



Vereniging **Bedrijvenpark
Zuidoost** maakt
professionaliseringsprong



ABN AMRO Groningen Noord
Oost Zuid is de bank anno nu



Sijperda Verhuur gaat voor
meer blauw op straat



Eerste editie International
Business Square succesvol



De accountant als ideale
klokkenluider

Het Ondernemersbelang Groningen
verschijnt vijf keer per jaar

Zesde jaargang, nummer 5-2010

OPLAGE
4.000 exemplaren

COVERFOTO
V.l.n.r. Gerlof Hotsma (parkmanager),
Henk Bos (voorzitter VBZO) en
Martin Rog (accountmanager Menzis)
foto Rien Linthout

UITGEVER
Jelte Hut
Novema Uitgevers BV
Postbus 30
9860 AA Grootegast
Weegbree 1
9861 ES Grootegast
T 0594 - 51 03 03
F 0594 - 61 18 63
info@novema.nl
www.ondernemersbelang.nl

HOOFDREDACTIE
Erik van Raalte
T 0594 - 69 56 14
e.vanraalte@novema.nl

BLADMANAGER
Novema
Johannes Oosterhof
T 0594 - 51 03 03
j.oosterhof@novema.nl

LAY OUT
VDS! Vormgeving
T 0512 - 38 11 14
info@vds-vormgeving.nl

DRUK
Scholma Druk Bedum

REDACTIE
Ben van den Arssen
Jerry Helmers (Crown Media)
Jeroen Kuypers
Mr. Reinhardt Lagerwaard
(Schuurmans advocaten)
Aart Merkelijn
Henk Poker
Henk Roede (strip)
Schrijfburo Terwisscha & Wagenaar
André Staas (Comm'Art)
André Vermeulen
Pam van Vliet (columniste)

Fotografie
Hans Banus
Blinkfotografie
Gerrit Boer
Martin Droog
Jur Engelchor
Hugo Fermont
Irma Frieling
Luuk Gosewehr
Rien Linthout
Marco Magielse

Adreswijzigingen:
Adreswijzigingen, verandering van
contactpersoon of afmeldingen
kunt u per mail doorgeven aan
Tiny Klunder, t.klunder@novema.nl.
Graag met vermelding voor welke
editie van het Ondernemersbelang
de wijziging betreft

ISSN: 1871-2614

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

Inhoud



VERENIGING BEDRIJVENPARK ZUIDOOST MAAKT PROFESSIONALISERINGSPRONG

Een beetje bedrijventerrein heeft tegenwoordig een vereniging voor parkmanagement. De activiteiten beperken zich meestal tot het gezamenlijk inkopen van energie, afvalinzameling en beveiliging. Op het stad-Groninger bedrijvenpark Zuidoost vindt ook gezamenlijke inkoop plaats. Maar er is veel meer. Bijvoorbeeld een Ondernemerstrefpunt voor ondernemers en onderwijs en een totaalpakket voor diensten op het gebied van zorg en inkomen ZIZO. In gesprek met VBZO-voorzitter Henk Bos.



ABN AMRO GRONINGEN NOORD OOST ZUID IS DE BANK ANNO NU

Na enkele woelige jaren is de rust bij ABN AMRO teruggekeerd. Nou ja, rust.... Het is een en al activiteit in het marktgebied Groningen Noord Oost Zuid. Directeur Bedrijven, Edwin ten Cate (40) proeft een enorme economische dynamiek. "De meeste ondernemers zijn de economische crisis te boven, ze maken weer volop plannen."



SIJPERDA VERHUUR GAAT VOOR MEER BLAUW OP STRAAT

Waar je ook komt, het blauw met rode logo van Sijperda Verhuur kom je overal tegen. Dat komt doordat het bedrijf, met meer dan 20 jaar ervaring, dé verhuurspecialist van het Noorden is. Voor veel bouwbedrijven het aangewezen adres voor het huren van bouwmachines, steigers, betonbekisting, hangbruggen en het monteren en demonteren van stalen systeemsteigers met het daarbij behorende service en transport. Op vele bouwplaatsen in de regio zijn de materialen van Sijperda Verhuur dan ook te vinden.



EERSTE EDITIE INTERNATIONAL BUSINESS SQUARE SUCCESVOL

Volle spreektafels, goedbezochte landenstands en volop interesse voor de persoonlijke consults. De eerste editie van het International Business Square tijdens de Noordelijke Promotiedagen op 2 en 3 november mocht rekenen op veel enthousiaste bezoekers. "We zijn zeer tevreden", knikt organisator Mirjam Spaans van Nordconnect. "De mooie ruimte, goede opkomst en prettige samenwerking met aanwezige partners maakten het geheel tot een succes. Het concept heeft zich bewezen als uitstekende manier om te netwerken."





Vooraf niet terugbellen

Waar ik helemaal gek van word is de onbereikbaarheid van personen die ik moet spreken. Personen in kantoren met name. Meestal wil ik echt de persoon zélf spreken, en niet zijn/haar secretaresse (met alle respect). Kantoorgruwel! Als het nu zo was dat ik mij opdrong of iemand iets probeerde aan te smeren, dan kon ik me daar nog iets bij voorstellen. Hoewel wat ik aan te smeren heb niet te versmaden is, snap ik dat als je ongevraagd probeert contact te leggen, je moet incalculeren te worden afgescheept door de 'management assistent'. Maar hetzelfde gebeurt als ik gewoon, in het kader van een lopend project en met het oog op een te halen deadline een reactie nodig heb. Feedback of een akkoord op wat ik heb gemaakt. Ik bepaal die deadline niet en ik ben niet degene die de boel loopt te vertragen door niet terug te bellen of mailen. Hoe groter de organisatie, hoe trager de communicatie. Korte lijnen? Laat me niet lachen. Ja, in theorie misschien, omdat het wel goed staat op de website. In het echt is men traag als stroop. Traag, laks, slordig en onverschillig.

Ik weet wel hoe dat komt hoor. Ze twitteren teveel. Een berichtje van 140 tekens lijkt niet veel, maar als je er duizend van op een dag verstuurt, is het een heel verhaal. En als ze niet twitteren (vooral ambtenaren vaak onder pseudoniem) dan vergaderen ze wel. Oeverloos. Praten, praten, praten. Strategieën bedenken, plannen van aanpak maken en de helft van de besluiten uitstellen tot de volgende vergadering. O wat ben ik blij dat ik dat nooit hoef. Ik zing altijd luidkeels mee met dat liedje van Veldhuis en Kemper: Ik zou werken in de allerleukste banen, en dan op vrijdag met collega's naar de kroeg. Maar ik kreeg de ziekte aan mijn overlegorganen, en werd gewurgd door de stropdas die ik droeg. Briljant, ziekte aan je overlegorganen.

Ik heb op allerlei manieren geprobeerd 'het een plekje te geven', het verschijnsel dat maar weinig mensen zich aan afspraken houden. 'Ik bel je morgen' betekent eigenlijk: 'Laat me met rust, zeur niet zo en ik bel je niet terug'. Boos worden helpt niet, druk uitoefenen en blijven drammen kost veel energie en werkt averechts, wanhopig snikkend in een hoekje wegkruipen is niet professioneel. Er is maar één manier om met kantoorgekeutel om te gaan: niks van aantrekken en intussen de tijd doden met een leuke nieuwe hobby, zoals twitteren.

Pam van Vliet
www.pamvanvliet.nl

■ En verder

- 04 Nieuws
- 07 Omzetten arbeidsovereenkomst in de proeftijd
- 11 AVA: Al meer dan 40 jaar een begrip voor autorijgend Groningen
- 13 Succesor Select doet beroep op banken en gemeenten
- 15 Is de BV nog wel goed voor u?
- 18 Hoe duurzaam onderneemt u? De mening van ons panel
- 24 Bijzondere oplossingen voor bijzondere medewerkers

■ In het hartkatern

De accountant als ideale klokkenluider

De golven van financiële schandalen lijken zich steeds sneller aan te dienen. Tussen de bankschandalen van de jaren tachtig en het Enron-debacle zat nog twintig jaar, tussen het laatste en de crash van Lehman Brothers nog maar vijf. De overheden reageren met golven nieuwe regelgeving om de risico's te beteugelen. Professor Leen Paape, hoogleraar bestuurlijke informatievoorziening en Decaan van de Nyenrode School of Accountancy & Controlling, constateert dat bedrijven altijd weer wegen vinden om enorme risico's toch als verantwoord voor te stellen.



- **Biopark Terneuzen: innovatief koppelen voor milieu, economie en regio**
- **Het wordt tijd voor een mkb-bank**
- **Ondernemer kan 40% besparen op kosten mobiele telefonie**



CBF-keur houdt liefdadigheid overzichtelijk en doorzichtig

Het merendeel van de instellingen die fondsen werven is officieel gecertificeerd door het Centraal Bureau Fondsenwerving. Het CBF-keur bestaat al sinds 1925 en is een initiatief van onder meer de Nederlandse gemeenten. "Certificering heeft er vooral toe geleid dat de wereld van de goede doelen overzichtelijk en doorzichtig is gebleven, want het CBF houdt toezicht op meer dan 85% van de totale donaties", zegt Adri Kemps, directeur van het Centraal Bureau Fondsenwerving in Amsterdam.

Internetvideo:

Een must voor de moderne ondernemer!

Internetvideo is uitgegroeid tot een belangrijk bestanddeel van de ideale communicatiemix. Video trekt publiek. Bezoekers blijven door een video langer op een website hangen.

Samenwerking

De nieuwe media versterkt de bestaande print media, vandaar dat Het Ondernemersbelang en WIDE Media een unieke samenwerking zijn aangegaan door het tonen van bedrijfsvideo's op de website van Het Ondernemersbelang. Adverteerders die een contract hebben met Het Ondernemersbelang kunnen nu een video laten produceren. Hierbij is gekozen voor drie opties: een elevator pitch, een commercial of een bedrijfsvideo. Deze video wordt dan op Social Media ingezet en viraal verspreid over zoveel mogelijke kanalen als YouTube,

LinkedIn en de site van Het Ondernemersbelang.

