

# het ONDERNEMERS

ROTTERDAM

B E L A N G



De bedrijfsopvolging  
optimaal regelen



Bruisend hart van  
economisch Rotterdam



Schade en schande van  
faillissementen



Verzekeren: niet te veel,  
niet te weinig

**VNO-NCW wil**  
dat Rotterdams  
college  
**doorgaat**

[www.hetondernemersbelang.nl](http://www.hetondernemersbelang.nl)  
on line

Het Ondernemersbelang van Rotterdam verschijnt vijf keer per jaar.

Vierde jaargang, nummer 1, 2006

OPLAGE  
5000 exemplaren

COVERFOTO  
Con Schoenmakers, voorzitter VNO-NCW Rotterdam

UITGEVER  
Novema  
Postbus 30  
9860 AA Grootegast Weegbree 1  
9861 ES Grootegast  
Telefoon 0594 – 51 03 03  
Fax 0594 – 61 18 63

Website:  
www.hetondernemersbelang.nl

BLADMANAGER  
Novema  
Bas van der Heijden  
Telefoon: 024-3552292  
E-mail: nijmegen@novema.nl

DRUK  
Drukkerij Gelderland, Arnhem,  
telefoon 026 – 384 01 84

MEDEWERKERS AAN DEZE UITGAVE  
Ben van den Aarsen, Frits Berkhout (Touchdown), Bart Buys (Prospero), Jörg van Caulil (eindredactie), Harry van Dam (columnist), Arthur Hopstaken, Hans Keesmaat, Baart Koster, Jeroen Kuypers, Marcel Sluijter, Jeroen Verberk (Patagonia Consultants)

Fotografie: Henk Veenstra, Marco Magielse, Jur Engelchor, Martin van Thiel, Jaap Schaaf

*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

## De bedrijfsopvolging optimaal regelen

De volgende jaren gaat het leeuwendeel van de babyboomers met pensioen en komen naar schatting honderdduizend bedrijven voor opvolging in aanmerking. Dat grote aantal heeft een negatief effect op de tot nog toe vrij gunstige omstandigheden. De markt verandert van een waar de verkoper in een waar de koper het voor het zeggen heeft. Des te meer reden de opvolging optimaal te regelen. Het Centrum voor Bedrijfsopvolging helpt daarbij op een professionele, onpartijdige en betaalbare wijze.



12



16

## Bruisend hart van economisch Rotterdam

”Met een feestje sloten we vorig jaar oktober het grootste deel van de renovatiewerkzaamheden in Beurs-World Trade Center af. Daarmee is het bruisende zakelijke hart van Rotterdam helemaal klaar voor de toekomst.” Directeur Jolande Huijers vertelt waarom het WTC ook in 2006 dé locatie is voor bedrijfsvestiging, congressen en evenementen met allure.

## IN HET LANDELIJK KATERN

### Schade en schande

Meer dan drie miljard euro schade per jaar is al iets om ernstig over na te denken. Maar wat nou als een groot deel van dat bedrag met eenvoudige maatregelen voorkomen had kunnen worden? Te gek voor woorden? Wie zich beroepshalve met faillissementen bezighoudt, heeft reden zich te verbazen, stelt Jos van Goethem. “Een groot deel van de meer dan drie miljard euro faillissementsschade die de Nederlandse economie jaarlijks oploopt, zou voorkomen kunnen worden.” De schade en de schande van de afwikkeling van faillissementen.



### Niet te veel, niet te weinig

De laatste tien jaar zijn niet alleen de prijzen van woningen en bedrijfspanden sterk gestegen, maar ook de premies van bepaalde verzekeringen. Door deze prijs- en premie-explosie dreigen met name startende, maar ook andere kleine ondernemers outcasts te worden op de vastgoed- en verzekeringsmarkt. Maar een leemte is ook een gat in de markt. Gespecialiseerde aanbieders vullen het reeds op en de mentaliteit verandert. De kunst van het verzekeren: niet te veel, niet te weinig.

**Fabory Centres**  
**Groningse nuchterheid:**  
**we doen wat moet en niet wat kan**  
**Technico niet meer weg te denken**

## De offerte

*Een geregeld terugkerende vraag die ons wordt gesteld is: hoe komen jullie aan nieuwe opdrachten? Als het onder ons blijft, wil ik u graag een kijkje gunnen in de keuken van ons communicatiebureau. Het zal u wel bekend voorkomen, maar ook wij hebben nogal eens de neiging om in de drukte van alledag te vergeten, dat de schoorsteen ook over een paar maanden moet roken. Nu hebben we vaste opdrachtgevers die voor voldoende hout en kolen zorgen om het in elk geval niet koud te hebben, maar een ambitieus bureau wil en moet altijd verder en zit er graag behaaglijk bij.*

*Dus terug naar de openingsvraag. Een belangrijke voorwaarde om succesvol te zijn is, zeker in onze branche, overal 'aanwezig' te zijn. Daar hoort natuurlijk wel een 'verhaal' bij; op prietpraat zit niemand te wachten en in elk geval prikt men daar snel doorheen. Wat ook werkt, is af en toe een belrondeje maken. Zo ongeveer zoals de bakker en de kruidenier dat vroeger deden. 'Heeft u nog wat nodig?' Niet het aantrekkelijkste karwei'tje, maar het blijft meestal niet zonder resultaat.*

*Verreweg het meest effectieve instrument om ook voor de langere termijn te zijn verzekerd van genoeg arbeid is echter simpelweg je werk zo goed te doen, dat opdrachtgevers niet om je heen kunnen, zelfs over je praten, enthousiast verhalen over het succes dat ze mede dankzij jouw inspanningen hebben geoogst. Dat leidt tot telefoontjes, waarna dikwijls om een offerte wordt gevraagd.*

*Die moet vervolgens, nog afgezien van feiten en cijfers, helemaal 'kloppen'. Dat wil zeggen, de offerte moet zo nauw mogelijk aansluiten op wat de klant wil, qua inhoud en toon. Een goede offerte mag geen standaardbrief zijn. Natuurlijk kun je best wat vaste formuleringen gebruiken, maar elke offerte moet net als de dienst die er hopelijk op volgt, een product op maat zijn.*

*Dan nog kan de opdracht aan uw neus voorbij gaan. Nu is dat geen ramp, als het niet te vaak gebeurt. Maar is het antwoord van de potentiële cliënt onverhoopt 'nee', ga dan niet als een klein kind zitten mokken, maar neem je verlies. Ik kom daarop, omdat we laatst zelf een offerte hadden gevraagd bij een redelijk vaste leverancier en op zakelijke gronden toch voor een ander kozen. Dat viel niet goed bij onze relatie, die daarover wel even wilde komen praten. In plaats echter aan ons te vragen hoe hij een volgende keer wél in de prijzen zou kunnen vallen, kwam de man verhaál halen. Onze verstandhouding was 'beschadigd', hij was 'diep teleurgesteld' en 'zo gaan we toch niet met elkaar om?'*



*Kortom, een zielig verhaal en slechte reclame. Dat het ook anders kan, bewees een recent voorval. Een grote onderneming ging zo'n anderhalf jaar geleden uiteindelijk tóch met een ander bureau in zee om de directie een mediatraining te laten ondergaan. Nu belde dezelfde functionaris voor een aantrekkelijke interim-opdracht. "We hadden namelijk zo'n prettig contact vorige keer, ook nadat we 'nee' tegen jullie hadden gezegd", zei hij er bij. Zelfs een afgewezen offerte kan dus werken als acquisitiemiddel!*

*Harry van Dam,  
partner in communicatiebureau  
Paapstvandam*



8

## VNO-NCW wil dat Rotterdams college doorgaat

Na het interview gaan Con Schoenmakers en Cees Pille er nog eens goed voor zitten. Voor de foto wel te verstaan. De voorzitter en secretaris van de ondernemingsvereniging VNO-NCW Rotterdam poseren en poseren zich relaxed naast een gimmick met de kreet Rotterdam Durft! En dat is een slogan die de inhoud van het interview aardig dekt. "Rotterdam steekt op tal van fronten zijn nek uit en is een voorbeeld voor tal van andere steden. Het huidige college durft en heeft daarmee veel vooruitgang geboekt. En bovenal duidelijkheid geboden. Zo ook richting de ondernemers. VNO-NCW Rotterdam is dan ook dik tevreden met de huidige gang van zaken."

