

kijk op noord holland <

KENNISPLATFORM VOOR NOORD-HOLLAND



ARTHUR VAN DIJK

EEN ONDERNEMENDE
BESTUURDER

HAVENWERK

SPECIALIST IN
FLEXINUÏTEIT

FINANCIERING

NON-BANCAIRE MOGELIJK-
HEDEN VOOR HET MKB

SINUS JEVI Ω ELECTRIC HEATING

een wereldwijd opererende leverancier, ontwerper en fabrikant gespecialiseerd in verwarmings- en regelsystemen voor de petrochemische en chemische industrie, raffinaderijen, voedselindustrie e.a.



De fabrikant van elektrische ruimteverwarmingstoepassingen waaronder:

- (explosieveilige)
- ribbenbuiskachels
 - paneelradiatoren
 - infraroodstralers
 - ventilatorkachels
 - voetplaatverwarming
 - kastverwarmers
 - thermostaten

Tevens ontwerper en fabrikant van o.a.:

- (explosieveilige)
- inschroefelementen
 - insteekbundels
 - doorstromers
 - gasverwarmers
 - stikstofverhitters
 - kanaalluchtverhitters
 - regelpanelen



Liquids



Gasses



Solids



Spaces



Resistors



ISO 9001
ISO 14001
BUREAU VERITAS
Certification





Een nieuwe lente, een nieuw begin

Voor u ligt de allereerste editie van een gloednieuw magazine: Kijk op Noord-Holland. Samen met u als ondernemers in de mooie provincie Noord-Holland willen we een zakelijk blad neerzetten waar we met z'n allen, vier keer per jaar, trots op kunnen zijn.

Vaste krachten in het veld zijn daarbij onze adviseurs Arnold Stins en Piet Wiersma. Misschien kende u ze al, misschien heeft u ze in deze eerste drukke maanden in een flits voorbij zien komen. Misschien is bijgaande foto de allereerste kennismaking. Wilt u als ondernemer in the picture staan? Neem contact op met één van beide heren en wees verzekerd van exposure van kwaliteit.

Het zal u misschien verbazen, maar Kijk op Noord-Holland wordt voor een deel gemaakt door Friezen. Onder andere ikzelf kom uit Friesland en ik ben vol enthousiasme in de auto gestapt om eens te kijken wat Noord-Holland te bieden heeft. Dat blijkt veel te zijn, heel veel. Er is zoveel te ontdekken in deze mooie provincie, dat ik bijna met moeite weer omkeerde richting de Afsluitdijk en de polder. En met West-Friezen voel ik natuurlijk meteen een band...

Ik nodig u van harte uit óns uit te nodigen: de komende maanden en jaren zullen we elkaar op allerlei verschillende manieren treffen en nodig hebben. U weet immers ook: adverteren is één ding, maar een relatie met elkaar opbouwen is zoveel meer dan alleen een zakelijke connectie. Uit de meest professionele gesprekken groeit vaak een persoonlijke band die tot in lengte van jaren blijft bestaan.

Dat weet ik uit jarenlange ervaring en dat is ook wat 'bladen maken' zo mooi maakt: elk mens, elke ondernemer is uniek. Bladert u maar eens door deze eerste editie: geen verhaal en geen mens is hetzelfde. We hopen samen met u vele verhalen te mogen vertellen. <

Tine van Knijff
Hoofdredacteur Kijk op Noord-Holland



PAGINA 16



PAGINA 26

'OVERSTAPPEN VAN TL NAAR LED LEVERT AL ZÓVEEL OP'

Vanuit Schiedam en Amsterdam verzorgen commercieel manager Peter Boer en zijn team voor SPIE Nederland het technisch beheer van 'efficient buildings' in Noord- en Zuid-Holland. "Wij zorgen ervoor dat de gebouwen van onze klanten duurzamer en comfortabeler worden, door middel van gebouwgebonden installaties", vat Boer krachtig samen. <

HAVENWERK BIEDT FLEXINUÏTEIT

Werken in de havens en industriële logistiek van de havens van Amsterdam, Rotterdam en Vlissingen is niet voor iedereen weggelegd. Maar de medewerkers die er elke dag weer staan, dat zijn specialisten. Havenwerk levert personeel voor de bedrijven in de havens en industriële logistiek op basis van flexinuïteit: een combinatie van continuïteit, flexibiliteit en kwaliteit. <

'NPEX IS ER VOOR DE ONDERNEMER MET GROEIAMBITIE'

RR Mechatronics, BOB Autowas en Quest Group: zomaar een paar bedrijven uit Noord-Holland met een notering op NPEX, hét beursplatform voor groeifinanciering in Nederland. Alan van Griethuysen is Chief Commercial Officer: "NPEX is een effectenbeurs voor middelgrote ondernemingen. Wij plaatsen obligaties en certificaten van aandelen die vervolgens verhandelbaar zijn op ons platform. Onze particuliere beleggers helpen ondernemers met ambities om echte groeibedrijven te worden." <



PAGINA 28

EN VERDER O.A.:

'Nederland heeft meer cowboys nodig'.....	11
Inzetbaarheid en potentie leidend bij Vigor.....	12
De ondernemende bestuurder	14
'Elk land heeft zijn eigen expertise'	20
Beijaard begeleidt het complete bouwproces .	24

'We helpen ondernemers met de omslag naar elektrisch rijden'.....	32
'Wij willen als eerste gebeld worden voor elk vraagstuk van de ondernemer'.....	36
Doelbewust ondernemen met VIEROOS.....	39
'Pioniers hoeven het niet alleen te doen'	45

'Denken in mogelijkheden'	46
De Langedijker veiling in oorlogstijd	53
De persoonlijke horloges van Revolo	59
4x Hilversum op zijn best	60
'Omarm de milieuwet'	62

KIJK OP INHOUD

WEST-FRIESLAND SCHUDT JUK VAN BESCHIEDENHEID AF

Amsterdam first. West-Friesland second. Met een parodie op het hilarische filmpje van Arjen Lubach - 'America first. The Netherlands second' - wil de Westfriese Bedrijven Groep de aandacht trekken. Met reden. "Wij zijn dé oplossing voor heel wat problemen waar ze in de hoofdstad mee kampen." <



PAGINA 42



PAGINA 50

SLINGERTOCHT DOOR AMSTERDAM

Negen jaar geleden vergezelde Harry Slinger een kennis op een rondvaart door zijn geliefde Amsterdam. Via een bandje in allerlei talen kregen ze wetenswaardigheden over 'de mooiste stad van Nederland' te horen. "Ik dacht: wat een ellende voor gewone Nederlanders die hun eigen hoofdstad willen zien", aldus Harry Slinger. Hij stapte naar Rederij 't Smidje. <

HET NIEUWE BEVEILIGEN

Wat zijn de beveiligingsuitdagingen van nu en de toekomst? Daarover ging beveiligingspartner Securitas het afgelopen jaar in gesprek met experts. Het resultaat? Drie inspirerende Studio Sessies die zich perfect lenen voor een fijne sessie bingewachten op de website van Securitas. <



PAGINA 56

Kijk op Noord Holland is een uitgave van: Kijk op uitgevers BV, Het Voert 3B, 1613 KL Grootebroek, www.kijkopnoord-holland.nl Hoofdredacteur: Tine van Knijff Redactie: Tine van Knijff, Isabella Brus Aanleveren nieuwsberichten: nieuwsberichten@kijkopnood-holland.nl Bladmanagement: Ed Klijman Fotografie: Ed Klijman, Marcel Rob en anderen Advertentie-exploitatie en planning bedrijfsreportages: Piet Wiersma +31 6 53 42 42 78 pietwiersma@kijkopuitgevers.nl, Arnold Stins +31 6 40 51 00 46 arnoldstins@kijkopuitgevers.nl Vormgeving: VDS Crossmedia, Emmen Druk en afwerking: Veldhuis Media, Raalte

Aan de inhoud van de artikelen is veel aandacht besteed. De redactie en de uitgever aanvaarden geen aansprakelijkheid voor eventuele onvolledigheden of onjuistheden in de tekst. Overname van artikelen uit deze uitgave is uitsluitend toegestaan met bronvermelding en na schriftelijke toestemming van de uitgever.

BESTELWAGENS



MEENEEMHEFTRUCKS



TTS
HEERHUGOWAARD

- ⊗ SERVICE
- ⊗ VERKOOP
- ⊗ VERHUUR

TRUCKS & TRAILERS

**VOLLEDIGE SERVICE
VOOR ALLE MERKEN
BEDRIJFSWAGENS
EN GETROKKEN
MATERIEEL**



TRUCK- & TRAILERSERVICE HEERHUGOWAARD

☎ 072-5716604

🌐 WWW.TTSHHW.COM



IJbouw

Ons bevlogen team is altijd op zoek naar nieuwe collega's!

Groei met ons mee en stuur je C.V.!

- Civiele techniek
- Bouwkundige projecten
- Meerjarig onderhoud
- Industrie
- Speciale technieken

kijk op:
www.ijbouw.nl

mail naar:
info@ijbouw.nl



Al velen jaren aaneen gewaardeerd

KIJK OP NIEUWS

LUMECO VERZORGT CIRCULAIRE VERLICHTING IN PIET HEINGARAGE

De Piet Heingarage in Amsterdam-Oost krijgt circulaire verlichting. De garage wordt verlicht door ruim vijfhonderd armaturen met conventionele TL-verlichting: verantwoordelijk voor een energieverbruik van ruim 600.000 kWh per jaar.

Dit gaat de gemeente Amsterdam met zeventig procent reduceren door het toepassen van circulaire verlichting met lichtmanagement. De gemeente streeft naar een circulaire economie. Ook bestaand vastgoed wordt verduurzaamd waar mogelijk, een voorbeeld daarvan is de verlichting in de Piet Heingarage.

Lumeco, een verlichtingsbedrijf en Social Enterprise, heeft de aanbesteding van de gemeente gewonnen door circulaire verlichting met een looptijd van tien jaar aan te bieden. Met ondersteuning van mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt verduurzamen zij verlichting in bestaande bouw.

De Piet Heingarage heeft een relatief laag plafond, daarom past Lumeco speciaal ontwikkelde richtbare LED-verlichting toe. De armaturen zijn voorzien van Samsung LED en OSRAM LED drivers met een minimale levensduur van 100.000 uur.

Het verlichtingssysteem wordt aangestuurd door sensoren. Door middel van Encelium, een lichtmanagementsysteem van OSRAM, wordt de lichtsituatie en het verbruik gemonitord en geoptimaliseerd. De armaturen zijn volledig modulair, alle componenten zijn vervangbaar. De armaturen kunnen in de toekomst worden voorzien van nieuwe LED-strips, zo wordt de technische levensduur gemaximaliseerd met minimale afvalstroom. De oude LED-strips worden gerecycled.



NIEUWS

BOEK 'MANAGING AUTHENTIC RELATIONSHIPS' LEIDRAAD VOOR PROFESSIONEEL RELATIEMANAGEMENT

We leven in een 'connected' wereld, waarin professionals beschikken over een steeds omvangrijker, maar ook complexer netwerk. Om als organisatie succesvol te zijn is strategisch relatiemanagement cruciaal. Op 4 maart is verschenen *Managing Authentic Relationships; Facing New Challenges in a Changing Context*. Het boek biedt een leidraad voor het effectief bouwen en onderhouden van een sterk netwerk van wederkerige relaties door de implementatie van professioneel relatiemanagement op strategisch, tactisch en operationeel niveau. Het Engelstalige *Managing Authentic Relationships* is een initiatief van het Institute of Strategic Relationship Management (ISRM) en geschreven door Jean Paul Wijers (ISRM), Monica Bakker (Comenius Leergangen), Robert Collignon (Deloitte) en Gerty Smit (Hotelschool The Hague).

Jean Paul Wijers, coauteur van *Managing Authentic Relationships*: "Ons boek bespreekt een paradox. Relaties ontwikkelen zich immers het beste in afwezigheid van een vooraf gesteld doel en een strikt tijdschema. Toch betekent relatiemanagement het stellen van doelen en het maken van een planning. Het boek biedt bovendien een holistisch perspectief: het managen van authentieke relaties vraagt een goed begrip van wat een professioneel relatiemanagement is, maar ook van wat authentieke relaties zijn. Beide zijn nodig om een organisatie te bouwen met een stevig wederkerig netwerk, gebaseerd op vertrouwen."

Mulder

autoverhuur &



MULDER AUTOVERHUUR & LEASING IS HUURTOPPER VAN 2018

Onlangs is Mulder autoverhuur & leasing verkozen tot Huurtopper van 2018. De Huurtopper award is een jaarlijks terugkerende verkiezing voor de titel: beste verhuurbedrijf van Nederland. In 2018 zijn er van de 1200 verhuurbedrijven in totaal 33 bedrijven verkozen tot Huurtopper. De bijbehorende award voor de vierde plaats werd in ontvangst genomen door eigenaar Peter Mulder.

“Wij zijn aangenaam verrast dat we verkozen zijn tot Huurtopper 2018. Deze award is een erkenning voor onze activiteiten. We hebben er dit jaar hard aan gewerkt om zoveel mogelijk beoordelingen te verzamelen. Het laat zien dat we op de juiste weg zitten en dat huurders blij zijn met ons. Ik wil dan ook al mijn klanten bedanken die de moeite heeft genomen om een beoordeling te plaatsen. Zonder hun goede beoordelingen hadden we dit goede resultaat niet kunnen bereiken.”

BOEK 'OVERNAME, HOE DAN?' BEANTWOORDT VELE VRAGEN

Het aantal ondernemers dat hen bedrijf wil verkopen neemt toe. Bedrijven om over te nemen, zijn er genoeg, maar hoe pak je als koper een bedrijfsovername aan? In het boek Overname, hoe dan? verhaalt overnameadviseur Gerda Nobel RV OOR over een aantal vrienden die zelf voor de keuze staan om een bedrijf over te nemen of in een bedrijf te participeren en voor welke keuzes ze dan komen te staan. Kopers die de overname van een bedrijf overwegen zullen veel in de verhalen herkennen. De in het boek opgenomen vragen en checklists zijn een goed middel voor potentiële kopers van een bedrijf om te toetsen of zij hun ideeën en strategie, door de overname van het bedrijf kunnen uitvoeren. De praktische opdrachten in het boek en het stappenplan helpen kopers op weg in het overnameproces. Met een concreet strategisch plan zijn ze voorbereid op een belangrijke stap in hun leven. <

MKB TOEGANKELIJK START VIJF PILOTS IN WINKELGEBIEDEN

MKB Toegankelijk is een programma van MKB-Nederland en VNO-NCW. Op lokaal niveau organiseert MKB Toegankelijk momenteel samen met gemeenten en ondernemersverenigingen vijf pilots in winkel- en horecagebieden: in Amersfoort, Bussum, Haarlem, Ulft en Naaldwijk. Onder meer met mystery guests wordt in kaart gebracht waar en hoe de toegankelijkheid in alle opzichten kan worden verbeterd.

MKB Toegankelijk werkt samen met het ministerie van VWS, de VNG en de Alliantie VN-verdrag, met daarin Ieder(in), Per Saldo, LFB, Mind Landelijk Platform en de Coalitie voor Inclusie. Een groeiend aantal brancheorganisaties sluit zich ook aan bij het programma. MKB Toegankelijk stimuleert brancheorganisaties en ondernemers om werk te maken van toegankelijkheid.



KIJK OP NIEUWS

VIERDE EDITIE PARTICIPATIEMARKT HAARLEM

Op woensdag 3 april is de Participatiemarkt Haarlem. Dit evenement was vorig jaar een doorslaand succes. Toen kwamen duizend bezoekers naar het evenement om zich te oriënteren op meedoen in de samenleving. In stands van meer dan veertig organisaties was heel veel informatie te vinden over activiteiten in de wijken, dagbesteding, vrijwilligerswerk, opleidingen en cursussen en werkstages. Ruim honderd mensen van die organisaties informeerden de bezoekers en konden ook concrete matches maken: soms gericht op het vinden van een betaalde baan, soms een andere invulling van werk en betrokkenheid bij de samenleving. De Participatiemarkt is een initiatief van Pasmatch Personeelsdiensten, de Bibliotheek Zuid-Kennemerland, Gemeente Zandvoort en Gemeente Haarlem. Meer info op: www.participatiemarkthaarlem.nl



NIEUWS

NIEUWE BURGEMEESTER VOOR HOLLANDS KROON: RIAN VAN DAM

Vanaf 12 februari heeft Hollands Kroon een nieuwe burgemeester: Rian van Dam. Op deze dag is zij in de NH-Kerk aan de Molenvaart 21 in Anna Paulowna geïnstalleerd en beëdigd door de Commissaris van de Koning in Noord-Holland, Arthur van Dijk. De komende tijd gaat de nieuwe burgemeester via een inwerkprogramma kennismaken met inwoners, gemeenteraad, gemeentelijke organisatie, externe partijen en andere belanghebbenden. Rian van Dam: "Ik kijk ernaar uit om burgemeester te zijn van de prachtige en veelzijdige gemeente Hollands Kroon. Als uw burgemeester verheug ik mij er op u te ontmoeten en te spreken over alles wat u bezighoudt en waar u trots op bent."

Burgemeester Rian van Dam met in haar handen de voorzittershamer. De foto is genomen tijdens haar installatie op 12 februari. Foto: gemeente Hollands Kroon



JEROEN NOOT PROGRAMMAMANAGER GREENPORT NHN

Het bestuur van Stichting GreenPort Noord-Holland Noord heeft Jeroen Noot benoemd als programmamanager van GreenPort NHN. Noot is al jaren in diverse functies actief op het scheidsvlak van overheid en bedrijfsleven, de laatste jaren onder meer als projectleider voor Greenport NHN. De sector staat voor grote uitdagingen op gebied van duurzaamheid. Klimaatdoelstellingen, verduurzaming van het bodembeheer en stimuleren van de biodiversiteit vragen een intensieve samenwerking tussen ondernemers en onderzoekers. Jeroen Noot: "Agrarische ondernemers staan hierbij voor grotendeels vergelijkbare vragen en kunnen door kennisdeling sneller en beter resultaat boeken. Zorgen voor een goede samenwerking binnen en tussen sectoren zie ik als een van mijn uitdagingen." GreenPort Noord-Holland Noord vierde op 1 februari haar tienjarig bestaan. Volgens gedeputeerde Jaap Bond, voorzitter van de stuurgroep van de GreenPort, is het belangrijk om de inzet voor de agrarische sector de komende jaren voort te zetten. "De sector levert een belangrijke bijdrage aan de werkgelegenheid en is van grote economische toegevoegde waarde voor Noord-Holland. Onze ondernemers lopen voorop met kennis en kunde. Door samenwerking tussen ondernemers, overheid, onderwijs en onderzoek kunnen we deze voorsprong uitbouwen. Met de nieuwe programmamanager kunnen we het werk van de GreenPort voortzetten."