Online video kent vele voordelen: het betreft de kijker emotioneel bij het verhaal en creëert een beleving. Dit maakt het tot één van de krachtigste communicatievormen. Ideaal om de klant uw product en uw service te laten ervaren. Daarnaast wordt uw website hierdoor beter gevonden door zoekmachines wat weer klanten aantrekt.

Interactief Adverteren

Op de site www.ondernemersbelang.nl worden de bedrijfsvideo's in een unieke videoplayer getoond, waarbij het tevens mogelijk is zowel in als naast de video te adverteren met een



banner of advertentie welke tevens clickable kan worden gemaakt naar de site van de adverteerder. Perfect hiervoor is de 'Call-for-action banner'. U klikt op de video en een invulformulier verschijnt in beeld zodat de bezoeker direct informatie kan opvragen.

Voor een impressie van dit systeem en diverse bedrijfsvideo's, zie www.ondernemersbelang.nl, kader bedrijfsvideo's aan de rechterkant.

ProRail helpt jongeren aan het werk

In de strijd tegen jeugdwerkloosheid stelt spoorbeheerder ProRail in de aanbesteding van projecten geld beschikbaar voor stage- en leerplaatsen op spoorbouwplaatsen. MBO leerlingen krijgen hiermee een grotere kans op een stage- of leerplek bij bijvoorbeeld de bouw van nieuwe stations. De spoorbeheerder hoopt hiermee jaarlijks tientallen studenten aan een stage te helpen. ProRail is hiervoor een samenwerking aangegaan met Bouwend Nederland en Kenniscentrum Fundeon, die het beroepsonderwijs met het bedrijfsleven verbindt. 'Er is een tekort aan stageplekken in de bouw', aldus Patrick Buck, directeur Projecten bij ProRail. 'Met deze regeling willen we een steentje bijdragen door aannemers te stimuleren jong talent een kans te geven op de arbeidsmarkt'.

Persberichten

Is er een nieuwe directie aangetreden? Heeft u productienieuws? Gaat u verhuizen, een nieuwe vestiging openen of fuseren? Uw persberichten, bij voorkeur met foto, kunt u sturen naar Uitgeverij Novema; redactie HOB Groningen; t.a.v. Erik van Raalte; Postbus 30; 9860 AA Grootegast of per e-mail: e.vanraalte@novema.nl

Schilderijen Maya Wildevuur in restaurant Martiniplaza

Sinds 1 december exposeert kunstenaar Maya Wildevuur in het restaurant 'Inspirations' van Martiniplaza. Maya Wildevuur en Martiniplaza zijn een samenwerking aangegaan voor een periode van vijf jaar. Haar werken passen perfect in de nieuwe, eigentijdse inrichting van het onlangs geopende restaurant In



Maya Wildevuur en Hans Schraders, directeur Martiniplaza brengen een toast uit op de samenwerking

spirations. Maya zal de collectie regelmatig van een update voorzien. De samenwerking tussen beide partijen is uniek te noemen. Naast het exposeren van de schilderijen zal Maya Wildevuur voor de bezoekers van Martiniplaza workshops geven. Jaarlijks trekt Martiniplaza ruim 6.000.000 bezoekers, het restaurant 'Inspirations' ontvangt circa 200.000 bezoekers op jaarbasis. Martiniplaza heeft voor de komende 7 jaren een ambitieus investeringsprogramma van 12 miljoen euro opgesteld. Deze investeringen zijn noodzakelijk om de marktpositie ook in de toekomst te waarborgen. Gezien de doelstelling van Martiniplaza nemen kennisoverdracht, kunst, expressie, sport en entertainment een belangrijke plaats in.

MKB in Groningen kan jaarlijks 8 miljoen besparen op ziekteverzuim

Van de MKB'ers in Groningen denkt 74% dat hun ziekteverzuim lager ligt dan het landelijk gemiddelde. Daarmee lijken zij het verzuimprobleem te onderschatten. Dat blijkt uit onderzoek dat TNS Nipo uitvoerde in opdracht van Delta Lloyd. Het onderzoek richt zich op bedrijven met vier tot vijftig werknemers. Er zijn in Groningen 2.297 MKB bedrijven in deze orde van grootte, die op basis van dit onderzoek elk gemiddeld 3.287 euro per jaar zouden kunnen besparen. Van deze bedrijven ervaart 52% in zekere mate problemen door ziekteverzuim. MKB'ers storen zich er het meest aan dat de vervanging van zieke werknemers vaak moeizaam verloopt en dat planningen en afspraken met klanten veranderen. Daarnaast vormen de administratieve rompslomp en de contacten met soms weinig coöperatieve arbodiensten een veelgehoorde klacht. De gemakzucht bij de werknemers scoort ook hoog. Ruim driekwart van de bedrijven heeft een arbodienstregeling of een ziekteverzuimverzekering. Zie ook: www.nuzorgeninkomen.nl

Loek Hermans verlaat MKB-Nederland in februari

Loek Hermans neemt op 10 februari 2011 afscheid als voorzitter van de Koninklijke Vereniging MKB-Nederland. Zijn vroegtijdige vertrek - hij zou eigenlijk in de zomer van 2011 weggaan - houdt verband met zijn benoeming tot voorzitter van de Eerste Kamerfractie van de VVD. Zijn rol als VVD-lijsttrekker voor de Provinciale Statenverkiezingen in maart legt een te groot beslag op zijn tijd om die te combineren met het voorzitterschap van MKB-Nederland. Over de opvolging van Hermans is nog niets bekend. Loek Hermans bekleedt sinds 2003 het voorzitterschap van MKB-Nederland.



Specialist in winkels



Stationsstraat 12,
9285 NH Buitenpost
Tel.: 0511-540 145
info@retailmakelaar.nl
www.retailmakelaar.nl

De overname specialist



Stationsstraat 12
9285 NH Buitenpost
TEL: 0511-542 910
info@successor.com
www.successor.com



Martijn Kooiman volgt Siewert Snijder op als algemeen directeur PAS bv

Martijn Kooiman (35) heeft Siewert Snijder opgevolgd als algemeen directeur bij PAS bv Planeconomie & Gebiedsontwikkeling. Kooiman is ruim tien jaar werkzaam als (senior)planeconoom en sinds vier jaar vestigingsleider in Houten. Met zijn benoeming kiest de onderneming nadrukkelijker voor expansie in het hart van Nederland. Oprichter en aandeelhouder Snijder trekt zich geleidelijk terug uit de operationele bedrijfsvoering. Onder leiding van Martijn Kooiman zal het accent bij PAS bv nog meer verschuiven naar een landelijke aanwezigheid. De komende jaren worden de vestigingen in Veendam en Houten uitgebreid met vestigingen in Amsterdam, Rotterdam en Nijmegen.

Marti Koedijk (v/h Diligence) start nieuw bedrijf

Diligence Noord Nederland B.V. heeft haar activiteiten in Noord Nederland gestaakt. Marti Koedijk, die 10 jaar werkzaam is geweest bij Diligence, zet sinds 1 juli de bemiddeling bij koop en verkoop van ondernemingen voort onder de naam 'Marti Koedijk, dé specialist bij bedrijfssovernames'. Voor meer informatie: www.martikoedijk.nl

Stichting Parkmanagement De Veenkoloniën officieel opgericht

Onlangs zijn door het bestuur van de Stichting Parkmanagement De Veenkoloniën de statuten ondertekend, zodat de stichting nu officieel van start kan gaan. opgericht. Het Parkmanagement De Veenkoloniën komt op voor de gezamenlijke belangen van alle ondernemers in Veendam, Pekela en Menterwolde. Het is een samenwerking door en met bedrijven op het gebied van verantwoord en duurzaam ondernemen. Het motto

van de stichting is dan ook: Voor ondernemers en door ondernemers! Speerpunten van Parkmanagement De Veenkoloniën zijn onder andere het verbeteren van het voorzieningenniveau, verhogen van de kwaliteit, kostenvoordeel door schaalvergroting, behouden van het Keurmerk Veilig Ondernemen, kennisuitwisseling tussen leden en het onderhouden van de goede contacten tussen ondernemers onderling en tussen

ondernemers en gemeente. Erwin de Vries is aangesteld als parkmanager. Het bestuur van de stichting staat onder voorzitterschap van de heer Lo Huls van Mark BV uit Veendam. Inmiddels hebben de eerste deelnemers zich aangemeld bij Parkmanagement De Veenkoloniën. Voor meer informatie over parkmanagement en /of aanmelding kijk op www.parkmanagement-deveenkolonien.nl.

Store Support wint FD Gazellen Award voor provincie Groningen

Store Support is uitgeroepen tot het snelst groeiende bedrijf in de provincie Groningen. Arjen van Hijum -één van de drie directeuren- ontving de Gouden Gazelle tijdens de uitreiking in de Euroborg. De FD Gazellen zijn de snelst groeiende ondernemingen van Nederland. Elk jaar publiceert het Financieel Dagblad een nationale ranglijst. Store Support eindigde hierop als 52e. Het bedrijf groeide de afgelopen drie jaar met 132%. Store Support onderzoekt in opdracht van (grote) organisaties de kwaliteit van hun dienstverlening. Dit gebeurt op basis van mystery shoppers.

Hierbij bezoeken, bellen of mailen anonieme klanten bedrijven en andere organisaties om het service-niveau te beoordelen. Store Support is marktleider in Nederland. In 2004 startten Ivo van de Boer, Arjen van Hijum en Ewald Lausberg hun bedrijf. Een jaar later al wonnen zij de publiekprijs van Dé Jonge Ondernemersprijs van het Noorden. Inmiddels is het personeelsbestand gegroeid naar elf medewerkers en maakt Store Support gebruik van vijftien bel-medewerkers en 900 mystery shoppers door heel Nederland.