### EN VERDER

Nieuws	4
Wetswijziging die geen slecht nieuws brengt	5
Persoonlijke aandacht voor effectieve bemiddeling	6
Korting met meerwaarde	7
Een investering met toekomst	11
Eerst werken, dan scholen	15
Ondernemerspanel: Wat gaat 2006 ons brengen?	14
Vitaal en gemotiveerd leven en werken	19
Managementmodel als handvat	21
Voor een geslaagd zakelijk evenement	24
Weet u met wie u zaken doet?	25
Creatieve oplossingen	27
Ondernemen in China	28

## KORT KORT

**ONDERNEMERSEVENEMENT** Op 28, 29 en 30 maart vindt in de Utrechtse Jaarbeurs de tiende editie van het ondernemersevenement "de Week van de Ondernemer" plaats. Het platform voor het uitwisselen van kennis, het opdoen van inspiratie en het uitbreiden van het netwerk. Topondernemers, bewindslieden en andere deskundigen zijn aanwezig om bezoekers te voorzien van adviezen over succesvol ondernemen. Meer info: [www.weekvandeondernemer.nl](http://www.weekvandeondernemer.nl)

**RECLAMEBELASTING** MKB Nederland wil af van de gemeentelijke reclamebelasting. Dat is de heffing die winkeliers betalen voor bijvoorbeeld billboards, reclamevlaggen en lichtbaken. MKB-bestuurder Verhoeven noemt die belasting "een oneigenlijke vorm van geld innen". Als gemeenten de wildgroei aan reclame willen tegengaan, moeten ze daarover met de winkeliers afspraken maken, vindt het MKB. Volgens Verhoeven is het oneerlijke concurrentie dat de rijkste ondernemers zich dure reclame kunnen veroorloven. **MINIMUMLOON** Voor een werknemer van 23 jaar of ouder is het brutominimumloon bij een volledig dienstverband per 1 januari 2006: per maand: 1272,60 euro, per week: 293,70 euro en per dag 58,74 euro. Iedere werknemer tot 65 jaar heeft recht op een minimum inkomen. Voor werknemers van 23 tot 65 jaar geldt het wettelijk minimumloon. Voor mensen onder de 23 jaar geldt het minimumjeugdloon.

**HANDHAVEN** Jonge ondernemers zien handhaven van de marktpositie als hun belangrijkste doelstelling. Zo blijkt uit onderzoek van onderzoeksbureau EIM onder Het Jongebedrijvenpanel. Het streven naar groei is bij de meeste ondernemers nu niet aan de orde. Het feit dat de helft van de ondernemers in 2006 problemen door concurrentie verwacht, is mogelijk een verklaring voor deze voorzichtige ambitie. **RECORD** De totale overslag van de Rotterdamse haven is in 2005 met 4,7 procent gestegen naar een recordhoogte van 369 miljoen ton goederen, tegen 352 miljoen ton goederen in 2004.

### Rotterdam Events Company opent haar deuren op 1 februari 2006!

**R**otterdam Events Company, gevestigd in hartje Rotterdam, is een nieuw initiatief van Rotterdam Business Events en Amsterdam Events Company. Door de bundeling van de lokale expertise van Rotterdam Business Events en de arrangementenexpertise en het heldere concept van Amsterdam Events Company ontstaat een uitstekende combinatie, een evenementenbureau dat zich richt op (bedrijfs)uitjes in arrangementsvorm binnen de stadsgrenzen van Rotterdam.

Amsterdam Events Company is in 1996 gestart met het aanbieden van dit concept en voert nu jaarlijks in de hoofdstad meer dan 1.100 arrangementen uit. Dit succesvolle concept is in 2004 ook toegepast op Maastricht en in mei 2005 zag Utrecht het levenslicht.

Net zoals in de andere steden is het aanbod in Rotterdam opgebouwd uit zelfontwikkelde programma's en activiteiten van derden, waardoor er een compleet overzicht ontstaat van alle mogelijkheden. Van een ludieke

rondleiding door de havens gecombineerd met het actieve spelprogramma Rotterdam Ontmaskerd, een designtour op de Kop van Zuid gekoppeld aan een Schilderclinic op de Euromast tot een culinaire avond of een kroegentocht door Delfshaven, de nieuwe medewerkers weten iedere klant te bedienen. Voor meer informatie en reserveringen: [www.rotterdamevents.nl](http://www.rotterdamevents.nl)

Rotterdam  
Events Company



Proef met windturbines op dak

**N**u traditionele energiebronnen als olie en aardgas in verontwaardigd tempo uitgeput raken zijn de experts naarstig op zoek naar duurzamere vormen van energie. Rotterdam gaat experimenteren met een windturbine voor op het dak waarmee het pand van energie wordt voorzien. Het is een product van Guang

Oey die een bedrijf gaat starten in de Rotterdamse Waalhaven. Ondernemer Oey ontvangt een forse investeringspremie van de gemeente Rotterdam omdat hij zich vestigt in een Kansenzone. De Erasmus Universiteit doet verder onderzoek naar de dakturbines en hoopt over maximaal twee jaar de eerste molen op Woudestein te kunnen starten.

### 'Pixelseks' op Rotterdamse kantoorstoren

**P**ixels kunnen ook seks hebben met elkaar. De Duitse kunstenaar Tim Otto Roth bedacht een interactief spel waarbij hij



de negenhonderd groene lampen van het KPN-kantoor in Rotterdam continu laat bewegen. Een amoebachtige vorm groeit steeds in andere gedaantes, aldus directeur Michael Huysen van de kunstbeurs Art Rotterdam. De kunstenaar wil met het project het gevecht tussen leven en dood uitbeelden. „Daarbij hebben de pixels seks met elkaar. Nieuwe pixels worden geboren en andere gaan dood“, weet de directeur. Het project is tijdens de beurs voor hedendaagse kunst te zien op de Wilhelmijnapier. De beurs duurt van 16 tot en met 20 februari.

## KORT KORT

Dat blijkt uit voorlopige cijfers die het Havenbedrijf Rotterdam vrijdag heeft bekendgemaakt. Voor 2006 verwacht het havenbedrijf een toename van de overslag van 3 tot 4 procent. **FAILLISSEMENTEN** In het afgelopen jaar zijn in ons land 10.228 faillissementen uitgesproken. Dat zijn er ruim 8 procent meer dan in 2004. Verder hebben meer dan 15.000 particulieren en bedrijven hun schulden laten saneren. Dit meldt onderzoeksbureau Graydon dat 2005 betitelt als "historisch dieptepunt". Het aantal faillissementen stijgt al zes jaar aaneen. Volgens Graydon maakt het niet veel uit of de economie groeit of niet. Vooral fouten van startende ondernemers spelen een rol. **LEDENGROEI** Ondernemersvereniging VNO-NCW West heeft het ledenaantal de afgelopen jaren zien oplopen van 1200 naar 1800. Voorzitter Hans Rijnierse verwacht dat in 2008 meer dan drieduizend ondernemers uit Noord- en Zuid-Holland zijn aangesloten bij de vereniging. VNO-NCW West schrijft de ledengroei toe aan bereikte en toekomstige resultaten, zoals de verlengde A4 door Midden-Delfland. Volgens Rijnierse is het regionale bedrijfsleven licht optimistisch over de economie. Het VNO-NCW West noemt 2006 het jaar van de ommekeer.

## Plan voor drijvende parkeergarage

**T**wee jonge ondernemers willen een drijvende parkeergarage in Dordrecht, als tijdelijke oplossing voor het tekort aan parkeerplaatsen in de Dordtse binnenstad. Volgens de bedenker van het plan, Marc ter Haar, moet in één van de Dordtse havens een roll-on roll-off schip worden afgemeerd, dat als garage dient. Hij denkt aan de Bomhaven of de Riedijkshaven.



Het schip kan weg, zodra Dordrecht plannen voor de bouw van parkeergarages aan het Achterom en het Steegoversloot doorgevoerd krijgt. Wethouder Sas is bereid serieus naar het plan te kijken, al ziet hij wel praktische problemen.

