpartner en maker. Maar dat hoort bij ondernemen; van alleen het gebaande pad blijven bewandelen, word je uiteindelijk niet wijzer. De prijs is voor ons natuurlijk een mooie bevestiging en doet vooral ook goed voor onze naamsbekendheid. We groeien gestaag, dus dat potentiële werknemers ons nu beter weten te vinden, is zeker winst!"

Betere kwaliteit en minder leed

Ivo Aarninkhof van Sigmascreening legt kort uit van welke techniek de innovatie gebruik maakt en waarom dat zo'n verbetering betekent: "Hoe preciezer de druk is tijdens de screening, hoe beter. Bij de bestaande methode en bijbehorende zware kracht op de borst, worden bloedvaten en kleine tumoren als het ware weggedrukt. Zo kan er ten onrechte het beeld ontstaan dat de borst 'schoon' is. In sommige andere landen zien we juist een te lage druk. Dan ontstaat er een 'bewogen beeld' en is een juiste diagnose ook moeilijker te stellen. Onze paddle meet de precieze druk die nodig is om de borst goed in kaart te brengen. Dat geeft minder pijn, een accuratere diagnose en het maakt het onderzoek veel patiëntvriendelijker. Een laborante die de paddle al veelvuldig heeft gebruikt, geeft aan dat de led indicatoren op het apparaat de vrouw in kwestie meer duidelijkheid en rust geven over het verloop van de mammografie. Er is meer communicatie tussen de laborante en de patiënt, de patiënte ziet duidelijker wat er gebeurt en is minder angstig. Minder pijn geeft veel minder stress. Dat geldt natuurlijk voor de vrouw die het onderzoek ondergaat, maar in mindere mate ook voor diegene die het onderzoek doet. De wetenschap dat je iemand een prettiger onderzoek bezorgt, is immers fijner dan de wetenschap dat je vrouwen serieus pijn doet."

Wereldwijde ambitie

Dat is natuurlijk een goed verhaal. Een innovatieprijs win je niet voor niks. Maar naast een technisch complex proces, is het ook een hele toer om een nieuwe techniek als deze de internationale markt op te loodsen. Inmiddels wordt er in zes Europese landen met de paddle gewerkt. En onlangs werd de alweer iets nieuwere versie gedemonstreerd op het Europese Congres voor Radiologie (ECR) in Wenen en zeer goed ontvangen. Dat is nog maar het begin. De ambities van Aarninkhof en Heideman reiken wereldwijd. Gerben Heideman: "Ons doel is dat uiteindelijk de helft van de wereldbevolking gebruik maakt van onze techniek. De mammografiewereld is klein, wij opereren echt in een niche van de röntgenmarkt, en onze contacten zijn goed. Dus als je slaagt, kan het ineens wereldwijd snel gaan. Denk dan aan binnen een jaar

Achterhoek Open Innovatieprijs

De Achterhoek Open Innovatieprijs is bedacht om de Nederlandse maakindustrie in de schijnwerpers te zetten. En in het bijzonder om innovaties uit de Achterhoek zichtbaar te maken voor de rest van Nederland. "Maar", zo benadrukt Wilma Elbertsen, regiomanager VNO-NCW Achterhoek: "Met het woord 'open' in de naam willen we aangeven dat ondernemingen uit heel Nederland kunnen meedingen naar de prijs." Vanuit ondernemers kwam de vraag of VNO-NCW Midden meer aan regiobranding zou kunnen doen. Wilma Elbertsen: "We willen als VNO-NCW laten zien hoe innovatief de Achterhoek is. Daarbij leggen we de focus op de smart industry (industrie verweven met ICT). Samenwerking tussen ondernemers is daarbij belangrijk. Inzenders moeten hun innovatie met minstens één partnerbedrijf samen hebben ontwikkeld. Van oudsher zijn er veel 'maakbedrijven' in de Achterhoek, maar het is ook een innovatieve industrieregio. Die heeft veel meer te bieden dan alleen de bekende toeristische wandel- en fietsroutes. We maken er ons als organisatie daarom hard voor een economisch gezond ondernemersklimaat. Dat betekent ook profileren met stage- en afstudeermogelijkheden, om op die manier studenten voor de Achterhoek te interesseren. Aanvullend aan bijvoorbeeld een stage bieden wij hen een talentenprogramma waarin ze zich persoonlijk verder kunnen ontwikkelen."

De prijs zelf is een tweetrapsraket; allereerst ontving Claymount, samen met Sigmascreening, een beeld en een geldprijs van 5000 euro. Daarnaast volgt er nog een VIP diner met juryleden en vooraanstaande leden van de Metaalunie en een geldbedrag dat gelabeld is om aan PR te besteden en uitgegeven kan worden bij een (uiteraard) Achterhoeks marketing- & communicatiebureau.

of twee. Maar vóór je zo ver bent, is een lange adem nodig. Van het eerste experiment tot aan de marktgang kost vaak wel een jaar of vijf. Ik noem het altijd een proces van vallen en opstaan, waarbij je uiteindelijk één keertje vaker opstaat dan valt. Natuurlijk hebben we te maken met zaken als strenge eisen en strikte regelgeving voor medische apparatuur. Die ook nog weer verschilt tussen Europa en bijvoorbeeld de Verenigde Staten (ook al groeit het wel langzaam naar elkaar toe). Daarnaast is de timing van lancering van je product cruciaal én lastig te bepalen. Want daarbij ben je afhankelijk van heel veel factoren. Zo moeten de grote marktspelers vooruit willen met je product.

"Als je slaagt, kan het ineens wereldwijd snel gaan"

Ik vergelijk dat wel eens met een enorm containerschip. Dat gaat ook niet zó maar even te water; daar gaat heel wat voorbereiding aan vooraf. Ik hoop en verwacht dat we als Claymount met mammografietechniek een nieuwe pijler aan ons bestaande aanbod toevoegen. Daar stellen we in ieder geval alles voor in het werk."

Samenwerking verder uitbreiden

De samenwerking tussen Sigmascreening en Claymount Assemblies staat als een huis. Beide partijen gaan dan ook vol enthousiasme door met het ontwikkelen van aan de paddle gelieerde producten. De voornaamste drijfveer van de heren is dat iedereen wel een vriendin, vrouw, zus, dochter of moeder heeft die een screening moet ondergaan. Allebei geven ze aan: "Het is toch absurd dat we een ziekte, die nu nog een op de acht vrouwen treft, op zo'n onorthodoxe manier moeten opsporen? Dat kan beter, vrouwvriendelijker en, ook niet onbelangrijk, uiteindelijk goedkoper. Want met de nieuwe methode verloopt de screening veel rustiger en daardoor sneller. Er kunnen dus meer vrouwen in eenzelfde tijdsbestek een mammografie ondergaan. Betere en snellere diagnoses kunnen bovendien langdurige, kostbare behandelingen helpen voorkomen."

Gerben Heideman wil steeds verder dóór met zijn onderneming. Vanuit het huidige pand in het Achterhoekse Dinxperlo werken 90 medewerkers. De nieuwbouw in Doetinchem is inmiddels in volle gang en daar zal, na de verhuizing eind 2019, plaats zijn voor 150 tot 160 mensen. Heideman: "Voor goede technici hebben we altijd plek en datzelfde geldt voor enthousiaste stagiairs en afstudeerders. Er is alleen al binnen de mammografie nog een wereld te winnen en dat is slechts één van de doelen waarop we onze pijlen richten."

COLUMN

MOBILITEITSMAKELAAR

'Business is booming'

Terwijl alle ogen van de meeste Nederlanders gericht zijn op de explosieve groei van de huizenmarkt in de steden, maken slechts weinigen zich echt druk over de verkeerproblemen die dat veroorzaakt. Als we de voorspellingen moeten geloven woont in 2050 ruim 70% van alle Nederlanders in de steden. Het is dan maar de vraag of je daar ook nog voor iedereen een auto bij kwijt kunt. Nu vast gaan nadenken over alternatieve oplossingen, kan voorkomen dat we straks allemaal stilstaan.

Eigenlijk zou de business nu dus niet alleen voor de makelaar in onroerend goed ´booming´ moeten zijn, maar ook voor mij als Mobiliteitsmakelaar. Daar gaan we dus voor. Het nieuwe programma voor de regio Arnhem-Nijmegen (met De Liemers en Overbetuwe) heet niet voor niets Samen, Slim & Schoon. Voor wat mij betreft starten we vooral met Samen, want de bestaande projecten zorgen we voor Slimme en Schone oplossingen.

Op 1 maart jl. ben ik begonnen in deze functie die voor mij, met 30 jaar ervaring in de mobiliteitsbranche, toch een hele uitdaging vormt. Maar dan wel een hele leuke uitdaging. Immers, ik heb al mijn jaren ervoor gewerkt om mensen IN de auto te krijgen en – met de autobedrijven – ervoor te zorgen dat zij veilig en wel ook IN die auto bleven rijden. Nu breng is toch een hele menukaart naar de bedrijven om hun medewerkers UIT de auto te krijgen. Overigens vooral tijdens de spits, want ik zie niets in maatregelen om 'autotjes te pesten'.

De projecten die ik aan de bedrijven mag aanbieden, vallen daar zeker niet onder. Zowel de bedrijven als de medewerkers, die de spits willen mijden, worden beloond voor hun inspanningen. Het mooiste is natuurlijk als we voor een heel bedrijventerrein oplossingen kunnen creëren. Dat geeft een goed gevoel van 'Samen' de zaken oppakken. Beter openbaar vervoer (OV) opzetten, goede fietsroutes, probeerweken voor e-bikes of OV en medewerkers – wellicht van verschillende bedrijven – samen laten carpoolen. Voor al deze oplossingen heb ik slimme (ICT) en schone (duurzame) projecten beschikbaar. People – Planet – Profit, en met name dat laatste voor de deelnemende ondernemers.

ARNO VAN DER STEEN
MOBILITEITSMAKELAAR REGIO ARNHEM NIJMEGEN

Tekst: Floortje Dekkers / writewise tekstproducties

LEDENREIS NOVEMBER 2018 NAAR ARGENTINIË

Onderneem deze trip naar Buenos Aires!

In november van dit jaar is er de kans om u als lid van VNO-NCW Midden onder te dompelen in het zakelijke en culturele leven van indrukwekkend Argentinië. De ledenreis 2018 voert namelijk naar Buenos Aires en omgeving. Dat betekent boeiende bedrijfsbezoeken, interessante netwerkgelegenheden, kennismaking met lokale ondernemers en genieten van een prachtige omgeving. Een Vijfdaagse vol Latijns Amerikaanse inspiratie, daar gaat toch ook uw ondernemershart sneller van kloppen?

Victor Knaap

Een van de bedrijfsbezoeken voert naar MediaMonks, een creatieve partner die digitale campagnes ontwikkelt voor enkele van de grootste merken en reclamebureaus. Het bedrijf heeft de afgelopen jaren aanhoudende groei doorgemaakt en telt tegenwoordig elf kantoren met bijna 700 werknemers wereldwijd. De vestiging in Buenos Aires, een van de recent geopende kantoren, ontvangt graag de ledenreis-delegatie van VNO-NCW Midden. CEO Victor Knaap licht alvast een tip van de sluier. "Jullie zijn van harte welkom voor een bezoek aan onze vestiging daar, natuurlijk! Of er veel te zien is? Vooral een team enthousiastelingen achter hun schermen". Dan vervolgt hij serieus: "In Buenos Aires (BA) hebben we een *'high quality production hub'*. Niet alleen om de lokale markt te bedienen, maar ook om Amerikaanse projecten te realiseren. Wat we doen, is het bouwen van digitale platformen. Denk aan websites, apps of live events. Van strategie tot creatie, user experience, tech zoals VR (virtual reality) of AR (augmented reality), design en front-end bouw. In BA zit heel veel creatief talent op dat gebied; dus kunnen wij uit die grote talentenpool tappen."