Dijkema's autoglas finalist Focwa Autoruithetbedrijf van het jaar

Dijkema's autoglas uit Hoogezand is 1 van de 3 finalisten die gaan strijden om de titel Focwa Autoruithetbedrijf 2010/2011. Twee jaar geleden werd het bedrijf al uitgeroepen tot het Beste Focwa Autoruithetbedrijf van het jaar 2008/2009. De praktijkfinale is op 15 januari 2011 tijdens interclassics in Maastricht, daar zal Wim Dijkema een ruitreparatie en een voorruitvervangning uitvoeren. De winnaar van de verkiezingen wordt bepaald door een deskundige jury en ontvangt een trofee en een reischeque voor het hele team van medewerkers. Daarnaast mag de winnaar gebruik maken van een speciaal logo zodat iedereen kan zien dat zij het 'FOCWA autoruithetbedrijf van het jaar 2010/2011' zijn.

'Je bent een kei' als bijzondere opsteker voor vrijwilligers

Overall ter wereld zetten mensen zich vrijwillig in om anderen te helpen. Dankbaar werk, waar vaak helaas maar weinig erkenning tegenover staat. Om de meer dan 100 miljoen Europese vrijwilligers eens in het zonnetje te zetten en daarmee vrijwilligerswerk aan te moedigen en te steunen, heeft de Europese Commissie

2011 uitgeroepen tot Europees jaar van het Vrijwilligerswerk. Deze mensen, die écht verschil maken en altijd voor een ander klaarstaan, inspireerden kunstenaar Anook Cléonne tot het ontwerpen van 'Je Bent Een Kei', een vergulde opsteker waarmee iemand op een bijzondere manier kan worden bedankt voor zijn

inzet. Anook Cléonne is cum laude afgestudeerd aan de Gerrit Rietveld Academie. Zij werkt als beeldend kunstenaar en heeft geëxposeerd in binnen- en buitenland. Diverse musea, zoals Het Stedelijk Museum Amsterdam, Museum Boijmans van Beuningen en bedrijven, waaronder Ahold en PRC, hebben haar werk in hun collectie

opgenomen. De opsteker is te bestellen via www.jebenteenkei.com.





Omzetten arbeidsovereenkomst in de proeftijd

De werknemer is op 2 januari 2009 bij de werkgever in dienst getreden op basis van een arbeidsovereenkomst voor onbepaalde tijd en met een proeftijd van twee maanden. Bij brief van 1 maart 2009, zodoende binnen de proeftijd, is de werknemer meegedeeld dat hij onvoldoende functioneert, en dat de arbeidsovereenkomst tijdens de proeftijd wordt beëindigd. In de brief staat voorts, dat niet uitgesloten kan worden, dat de werknemer zijn functioneren kan verbeteren.

Daarom wordt hem een nieuwe arbeidsovereenkomst aangeboden, en wel voor de bepaalde tijd van zes maanden. Deze arbeidsovereenkomst wordt vervolgens eenmalig verlengd, wederom voor zes maanden. Bij brief van 22 februari 2010 wordt de werknemer meegedeeld, dat zijn arbeidsovereenkomst niet meer wordt verlengd, en daarom eindigt op 2 maart 2010. De werknemer stelt dat er sprake is

van misbruik van de proeftijd, en dat hij nog steeds een arbeidsovereenkomst voor onbepaalde tijd heeft.

De Kantonrechter dient vervolgens de vraag te beoordelen of de eerste arbeidsovereenkomst, die voor onbepaalde tijd was aangegaan, met misbruik van de proeftijd is opgezegd. In dat geval geldt dat de vervolgens gesloten arbeidsovereenkomst voor bepaalde tijd niet eindigt door het verstrijken van de overeengekomen tijd, maar dat deze moet worden opgezegd. Uit de verklaring van de werkgever blijkt, dat de werknemer niet goed functioneerde en dat daarom de arbeidsovereenkomst tijdens de proeftijd is beëindigd. Daarop heeft de werknemer om clementie gevraagd, waarna de werkgever alsnog een arbeidsovereenkomst voor bepaalde tijd heeft aangeboden. Deze gang van zaken kan bezwaarlijk worden uitgelegd als een beëindiging van de arbeidsverhouding met

misbruik van de proeftijd. Het initiatief voor een tweede kans is van de werknemer uitgegaan, en de werkgever heeft pogingen ondernomen om de werknemer aan het werk te houden. Dat in de arbeidsovereenkomst voor bepaalde tijd een mogelijkheid werd opengehouden om te zijner tijd een arbeidsovereenkomst voor onbepaalde tijd te sluiten, maakt dit alles niet anders. Het proeftijdbeding is dan ook niet misbruikt.

Als u deze optie als werkgever mocht overwegen, overleg dan toch even met uw advocaat.

Voor meer informatie:
Mr. Reinhardt Lagerwaard
Directeur van Schuurmans Advocaten
Oosteinde 4B
9301 LJ Roden
T 050 - 501 54 55
www.schuurmans-advocaten.nl

Nieuw: totaalpakket voor zorg en inkomen (ZIZO)

Vereniging **Bedrijvenpark Zuidoost** maakt professionaliseringsprong

Een beetje bedrijventerrein heeft tegenwoordig een vereniging voor parkmanagement. De activiteiten beperken zich meestal tot het gezamenlijk inkopen van energie, afvalinzameling en beveiliging. Op het stad-Groninger bedrijvenpark Zuidoost vindt ook gezamenlijke inkoop plaats. Maar er is veel meer. Bijvoorbeeld een Ondernemerstrefpunt voor ondernemers en onderwijs en een totaalpakket voor diensten op het gebied van zorg en inkomen ZIZO.

Bedrijventerrein Zuidoost telt ongeveer zevenhonderd bedrijven en bedrijfjes. Voor de verschillende 'wijken' bestonden tot voor kort meerdere ondernemersverenigingen. Dat was lastig: op verschillende plekken werd gewaakt voor en gewerkt aan het wel en wee van de collectieve belangen van de ondernemers. Echt verschillend waren die belangen niet. Daarom besloten de ondernemers enkele jaren geleden om samen verder te gaan onder de naam Vereniging Bedrijvenpark Zuidoost (VBZO). Voorzitter is Henk Bos, die zijn brood verdient als regiodirecteur van Sita Noord-Nederland Afvalmanagement. "De gefuseerde VBZO heeft veel meer

slagkracht dan de vijf verschillende verenigingen en biedt de gemeente nu één aanspreekpunt. Samen met de bedrijvenverenigingen VBGW, VBNO en Groningen City Club hebben we het Overleg Bedrijvenparken Groningen (OBG) opgezet. Daarmee hebben we een vehikel om samen op te trekken bij grote strategische vraagstukken als de ontsluiting van de stad of de revitalisering van bedrijventerreinen. Binnen OBG delen we meningen en visies over gebiedsoverschrijdende zaken. De primaire taak van VBZO is behartiging van de gemeenschappelijke belangen van de leden."



v.l.n.r. Martin Rog, Henk Bos en Gerlof Hotsma: "Gezond en gemotiveerd personeel is de sleutel tot succes"

Toegevoegde waarde

De afgelopen jaren heeft VBZO veel energie gestoken in de revitalisering van het bedrijventerrein. Zo is de Bornholmstraat opnieuw ingericht en is Gideon Zuid binnenkort aan de beurt. Alweer een tijdje geleden zijn de leden geraadpleegd met de vraag aan welke onderwerpen zij de komende jaren aandacht willen besteden. Drie ideeën sprongen naar voren: een Energieloket voor gezamenlijke besparing en inkoop van energie, een Loket Afvalmanagement voor bedrijfsterreinsgewijze preventie en inzameling van afval en als derde zorg en sociale zekerheid. "Wij zijn ervoor om onze leden te faciliteren en ze iets te bieden met toegevoegde waarde. Dat gaat verder dan alleen maar inkopen en op de prijs letten. We willen diensten leveren waarmee ze kwaliteit en gemak in huis halen, zodat ze zich zorgeloos kunnen concentreren op hun kerntaken."

Voor een passend pakket aan diensten op het gebied van zorg en sociale zekerheid kwam VBZO terecht bij zorgverzekeraar Menzis. "Menzis pikte onze vraag heel goed op en kwam met creatieve voorstellen die goed aansluiten op wat onze leden willen. Samen met Meeüs, ArboNed, Tempo Team en Step ontwikkelde het bedrijf een pakket dat ZIZO heet: Zorg en Inkomen Zuidoost."

Voor en van de leden

Zeker in tijden van economische onzekerheid hebben ondernemers hun handen vol aan de dagelijkse gang van zaken. Ze focussen op overleven en hebben even wat minder aandacht voor hun personeel. "Dat is jammer", vindt accountmanager branches en verenigingen bij Menzis, Martin Rog, "want gezond en gemotiveerd personeel is vaak de sleutel tot succes. Uit onderzoek is bekend dat 8 van de 10 mkb-bedrijven niets doen aan preventief beleid op onder andere gezondheid en leefstijl, toch een van de belangrijkste indicatoren bij verzuim en ziekte. Over het algemeen gaat de aandacht uit naar de zieke werknemers en wordt vergeten dat tussen de 10 en 20 procent van de op papier gezonde werknemers een risicogroep vormen. Inzicht krijgen in en aandacht voor deze groep door preventief beleid is voor de continuïteit van het bedrijf van groot belang. Samen met onze partners hebben wij een uniek concept ontwikkeld waarmee ondernemers al hun vraagstukken op het gebied van ziektemelding, verzuim, vervanging, verzekering, subsidie, preventie en risicodkking aan één loket in vertrouwde handen kunnen geven. De partners in het concept zijn alle

gevestigd op bedrijvenpark Zuidoost, het is dus voor en van de leden."

ZIZO is een uniek project. Er lag geen draaiboek klaar, maar de partners hebben het al werkend bedacht en ingevuld op basis van hun jarenlange praktijkervaring. "ZIZO is eigenlijk een Werkgeversloket met een brede dienstverlening, die ondernemers tools levert met een hoge toegevoegde waarde."