## Keurmerk Veilig Ondernemer voor Boelewerf

**B**edrijventerrein Boelewerf in Ridderkerk heeft het Keurmerk Veilig Ondernemen ontvangen. Dat betekent dat het terrein in Bolnes veel maatregelen heeft genomen om de criminaliteit te beteugelen. "We zijn het eerste bedrijventerrein in de Rijnmond met een dergelijk keurmerk", zegt voorzitter A. Huizer van de ondernemersvereniging Boelewerf. Van de 35 gevestigde bedrijven hebben 31 zich aangesloten bij de vereniging.

"In het verleden hadden de bedrijven veel te kampen met overlast", zegt Huizer. "In eerste instantie hangjeugd, maar dat werd steeds erger. Later kwam zelfs de maffia om de hoek kijken. Dat had betrekking op een mega-kraak bij een parfumbabriek." Er moest iets gebeuren, vertelt Huizer. "Beveiliging. Dus hebben we als ondernemers de koppen bij elkaar gestoken en samen met politie en brandweer de mogelijkheden onderzocht." Concreet komt dat neer op 20 camera's die het terrein beveiligen en een aantal fysieke maatregelen, zoals hekken.

## Jonge ondernemers Kansenzones presenteren plannen

**D**e gemeente Rotterdam wil jonge startende ondernemers naar achterstandswijken in Feijenoord en Charlois trekken. Het is onderdeel van het project Kansenzones waarmee de gemeente acht wijken in de twee deelgemeenten op Zuid een economische impuls wil geven. De jonge ondernemers die zich in een van de wijken willen vestigen kunnen onder bepaalde voorwaarden maximaal de helft van hun investering terugkrijgen. Ook krijgen ze professionele ondersteuning bij het opstarten van hun onderneming. De gemeente roept jonge startende ondernemers op hun plannen te komen presenteren.

## Rotterdam opent China-desk voor ondernemers

**O**ndernemers die in China zaken willen doen, kunnen voortaan terecht bij een China-desk in Rotterdam. De desk moet een aanspreekpunt worden voor de honderden ondernemers die nu al de Chinese markt aan het verkennen zijn. Alexander Rinnooy Kan gaat het aanspreekpunt aansturen, de Economic Development Board Rotterdam zal de desk ondersteunen. Het besluit tot een China-desk viel tijdens een internationale conferentie. Er werden meteen afspraken gemaakt met Rinnooy Kan om de plannen goed uit te werken.

Tekst: Jaap Gispen

Advies

Verzekeringen

U heeft zich waarschijnlijk al een paar keer over wederom andere ziektekostenaanbiedingen gebogen. Dat zal nog wel even doorgaan want iedereen kan nog tot 1 maart wisselen. Als ondernemer raad ik u aan naar een goede verzuimbegeleiding te kijken. Te overziene uitgave, groot plezier.

## Eindelijk wetswijziging die geen slecht nieuws brengt

**D**an is er nog een regenachtige avond nodig om de levensloopregeling te lezen. De werknemer vraagt zich af of spaarloon toch niet beter is dan wel cijfert hoeveel eerder hij of zij met werken kan stoppen. U als werkgever buigt zich vooral over het reglement. Want je wilt toch niet dat iedereen zo maar een jaar naar het eigen ik gaat zoeken in Tibet.

Dan nog de WIA. Die is nog het lastigst te doorgronden. Het idee is misschien niet zo gek maar je moet er niet aan denken om er in terecht te komen. Armoede wordt dat. Gelukkig zijn er nog verzekeringsoplossingen die de ouderwetse" regeling kennen. Dus niet zo maar op prijs inkopen maar goed op de voorwaarden letten. Een percentage arbeidsgeschiktheid is één ding (verdiencapaciteit moet ik zeggen) maar daadwerkelijk een baan vinden is heel iets anders. Dus zorg voor een dekking die dat laatste niet als eis heeft.

Maar de kop van deze column belooft iets goed. En dat is er, al is het niet zo spectaculair. Met alle wijzigingen per 1 januari 2006 vergeten we bijna dat er ook een nieuw verzekeringsrecht is gekomen. Lekker belangrijk hoor ik u denken. Mee eens, er verandert niet zoveel. Het meeste is vastleg-

ging van jurisprudentie die we al jaren gebruiken.

Wat wel aardig is, is dat u als verzekeringnemer een gelijkwaardiger positie krijgt ten opzichte van de verzekeraars. Als zij een recht hebben om op te zeggen, hebt u dat ook. Twee maanden wordt de nieuwe opzegtermijn. Eindelijk van die drie maanden af. De meeste mensen denken niet zo ver vooruit bij hun verzekeringen. En het is ronduit vervelend als je twee maanden tevoren iets wil wijzigen en hoort dat je een maand te laat bent. Zo hebben de meeste van ons nog wel wat tijdschriftabonnementen lopen denk ik. Elk jaar net te laat met opzeggen.

U krijgt dus aangepaste polissen en voorwaarden in de bus. Uiteraard alles goed lezen maar er verandert niets wezenlijks. Spaar uw energie voor het opzetten van een levensloop reglement en vooral voor het gedegen uitzoeken wat u doet met de WIA hiaat dekking. Een goede regeling daar zal u door uw werknemers in dank worden afgenomen.

Concordia Holland B.V.  
Verzekeringmakelaars  
Parklaan 26, Rotterdam  
T 010-4402844  
F 010 4364462  
www.concordiaprotects.com

Tekst: Miriam Swaans  
Fotografie: Marco Magiebe

# Persoonlijke aandacht voor effectieve bemiddeling

Aandacht voor mensen lijkt vanzelfsprekend in een omgeving waar dagelijks met mensen wordt gewerkt. Toch is het in de uitzendbranche lang niet altijd zo dat de persoon achter de uitzendkracht evenveel aandacht krijgt als zijn capaciteiten en CV. Typisch menselijke dingen als karakter, sterke en slechte eigenschappen, voorkeuren en wensen zijn bij Uitzendbureau IJsselmonde uitermate belangrijk bij het tot stand brengen van een succesvolle bemiddeling.

**U**itzendbureau IJsselmonde is specialist in het uitzenden van krachten op het gebied van secretariale en administratieve dienstverlening. Daarbij wordt als gezegd aandacht besteed aan de persoon. Jacqueline den Ouden, manager van Uitzendbureau IJsselmonde, ervaart steeds weer de positieve resultaten van de werkwijze van IJsselmonde. 'We zijn kleinschalig, informeel en hebben korte lijnen. Dat brengt voordelen met zich mee. Intermedianten kennen zowel de bedrijven als de uitzendkrachten meer dan goed, waardoor je een snellere en betere match kan maken. Ook al sluit iemand CV nog zo goed aan op een beschikbare functie, dan nog moet je talloze andere aspecten bekijken: Wat wil de uitzendkracht, past de bedrijfscultuur bij deze persoon, waar liggen aandachtspunten of moet de persoon zich nog ontwikkelen? Omgedraaid geldt hetzelfde, jem oetje steeds afvragen waarom je opdrachtgever op zoek is en ook dat gaat verder dan de functiedeschrijving die hij heeft opgegeven.'

In tegenstelling tot uitzendbureaus die te maken hebben met een snelle in- en uitstroom van kandidaten, gaat IJsselmonde bij voorkeur langduriger relaties aan met opdrachtgevers en uitzendkrachten. Den Ouden: 'Onze krachten worden veelal voor een langere periode ingezet bij een opdrachtgever en zij

hebben zelf ook de intentie. Dat betekent dat de opdrachtgever ervan op aan kan dat we iemand leveren die niet alleen gekwalificeerd, maar ook gemotiveerd is. Ongeveer 70 procent van de werkgavens komen naar IJsselmonde met de intentie om op termijn een vast dienstverband aan te gaan, dus dat sluit perfect op elkaar aan. Willen bedrijven toch direct een kandidaat in dienst nemen, dan kunnen we ook enkel de werving- en selectieprocedure uit handen nemen.'

Welke instrumenten gebruikt IJsselmonde om de uitzendkrachten het bedrijf goed te laten kennen en de juiste match te realiseren?