IJzersterke combinatie

Hij vervolgt: "Wij werken altijd met lokaal talent, zij weten wat de markt aanspreekt en we combineren dat met onze *global expertise*. Alleen door creatief leiding te geven aan mensen die geboren en getogen zijn in een bepaald land en cultuur, kunnen we lokaal aansprekende campagnes lanceren. Door onze global technical backbone verzekeren we dat we altijd opdrachten opleveren met het kwaliteitsstempel van MediaMonks. Onze groei en successen draaien op de kracht van lokale en internationale mensen. Een ijzersterke combinatie die voor ons al jarenlang zijn vruchten afwerpt."

De vestiging in Buenos Aires is ontstaan vanuit een kleine overname. "*Buy small and build out*, was hier ons motto", vervolgt Victor. "Maar ook die aanpak verschilt. In BA gaat vooral alles niet zo snel als in Nederland; een bankrekening openen kan vier maanden duren. Daarover zeuren, helpt niet. Het is wat het is. Dan moet je dus geduld hebben. Cultuur is ook iets wat je moet doorgronden. Dat hebben we wel geleerd door onze ervaringen met het openen van kantoren van Singapore tot LA."

Meebewegen met cultuur

Belangrijk is dat je meebeweegt met de cultuur. "Je kunt niet vanuit het Nederlandse hoofdkantoor alle vestigingen over de hele wereld in hetzelfde keurslijf drukken. Maar er moet wel een soort gemeenschappelijke basis zijn, een *core way of doing business*. Door in het buitenland te ondernemen, ga je de funderingen van je bedrijf steeds scherper zien. Verder laat ik het aan de leden van VNO-NCW Midden zelf over om op bezoek in Buenos Aires een eigen oordeel te vellen. Ze kunnen er zeker weten op een gastvrije ontvangst rekenen."

Edo Offerhaus

Praktische hulp voor internationaliserende ondernemers

Stel, de reis wakkert dat gevoel van internationale expansiedrift aan en je wilt als Nederlandse MKB'er nu écht die stap zetten naar het buitenland; waar begin je dan? VNO-NCW en MKB-Nederland hebben het initiatief genomen voor een nieuwe stichting, NLinBusiness, die ondernemers hierbij wegwijs maakt en ondersteunt. Niet alleen op Nederlandse bodem, maar ook tijdens en na hun landing in het buitenland. Daarover is elders in dit magazine meer te lezen.
Edo Offerhaus is directeur van NLinBusiness. Volgens hem zijn Nederlanders bij uitstek een volk om zich succesvol buiten de landsgrenzen te begeven: "Ik kom al 35 jaar in de meest uiteenlopende delen van de wereld en het maakt niet uit waar ik ben, altijd is er wel een Nederlander die er onderneemt. Zeker voor het MKB geldt dat er drie vuistregels zijn voor succesvol ondernemen in het buitenland. Het vraagt om een lange adem, de keuze voor de partners waarmee je zakendoet is minstens zo belangrijk - zo niet belangrijker - dan de landenkeuze en pas altijd het portfolio aan op de plaatselijke markt. Doe dit alles met beleid en wijsheid. Dus: concentreer op één stad; dat is al omvangrijk genoeg. Zorg voor een solide basis, want er gaat altijd wel wát mis; dat moet opgevangen kunnen worden. En verdiep je tot slot in de plaatselijke cultuur en gebruiken. Het loont zeker om goed beslagen ten ijs te komen. Hoe dan ook duurt het vaak een jaar of drie, vier voordat een onderneming volop draait in het buitenland. Wie internationaal onder- »

"Cultuur is ook iets wat je moet doorgronden"

neemt, is trouwens vervolgens in eigen land ook beter voorbereid op de buitenlandse concurrentie."

Buenos Aires barst van potentie

Als het over Buenos Aires gaat, het doel van de ledenreis 2018, roemt Offerhaus de enorme potentie van die wereldstad. "Er is een goed ontwikkelde middenklasse, mensen zijn trots op hun cultuur en veelal goed opgeleid. Andere opstekers zijn de grote agrarische industrie en de bijna Europees aandoende mentaliteit. Ondernemers zijn er, net als wij, veel gericht op export. Zeker voor op de lange termijn ben ik erg positief gestemd over het ondernemersklimaat daar. Nu is er wellicht wat turbulentie op de markt, maar dat biedt ook juist weer uitdagingen."

"Lokaal talent weet wat de markt aanspreekt"

Edo Offerhaus is zelf net terug van een reis naar Colombia, Panama en Mexico en vertrekt binnenkort weer; er staat een handelsmissie met onder meer minister-president Mark Rutte naar India op het programma. Hij besluit: "Wat me opvalt, is dat Nederlanders die internationaal ondernemen, vaak heel trots zijn op ons land. Collega-ondernemers uit Nederland verwelkomen ze graag. Er zijn, afhankelijk van wat je produceert of aanbiedt, goede zakelijke mogelijkheden verspreid over de héle wereld. Weten waar, wanneer en hoe je moet instappen? Dan komt NL-inBusiness in beeld. Onze kennis en ervaring is legio, maak daar op zijn minst gebruik van!"

Meer weten?

De ledenreis is van 2 tot en met 7 november 2018. Voor het programma en andere praktische informatie over de ledenreis naar Argentinië – of om meteen aan te melden – kunt u terecht op: www.vno-ncwmiddenledenreis.nl.

Lees ook het interview met Edo Offerhaus op pag. 24.

"Ledenreis biedt mij inspiratie én nieuwe opdrachten; wat wil je nog meer?"

Guido van der Molen is eigenaar van Van der Molen Beveiligingstechniek in Enschede. Ruim twintig jaar geleden nam hij het bedrijf over van zijn vader, samen met zijn vrouw Anita. Inmiddels werken er 38 mensen en vormen ze een allround dienstverlener op het gebied van inbraak- en brandpreventie, camerasystemen en toegangscontrole. Samen namen ze meerdere malen deel aan een ledenreis, onder meer naar Dubai, IJsland & New York en Zuid-Afrika. Het leverde hen behalve mooie ervaringen en nieuwe ondernemerszin ook zakelijk succes op. Ze gaan dan ook graag mee naar Argentinië.

Guido van der Molen

"Voor ons is de eerste insteek niet zozeer dat we in het buitenland willen ondernemen, hoewel de reis ook voor dat doel zeer geschikt is, maar we doen elke keer heel zinvolle contacten op binnen de groep reizigers. We hebben er ook concreet werk aan over gehouden. Dat is natuurlijk mooi. Er gaan allemaal verschillende ondernemers mee, van zowel kleine als grote bedrijven. Op zo'n reis leer je elkaar op een andere manier kennen, je praat over problemen die je tegenkomt en, belangrijker nog, hoe je die oplost. Je kunt kennis delen, elkaar advies geven, gegevens uitwisselen en elkaar in Nederland weer opzoeken. Al snel is het: 'Bel me even als we weer thuis zijn, dan help ik je." Voor ons is het in die zin 'gemakkelijk'; met onze producten kan iedereen onze klant zijn. Elke ondernemer heeft immers met beveiligingstechniek te maken."

Guido vindt de ledenreis een aanrader. "Alles is altijd tot in de puntjes verzorgd; heel fijn. Maar het is geen snoepvakantie. Voor ons levert het altijd weer een dosis hernieuwde ondernemerszin op. Of we nu bij de Nederlandse Handelskamer in New York zijn of in een township bij Kaapstad. Dat laatste zette mij persoonlijk aan het denken; we spraken er met een ondernemer die vanuit een zeecontainer zijn zaak had opgezet, met een enorme overgave. Dat geeft mij extra inspiratie om er eenmaal terug in Nederland vol tegenaan te (blijven) gaan. Je komt altijd thuis met nieuwe ideeën. Dat is toch wat je wilt als ondernemer?"

"Geen snoepvakantie, wél een prachtinge ervaring"

CROSS BORDER TALENT

KENNIS EN TALENT BEHOUDEN

Talentvolle studenten voor de grensregio behouden en koppelen aan bedrijven in Nederland en Duitsland. Dat is het doel van het INTERREG-project Cross Border Talent, waarin drie hogescholen en drie werkgeversorganisaties uit beide landen samenwerken. Vanuit Nederland zijn VNO-NCW Midden en Saxion bij het project betrokken.

Heeft u ambities op de Duitse markt?
Wie kan deze ambities beter realiseren dan een native speaker, die de Duitse cultuur kent en de taal spreekt. Met het Cross Border Talent worden getalenteerde studenten van de hogeschool Osnabrück en Münster gematcht met bedrijven in Oost-Nederland. De studenten zullen gedurende zes maanden, via een afstudeeronderzoek, zich inleven in de materie. Aansluitend op de afstudeeropdracht gaat de student, inmiddels afgestudeerd, als trainee de aanbevelingen van het onderzoek in de praktijk brengen.
Dankzij dit programma is de student een jaar lang (6 maanden afstuderen en 6 maanden traineefase) voor een bedrijf actief. Tientallen bedrijven hebben de afgelopen jaren al aan een soortgelijk programma deelgenomen en het blijkt dat 40% van de trainees na afronding van de traineefase een baan hebben gekregen bij hetzelfde bedrijf.
Waardevolle internationale kennis en ervaring blijft dus voor de onderneming en de regio behouden!

Contact
Saxion Export Center
Dhr. Drs. Sascha Leuftink:
s.leuftink@saxion.nl,
06-53587084
Mw. Nicole Scheffer:
n.scheffer@saxion.nl,
06-19073973
Mw. Daniëla Rooks:
d.rooks@saxion.nl,
06-42046868

International Business School
M.H. Tromplaan 28, 7513 AB Enschede
www.saxion.nl/crossbordertalent

HAEGHE GROEP

Schakel tussen mens, werk en werkgever

haeghegroep.nl

Bijzonder ondernemend

Zomerafsluiting A12/A50

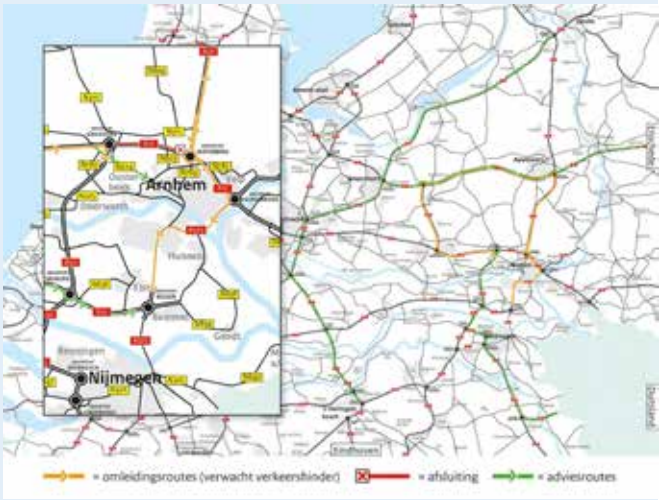
Van 27 juli tot 6 augustus 2018 gaat de A12/A50 tussen Waterberg en Grijsoord (richting Utrecht) volledig op de schop voor groot onderhoud en renovatie van het wegdek en de belijning. Deze afsluiting heeft grote gevolgen voor alle verkeersstromen aan de noordzijde van Arnhem. In goed overleg tussen Rijkswaterstaat, de provincie, de gemeente Arnhem en VNO-NCW Midden willen we gezamenlijk zoveel mogelijk voorkomen dat de afsluiting van de snelweg ook de bedrijven in de regio afsluit.