Kostendekkend volstaat

Om ervoor te zorgen dat ZIZO stevig in de markt wordt gezet, is een parkmanager aangetrokken in de persoon van Gerlof Hotsma. Hij heeft ervaring met parkmanagement vanuit zijn Syntens-tijd en is als zelfstandig bedrijfsadviseur zelf ook ondernemer onder de naam Buro Kompaan. "Ik ben door het bestuur aangesteld om ZIZO te coördineren. Ik inventariseer behoeften bij de leden van VBZO en bespreek dit met de partners in het loket. Afgelopen oktober heb ik samen met de partners achter ZIZO bij ruim 500 bedrijven op ons bedrijventerrein een fruitmand bezorgd bij de directeuren of de P&O-managers. Zo kwamen we in gesprek over arbeidsvitaminen, variërend van herplaatsing tot werving en van overtollig personeel tot mediation. Eind november organiseren we een workshop over de strategie van een bedrijf in deze roerige tijd ten aanzien van de financiën, innovatie en bedrijfscontinuïteit en in januari vindt een eerste klantenpanel plaats waarmee we de vragen en behoeften van onze leden willen uitdiepen en ideeën willen verzamelen om het product verder te ontwikkelen. ZIZO geeft kosteloos advies en bemiddeling. Ondernemers zijn vrij om bij ons af te nemen; we kennen geen gedwongen winkelnering tussen de partners en producten."

Beter ondernemen

Is ZIZO al een mooi voorbeeld van professionalisering van VBZO, het Ondernemerstrefpunt is dit zeker ook. Bos vertelt waarom: "Ruim twee jaar geleden hebben we samen met de gemeente ons Trefpunt aan de Rouaanstraat opgestart. Het is een proefproject dat erop is gericht om matches tot stand te brengen tussen het bedrijfsleven en het onderwijs. We zorgen er zo voor dat het onderwijs wordt gevoed door de bedrijven en dat omgekeerd de school een vertaalslag weet te maken naar het bedrijfsleven. Regelmatig komen hier studenten die bezig zijn met opdrachten voor bedrijven, of leerlingen die een bedrijfs- of branchespecifieke cursus volgen. Ook vinden hier vergaderingen en workshops voor



Henk Bos: "De gefuseerde VBZO biedt de gemeente nu één aanspreekpunt"

ondernemers plaats. De gemeente Groningen zorgt voor enkele medewerkers. Partners in het Ondernemerstrefpunt zijn onder meer het Noorderpoortcollege, de Hanzehogeschool, de Kamer van Koophandel, MKB Noord, VNO-NCW Noord en de drie ondernemersverenigingen die bij OBG zijn aangesloten. Overheid, onderwijs en ondernemers financieren het project. Ook de andere ondernemersverenigingen in de stad maken gebruik van deze unieke faciliteit. "Net als het Ondernemerstrefpunt wordt ook ZIZO voor alle stad-Groninger bedrijven ontsloten. "De vergrijzing zet door, in de sociale wetgeving vinden continu veranderingen plaats, gezondheid wordt een steeds belangrijker thema", aldus Rog. "We benaderen zorg en inkomen vanuit een heel brede totaalcontext en helpen de ondernemers om hun vragen om te zetten in oplossingen die wérken." ZIZO en het Ondernemerstrefpunt: twee vernieuwende faciliteiten die het ondernemers mogelijk maken om nog beter te ondernemen!

www.vbzo.nl

Al meer dan 40 jaar is AVA een begrip voor autorijders Groningen en omstreken. De winkel die lange tijd gevestigd was aan de Westerhaven, bouwde daar een uitgebreide en loyale groep klanten op. Na de verhuizing in 2004 naar de autoboulevard Driebond is die groep alleen maar gegroeid. Op de autoboulevard, prima bereikbaar en met volop gratis parkeergelegenheid, kan AVA nóg beter uit de voeten met haar succesformule: het vlot en correct bedienen van de klanten en het aantrekkelijk presenteren van het bijzonder grote aanbod in automaterialen, hifi, accessoires, inbouw van hifi, onderdelen, onderhoud en APK. Dat doet de onderneming tegenwoordig onder de namen AVA Automaterialen BV en AVA Autoservice BV.

AVA Automaterialen en AVA Autoservice BV:

Vakmanschap, service, kwaliteit, klantgericht en 12.500 artikelen

AVA hanteert bedrijfsbreed concurrerende tarieven", zegt directeur Agnes Magnin. "Door de jaren heen heeft AVA een sterke eigen identiteit ontwikkeld, waar we ons strikt aan houden. De basis daarvan is een breed en uitgebreid assortiment dat bestaat uit ruim 12.500 artikelen van hoge kwaliteit. Dienstverlening en advies zijn een belangrijke meerwaarde van ons bedrijf. We werken met een jong team van betrokken medewerkers, die hun eigen verantwoordelijkheid dragen en meedenken over het invullen van de bedrijfsvoering, de presentatie, de aankleding en de promotie. De klant merkt deze betrokkenheid. Wij zijn pas tevreden wanneer onze klanten dat ook zijn."

Deskundig

AVA biedt een groot assortiment aan automaterialen. Een kleine greep hieruit zijn o.a.: sportaccessoires, dakkoffers, dakdragersystemen, poetsmiddelen, ruitenwissers, banden, velgen, smeermiddelen, accu's, auto-onderdelen en natuurlijk een grote keuze uit de modernste auto-elektronica. "Op het gebied van audio-systemen, bluetooth carkits, alarm- en

navigatiesystemen hebben we alles in huis, waarbij we beschikken over heel veel kennis betreffende de producten en de beste toepassing daarvan", zegt Magnin. "We beschikken over een ruime en goed geoutilleerde werkplaats, waar we op deskundige wijze de apparatuur inbouwen. Onze monteurs zijn experts op hun vakgebied en op de hoogte van de laatste trends en ontwikkelingen. Naast inbouw van elektronica, doen we ook het complete onderhoud van uw auto en APK keuringen in onze uitgebreide en moderne APK-straat."

Prima naam

Een beetje handige knutselaar kon zich vroeger nog aardig redden. Dat is tegenwoordig niet meer het geval. "Alles wordt er niet eenvoudiger op, en dat geldt voor de hele samenleving", aldus Magnin. "Bijna overal is tegenwoordig specifieke kennis voor nodig. Dat geldt bij uitstek voor de autotechniek. Niet alleen de basistechniek van de auto is ingewikkelder geworden, ook de randapparatuur vraagt om steeds meer specialistische know-how. Dat is voor de meeste mensen niet op te

brengen. Bij AVA kennen we de techniek, de mogelijkheden en de toepassingen door en door, en geven we eerlijk advies. De voornaamste doelstelling van AVA is klanttevredenheid. De vraag van de klant optimaal invullen voor goede tarieven. Als je dat waarmaakt, bouw je een prima naam op in de markt."

Alles voor Auto's

In tegenstelling tot heel wat andere ondernemingen heeft AVA niet veel last gehad van de economische malaise van de laatste jaren. "Juist als het allemaal wat minder gaat, kijken de mensen extra kritisch naar hun uitgaven. Wij werken op een transparante manier, onder meer met gespecificeerde facturen, omdat de klant wil weten waar hij of zij voor betaalt. AVA heeft een lage overhead, werkt met een team van 10 mensen en investeert niet in hoogpolig tapijt, maar liever in kwaliteit door middel van cursussen, bijscholing en andere activiteiten die rechtstreeks met de bedrijfsvoering te maken hebben. We kijken kritisch naar ons assortiment en onze dienstverlening, we hebben korte lijnen. Dat geeft niet alleen een prettige sfeer, maar schept ook veel duidelijkheid in onze bedrijfsvoering. AVA staat voor Alles Voor Auto's. Daar komt meer bij kijken dan veertig jaar geleden. Maar dat is juist de uitdaging van ons team."

AVA Automaterialen /
AVA Autoservice
Osloweg 144
9723 BX Groningen
T 050 -541 64 33
ava@ava.nl
www.ava.nl



“Wie een winkel of bedrijfspand wil kopen, doet er verstandig aan te investeren in een goede adviseur, want die is z'n geld dubbel en dwars waard.” Dat zegt Melle Veenstra van Succesor Select uit Buitenpost. Veenstra zit al vele jaren in het vak en weet wat er heden ten dage wordt gevraagd, door bijvoorbeeld banken en gemeenten.

Twijfel beheerst de markt

Succesor Select doet beroep op banken en gemeenten

Succesor Select is gespecialiseerd in de aan- of verkoop van winkels en bedrijven, waardebepaling, het opstellen van een ondernemersplan, het maken van een verkoopscan of begeleiding bij bedrijfsopvolging binnen de familie. Melle Veenstra is daarnaast makelaar in (bedrijfs) onroerend goed, een markt die op dit moment behoorlijk vast zit. “De oorzaak ligt niet alleen in de economische omstandigheden”, laat hij weten. “Er zit ook geen schot in, omdat banken minder snel financieren en gemeenten vaak te lang op zich laten wachten. Dat betekent dat met name ZZP-ers bijna helemaal geen kansen krijgen, tenminste dat wijst de praktijk op dit moment uit.”

Wel ziet Veenstra dat het aantal strategische kopers uit vooral de Randstad toeneemt. “Winkelketens komen graag richting Noord-Nederland. Men waardeert de mentaliteit van de mensen: afspraak is afspraak. En men vindt hier over het algemeen nog goede en loyale medewer-

kers, kortom er heerst in het noorden een goed ondernemersklimaat.”

Eisen

Echter, Veenstra adviseert kopers vooral te investeren in goede adviseurs, met name omdat de eisen van banken alleen maar toenemen. “Men wil betrokkenheid zien, maar vooral een goed ondernemings- en exploitatieplan. Als je dat niet hebt, kun je het sowieso wel vergeten.” Volgens Veenstra is het een lastig traject, maar niet onmogelijk. Toch zou hij het op prijs stellen wanneer banken zich wat soepeler gaan opstellen, omdat dit de economische activiteiten ten goede zou komen. “Dat geldt overigens ook voor gemeenten, waar met name de bureaucratie een probleem is. “Ik pleit voor een terugkeer naar de coöperatieve gedachte. ‘Er is een ondernemer die wil investeren, hoe kunnen wij hem, als gemeente, daar zo goed mogelijk bij helpen?’ Kortom, met elkaar de schouders eronder, op een positieve manier en vooral denken in oplossingen.”