KIJK OP NIEUWS

'ONDERNEMERS GEHOLPEN DOOR SAMENWERKING FINANCIERS'

Staatssecretaris Mona Keijzer van Economische Zaken stelt 1,1 miljoen euro beschikbaar uit het MKB-actieplan om zogenoemde regionale Financieringstafels op te zetten. MKB-Nederland is blij met dit initiatief: "Met deze tafels wordt de samenwerking tussen aanbieders van financiering om plannen van ondernemers te bekostigen echt concreet." Mkb-ondernemers en startups hebben steeds meer keus in soorten financiering. Naast banken zijn er alternatieven als leasing en factoring, crowdfunding, business angels en kredietunies. "Dit biedt meer mogelijkheden, maar maakt tegelijkertijd de toegang tot (risicovol) investeringskapitaal niet altijd makkelijk", aldus MKB-Nederland. Financieringsaanvragen kunnen niet altijd door één financier worden ingevuld. Om de plannen van ondernemers uit te kunnen laten voeren is samenwerking tussen financiers (of gestapeld financieren) daarom steeds meer nodig. MKB-Nederland: "De Financieringstafels waar aanbod en vraag samen komen, bieden een oplossing."

De Financieringstafels faciliteren samenwerkingen tussen partijen in regionale financieringsnetwerken. Aan deze netwerken nemen onder andere regionale ontwikkelingsmaatschappijen, accountants en alternatieve financiers deel. De netwerken moeten helpen om zo veel mogelijk kapitaal en alternatieve financiering beschikbaar te maken.



VOLDOENDE DRAAGVLAK VOOR BIZ IJMUIDEN CENTRUM

De bedrijveninvesteringzone IJmuiden Centrum kan daadwerkelijk gerealiseerd worden. Wethouder Jeroen Verwoort van de gemeente Velsen maakte onlangs de uitslag bekend van de draagvlakmeting, die was positief. Van de 86 stemmen waren 74 voor en 12 tegen. Voordat de Bedrijveninvesteringzone (BIZ) IJmuiden Centrum daadwerkelijk gerealiseerd kon worden, was een draagvlakmeting nodig onder de ondernemers in dit gebied. Deze meting is uitgevoerd in de periode van 8 januari tot en met 7 februari en heeft geresulteerd in voldoende draagvlak. Hierdoor is bepaald dat de BIZ daadwerkelijk wordt ingevoerd, ingaande met terugwerkende kracht per 1 januari 2019 tot en met 31 december 2023. Een Bedrijveninvesteringzone (BIZ) is een afgebakend gebied waarbinnen ondernemers samen vijf jaar lang investeren in het aantrekkelijker, bekender en veiliger maken van hun gebied. Alle ondernemers binnen dit gebied betalen via vastgestelde tarieven mee aan gemeenschappelijke voorzieningen in dat gebied. BIZ IJmuiden Centrum staat voor het bevorderen van een economisch vitaal en toekomstbestendig centrumgebied en zet daarom in op de volgende punten: het centrum van IJmuiden sterker positioneren en profileren als kernwinkelgebied; het centrum van IJmuiden aantrekkelijker maken voor de bezoeker, met een focus op aantrekkelijkheid, comfort en gemak; het realiseren van een sterke en professionele organisatie met veel betrokkenheid en samenwerking.

Wethouder Jeroen Verwoort samen met het bestuur en de ambassadeurs van BIZ IJmuiden Centrum.



'NOG VEEL WINST TE BEHALEN IN WEST-FRIESLAND'

Milou Schooneman, de hoofdfysiotherapeute van FC Volendam, opende in oktober 2018 haar praktijk 'Fysiotherapie Milou Schooneman' in Bovenkarspel. Aan de hand van haar ervaringen in de jeugdopleiding van AFC Ajax en haar werkzaamheden bij FC Volendam kwam Schooneman erachter dat er nog veel winst te behalen valt in de regio West-Friesland, als het gaat om fysiotherapie. "Het kan allemaal beter, je moet het alleen zelf willen", aldus Schooneman. Jonge en oudere patiënten moeten naar een plek kunnen gaan waar zij op de juiste manier behandeld kunnen worden, vindt de fysiotherapeute. "Het is niet alleen maar masseren, we doen veel meer dan dat", vertelt Schooneman enthousiast. Wie sportgerelateerde, orthopedische of onverklaarbare klachten heeft en graag advies wil, kan contact opnemen via tel. 06-30846863 of mail: fysiotherapiemilouschooneman@outlook.com.

DUURZAME BOUWER WINT AANBESTEDING BOUW TIJDELIJKE WONINGEN PURMEREND

De Meeuw & NEZZT uit Oirschot mag 118 tijdelijke woningen bouwen in Purmerend, verdeel over vier locaties. Een Europese aanbesteding leidde tot de keuze voor deze bouwer. Wethouder Thijs Kroese: "De Meeuw & NEZZT heeft veel ervaring op het gebied van tijdelijke huisvesting. Het is een vooruitstrevend bedrijf, met enthousiaste mensen." Directeur De Meeuw & NEZZT, Bas de Haan: "Wij gaan een nieuwe generatie modulaire en flexibele woningen realiseren in Purmerend. Deze zijn maximaal uitwisselbaar. Voor circulair bouwen dus goed nieuws. Concreet betekent dit dat bijvoorbeeld deze woningen in de toekomst heel gemakkelijk omgezet kunnen worden naar een onderwijsgebouw of een ziekenhuis."

Directeur De Meeuw Bas de Haan (links) en wethouder Thijs Kroese.



NIEUW MELDPUNT BELEMMERINGEN CIRCULAIRE ECONOMIE

Bedrijven die duurzamer willen omgaan met grondstoffen, productieprocessen en afval kunnen belemmeringen voor circulaire economie melden bij een speciaal meldpunt. Gedeputeerde Jack van der Hoek opende het loket tijdens het Innovatiefestival Noord-Holland. Steeds meer ondernemers willen veel duurzamer omgaan. Veel van hen lopen tegen belemmeringen aan in wet- en regelgeving. Hierdoor zien bedrijven regelmatig af van het verder ontwikkelen van hun circulaire ideeën. Vanaf nu kunnen bedrijven belemmeringen melden. Via het MRA-loket kunnen ondernemers op een laagdrempelige manier belemmeringen aandragen op het gebied van Europese, landelijke, regionale en lokale wet- en regelgeving. Na melding van de belemmeringen neemt het bevoegde gezag persoonlijk contact op om de casus verder te behandelen. Het loket is een samenwerking binnen de Metropoolregio Amsterdam: provincies Noord-Holland, Flevoland, gemeenten, omgevingsdiensten en Port of Amsterdam.

NOORD-HOLLAND HAALT 728 MILJOEN AAN EUROPEES GELD BINNEN

Tussen 2014 en 2018 is 728 miljoen euro aan Europese subsidie toegekend aan organisaties in Noord-Holland, die daarmee 2130 projecten hebben uitgevoerd. De Europese subsidie zorgde voor een investeringsimpuls in Noord-Holland van ruim 1 miljard euro en leverde zo'n 14.000 banen op. Europees geld dat onder regie van de provincie wordt uitgegeven levert de meeste extra investeringen op, namelijk 2,8 keer zoveel. Dit blijkt uit een onderzoek dat de provincie Noord-Holland en de gemeente Amsterdam hebben laten uitvoeren. Het gaat om Europees geld dat niet alleen is toegekend aan de provincie en de gemeente, maar aan zo'n 1290 organisaties in Noord-Holland. Gedeputeerde Cees Loggen: "Ik ben trots op dit mooie resultaat. Dat is mede te danken aan de succesvolle lobby van Noord-Holland om te kunnen deelnemen in belangrijke Europees subsidieprogramma's. Van grote meerwaarde is ook dat het om samenwerkingsprojecten gaat, waarbij Europese expertise uit verschillende landen wordt benut en kennis wordt opgebouwd."

KIJK OP NOORD-HOLLAND: HÉT ZAKELIJK PLATFORM VOOR ONDERNEMERS

Kijk op Noord-Holland is hét zakelijk platform voor ondernemers in Noord-Holland. Op onze website en social mediakanalen publiceren we relevant nieuws voor en over ondernemers. Viermaal per jaar brengen we een magazine uit vol inspirerende interviews, boeiende achtergrondverhalen, informatieve columns en zakelijk nieuws uit de hele provincie. Kijk op Noord-Holland signaleert en analyseert relevante zakelijke, economische en culturele trends en ontwikkelingen.

Met u als lezer en ondernemer kunnen we het platform Kijk op Noord-Holland groot maken. Neem regelmatig een kijkje op onze website, volg ons op Twitter en Facebook en LinkedIn. En stuur ons uw nieuwsberichten, via nieuwsberichten@kijkopnoord-holland.nl of de handige uploadmodule op onze website. En vraag onze adviseurs naar de mogelijkheden om onderdeel uit te maken van onze offline en online media.

Website: www.kijkopnoord-holland.nl

Facebook: www.facebook.com/Kijkopnoordholland/

Twitter: @KijkopNH

LinkedIn: www.linkedin.com/groups/8733667/

GROOT NIEUWS: GROOT AMSTERDAM

Ook een editie Groot Amsterdam is in de maak: een zakelijk magazine voor het bedrijfsleven in en rond onze hoofdstad. Houd onze online kanalen in de gaten en vraag onze adviseurs naar de mogelijkheden.

'DE INSTALLATEUR
MOEST OP TIJD STOPPEN
OMDAT HIJ VAN ZIJN
DRAAIBOEK NIET VERDER
MOCHT. WIJ NAMEN DE
VERANTWOORDELIJKHEID
OVER EN HEBBEN 'S
NACHTS DOORGEWERKT,
WAARDOOR ALLES
WEL OP TIJD AF WAS.'



IDEA (Incubator Duurzame Economie Alkmaar) begeleidt startups en ondernemers om innovatieve duurzame ideeën naar de markt te brengen. Dit doet IDEA met mentoren, een groot netwerk, kantoorlocatie en bijeenkomsten zoals het kenniscafé. Meer informatie op www.idea-nhn.nl.

'Nederland heeft meer cowboys nodig'

Tijdens het Kenniscafé van IDEA in Alkmaar pleitte Hans van Breugel voor meer ondernemers die risicobereidheid combineren met verantwoordelijkheid nemen voor die risico's. Hij noemde 'de cowboys uit de jaren tachtig, die onder andere de Deltawerken hebben gerealiseerd' als voorbeeld. Want: "Nederland is het allerbeste innovatieland, maar we bouwen te weinig grote bedrijven."

Van Breugel vertelde de aanwezige ondernemers op deze avond over zijn bedrijf Tocardo, dat gebruik maakt van getijde-energie. Een technologie zo mooi dat zelfs Het Klokhuis er een item over maakte. Twintig jaar geleden startte het onderzoek naar de technologie, tien jaar geleden werd de BV opgericht, en in 2015 kwamen er turbines in de Afsluitdijk en Oosterscheldekering. In januari 2018 ging hij failliet, maar een maand later was de doorstart geregeld, mogelijk gemaakt door het Fonds PDENH en enkele private investeerders.

Tijdens het kenniscafé deelde hij zijn avonturen en lessen. Een van die lessen is de noodzaak van financial engineering. "Wij waren heel goed in de technische engineering; het ontwerpen van de technologie en het product. Maar uiteindelijk is bij dit soort radicale innovatie de financial engineering veel lastiger." En die onderschatting betreft het hele commerciële proces. "Dan zag ik mijn mensen liever een extra techneut aannemen dan 50.000 euro uitgeven aan marketing & branding. Terwijl branding minimaal net zo belangrijk is!"

Daarnaast adviseerde Hans van Breugel ondernemers om genoeg risico te durven nemen. Hij ziet veel voorzichtigheid

doordat juridische zaken tegenwoordig belangrijker worden. "Natuurlijk worden die risico's wel gecombineerd met verantwoordelijkheid." Als voorbeeld noemde hij de installatie van Tocardo bij de Oosterscheldekering. "De installateur moest op tijd stoppen omdat hij van zijn draaiboek niet verder mocht. Wij namen de verantwoordelijkheid over en hebben 's nachts doorgewerkt, waardoor alles wel op tijd af was." Die cowboymentaliteit ziet hij vaak terug bij ondernemers uit de jaren tachtig, maar nog te weinig bij de nieuwe generatie.

Als laatste benadrukte hij de waarde van een raad van advies, daar heeft hij zelf veel aan gehad in moeilijke tijden. Toen investeerders zich terugtrokken, toen de volgende financier eigenlijk geen geld bleek te hebben, en bij het faillissement. "Zo'n klankbord is toch wel erg fijn. Sparren met mannen met ervaring was erg waardevol."

"Daarmee gaf hij mij persoonlijk nog een extra les mee: als ik ooit nog een bedrijf in energieopwekking start, ga ik sowieso Hans van Breugel vragen in mijn raad van advies", aldus Arthur Tolsma, mentor en coördinator IDEA. Tolsma schreef voor ons dit verslag over deze editie van het Kenniscafé. <

EVC-TRAJECTEN OM TROTS OP TE ZIJN

Inzetbaarheid en potentie leidend bij Vigor

Wat heb je daadwerkelijk geleerd en wat kun je nog allemaal leren? Daar gaat het om bij EVC Centrum Vigor. EVC staat voor Erkenning van Verworven Competenties. Vigor verstrekt hiervoor certificaten, maar kijkt tegelijkertijd verder. Samen met de kandidaat wordt namelijk ook in kaart gebracht op welke gebieden hij of zij zich nog verder kan ontwikkelen.

“Waar ligt je potentie, waar zit je kracht?”, aldus adviseur Debby Jutte. “Waar sta je in je werkende leven en waar ga je naartoe? Samen met de kandidaat onderzoeken wij dat uitgebreid. Tijdens je werkende leven doe je kennis en kunde op die niet meer – zoals tijdens je opleiding – met een diploma wordt beloond. Je kunt die ervaringsdeskundigheid echter laten valideren met een EVC, via een landelijk stelsel leidend tot een formeel erkende kwalificatie.

Het valideren van vakvolwassenheid wordt vastgelegd in een Vakbekwaamheidsbewijs Arbeidsmarktroute, deze wordt erkend door drie ministeries en de Stichting van de Arbeid. Je krijgt dus erkenning voor wat je allemaal kunt. We zetten mensen hiermee echt in hun kracht.” Debby Jutte legt uit hoe Vigor werkt.

“We stellen een portfolio op dat bestaat uit alle bewijzen van de kennis die je hebt opgedaan, zoals diploma’s, certificaten en bewijzen van deelname aan workshops en trainingen. Maar bij ons is het portfolio – anders dan bij andere organisaties – volgend en zijn de gesprekken die we met de kandidaten voeren, leidend. Bovendien heeft elke kandidaat van begin tot eind een eigen begeleider.”

Hoe gaat een EVC-traject bij Vigor in zijn werk? “Na een introductie volgt een intake, waarbij de loopbaan goed in beeld wordt gebracht en het persoonlijke doel wordt vastgesteld aan de hand van een opleidingskader of brancheprofiel.” Een belangrijk onderdeel van het traject is het EVC-onderzoek, twee assessoren gaan op de



werkplek met de kandidaat in gesprek. De één levert een vaktechnische validering, de ander een beroepsoverstijgende validering. “De assessoren krijgen zo een goed beeld van wat de kandidaat precies doet op het werk. Vaak werkt het ook ontspannend om op een vertrouwde plek op een prettige manier in gesprek te gaan. Mensen zijn vaak trots als ze vertellen over hun werk en wat ze allemaal bereikt hebben.”

Kandidaten beschikken vaak over veel meer competenties dan waar ze zich bewust van waren. “Sommige mbo-mensen blijken al jarenlang op hbo-niveau te acteren.

Dan is het hoog tijd dat hun kwaliteiten op waarde worden geschat.” Mensen die willen doorgroeien in hun carrière, worden door



Vigor geadviseerd dat via werkend leren en in het eigen bedrijf te doen." Uit ervaring weten wij dat mensen zich via praktijkleren het beste ontwikkelen. Het gebeurt regelmatig dat mensen zich drie jaar na een EVC-traject nogmaals melden: dan willen ze de in de tussentijd opgedane competenties laten valideren."

De uitreiking is altijd een feestelijke happening. "Dit moment is voor kandidaten een belangrijke erkenning voor alle tijd en energie die ze in hun werk hebben gestopt. Ze zijn trots op zichzelf, en dat is meer dan terecht." <



DEBBY JUTTE

Functie: Adviseur EVC bij
EVC Centrum Vigor

Lijfspreuk: (ont)moeten

Motto: 'Na harde inspanning,
hard ontspannen'

Websites: www.vigor.nl en
www.nationaalkenniscentrumevc.nl



ARTHUR VAN DIJK

De ondernemende bestuurder

Volgens zijn echtgenote is zijn grootste valkuil dat hij overal kansen ziet. Maar voor Arthur van Dijk is het een eigenschap die zowel een ondernemer als een bestuurder past. Het past hem zeker. En hij belooft zichzelf te blijven, in zijn nieuwe functie als Commissaris van de Koning in Noord-Holland. Verbinding en vertrouwen zijn sleutelwoorden die in ons gesprek met de voormalig TLN-voorzitter steeds naar voren komen.

ADAMAS

Als Commissaris van de Koning zegde Van Dijk veel nevenfuncties op. Maar zijn voorzitterschap van het bestuur van Adamas in Nieuw-Vennep niet. "Adamas is een inloophuis voor mensen met kanker en hun naasten. Het is een professionele vrijwilligersorganisatie. We adviseren onder andere scholen en bedrijfsleven over het omgaan met een klasgenoot of collega met kanker. Ik ben heel blij dat ik dit werk mag doen. Ik vind het belangrijk om maatschappelijk breed georiënteerd te zijn, dat houdt je scherp.

"Als mensen vertrouwen in je hebben, streelt dat je ego. Maar het zegt ook iets over hoe je in elkaar zit. Integriteit vind ik erg belangrijk: jezelf kunnen aankijken in de spiegel. En toegankelijkheid, bereikbaar zijn voor mensen, vind ik ook van groot belang", schetst Arthur van Dijk een beeld van wie hij is. "Ik heb nu andere verantwoordelijkheden dan als voorzitter van TLN, of daarvoor als wethouder in de gemeente Haarlemmermeer. Maar in welke rol dan ook: ik haal ontzettend veel voldoening en plezier uit met elkaar iets weten te bereiken. Als commissaris wil ik de belangen van Noord-Holland behartigen en met open vizier midden in de maatschappij staan."