Het overleg heeft al opgeleverd dat de afsluiting plaatsvindt in de vakantieperiode, zodat het beroepsgoederenvervoer, zakelijke rijders en woon-werk verkeer minder last hiervan ondervindt. Maar een vakantieperiode levert ook extra vakantieverkeer op. Juist op deze doorgaande weg vanuit Duitsland. Vakantiegangers die tussen 27 juli en 6 augustus terugkomen uit Duitsland, zullen moeten omrijden. Hetzelfde geldt voor onze buitenlandse gasten. Rijkswaterstaat is al druk in overleg met de ANWB en de Duitse ADAC om deze communicatiekanalen optimaal te gebruiken. In Nederland zullen daarnaast zoveel mogelijk media worden ingezet om mensen over de afsluiting te informeren.
Toch zullen we niet kunnen voorkomen dat verkeer dat Arnhem via de noordzijde benadert, vast komt te staan als bedrijven geen extra maatregelen nemen. Immers de 'normale' ringweg via de westkant kan niet bereikt worden, dus veel (doorgaand) verkeer op knooppunt Waterberg zal via de zogenaamde Pleijroute van Arnhem Noord naar het zuiden of westen gaan.

Wellicht is deze vakantieperiode voor bedrijven een goede kans om alternatieven voor (auto)mobiliteit uit te proberen. Slim werken (flexibel of thuis) kan een oplossing zijn. Goede informatie over de afsluiting naar medewerkers kan hen wellicht verleiden om juist nu een keer de (e-)fiets of het openbaar vervoer te nemen. Ook carpoolen kan extra lange files voorkomen.

Contact
Wilt uw ondernemersvereniging, bedrijventerrein of bedrijf mogelijkheden bespreken om bereikbaar te blijven of ziet u aanvullende mogelijkheden voor anders mobileren en wilt u dit onderzoeken, neemt u dan contact op met de Mobiliteitsmakelaar van VNO-NCW Midden, Arno van der Steen, telnr. 06–53761233.

Meer informatie over de werkzaamheden: *www.rijkswaterstaat.*



Economische knelpunten regio's in beeld

In 2017 en 2018 hebben de negen regio's van VNO-NCW Midden de belangrijkste economische knelpunten in hun gebied geïnventariseerd. Dit heeft geresulteerd in negen kaarten met wensen voor economische groei, oftewel regionale Groeiagenda's. De kaarten laten in een oogopslag zien aan welke onderwerpen we in de lobby werken, gerubriceerd naar onze vijf speerpunten (Arbeidsmarkt & Onderwijs, Innovatie & Duurzaamheid, Ruimtelijke Ordening & Infrastructuur, Financiering en Internationalisering) en enkele MKB-punten. De groeiagenda's zijn in samenwerking met MKB-Nederland Midden en lokale ondernemersverenigingen tot stand gekomen. We gebruiken de groeiagenda's voor afstemming en samenwerking met betrokken partijen, en zijn input voor verkiezingsprogramma's van politieke partijen.

Voor 2018 en 2019 staan actualisering van de eerste kaarten op het programma en daarnaast een interactieve digitale kaart van VNO-NCW Midden, waarin we de negen groeiagenda's samenbrengen.

De regionale groeiagenda's zijn te vinden op de verenigingssite of op te vragen bij uw regiomanager.

EDO OFFERHAUS OVER NLINBUSINESS

Smeerolie voor internationale ambities mkb

We missen kansen op de internationale markt. Als Nederland waren we gewend de Champions League van exporterende landen te winnen, nu dreigen we zelfs de halve finale niet meer te halen. Dat kunnen we althans concluderen als we naar de doelstellingen van NLinBusiness, geïnitieerd door VNO-NCW en MKB-Nederland, kijken. Daarom wil de nieuwe stichting vooral midden- en kleinbedrijven (mkb) ondersteunen bij internationaal zakendoen. Edo Offerhaus gaat de kar trekken. “We begeleiden ondernemers bij het hele internationaliseringstraject, met duidelijke operationele antwoorden.”

Tekst: Rik Weeda en Andries Ravesloot
Foto: Marlies Hofstede Photography

Offerhaus is gewend aan reizen. Al als adviseur internationaal zakendoen bij Orange Mountain wist hij de weg te vinden in de internationale wirwar van kansen, regels, uitdagingen en valkuilen. Ervaring die hij onder meer opdeed in landen als Ghana en China. "Er is hier onnoemlijk veel kennis. Wij, als Nederlanders, weten goed hoe we grootstedelijke gebieden met een traditioneel achterland moeten organiseren. Die kennis moeten we veel meer gebruiken. Er zijn regio's die op de lange termijn heel hard groeien, vooral in China, Zuidoost Azië, Latijns Amerika en Afrika. Daar zie je het besteedbare inkomen stijgen. Vooral de grootstedelijke gebieden daar bieden kansen, niet alleen voor de grote jongens zoals DSM, Shell of Heineken. Die zijn er toch al. Juist ook voor mkb'ers. In Sjanghai en Mexico City kun je je eigen groente en kaas aanbieden of een eigen thuisbezorgservice organiseren. Daar moeten we niet te lang meer mee wachten. In Ho Chi Minh City zie je nu al brommertjes op straat rijden met kant-en-klaarmaaltijden."

Smeerolie

Offerhaus wil ondernemers niet alleen aanmoedigen om over die internationale drempel te stappen. "We willen ondernemers de weg wijzen door samen met hen alle stappen die ze moeten zetten, in logische samenhang, door te nemen. We informeren, inspireren, enthousiasmeren en begeleiden. Niet als consultant maar als katalysator, als ketenregisseur. We brengen ondernemers met elkaar in contact. Ik zie mezelf in dit traject als een oliemannetje dat de nieuwe Campina's en Rituals onder het mkb ondersteunt op een geslaagde buitenlandse reis. Een ondernemer die internationaal zaken wil doen heeft bruikbare praktische tips en operationele antwoorden op vragen nodig. Niemand kan die beter geven dan andere ondernemers die al actief zijn in het buitenland. Die weten de weg. Ze willen die adviezen ook graag geven. Ik sprak laatst een Nederlandse ondernemer in Mexico die bijvoorbeeld nieuwkomers dolgraag wil ondersteunen bij de afzet van zonnepanelen. De mogelijkheden zijn legio, en echt niet alleen op het gebied van watermanagement of ict. Op alle gebieden, van zorg tot hi-tech."

Brancheverenigingen

Partners van NLinBusiness zijn onder meer brancheverenigingen en ondernemersverenigingen, zoals VNO-NCW Midden, Evofenedex, FME en Metaalunie. NLinBusiness wordt tevens ondersteund door de ministeries van Buitenlandse Zaken en Economische Zaken. Offerhaus: "Als je internationaal wilt ondernemen kun je met ons contact opnemen, maar beter nog met je eigen VNO-NCW-regiomanager of brancheverenigingen. Samen gaan we op zoek naar ondernemers die de stap willen zetten. We kijken waar de kansen liggen. Een goede voorbereiding is essentieel. Hoe kun je het beste contacten leggen en je presenteren? Zijn er lokaal Nederlandse banken aanwezig? Hoe is de infrastructuur? Ter plekke bundelen we de krachten, samen met bijvoorbeeld ambassades, de Nederlandse gemeenschap, handelskamers, grote bedrijven en banken die lokaal al aanwezig zijn. Denk daarbij ook aan kleinschalige handelsmissies en beurzen. Daarna begint echter het echte werk. Het is raadzaam om niet direct groots te investeren in fabrieken. Richt je op een 'proof of concept': verdien eerst geld met lagere volumes en producten waar je ruime ervaring mee hebt en die een ruime marge hebben. Zo verklein je de risico's. De eerste achttien tot 24 maanden ondersteunen we bij de 'soft landing' in de betreffende stad, bijvoorbeeld bij het vinden van kantoorruimte, recruitment, op juridisch gebied en bij het opstellen van lokale arbeidscontracten. Daarna moet je het zelf doen."

Mkb-instapsteden

Over de huidige activiteiten en de status van de stichting zegt Offerhaus: "We bouwen onder andere aan een online community waar je andere ondernemers kunt vinden en krachten kunt bundelen, online matchmaking dus, genaamd de Dutch Delta Dome. Ondernemers kunnen zich hier via een soort digitale etalage presenteren aan lokale markten."
NLinBusiness heeft nu 25 steden buiten Europa en vijftien steden binnen Europa benoemd, de zogenaamde cities of opportunities, of mkb-instapsteden. "Daar willen we ons in eerste instantie op richten." De officiële start van NLinBusiness was 1 oktober 2017. Uiteindelijk doel is het aandeel van de export in het Bruto Nationaal Product voor 2030 van 32 naar 40 procent op te schroeven. Belangrijk nevendoel is volgens Offerhaus om niet alleen de export maar de gehele 'handelsloep' te stimuleren. "We willen ook lokale ondernemers naar Nederland lokken zodat ze hier hun producten kopen." Het belang is groot. "We verliezen terrein aan Europese concurrenten als België en Duitsland, maar ook aan opkomende markten als China en India. We zijn een handelsland. Internationale handel is cruciaal voor onze economie."

Samenstelling: Hans Bakker

Ondernemende gemeenteraads-leden aan de slag

Op 21 maart jl. waren de gemeenteraadsverkiezingen. Inmiddels zijn er is veel gemeenten nieuwe collegeprogramma's geschreven en zijn er nieuwe wethouders benoemd. De gemeenten hebben de plannen klaar voor de periode 2018-2022. Uiteraard zijn we vanuit het bedrijfsleven benieuwd naar deze plannen en wat zij voor het bedrijfsleven betekenen.
Wat gaan raadsleden concreet doen voor de versterking van ondernemerschap in hun gemeente? En als deze raadsleden dan ook nog ondernemer zijn, geeft dat dan een extraatje? We hebben vier ondernemers-raadsleden gevraagd naar hun motivatie en hoe zij de komende vier jaar een bijdrage gaan leveren aan een optimaal lokaal ondernemersklimaat.

Wie bent u en waar komt u vandaan?
Ik ben Raymond Kramer, 30 jaar oud en ik kom uit Soest. Ik ben daar geboren en getogen en na een Rechtenstudie in Maastricht woon ik nu met veel plezier weer in Soest. Afgelopen maart ben ik voor de tweede maal gekozen als gemeenteraadslid voor het CDA.

Wat is uw (ondernemers) achtergrond?
Ik ben nu ruim vier jaar zelfstandig vastgoedjurist en werk vooral voor woningcorporaties en gemeenten. Ik probeer hen te helpen bij de verkoop van divers vastgoed. Daarnaast geef ik adviezen op het vlak van het huurrecht en kan ik op interim basis de rol van bestuurssecretaris bij woningcorporaties vervullen.

Op welke dossiers bent u woordvoerder in uw gemeente?
Vooral de dossiers die het vlak van het ruimtelijk domein raken: dus RO-zaken en infrastructuur. Maar ook de lokale economie, woningmarkt, duurzaamheid en toerisme.