Hoewel de markt van koop en verkoop van bedrijven nog niet overloopt van activiteit, ziet Veenstra wel tekenen van herstel. “Ik spreek vele ondernemers die voldoende opdrachten hebben en om zich heen kijken. Maar op dit moment beheerst de twijfel nog de markt, zowel in winkel, kantoor- als bedrijfspanden. Ja, het zou anders kunnen en het zou anders moeten. En ik doe een beroep op banken en gemeenten, om goed bij de les te blijven. Zeker op het platteland waar we ook nog eens met krimp te maken krijgen, hebben we niets aan stroperigheid in de markt.”

Succesor Select BV
Stationsstraat 12
9285 NH Buitenpost
T 0511 - 54 29 10
M 06 - 22 99 28 04
www.succesor.com

De verkoop van een bedrijf kan met veel emoties gepaard gaan. Succesor Select is daarvan doordrongen en wil de klant daarom graag rationeel bijstaan. Succesor Select gaat uit van een persoonlijke benadering en stelt in overleg met de klant een individueel stappenplan op. Fases die daarin aan de orde komen zijn:

opstellen bedrijfsprofiel
waarderen onderneming
opstellen verkoopmemorandum
het onderhandelingstraject
afronding verkoop

Meer informatie over de inhoud van deze stappen kunt u vinden op:
www.succesor.com



Melle Veenstra: “Er heerst in het noorden een goed ondernemersklimaat”

Advies

In tijden van goede resultaten is u waarschijnlijk geadviseerd om uw onderneming om te zetten in een Besloten Vennootschap (BV), maar is deze rechtsvorm in het huidige economische klimaat nog wel goed voor u?

Is de BV nog wel goed voor u?

De laatste jaren worden de winsten niet meer zo gemakkelijk gerealiseerd als eerder.

Deze trend is ook af te leiden uit de behaalde resultaten over de jaren 2008 en 2009 van mijn klanten. Het jaar 2008 was op zich nog een goed jaar, maar 2009 is aanzienlijk minder. Wat het jaar 2010 brengt, is nog niet helemaal duidelijk maar de geluiden zijn niet heel erg positief.

Om een antwoord op mijn vraag te kunnen geven, moet u twee zaken goed van elkaar onderscheiden. Bent u de BV ooit ingegaan om het risico voor uw privé aansprakelijkheid te beperken en is dit risico nog steeds aanwezig, dan luidt het antwoord op mijn vraag ontkennend. Maar wanneer u de risico's van uw onderneming goed kunt inschatten en de resultaten van uw BV de laatste jaren marginaal zijn geweest, dan zou terugkeer uit de BV voor u waarschijnlijk gunstig kunnen zijn.

Belastingdruk gedaald voor ondernemers:

Gezien de tarieven voor inkomsten- en vennootschapsbelasting was het in het verleden fiscaal gezien veel eerder voordeliger om uw onderneming in een BV om te zetten. De exacte grens is afhankelijk van het salaris dat u uit de BV haalt. Bij een salaris van € 41.000 (het door de fiscus gestelde minimum) lag het omslagpunt om voor een BV te kiezen ongeveer tussen € 80.000 en € 100.000. Had u een hoger salaris dan

lag het omslagpunt om voor de BV te kiezen voor u hoger.

De laatste jaren heeft de fiscus de belastingtarieven voor ondernemers steeds een beetje verlaagd. Denk bijvoorbeeld aan de MKB-winstvrijstelling, bij de introductie in 2007 bedroeg deze vrijstelling 10%, inmiddels bedraagt de vrijstelling 12%. Door toepassing van deze vrijstelling daalt het maximum tarief van de inkomstenbelasting van 52% naar minder dan 46%. Mede door deze vrijstelling is het omslagpunt om voor een BV te kiezen een heel stuk hoger komen te liggen. Een BV wordt momenteel voor u namelijk pas interessant wanneer u meer dan € 150.000 winst maakt.

Hoe kunt u zien of de BV voor u nog fiscaal voordelig is?

Kijkt u eens naar uw eigen jaarcijfers. Wat voor bedrag blijft er in uw onderneming over onder aan de streep? Heeft u het afgelopen jaar in uw BV nog net winst of misschien verlies gemaakt? Dan is de BV-vorm voor u fiscaal gezien niet de meest gunstigste geweest.

Een voorbeeld:

Wanneer u afgelopen jaar een salaris heeft genoten uit uw eigen BV van € 60.000 en het resultaat van uw BV over het afgelopen jaar € 10.000 negatief (verlies) was, dan heeft u dit jaar ongeveer € 10.000 teveel aan belasting betaald. Is deze situatie structureel, dan zou u kunnen overwegen om de



(foto: Eibert Wijkamp)

onderneming uit de BV te halen. U hoeft niet direct al uw BV's op te heffen, maar er zijn ook tussenvormen die mogelijk nog gunstiger voor u zijn.

Tot slot

Advisering op dit gebied is maatwerk en afhankelijk van uw persoonlijke situatie. Het behalen van fiscaal voordeel is leuk, bedenk alleen wel dat de IB-onderneming hogere risico's in de privé-sfeer met zich mee brengt. De keuze van terugkeer is op zijn minst het overwegen waard. Staar u dus niet blind op uw BV!

Wanneer u meer wilt weten over de mogelijkheden die terugkeer uit de BV u biedt, dan kunt u vrijblijvend contact met mij opnemen, jjwuite@acconavm.nl.



accon■avm Veendam
Transportweg 2
9645 KX Veendam
Postbus 150
9640 AD Veendam
T 0598 - 62 33 44
veendam@acconavm.nl
www.acconavm.nl

ABN AMRO Groningen Noord Oost Zuid is de bank anno nu

Na enkele woelige jaren is de rust bij ABN AMRO teruggekeerd. Nou ja, rust... Het is een en al activiteit in het marktgebied Groningen Noord Oost Zuid. Directeur Bedrijven, Edwin ten Cate (40) proeft een enorme economische dynamiek. "De meeste ondernemers zijn de economische crisis te boven, ze maken weer volop plannen."

In Winschoten staat de hoofdvesting van het marktgebied Groningen Noord Oost Zuid van ABN AMRO. Het gebied strekt zich uit van de Eemshaven tot Ter Apel en van Hoogezand tot Nieuweschans. Na een periode waarin de bank veel aandacht nodig had voor een omvangrijk en ingrijpend fusieproces, is de blik volgens Ten Cate nu weer helemaal gericht naar buiten. "We hebben onze organisatie na de fusie met Fortis helemaal opnieuw ingericht. We staan nóg dichter bij de klant. Onze afdeling Bedrijven is weliswaar in Winschoten gevestigd, maar onze relatiemanagers zijn geregeld aanwezig in de verschillende vestigingen, of dit nu is in Hoogezand, Stadskanaal, Veendam, Uithuizen of Ter Apel. Daarnaast uiteraard bij de klant op het bedrijf." Dertig kundige en enthousiaste medewerkers, ongeveer gelijk verdeeld over de binnen- en de buitendienst, staan ondernemers dag in, dag uit terzijde met verrassende adviezen en passende oplossingen. Ten Cate coacht ze vanuit een jarenlange ervaring bij ABN AMRO,

Edwin ten Cate:
"Met minder dan een acht
voor onze dienstverlening
nemen we geen genoegen"

onder meer in Amsterdam, Heerenveen, Leeuwarden en Zwolle. Hij kent het klappen van de zweep en voelt de noordelijke cultuur goed aan. "Met name in dit deel van het land speelt doen wat je zegt een belangrijke rol. Heb je het vertrouwen van een klant, dan heb je dat ook. Ik ben jaren relatiemanager geweest en vind het nog steeds heerlijk om met een klant aan tafel te zitten. Een echte uitdaging om die klant vervolgens te verrassen."

Voorsprong

ABN AMRO vormt samen met Rabobank en ING het trio Nederlandse grootbanken. Hun dienstverlening is nagenoeg dezelfde. Verschillen zijn er vooral in de wijze waarop de diensten in het dienstverleningsproces worden voortgebracht, of liever: waargemaakt. "We hebben alles in huis wat de klant op financieel gebied nodig heeft. Kredieten, betalingsverkeer, treasury, factoring, leasing, verzekeringen, kortom alles. We hebben kundige en ervaren relatiemanagers, back officemedewerkers en specialisten in huis, die ervoor zorgen dat de klant precies krijgt wat hij nodig heeft. We beschikken over een sterk en verfijnd nationaal en internationaal netwerk. Zelfs in Griekenland hebben we een vestiging, hoe wankel de economische situatie daar ook is. Want we willen zijn waar onze klant is."

De bank heeft de krediet- en economische crisis goed doorstaan. "Het was een roerige tijd: eerst overgenomen door Royal Bank of Scotland, Santander en Fortis, vervolgens gefuseerd met het Nederlandse deel van Fortis en door Brussel gedwongen om enkele vestigingen en afdelingen te verkopen aan de Deutsche Bank. Maar we staan nu waar we willen staan. Met een betekenisvolle organisatorische en technologische voorsprong."

Acht of hoger

Van die voorsprong profiteren de klanten. "We hebben een team van relatiemanagers, die hier al jaren werkzaam zijn. Zij hebben zich samen met hun klanten door de economische crisis geknokt en dat schept een bijzondere band. De continuïteit van ons team is dan ook een van onze sterke punten. Daar komt bij dat de fiatbevoegdheden zijn gedecentraliseerd naar de marktgebieden. Tachtig procent van alle kredietaanvragen wordt in Winschoten behandeld. Als de klant en zijn accountant de stukken juist aanleveren, kunnen we binnen een dag beslissen en een offerte uitbrengen."

Klanten reageren hier heel positief op. "We leggen de lat hoog; met minder dan een acht voor onze dienstverlening nemen we geen genoegen. We werken continu aan verbetering van deze dienstverlening."