Duurzaamheid en de energietransitie zijn ook in Noord-Holland 'hot items'. Meer dan ooit zijn ondernemers hier bewust mee bezig. Soms lijken economische belangen te botsen met groene ambities. Hoe staat liberaal Arthur van Dijk hierin? "Die belangen zijn totaal niet tegenstrijdig. Ondernemers vragen zich alleen af: krijg ik de tijd om die energietransitie op een goede manier te volbrengen? Behoud ik intussen mijn positie ten opzichte van de concurrentie? Ik merk overigens aan de ondernemersverenigingen die ik de afgelopen weken heb gesproken, dat ondernemers vanuit positiviteit de uitdagingen van de toekomst aangaan. Klimaat is een thema dat dwars door



de politiek heen gaat en een opgave voor iedereen. Het is geen gemakkelijke opgave, maar ik ben ervan overtuigd dat er een profitable business case van te maken is. Noord-Holland is een grote provincie, met een ontzettende ondernemersgeest. Ik zie veel mogelijkheden en kansen.”

De commissaris laat zich graag inspireren door ondernemers die hun dromen waar maken. “Neem nu Atilay Uslu, oprichter van Corendon. Hij belde me om te vertellen dat hij een Boeing 747 in zijn achtertuin ging neerzetten. Ik dacht dat hij een grap maakte, maar hij maakt het gewoon waar: het vliegtuig is van Schiphol naar

Badhoevedorp verhuisd. Ik was enorm trots: dit is wat ondernemers doen. Door dit soort acties ben ik er nog meer van overtuigd: dit is het moment om klimaatverandering en de noodzaak om duurzamer te ondernemen, niet als bedreiging maar als uitdaging te zien. We kunnen als overheid helpen dat waar te maken.” <

ARTHUR VAN DIJK

Functie: Commissaris van de Koning in Noord-Holland

Geboortedatum: 3 februari 1963

Geboorteplaats: Dordrecht

Woonplaats: Badhoevedorp

Burgerlijke staat: Gehuwd met Inge.

Hobby's: Koken, hardlopen en muziek.

Lijspreuk/motto: Je bent manager van je eigen geluk!





VAKMENSEN VOOR DE HAVENS
EN INDUSTRIËLE LOGISTIEK

Havenwerk biedt flexinuïteit

Werken in de havens en industriële logistiek van de havens van Amsterdam, Rotterdam en Vlissingen is niet voor iedereen weggelegd. Maar de medewerkers die er elke dag weer staan, dat zijn specialisten. Havenwerk levert personeel voor de bedrijven in de havens en industriële logistiek op basis van flexinuïteit: een combinatie van continuïteit, flexibiliteit en kwaliteit.

“Wij zijn trots dat wij dat steeds weer kunnen leveren. Er is een groot tekort aan vakmensen, maar wij leveren goed opgeleide, ervaren medewerkers die graag aan de slag willen.” Aan het woord is Stefanie Vermeulen, een echte allrounder bij Havenwerk in Amsterdam. Ze doet niet alleen de marketing en communicatie, ook maakt ze de contracten van nieuwe medewerkers, onderhoudt ze contact met klanten en helpt ze met de planning. “Ik

kom zelf uit Vlissingen, daar is ons hoofdkantoor. Havenwerk is daar zeventien jaar geleden gestart. Daarnaast hebben we een vestiging in Rotterdam en in Amsterdam. Veel mensen weten niet dat hier in de haven van Amsterdam ook ontzettend veel gebeurt, zo heeft Amsterdam de grootste cacao-overslag ter wereld.”

De haven vergrijsst en heeft veel jonge mensen nodig. Dat maakt dat veel bedrijven in de haven en industriële logistiek niet genoeg personeel hebben en grote moeite hebben om geschikt personeel te vinden. Stefanie: “Wij zorgen ervoor dat er genoeg nieuwe instroom is en nemen zelf de nieuwe medewerkers in dienst. Momenteel hebben we ongeveer 130 medewerkers in dienst, waarvan ongeveer 25 in Amsterdam, die plannen we allemaal in bij onze vaste opdrachtgevers. Nieuwe medewerkers starten met een gegarandeerd inkomen en de mogelijkheid tot een leaseauto. Ook kunnen zij zich ontwikkelen in het vakgebied door middel van opleidingen en cursussen.”

STEFANIE VERMEULEN

Functie: Communicatiemedewerker

Woonplaats: Amsterdam

Burgerlijke staat: Ongehuwd

Beste tv-serie: Suits

Hobby's: Salsa en bachata dansen, koken en bakken

Lijfspreuk/motto: 'Never give up. You only get one life. Go for it!' – Richard E. Grant

KLAAR 清楚

AAC • CONTROLLER • ASSISTANT CONTROLLER
• FINANCE MANAGER • ACCOUNTING MANAGER

CARE • FMCG • CULTUUR • TECHNOLOGY
• MIJNINDUSTRIE

INTERIM • ADVIES • CONSULTANCY

RESULTAAT • EFFICIENT
• GETTING THINGS DONE • ONGEDULDIG

LEONARD DEN HOLLANDER
LEONARD@KLAAR.BIZ
06-53710811

WWW.KLAAR.BIZ

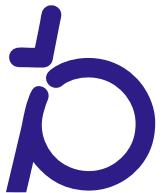


uw adviesbureau voor o.a:

bouwkundig advies - omgevingsvergunningen (WABO) - bouwbegeleiding
bouwtoezicht - opleveringen - bouwkostenmanagement



*beijaard bouwbegeleiding
& vormgeving*



industrieweg 16, 1521 NC Wormerveer
075 621 98 65 - info@beijaard.nl - www.beijaard.nl

'Ijzersterk in recht'

VS&M
JURISTEN

Middenweg 166a • 1782 BL Den Helder • 0223 - 627141 • info@vsmjuristen.nl • www.vsmjuristen.nl

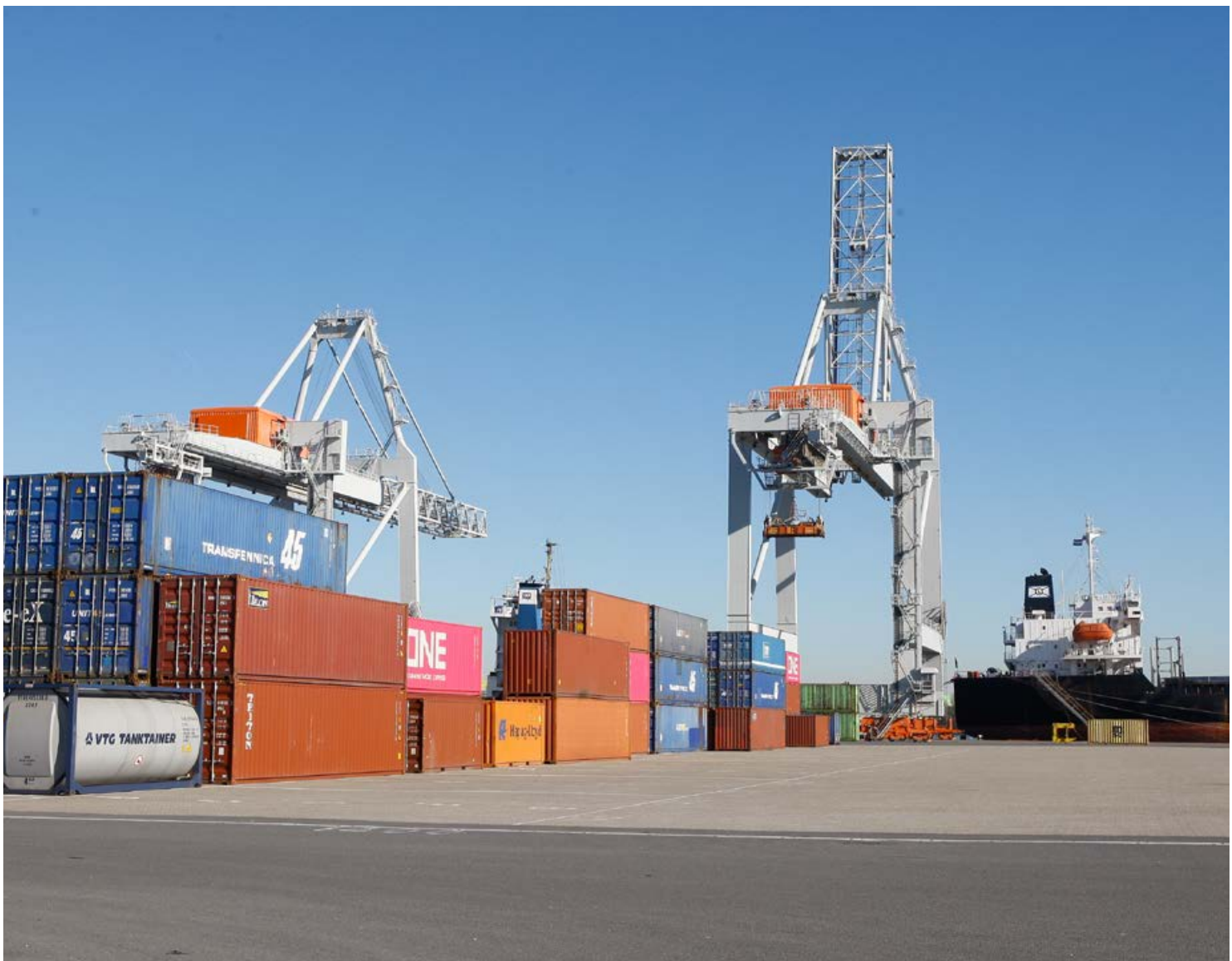
Havenwerk levert allround vaklieden, die al ervaring hebben met werkzaamheden die veelgevraagd zijn in de havens en industriële logistiek. "Het gaat dan onder andere om heftruckchauffeurs, shovelmachinisten, reachstackerchauffeurs, kraanmachinisten en voormannen. Klanten verwachten mensen met ervaring, want ze hebben geen tijd of geld om die zelf vanaf nul op te leiden." Havenwerk geeft daarom zelf ook opleidingen. "Wij helpen met de theorie en in samenspraak met onze opdrachtgevers wordt het praktijkgedeelte in de havens uitgevoerd. Zo krijgen mensen die al ervaring hebben, nóg meer ervaring in alle facetten van het werken in de haven."

Zo is er namelijk naast het VCA, ook een speciaal VCH voor de haven: "Dit is een redelijk

nieuw certificaat, waar wij al mee werken. Werken in de haven vereist heel andere veiligheidskennis dan bijvoorbeeld werken in een fabriek of in de bouw. Het vak kent bepaalde risico's: je moet je heel erg bewust zijn van je omgeving. Dat moet echt ingebakken zijn, er rijden enorme machines rond en er zijn immens hoge kranen aan het werk."

Havenwerk staat bekend om het leveren van geschikte mensen voor het werk in de havens en industriële logistiek. "Wij leveren gespecialiseerde vaklieden. Hier in Amsterdam deden we dat voorheen vanuit een kantoor bij de terminals, sinds een jaar zitten we aan de Lipariweg. Vaak komen zowel klanten als werknemers via via bij ons terecht."

Medewerkers die nieuw in dienst zijn, gaan eerst bij drie of vier vaste opdrachtgevers aan de slag. Zo leren ze het werk kennen bij meerdere bedrijven, waardoor ze ook flexibel inzetbaar worden. "Het kan zijn dat een medewerker van maandag tot en met woensdag bij de ene opdrachtgever werkt, en donderdag en vrijdag bij een ander. De meeste – vooral jonge – werknemers willen dat graag: zij houden van variatie in hun werk. Ik zeg altijd: wij hebben werk in alles wat beweegt en rijdt in de haven. De medewerkers van Havenwerk werken onder andere met containers, bulk, schroot, graniet en stukgoed. Dat vinden ze prachtig, die afwisseling. En zo hebben ze ook steeds garantie op mooi werk." <



'Elk land heeft zijn eigen expertise'

BLUESTAR LEVERT OFFSHORE PERSONEEL VOOR DE WINDINDUSTRIE



BlueStar Workforce levert sinds ruim een jaar vanuit Scheveningen personeel voor de offshore windindustrie, zowel nationaal als internationaal. "Wij richten ons vooral op projecten voor de bouw van windmolens op zee. Daarnaast leveren we wereldwijd mensen, zelfs in Irak en Nigeria", vertelt general manager Nick Spies.

Bij het moederbedrijf, STAR Oil Gas Power Projects, werken in Nederland, Duitsland en België zo'n 1600 mensen. "Waar de werkzaamheden van STAR ophouden, bij de kust, gaan wij verder", vertelt Spies (45). Hij is al sinds zijn vijftiende bekend met het maritieme leven. "Ik heb zelf ook gevaren en op zee gezeten, ik kan erover meepraten. Ook aan de corporate kant weet ik hoe het werkt: ik ben onder andere personeelsmanager bij een rederij geweest." Het thuisfront missen, weinig contact hebben: Spies weet hoe belangrijk het is 'zijn' personeel goed in de gaten te houden, want het leven 'ver weg van alles' heeft nogal impact. "Het is voor ons heel belangrijk dat het goed gaat met ons personeel én met de werkzaamheden bij de klant. Veel van onze werknemers gaan van project naar project. Wij polsen regelmatig hoe het gaat." Ook naar de klant toe is het contact open en eerlijk. "Transparantie, ook over de kosten, is heel belangrijk."

Van riggers tot supervisors en constructie managers: BlueStar heeft een groot internationaal netwerk en maakt steeds de juiste match. "Het is een uitdagende klus, want de windindustrie is een bijzondere branche. Je kunt niet het hele jaar door windmolens bouwen. Vanwege het weather window kan alleen tussen eind februari en eind oktober, half november op zee gewerkt worden. Dat is een intensieve periode waarbij

mensen 'vier weken op, vier weken af' werken. De vier weken dat ze thuis zijn, zijn ze vaak bezig met bijscholing: bepaalde certificaten moeten steeds weer behaald worden. Bovendien werken ze op zee wel twaalf uur per dag. Het is een hard leven, waar je tegen moet kunnen." De kandidaten die voor klanten van BlueStar aan de slag gaan, zijn dit gewend. "Velen van hen komen bij offshore bedrijven of baggerbedrijven vandaan. Wij kijken internationaal, want elk land heeft zijn eigen expertise: voor bepaalde projecten kun je het beste Britse mensen hebben. Wij weten die mensen feilloos te vinden."

Spies en zijn vierkoppige team verdiepen zich nauwkeurig in hun klanten en diens wensen. "En ik zeg altijd: als de klant je uitnodigt op zee te komen kijken: doen. Je leert er ontzettend veel van." In Scheveningen wordt overigens - net als op zee - niet bepaald van negen tot vijf gewerkt. "Als vrijdagmiddag om vijf uur een klant belt of wij iemand kunnen leveren voor maandag, dan doen we dat. Je lost namelijk twee problemen op: je helpt je klant en je helpt iemand van wie je weet dat hij staat te trappelen om aan de slag te gaan. Dan begint je weekend toch hartstikke leuk? Iemands leven op zo'n positieve manier veranderen, dat is bijna nog mooier dan zelf op zee zitten." <



NICK SPIES

Functie: General manager
Woonplaats: Den Haag
Burgerlijke staat: gehuwd, vader van 4 kinderen
Beste film: The Shawshank Redemption
Lijfspreuk/motto: Eerlijkheid duurt het langst

'Ik heb zelf ook gevaren,
ik kan erover meepraten'

Bedrijf op het oog?

ANTI-VERBLINDINGSSPIEGEL HELPT VEILIGER KOPEN

“Verliefd zijn op een bedrijf kan nogal eens verblindend werken”, zegt Piet-Wim Klaver. Samen met Adriaan Jongejan begeleidt hij ondernemers die een bedrijf willen aankopen. Als ervaren overdrachtadviseurs worden ze steeds vaker ingeschakeld bij bedrijfsaankopen. Ze bieden het beste van twee werelden - óók ondernemers die hun bedrijf juist willen verkopen doen graag een beroep op hen!

Wensblindheid

Het is een bekend verschijnsel. De wens iets te willen hebben maakt wel eens blind.

Adriaan Jongejan: “Niet alles is wat het lijkt. Op het oog kan een onderneming mooi en gezond zijn. Een prachtig imago hebben. Aantrekkelijke producten maken of diensten verlenen. En misschien wel voor een aantrekkelijk bedrag over te nemen. Maar wat is er nog aantrekkelijk als er lijken uit de kast komen?”

Spiegel voorhouden

Trend: professionals met overname-ambities kiezen professionele begeleiding. Net zoals bedrijven zoeken ook

natuurlijke personen interessante bedrijven ter overname. Adriaan: “Tijdens onze begeleiding houden we ze onder andere een spiegel voor. Dat kan confronterend zijn. Het leidt echter tot betere keuzes en verantwoordere besluitvorming. Zo gaat een gevoelsmatig beoogde overname soms niet door. Of er worden juist méér, óók financiële, mogelijkheden zichtbaar.”

Samen vooruitkijken

Piet-Wim: “Samen met onze opdrachtgever kijken we naar alle facetten. Het doel wordt vaak duidelijker. De wensen realistischer. Bij aankoop, of voortzetten door overname, zijn voorbereiding en begeleiding essentieel. Geen enkele



zoektocht en aankoop verloopt hetzelfde. De ene koper gunt zich ruim de tijd. De ander moet handelen onder grote druk. Zo werden Bart Langedijk en Sandra Okkerse onverwacht eigenaar van

een eigen zaak (Sport 2000 Bart Langedijk, in Den Helder – zie hieronder). Ze keken in de spiegel én vooruit – met succes.” <

Groteweg 9 (Kantoor 46) - 1756 CK 't Zand - Adriaan Jongejan 06-15022000 - Piet-Wim Klaver 06-24147415 - www.deoverdrachtadviseur.nl

BART LANGEDIJK EN SANDRA OKKERSE:

“Ze gaven ons vertrouwen in de toekomst”

Als een donderslag bij heldere hemel.... Zó overviel het bericht dat Intersport in Den Helder zou sluiten werknemer Bart Langedijk. Bart: “Jarenlang werkte ik er. Het idee ooit een eigen zaak te hebben stak wel eens de kop op. Maar ja, hoe gaat dat, je werkt met plezier en we draaiden best goed.”