Den Ouden: 'We nemen om te beginnen de tijd voor een uitzendkracht, de intakegesprekken nemen heel wat tijd in beslag en vinden daarom vrijwel altijd op afspraak plaats. Wanneer het CV persoonlijk door, bespreken uitgebreid de wensen en eisen van de uitzendkrachten leggen uit op welke manier we te werk gaan. Vervolgens houden we de uitzendkracht op de hoogte van onze voorkeuren. Bij opdrachtgevers gaan we even zorgvuldig te werk. We maken een profielschets en gaan als het even kan op werkbezoek om de organisatie en de cultuur te laten kennen. Vervolgens bespreken we ook hier de wensen en eisen en stellen we een kandidaatomschrijving op. Dan kan het bemiddelingstraject beginnen. Dat traject verschilt vrijwel altijd van inhoud



Jacqueline den Ouden (links) en Esther den Breijer van Uitzendbureau IJsselmonde

en bestaat daarom uit een aanbod op maat. Sommige bedrijven willen graag veel CV's ontvangen, een ander wil dat wij een groot gedeelte van de voorselectie uit handen nemen. Maar hoe dan ook, bij iedere kandidaat die we voorstellen, geven we ook onze persoonlijke indruk van de persoon. Op die manier krijgt de opdrachtgever bij voorbaat al nuttige, extra informatie over de kandidaat die hij niet uit het CV kan filteren. Hij krijgt van ons informatie over de mensen over de uitzendkracht, de optimale mix voor een goede match.'

Uitzendbureau IJsselmonde  
Zwijndrecht Rotterdam  
Stationsweg 15-17  
3331 LM Zwijndrecht  
T 078-621008

Leen op Zuid 86  
3071 AB Rotterdam  
T 010-219092

[www.ijsselmonde.info](http://www.ijsselmonde.info)

Tekst: Jeroen Kuypers  
Fotografie: Marco Magelse

# Korting met meerwaarde

In het nieuwe zorgstelsel lopen de belangen van verzekeraars en ondernemers duidelijker parallel: beiden hebben er alle belang bij het verzuim en de zorgkosten zo laag mogelijk te houden. Daarom biedt OZ zorgverzekeringen bedrijven met een collectieve verzekering een aantal extra diensten gratis en enkele extra dekkingen tegen kostprijs. Op meerwaarde dien je namelijk niet te verdienen. De eigenlijke verdienste is een meetbare daling van de zorgkosten als gevolg van het gebruik van die extra's door de onderneming.



**H**et lijkt verstandig bij de keuze van een zorgverzekeraar voor een nieuw polisjaar voor al naar de hoogte van de premie te kijken, maar in wezen is dat kortzichtig. "De prijzvechters van vandaag zijn de premieverhogers van morgen", zegt Wim Vermees, manager commerciële zaken bij OZ zorgverzekeringen. "Er wordt ook teveel gefocust op het baatpakket, terwijl de verschillen nu juist in het aanvullend pakket zitten. Wij kiezen voor een stabiel premiebedrag, maar we kiezen er vooral voor de werkgever meerwaarde te bieden. Met onze collectieve zorgverzekering krijgt hij een instrument in handen waarmee hij de gezondheid van zijn werknemers actief kan bevorderen. En omdat onze collectieve zorgverzekering een aantrekkelijk secundaire arbeidsvoorwaarde vormt kan hij hier zo ook meer aan de organisatie binden."

Een belangrijk onderdeel van dat instrument is OZ ZorginBedrijf. Vooral in het MKB wordt de behoefte aan hulp op ARBO-gebied steeds groter en via ZorginBedrijf biedt OZ deze hulp kosteloos. Of het nu gaat om preventie van letsel, wachttijdbemiddeling, een second opinion of

Sandra de Raaff,  
Wim Vermees en  
Joan Mackensie

OZ Zorgverzekeringen  
Chasseveld 17  
4811 DH Breda  
T 076 - 524 35 27  
F 076 - 524 35 37

OZ ZorginBedrijf  
T 076 - 524 34 85  
www.oz.nl

reïntegratie, één telefoontje volstaat. "We bieden de werkgever een centrale vraagbaak die snel en duidelijk antwoord kan geven", aldus Sandra de Raaff, adviseur ZorginBedrijf. "En als de vraag te specialistisch wordt kunnen wij op onze bouw aan beroep doen op een reeks deskundigen. We kunnen de ondernemer helpen bij het optimaliseren van zijn verzuimbeleid en hem desgewenst ook in contact brengen met kwalitatief hoogwaardige zorgproviders."

## Ruimere vergoeding

Een bedrijf kan voor een bijkomende premie van 5 euro per werknemer per maand de Bedrijfsmodule afsluiten, waarin een aanzienlijk ruimere vergoeding voor intensieve arbeidstherapie, bedrijfpsychologie en lifestylebeoorderen de cursussen, zoals Omgaan met Stress en Stoppen met Roken wordt geboden.

"De Bedrijfsmodule is vooral interessant voor ondernemingen met een relatief hoog verzuim", zegt verzekeringsspecialist Joan Mackensie. "Het lijkt paradoxaal dat we daarvoor dan slechts zo'n geringe bijkomende premie vragen, maar we willen de drempel voor de Bedrijfsmodule zo laag mogelijk houden. Hoe eerder en beter de werkgever gebruik maakt van deze ruimere vergoeding, hoe lager uitein-

delijk de kosten voor zowel de verzekeraar als de verzekeringsnemer. Een werknemer met rugklachten die korte tijd vaak naar een door ons aangewezen fysiotherapeut wordt gestuurd hoeft misschien amper te verzuimen, terwijl de werknemer die eens in de week naar 'een' fysiotherapeut gaat wellicht maanden verzuimt. Een bijkomend voordeel van de Bedrijfsmodule is dus dat de werkgever meer sturing kan uitoefenen bij arbeidsgenderateerde problematiek."

Via ZorginBedrijf kan bovendien een verzuim- en arbeidsongedikeerdverzekering worden afgesloten tegen een zeer gunstig tarief.

Het meten van de resultaten van al deze inspanningen is geen nattevinger werk. OZ zorgverzekeringen houdt alle informatie erover nauwgezet bij en deelt deze met de werkgever. "We willen de ondernemer helpen aan te tonen dat de zorg- en verzuimkosten effectief een heel stuk omhoog kunnen, als wem er snel mogen ingrijpen", Sandra de Raaff. "zodat we hem aan het eind van het jaar niet alleen met woorden, maar ook met resultaten kunnen bewijzen dat zijn keuze voor OZ zorgverzekeringen de juiste is – en blijft."

Na het interview gaan Con Schoenmakers en Cees Pille er nog eens goed voor zitten. Voor de foto wel te verstaan. De voorzitter en secretaris van de ondernemingsvereniging VNO-NCW Rotterdam poseren en poseren zich relaxed naast een gimmick met de kreet Rotterdam Durft! En dat is een slogan die de inhoud van het interview aardig dekt. "Rotterdam steekt op tal van fronten zijn nek uit en is een voorbeeld voor tal van andere steden. Het huidige college durft en heeft daarmee veel vooruitgang geboekt. En bovenal duidelijkheid geboden. Zo ook richting de ondernemers. VNO-NCW Rotterdam is dan ook dik tevreden met de huidige gang van zaken", aldus de twee.

# VNO-NCW wil dat Rotte

**'H**et Rotterdamse college heeft zich bij aantreden vier jaar geleden kwetsbaar opgesteld. Het legde een programma neer met de boodschap: 'Op de realisatie van het programma kunt u ons aan het einde van de rit afrekenen'. "Kijkend naar het economische deel van het programma, heeft dit college missie volbracht. Veel van de punten zijn gerealiseerd en op de andere projecten is het college in een belangrijke mate ermee op weg", zo evalueert Schoenmakers.