De economie trekt aan, ook in Oost-Groningen

Ten Cate is erop gebrand om zijn klanten iets extra's te bieden. "Op de producten en de prijs is het doorgaans lastig concurreren. Wél op onze houding. En neem van me aan dat die bovenal actief is. We wachten niet af waar de klant mee komt om vervolgens onze mening te geven. We denken mee, vanuit onze kennis van de klant, zijn bedrijf, zijn markten, onze regio. En dan komen we met verrassende en creatieve voorstellen en oplossingen. Zo zijn we georganiseerd: op wat de klant wenst."

Herkend en erkend

Ten Cate staat met zijn team middenin de maatschappij. "We zijn actief in de lokale en regionale netwerken. Onze relatiemanagers laten hun gezicht regelmatig zien bij de handelsverenigingen, businessclubs en ondernemersverenigingen. Ik doe zelf de regionale netwerken, bijvoorbeeld VNO-NCW en MKB Noord. We proberen om inbreng te leveren. Zo hebben we onlangs de voormalige staatssecretaris van Economische Zaken Joop Wijn, inmiddels werkzaam binnen de top van ABN AMRO, naar de regio gehaald. We willen worden herkend en erkend als lokaal aanwezige bankiers. Dat lukt heel goed, temeer omdat we ook lokale activiteiten en projecten sponsoren." Een ander voorbeeld van maatschappelijk verantwoord ondernemen is het programma "Young DGA". De bank biedt ondernemers met overnameplannen gedurende een half jaar een serie workshops aan. Of het nu klanten zijn of niet, de workshops worden goed bezocht. Door gevestigde ondernemers die hun bedrijf willen overdragen, maar ook door jonge ondernemers die het levenswerk van hun ouders willen overnemen.

Witte raven

De economie trekt duidelijk aan, ook in Oost-Groningen. In de vorige eeuw klonk nog wel eens: "Het was niks, het is niks en het wordt ook nooit wat". Maar dat heeft de regio echt achter zich gelaten. "Ik zie zoveel mooie bedrijven, ontmoet zoveel creatieve ondernemers. Er heerst een grote dynamiek, al is die in de Eemshaven natuurlijk heel anders dan in bijvoorbeeld Stadskanaal. En zo verschilt Hoogezand ook van Delfzijl. Overall zie je een zekere "colour locale". Wij spelen daar uiteraard op in. "De dynamiek herken ik aan onder meer het aantal starters en de bedrijfsovernames. Daarnaast aan de investeringsplannen van ondernemers. Onze relatiemanagers praten met ondernemers die er weer brood in zien, die weer plannen durven maken, die weer investeren. Natuurlijk hebben sommige branches nog last van de economische crisis, maar zelfs in de bouw en de automotive zie ik witte raven." ABN AMRO is continu bezig met vernieuwen en verbeteren. "We willen onze klanten vasthouden en daarnaast nieuwe klanten aan ons binden. Klanten uit een prachtig gebied, een veelzijdige regio met een enorme economische dynamiek en met succesvolle bedrijven. Een gebied om trots op te zijn!"

ABN AMRO

Marktgebied Groningen Noord Oost Zuid
Burgemeester Schönfeldplein 29
Postbus 1035
9670 EA Winschoten
T 0597 - 45 57 71
abnamro.district.groningen.noz.zaken@nl.abnamro.com
www.abnamro.nl

Hoe duurzaam onderneemt u?

Duurzaam of maatschappelijk verantwoord ondernemen (mvo) is niet meer weg te denken uit het ondernemerschap van deze tijd. Beide termen staan voor het zoeken naar een evenwicht tussen meer welzijn van medewerkers en maatschappij, verbetering van het milieu en financieel economische resultaten. Wat betekent duurzaam ondernemen voor u en uw bedrijf en welke activiteiten ontwikkelt u vanuit uw maatschappelijke betrokkenheid? De mening van ons panel.

■ Tim Teisman



Tim Teisman – directeur VerzuimWeg

Duurzaam of maatschappelijk verantwoord ondernemen heeft te maken met de 3 P's: Planet, Profit en People. Ik heb een gezin met 3 kinderen. Nu alleen maar nemen, dat kan niet. We moeten ook de volgende generaties een leefbare aarde bieden. Planet dus. VerzuimWeg zit in een bedrijfsverzamelgebouw, een deel van de (groene) inkoop wordt derhalve centraal geregeld. Duurzaamheid wordt ook bereikt door bv. geen lichten in de spreekkamers en kantoren aan te hebben als hier niet gewerkt wordt. Dit lijkt een kleine besparing en dat is het ook. De collectiviteit (alle ondernemers in NL) maakt het

echter tot een substantiële besparing, een 'beter milieu begint bij jezelf'. Planet en Profit (lagere energie kosten). En last but not least: People. Dit is onze business. Dagelijks zijn wij actief bij onze klanten met de balans tussen mens met werk en privé. Een goede balans levert een tevreden medewerker (en werkgever) en draagt in sterke mate bij in het welzijnsgevoel dat we nastreven. Profit voor mens en bedrijf lijkt mij in deze evident. Balans tussen de 3 P's is wat echte duurzaamheid tot stand brengt. Bewustwording alleen al creëert duurzaamheid en 'doing things right vs doing the right thing'. Kortom succes!

■ mr Frank JHE van den Broek

mr Frank JHE van den Broek - algemeen directeur Novatec

Hoe duurzaam ondernemen wij? Een kleine selectie. Novatec kent het jaarlijkse medewerkerwaarderingsonderzoek en de bijbehorende ronde tafelbijeenkomsten. De commissie 'veilig en plezierig werken' houdt toezicht op het nakomen en naleven van regels en aanbevelingen op het gebied van welzijn, gezondheid en veiligheid. Novatec verwerkt afval aan de hand van een milieubeheerplan, gebruikt gekeurmerkte grondstoffen en kent in geval van inkopen punten toe aan leveranciers, wier producten of diensten het milieu

ontzien. Het wagenpark van Novatec wordt beheerd op basis van milieuneutrale uitgangspunten: een investering leidt tot aanplant van bomen. Novatec kent een royale bijdrage in de bedrijfsresultaten van werknemers en cliënten met afstand tot de arbeidsmarkt: veel goederen worden gerecycled via NovaStore. En nog altijd kan het beter. Niet alleen op het gebied van energiebeheer en huisvesting. Maar ook jegens werkgevers in onze regio: samen onderzoeken of via herijking van hun bedrijfs-processen kansen op een gewone werkplek voor werknemers met afstand tot de arbeidsmarkt vergroot kunnen worden.



■ Reinhardt Lagerwaard



Reinhardt Lagerwaard - Schuurmans Advocaten te Roden

Ons streven is om zo duurzaam mogelijk te ondernemen. Op onze website hebben wij een speciale pagina waar daarvan verslag wordt gedaan. Zo gebruiken wij bijvoorbeeld papier met het FSC-(milieu)keurmerk, doen wij waar mogelijk aan

(vergaande) energiebesparing, scheiden wij ons afval, brengen wij het oud papier naar het oud papierdepot, etc.. Als een ieder dat soort kleine dingen in acht neemt, dan scheelt dat al enorm. Echter, er zijn wel grenzen. Bij ons zijn de meesten "wild" van mooie auto's. Niemand hoeft hier in een Prius te rijden, als men dat niet wil. Ik zeker niet.

■ Henk Bos



Henk Bos - SITA Recycling Services

SITA (Afvalmanagement) is zich terdege bewust van haar rol voor de samenleving. Preventie, reductie, hergebruik en nuttige toepassing van afvalstoffen dragen bij aan de leefbaarheid van onze aarde. Onze betrokkenheid bij duurzaamheid is dan ook vanzelfsprekend. Immers, het is ons dagelijkse werk. Door grond- en afvalstoffen opnieuw in de productieketen te brengen sparen we onze natuurlijke hulpbronnen en helpen we de uitstoot van CO2 te reduceren. SITA kent naast jaarlijks vast te stellen milieudoelstellingen ondermeer een klimaatneutraal hoofdkantoor, doet onderzoek naar volledig hybride

inzamelvoertuigen, is partner van het Klimaatfonds Den Haag, er zijn interne veiligheids- en gezondheidscampagnes, wekken met afval energie op en bieden onder het "Green Label" een CO2 neutrale inzameling en verwerking van afvalstoffen voor onze relaties. Voor ons duurzaamheidsverslag ontvingen we de Transparency Award voor het meest transparante jaarverslag van Nederland. Hierin laten we niet alleen zien welke doelstellingen we gerealiseerd hebben, maar ook wat we (nog) niet gerealiseerd hebben. Zo blijven we met beide benen op de grond en dus (maatschappelijk) betrokken.

■ Lambert Zwiers

Lambert Zwiers - directeur VNO-NCW Noord

Maatschappelijk verantwoord ondernemen is als begrip niet meer weg te denken uit de ondernemerswereld. Waar je je vroeger als bedrijf kon onderscheiden door maatschappelijk verantwoord te ondernemen, móét je als ondernemer tegenwoordig wel duurzaam opereren. Als je dat niet doet, onderscheid je je pas van de rest en het is evident dat je als bedrijf over een aantal jaar niet meer bestaat als je geen

maatschappelijke betrokkenheid toont. Maatschappelijk verantwoord ondernemen moet dan ook integraal onderdeel uitmaken van iedere bedrijfsvoering. Als je daar als ondernemer op afdingt, bespoedig je de teloorgang van je bedrijf. Dit besef is breed aanwezig onder noordelijke ondernemers. Alleen door je bedrijf duurzaam te maken ga je mee met de tijd en voorkom je van de rest te vervreemden.