Vragen

“Opeens stond ik voor vragen als hoe verloopt zo'n sluiting, wat voor rechten heb je als werknemer? Ik had het er thuis

over en we besloten Adriaan Jongejan te bellen. Adriaan luisterde en zei “niets overhaasten, we kijken naar alle mogelijkheden, heb vertrouwen dat het goed komt...” Alleen al door die rustige houding viel er een last van ons af.”

Eigen zaak door overname – Sport 2000 Bart Langedijk

Uiteindelijk konden Bart en Sandra hun eigen zaak onder de naam Sport 2000 Bart Langedijk vestigen op Beatrixstraat 60 in Den Helder. Bart: “Gelukkig op



hetzelfde adres, het loopt goed. Door de overname hebben zelfs twee werknemers van het oude bedrijf hun baan behouden.”

Kennis

Zo'n aankooptraject is juridisch

en vooral ook financieel een doolhof. We hebben ervaren dat Adriaan en Piet-Wim erg veel kennis van zaken hebben. Bovendien was het duidelijk dat hun pro-actieve denken en handelen méér mogelijk maakte. Je merkt ook dat ze elkaar goed op de hoogte houden. En áltijd waren ze voor ons bereikbaar. Die zekerheden gaven steun en vertrouwen in de goede afloop. Als ze een rapportcijfer verdienen is dat toch wel een dikke 9+”. Een aanrader dus? “Absoluut.” <

KIJK OP ONDERNEMEN



GRIP OP GROEI HOUDEN

Meegroeien met je bedrijf en toch jezelf kunnen blijven is vaak een hele uitdaging. Heb je het gevoel dat het bedrijf je voorbij groeit? Of dat je bedrijf zich ontwikkelt in een richting die niet meer bij je past? Om plezier te houden in het ondernemen is het belangrijk grip te houden op je bedrijf en jezelf. Hoe kun je dat doen?

De waan van de dag uitschakelen

Als ondernemer met een groeiend bedrijf werk je steeds meer aan je bedrijf en je medewerkers. Omdat mensen gewoontedieren zijn is het groeien in je leidinggevende rol ook vaak lastig.

We worden continue bestookt met informatie. Elke dag krijgen we meer prikkels en signalen op ons afgevuurd. Sociale media en e-mailverkeer schreeuwen om aandacht. Van nature willen we daar snel op reageren. Daardoor zijn we steeds meer met ons hoofd bezig in plaats van met de uitvoering. Daardoor overheerst in bedrijven steeds meer 'de waan van de dag' die alle tijd en energie opslokt. Ondernemers en medewerkers raken daardoor in onbalans. Ze hebben het gevoel te worden geleefd in plaats van zelf sturing te geven. Daardoor sneuvelen vaak de goede voornemens en plannen. LMI® heeft een unieke aanpak die de waan van de dag uit het bedrijf haalt. LMI® merkt dat de behoefte aan krachtig ondernemerschap en leiderschap sterk toeneemt.

Bij onze klanten zien we steeds opnieuw dat mensen het verschil maken. Met een praktische en bewezen aanpak begeleidt LMI® ondernemers en leidinggevendenden. Het liefst in de onderneming tijdens het werkproces. De praktijk leert dat daarmee het snelste resultaten te bereiken zijn.

Wij komen graag vrijblijvend langs voor een gesprek. Alleen wanneer blijkt dat een goed rendement gegarandeerd is staan wij open voor samenwerking. We moeten toegevoegde waarde bieden. <

LMI Noord-Holland
Evert Lassche

Al ruim vijftig jaar is LMI® wereldwijd actief. De LMI® aanpak is ontwikkeld met en door ondernemers. LMI® is vorig jaar wereldwijd uitgeroepen tot nummer 1 in de ontwikkeling van mensen en bedrijven. Waar trainingen en cursussen zich vaak richten op het aanleren van gedrag en het vergroten van kennis, richten de ondernemers van LMI® zich op het bereiken van de belangrijkste doelen met een meetbaar resultaat. Het beste halen uit mensen en bedrijven. Dat is de missie van het LMI-team in Noord-Holland, bestaande uit eigenaar Evert Lassche en de managing partners Menno Leeflang en Martin Boering. Meer info: www.lmi-noordholland.nl

VAN ONTWERP TOT OPLEVERING

BEIJAARD BEGELEIDT HET COMPLETE BOUWPROCES



Als de opdrachtgever blij is, is ook René Beijaard tevreden. Zijn bouwkundig adviesbureau Beijaard Bouwbegeleiding & Vormgeving begeleidt het complete bouwproces, van schets tot oplevering. "Onze drive is het afleveren van goed werk, zodat onze opdrachtgevers tevreden kunnen zijn." Met een compact team van zes man pakt Beijaard kleine en grote projecten aan, voor zowel particulieren als zakelijke klanten.

"Van dakkapel tot miljoenenprojecten: wij nemen een grote diversiteit aan bouwprojecten aan", verduidelijkt Beijaard, die zelf al vanaf 1979 werkzaam is bij

architectenbureaus en later in de bouwbegeleiding. "Ik heb een collega die ongeveer even lang als ik in de bouwwereld werkt, de meeste kennis zit dus bij de oudste twee", lacht Beijaard. Gezamenlijk nemen ze de jongere generatie mee in het leerproces, want de bouw leren kennen doe je toch vooral in de praktijk. "Daarnaast heeft ieder voor zich zijn eigen kennis en kwaliteiten, waardoor we goed op elkaar aansluiten en we een sterk team vormen."

Dat is ook wel nodig, want de bouw staat onder druk in onder andere Alkmaar, Amsterdam en Haarlem, het werkgebied van Beijaard. Het grootste probleem: personeel op de bouwplaats. "In de crisis zijn veel eigen bouwmeesters

ontslagen, maar ook nu gebeurt dat nog. ZZZP-ers kunnen goed ingezet worden, maar je kunt wel het teamgevoel kwijt zijn, en naast een aannemer en onderaannemers heb je nu met veel meer partijen te maken. Allemaal zelfstandige ondernemers die een stukje van het werk op zich nemen. Voor ons is de kwaliteitsbewaking daardoor nóg belangrijker geworden. Want als wij aan het einde van de rit constateren dat de aannemer nog een hele lijst met punten moet afwerken voor een gebouw opgeleverd kan worden, worden de faalkosten voor de aannemer erg hoog. Duidelijk communiceren is daarom tijdens het hele bouwproces enorm belangrijk."

Opdrachtgevers kunnen de bouwbegeleiding dan ook met een gerust hart aan Beijaard overlaten. "Onze inzet is bij elk project anders. Bij de ene opdracht ligt de nadruk op het tekenwerk en het aanvragen van vergunningen, bij andere trajecten verzorgen wij de directievoering en het toezicht. Wij zijn op elk deel van het bouwproces in te zetten en uiteraard ook voor het project van begin tot eind." De bouwbegeleiding is een heel dynamische branche, vertelt René Beijaard. "Je kunt eigenlijk niet ver vooruit kijken, want er kan zomaar iets nieuws op je pad komen. Daarom zijn we heel flexibel, wij worden niet gauw zenuwachtig. We hebben al vele verbouwingen en nieuwbouwprojecten uitgevoerd."

Ook voor dit jaar staat er weer genoeg op de agenda, verrassingen daargelaten. "We zijn nog met een aantal projecten uit voorgaande jaren bezig, daarnaast zitten we in de schetsfase van een aantal woning- en kantooruitbreidingen en komen er ook een paar hele mooie projecten aan. Wat een bouwproject ook inhoudt, wij zorgen voor een mooi ontwerp dat goed uitgevoerd wordt." <

RENÉ BEIJAARD

Functie: Eigenaar, ontwerper en projectleider

Woonplaats: Wormer

Burgerlijke staat: Gehuwd en we hebben 3 zonen

Laatst gelezen boek: IJsselmeergebied

Lijfspreuk/motto: Niet gelachen is niet geleefd



PETER BOER

Functie: Commercieel manager SPIE Schiedam en Amsterdam

Woonplaats: Den Haag

Burgerlijke staat: al 29 jaar getrouwd met Frances

Hobby's: Motoren restaureren en motorrijden

Laatst gelezen boek: Dit is mijn moeder, van Tommy Wieringa

Lijfspreuk/motto: Waar je niet dood aan gaat maakt je sterker

SPIE VERDUURZAAMT HET BEDRIJFSLEVEN

'Overstappen van TL naar LED levert al zóveel op'



Vernieuwen en verduurzamen

SPIE Schiedam en Amsterdam voert onder andere voor gemeente Amsterdam en 52 gebouwen van ROC Amsterdam het technisch beheer uit. Ook nemen de vestigingen van Peter Boer veel verbouw- en nieuwbouwprojecten onder handen. "We zijn voor Rijkswaterstaat bij Dordrecht bijvoorbeeld bezig om van een gebouw uit 1981 een verkeerscentrale te maken." Naast voor de hand liggende maatregelen als warmtepompen en zonnepanelen, wordt ook regelmatig driedubbel glas met een folielaag aangebracht, voor extra isolatie. "Warmte buiten houden in de zomer betekent dat je minder hoeft te koelen en minder energie nodig hebt. Goed isoleren en een warmtepomp aansluiten op de radiatoren zorgt voor warmte in de winter. Maar in elk gebouw zijn de eisen anders, en ook de wensen van opdrachtgevers verschillen van elkaar." <

Vanuit Schiedam en Amsterdam verzorgen commercieel manager Peter Boer en zijn team voor SPIE Nederland het technisch beheer van 'efficient buildings' in Noord- en Zuid-Holland. "Wij zorgen ervoor dat de gebouwen van onze klanten duurzamer en comfortabeler worden, door middel van gebouwgebonden installaties", vat Boer krachtig samen.

"Door systemen als elektra, koeling, verwarming, isolatie en beveiliging aan elkaar te verbinden, krijg je een efficiënter gebouw", vertelt hij. "Wij leveren het hele pakket: van advies en installatie tot onderhoud. Advisering is een belangrijk onderdeel: veel bedrijven verduurzamen gebouwen stapsgewijs. Wij denken mee over welke maatregelen het beste resultaat opleveren." Boer noemt

kantoorruimtes, distributiecentra en fabriekshallen als voorbeelden van ruimtes waar verduurzaming goed gerealiseerd kan worden.

"SPIE heeft dertig vestigingen in Nederland, als gevolg van een aantal bedrijfsovernames. Recent hebben we een bedrijf overgenomen dat in Nederland LED-armaturen maakt van TL-armaturen: een circulair proces dat onder andere wordt uitgevoerd door mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Er is veel vraag naar LED-armaturen: ze verbruiken zestig procent minder energie dan TL-verlichting en dankzij de 100.000 branduren kunnen bedrijven er twintig jaar mee vooruit. Bovendien zit er tien jaar garantie op."

Peter Boer vertelt enthousiast over dit 'nieuwe' product, ook vanwege de extra voordelen. "Een gebouw koelen kost meer energie dan

verwarmen. TL-armaturen vervangen door de LED-variant kan wel vier graden Celsius verschil opleveren in een bedrijfshal. Bovendien reageren deze slimme armaturen op beweging en warmte. Zodra mensen de ruimte verlaten gaan de LED's uit, of zachter branden. Schijnt de zon fel op het gebouw, dan zoeken de LED's 'de schaduw op'."

De overheid wil dat we in 2020 met z'n allen overstappen naar LED-verlichting. Er is nog veel werk te verrichten: er hangen nog zo'n 25 miljoen TL-balken in Nederlandse bedrijven. "Bij grote bedrijven zoals Heineken vervangen we de TL's hal voor hal en gebouw voor gebouw. Ook bij de Belastingdienst en Flora Holland zijn we aan de slag en we zijn in gesprek met scholengemeenschappen en ziekenhuizen." <



'NPEX is er voor de ondernemer met groeiambitie'

ALAN VAN GRIETHUYSEN

Functie: Chief Commercial Officer NPEX

Woonplaats: Ugchelen

Burgerlijke staat: Getrouwd met Loes

Laatst gelezen boek: Ik ben Pelgrim, van Terry Hayes

Beste film: Bohemian Rhapsody

Hobby's: Gezin, zeilen/varen in

Friesland, golf

Lijfspreuk/motto: 'Kan niet, kan niet'

'Neem investeerders mee in jouw verhaal'

RR Mechatronics, BOB Autowas en Quest Group: zomaar een paar bedrijven uit Noord-Holland met een notering op NPEX, hét beursplatform voor groei-financiering in Nederland. Alan van Griethuysen is Chief Commercial Officer: "NPEX is een effectenbeurs voor middelgrote ondernemingen. Wij plaatsen obligaties en certificaten van aandelen die vervolgens verhandelbaar zijn op ons platform. Onze particuliere beleggers helpen ondernemers met ambities om echte groeibedrijven te worden."

In totaal zijn er in Noord-Holland elf ondernemingen genoteerd, in heel Nederland zijn dat er 38: deze vorm van non-bancaire financiering voor ondernemers met ambitie groeit. Dat bevestigt Van Griethuysen: "Wij hebben tot op heden bijna tachtig miljoen euro uit de markt gehaald voor 35 ondernemingen. In Noord-Holland hebben we voor elf ondernemingen in totaal dertien financieringen gerealiseerd, voor een totaalbedrag van 28 miljoen euro. We doen dat door de uitgifte van (achtergestelde) obligaties en certificaten van aandelen. Die zijn na uitgifte ook weer verhandelbaar op onze beurs. Als je als ondernemer kapitaal nodig hebt, tussen 1 en 10 miljoen euro, dan kun je heel goed bij NPEX terecht."

Kies je voor NPEX, dan worden jij en je bedrijf zowel gevoelsmatig als cijfermatig onder de loep genomen. "We hebben ongeveer drie maanden nodig van check tot plaatsing op onze beurs, en dat is behoorlijk snel." Binnen die tijd ligt er een gedegen propositie om voor te leggen aan onze beleggers. Voorwaarden om mee te doen op de

beurs zijn onder andere dat een onderneming een financieringsvraag heeft van minimaal 1 miljoen euro, minimaal drie jaar bestaat, waarvan minimaal één jaar winstgevend is afgesloten, en dat er een goede organisatie staat. Het proces bestaat uit: een businessplan, een kredietcheck, een financiële mini-due diligence en een prospectus. "De prospectus is voor zowel de ondernemer als de belegger een ontzettend waardevol document. Voor alle stappen in het proces maken wij gebruik van onafhankelijke deskundigen", weet Van Griethuysen. "Ik hoor vaak van ondernemers: 'NPEX heeft mij gedwongen goed naar mijn onderneming te kijken, dat alleen al was de moeite waard'. Het totale proces is dan ook een investering in je ambitie om te groeien."

En dan gaat de onderneming de beurs op. "Dat is een mooi moment: het openen van de inschrijving. Op onze website staat dan alle informatie openbaar: het bedrijfsprofiel van de onderneming, een filmpje over het bedrijf en alle financiële informatie. Onze beleggers zijn onder andere particulieren die zelf ondernemer zijn

geweest. Zij zien heel gauw of ze 'het wat vinden'. Wij zorgen voor goede marketing, zodat er reuring ontstaat en ik zeg altijd tegen ondernemers: 'neem investeerders mee in jouw verhaal'. Bovendien geeft de ondernemer elk half jaar een update en er is elk jaar een investeerdersbijeenkomst. Daarnaast staat NPEX onder toezicht van DNB en AFM en worden de effecten bewaard door Euroclear Nederland."

Van Griethuysen is trots op elke ondernemer die de NPEX-beurs betreedt. Maar BOB Autowas maakte een bijzondere indruk. "Ondernemer Mark de Graaf kreeg een staande ovatie op de beleggersbijeenkomst. Dankzij de marketing rondom zijn beursnotering is BOB Autowas enorm gegroeid. Maar naast die prestatie is dit een hele sociale onderneming, die onder andere werk biedt aan mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Als je uiteindelijk 22 wasstraten hebt, betekent dat heel wat werk voor heel veel mensen. Dat is écht een staande ovatie waard." <



KIJK OP FINANCIËN

AANDACHTSPUNTEN VOOR DE MKB-ONDERNEMER

In de komende edities van Kijk op Noord-Holland zullen wij - op begrijpelijke wijze - een aantal aandachtspunten voor de dagelijkse praktijk van menig MKB-ondernemer onder de aandacht brengen. Wie zijn wij: De Jong Middenmeer Accountants en Belastingadviseurs, gevestigd in het voormalig kantoor van de Rabobank aan de Brugstraat 42A te Middenmeer.

Ons dienstenpakket omvat onder andere fiscale dienstverlening, accountancy gericht op de samenstelpraktijk, salarisverwerking, het volledig beheren van uw financiële administratie, het verzorgen van startersbegeleiding en financiële planning. Dit wordt gedaan met een team van zeven medewerkers en twee vennoten. Om over de nodige aanvullende expertise te kunnen beschikken zijn wij aangesloten bij Auxilium Adviesgroep te Leusden.

Ons kantoor is opgericht op 1 april 1944. Dientengevolge viert De Jong Middenmeer dit jaar een bijzonder jubileum: het 75-jarig bestaan.

In de komende edities zullen wij onder andere de volgende onderwerpen nader beschouwen:

- De inmiddels als onevenredig hoog ervaren forfaitaire rendementsheffing van box 3, hoe kan worden voorkomen dat over een nagenoeg nihil bedrag aan renteontvangsten toch 30% belasting afgedragen moet worden over een forfaitair percentage;
- De komende jaren gaat het percentage voor de vennootschapsbelasting binnen het MKB-segment dalen. Het percentage dividendbelasting zal gaan stijgen. Een gedegen dividendpolitiek voor de komende jaren wordt dan een must;
- Het aantal ZZP-ers zal de komende jaren verder toenemen. Om aansprakelijkheid voor ten onrechte niet ingehouden loonheffing en premies sociale verzekeringswetten te voorkomen dient een overeenkomst van opdracht te worden gesloten. Aan welke voorwaarden dient deze overeenkomst dan te voldoen om in ieder geval de aansprakelijkheid voor de inlener te beperken.

Belangrijke onderwerpen waarover veel valt te vertellen. <

Wim Renooy AA RB
Vennoot



AUTOBROCKHOFF TREKT DIESELRIJDERS OVER DE STREEP

'We helpen ondernemers
met de omslag naar
elektrisch rijden'



AutoBrockhoff investeert in de toekomst. In november 2017 verhuisde de Nissan-dealer naar de Netwerkweg in Amsterdam Noord. Bovendien heeft het bedrijf de blik volop gericht op het rijden van de toekomst: elektrisch en misschien zelfs wel op waterstof.