Ook de wijze waarop het college de dossiers behandelt, stemt de ondernemersvereniging tot tevredenheid: "Het Haven-, het AVR en het RET-dossier zijn professioneel opgepakt. Het AVR mag duidelijk zijn. Dat is een kassucces. De havenaffaire is een ander verhaal. Klassiek is er iemand afge-rekend en weggestuurd en vervolgens is er niets gebeurd. Deze mensen hebben aan damage-control gedaan. Ze hebben toegegeven: dit is niet

goed, maar we gaan het oplossen. We hebben nu een stabiel havenbedrijf dat het uitstekend doet. Verder is er een belangrijke vooruitgang geboekt in de verzelfstandiging van de RET. Voor een ieder is het belangrijk dat dit soort bedrijven als professionele ondernemingen worden gerund. Dat ze zakelijk aangestuurd worden. En niet door de gemeenteraad die over ieder managementbesluit moet vergaderen. Dat is geen werken", vindt Schoenmakers, in het dagelijks leven voorzitter districtsdirectie ING Bank.

Een zwak punt noemt Schoenmakers de beschikbaarheid van de bedrijfsterreinen. "s Gravendeel mag nu industrieel worden ingevuld. Daarin heeft het college een bijdrage geleverd. Zo ook in de verdere revitalisering van de bestaande industrieterreinen. En dat is op zich al een prestatie. Maar op revitalisering kan mijns inziens niet voldoende nadruk liggen. Dat gebeurt nog te weinig. Maar dat item is een hobby van me."

"Als je langs Spaanse Polder en delen van de Waalhaven rijdt, word je verdrietig. Bestemmingsplannen, vergunningen: alles is klaar om te gaan bouwen. Als we in de polder willen beginnen, moeten we nog een heel traject afleggen. We vinden het evenwel nog steeds goedkoper en mooier om industrieterreinen te ontwikkelen vanaf 'koetjesgrond'. En dat is zonde van Nederland. Maar dat is een privé-gedachte. Het standpunt van VNO-NCW Rotterdam is hierin helder: er moeten industrieterreinen komen, want onze leden hebben ruimte nodig. Prima, maar ik zeg erbij: ondernemer, kijk eerst eens wat je nog met je eigen terrein kunt doen, voordat je begint met nieuwbouw. Meer aandacht voor het verbeteren van bestaande industrieterreinen zou mooi zijn."

Zo ook aan de binnenstedelijke bebouwing. Pille: "Het college bouwt in de binnenstad nieuwe woningen voor de midden- en hogere klasse. En dat is een goede zaak. Er moet voldoende woningaanbod komen om afgestudeerde studenten hier te houden en voor medewerkers van bedrijven die zich hier vestigen. De stad is immers ook een bron van personeel en klanten. Alleen maar sociale woningbouw zou niet goed zijn."

"We moeten wel oppassen dat we met de binnenstedelijke bebouwing niet de mkb-bedrijven de stad uit jagen. Want dan is de balans ook zoek. Mkb-bedrijven in een wijk zorgen voor aanloop, beweging, een sociale structuur en evenwicht. De aanwezigheid van bedrijven komt de leefbaarheid van een gebied ten goede.





# rdams college doorgaat

Andersom is de totale leefbaarheid van een gebied een belangrijke vestigingsfactor voor een ondernemer. Als alleen sociaal armere in de binnenstad blijven wonen, heb je als stad echt een probleem. Het huidige college legt daarom de nadruk op het terughalen en binnenhalen van meerdere doelgroepen naar de stad.”

Met dit soort maatregelen hoopt Pille ook dat de curve van de oplopende werkloosheid wordt omgebogen. “In de regio Rijnmond gaat het momenteel om 100.000 mensen. Voornamelijk jongeren. Verder hebben we veel uitval in het vmbo. Daar ligt een taak voor ondernemers. Meer stageplaatsen beschikbaar stellen en lef hebben om mensen aan te nemen en een nieuwe toekomst te geven.”

Schoenmakers: “Wij proberen ze aan het werk te krijgen met leertrajecten. Zo zijn wij er voorstander van mensen het vak van timmerman en loodgieter te leren. En dat moeten we vooral communiceren richting de allochtone bevolking, die toch graag ziet dat hun kinderen later met een strotdag om rondlopen. Dit omdat ze er – ten onrechte - van overtuigd zijn dat die meer geld verdienen.”

Schoenmakers is er wel van overtuigd dat meer allochtonen in de toekomst hun opwachting maken in de top van het bedrijfsleven. “Over dertig jaar zitten alle kleuren van de regenboog in de leiding van de grote bedrijven. Dat gaat gewoon gebeuren. Dat is demografisch bepaald. De derde generatie allochtonen, die nu op school zit en doorstroomt, is immers zeer ambitieus.” Pille: “Het is goed ook voor de marketing van een bedrijf en de afzet van de producten om deze mensen binnen te halen. Ze kennen de subculturen goed en dringen daar sneller toe door. De nieuwe Nederlanders worden een nieuwe markt. En daar moeten bedrijven op inspelen.”

Schoenmakers: “Je personeel moet een afspiegeling zijn van de maatschappij. Als dat niet zo is, kun je nooit goed met die maatschappij communiceren. Ondernemingen die dat tegenhouden, zijn op een verkeerde manier met hun toekomst bezig.” Als ander pluspunt van het college noemen Schoenmakers en Pille de Rotterdamwet, ook in het leven geroepen om de stad



Cees Pille en  
Con Schoenmakers

leefbaarder te maken. “Het is een prima maatregel om het integratieleed te verspreiden over heel Nederland en niet alleen te concentreren in de vier grote steden. We hebben het probleem hier durven benoemen. Het eindelijk aangedurfd om het te zeggen en er maatregelen tegen te nemen om het hanteerbaar te maken. Het is goed dat je problemen erkend, benoemt en ze vervolgens bespreekbaar maakt. Dan alleen kun je ze oplossen.”

“Kortom, dit college doet wat het zegt. Het college wijkt daarin duidelijk af van zijn voorlopers. Dit is het college van de execution. Ja, dan vallen er af en toe ook wel eens spaanders. Bovenal schept dit college duidelijkheid. Ook voor de ondernemers. De Rotterdamse ondernemers weten waar ze aan toe zijn en waarmee ze rekening moeten houden”, zegt Schoenmakers. “Mijn boodschap aan het nieuwe college is derhalve: houd het beleid vast dat is ingezet. Dan laat je een ieder zien dat je consequent bezig bent. Dan word je voorspelbaar. Dan gaan mensen met je meedenken en vervolgens mee investeren. Ze weten namelijk wat de weg is die je bewandelt. De voorgangers waren te veel aan het zwalken. Die hebben te veel sentimenten nagejaagd, zegmaar: te veel hobby's bedreven.” <

# 'EEN GOED GESPREK OVER GELD HOEFT NATUURLIJK GEEN VERMOGEN TE KOSTEN'

Con Schoenmakers  
ING Bank District Rotterdam

U wilt een beter inzicht in uw financiële toekomst? Dat kan! Kom gerust eens bij ons langs. Samen met u gaan wij op zoek naar het ideale financiële plaatje. Voor nu

Rotterdam: Weena 501, tel. (010) 444 67 11

en in de toekomst. Zodat u uw geldzaken goed geregeld heeft. Wij helpen u graag met deskundig advies, slimme producten en door persoonlijk contact. Wilt u dat wij

met u meedenken? Bel ons, dan maken wij een afspraak voor een goed gesprek over geld.

ING  BANK

DENKT MET U MEER



**InterimWorX, dé personeelsbemiddelaar  
voor vaste en tijdelijke functies op het  
gebied van ICT, HRM/salarisadministrateurs  
en Finance.**

InterimWorX  
Beukeladijk 153-a  
Postbus 61065  
3002 HB Rotterdam  
010-4774458  
[www.interimworx.nl](http://www.interimworx.nl)

NOVEMA

Voor uw presentatie  
of advertentie in het  
Ondernemersbelang  
Rotterdam neemt u  
contact op met  
Bas van der Heijden.  
Tel: 024 - 355 2292



het **ONDERNEMERS**  
BELANG

Tekst: Hans Keesmaat  
Fotografie: Gerrit Boer

## Haal geld uit Energie

# Een investering met toekomst

**W**eet u hoeveel stroom u buiten bedrijfstijd gebruikt? Wat voor verlichting gebruikt u in uw bedrijfspand? Dit zijn slechts enkele van de vragen die een ondernemer te horen kan krijgen bij een gesprek met BECO. Het cluster Energie & Duurzaam Bouwen van deze organisatie is het aangewezen adres voor de ondernemer die zijn bedrijf wil laten doorlichten op de mogelijkheden van energiebesparing.