Wat is de grootste uitdaging op sociaal-economisch gebied in uw gemeente?
Soest is een verschrikkelijk mooi dorp in het midden van het land en ideaal gelegen tussen de A1, A27 en A28. Woon je eenmaal in Soest; dan wil je niet meer weg. Nadeel hiervan is dat de huizenprijzen uit de pan gieren en de vergrijzing versnelt. De grootste uitda-

ging zal zijn om de starters en jonge gezinnen een plaats te geven in onze dorpen Soest en Soesterberg. Alleen zo kunnen we de scholen, sportclubs, vrijwilligersorganisaties en de lokale economie helpen om overeind te blijven.

Een optimale dienstverlening staat hoog in het vaandel van ondernemers. Wat is voor u daarin belangrijk?

Je hoort vaak de wens om te komen tot 1 loket voor alle vragen. Ik vind het belangrijk dat men ook een stap verder durft te denken; zorg er voor dat er door dat loket 1 persoon binnen de gemeentelijke organisatie wordt aangewezen voor alle vragen van de betreffende ondernemer. In sommige gevallen betekent dat dus een directe koppeling met een beleidsadviseur economie, maar in andere gevallen kan een link worden gelegd met de RO-jurist of de BOA.

Als ondernemer en gemeenteraadslid merk ik dat de grootste valkuil van de gemeente is om alle ondernemers over 1 kam te scheren. Een ZZP'er heeft vaak andere vragen dan het transportbedrijf of de winkelier. Een mooi voorbeeld vind ik de zogenaamde BIZ (Bedrijven Investeringszone). Volgens sommigen zou dit dé oplossing voor de grootste winkelstraat van Soest moeten zijn. Geen van de andere raadsleden had de moeite genomen om met de winkeliers in gesprek te gaan om te kijken of dit wel echt een goed idee was. De kleine lokale winkeliers, gelegen aan de randen van de winkelstraat, vertelden mij dat zij liever andere oplossingen zochten. Als enige partij stemde wij tegen de invoering van de BIZ. Toch stemde de gemeenteraad in. Uiteindelijk haalde de BIZ niet voldoende draagvlak om ingevoerd te worden. Ik ben niet per definitie tegen een BIZ, maar wel tegen een gemeente die denkt te weten hoe ondernemers hun problemen zouden moeten oplossen.

Welke bijdrage gaat u leveren om uw gemeente de meest MKB-vriendelijke gemeente te laten worden?

De ondernemer als ZZP'er of in het MKB en familiebedrijf is de drijvende kracht achter de Soesterse economie. In Den Haag maken ze zich druk om Shell en Unilever, in Soest maken we ons sterk voor de tientallen MKB-bedrijven die wij rijk zijn. Wij moeten daarom de regeldruk verminderen, meer lokaal aanbesteden, gratis de auto parkeren, het gemeentehuis ook in de avond bereikbaar maken en geen bedrijf wegjagen. In Soest hebben wij -mede door onze ligging- een aantal transportbedrijven. Zij nemen een groot deel van de ruimte in beslag. Dit zijn de grootste lokale werkgevers en ze sponsoren ontelbare lokale activiteiten. Daarnaast moeten wij proberen om nieuwe MKB-bedrijven te trekken die zich richten op duurzaamheid, nieuwe energiebronnen, mobiliteit en ICT. Deze bedrijven nemen minder ruimte in beslag en versterken onze vitaliteit.

Wie bent u en waar komt u vandaan?

Mijn naam is Inge van Dijk en geboren in Zuid-Limburg. Na mijn studie geschiedenis aan de Radboud Universiteit Nijmegen ben ik aan de slag gegaan bij de Universiteit als medewerker internationale marketing en communicatie. Eerst in Duitsland, maar later werd dat Europa en de rest van de wereld.

Voor de tweede periode zit ik als fractievoorzitter van de VVD in de raad van Nijmegen. We zijn gegroeid van 3 naar 4 zetels.

Wat is uw (ondernemers) achtergrond?

Mijn ouders hebben een grondverzetbedrijf in Limburg. Ik kom dus uit een ondernemersfamilie. Het motto was: ga ondernemen! In 2015 heb ik mijn eigen bureau opgericht. De business was het bevorderen van het handelsverkeer tussen Nederland en Duitsland. Ik gaf interculturele trainingen voor bedrijven om ze wegwijs te maken op de Duitse markt. Ook gemeenten heb ik bijgestaan in de Duitse contacten. Na twee jaar ben ik mijn passie achterna gegaan: de zorg. Ik sta nu patiëntenorganisaties, buurthuizen, etc. bij in de transitie van de zorg. De vraag die centraal staat: hoe houd je regie over je eigen leven?

Op welke dossiers bent u woordvoerder in uw gemeente?

De reden om de politiek in te gaan ligt in het feit dat er gekeken moet worden naar het individu. De overheid moet niet betuttelen, maar kijken naar wat mensen kunnen. Dit geldt zeker voor de mensen die zorg behoeven en die vaak veel meer kunnen dan gedacht wordt. De gemeenten moet mensen faciliteren en niet alles uit handen nemen.

»

De dossiers waar ik mij de komende periode mee bezig ga houden zijn: Economie & Werk en Bestuur & Middelen.

Wat is de grootste uitdaging op sociaal-economisch gebied in uw gemeente?
De gemeente Nijmegen is tegendraads: het aantal bijstandsuitkeringen stijgt en het aantal banen daalt. Met andere woorden: Nijmegen profiteert niet van de economische groei. Dit is de grootste uitdaging. Ook de bereikbaarheid van de stad is een groot knelpunt. En de OZB hoort tot de hoogste in Nederland. Niet direct goede vestigingsvoorwaarden.

De oplossing ligt in het aantrekken van nieuwe bedrijven en ook het in de schijnwerpers zetten van de mooiste bedrijven uit Nijmegen. Deze parels zijn de ambassadeurs van de stad.

De samenwerking met Arnhem in regionaal verband is belangrijk. Samen kunnen we een vuist maken tegen de Randstad. Alle voorwaarden op het gebied van logistiek, bedrijfsterreinen en een uitstekende ligging tussen de Randstad en het Ruhrgebied in zijn aanwezig. We moeten het alleen nog goed gaan vertellen.

Een optimale dienstverlening staat hoog in het vaandel van ondernemers. Wat is voor u daarin belangrijk?
De opzet van 1-loket is noodzakelijk om ondernemers te ontzorgen. Er nu een grote versnippering van allerlei loketten waar ondernemers met plannen langs moeten. Laat ondernemers ondernemen! Geen betutteling door allerlei overbodige regelgeving. Uitgangspunt moet zijn: ga uit van vertrouwen! Denk mee en niet tegen.

Welke bijdrage gaat u leveren om uw gemeente de meest MKB-vriendelijke gemeente te laten worden?
Essentie is: ga met ondernemers in gesprek. Ga ophalen wat er leeft en waar ze tegenaan lopen. Dit is de laatste jaren niet gebeurd en moet worden opgepakt. Het bedrijfsleven is in Nijmegen goed georganiseerd via ondernemersverenigingen en bedrijvenkringen. Dat zouden eenvoudige gesprekspartners moeten zijn. Aan de hand van die gesprekken kan richting worden gegeven aan de inzet voor ondernemers. Ga vooral vraaggericht werken.

Wie bent u en waar komt u vandaan?
Ik ben Theo Huisjes, 39 jaar oud. Geboren en getogen en nog steeds woonachtig in Den Ham. Mijn opleiding heb ik gevolgd aan de Hogere Agrarische School (agrarische bedrijfskunde en management) in Dronten. Namens de ChristenUnie zit ik voor de eerste periode in de gemeenteraad van Twenterand.

Wat is uw (ondernemers) achtergrond?
Als zelfstandig ondernemer in de agrarische sector, zeg maar boer, run ik een melkveehouderij met 100 (Jersey) koeien. Het is een familiebedrijf en bestaat al een paar eeuwen. Sinds 1998 ben ik (mede) eigenaar. En stiekem hoop ik dat een van mijn kinderen er nog heil in ziet. Vanuit mijn bestuurlijke ervaring in het bestuur van de ChristenUnie heb ik besloten om mij verkiesbaar te stellen. Ook vind ik het belangrijk om maatschappelijk actief te zijn. Dit heb ik gedaan in het bestuur van het Nederlands Jersey Stamboek, maar ook in de sport en de EHBO-vereniging.

Op welke dossiers bent u woordvoerder in uw gemeente?
Over alles wat met platteland en natuur te maken heeft. Openbare werken en verkeer en vervoer. En uiteraard horen daar ook de andere beleidsonderwerpen bij die aan de orde komen.

Wat is de grootste uitdaging op sociaal-economisch gebied in uw gemeente?
Het is belangrijk dat de gemeente meer bedrijvigheid naar zich toe haalt. En dan banen voor zowel hoogopgeleiden als laagopgeleiden. Dit moet een goede mix zijn om de leefbaarheid van de kernen in Twenterand op peil te houden. Hiermee kunnen we jongeren aan de gemeente blijven binden. Zij zijn de toekomst en belangrijk om de maatschappelijke functies te kunnen blijven invullen. Een hele grote uitdaging is om de kosten in het sociaal domein beheersbaar te houden.

Een optimale dienstverlening staat hoog in het vaandel van ondernemers. Wat is voor u daarin belangrijk?
De gemeente moet blijven insteken op goede bereikbaarheid van de bedrijven in Twenterand. Daarnaast moet de gemeente de mogelijkheid verkennen om met een aantal bedrijven een samenwerking op te zetten en leerwerkplekken te creëren. Zo kunnen we, in samenwerking met het onderwijs, mensen opleiden om het toekomstig tekort op de arbeidsmarkt op te vangen.
Daarnaast is een aanspreekpunt vanuit de gemeente belangrijk. Hiermee wordt invulling gegeven aan de 1-loket gedachte: ondernemers niet van het kastje naar de muur sturen, maar daadwerkelijk helpen met plannen.

Welke bijdrage gaat u leveren om uw gemeente de meest MKB-vriendelijke gemeente te laten worden?
Proberen om iedereen een kans te geven op de arbeidsmarkt, daar is het midden- en kleinbedrijf onmisbaar voor. Ervoor zorgen dat werk en vrije tijd in balans komt en/of blijft. Er zouden coöperatieve relaties moeten ontstaan. Het gaat om elkaar gunnen en niet alleen maar op basis van winst zaken doen. Er is een collectieve verantwoordelijkheid voor bijvoorbeeld bedrijfsterreinen. Hier is een structureel overleg met het georganiseerd bedrijfsleven belangrijk. Kortom, de gemeente als partner voor het midden- en kleinbedrijf.

Wie bent u en waar komt u vandaan?
Ik ben Jack Schoone, 64 jaar en geboren in Heemstede. Na een paar omzwervingen in diverse woonplaatsen ben ik in Lelystad terecht gekomen. Tien jaar geleden ben ik voor Leefbaar Lelystad in de raad gekomen. Nu ga ik aan mijn derde raadsperiode beginnen.

Wat is uw (ondernemers) achtergrond?
Na dertig jaar in diverse functies voor de KLM te hebben gewerkt heb ik nu ruim tien jaar een uitzendbureau. Met name gericht op de bouw- en infrasector. Wij bemiddelen verkeersregelaars, timmerlieden, metselaars, schilders, grondwerkers, etc. Het motto is: het gaat niet om de kassa, maar om de kwaliteit.
Binnen de Bedrijvenkring Lelystad ben ik voorzitter van de Commissie Airport Lelystad. Een project dat voor ondernemend Lelystad enorme kansen biedt.