Accountmanager Frank Anthonissen legt overal waar hij kan zijn oor te luister. "Grote bedrijven zijn bezig met het elektrificeren van hun wagenpark. Daarom houden wij actief de nieuwste ontwikkelingen bij. Symposia van de gemeente, bijeenkomsten van ondernemersverenigingen, het laatste nieuws online: de ontwikkelingen gaan razendsnel en wij zijn erbij." Anthonissen rijdt zelf naar grote tevredenheid een Nissan Leaf. "Practice what you preach: ik kan ondernemers haarfijn het verschil tussen dieselrijden en elektrisch rijden uitleggen. Maar het allerbeste kun je het zelf ervaren. Ik kan je nu al vertellen dat je nooit meer anders wilt."

AutoBrockhoff deinst er niet voor terug om notoire dieselrijders op hun eigen bedrijventerreinen de fijne kneepjes van het elektrisch rijden bij te brengen. "Daar wordt echt om gevraagd. En je merkt dat die jongens na een training rustiger rijden. Dat scheelt niet alleen veel uitstoot, maar een beetje extra aandacht doet elke chauffeur goed." Aandacht geven, daar is men bij AutoBrockhoff goed in. In de fonkelnieuwe, ruime zaak aan de Netwerkweg staan vele nieuwe modellen en occasions – vaak niet lang – te wachten op een nieuwe eigenaar. "Luisteren naar wat de klant wil en hoe hij zijn auto gebruikt, dat is het belangrijkste. Het is ontzettend leuk om met mensen te praten over oplossingen, sommige ondernemers hebben echt een mobiliteitsvraagstuk. We kijken samen naar de langere termijn: is het verstandig één of meerdere bedrijfswagens te vervangen? En wat is de beste keuze? Heb je genoeg aan een behendig, elektrisch 'stadsbusje' of heb je zwaarder vervoer nodig?"

"We moeten naar een emissievrij Amsterdam in 2025, aan dit streven van de gemeente doen wij flink mee. Minder CO2-uitstoot is voor bedrijven ook belangrijk als ze meedoen aan

aanbestedingen: daarbij gaat een duurzame gunning steeds zwaarder wegen."

Bovendien vergt een elektrische auto minder onderhoud. In plaats van wekelijkse ritjes naar het tankstation went een gebruiker snel aan het opladen, zowel onderweg als thuis. Subsidies moeten particulieren en bedrijven bovendien over de streep trekken zo snel mogelijk over te schakelen. "Op bestelwagens is ook subsidie te krijgen, bij ons is dan de Nissan NV200 een mooie keuze. En wist je dat Nissan als enige vijf jaar garantie biedt op bedrijfswagens? Maar vergeet de rijervaring niet: onze elektrische bedrijfswagens liggen als een huis op de weg, het rijdt gewoon enorm comfortabel." <



FRANK ANTHONISSEN

Functie: Accountmanager
corporate sales

Woonplaats: Bovenkarspel
(vanaf mei 2019)

Geboortedatum: 19-03-1962

Burgerlijke staat: Gehuwd

Hobby's: Onder andere voetbal

Lijspreuk/motto: Leef nu



Family in wines since 1987

Tijdens de WineProfessional op de Horecava raken we in gesprek met Stephan en Raymond Rijnaarts van Wijnimport Jos Rijnaarts uit Alkmaar.

De broers Rijnaarts

"Het leukste buiten het mooie vak is dat wij als broers samen het familiebedrijf leiden. In de branche kennen ze ons ook als 'de broers Rijnaarts'. We zijn totaal verschillend, maar vullen elkaar goed aan. We hebben ieder onze eigen key accounts, maar gaan graag samen op reis en naar beurzen, waar we graag verrassen, we hebben echt een eigen gezicht. Je moet in deze tijd steeds vernieuwen, mensen willen steeds iets anders. Trends duren korter en wijn is onderhevig aan imago. Mensen willen drinken wat hip is, via social media horen ze over andere wijnen en gaan ze meer proberen. In sterrenrestaurants kunnen we daarom best gekke dingen neerzetten. Bijzondere wijnen, bijpassende gerechtjes erbij en de sommelier met zijn verhaal, in een restaurant kun je alles verkopen, als je er maar enthousiast over bent."

Meer dan vijfhonderd wijnen

"Ruim vijfhonderd wijnen uit zestien landen hebben wij, wijnen van bovengemiddelde kwaliteit die onze klanten - horeca en retailbedrijven - goed kunnen verkopen. Het zijn onderscheidende wijnen uit nieuwe wijnlanden als Chili, Argentinië, Australië en Zuid-Afrika, maar ook uit traditionele wijnlanden als Frankrijk, Duitsland, Italië en Spanje. Wij kopen bij de bron, importeren alles zelf en, mede doordat wij sterk zijn in kennisoverdracht, groeien we nog steeds. Kennis is steeds belangrijker geworden. We geven trainingen en cursussen, adviseren bij marketingactiviteiten en nemen klanten, goede ambassadeurs, mee op wijnreis. Als je je verdiept in wijn leer je niet alleen smaken te waarderen, maar ontdek je ook de beleving en historie."

Uit comfortzone

"Wij halen mensen graag uit hun comfortzone. Probeer eens een andere druivensort, Shiraz bijvoorbeeld, en pas je aan aan het seizoen: fris wit in de zomer en een rondere wit, zoals een mooie "vette Chardonnay", in de winter. In Nederland drinken we veel meer wit dan rood. 'Van wit blijf je fit', zeggen ze. Voor rood moet je lekker gaan zitten, stukje kaas erbij. Wijn is sowieso gemaakt om er iets bij te eten, kijk maar naar de Spanjaarden en Italianen, tapas is er voor uitgevonden. En misschien mogen we nog even een misverstand uit de weg ruimen: wij hebben in ons assortiment ook fantastische wijnen uit 2011, 2012. Dat zijn geen oude wijnen, ze zijn nu juist op smaak. Wijn heeft tijd nodig, en lucht, want wijn leeft."



KIJK OP SERVICE

BELEVING IN JE KOFFIE

'Wij ontzorgen de klant maximaal', 'wij doen ook aan duurzaamheid', 'wij zorgen voor een stukje extra beleving'. Als ik dat soort zinnen van de andere kant van de tafel hoor komen, leg ik m'n pen vaak even neer. Want dan moeten we het er even over hebben.

Over wie je nu eigenlijk bent, als ondernemer. Wat doe je precies, waar ben jij goed in? Even in hele gewone mensentaal, zonder alle hypewoorden die je hebt overgenomen. Van Twitter of LinkedIn, of die ene netwerkbijeenkomst waar je toch al niet zoveel zin in had.

Natuurlijk ontzorg jij de klant maximaal. Service verlenen is menselijk: we willen een ander graag helpen. En dat doe jij met jouw product of dienst zo goed mogelijk. Duurzaamheid: als je het daarover wilt hebben, wil ik horen wát je dan doet. En je voelt hem vast al aankomen: dat stukje beleving, dat is ook niet concreet genoeg. Maar soms kan het dat wel worden zónder dat we het erover hoeven te hebben.

Want soms stap ik bij een bedrijf binnen dat niks te vertellen heeft. Gewoon, omdat ze doen wat ze altijd al doen. Niks bijzonders aan, vinden ze zelf. Terwijl ik de directie – vader, moeder en zoon – toch maar de hemd van het lijf vraag, schenkt de dochter de koffie in. We krijgen een lekkere gevulde koek erbij. De telefoon gaat in het naastgelegen kantoor, moeder loopt snel de deur uit. Ik hoor haar aan de andere kant van de muur lachen, vast een leuk gesprek. Intussen ontstaat er – tóch! - een mooi gesprek over het familiebedrijf. Eén van de jongens van de werkplaats steekt z'n hoofd om de deur en vraagt even iets, zowel vader als zoon antwoordt. In koor, volledig synchroon. Er wordt gelachen. Ik heb inmiddels ook een grote glimlach om m'n mond.

Het voelt gewoon goed hier. Als ik dan ook vraag hoe het kan dat hun vaste klantenbestand nauwelijks uitdunt en nieuwe klanten bijkans de deur platlopen, krijg ik het meest duidelijke antwoord dat ik kon verwachten: gewoon, dat is hier zo. Altijd al zo geweest ook. Vier familieleden halen tegelijkertijd de schouders op. En ik durf bijna te zweren dat ik door het raam ook in de werkplaats een paar schouders zie bewegen. Best wel gewoon. Dat stukje service, een beetje extra beleving. In de vorm van vers gezette koffie, een gevulde koek, een gulle glimlach en oprechte aandacht. Een stukje beleving? Doe maar in de koffie. <

Tine van Knijff
Hoofdredacteur Kijk op Noord-Holland





SANDER BROUWER

Functie: Partner en Register
Belastingadviseur
Woonplaats: Alkmaar
Burgerlijke staat: Ongehuwd
Hobby's: Golfen, tennis, reizen
Lijfspreuk/motto: Elke dag beter worden



JAN WAGENAAR

Functie: Partner en Accountant
Administratieconsulent
Woonplaats: Oterleek
Burgerlijke staat: Samenwonend met
Jennifer en onze drie kinderen
Hobby's: AZ, tennis, fitness en
hardlopen
Lijfspreuk/motto: Geef het beste van
jezelf en leer en geniet iedere dag!

DE HOOGHE WAERDER IS EEN 'ONE STOP SHOP'

'Wij willen als eerste gebeld worden voor elk vraagstuk van de ondernemer'

De Hooge Waerder is een grote accountants- en adviesorganisatie, met 160 medewerkers en vier vestigingen in Noord-Holland. "Wij bedienen klanten in het mkb volledig op het gebied van financiële dienstverlening. Zij kunnen met al hun vraagstukken bij ons terecht", vertelt Sander Brouwer, partner en Register Belastingadviseur bij De Hooge Waerder. "Wij hebben eigen accountants en belastingadviseurs, maar ook eigen juristen en zelfs automatiseringsexperts."



"We zijn een 'one stop shop' voor ondernemers. Als zij bijvoorbeeld al accountantsklant bij ons zijn, helpen we ze ook graag bij arbeidscontracten en huurcontracten. Dat is voor ons en hen een logische stap, want dergelijke contracten – en vele andere diensten, kunnen allemaal gekoppeld worden aan de financiële administratie die toch al bij ons bekend is. Bovendien kan de ondernemer niet alleen voor de administratieve afhandeling bij ons terecht, maar ook voor advisering op het gebied van personeel of het huren of kopen van een pand."

Mkb-bedrijven weten De Hooge Waerder ook goed te vinden voor hun personeelsadministra-



tie; per maand worden er zo'n tienduizend loonstroken verwerkt. "Wij hebben een grote loonafdeling", bevestigt Sander Brouwer. "Maar we zijn dan ook erg ver in het automatiseren en digitaliseren van onze dienstverlening. Daar vragen onze klanten ook om: zij zijn daar zelf ook volop mee bezig. We zijn recent een samenwerking aangegaan met een ICT-bedrijf, waardoor onze klanten ook met vragen over hun automatisering of financiële software bij ons terecht kunnen."

De missie van Brouwer en zijn collega's is dat de ondernemer hen bij elk vraagstuk als eerste belt. "Wij willen de ondernemer volledig

ontzorgen, ook bij de groei van hun bedrijf. Starters die willen groeien en erover denken personeel in dienst te nemen, helpen wij een weloverwogen beslissing te maken. Maar ook bij bedrijfsbeëindiging en bedrijfsovername staan wij naast de klant."

Het aantal overnames stijgt bovendien, als gevolg van de gezonde economische groei die Noord-Holland doormaakt. "Onze afdeling Corporate Finance groeit daardoor. Daarnaast voeren wij niet alleen de financiële en juridische handelingen uit die grote bedrijfsstappen met zich meebrengen, maar helpen we zelfs om bedrijfsopvolging te zoeken, als dat nodig is."

Bedrijven helpen een opvolger te vinden, is dat niet bijzonder voor een accountantsbedrijf? "Onze kernwaarden zijn het pakken van onze verantwoordelijkheid en betrouwbaar en betrokken zijn. Wij zijn een allround dienstverlener en wij willen elke dag toegevoegde waarde leveren voor onze klanten. Een extra stap zetten doen we graag: geen enkel vraagstuk gaat ons te ver. Daar zijn we met z'n allen gepassioneerd mee bezig en daar plukken onze klanten de vruchten van." <



Doelbewust ondernemen met VIEROOS

'VAN BEWEGING EN VERANDERING NAAR VERBETERING'

"Wees eens eerlijk, wanneer heb jij je bedrijfsvoering voor 't laatst kritisch onder de loep genomen?" Aan het woord is Coos Oomen, eigenaar van VIEROOS. Hij helpt bedrijven te veranderen om te verbeteren. Coos is geen coach, maar een rasechte ondernemer en 'verbeteraar': hij krijgt energie van het verbeteren van bedrijfsvoeringen en bedrijven écht doelbewust aan het ondernemen te krijgen.

In het MKB regeert vaak de waan van de dag. En als een schijnbaar geoliede machine ineens stagneert, kijkt de ondernemer aan het roer verbaasd op. Waar is het fout gegaan? Coos brengt een bak aan ervaring in diverse branches en disciplines met zich mee en kijkt samen met de ondernemer scherp naar diens bedrijfsvoering. "Hoe zit het bedrijf in elkaar? Wie zijn de partners van deze ondernemer? Zijn klanten? Hoe lopen de processen? Hoe ziet de markt eruit?"

Coos somt op hoe hij, samen met de ondernemer, inzicht in de actuele situatie creëert. "We doorgronden de situatie, zorgen dat er orde en overzicht komt, maken plannen en zetten verbetertrajecten op." En precies daar stopt het vaak. Menig adviseur levert een piekfijn

verbeterplan af en licht de hielen voordat het stof is neergedaald en dan stopt het vaak. "Mijn kracht zit in het doorgronden van complexe situaties en ik ben niet bang om zaken open te breken. Hands-on, met beide voeten op de grond. Desgewenst ga ik samen met de ondernemer met de uitvoering aan de slag."

De vier O's in VIEROOS staan voor ondernemen, organiseren, ondersteunen en ontzorgen. Als Coos Oomen een project aanneemt zit hij er van begin tot eind midden in. Dat is inmiddels in vele sectoren een bekend gegeven: Oomen tikt bijna de zestig aan en heeft een netwerk dat reikt van de auto-industrie en kunststofsector tot de financiële wereld en de zorg.

Een paar voorbeelden: in de verzekeringen- en



COOS OOMEN

Functie: Eigenaar VIEROOS

Woonplaats: Zaanstad

Burgerlijke staat: gehuwd met Anne-Marie

Hobby's: Varen en zeilen met onze motorsailer en snowboarden

Laatst gelezen boek: "Het probleem met problemen" van Wouter Fioole

Lijfspreuk/motto: 'Veranderen om te verbeteren'

pensioenenwereld hielp Coos Amsterdamse bedrijven fuseren met Limburgse bedrijven. Een technisch bedrijf waar het ziekteverzuim enorm hoog was, hielp hij organisatorische veranderingen door te voeren. Bedrijven in de zorg, onder andere in de jeugdzorg en ggz, hielp hij financieel inzicht te krijgen zodat ze met een goed cijfermatig inzicht aanbestedingen bij gemeenten durfden aan te gaan. "Bedrijfsadvisering is enorm breed, vaak kom ik van alles tegen als ik eenmaal binnen een organisatie aan de slag ben. Maar in welke functie en welke branche ik ook werkzaam ben: mijn rode draad is altijd beweging. Er móet beweging zijn. Dan pas kom je tot verandering en verbetering. En dan pas kun je doelbewust gaan ondernemen." <

Polderkracht

Ondernemen is verantwoordelijkheid nemen.

Het is een verantwoordelijkheid om succesvol te zijn en keuzes te maken.

Durf te kiezen voor de beste mix in vast en flex.

weet wat uw succes bepaalt!

Wat bepaalt uw succes?

Polderkracht is flexibele arbeid zoals dit is bedoeld. Vanuit een nuchtere samenwerking met mensen die oplossen!

Klaproos 2
1761 VS Opmeer

Kijk ook eens op:
www.polderloon.com: Payroll
www.polderwerk.com: ZZP'ers

Telefoon: 0226 212000
info@polderkracht.com
www.polderkracht.com

LATENSTEIN

Administratie- en belastingadvieskantoor

- FINANCIËLE ADMINISTRATIES
- SALARISADMINISTRATIES
- JAARREKENINGEN
- BELASTINGAANGIFTEN
- FISCALE ADVIEZEN

Postbus 72 -1749 ZH Warmenhuizen

Burgemeester Burgerstraat 2a
1749 EB Warmenhuizen

Telefoon 0226 - 391307
Telefax 0226 - 394835

info@latenstein.nl
www.latenstein.nl

REGISTRATIE- EN BELASTINGDESKUNDIGEN



REGISTER
BELASTING-
ADVISEURS



West-Friesland veiligheidsdiensten

- Alarmopvolging
- Objectbeveiliging
- Incidenten management
- Calamiteiten beveiliging
- Video- en camerabewaking
- Transport beveiliging
- Evenementen beveiliging
- Horeca beveiliging

085-1304723 WF-beveiliging.nl

ZAICH!

TAALSERVICE DUI TS

Goed voorbereid de Duitse markt op!

Met een zakelijke taaltraining op maat

- ✓ bij uw bedrijf
- ✓ individueel of als groep
- ✓ aangepast op uw werksituaties
- ✓ met uw vakwoordenschat
- ✓ communicatie staat centraal
- ✓ planning flexibel

Met een professionele vertaling

- ✓ van uw website
- ✓ van uw nieuwsbrieven, correspondentie en flyers
- ✓ van uw documenten
- ✓ correctie en redactie van reeds bestaande Duitse teksten

www.zaich.nl – e-mail: katja@zaich.nl
tel. 06-21 21 08 60

KIJK OP ONTWIKKELING

VLIEGSCHAAMTE

Gele hesjes, CO2-taks, btw-verhoging. Het zijn begrippen uit deze tijd en ze maken duidelijk dat wij, als samenleving, ergens niet blij mee zijn. We lopen er tegen te hoop, voeren campagne en winden ons op. Opmerkelijk is dat we altijd vinden dat we in een unieke tijd leven. Het historisch perspectief zijn we in dat opzicht wat kwijt.

Wat te denken van de Tiende Penning van Alva in de tijd van de Tachtigjarige Oorlog? Ging het nu om godsdienstvrijheid of toch om economische belangen en strijd tegen centralisatie? De Tiende Penning was een verzamelnaam voor drie verschillende belastingen: de Tiende Penning, 10% omzetbelasting op roerende goederen (nu btw); de Twintigste Penning, 5% belasting op verkoop van onroerend goed (nu overdrachtsbelasting); en de eenmalige Honderdste Penning van 1% op onroerend goed (nu ozb). Een Tachtigjarige Oorlog is toch wel wat anders dan ons huidig verzet tegen toenemende belastingongelijkheid (de gele hesjes) en verdergaande centralisatie zoals de Brexit. Kortom: op historische afstand bekeken, lijkt er niets nieuws onder de zon.