'Veel ondernemers willen best hun maatschappelijke verantwoordelijkheid nemen op het gebied van energiebesparing en duurzame energie, en door de stijgende energieprijzen gaat een vernieuwende aanpak van milieubelasting prima samen met verbetering van het bedrijfsrendement', zegt ir. Ivo Booijink, clustermanager Energie en Duurzaam Bouwen van BECO. 'Bij ons is dat zelfs het belangrijkste uitgangspunt: energiebesparing moet de ondernemer winst opleveren.'

Zijn cluster biedt praktische oplossingen die op maat gesneden zijn voor elke opdrachtgever en die heel snel voordeel opleveren. 'Dat kunnen we vaak al bij het eerste gesprek duidelijk maken', aldus Booijink. 'Aan de hand van de energienota's kunnen we al snel concrete voorbeelden geven. Soms gaat dertig procent van het totale energieverbruik op aan nachstroom, een periode waarin vrijwel niemand in het bedrijfspand aanwezig is. Of ik signaleer bij een bedrijfsbezoek dat alle verlichting volop brandt terwijl er niemand

## BECO "voor praktische ondersteuning"

'Onze eindproducten bestaan uit praktische adviezen op milieugebied waar bedrijven direct mee aan de slag kunnen', zegt Ivo Booijink over BECO. Samen met de klant zoekt BECO naar duurzame oplossingen voor vraagstukken die ondernemers, overheden en andere organisaties tegenkomen op sociaal en milieutechnisch gebied. Zeker bij het cluster Energie & Duurzaam Bouwen gaat het al gauw om producten die voor de betrokkenen direct in winst resulteren. 'Onze kennis van energiebesparende technieken vertalen we naar opdrachtgevers in de vorm van praktische adviezen op maat', legt Ivo Booijink uit. Zo heeft BECO een kantoorgebouw helpen ontwerpen en realiseren dat 50% minder energie gebruikt dan een gemiddeld nieuwbouw-kantoor.

Naast energiebesparing en duurzame energie, helpt BECO bedrijven ook met milieuvriendelijk product-ontwerp, milieumanagementsystemen, maatschappelijk verantwoord ondernemen en veiligheid. Hierbij ondersteunt BECO opdrachtgevers in elk facet van het proces: advisering, (haalbaarheids)studies, trainingen, projectmanagement en het ontwikkelen van communicatie- en informatiemiddelen. Naast verscheidene Nederlandse vestigingen is het bedrijf ook actief in België (sinds 1998), Zuid-Afrika (sinds 1999) en China (sinds 2005). De diversiteit in activiteiten is gebundeld in de BECO Groep, die ruim veertig gespecialiseerde medewerkers telt.

aanwezig is. Ook daar is winst te behalen.'

Een relatief groot deel van het elektriciteitsverbruik gaat op aan de (meestal conventionele) verlichting. Ook eenvoudige aanpassingen kunnen al snel tot grote resultaten leiden. Zo kunnen de bekende kale dubbele TL-armaturen veelal zeer kosteneffectief (1 à 2 jaar terugverdientijd) worden aangepast tot energiezuinige verlichting door ze te voorzien van spiegels, waardoor 50% bespaard kan worden op het energieverbruik voor verlichting. Verdere kostenbesparing wordt bereikt op

vervanging en onderhoud, doordat het aantal aanwezige TL-buizen met 50% wordt verkleind. Ook kan door een lagere belasting van het net mogelijk de aansluitwaarde worden verlaagd.

Een andere optie is de aanschaf van light energy controllers (LEC-units), die het voltage naar de lampen verlagen en stabiliseren. De units worden centraal in de lichtverdeelinrichting geïnstalleerd en kunnen leiden tot een energiebesparing van 20 tot 35 procent. <

Wilt u ook weten hoe u energie en kosten kan besparen neem dan contact op met:  
BECO Rotterdam, Ivo Booijink,  
Industrieweg 161,  
3044 AS Rotterdam  
Telefoon: 010 – 2985 220  
E-mail: booijink@beco.nl  
www.beco.nl

Tekst: Jeroen Kuypers

Fotografie: Martin van Thiel

De volgende jaren gaat het leeuwendeel van de babyboomers met pensioen en komen naar schatting honderdduizend bedrijven voor opvolging in aanmerking. Dat grote aantal heeft een negatief effect op de tot nog toe vrij gunstige omstandigheden. De markt verandert van een waar de verkoper in een waar de koper het voor het zeggen heeft. Des te meer reden de opvolging optimaal te regelen. Het Centrum voor Bedrijfsopvolging helpt daarbij op een professionele, onpartijdige en betaalbare wijze.

*De bedrijfsopvolging optimaal regelen:*

# Tijd, geld en negatieve

**O**ndernemen is een werkwoord in dubbele zin. De meeste ondernemers zijn creatief, energiek en eigenwijs. Dankzij die drie eigenschappen hebben ze een succesvolle zaak opgebouwd. Hoewel de racewagen om dat te bereiken al heel wat rondjes op topsnelheid gereden heeft lijkt de eindstreep echter nooit in zicht - niet omdat die er niet is, maar omdat veel ondernemers hem niet willen zien. Natuurlijk moet het bedrijf ooit worden verkocht - aan een buitenstaander, het management of een lid van de volgende generatie - maar nu nog niet. Volgend jaar blijkt altijd vroeg genoeg om de opvolging in kaart te gaan brengen - en als het eenmaal zover is blijkt het jaar daarop ook goed.

“Er zijn er die de opvolgingskwesitie negeren omdat ze buiten hun werk geen hobby’s hebben, maar wat alle ondernemers gemeen hebben is dat ze niet graag worden geconfronteerd met hun eigen sterfelijkheid”, zegt Job van Hardeveld, consultant bij het Centrum voor Bedrijfsopvolging (CvB) in Bilt-hoven. “Ik ken een ondernemer die in rationeel opzicht het belang van het regelen van zijn opvolging wel inzag, maar het gevoelsmatig steeds voor zich uit bleef schuiven. Pas toen hij na een ongeluk met zijn nieuwe motor in de woestijn twee weken in het ziekenhuis belandde - de man loopt tegen de zeventig - belde hij me op om dat toe te geven.”

Juist omdat de opvolging zo’n emotionele zaak is moet de ondernemer er tijdig genoeg over denken. De mogelijkheden inventariseren, scenario’s uitwerken en in alle rust op zoek gaan naar een geschikte opvolger of de beoogde erfgenaam op zijn taak voorbereiden is een heel wat aantrekkelijker optie dan het bedrijf op een door anderen bepaald moment in korte tijd van de hand te moeten doen.

“Daar komt nog bij dat de directeur van het bedrijf niet alleen in zijn rol van ondernemer bij de opvolging betrokken is. Hij is ook aandeelhouder van het bedrijf en - als het een familiezaak is en een zoon of dochter de beoogde opvolger is - gezinshoofd. Het gaat niet alleen om veel geld, meestal het

leeuwendeel van het pensioen, maar ook om de voortzetting van het levenswerk van de ondernemer.”

## Impulsieve verkoop

“Nogal wat ondernemers verkeren in de veronderstelling dat ze gaandeweg al veel geregeld hebben voor de opvolging”, aldus consultant Anton Verbunt. “Toch merken wij dat bij veel bedrijven, zelfs bij grotere BV’s, in dit opzicht weinig structuur is aangebracht. Ze onderschatten dat proces ook. De opvolging van een BV alleen al fiscaal optimaal voorbereiden betekent dat het proces moet worden uitgesmeerd over vijf tot zeven jaar. Ook over de waardebepaling wordt vaak veel te makkelijk gedacht. ‘Ik weet tot op de cent nauwkeurig wat mijn bedrijf waard is’, hoor ik geregeld beweren, maar bij een impulsieve verkoop blijkt die waarde maar al te vaak tot op de cent nauwkeurig de helft daarvan te zijn.”

Andere ondernemers vertrouwen voor de opvolging honderd procent op de accountant. Ook dat is echter een risico, meent Boudewijn Brandon, de derde consultant van CvB.