Op welke dossiers bent u woordvoerder in uw gemeente?
Namens Leefbaar Lelystad ben ik fractievoorzitter. In die hoedanigheid ben ik woordvoerder voor openbare orde en veiligheid. Daarnaast zit economie, sociaal domein (participatie) en wonen-werken-toerisme in mijn portefeuille.

Wat is de grootste uitdaging op sociaal-economisch gebied in uw gemeente?
Groot probleem in de toekomst is het tekort aan personeel. Hier moet de gemeente een faciliterende rol spelen. Belangrijk in dat kader is om de jeugd te laten aansluiten bij de behoefte van de regio. We moeten ook meer mensen met een beperking aan werk helpen of in beschut werk laten. Maar ook de integratie van de Europeanen die naar ons land komen om te werken. We hebben deze mensen hard nodig om de economische groei op peil te houden.
De aandacht voor ouderen is noodzakelijk voor het doen van vrijwilligerswerk. Er uiteraard moeten we bij nieuwbouw hierop meer inspelen.

Een optimale dienstverlening staat hoog in het vaandel van ondernemers. Wat is voor u daarin belangrijk?
Essentieel is de samenwerking tussen ondernemers-onderwijs-overheid. Deze zijn onlosmakelijk met elkaar verbonden en moeten elkaar snel kunnen vinden. Op die manier krijgen ondernemers meer kansen. Met name de onderwijskant kan nog wel wat meer ondernemerschap in zich krijgen. Voor ondernemers is het Ondernemersloket de eerste ingang bij de gemeente. Dit werkt prima en moet zeker worden voortgezet. Op die manier kan de klantvriendelijkheid worden vergroot. Wat daarin ook belangrijk is dat de ambtenaren zich betrokken moeten voelen bij Lelystad. Eigenlijk zouden ze er moeten wonen om gevoel bij de gemeente te hebben en zo meer te weten wat er speelt.

Welke bijdrage gaat u leveren om uw gemeente de meest MKB-vriendelijke gemeente te laten worden?
De gemeente is een grote opdrachtgever. Ca. 105 miljoen euro wordt er per jaar op de markt gebracht. Hier moet ook het lokaal-regionaal bedrijfsleven van profiteren. Er is een goed overleg met het georganiseerd bedrijfsleven. Dit moet worden voortgezet. Vanuit de gemeente is het belangrijk dat er wordt meegedacht in de nieuwe plannen van ondernemers. Zowel de zittende ondernemers, als de ondernemers die zich in Lelystad willen vestigen. Er moet een ondernemende cultuur komen. Dit is goed voor alle inwoners van Lelystad. Het oprichten van een "social firm" kan goed zijn, maar de gemeente moet geen marktpartij worden.

Van specialistische reiniging tot dagelijkse schoonmaak

Geen probleem!

VLIETSTRA

SPECIAAL SCHOONMAAK

Ceresweg 28
8938 BG Leeuwarden
vlietstraschoonmaak.nl

Tekst: Miriam Jans / mj-tekstatelier

vlnr: Herman Kiestra, wethouder Friso Douwstra en Jacco Vonhof

'Mienskip, daar draait het om'

Begin 2018 gingen de twee schoonmaakbedrijven Vlietstra en Edelweiss samen verder onder de naam Vlietstra Schoonmaak. Het bedrijfspand van Edelweiss in Leeuwarden is sinds maart het hoofdkantoor van Vlietstra Schoonmaak geworden. Al met al, een bewogen eerste helft van 2018.

Borging van bedrijf en werknemers

Oprichter en voormalig directeur van Edelweiss, Herman Kiestra, is nu directeur van de nieuw ontstane organisatie. Hij begon ruim dertig jaar geleden met niets zijn bedrijf en bouwde het in de loop der jaren uit tot een regionaal schoonmaakbedrijf met 150 werknemers. Een goed lopend bedrijf, opererend in een veranderende markt. "De opdrachtgeversmarkt is niet meer zoals vroeger. Waar voorheen op basis van persoonlijk vertrouwen en goed werk opdrachten werden gegund, lijkt het nu belangrijker te zijn een goede offerte te schrijven." Om zowel het bedrijf als de werknemers veilig te stellen, zocht Kiestra toenadering tot Novon - dat in 2016 Vlietstra al had overgenomen.

Waardeer en ken je personeel

"Schaalvergroting is een must in de huidige markt. Het biedt de mogelijkheid om gebruik te maken van elkaars kennis en kwaliteiten, maar ook bijvoorbeeld om functies te delen en personeel onderling uit te wisselen. Er is momenteel weer sprake van een hoogconjunctuur, steeds meer werk wordt uitbesteed. Wij moeten daarop reageren door meer personeel aan te trekken." Bij Vlietstra is nu één medewerker volledig bezig met het werven en selecteren van personeel. Ook wie (nog) niets kan, is bij het bedrijf welkom en krijgt een passende opleiding. Tijdens de officiële opening van het bedrijfspand gaf Vlietstra de gemeente Leeuwarden een cadeau in de vorm van tien vouchers voor leerwerktrajecten. Daarmee krijgen tien inwoners van de gemeente Leeuwarden de kans om te werken en leren en uiteindelijk moet dat resulteren in een vakdiploma en baangarantie. "We zijn als organisatie continu bezig met zoeken, selecteren en opleiden van mensen. Daarbij houden we goed in de gaten wat iemand gelukkig maakt. We hebben waardering voor al onze werknemers, ongeacht de plek die ze innemen in de organisatie. En als iemand over de benodigde capaciteiten en drive beschikt, dan krijgt hij bij ons de mogelijkheid zich verder te ontplooien. Zo houd je de juiste mensen binnen boord."

Alleen kom je verder, samen bereik je meer

Waar Novon vooral operationeel is binnen de reguliere schoonmaakmarkt (kantoren en scholen), is Vlietstra juist actief in de specialistische schoonmaak (glas, vloeronderhoud en ontruimingen). "De samenvoeging van twee bedrijven betekent ook dat je twee bedrijfsculturen samenbrengt. We moeten elkaar actief opzoeken op alle terreinen, door samen te werken versterken we elkaar. Dat maakt je als organisatie ook krachtiger richting de opdrachtgever. Want, 'alleen kom je verder, maar samen bereik je meer'. En bij alles wat we doen mogen we niet uit het oog verliezen dat uiteindelijk de mensen op de werkvloer het verschil maken."

www.vlietstraschoonmaak.nl

Banenafspraak: nieuwe ronde, nieuwe kansen!

Foto pag. 32: Sjors Tonk

In de Banenafspraak is afgesproken om in 2026 125.000 werkplekken voor mensen met een arbeidsbeperking te realiseren. Het betreft hier extra banen ten opzichte van de nulmeting die in 2013 is uitgevoerd. We zijn nu drie jaar onderweg met deze Banenafspraak, in eerdere edities van dit magazine hebben we geschreven over de wetgeving, regels en voorbeelden van werkgevers uitgelicht. Tot zover niets nieuws onder de zon. Toch blijven we uw aandacht vragen voor de Banenafspraak! Waarom? Simpelweg omdat werkgevers aangeven dat het werken met een mensen met een arbeidsbeperking meerwaarde heeft voor mens, organisatie en samenleving!

Die meerwaarde wordt door steeds meer werkgevers onderkend. Martine Schuijer, projectleider *Op naar de 100.000 banen* zegt daarover: "Recent is door UWV de rapportage over het aantal banen voor mensen met een arbeidsbeperking in het vierde kwartaal van 2017 gepresenteerd. Ook nu hebben de werkgevers in de marktsector de doelen uit de Banenafspraak ruim behaald". Eind december 2017 hadden werkgevers uit de marktsector 25.643 banen gecreëerd voor mensen met een arbeidsbeperking. Dat is meer dan de 23.000 banen, die in de Banenafspraak waren vastgelegd. Voor het vierde kwartaal 2017 betekent dit dat er netto 1856 banen bij kwamen.

Quotum; liever niet!

Bij de overheid hadden op het meetmoment 553 mensen uit de doelgroep een regulier dienstverband. Van de 10.772 banen via een uitzendcontract of detachering kan het UWV op dit moment nog niet onderscheiden of die voor markt- of overheidsopdrachtgevers meetellen. Schuijer: "Alles bij elkaar waren er eind vorig jaar 36.968 banen voor mensen met een arbeidsbeperking. De doelstelling was 33.000. Bij de jaarmeting 2017, die waarschijnlijk in juli zal verschijnen, volgen de definitieve cijfers, maar het voorlopige beeld is zeker positief". De huidige cijfers geven geen aanleiding om een quotum voor werkgevers aan de marktzijde te activeren; voor de overheid is – helaas - reeds eerder een quotum ingesteld. Ron van Gent, directeur VNO-NCW Midden en MKB-Nederland Midden daarover: "Vanaf het opstellen van de wetgeving (red. 2014) hebben wij ons verzet tegen de instelling van een quotum voor werkgevers met meer dan 25 werknemers. Ervaring uit het verleden leert dat quota nauwelijks effect hebben. In dit soort vraagstukken geldt dat de wortel meer effect heeft, dan de stok; waarvan akte!" Ofwel, het opleggen van boetes aan werkgevers die geen mensen met een arbeidsbeperking aannemen geeft een verkeerde prikkel. "Vanaf de inwerkingtreding van de Banenafspraak hebben we in ons werkgebied actief meegewerkt aan de invulling van de Banenafspraak. Enerzijds door onze leden te informeren en met goede voorbeelden van collega-ondernemers te inspireren, anderzijds door lobby en belangenbehartiging op lokaal en regionaal niveau", aldus Van Gent. Schuijer vult aan: "Een handtekening onder een sociaal akkoord is één ding, het daadwerkelijk invulling daaraan geven is een andere zaak. Het kost tijd en aandacht om de juiste (lokale) regelingen voor werkgevers te bewerkstelligen en om gemeenten en UWV goede werkgeversdienstverlening te laten leveren. We hebben daarin meters gemaakt, maar zijn er nog niet." We blijven ons daarom inzetten voor deze zaken, omdat we geloven dat door vereenvoudiging van de regels meer werkgevers bereid zullen zijn invulling te geven aan de Banenafspraak.

"Voor basale vaardigheden staan werkgevers wat ons betreft niet aan de lat"

Zorgen

Niet op alle punten verloopt de Banenafspraak voorspoedig. Zorg is er over het aantal beschikbare kandidaten. Uit de eerdere genoemde rapportage van het UWV blijkt ook dat er eind december 2017 200.452 mensen met een geldige grondslag in het doelgroepregister stonden. Dit zijn de mensen die meetellen voor de invulling van de Banenafspraak. Ten opzichte van de nulmeting (1 januari 2013) zijn dat 47.287 mensen minder. Het UWV verklaart de afname met name door de herbeoordeling van de Wajong die inmiddels is afgerond. Tot voor kort gold dat mensen uit de doelgroep Banenafspraak die een baan vonden, na verloop van tijd uit het doelgroepregister werden geschreven. In feite ontstond daarmee een doorstroming in aantallen, die maakte dat de centrale »

Werkgevers in de markt-sector hebben de doelen uit de Banen-afspraak ruim behaald

Ron van Gent

Martine Schuijer

doelstelling van de Banenafspraak veel groter werd. Vanuit ons landelijk bureau in Den Haag en vanuit de projectorganisatie *Op naar de 100.000 banen* hebben we hier aandacht voor gevraagd. Voormalig staatssecretaris Klijnsma had al aangekondigd om het systeem van uitschrijvingen uit het doelgroepregister op schorten, het huidige kabinet heeft dat beleid overgenomen. Ron van Gent zegt lachend: "het gaf een gevoel van dweilen met de kraan open; enerzijds vraag je werkgevers iemand uit de doelgroep aan te nemen, maar als het dan goed gaat, telt iemand niet meer mee omdat hij uit het doelgroepregister (bronbestand) wordt geschreven, dat kan de bedoeling toch niet zijn!"