De vraag is hoe we op deze manier naar het nieuwe buzzwoord vliegschaamte moeten kijken. We vliegen wel, maar we schamen ons er ook voor vanwege de milieubelasting, de plaatselijke geluidshinder en luchtvervuiling die het oplevert. Mijn eerste gedachte is dat ook hier niets nieuws onder de zon is, want vroeger hadden we het woord 'aflaat'. Die konden we kopen en daarmee kochten we onze zonde af. Bij iedere vliegtuigmaatschappij kan dat tegenwoordig ook. Passagiers kunnen met een kleine vergoeding hun vlucht CO2-neutraal maken. Van deze bijdrage worden bijvoorbeeld bomen geplant. Het geweten is gesust en we kunnen weer verder.

Toch is vliegschaamte anders: het is de opmaat naar ander gedrag. Bij ons in de regio hebben we het probate medicijn tegen vliegschaamte. In plaats van het - te goedkope - ticket naar bijvoorbeeld Barcelona kun je in de regio Holland boven Amsterdam een prachtig weekend Gouden Eeuw doen goudeneeuwbovenamsterdam.nl). Toeristische kwaliteit om de hoek. Met een beetje creativiteit kan het op de fiets of per trein genoten worden. Weg is je vliegschaamte! <

Thijs Pennink
Directeur Ontwikkelingsbedrijf Noord-Holland-Noord



West-Friesland schudt juk van bescheidenheid af

Amsterdam first. West-Friesland second. Met een parodie op het hilarische filmpje van Arjen Lubach - 'America first. The Netherlands second' - wil de Westfriese Bedrijven Groep de aandacht trekken. Met reden. "Wij zijn dé oplossing voor heel wat problemen waar ze in de hoofdstad mee kampen."

Hans Huibers windt er geen doekjes om. De voorzitter van de Westfriese Bedrijven Groep (WBG) - de koepel voor een stuk of tien ondernemersverenigingen uit West-Friesland - wil het potentieel van de regio veel beter op de kaart hebben. "We hebben hier bedrijven die absoluut top of the bill zijn, zonder dat een mens het weet. Dat moet veranderen."

Of het nou bescheidenheid is, of een houding van 'wij lossen zelf onze problemen op', feit is dat het bedrijfsleven in West-Friesland zichzelf niet nadrukkelijk in the picture zet. "Wat de zaadbedrijven is gelukt met Seed Valley wil ik voor West-Friesland in zijn totaliteit", zegt Huibers.

Pact 7.1

Gemeentes, onderwijs, zorg en woningcorporaties werden benaderd. Die gesprekken resulteerden in Pact 7.1: zeven gemeentes, één geluid. "We profileren West-Friesland nadrukkelijk als een regio waar het kán, waar het gebéurt. Om te beginnen zijn we de oplossing voor allerlei problemen uit de hoofdstad." Huibers somt ze op: woningbouw, toerisme, zorg, onderwijs. "Waar Amsterdam over zichzelf struikelt en het ruimtegebrek

fnuikend is voor verdere ontwikkelingen, biedt West-Friesland een keur aan mogelijkheden. Natuurlijk, veel kan ook hier beter. Zo pleiten wij voor betere OV-verbindingen en is de tijd rijp voor een upgrade van de oostelijke route over de Houtribdijk naar Flevoland. Maar hier heerst wel het juiste klimaat voor hogescholen om een dependance te beginnen en voor toeristen is Hoorn niets minder dan Golden Age Amsterdam."

Achterban

Binnen de WBG is er brede steun voor deze aanpak. "Van een vergadercultuur is de WBG een weg van actie ingeslagen. Met Bashar al Badri als verenigingsmanager hebben we een professionaliseringsslag gemaakt. We willen onze doelstellingen - netwerken, zichtbaarheid, verbinden en belangenbehartiging - op een praktische manier realiseren. Door te doen dus. Dat past ook het beste bij ons, én bij onze achterban", legt Huibers uit.

Ludiek

Het ludieke filmpje Amsterdam first, West-Friesland second is daarin een eerste, serieuze stap. Want West-Friesland heeft nog een wereld te winnen als het om zichtbaarheid en

bekendheid gaat. "Doordat we ons als complete regio, dus niet alleen bedrijven, maar ook overheden, maatschappelijke organisaties én onderwijs, duidelijk positioneren als serieus potentieel én als kansrijke oplossing, verwachten we daar in breed opzicht veel van."

Het West-Friese frame staat, de motor draait. Het is alleen nog een kwestie van het vliegwiel aanzwengelen als het aan Huibers en zijn WBG ligt. <

HANS HUIBERS

Functie: voorzitter Westfriese Bedrijvengroep

Geboortedatum: 28 april 1961

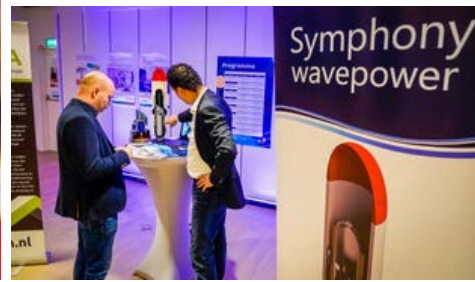
Woonplaats: Nibbixwoud

Burgerlijke staat: gehuwd, twee dochters van 21 en 19

Hobby's: sport, reizen

Lijfspreuk/motto: 'Denk alleen in oplossingen'





'Pioniers hoeven het niet alleen te doen'

"Ondernemers kunnen niet zonder innovatie, wij dagen hen uit om te blijven vernieuwen. Dat hoeven ze niet alleen te doen: ze kunnen gebruikmaken van de mogelijkheden die de Provincie en andere partijen bieden, zowel financieel als in de vorm van advisering", aldus Leonie van der Kruk, Senior Beleidsadviseur MKB & Innovatie bij de Provincie Noord-Holland en één van de initiators van het Innovatiefestival Noord-Holland.

Het Innovatiefestival werd op woensdag 13 februari gehouden in Het Nieuwe Warenhuis in Alkmaar. "Het leek ons een mooie gelegenheid om vlak voor de Statenverkiezingen te laten zien wat er gebeurt op het gebied van innovatie in Noord-Holland." Dat bleek een schot in de roos: "We hebben heel veel enthousiaste reacties gekregen."

De Provincie Noord-Holland helpt innovatieve ondernemers die versneld willen groeien met ondersteuningsprogramma's als GO!-NH, PIM en het Innovatiefonds. "Deze aanpak werpt zijn vruchten af en levert aansprekende nieuwe ondernemingen op die bijdragen aan duurzame oplossingen voor mobiliteit, energie en hergebruik van producten", aldus gedeputeerden Jack van der Hoek en Jaap Bond tijdens het festival.

De Provincie probeert innovatie zoveel mogelijk aan te jagen, vertelt Van der Kruk, maar vervolgens is het zaak dat die ontwikkelingen in beweging blijven. Het doel van het festival was niet alleen een podium bieden aan deze 'gangmakers', maar ook netwerken, samenwerkingspartners en ondernemers bij elkaar brengen. "Pioniers leveren een belangrijke bijdrage aan het innovatieklimaat in Noord-Holland, op het festival konden zij ontdekken wat de netwerken en innovatieprogramma's van de Provincie te bieden hebben."

Eén van die netwerken is het Versnellingshuis, dat werd op het festival geopend door staatssecretaris Stientje van Veldhoven, samen met Hans

'Maak keuzes, wees enthousiast en heb lef'

de Boer (VNO-NCW) en Maria van der Heijden (MVO Nederland). In het Versnellingshuis bieden experts uit het bedrijfsleven, overheid en wetenschap samen ondersteuning aan ondernemers, zodat meer kansrijke circulaire businessplannen tot bloei komen en rendabel worden.

De festivalbezoekers draaiden tijdens twintigtal miniworkshops alvast warm voor de officiële opening door dagvoorzitter Diana Matroos en de gedeputeerden Van der Hoek en Bond. "Het is echt een festival. Naar een muziekfestival ga je om nieuwe muziek te ontdekken. Hier ga je naar toe om innovaties te ontdekken", aldus Bond.

Kees Klomp benadrukte in zijn keynote over de Betekeniseconomie dat men het steeds

belangrijker vindt dat werk betekenis heeft. Zo geven Millennials massaal de voorkeur aan werkgevers die ook maatschappelijke winst maken.

De paneldiscussie tussen de experts Constantijn van Oranje, Elske Doets, Rixt Herklots en innovatieve ondernemers Anouk Dijkstra, Simon Loerakker en Erwin Meijboom leverde een unanieme call to action op. "Maak keuzes, wees enthousiast en heb lef. Er zijn in Nederland veel kansen voor innovatieve ondernemers. Om deze optimaal te benutten is het cruciaal dat er wordt samengewerkt."

Als afsluiter werden de zestig genomineerde innovatiepioniers in de spotlight gezet. Nico Berger, Theo Koster, Veerle Struben, Sandra de Reep-Gruber en Alex Jansen kregen de meeste support. "Ik ben erg vereerd met de onderscheiding en had dit niet zien aankomen, aldus een bevlogen Theo Koster, Business Development Manager Techport.

Leonie van der Kruk: "Ik sluit niet uit dat er een vervolg op dit Innovatiefestival zal komen. Maar ondertussen gaan de ondersteuningsprogramma's uiteraard gewoon door. Wij hebben daarin overigens met nadruk ook aandacht voor ondernemers die bezig zijn met innovaties op het gebied van de energietransitie, duurzame mobiliteit en circulaire economie. We staan met z'n allen voor een enorme opgave, bedrijven die een duurzame bijdrage leveren aan de maatschappij ondersteunen wij van harte." <



BEKENDHEID NON-BANCAIRE FINANCIERING VERGROTEN

'Denken in mogelijkheden'



Ambitieuze ondernemers die op zoek zijn naar financieringsmogelijkheden, moeten veel beter op de hoogte zijn van alle financieringsmogelijkheden. Tijdens een themagesprek bij Schenkeveld Advocaten in Alkmaar concluderen de gesprekspartners dat non-bancaire financiering door crowdfunders en beursbedrijven nog té weinig bekend is bij zowel ondernemers als investeerders.

Een ondernemer die geld nodig heeft stapt vaak als eerste naar zijn bank. Mathijs Vink, accountmanager mkb bij Rabobank Alkmaar e.o.: "De meeste mkb-ers kunnen bij de bank goed terecht voor een financiering. Als een ondernemer in aanmerking komt voor bancaire financiering, is dit voor de ondernemer vrijwel altijd de meest voordelige financieringsoplossing." Maar de non-bancaire financieringsmogelijkheden groeien. Wienhar Smedeman van Collin Crowdfund en Alan van Griethuysen van NPEX vertegenwoordigen er

twee. Frank Anthonissen, accountmanager groot zakelijk bij Auto Brockhoff in Amsterdam, verheugt zich op hun uitleg: "Ik heb veel te maken met ondernemers die vernieuwing van hun wagenpark willen financieren en zich afvragen welke mogelijkheden ze hebben."

Gastheer Martijn Smit, advocaat en partner bij Schenkeveld Advocaten, sluit zich daarbij aan. "Ik ben gespecialiseerd in ondernemingsrecht. Wij begeleiden met ons team ondernemers bij investeringen in bedrijven, fusies en



MARTIJN SMIT

Functie: Advocaat en partner bij Schenkeveld Advocaten

Woonplaats: De Goorn

Burgerlijke staat: Getrouwd met Simone
Hobby's: Hardlopen, golfen en vooral genieten met onze kinderen van 4 en 6 jaar.

'Ondernemers vragen zich af welke mogelijkheden ze hebben'

bedrijfsovernames. De wijze van financiering van een overname of investering speelt een belangrijke rol. Het bepaalt de mogelijkheden en vaak ook de structuur van een transactie. Daarbij hebben we ook regelmatig te maken met aandeelhouders die elkaar uitkopen, in een geschil situatie soms ook gedwongen, waarbij bancaire financiering moeilijk ligt. Ik ben benieuwd naar de financieringsmogelijkheden die hier op tafel komen."

Richard Meester, CEO van de Quest Groep, kent zowel Collin Crowdfund als NPEX. "Wij maken medische producten, onder andere een apparaat om kankercellen te visualiseren. We werken wereldwijd. Omdat ons businessmodel er anders uitziet dan dat van de meeste

Nederlandse bedrijven, kunnen wij moeilijk bij een bank terecht. Wij hebben daarom eerder gewerkt met Collin Crowdfund en zijn nu beursgenoteerd bij NPEX."

Wienhar Smedeman: "Crowdfunding kan uitstekend werken als alternatief voor, of aanvulling op, bancaire financiering. Voor investeerders is het een mooie optie om een aantrekkelijk rendement te behalen." Alan van Griethuysen: "NPEX is hét beursplatform voor groeifinanciering in Nederland: het is een effectenbeurs voor middelgrote ondernemingen. Wij plaatsen obligaties en aandelen bij particuliere beleggers, die vervolgens verhandelbaar zijn op NPEX. Onze beleggers helpen ondernemers om echte groei bedrijven te worden."

Zowel NPEX als Collin Crowdfund werken met een systeem dat zoveel mogelijk risico's afdekt. Bij Collin bestaat het beoordelingsproces uit een kredietwaardigheidsscore door Dun



ALAN VAN GRIETHUYSEN

Functie: Chief Commercial Officer van NPEX

Woonplaats: Ugchelen

Burgerlijke staat: Getrouwd met Loes

Hobby's: Gezin, zeilen/varen in Friesland en golf

Lijfspreuk/motto: 'Kan niet, kan niet'.

&Bradstreet, een Collin Credit Score, een oordeel van de Crowdfund Coach, een oordeel van de Risk Coach én een oordeel van de Groen Licht Commissie. "Van het eerste gesprek tot uitboeking duurt gemiddeld zes weken", aldus Smedeman. "Lenen kan van 50.000 euro tot 2,5 miljoen euro. Investeerders leggen minimaal 500 euro in en hebben 14 dagen bedenktijd." Mathijs Vink: "Wij verwijzen ondernemers door naar Collin als wij denken dat ze beter kunnen crowdfunden. Of we bieden gestapelde



FRANK ANTHONISSEN

Functie: Account Manager Corporate Sales bij Auto Brockhoff

Woonplaats: Bovenkarspel (vanaf mei 2019)

Burgerlijke staat: Gehuwd, drie kinderen

Hobby's: Voetbal, lezen, kamperen

Lijfspreuk/motto: Leef nu, maar denk ook aan de toekomst.



financiering: de ondernemer leent een deel bij de bank en crowdfund de rest.”

Smedeman: “We werken graag samen met banken. Daarnaast is de marketingcomponent heel sterk: onze investeerders zijn de ambassadeurs voor de mkb-er en wij helpen de ondernemer daarom zijn crowdfundactie in te zetten als marketinginstrument.” Alan van Griethuysen: “Bij NPEX zijn we óók op die manier marketingadviseur. Bij ons is bovendien de verhandelbaarheid van obligaties en aandelen een aantrekkelijke extra voor investeerders.” Richard Meester: “Bij Collin hebben wij in 2016 binnen drie uren een half miljoen euro opgehaald. Daar waren we heel blij mee. Bij NPEX hebben we via uitgifte van achtergestelde obligaties binnen zes dagen 2,5 miljoen euro binnengehaald. Voor bedrijven die sterk willen groeien, werkt dit goed.”

Van Griethuysen benadrukt dat bij NPEX de ondernemer zijn investeerders meeneemt in het verhaal van zijn bedrijf. “Wij tot op heden bijna tachtig miljoen euro uit de markt gehaald voor 38 ondernemingen. In Noord-Holland hebben we voor elf ondernemingen in totaal dertien financieringen gerealiseerd, voor een totaalbedrag van 28 miljoen euro. De ondernemer geeft elk half jaar een update, bovendien is er elk jaar een investeerdersbijeenkomst. Daarnaast staat NPEX onder toezicht van DNB en AFM en worden de effecten bewaard door Euroclear Nederland.” Smedeman: “Wij hebben eveneens een jaarlijks revisiemoment. We doordringen de ondernemer ervan dat zijn crowd reuzebelangrijk is.”

Anthonissen: “Die verplichting je investeerders op de hoogte te houden, brengt ook een stuk professionaliteit in je organisatie lijkt mij. Het is een stok achter de deur.” Van Griethuysen: “Wat professionaliteit betreft is het proces bij NPEX voor de ondernemer ontzettend waardevol. Voor de verschillende stappen in het proces maakt NPEX gebruik van onafhankelijke deskundigen.” Vink: “Wij vragen als bank ook veel informatie over de ondernemer op. Bovendien houden we hem een spiegel voor op basis van onze branche-informatie.”

Meester: “Het type onderneming en de financieringsbehoefte bepalen je richting en daarbij is ook advisering heel belangrijk. Ik vind dat banken te weinig weten van de non-bancaire financieringsmogelijkheden.” Vink: “Wij proberen als bank het hele financieringslandschap te schetsen. NPEX kende ik niet goed, maar ik heb



RICHARD MEESTER

Functie: CEO Quest Groep
Woonplaats: Wieringerwerf
Burgerlijke staat: Samenwonend
Hobby's: Zwemmen, gamen, reizen
Lijfspreuk/motto: Heb geen spijt van de dingen die je hebt gedaan, maar van de dingen die je niet hebt gedaan.



MATHIJS VINK

Functie: Accountmanager mkb bij Rabobank Alkmaar
Woonplaats: Heemskerk
Burgerlijke staat: Samenwonend
Hobby's: Voetbal, golf en reizen.
Lijfspreuk/motto: Het mooiste van mijn werk is ondernemers helpen hun dromen te realiseren.

‘We houden de ondernemer een spiegel voor’

wel een paar klanten in mijn hoofd voor wie het interessant zou kunnen zijn.”

Meester: “We moeten de financieringsbekendheid vergroten. Ondernemers en investeerders, zowel bedrijven als particulieren, moeten veel beter op de hoogte zijn van alle mogelijkheden.” Anthonissen hoort het verheugd aan: “Ondernemers stellen zichzelf de vraag: hoe kom ik verder met mijn bedrijf? Door deze kennis te delen, kunnen zij groeien. En dat is ook goed voor de werkgelegenheid.”