“Natuurlijk zal de accountant zijn best doen, maar zijn opties zijn noodzakelijkerwijs beperkt. Wanneer je eigenaar bent

Job van Hardeveld (rechts) en Anton Verbunt





# emoties besparen

van bijvoorbeeld een schildersbedrijf en dat wilt verkopen ligt het voor de hand dat de accountant andere schildersbedrijven in zijn eigen klantenbestand gaat benaderen. Dat kan tot een deal leiden, maar het is zeer de vraag of de ondernemer dan wel de beste koper vindt en dus het onderste uit de kan krijgt. Bovendien is de accountant nooit volkomen onpartijdig, want hij heeft er helaas belang bij dat de opvolger óók klant van hem wordt.”

## Fixed fee

Een goede voorbereiding vergt dus niet alleen tijd en inzet, ze vereist ook een begeleiding die zowel professioneel als onpartijdig is. Precies daarom werd enkele jaren geleden door een groep (ex) ondernemers en bedrijfsconsultants een stichting opgericht die zich tot doel stelt die te verlenen. De initiatiefnemers vormen tevens het huidige bestuur. Job van Hardeveld is voorzitter, Boudewijn Brandon penningmeester en een van bedenkers van het CvB en man van het eerste uur, Anton Verbunt secretaris en Frank Ponsioen lid. Het Centrum voor Bedrijfsopvolging is nadrukkelijk geen makelaar die verkopende en kopende partijen bij elkaar brengt en evenmin een consultancyfirma die er belang bij heeft zoveel mogelijk uren te kunnen declareren. “Het gaat ons om het proces dat aan de verkoop vooraf behoort te gaan”, zegt Boudewijn Brandon. “En om het verschil met een winstmakende dienstverlener te onderstrepen hanteren wij geen uurtarief maar een fixed fee. Na het intakegesprek maken wij een inschatting van de tijd die wij aan de begeleiding kwijt zullen zijn en op basis daarvan dienen we een offerte in. Onze dienstverlening kost daarom nooit meer dan enkele duizenden euro's. En als blijkt dat we ons vergist hebben en meer tijd nodig hebben is dat ons eigen ondernemersrisico.”

## Opvolgingsscenario's opstellen

De consultants van het CvB voeren intensieve gesprekken met alle betrokkenen en achterhalen zo wat ieders werkelijke wen-

links naar rechts:  
Anton Verbunt,  
Boudewijn Brandon  
en Job van Hardeveld

sen en mogelijkheden zijn. Niet zelden is het de eerste keer dat deze verwachtingen openlijk worden uitgesproken. Alleen al daarom is het begeleidingsproces altijd belangrijk en soms ook bevrijdend.

“Op basis van deze inventarisatie stellen we scenario's op. Zo kan de ondernemer tot in detail zien welke mogelijkheden voor hem open staan”, aldus Anton Verbunt. “De scenario's kunnen soms vrij verrassend zijn. Zo kan bijvoorbeeld blijken dat de beoogde opvolger minder geschikt is voor zijn taak dan de ondernemer lange tijd had gedacht. Dan kan dat gebrek aan kennis of ervaring worden bijgeschaafd door een coach. Omdat je vroeg genoeg begint met het regelen van de opvolging is er tijd genoeg om actie te ondernemen. Als het gebrek pas na de eigendomsoverdracht zichtbaar wordt door de kostbare fouten die er worden gemaakt is dat een heel ander verhaal. Wij besparen de ondernemer dus altijd tijd, geld en negatieve emoties.”

## Stuwmeer

Eind jaren negentig was het verkopen van een bedrijf een plezier. Er waren méér kopers dan verkopers zodat de prijs die er uiteindelijk werd betaald stevast hoger uitviel dan de ondernemer aanvankelijk had gedacht. Sinds 2001 is het verkopen een stuk minder makkelijk geworden, omdat de geringe economische groei de vraag heeft doen afnemen. Maar vanaf 2008 neemt het aanbod explosief toe, terwijl de vraag ook dan zal achterblijven.

“Er vormt zich een waar stuwmeer van bedrijven die een koper zoeken”, zegt Job van Hardeveld. “Ook in die markt heeft een goed presterend bedrijf nog steeds veel kansen, mits de opvolging optimaal wordt voorbereid. De ondernemer die deze zaken dan nog voor zich uit blijft schuiven riskeert zich echter diep in zijn eigen vlees te snijden.” <

Kijk voor meer informatie op [www.cvbinfo.nl](http://www.cvbinfo.nl)

Tekst: Ben van den Aarssen  
Fotografie: Marco Magiels

Langdurig werkzoekenden in dienst nemen. Bij veel ondernemers gaan de seinen meteen op rood. Vaak ten onrechte, meent directeur Ruud Maaten van het Dienstencentrum voor het Midden- en Kleinbedrijf (DMK). Na een zorgvuldige intake en een intensieve training beschikken de kandidaten van DMK over alle vereisten die nodig zijn om zich op de werkvloer of in de winkel op een positieve manier te onderscheiden. Tijdens een detachingsperiode van een jaar worden de ruwe diamanten verder geslepen. Het uiteindelijke doel: een reguliere baan. Dit jaar mikt DMK op 400 succesvolle plaatsingen.

## Eerst werken, dan scholen

Het klassieke reïntegratiebureau is DMK zeker niet. Allereerst is er de doelgroep: de moeilijker bemiddelbare werkzoekenden. Evenmin houdt directeur Maaten van wat hij Ratelband-verhalen noemt. No-nonsense staat bij hem voorop. Reïntegratietrajecten zijn bij DMK niet synoniem aan pappen en nathouden. Pampers zijn er voor baby's, niet voor wie gemotiveerd op zoek is naar een baan. Het resultaat: verrassend hoge slagingspercentages. Natuurlijk wordt de medewerkers zorg en scholing aangeboden. Maar niet ten koste van alles. "Eerst werken, dan scholen. Dat is volgens ons de juiste volgorde."

Precies tien jaar geleden ging DMK in de regio Rotterdam van start met het werven, selecteren, opleiden en detacheren van werkzoekenden. Inmiddels is de organisatie uitgegroeid tot een van de grootste detacheerders van langdurig werkzoekenden in Zuid-Holland en Noord-Brabant. Naast kantoren in de Rotterdamse wijk Crooswijk, Dordrecht, Arnhem, Amsterdam en Eindhoven wordt binnenkort ook in Breda een vestiging geopend. Groei is niet het belangrijkste doel voor Maaten. "We willen graag een platte en overzichtelijke organisatie blijven. Dan hou je het gezellig en krijg je betere prestaties."

Basis van het succes is zeker ook de eigen productiehal in Zevenbergen, waar medewerkers worden klaargestoomd voor de arbeidsmarkt. Na het peilen van de interesse en motivatie in het intakegesprek volgt in Zevenbergen een oriëntatieprogramma van gemiddeld dertien weken. Een cruciale periode, aldus Maaten. "We willen eerst en vooral een veranderingsproces op gang brengen en de juiste werkmotivatie aankweken. Onze kandidaten worden aangesproken op verkeerd gedrag en wat voor gevolgen dat heeft voor hun kansen op een baan. Ze leren wat het is om vroeg op te staan en dat het nodig is om te reizen naar een werkplek."