Het aantal beschikbare kandidaten is afgenomen, eventuele aanwas moet komen uit jongeren die uitstromen bij het praktijkonderwijs of speciaal onderwijs of via gemeenten die bijvoorbeeld mensen uit de bijstand alsnog laten instromen in het doelgroepregister. "Van belang is dat gemeenten, ondanks hun beperkte budgetten, blijven investeren in begeleiding van mensen met een arbeidsbeperking. Het werkfit maken van kandidaten is nu eenmaal een financiële verantwoordelijkheid van de bemiddelende partij, zijnde gemeenten en UWV. Werkgevers willen daaraan zeker bijdragen door mensen op de werkplek de nodige begeleiding te verschaffen, maar voor basale vaardigheden staan werkgevers wat ons betreft niet aan de lat", zegt Schuijer.

Waterbed

Nog even terug naar dat quotum; inmiddels is voor de werkgevers aan de overheidszijde een quotum geactiveerd. Concreet betekent dit dat zij vanaf 2019

OP NAAR DE 100.000! BANEN

Recent is besloten om het project "Op naar de 100.000 banen" voor een periode van drie jaar te verlengen. De afgelopen drie jaar hebben we bedrijven geënthousiasmeerd, geïnformeerd en geactiveerd rondom de Banenafspraak. En daar gaan we de komende drie jaar mee door! We beseffen dat je nooit klaar bent om het pad naar inclusie te effenen. Het gaat nu om de Banenafspraak, maar eigenlijk om een nog groter doel: we willen dat iedereen mee kan doen op de arbeidsmarkt: jong, oud, langdurig werkloos, beperkt of statushouder. De doelstelling Banenafspraak wordt behaald door enthousiaste, intrinsiek gemotiveerde bedrijven -klein, midden en groot. Ze hebben de voordelen ontdekt van het werken met deze groep en vele zetten daarom ook hun deuren open voor andere groepen. In die zin heeft het werken aan de Banenafspraak als een brug gediend. De olievlek verspreidt zich en dat is precies wat we willen. En daarom gaan we nog zeker drie jaar door met "Op naar de 100.000 banen".

Het project is een initiatief van VNO-NCW, MKB-Nederland en LTO Nederland. Martine Schuijer is projectleider en daarnaast arbeidsmarktspecialist bij VNO-NCW Midden. Voor meer informatie over de Banenafspraak en activiteiten voor werkgevers over dit thema, zie www.opnaarde100000.nl.

boetes opgelegd krijgen wanneer zij niet voldoende mensen met een arbeidsbeperking hebben aangenomen. Daarover is het nodige op te merken. Vanaf de aankondiging van het quotum is nauwelijks toename te zien in het aantal banen voor mensen met een arbeidsbeperking bij overheidswerkgevers. De dreiging van een opgelegde boete is daarmee aantoonbaar niet voldoende om deze werkgevers in beweging te krijgen. Van Gent en Schuijer zijn daarover duidelijk: om meerdere redenen dus niet doen! Ze geven bijvoorbeeld aan dat het quotum tot verkeerde bewegingen leidt. "We zien decentrale overheden de stap maken naar inbesteden van de werkzaamheden, bijvoorbeeld op het gebied van schoonmaak, groenvoorziening of postbezorging. Wanneer we dat namens de leden bespreekbaar maken, ontstaat al snel de discussie over de wijze waarop een boete te vermijden is. Het gaat dan dus totaal niet meer over de doelstelling van de Banenafspraak, namelijk het creëren van extra banen. Arbeid wordt dan verlegd van marktpartijen naar gemeenten, maar er ontstaan niet meer arbeidsplaatsen door. Dat waterbed kent geen winnaars", aldus Van Gent. "Het geeft veel frustratie bij marktpartijen, maar ook bij overheden die geen andere oplossing zien. Hoewel de signalen vanuit het ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid zijn dat men ook geen voorstander is van inbesteden door lokale / regionale overheden, lijkt het steeds vaker voor te komen. Wij zien het als onze taak om enerzijds met overheden in gesprek te gaan over de negatieve gevolgen van inbestedingen, anderzijds brengen wij hen graag in contact met kennisintensieve werkgevers uit de marktsector die wel invulling hebben kunnen geven aan de Banenafspraak. Schuijer: "Ook in het werkgebied van VNO-NCW Midden kennen we verhalen van kennisintensieve organisaties die op een goede manier invulling geven aan de Banenafspraak. Daar kunnen lokale en regionale overheden wat mij betreft een voorbeeld aan nemen."
De voorbeelden zijn onder andere opgenomen op de website www.opnaarde100000.nl. Naast voorbeelden tref u daar informatie over wet- en regelgeving, columns en het antwoord op vele door werkgevers gestelde vragen.

Goede randvoorwaarden

Van Gent vat samen: "we zien dat werkgevers vanwege verschillende redenen bereid zijn invulling te geven aan de Banenafspraak. Zowel voor organisaties als voor de mensen die daar werkzaam zijn, heeft dit een positieve meerwaarde. Vanuit VNO-NCW Midden zullen we ons blijven inzetten voor de goede randvoorwaarden, die maken dat we daadwerkelijk toegroeien naar zoveel mogelijk mensen die meedoen in een inclusieve arbeidsmarkt. Of zoals een van onze ambassadeurs laatst zei, ik hoop dat mijn kleinkinderen later verbaasd zijn over het feit dat we wetgeving nodig hadden om mensen met een arbeidsbeperking aan het werk te helpen."

COLUMN

HANS DE BOER

Over zomerwolken

De zomervakantie staat al voor de deur. De goede economische cijfers buitelen over elkaar. Krapte op de arbeidsmarkt, een historisch hoog ondernemersvertrouwen en groei op alle vlakken bij de meeste ondernemers.
Ik wil uw zomerpret niet bederven, maar er zijn toch ook wel wat serieuze wolken aan de horizon waar ik me ondertussen druk over maak. Ik denk bijvoorbeeld aan het gevaar van Brexit. Met 162.000 vrachtwagens vol goederen die per jaar alleen al naar het VK gaan kan dit Britse 'avontuur' ons land serieus raken. Zeker als het een chaotische Brexit wordt. Vergeet niet. We zijn de grootste agro-exporteur naar het VK en 10% van onze agro-export bijvoorbeeld gaat daar heen.

Trump kondigt aan de lopende band heffingen af en wil ondertussen bij de WTO geen nieuwe rechters benoemen. Protectionisme is als een 'wit wief' dat af en toe weer opduikt en waarvan we nog niet weten hoe erg het wordt. Maar dat het een serieus risico is voor Nederland exportland is wel zeker.

Een andere wolk aan de horizon is het klimaat. Klimaatverandering gaan we aanpakken en kunnen we ook aanpakken. Maar er is één belangrijke randvoorwaarde. En dat is dat bij alle maatregelen die het kabinet neemt we nadenken over hoe we het op een aantrekkelijke manier kunnen doen. Als we de klimaataanpak niet op een aansprekende en betaalbare manier inrichten dan haken burgers en bedrijven af.

Zo zijn er meer donkere wolken. Hoe gaat het aflopen in Italië? Ook voor die machinebouwer in Ermelo die veel naar Italië exporteert kan dit consequenties hebben.

Zo maar wat zomerse wolken aan de horizon waar we met elkaar goed over na moeten denken. Ik ben van nature altijd optimistisch en nu ook. Toch kan het geen kwaad al dat soort risico's als ondernemer in je achterhoofd te houden. Doe in augustus bijvoorbeeld alvast eens de Brexit Impact Scan vanaf je strandstoel. En reken je CO_2 footprint vast eens door.

Ik wens u een fijne zomer! Een zomer zonder wolken.

HANS DE BOER
VOORZITTER VNO-NCW

NIEUWE **LEDEN**

VANAF 1 JANUARI 2018 TOT EN MET 24 MEI 2018

Welkom aan de

VNO-NCW Achterhoek

- W.H. Berendhaus, DGA/directeur Berendhaus Groep BV, TERBORG
- E.W. Brouwer, DGA/directeur Myrtax Bewindvoering BV, DOETINCHEM
- H.J. Coerman*, CEO SafanDarley BV, LOCHEM
- H. Derksen, directeur COMPAGNIE Adviseurs en Accountants, DOETINCHEM
- J.G. van Dijk, directeur/eigenaar Gewoon-HR, UTRECHT
- H. Fioole, senior consultant Beljon + Westerterp BV, HENGELO
- J.G. Gerritsen*, directeur Bouwmaatschappij te Brake BV, LIEVELDE
- C.T.M. van Gestel*, consultant MRKTNG.nl, DOETINCHEM
- G. Hilmer, eigenaar IBG Incasso & Creditmanagement, DOETINCHEM
- S. Kattenbeld*, manager Grootzakelijk Rabobank Graafschap, DOETINCHEM
- S. Keuper*, algemeen directeur, Transport Groep Gelderland, DOETINCHEM
- B. Lammers*, Branding specialist, Janssen Interim Services, DOETINCHEM
- N.J. Leuverink, werkgids DitLoont, LOCHEM
- H.H. Lubbers, DGA Lubbers Exploitatie BV, DOETINCHEM
- W. Nijen Es, directeur/eigenaar Ondernemersacademie Oost BV, RUURLO
- J.M. Rensen, DGA Venster Techniek BV, ZELHEM
- R.J. Reudink, directeur Excellence AG Engineering BV, ENSCHEDE
- G. Römer, commerciële zaken SMASH Visual Media, DOETINCHEM
- P.J. Rothuis*, verkoopleider personenwagens Wensink BV, DOETINCHEM
- J.H. Spronk, fin. spec. doelgroepen ABN AMRO NV, VELP
- M.J. Telnekes, Senior Private Banker ING Private Banking, DOETINCHEM
- E.D. van Veen*, DGA/kantoorpartner | Belastingadviseurs Mazars Audit, ENSCHEDE
- S. Weikamp*, principal intercedent Randstad Uitzendbureau BV, DOETINCHEM
- W.M. Wes*, DGA/directeur Hacron Groen, LIEVELDE
- E.T.M. Wessels, DGA/directeur Wessels Vakbouwers, LICHTENVOORDE
- D.C. Wilson*, managing director MPS Red Meat Slaughtering BV, LICHTENVOORDE
- E.H.J. Windhorst*, managing director BV Esbro, WEHL