Van Griethuysen: “Dat klopt. RR Mechatronics uit Zwaag is bij ons een mooi recent voorbeeld van een ondernemer die dankzij de financiering via NPEX sneller aan het groeien is.” Ook Smedeman weet hoe een gedegen financiering een bedrijf kan helpen groeien. “Op het moment dat het bedrag van de crowdfunding gehaald is, bel ik altijd de ondernemer. Dan zeg ik: ‘Hij is vol, het is gelukt. Zonder uitzondering is het dan aan de andere kant van de lijn even stil. Soms hoor ik zelfs een snik. Voor een ondernemer die al heel lang bezig is met prachtige plannen, betekent dit vertrouwen in zijn ambities ontzettend veel.’ <



WIENHAR SMEDEMAN

Functie: Crowdfund Coach bij Collin Crowdfund
Woonplaats: Den IJp
Burgerlijke staat: Gehuwd
Hobby's: Watersport, wintersport en bovenal actief motorrijden.
Lijfspreuk/motto: Nee is voor mij te gemakkelijk. Hoe we iets wel kunnen realiseren is mijn ambitie!



VOL MELODIE EN MELANCHOLIE

SlingerTocht door Amsterdam

Negen jaar geleden vergezelde Harry Slinger een kennis op een rondvaart door zijn geliefde Amsterdam. Via een bandje in allerlei talen kregen ze wetenswaardigheden over 'de mooiste stad van Nederland' te horen. "Ik dacht: wat een ellende voor gewone Nederlanders die hun eigen hoofdstad willen zien", aldus Harry Slinger. Hij stapte naar Rederij 't Smidjtje.

"Ik vroeg hen: hebben jullie interesse in SlingerTochten?" De rest is geschiedenis. Twee keer in de maand, op elke tweede en vierde zondag, verzorgt Harry Slinger theater op het water: een voorstelling van zo'n twee uren vol melodie en melancholie: liedjes en verhalen over de geschiedenis van Amsterdam.

"Ik ben een geboren en getogen Amsterdammer. Ik kom van de Bloemgracht in de Jordaan. Mijn vader had een kleermakerij en was altijd aan het zingen. Wij woonden met een groot gezin in voorheen twee halve woninkjes. Ik kom uit de tijd van Tante Leen en Johnny Jordaan, zij hebben met hun muziek het armste deel van Amsterdam echt op de kaart gezet na de oorlog. Ik sta er trouwens versteld van dat veel jonge mensen tegenwoordig die liedjes ook nog kennen. Geweldig! Onze SlingerTocht is dan ook echt voor iedereen leuk."

De weemoed van de Westertoren

De Westertoren, die doet echt wat met mensen. Terwijl Harry het bekende lied zingt, slikken heel wat mensen met tranen in hun ogen een brok in hun keel weg. "Er is zoveel gebeurd bij die Westertoren. Daar ligt zoveel geschiedenis." Harry is lid van de Vrienden van de Amsterdamse Binnenstad en volgde bij die club ook cursussen over de historie van zijn stad. Dientengevolge kan hij met gedegen kennis van zaken vertellen. "Een echte Jordanees praat met zijn hart. Dat doe ik ook: ik vertel mijn verhaal over Amsterdam, terwijl we door het centrum slingeren. Het is heel knus: er passen maar veertig mensen op de boot en terwijl ik zing, word ik live begeleid door pianist Lucas de Bruin."

Elke SlingerTocht start bij Carré en is een echt middagje uit voor jong tot oud. "Natuurlijk serveren we ook een hapje en drankje op de



HARRY SLINGER

Functie: Amuseur/acteur en ambassadeur van Amsterdam

Laatst gelezen boek:

Achteruitkijkspiegelen van Toni Dirne

Hobby's: Wandelen met Sarah

Lijfspreuk/motto: 'Ik kom toch eens met je praten, want ik ben wel goeiig, maar niet bang.'

boot: een harinkje, een ossenworstje... En bij de koffie een Eberhardje: een hartvormig koekje met de drie kruisjes van Amsterdam, ter nagedachtenis aan burgemeester Eberhard van der Laan."

Harry Slinger praat vol passie over de SlingerTocht, zijn Amsterdam en de optredens met zijn band Drukwerk, waarin ook zoon Bram

LUCAS DE BRUIN

Functie: Pianist/ begeleider, dirigent

Laatst gelezen boek: Grand Hotel Europa

Hobby's: Hardlopen

Lijfspreuk/motto: 'Je weet pas wat je denkt als je hoort wat je zegt.'

speelt. Van elektrische salonboten tot cafés en grote festivals: overal laat de bijna zeventigjarige Slinger zijn liefde voor muziek horen. "Het is maar net hoe je je voelt. Ik geniet ervan en hoop dit bij leven en welzijn nog heel lang te mogen doen. Als ik er geen lol in had, deed ik het niet."

SlingerTocht boeken?

Bekijk de evenementen op www.smidtje.nl. <





MUSEUM BROEKERVEILING VERTELT
BIJZONDERE VERHALEN

De Langedijker veiling in oorlogstijd

De oudste veiling ter wereld, in Broek op Langedijk, ging ook tijdens de Tweede Wereldoorlog 'gewoon' door. Hoe bijzonder dat was, en hoe het er aan toeging, dat kun je nog tot en met de zomer gaan bekijken in Museum BroekerVeiling.

"We vinden het erg belangrijk om te laten zien hoe het eraan toe ging met de veiling tijdens de periode 1940-1945", vertelt Renée Korver van het museum. "Zes dagen per week, behalve op zondag, werd hier handel gedreven." In het grote depot van het museum waren daarvan nog allerlei artefacten terug te vinden. Samen met stagiair Kaj Metz dook conservator Lisette Zijp in de archieven en in het leven van de inwoners van Broek op Langedijk. "De inhoud van ons depot is van grote waarde voor de geschiedvertelling. Normaliter krijgen de bezoekers dat niet te zien: zij komen voor onze vaste expositie over de veiling: over de reis van producten van land tot klant. Maar wij wilden graag extra aandacht besteden aan deze museumstukken", legt Renée Korver uit.

Nu er steeds minder mensen zijn die de oorlog nog bewust hebben meegemaakt, was het museum bang dat de kennis verloren zou gaan. "We gaan naar een generatie die de veiling niet meer in werking heeft meegemaakt. Op deze

Zero Emission

100% ELEKTRISCH
100% FLEXIBEL



Innovation that excites



NISSAN e-NV200

• 4% bijtelling • 795 kg laadvermogen • 4,2 m³ laadruimte
• Meer rijbereik 280 KM o.b.v. NEDC-cyclus⁽¹⁾

De Nissan e-NV200 is een veelzijdige en gebruiksvriendelijke bedrijfswagen die u schoon en stil rijplezier levert. Met elektrisch rijden werkt u aan een groen imago en bespaart u fors op brandstof- en onderhoudskosten. U heeft maar liefst 5 jaar garantie en slechts 4% bijtelling. Kom langs voor een proefrit en ervaar het mobiele kantoor!



AutoBrockhoff

Netwerkweg 51, 1033 MV **Amsterdam-Noord**

Tel. (020) 633 21 11

www.nissan-autobrockhoff.nl

(1) Het rijbereik tot 280 km o.b.v. NEDC-cyclus is onder voorbehoud van definitieve homologatie en wordt beïnvloed door verschillende factoren zoals rijgedrag, de kwaliteit van de weg, de buitentemperatuur en gebruik van airconditioning/verwarming (2) Fabrieksgarantie 5 jaar/100.000 km op EV-systeemonderdelen, 3 jaar/100.000 km voor de rest van het voertuig. Onbeperkt aantal kilometers voor garanties op het spuitwerk, originele onderdelen en accessoires, pechhulp onderweg en perforatie als gevolg van corrosie. Afbeelding kan afwijken van standaard specificaties. Onder voorbehoud van wijzigingen en drukfouten.

E-NV200 0 G/KM 0 L/100KM (NEDC) - Tijdens het rijden

MEUTZNER LIGHT VISION

ONAFHANKELIJKE LICHTADVISEUR/ONTWERPSTER
ROERDOMPSTRAAT 3, 3471 XL KAMERIK

Meutzner Licht Opleidingen

Opleidingsinstituut voor licht, verlichting,
noodverlichting en lichtberekeningen

Trasmolenlaan 8-H, Woerden

IBAN: NL08ABNA0828654344

MLO

MEUTZNERLICHTOPLEIDINGEN



Bouwadviesbureau Winder

Kailverdijk 19 1747 GH Tuitjenhorn Tel. 0226-393905 info@winder-nh.nl www.winder-nh.nl



Bouwkundige uitdaging ?
Bouwkundige ondersteuning nodig ?
Neem contact met ons op !

Bouwadviesbureau Winder
info@winder-nh.nl
T. 0226 – 39 39 05



Bouwkundig advies

Ontwerp / tekenwerk

Bouwkundige inspecties

Meerjarenonderhoudplan

Aan- verkoopkeuringen

NEN 2580 metingen



Doelbewust ondernemen

Wees eens eerlijk, wanneer heb jij de tijd genomen om je gehele bedrijfsvoering onder de loop te nemen om te beoordelen of deze nog actueel en toekomstbestendig is?

Ben je over alles tevreden of zijn er verbeterpunten?

Niet tevreden over koers of resultaat?

Komen gewenste veranderingen niet tot stand?

Verlopen de processen nog efficiënt?



Neem het initiatief voor inzicht en verbetering en bel, app of mail **Coos Oomen**, bedrijfsadviseur, hands-on ondersteuner en verbeteraar!

Veranderen om te verbeteren



M: 06 53 90 22 97
E: info@viercoos.nl

Extra hersens en handen bij je bedrijfsvoering



de Stichting Langedijker Verleden - die een aanzienlijk aantal objecten ter beschikking stelde - op een mooie manier kunnen doen." Metz interviewde een aantal mensen die tijdens de oorlog tussen de 8 en 17 jaar oud waren. Hun beleving van die tijd is onder andere terug te vinden in quotes op de muren van de bovenverdieping van het museum, waar de expositie is ingericht. Kaj Metz: "Het gaat om heel persoonlijke verhalen, die alleen zij nog kunnen vertellen. Op tekstbordjes bij de tentoonstelling geven we al veel informatie, maar de quotes op de muren geven net dat extra laagje persoonlijkheid."



tijdelijke expositie laten we van alles zien over de oorlogsjaren aan de hand van vier onderwerpen: tuinbouw in Langedijk, transport in Langedijk, handel in Langedijk en de Langedijker groenteveiling. De expositie bestaat uit artefacten zoals voorwerpen en papieren uit die tijd, maar ook uit interviews met mensen die destijds betrokken waren bij de veiling en de handel", vertelt Renée Korver.

Voor Kaj was de expositie geslaagd toen hij de reacties van het publiek vernam. "Bezoekers geven ook hun eigen betekenis aan zo'n tentoonstelling. Doordat zij met elkaar in gesprek gaan en ook hun eigen ervaringen aan elkaar vertellen, gaat het echt leven. Het verhaal wordt zo gedragen door de bezoekers, het brengt echt wat teweeg. Een foto, een oude fiets... De herkenning is groot en juist dat brengt interactie en beweging tot stand. Ik was ontroerd toen bleek dat precies dat gebeurde: op dat moment was de expositie geslaagd."



Stagiair Kaj Metz is inmiddels afgestudeerd museumdeskundige. Samen met conservator Lisette Zijp stelde hij de expositie samen. "We wilden de oorlog meer zichtbaar maken voor het publiek. We hebben dat in samenwerking met

De expositie is nog tot en met deze zomer te zien en ook de rol van Kaj is nog niet uitgespeeld: hij heeft zijn hart verknocht aan het museum. <



HET BOLLENGEBOUW

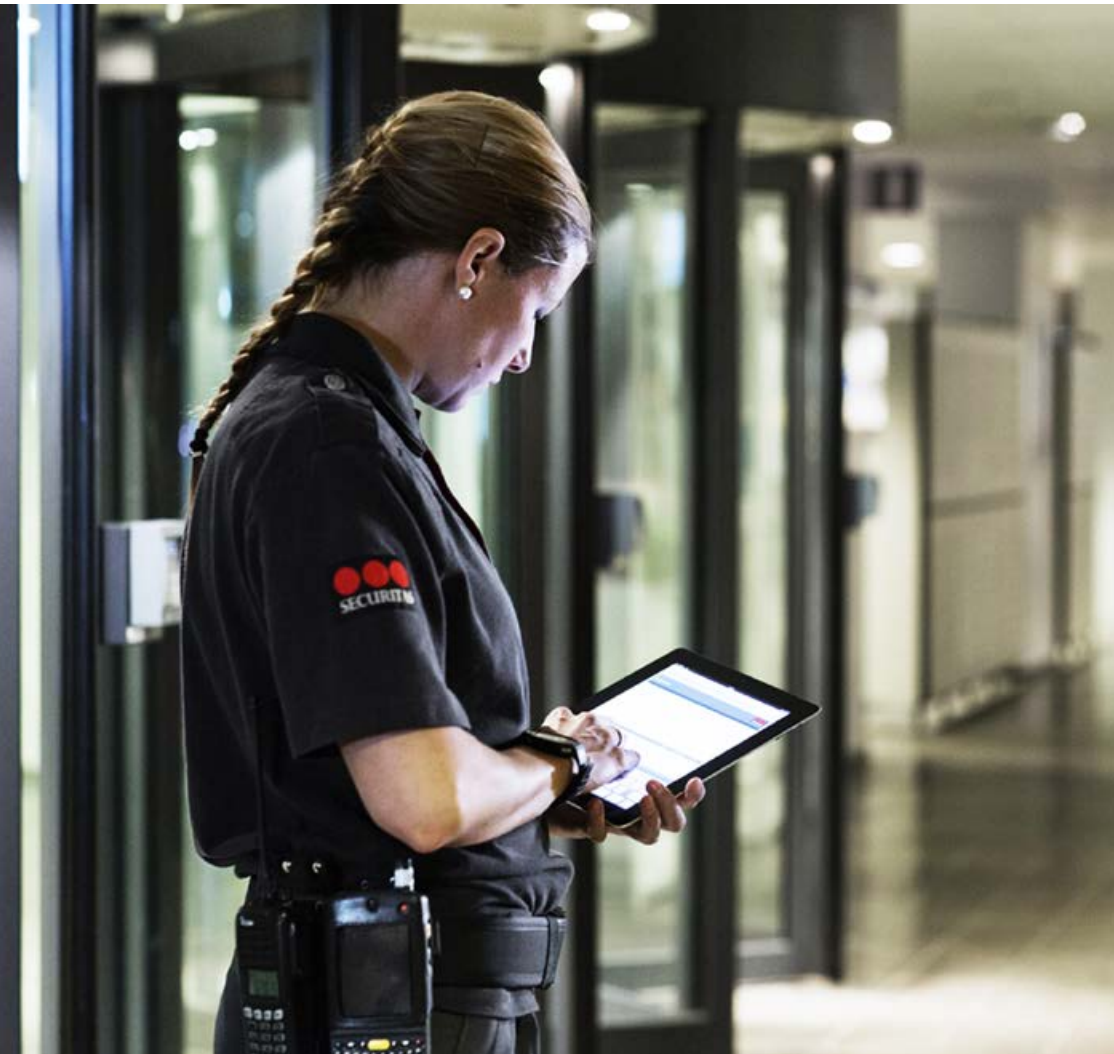
Renée Korver: "Ook onze vrijwilligers vinden de expositie erg mooi. Zij zijn mensen die hart voor de veiling hebben, zoals voormalige tuinders." Vrijwilliger Jan Bruin was inderdaad vroeger tuinder. "Ik ben van 1947, van na de oorlog. Maar ik weet wel dat ook in de oorlog de groente moest worden verhandeld. Mensen moesten namelijk verplicht leveren aan de Duitsers: er was een commissie die dat controleerde. Ik weet ook dat er veel producten stiekem achtergehouden werden, die werden dan verkocht op de zwarte markt. Een riskante onderneming, maar het werd wel gedaan."

Bruin vertelt ook over het 'Bollengebouw'. "Dat is hier tegenover de veiling gebouwd in de jaren dertig. Daar zetten de tuinders hun bloembollen neer in manden, zodat ze via de veiling konden worden verkocht. In de oorlog zaten er Duitsers in het gebouw, zij gebruikten het als depot. Het is echter nog tijdens de oorlog afgebrand. Later is het weer herbouwd, maar de bollenteelt wilde niet zo, hier in Langedijk. Dus het heeft niet zo lang meer geduurd: in de jaren vijftig verloor het Bollengebouw zijn functie."

BINGEWATCHEN MET SECURITAS

Het Nieuwe Beveiligen

Wat zijn de beveiligingsuitdagingen van nu en de toekomst? Daarover ging beveiligingspartner Securitas het afgelopen jaar in gesprek met experts. Het resultaat? Drie inspirerende Studio Sessies die zich perfect lenen voor een fijne sessie bingewatchen op de website van Securitas.