■ Tjeerd van Bekkum



Tjeerd van Bekkum - burgemeester van Marum

Goedkoop is duurkoop.... Als bestuurder van een gemeente zie ik dat er wisselend met duurzaamheid wordt om gegaan. Wij zijn millenniumgemeente aan het worden en dit betekent dat we op diverse terreinen de bril van duurzaamheid dragen bij ontwikkelen van beleid en de uitvoering hiervan, maar trekken het niet geheel door. Aan de ene kant kijken we met de "duurzame bril": aardwarmte en sedumdak bij de bouw van onze nieuwe Brede School; de afvalscheiding in het Westerkwartier waarmee wij koploper zijn in Nederland: binnenkort zal er een houtsnippercentrale worden gerealiseerd. Aan de andere kant is er terughoudendheid als het gaat om inkopen van voedingsmiddelen, materialen of samenstelling van

kerstpakketten. Een strak duurzaam beleid doorvoeren betekent voor de gemeente het accepteren van veranderingen in denken en doen en de nu veelal meer prijs betalen. Dit doorzetten is een kwestie van tijd en lange adem. Met kleine prikkelingen en aanpassingen moet het gaan lukken. In het algemeen zou de overheid uit oogpunt van verantwoordelijkheid voor een gezonde en welvarende maatschappij met het inkoopbeleid bij uitstek inhoud kunnen geven aan duurzaamheid. Dit gebeurt nog onvoldoende, omdat mijns inziens de meeste ambtenaren en bestuurders hetzelfde zijn als de meeste Nederlanders: we gaan liever voor de kiloknallers. Het besef dat we hiervoor later een veel hogere prijs betalen is nog niet voldoende doorgedrongen in ons gedrag.

■ Johan Hummel CB

Johan Hummel CB - De Vries Everts Numan Accountants Adviesgroep

Het duurzaam ondernemen binnen ons bedrijf richt zich enerzijds intern op onze medewerkers. Voor hen worden arbeidsvoorwaarden geschapen om optimaal te presteren. Waaruit bestaan deze zaken dan? Werkplekken die voldoen aan Arbo normen, cursussen voor het ontwikkelen van onze medewerkers en een moderne pensioenregeling. Anderzijds worden onze medewerkers extern gestimuleerd om deel te nemen

in de besturen van verenigingen en stichtingen voor met name de financiële functies. Ook hier is tegenwoordig een goede kennis van zaken nodig om het verenigingsleven op een goede manier financieel te begeleiden en te voorkomen dat de vereniging financieel in het slop komt. Voorbeelden hiervan zijn een bestuursfunctie bij de Wereldwinkel, een bestuursfunctie in het Jeugdwerk en de functie van penningmeester bij een kerkelijke organisatie.



Eerste editie International Business Square succesvol

Noordoost-Europa biedt volop kansen

Volle spreektafels, goedbezochte landenstands en volop interesse voor de persoonlijke consults. De eerste editie van het International Business Square tijdens de Noordelijke Promotiedagen op 2 en 3 november mocht rekenen op veel enthousiaste bezoekers. "We zijn zeer tevreden", knikt organisator Mirjam Spaans van Nordconnect. "De mooie ruimte, goede opkomst en prettige samenwerking met aanwezige partners maakten het geheel tot een succes. Het concept heeft zich bewezen als uitstekende manier om te netwerken."

Talrijke landenvlaggen sierden het netwerkplein van het International Business Square. Met meer dan dertig landenexperts, tientallen stands en een eigen netwerkplein kan het evenement gerust gezien worden als zelfstandige beurs binnen de promotiedagen. Organisatoren SNN-projectorganisatie Nordconnect, de Kamer van Koophandel en MKB-Noord boden ondernemers met een afwisselend programma met lezingen, adviesgesprekken en tafelsessies twee dagen lang de ideale gelegenheid om de eerste stap te nemen richting internationaal zakendoen.

"Er is ontzettend veel vraag naar kennis, innovatie en samenwerking op het gebied van energie, water- en sensortechnologie. Toevallig disciplines waar wij goed in zijn."

Nederland heeft kwaliteit in huis

De officiële aftrap werd verzorgd door de Friese gedeputeerde Sjoerd Galema, tevens portefeuillehouder internationalisering voor het SNN. Hij deed dit, middels een toast, samen met de Finse ambassadeur Klaus Korhonen. Galema wees het publiek in zijn speech op eeuwenoude banden van Noord-Nederland en de landen rond de Oostzee. Ook vandaag de dag zijn er genoeg mogelijkheden, bijvoorbeeld de agrarische

industrie. Hij refereerde daarbij aan een recent bezoek van een agrarische delegatie uit de Oblast Leningrad (regio St. Petersburg, red.) waarmee Noord-Nederland vorig jaar een samenwerkingsovereenkomst afsloot.

"Zij waren onder de indruk van de manier waarop de agrarische sector hier is georganiseerd. En van ons kennis- en productieniveau. Als u nagaat dat de Oblast Leningrad slechts voor een kwart aan de vraag naar agrarische producten in St. Petersburg kan voorzien, weet u hoe het met het productieniveau daar is gesteld. En welke mogelijkheden daar liggen. Hetzelfde geldt overigens voor de vraag naar kennis, innovatie en samenwerking op het gebied van energie, water- en sensortechnologie. Toevallig disciplines waar wij goed in zijn."

Grote bek en improvisatievermogen

Onder grote belangstelling betrad daarna gastspreker Annemarie van Gaal het podium. Zij liet haar toehoorders de praktische kant van het zaken doen in Moskou zien, waar ze tussen 1991 en 2001 samen met Derk Sauer de succesvolle uitgeverij Independent Media van de grond tilde. Wie dacht dat deze entrepreneurs goed voorbereid en vermogend aan hun avontuur begonnen, komt bedrogen uit. Ze vonden hun weg naar succes pas toen hun werkgever VNU zich, na ruim een jaar, terugtrok en ze zelf aan de slag konden. "Slechts gewapend met een kleine ton spaargeld, weinig kennis van zaken, een grote bek, talloze ideeën en veel improvisatievermogen", aldus Van Gaal.



Volgens Van Gaal is Russische cultuur en manier van zakendoen onvergelijkbaar met de onze en met wat wij vanzelfsprekend vinden. "Alle bedrijfsstrategieën en marketingtheorieën kunnen de prullenbak in. Omdat wij die niet kenden, en puur anticipeerden op wat we zagen, op wat wel mogelijk was en op wat we van onze medewerkers hoorden, waren we succesvol en konden we als enige starter op die markt overleven. Wij dankten ons succes, geheel tegen alle Westerse logica in, aan het ontbreken van kennis en ervaring. In Rusland is namelijk niets wat het lijkt. Overigens zijn het geweldige mensen en medewerkers wanneer je ze voor je weet te winnen."

"Rusland heeft zich de afgelopen jaren goed ontwikkeld en heeft behoefte aan innovatieve projecten. Zaken die zelfs voor Nederlandse begrippen nieuw zijn."

Groeiende interesse in Rusland

Met dit eerste gegeven is Maxim Balanev, Rusland-deskundige binnen Nordconnect, het zeker eens. "De Russische cultuur verschilt nog altijd wezenlijk van de Nederlandse waarden en normen. Maar het idee dat je vandaag de dag nog steeds onvoorbereid de Russische markt kunt betreden, bestrijd ik. Om succesvol zaken te kunnen doen moet je weten hoe de markt eruit ziet, wat de meerwaarde van je product is en waar vraag naar is.

En belangrijker nog, zoek een betrouwbare partner die je op weg helpt. Een Russisch gezegde luidt niet voor niets: 'not know how, but know who'."

Van Gaal mocht zich in de jaren '90 pionier noemen op de Russische markt, tegenwoordig is er vanuit Nederland volop aandacht voor de interessante Russische markt. "De interesse groeit", bevestigt Balanev. "Ik heb hier dan ook al meer dan tien serieuze kandidaten gesproken en voor de rondetafelsessie hebben zich negen geïnteresseerden ingeschreven. Dat is een goed teken." Kansen zijn er zeker, verzekert hij. "Rusland heeft zich de afgelopen jaren goed ontwikkeld en heeft behoefte aan innovatieve projecten. Zaken die zelfs voor Nederlandse begrippen nieuw zijn, hebben zeker kans van slagen."

"Het Nordconnect House is absoluut de beste manier om de Russische markt te betreden"

Goede start met het Nordconnect House. Om Nederlandse ondernemers goed voorbereid de Russische markt te laten ontdekken en veroveren, is het Nordconnect House opgezet. Balanev is intensief betrokken bij het internationale kantoor in Sint Petersburg. Een ideaal steunpunt voor Noordelijke ondernemers die de Russische metropool willen ontdekken. "We werken vanuit twee invalshoeken", legt hij het doel van het Nordconnect House uit. "Allereerst vertegenwoordigen we Nordconnect in Rusland. Daarnaast helpen we Nederlandse bedrijven om demand met vragen, de zoektocht naar een vestiging of een goede partner."

Het afgelopen jaar is er veel tijd gestoken in tools om Nederlandse ondernemers van dienst te zijn. Het resultaat is het Nordconnect House package. Ondersteuning in de vorm van vertalen, marktverkenning en matchmaking ter plaatse, begeleiding bij besprekingen en bezoeken, een ingerichte

werkplek en een eigen Russisch adres en telefoonnummer zijn slechts enkele voorbeelden van de inhoud van dit pakket. "Het Nordconnect House is absoluut de beste manier om de Russische markt te verkennen en betreden", aldus Balanev.

Spreekdag Noordoost-Europa

Belangrijke pijler onder het International Business Square was de Spreekdag Noordoost-Europa op woensdag. Vanaf 12.00 uur konden bezoekers aanschuiven bij een rondetafelsessie of persoonlijk consult. Drie kwartier lang kregen ze de tijd om hun vragen af te vuren op de aanwezige landenexperts. Frenk Adema, internet-ondernemer, schreef zich meteen in voor een rondetafelsessie toen hij hoorde over deze unieke mogelijkheid.

De Groningse ondernemer weet exact wat hij wil. Online vakantiewoningen in Noorwegen verhuren via een eigen website. "Het plan is duidelijk, maar wat nu? Dit is voor mij de perfecte kans om mijn plannen voor te leggen aan iemand die weet wat er speelt in Noorwegen, waar kansen liggen en hoe ik in contact kom met lokale partners. In vergelijking met andere ondernemers die hier aanwezig zijn, zit ik nog maar in de oriëntatiefase. Het is erg prettig om met mensen te praten die al veel verder zijn. Daar kan ik me mooi aan optrekken. De ideale plek om de eerste contacten te leggen."