VNO-NCW regio Arnhem-Nijmegen

- J.M. Dales, accountmanager Dataplace, ARNHEM
- R. van Dam*, adviseur business development KPMG Accountants NV, ARNHEM
- R.H. Fennema*, algemeen directeur Dar NV, NIJMEGEN
- N. Huisma*, directeur Arnhem en Achterhoek ABN AMRO MeesPierson, ARNHEM
- I. Korte*, directeur a.i. Scalabor, ARNHEM
- M.H.T.M. Leenders*, vestigingsleider Kuijpers Utiliteit Midden-Noord BV, ARNHEM
- G.C.M. van Loon, Caplan, ARNHEM
- M.C. Pfennings, consultant Equipe BV, MAASTRICHT
- M. van Rijswijk*, Sales Executive Timing Uitzendteam, ARNHEM
- B.A. Schermers*, sector directeur business services & financial institutes ABN AMRO Bank NV, ARNHEM
- T. Tankir, regiodirecteur Arnhem-Nijmegen MVO Solutions, NIJMEGEN
- A.M. Van der Valk, directeur Van der Valk Hotel Nijmegen-Lent, LENT
- A.J.M. Vonk*, partner Accountacy Baker Tilly Berk NV, NIJMEGEN

VNO-NCW Flevoland

- J.M. Bes, algemeen directeur Almere City FC, ALMERE
- M.B.M. Koridon, COO & CFO Tolsma Techniek Emmeloord BV, EMMELOORD
- P.B. Soetekouw*, algemeen directeur Kampstaal BV, EMMELOORD
- P. van der Vlies, algemeen directeur Opticks Holding BV, DRONTEN (voorheen lid namens andere organisatie)

VNO-NCW Rivierenland

- D. van Aalsburg, DGA/directeur Van Aalsburg BV, HELLOUW
- J. van den Berg*, marketing en sales manager Solipsis Groep Solipsis Managed Services, ZALTBOMMEL
- A. Blei, directeur Rijswaard Baksteen, AALST
- M. van Blijdesteijn, DGA/directeur Blijdesteijn Mode BV, TIEL
- F.W.H. Borman-Raaijen, DGA/directeur Fuego-Tiel BV, TIEL
- P.K.J. van den Broecke*, notaris Ton en Van den Broecke Notarissen, CULEMBORG
- C.A. van Dillen, DGA/directeur Van Dillen Bouwgroep, CULEMBORG
- C.L.V.M. Elassaiss-Schaap, advocaat-bestuurder Advocatenkantoor Elassaiss, TIEL (voorheen lid namens andere organisatie)
- R. Gommers*, Rabobank Bommelerwaard 3743, ZALTBOMMEL
- S.M. de Gram, directeur fiscaal Boschland accountants en adviseurs, LIENDEN
- P.A. van den Hurk*, senior relatiemanager ABAB Belastingadviseurs & Juristen BV, NIJMEGEN
- J.F. Kuyt*, commercieel manager Hotel Tiel, TIEL
- C. van der Luitgaarden*, algemeen directeur Dormakaba Nederland BV, DODEWAARD
- M. Roos, DGA ZaMens RIA BV, VUREN
- G.M. Scholtus, algemeen directeur Belastingsamenwerking Rivierenland, TIEL
- H.J.M.R. Stijns, directeur/bestuurder Slot Loevestein, POEDEROIJEN
- F.J.A. van Verschuer, directeur Exploitatie Mij. Heerlijkheid Mariënwaerdt VOF, BEESD
- L.C.W. Zoetekouw, vennoot AccountantZ, TIEL

VNO-NCW Stedendriehoek

- M. Berkhoff*, financieel manager Schouwburg en Congrescentrum Orpheus, Apeldoorn
- R.W. Brummelman, directeur Van Reekum Participatiefonds BV, APELDOORN
- L. van Eekelen, general manager Postillion Hotel Deventer, DEVENTER
- J.A.C. van Groesen*, service manager Heijmans Utiliteit, APELDOORN
- Q.F.A. Fraai*, directievoorzitter Monuta Holding, APELDOORN
- R. Groot Boerle*, controller Koninklijke Schut NV, EERBEEK
- C.J. Koelewijn*, regional managing director Smurfit Kappa MNL Golfkarton, EERBEEK
- T.J. Kooyers, directeur Peak International Products, EERBEEK
- M. Schreuder Goedheijt*, Site Director Locatie AkzoNobel Deventer en Director Expert Capability Group Akzo Nobel Polymer Chemicals BV, DEVENTER
- S. Tabor, senior private banker ING Regio Noord-Oost, ZWOLLE

VNO-NCW Twente

- L.C.J.H. Klaver*, directiesecretaris Thales Nederland, HENGELO
- D.L.M. Klarenbeek*, project manager External Relations Ziggo BV, UTRECHT
- G.A. Klein*, directeur REMONDIS Grobben BV, ALMELO

nieuwe leden

- ing. E. Oosterkamp Msc*, manager Commercie Croonwolter&dros | TBI, ENSCHEDE
- R.A. Reedijk*, DGA/algemeen directeur Beijer Transport & Logistics, OLDENZAAL
- R.J. Roorda*, voorzitter Raad van Bestuur a.i. Livio, ENSCHEDE
- P.M. ten Thije*, regiomanager UWV Werkbedrijf Twente, ENSCHEDE
- M.H.J. Tijdhof, All4people, ARNHEM
- G. Wielink, directievoorzitter Rabobank Noord en West Twente, ALMELO

VNO-NCW provincie Utrecht

- S.B. Dekker, business director Europe west Proact Netherlands BV, UTRECHT
- J.M. Dijkstra, rayonmanager Roelofs Beheer BV, VEENENDAAL (voorheen lid van VNO-NCW regio Zwolle)
- A. Drenth*, directie FROMM Nederland BV, NIEUWEGEIN
- T.J.M. van Giezen, managing director UTC HVAC Benelux BV Carrier Airconditioning Benelux BV, UTRECHT
- S.W. Holterman*, advocaat Wijn & Stael advocaten, UTRECHT
- M. van Lambalgen*, vestigingsmanager Hurks Bouw BV, UTRECHT
- A.G. Lengkeek, Community Banker Rabobank Amersfoort Eemland, AMERSFOORT
- J.E. Lekkerkerker, directeur interim management BLMC BV, HOEVELAKEN
- C.H. van Ooijen, partner BDO, UTRECHT (voorheen lid van VNO-NCW Rivierenland)
- H. Samadi, sales manager Tempo Team, DIEMEN
- R.T. ter Stege, regiodirecteur Public Support, LISSE
- ing E.O. Tijsma, partner Solved Nederland BV, AMSTERDAM
- P.E.C. Vossenberg, partner PricewaterhouseCoopers Belastingadviseurs, UTRECHT

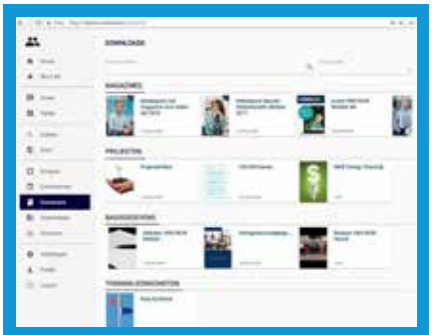
VNO-NCW VeluweVallei

- P. Bakker, algemeen directeur Plantion, EDE
- R. Dekker*, manager Pathé Business Pathé Theatres BV, EDE
- M. Elbertse, director special projects Lagerwey Group BV, BARNEVELD
- J. van Hamersveld, managing director Dimension Data, BARNEVELD
- P.A. Hertsenberg, algemeen directeur Toyota Material Handling Nederland BV, EDE
- V.E. Kal, DGA/CEO NIZO food research BV, EDE
- A. Knoet-Michels*, voorzitter College van Bestuur a.i. Stichting COG, EDE
- G.A. Kok*, directievoorzitter Rabobank Noord Veluwe, NUNSPEET
- M.C.J. Onderdijk, Director Corporate Affairs/HR 2 Sisters Storteboom, PUTTEN
- J. Roseboom, plantmanager Navobi BV, ERMELO
- G. Valkenburg, directie SforSoftware, VEENENDAAL
- M. Veldjesgraaf*, directeur Techcomlight BV, EDE
- H. Vink, directeur Vink Holding BV, BARNEVELD
- F. Wieberdink, plant manager Ardagh Aluminium Packaging Netherlands BV, VEENENDAAL

VNO-NCW regio Zwolle

- S.J.M. van der Aa*, directeur IJssel Technologie BV, ZWOLLE
- L.J. van Apeldoorn, eigenaar Houtwerk Hattem, HATTEM
- S.H.J. Bijlsma*, directeur Van Ede & Partners, ZWOLLE
- J.A. Guis BSc*, algemeen directeur TT-engineering, ZWOLLE
- J.A.J. Homma, DGA/directeur Right Marktonderzoek, ZWOLLE
- G.M. Janse, partner PricewaterhouseCoopers Belastingadviseurs, ZWOLLE
- D.J. de Jongh*, advocaat Dommerholt Advocaten, ZWOLLE
- R.W. Knoll*, relatiemanager Grootbedrijf ING Bank ING Regio Noord-Oost, ZWOLLE
- K. Kooiker, DGA/eigenaar Klaas Kooiker Aannemersbedrijf BV, STAPHORST
- H. van der Loos*, manager Office VIPD, STEENWIJK
- E.D. Moen*, partner/algemeen directeur IJsselvliet BV, ZWOLLE
- H. Peters, finance director Royal Huisman Schipyard BV, VOLLENHOVE
- D. Radovanovic*, BU-manager, Trots Consultancy & Detachering, ZWOLLE
- M. de Ruijter*, commercieel manager, SPIE TB Utrecht, ZALTBOMMEL
- E.E. van der Velde*, partner De Jong & Laan Accountants Adviseurs, VROOMSHOOP
- H. Zwoferink*, manager Groot Zakelijk, Fin. Advies, Private Banking en Vermogensmanagement Rabobank Vaart en Vechtstreek, HARDENBERG

* nieuw contactpersoon bij bedrijf



VNO-NCW Community

Op dit moment zijn wij als vereniging hard aan het werk met het moderniseren van onze automatisering. Inmiddels werken wij vanuit een ander CRM-pakket en worden onze uitnodigingen verstuurd via Mailchimp en aanmeldingen verwerkt in Eventbrite. Kleine schakels die, in het grote geheel, het "verenigingsleven" kunnen verbeteren en vereenvoudigen.

Naast deze praktische programma's willen wij graag dat leden elkaar kunnen vinden in een veilige, zakelijke omgeving. Een eigen community! Maar wat maakt een community succesvol? Wat wil je er vinden, als je al iets zoekt? Kortom wij zijn op zoek naar meningen, ideeën en ervaringen.

We zijn op zoek naar jou! Alle leden krijgen (of hebben misschien al gehad) daarom een mail met daarin inloggegevens van onze community. Deze gegevens zijn persoonlijk en het is aan jou hoe je invulling geeft aan je profiel! Laat ons en de overige leden zien wie je bent en, wellicht belangrijker, wat je doet.

Kijk en klik in het rond. In het VNO-NCW Midden-gedeelte hebben we documenten toegevoegd en de komende evenementen op een rijtje gezet. Er is een chatfunctie om met elkaar in gesprek te kunnen komen. In de toekomst zullen niet alleen onze leden elkaar kunnen vinden maar er komt ook een aansluiting met de leden van bijvoorbeeld VNO-NCW Noord of VNO-NCW Brabant Zeeland, maar ook met netwerken als Groene Groeiers of CIRCLES en bedrijven die internationaal actief zijn.