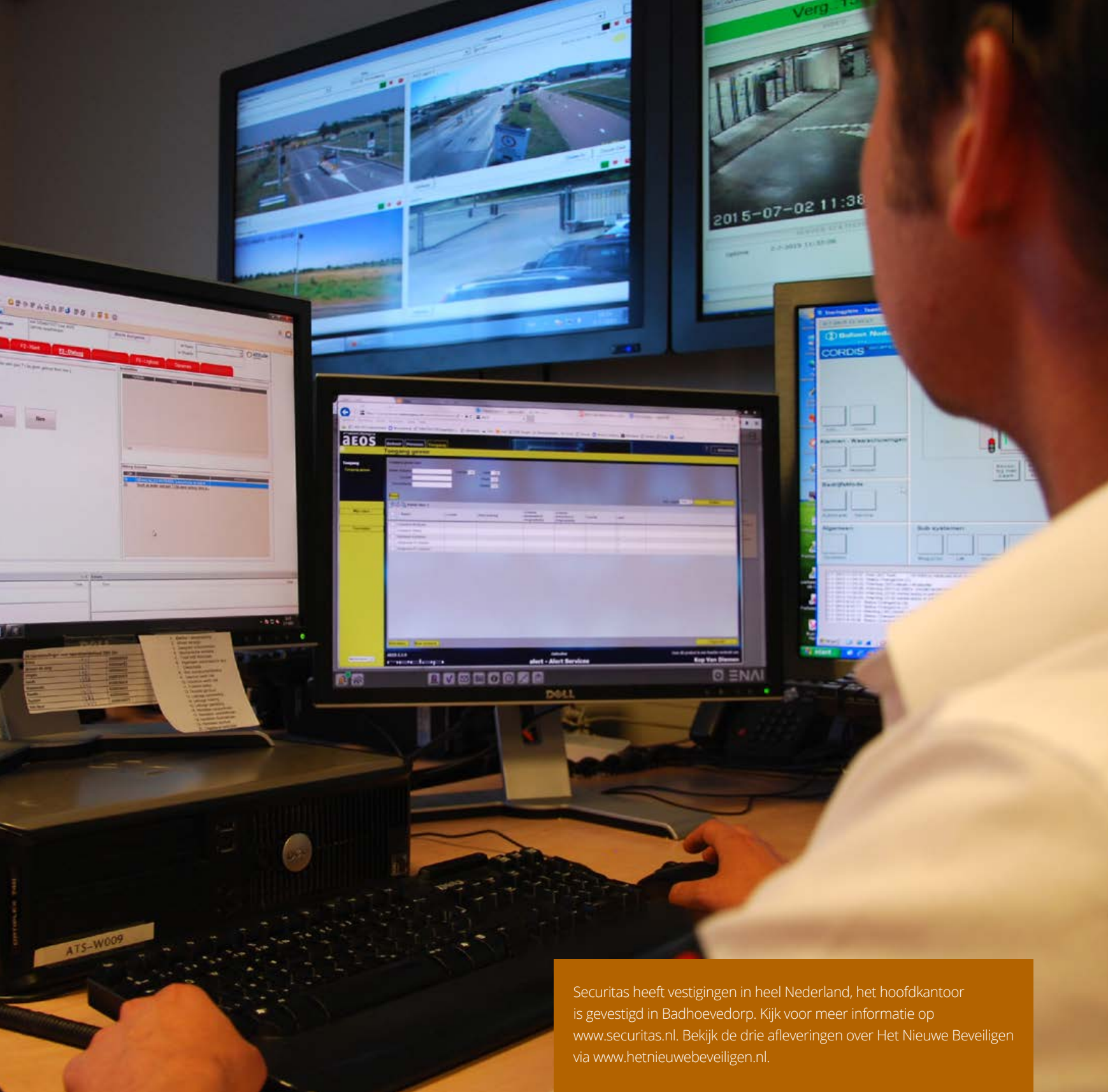
Welke kansen en bedreigingen biedt het informatietijdperk? Wat is de impact van nieuwe technologie op uw beveiliging? En de impact van de open samenleving? In een reeks van drie inspirerende Studio Sessies kan eenieder kennismaken met de belangrijkste ontwikkelingen in de wereld van de beveiliging.

Dwingende systemen

In de eerste aflevering bespreken Hoogleraar Sander Klous en Rick Strijbos, directeur van de Security Academy, actuele onderwerpen als big data, dwingende systemen, ethische vraagstukken en menselijke keuzes. De centrale vraag is: hoe houden we onze maatschappij leefbaar? Hoe vinden we een manier om zo om te gaan met data dat we nog steeds in deze maatschappij willen wonen?

Kunstmatige intelligentie

In de tweede aflevering staat 'de grootste robot ter wereld' centraal: het Internet of Things. Naast blockchain, kunstmatige intelligentie, informatie asymmetrie en bewustwording. Volgens experts zijn dit belangrijke thema's. Wat zijn de ontwikkelingen en mogelijkheden? Geïnteresseerden worden bijgepraat door Hans de Zwart, directeur van digitale burgerrechtenorganisatie Bits of Freedom, en hoogleraar Veiligheidskunde Pieter van Gelder.



Securitas heeft vestigingen in heel Nederland, het hoofdkantoor is gevestigd in Badhoevedorp. Kijk voor meer informatie op www.securitas.nl. Bekijk de drie afleveringen over Het Nieuwe Beveiligen via www.hetnieuwebeveiligen.nl.

Wie is de baas?

In de derde aflevering zoomen Liesbeth van der Heide van de Universiteit Leiden en Krishna Taneja, directeur Nationale Veiligheid bij TNO, in op de impact van de open samenleving. Aan de orde komen onderwerpen als terrorisme, big data, signaleren en samenwerken. 'Who is in charge?' Oftewel: 'Wie is de baas?', is de vraag die de experts stellen en beantwoorden.

Nog niet uitgekeken?

Schuif dan aan bij de Live Studio Sessie van Securitas: beveiligen in de praktijk. Hoe krijg je grip op veiligheid met toekomstbestendige beveiliging? Is budget een voorwaarde? Integrale beveiliging? Of de informatiepositie van bedrijven? In deze extra lange uitzending gaan 85 beveiligingsprofessionals met elkaar in debat.

Het Nieuwe Beveiligen

Onze wereld verandert continu. Dit vraagt om een nieuwe kijk op beveiliging. Securitas heeft daarom de beveiligingsstrategie Het Nieuwe Beveiligen ontwikkeld: preventieve veiligheidsoplossingen gebaseerd op pro-activiteit, integraliteit en sturing vanuit dreiging. <

KIJK OP TRENDS EN GADGETS



De persoonlijke horloges van Revolo

Revolo in Amsterdam is één van de weinige bedrijven in Nederland die zelf horloges maakt, weet eigenaar Ron Weststrate. Vanuit een eigen atelier in Amsterdam werkt sinds enkele jaren een team van vier mensen aan persoonlijke, duurzame en unieke kwaliteitshorloges.

“Het merk Revolo geeft mensen de vrijheid een eigen uniek en hoogwaardig horloge samen te stellen, net als bij high-end automerken”, vertelt Weststrate. “Je gaat naar de configurator en kiest de kast, de afwerking, het uurwerk, de wijzerplaat en wijzers, kroontje, band en sluiting. Met twintig miljard unieke combinatiemogelijkheden heb je altijd een uniek horloge.” Echt persoonlijk wordt het met een gegraveerde tekst of afbeelding aan de achterzijde en/of de verpakking. Zo wordt het horloge de drager van een boodschap, een mijlpaal of een belangrijke datum. De gravering is inbegrepen in de prijs. “De verpakking is zeer hoogwaardig, waardoor het ook een perfect cadeau is.”

Omdat het horloge gepersonaliseerd kan worden, vormt het een ideaal cadeau voor een

grote doelgroep. “Het wordt cadeau gegeven bij diploma-uitreikingen, afstudeerceremonies, bij huwelijksjubilea en bijzondere verjaardagen. Maar ook door bedrijven: bij een lang dienstverband of pensionering van een medewerker, een bedrijfsjubileum of als dank voor een bijzondere klant of opdracht”, weet Weststrate.

“De meest uitzonderlijke opdracht was de as van een overleden persoon in de kroon (het knopje) toe te voegen. Dan krijgt een horloge ineens een heel andere betekenis.” Een horloge met zo’n grote emotionele waarde, die draag je het liefst je hele leven. “Dat is met Revolo heel goed mogelijk en dat is ook precies onze bedoeling. Onze wens een tijdloos en duurzaam horloge te creëren komt niet alleen terug in het design, maar ook in de keuze van materialen: elk

horloge is gemaakt van 316L Edelstaal, met saffierglas, is 10 ATM waterdicht én voorzien van bekende en kwalitatief goede Zwitserse of Japanse uurwerken.

De levertijd van een Revolo horloge is normaal gesproken maximaal tien werkdagen. Revolo verkoopt en levert wereldwijd online én via een selecte groep dealers, onder andere in de Benelux, Duitsland en Oostenrijk. “Onze wens is om op termijn wereldwijd met een actief netwerk te werken. De animo voor onze horloges blijkt groot, mensen vinden het een bijzonder product. We blijven ook nieuwe productlijnen ontwikkelen, zoals een iets slanker dameshorloge. Maar waar je ook voor kiest, een Revolo is altijd een goed horloge.” <



KIJK OP EVENEMENTEN

4x Hilversum op zijn best

Hilversum is dé mediastad van ons land en 'de hoofdstad van het Gooi'. Ook wordt er van alles georganiseerd om de stad op de kaart te zetten. Wij lichten vier speciale evenementen uit: de Hilversum City Run, de Koningskermis, Super Sunday en Eten op Rolletjes.



HILVERSUM CITY RUN – ZONDAG 14 APRIL

Het grootste sportevenement van het Gooi is de Hilversum City Run: op de Markt starten en finishen maar liefst 8500 deelnemers. De zestiende editie bestaat uit verschillende onderdelen: de Westeneng Verbeek prestatieloop van 5 en 10 km en de Hilversum City Run van 5 en 10 miles. Er is een Business Run van 5 en 10 km en een estafette en een Yakult Ladies Run van 5 km. Ook de Bink Family Run is er in meerdere opties: 1,5 en 3 km, en de Hilverzorg Walk. Voor kinderen is er de Bink Kids Run van 1500 meter, onderverdeeld in de Bink Kids Run individueel van 1500 meter en de Bink Kids Run Teams. "We hebben een vol programma", erkent directeur Dick Slootbeek. "Maar het voornaamste is plezier maken en iedereen in beweging krijgen." Slootbeek en vijfhonderd vrijwilligers zorgen voor een gestroomlijnde organisatie. "We maken er een feest van voor deelnemers, vrijwilligers en bezoekers." Het goede doel is dit jaar Stichting Muziekids. Inschrijven kan op www.hilversumcityrun.nl



KONINGSKERMIS – VRIJDAG 19 T/M MAANDAG 29 APRIL

Voor het eerst staat de Koningskermis volledig op het Marktpllein, in plaats van deels op de Groest. Organisator Rinus Scherphof: "We hebben nu veel meer ruimte, daardoor kunnen we de mensen echt wat bieden. We hebben dit jaar zo'n 35 attracties, waaronder een reuzenrad van veertig meter hoog. Heel bijzonder is ook het Straatactfestival op de zondagen 21 en 28 april: zes tot acht artiesten voeren een act op tussen de mensen en attracties." Op woensdagmiddag 24 april is de kermis prikkelarm: speciaal voor prikkelgevoelige kinderen en volwassenen is er dan minder licht en geluid. Samen met de middenstanders creëren de organisatoren (en ex-kermisexploitanten) Rinus Scherphof en Rinus de Weijer elf dagen vol sfeer. "Mensen komen naar de Koningskermis vanwege de gezelligheid: elk jaar verwelkomen we vele duizenden mensen. Dit jaar bieden we ze nog meer ruimte en spectaculaire attracties."

SUPER SUNDAY – ZONDAG 26 MEI

De Super Sunday is een nieuw evenement in Hilversum. Centrummanager Kjeld Vosjan: "Op Super Sunday presenteren ondernemers zich op allerhande manieren. We houden een groots opgezette mode-show op een rode loper van een kilometer lang." Op deze catwalk door het hele centrum presenteren modellen van de fashionretailers uit het centrum de laatste mode. "Ook langs de rode loper wordt van alles georganiseerd. Ondernemers zetten hun eigen verhaal neer." Als vele bedrijven samen de schouders eronder zetten, zet Hilversum zichzelf goed op de kaart. "Het is onze taak om te laten zien wat er in de stad te doen is en om Hilversum met positieve energie te promoten. 'Er gebeurt steeds vaker wat', horen we van inwoners. We pakken het groots aan en zetten een mooi evenement neer dat zowel inwoners als publiek van buitenaf aantrekt." Hilversum moet als middelgrote stad in het Gooi hard werken om bezoekers te blijven binden. "Super Sunday draagt hieraan bij en versterkt het beeld van Hilversum als aantrekkelijke stad."



ETEN OP ROLLETJES: DONDERDAG 30 MEI T/M ZATERDAG 1 JUNI

Drie dagen lang staat het Dudokpark in het teken van Eten op Rolletjes. Met meer dan 25 foodtrucks, barretjes met drankjes, livemuziek en entertainment voor kinderen trekt het openluchtfoodfestival jaarlijks duizenden bezoekers. Organisator Frans Nagel: "Families, gezinnen en vrienden ontmoeten elkaar: het gaat om lekker eten en drinken en gezellig samenzijn op ongedwongen wijze." Eten op Rolletjes organiseert al zes jaar in het hele land foodfestivals, sinds vier jaar ook in Hilversum. "We worden altijd met open armen ontvangen", aldus Nagel. De foodtrucks zijn zeer divers. "Chinees, Colombiaans, Braziliaans en Surinaams, maar ook poffertjes, verse burgers en echte saté. We zien bovendien een trend in gezond eten en Aziatisch eten." Muziek uit de stad, een Surinaamse foodtruck uit Hilversum en aansluiten bij evenementen in hetzelfde weekend, zorgt ervoor dat de stad al staat te trappelen. "Hilversum heeft er weer zin in en wij ook!"

MILIEUMAATREGELEN MET RENDEMENT OF NIEUWE BUSINESS

'Omarm de milieuwet'

Draai je meer dan € 50 miljoen omzet, heb je meer dan 250 mensen in dienst of ben je groot energieverbruiker, dan eist de overheid dat je een energie-audit laat doen. Wéér een verplichting waar je als ondernemer niet op zit te wachten. Tenzij het geld oplevert. "Wij houden alle bedrijfsprocessen en energiestromen tegen het licht om te zien waar het beter kan. Beter voor het milieu, én zeker beter voor je omzet", aldus Mark Bakker en Anita Spijkers van KEI Advies.

Bespaar energie en je bent financieel beter af. Dat zal iedereen beamen. En dus isoleren we, leggen we zonnepanelen op ons dak en monteren we LED-verlichting. Daar hoef je bij wijze van spreken niet voor doorgeleerd te hebben. Voor algemeen directeur Mark Bakker van KEI Advies is besparen dan ook slechts het begin. Hij zet liever nog een stapje extra. Niet door méér van hetzelfde te doen, maar door het anders te doen. Slimmer. Beter. Meer afgestemd op de specifieke omstandigheden bij een bedrijf. "Alleen dan kun je echt spreken van duurzaam en toekomstbestendig."

Bakker kijkt bij een energie-audit verder dan de energiebesparing. Hij houdt de bedrijfsprocessen van een onderneming ook tegen het licht. Dat levert vaak heel verrassende inzichten op. "Een kantorencomplex had grote koelinstallaties op het dak staan. De warmte die zulke machines produceren om het pand te koelen ging gewoon de lucht in, als afval. Terwijl het gebouw pal naast het complex in de zomer juist een grote energiebehoefte heeft." Eén plus één is twee, dacht Bakker en hij nodigde beide partijen uit om zijn idee te bespreken. "Nu wordt

de eigenaar van het kantorencomplex energieleverancier voor zijn buurman. Win-win!"

Boost voor je bedrijf

Feitelijk is de verplichte energie-audit een afvinklijstje. Meer doen dan wat op het verplichte lijstje staat: veel bedrijven zullen dat niet snel omarmen. Volgens commercieel directeur Anita Spijkers een gemiste kans. "Juist door de verplichting te overstijgen en concreet te kijken naar de kansen, kun je als bedrijf veel sneller die noodzakelijke investeringen terugverdienen. Zie een audit als een unieke mogelijkheid om je bedrijfsprocessen te optimaliseren, je efficiency een boost te geven én kosten te besparen."

De klimaatmaatregelen van de overheid nemen de komende jaren alleen maar toe. Bedrijven moeten de CO2-uitstoot reduceren, ze moeten 'van het gas af' en er komt een verbod op nu nog gangbare koudemiddelen - om een paar dwarsstraten te noemen. "Allemaal zaken die hoe dan ook investeringen vergen. Wie zich tijdig voorbereid, kan veel makkelijker voorzieningen treffen die op de lange termijn gunstig uitpakken." <

JOBS!

KEI Advies groeit en is hard op zoek naar hbo'ers en wo'ers met een installatie technische achtergrond en interesse in energievraagstukken. Ook technisch opgeleide mbo'ers met ervaring bieden wij uitdagend werk. Interesse? Mail je CV naar spijkers@kei-advies.nl.

MARK BAKKER

Functie: algemeen directeur
Geboortedatum: 25 oktober 1966
Woonplaats: Alkmaar
Burgerlijke staat: gehuwd

ANITA SPIJKERS

Functie: commercieel directeur
Geboortedatum: 1 juni 1965
Woonplaats: Alkmaar
Burgerlijke staat: gehuwd



KIJK OP TAAL EN CULTUUR



WAT IS EEN GOEDE VERTALING?

Bij vertalingen denken we tegenwoordig al snel aan online vertaalmachines. Je voert een tekst in, klikt op de gewenste taal en binnen korte tijd krijg je een tekst in deze taal terug. Dat kan handig zijn. Maar is het ook handig als het om je website gaat of om een folder voor buitenlandse klanten?

Zeker, vertalen heeft ook een technische kant. Woorden en zinnen van taal A moeten naar woorden en zinnen van taal B worden overgezet. Dat zou best kunnen met een computer. Maar taal is voor een computer nogal ingewikkeld. Wij gebruiken dagelijks taal en weten meestal wat bedoeld wordt. We weten wat hoop betekent in Ik hoop dat het nog lukt of in een hoop mensen en in er is nog hoop. Maar voor een computer is het drie keer hetzelfde woord.

Als je je website of je promotiemateriaal of een klantenbrief vertaald wil hebben, wil je niet alleen een correcte vertaling. De boodschap moet optimaal overkomen. En dat betekent dat je ook rekening moet houden met cultuurverschillen. De informele toon van de Nederlandse versie kan bijvoorbeeld in andere talen nogal lomp en kwetsend of gewoon onprofessioneel overkomen. Zo een beslissing kan alleen iemand nemen die naast de taal ook de betreffende cultuur kent. Een menselijke vertaler dus. Een goede vertaler denkt met je mee. Hij of zij kan erop wijzen dat een BSN in het betreffende land niet bestaat, dat de beoogde doelgroep niet zo snel per iDeal zou betalen en andere culturele bijzonderheden. In een echt goede vertaling is rekening gehouden met deze details, omdat zij grote invloed hebben op hoe de boodschap bij de klant aankomt. <

Dr. Katja, B. Zaich
www.zaich.nl

De groei van je onderneming gezond financieren

Om te groeien moet je soms investeren. In een nieuwe machine bijvoorbeeld, of in een grotere voorraad. Ontdek de vier stappen om je groei op een gezonde manier te financieren.

Kijk op [Rabobank.nl/groefinancieren](https://www.rabobank.nl/groefinancieren)



Rabobank

Growing
a better world
together.

Ondernemen doe je dag en nacht.

**Daarom wil je niet bezig
zijn met je banden.**

**Met 4-seizoenenbanden hoef
je niet te wisselen en rijd je toch
veilig. Dat bespaart tijd en geld.**

**Kun jij weer verder
met ondernemen.**

**Vraag bij ons naar
de mogelijkheden!**



PROFILE WILLEMS

Amsterdam, Isarweg 2 T 020 5062233
www.profile.nl/amsterdam



PROFILE

Banden en onderhoud