Voor herhaling vatbaar

De organisatie kijkt tevreden terug op beide dagen. "Een relevant publiek heeft ons weten te vinden op de Promotiedagen. Het International Business Square is gericht op het bouwen en uitbreiden van internationale netwerken. Wat dat betreft is het concept zeker geslaagd te noemen, want er zijn weer heel wat nieuwe netwerken aangeboord. En dat is waarop Nordconnect zich onderscheid. Als dat lukt, zijn wij dik tevreden", glimlacht Spaans.



Sijperda Verhuur gaat **VOOR** meer blauw op straat

Waar je ook komt, het blauw met rode logo van Sijperda Verhuur kom je overal tegen. Dat komt doordat het bedrijf, met meer dan 20 jaar ervaring, dé verhuurspecialist van het Noorden is. Voor veel bouwbedrijven het aangewezen adres voor het huren van bouwmachines, steigers, betonbekisting, hangbruggen en het monteren en demonteren van stalen systeemsteigers met het daarbij behorende service en transport. Op vele bouwplaatsen in de regio zijn de materialen van Sijperda Verhuur dan ook te vinden.

Sijperda Verhuur richt zich op de professionele gebruiker, voornamelijk in de bouw- en bouwgerelateerde sectoren. Maar ook de particuliere gebruiker, die voor zijn klus over professioneel materiaal wil beschikken, is uiteraard van harte welkom.

Het is alweer 5 jaar geleden dat Jos Jellesma het bedrijf heeft overgenomen. Sinds die

tijd is het aantal vestigingen verdubbeld, evenals het klantenbestand. Wat niet is veranderd sinds de overname is de no-nonsense cultuur, die het bedrijf zo kenmerkt. Jos Jellesma: "Onze klanten waarderen onze werkwijze en betrouwbaarheid en dat willen wij zo houden. Wij zien ons zelf als een generieke verhuurder, met een



Jos Jellesma: "Het is vooral van belang de markt goed te volgen en daar te investeren, waar behoefte aan is"

breed assortiment, maar we kennen ook een aantal specialismen, zoals steigerbouw, betonbekisting, hangbruginstallaties en de op- en afbouw van bouwliften door een gecertificeerd team van medewerkers. Onze klanten waarderen dit uitgebreide dienstenpakket. Het is voor hun prettig om alle benodigde materialen bij één bedrijf te kunnen huren en dat kan bij ons."

Sijperda Verhuur beschikt over 11 vestigingen en wel in Sneek (hoofdkantoor), Heerenveen, Emmeloord, Leeuwarden, Groningen, Drachten (2x), Franeker, Assen en twee vestigingen in de Eemshaven. Hiermee heeft Sijperda Verhuur een uitstekende dekking opgebouwd in het Noorden. Waar bouwondernemingen ook een project uitvoeren, er is altijd een vestiging van Sijperda Verhuur in de buurt. Bovendien bezorgt het bedrijf op locatie en worden de steigers desgewenst gemonteerd en gedemonteerd.

Evenementen

"Sinds een aantal jaren zijn wij ook actief op de evenementenmarkt. Dat is destijds begonnen met het verhuren van materialen voor een dorpsfeest, maar tegenwoordig weten ook organisatoren van grote evenementen ons te vinden. En ook daarin is ons aanbod heel breed. Van aggregaten en dranghekken tot aan toiletvoorzieningen of kassa-units. Om onze positie in dit segment verder te verstevigen, hebben wij onlangs Holwerda Cleaning Combinatie (HCC) uit Drachten overgenomen."

HCC heeft haar oorsprong in de verhuur van mobiele toiletten op bouwplaatsen. Door de jaren heen zijn daar diverse activiteiten bijgekomen, zoals de verhuur van door de ARBO-wetgeving goedgekeurde schaftwagens en kantoorunits. Kortom: HCC biedt een zo compleet mogelijk pakket aan op het gebied van toilethygiëne en tijdelijke voorzieningen. "Met deze overname zijn wij in één keer de grootste in ons werkgebied als het gaat om verhuur van deze tijdelijke voorzieningen. Bovendien beschikken we over meer en beter materieel, kunnen wij beter inspelen op de behoeften van onze klanten en op deze manier kunnen wij onze servicegraad nog verder verhogen."

Gevolgen economische situatie

In het huidige economische klimaat staat de bouwsector erg onder druk. Het aantal bouwprojecten loopt terug en uiteraard zijn de gevolgen hiervan ook merkbaar voor Sijperda Verhuur. Toch ziet Jos Jellesma ook in deze moeilijke tijden voldoende mogelijkheden voor zijn bedrijf:



Er is altijd wel een vestiging van Sijperda Verhuur in de buurt, zoals hier in Groningen aan de Rouaanstraat 19

"Het is vooral van belang de markt goed te volgen en daar te investeren, waar behoefte aan is. Aan de andere kant zien wij ook dat bedrijven investeringen uitstellen, en daardoor sneller overgaan tot het huren van het benodigde materieel. Op deze wijze bieden wij bedrijven flexibiliteit. Daarnaast zitten wij met twee vestigingen in de Eemshaven in de grootste bouwput van Nederland. De komende jaren wordt er in dit gebied voor ongeveer 5 à 6 miljard euro geïnvesteerd in nieuwe energiecentrales. Wij verwachten dat wij hier van mee kunnen profiteren. Degenen die daar nu nog willen beginnen zijn te laat.

Naast de uitbreiding van het aantal vestigingen doet Sijperda Verhuur meer om de dienstverlening aan haar klanten steeds te verbeteren. "Zo hebben wij de afgelopen 5 jaar veel geïnvesteerd in ons materieel. Onze klanten kunnen ervan uitgaan dat ze met modern en goed onderhouden materiaal werken. En dat merken ze: onze machines werken nauwkeurig en hebben weinig storingen. Daarnaast werken wij met goed opgeleid personeel en staan wij dag en nacht klaar voor onze klanten. Het moet wel heel raar lopen, als wij niet met een passende oplossing voor de klant kunnen komen", aldus Jos Jellesma.

"Tot slot hebben wij het afgelopen jaar in onze website geïnvesteerd en kunnen klanten het benodigde materiaal nu ook online bij ons bestellen. En met onze eigen transportdienst bezorgen wij door heel Nederland."

Toekomstperspectief

Jos Jellesma verwacht dat de groei van zijn bedrijf zal voorzetten. "Wij groeien nog steeds. Noord Nederland is groter, dan wij tot nu toe als ons gebied beschouwden. Bovendien hebben wij een divers en vooral zeer trouw klantenbestand, van zzp-ers tot de grote bouwbedrijven. Wat ze gemeenschappelijk hebben is dat de noordelijke ondernemer trouw is aan zijn leveranciers. 'Wat goed is, is goed', is hier vaak het motto. Het is aan ons, er steeds voor te zorgen, dat wij aan de verwachtingen van onze relaties kunnen blijven voldoen."

Sijperda Verhuur
Rouaanstraat 19
Industrieterrein Winschoterdiep
9723 CB Groningen
T 050 - 312 47 49
F 050 - 313 85 54
groningen@sijperdaverhuur.nl
www.sijperdaverhuur.nl

Arbeidsongeschikte medewerker?

Bijzondere oplossingen voor bijzondere medewerkers

Door ziekte of een ongeval raakt een van uw medewerkers geheel of gedeeltelijk arbeidsongeschikt en kan daardoor zijn of haar functie niet langer uitoefenen. In de eerste plaats is dat natuurlijk een persoonlijk drama voor uw medewerker en zijn of haar directe omgeving. Maar een dergelijke situatie heeft grote invloed op uw organisatie.

Wanneer een medewerker (gedeeltelijk) arbeidsongeschikt raakt, bent u volgens de wet Verbetering Poortwachter verplicht hem of haar te helpen bij re-integratie. Voldoet u niet aan die verplichtingen, dan kunt u gedwongen worden de loonkosten van de betreffende medewerker nog jaren door te betalen.

In eerste instantie kunt u op zoek gaan naar mogelijkheden binnen uw eigen bedrijf, bijvoorbeeld door een functie of een werkplek aan te passen. Maar wanneer re-integratie in het eigen werk of een andere functie binnen uw bedrijf niet mogelijk is, dan moet u zich samen met de werknemer inspannen om passend werk bij een ander bedrijf te vinden.

Stam kan u daarbij helpen. Stam heeft jarenlange ervaring met het re-integreren van mensen die door hun gezondheid beperkt inzetbaar zijn. Stam brengt in kaart welke mogelijkheden uw werknemer heeft, bijvoorbeeld door een loopbaanonderzoek uit te voeren. Met dit onderzoek worden de arbeidsmogelijkheden, maar ook eventuele scholingsmogelijkheden in kaart gebracht.

Daarnaast kan Stam uw medewerker ondersteunen bij het schrijven van sollicitatiebrieven en het voeren van sollicitatiegesprekken. Ook benadert Stam bedrijven om te onderzoeken welke mogelijkheden zij bieden. Daarnaast hoort het begeleiden van een indicatieproces voor de Sociale Werkvoorziening tot de mogelijkheden. Afhankelijk van de persoonlijke situatie kan Stam individuele ondersteuning bieden.

Stam is werkzaam in heel Noord- en Midden-Nederland, en heeft een uitgebreid netwerk van bedrijven, uitkeringsorganisatie, onderwijs- en zorginstellingen. De medewerkers van Stam zijn allen hoogopgeleid en hebben veel ervaring in de begeleiding van mensen die door een beperking moeite hebben om zelfstandig werk te vinden.

Wilt u meer weten over de mogelijkheden van Stam, neem dan contact met ons op. We kunnen u vrijblijvend informeren over de mogelijkheden.

Margje Oost



Stam bv
Jupiter 10e
Postbus 596
8440 AN Heerenveen
T 0513 - 65 71 40
F 0513 - 65 71 41
info@stambv.com
www.stambv.com