AGENDA

ACTUELE INFORMATIE OVER EVENEMENTEN: VNONCW.COMMUNITY/EVENTS

SEPTEMBER

DONDERDAG 13 SEPTEMBER 2018

VNO-NCW regio Arnhem-Nijmegen

Congres Economic Board
Thema: Economic Board Arnhem-Nijmegen
Tijd: 17.30 – 20.30 uur
Locatie: Congrescentrum Papendal, Arnhem

DONDERDAG 13 SEPTEMBER 2018

VNO-NCW Flevoland

Themabijeenkomst NL Next Level Flevoland: Groei
Tijd: 12.00 – 14.00 uur

DONDERDAG 13 SEPTEMBER 2018

VNO-NCW Achterhoek

Bedrijfsbezoek H.A. Wanders Metaalproducten BV
Tijd: vanaf 19.00 uur
Locatie: H.A. Wanders Metaalproducten BV, Ulft

DONDERDAG 13 SEPTEMBER 2018

VNO-NCW Twente

Bedrijfsbezoek Coulisse
Tijd: vanaf 16.30 uur
Locatie: Coulisse, Enter

DONDERDAG 13 SEPTEMBER 2018

VNO-NCW Rivierenland

Bedrijfsbezoek met New Season Kick Off
Thema: Presentatie activiteiten seizoen 2018-2019 en Duurzaamheid
Tijd: vanaf 17.00 uur
Locatie: Van Aalsburg BV, Hellouw

DINSDAG 18 SEPTEMBER 2018

VNO-NCW regio Zwolle

Prinsjesdagcongres, i.s.m. ING, Congresbureau Zwolle, MKB Regio Zwolle, Regio Zwolle en Vrieling Advies
Locatie: Hardenberg

WOENSDAG 19 SEPTEMBER 2018

VNO-NCW Stedendriehoek

Miljoenennota-ontbijt i.s.m. Paleis Het Loo, ABN AMRO, KPMG en XLLease
Thema: Wat betekent de miljoenennota voor ondernemers?
Sprekers: de heer drs. W. Raab, directeur van de inspectie der Rijksfinanciën en de heer H. de Boer, voorzitter VNO-NCW
Tijd: 06.30 – 09.30 uur
Locatie: Paleis Het Loo, Apeldoorn

WOENSDAG 19 SEPTEMBER 2018

VNO-NCW VeluweVallei, VNO-NCW provincie Utrecht en MKB-Nederland Midden

Prinsjesdagontbijt, i.s.m. gemeente Barneveld, Rabobank en Schuiteman Accountants en Adviseurs
Tijd: 12.00 – 14.00 uur
Locatie: Schaffelaartheater, Barneveld

ZATERDAG 22 SEPTEMBER 2018

Grensoverschrijdende Techniekdag
Locatie: Berufskolleg, Bocholt-West

WOENSDAG 26 SEPTEMBER 2018

VNO-NCW Flevoland

Bedrijfsbezoek Penitentiaire Inrichting Lelystad
Gastheer: de heer J.E. Wind, directiesecretaris
Tijd: 15:30 – 18:00 uur
Locatie: Penitentiaire Inrichting Lelystad

DONDERDAG 27 SEPTEMBER 2018

VNO-NCW VeluweVallei

Bedrijvendag 100 years WUR
Locatie: WUR, Wageningen

ZATERDAG 29 SEPTEMBER 2018

Techniekdag Nijmegen
Tijd: 10.00 – 16.00 uur
Locatie: Technovium, Nijmegen

OKTOBER

DONDERDAG 4 OKTOBER 2018

VNO-NCW Stedendriehoek

Bedrijfsbezoek Cor Rijken Verpakkingen
Gastheer: de heer C. Rijken, DGA
Tijd: 15.00 – 19.00 uur
Locatie: Cor Rijken Verpakkingen, Loenen

MAANDAG 8 OKTOBER 2018

VNO-NCW Achterhoek

Bedrijfsbezoek Apparatenfabriek ARA BV
Tijd: vanaf 19.00 uur
Locatie: Apparatenfabriek ARA BV, Aalten

DONDERDAG 18 OKTOBER 2018

VNO-NCW regio Zwolle

Bedrijfsbezoek De Groot Vroomshoop BV
Gastheer: de heer H.W. Sturris, directeur
Tijd: vanaf 15.00 uur
Locatie: De Groot Vroomshoop BV, Vroomshoop

DONDERDAG 18 OKTOBER 2018

VNO-NCW Flevoland

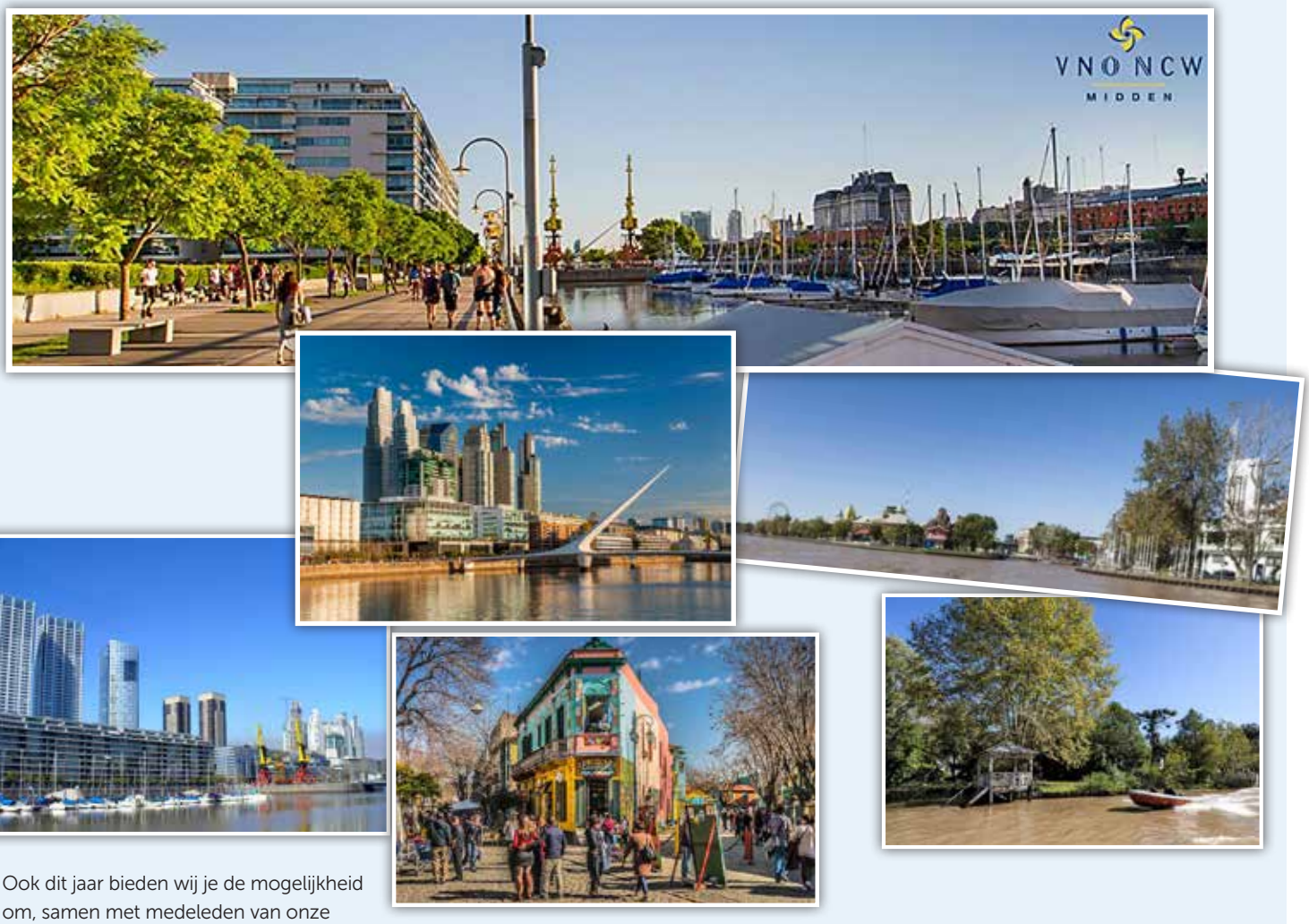
Grow Event Jong Management Kring Flevoland

Activiteiten 2018-2019

Het verenigingsseizoen 2017-2018 zit er op. Veel regio's hebben het seizoen afgesloten met een speciaal programma tijdens een slotbijeenkomst.
Kijk op onze verenigingswebsite www.vno-ncwmidden.nl voor een eventueel verslag van deze slotbijeenkomst. Ook als er foto's zijn gemaakt tijdens een bijeenkomst, vindt u deze terug op de site.
De besturen en het verenigingsbureau leggen op het moment van productie van deze editie de laatste hand aan een veelzijdig en inspirerend programma voor seizoen 2018-2019. In augustus ontvangt u per post het volledige programma met alle bijeenkomsten die de negen regio's organiseren en de bijeenkomsten van VNO-NCW Midden die voor alle leden in het werkgebied worden georganiseerd.

Zakendoen in Argentinië?

GA MEE OP LEDENREIS MET VNO-NCW MIDDEN



Ook dit jaar bieden wij je de mogelijkheid om, samen met medeleden van onze vereniging, een prachtige reis te beleven. Na de zeer interessante reizen naar onder andere Shanghai, Brazilië, Rusland, Dubai, India, IJsland & New York en afgelopen jaar Zuid-Afrika, hebben wij dit jaar gekozen af te reizen naar het indrukwekkende Argentinië! De (leden)reis vindt plaats van 2 tot en met 7 november 2018.

Argentinië is de tweede economie van Zuid-Amerika. Kansrijke sectoren in het land zijn onder meer milieutechnologie, landbouw, voedingsmiddelenindustrie, water, infrastructuur, logistiek en ICT. Het is een land van uitersten: gletsjers in het noordwesten, subtropische regenwouden in het noordoosten, het uitgestrekte Patagonië in het zuiden en het vulkanische bosgebied dat driekwart van Argentinië bestrijkt. De bruisende hoofdstad Buenos Aires, het 'Parijs van het zuiden', biedt verschillende vormen van vertier.

In het zesdaagse programma bezoeken we Buenos Aires en omgeving, waar u kennis maakt met de zakelijke kansen van Argentinië, maar daarnaast ook een indruk krijgt van de Argentijnse cultuur.

Een aantal hoogtepunten van de reis zijn:
- Bedrijfsbezoek aan MediaMonks
- Bezoek aan het nieuwe havengebied van Buenos Aires
- Bezoek op het Argentijnse platteland: de Pampas
- Fietstocht door Buenos Aires
- Kennismaken met ondernemers van lokale start-ups en bedrijven.

We organiseren deze reis wederom met Rientjes & Partners. Voor meer informatie over deze reis, de voorwaarden en de reissom gaat u naar www.vno-ncwmiddenledenreis.nl. Daar is ook het aanmeldingsformulier opgenomen.

U kunt zich nog aanmelden voor deze exclusieve reis naar Argentinië, maar wacht niet lang, er is een beperkt aantal plaatsen beschikbaar.

Contact:
Voor meer informatie kun je contact opnemen met VNO-NCW Midden: Martine Schuijer, schuijer@vno-ncwmidden.nl, telnr. 06-10966827 of met Marsha Krosenbrink, krosenbrink@vno-ncwmidden.nl, telnr. 055-7601618.

FIZZ DIGITAL AGENCY

Marketing communication at the speed of Now.

Ontdekken
Digital Positioning and Concept

Ontluiken
Digital Strategy and Marketing

Ontwerpen
Digital Design and Art Direction

Ontwikkelen
Digital Development and Management

Ontcijferen
Digital Monitoring and Optimization

FIZZ.NL • *Meppel, Zwolle, Amsterdam*