Ervaren trainers en jobcoaches zorgen ervoor dat de kandidaten optimaal worden voorbereid op de arbeidsmarkt. De betrokkenheid en zorg van de begeleiders gaat in principe het klokje rond. In de praktijk betekent het dat



Ruud Maaten: "Eerst werken, dan scholen"

de trainers vaak persoonlijk aanwezig zijn bij het vertrek van de werkzoekenden in Rotterdam en Dordrecht. Aankomend winkelpersoneel krijgt in de meeste gevallen in company cursussen aangeboden in het DMK-kantoor. De trainingen zijn er volgens Maaten niet alleen op gericht om een baan te krijgen, maar vooral om die ook te behouden. Na het doorlopen van het oriëntatieprogramma krijgt de kandidaat een passende vacature aangeboden, waarbij een arbeidsovereenkomst met de looptijd van een jaar wordt afgesloten met DMK. "Daarmee steken we onze nek uit en schenken we vertrouwen aan onze medewerkers. Vaak zie je ze dan opfleuren. Ze voelen zich in veel gevallen gestigmatiseerd en hebben in het verleden weinig vertrouwen gekregen, en soms ook niet verdiend. Ook richting de inleners is zo'n werkervaringsplaats een positief signaal. Onze medewerkers zijn op en top gemotiveerd en niet te beroerd om de handen uit de mouwen te steken. Wie

met ons zaken doet, kiest voor een vorm van maatschappelijk verantwoord ondernemen en tegelijkertijd voor meer rendement. Door de prestaties en de betrouwbaarheid van onze medewerkers. Door het besparen op de inleenvergoeding, dankzij de loonkostensubsidie die concurrerende tarieven mogelijk maakt. Bovendien krijgen ze een jaar de tijd om de capaciteiten van de inleenkracht in de praktijk te beoordelen."

### Uitbesteden

De vestiging in Zevenbergen is ook op andere manieren belangrijk voor DMK en het regionale bedrijfsleven. Voor het uitbesteden van handmatig uit te voeren productiewerkzaamheden is het, met een vloeroppervlakte van circa 2000 m<sup>2</sup> en bijna zeventig direct inzetbare medewerkers, een uitgelezen locatie. DMK is specialist als het gaat om verpakken, ompakken, stikkeren en labels wijzigen. Bovendien is toezicht aanwezig, wat bij thuiswerk vaak ontbreekt. Door haar optimale flexibiliteit is DMK volgens Maaten de ideale partner bij piekbelastingen. "Het mes snijdt bovendien aan twee kanten. Ondernemers kunnen hun arbeidsintensieve handelingen uitbesteden, net als het werk waar ze niet aan toe komen of waar de ruimte niet voor beschikbaar is. Tegelijkertijd bouwen onze mensen werkervaring op. Dat is uiteindelijk het ultieme doel." <

DMK Goudseplein 16 3031 ZC Rotterdam	DMK Koekoeksedijk 38 4761 PJ Zevenbergen
T 010 – 213 50 14 F 010 – 241 72 00 ruud@dmk.nl www.dmk.nl	T 0168 – 370 639 F 0168 – 324 182 ruud@dmk.nl www.dmk.nl

# Wat gaat 2006 ons brengen?

In het nieuwe jaar gaat er weer het nodige veranderen. Van WAO naar WIA, de nieuwe levensloopregeling en invoering van het zorgstelsel. Het zijn maar een paar voorbeelden van wat er in het nieuwe jaar verandert. Verder brengt 2006 ons de Gemeenteraadsverkiezingen. Blijft alles bij het oude of krijgt de nieuwe politiek een kans?

Juist daarom is het zo interessant om vragen te stellen. Bijvoorbeeld hoe het economisch zal verlopen in 2006? Hoe ontwikkelt de beurs zich? Gaan de koersen zakken of stijgen? Doet het kabinet het goed, moet er een ander beleid of zelfs een andere regering komen? En wat doet de consument? Houdt hij de hand krampachtig op de knip of gaat ie eindelijk z'n geld uitgeven? Wat verwachten ondernemers van het jaar 2006? Het woord is aan ons panel.

## Bert Poot van Syntens

Het nieuwe jaar leek niet florissant te starten. Nieuwe regelingen, fiscale aanpassingen, zorgsystemen. Toch kan het een jaar worden om in te lijsten. Echte ondernemers weten immers altijd op het juiste moment hun kansen te benutten. Zodra de nieuwe regels geïnterpreteerd zijn, zullen zij het vizier weer volledig richten op de kern: het bedrijfsdoel realiseren. Nu het economisch tij weer met zonnestrallen is doorspekt, zijn afnemers

bereid de euro meer te laten rollen. En het blijven inspelen op de veranderende wensen van die afnemers, dát is bij uitstek het speelveld van de ondernemer. Ga vernieuwingen niet uit de weg, ook al ben je misschien wat voorzichtiger geworden de laatste jaren. Wellicht moet je je strategie herijken of de creativiteit van je mensen beter benutten. Kijk vooruit, doe eens wat nieuws en laat innovatie je inspiratiebron zijn. Dan weet ik zeker dat 2006 een gouden randje krijgt.



■ Bert Poot

## Annemiek Diagos



### Annemiek Diagos van Hands To Work Personeelsdiensten

2006 wordt voor mijzelf als ondernemer een topjaar! Deze voorspelling durf ik wel aan, aangezien ik als ondernemer pas sinds juli 2005 actief ben. Toch ben ik van mening dat het uitkomen van voorspellingen voor 2006 bij onszelf begint. De basis voor een topjaar is een positieve grondhouding en deze valt op dit moment te ontwaren uit alle mediaberichten: stijgende indexen, toene-

mend consumentenvertrouwen en een overheid die zich zowaar positief uitlaat over 2006. Er is genoeg gezegd en geschreven over alle wijzigingen die het nieuwe jaar voor ons in petto heeft, maar voor een echte ondernemer is het van belang om daarin ook de mogelijkheden te zien en deze met beide handen aan te grijpen. Daarin ligt namelijk het onderscheidend vermogen voor een ondernemer: denk in kansen niet in bedreigingen.

## Iris Brik van Fine Tuning Personal Finance

Er is weer meer vertrouwen in de economie, men durft weer geld uit te geven. Meer vertrouwen in de economie betekent dat de winsten van de bedrijven weer zullen aantrekken met hogere koersen tot gevolg. Een sterkere economie brengt het gevaar van een stijgende rente met zich mee. Door de lage rente heeft men nu veel te besteden, iets wat snel om kan slaan als de rente wordt verhoogd. En dan heb ik het nog niet over het eventueel schrappen van de rente-

af trek op termijn. Welke gevolgen heeft dit voor de huizenmarkt? Het beleid van de van de afgelopen vind ik teleurstellend. De overheid is een onbetrouwbare partner gebleken. Eerder ingevoerde regelgeving wordt weer rigoureuus ingetrokken of gewijzigd, zonder goed bij de gevolgen ervan stil te staan. De enorme papieren rompslomp en kosten, die dit met zich meebrengt is niet leuk meer. De gevolgen van dit beleid zal zich straks aftekenen in de verkiezingsuitslag.



■ Iris Brik

## Olaf de Kok



### Olaf de Kok van Uniflex Personeelsdiensten BV

De uitzendbranche is, zoals gezegd wordt, de parameter voor de economie. We merken al in 2005 dat de Nederlandse economie langzaam aan weer groeide, door de duidelijke toename van arbeidsplaatsen in bepaalde segmenten. Het blijkt dat vooral administratief en technisch personeel makkelijker een (nieuwe) baan vindt. Industrieel personeel heeft het echter steeds moeilijker. Productie gaat vaker naar het buitenland en in Nederland wordt productiewerk ook

gedaan door relatief goedkope buitenlandse arbeidskrachten. Ik denk dat dit beeld in 2006 zal doorzetten. De verwachtingen voor onze economie en daarmee ook voor de arbeidsmarkt zijn positief, al zal er een verschuiving zichtbaar worden op het gebied van arbeid. "Kennis" en "dienstverlening" worden in Nederland een steeds belangrijker; productie zal verder terrein verliezen. Naar mijn mening wordt 2006 daarmee een positief jaar, al zal dat niet voor alle segmenten van de arbeidsmarkt gelden.

■ Mieke Schellekens



**Mieke Schellekens, Regiodirecteur ZuidWest van Commit**

Wat je wel kunt, is belangrijker dan wat je niet meer lukt. Deze boodschap staat centraal in de WIA (Wet Werk en inkomen naar Arbeidsvermogen) die per 1 januari 2006 de WAO heeft vervangen. Met deze vernieuwde wetgeving wil de overheid dat de werkgever er alles aan doet om werknemers aan het werk te houden of te krijgen. Steeds meer bedrijven en organisaties onderkennen daarom ook het belang van een gezond en professioneel arbobeleid. Want wanneer medewerkers niet goed kunnen presteren of uit-

vallen is het voor een organisatie lastiger haar doelstellingen te bereiken. Uiteindelijk kost het hen geld. In de praktijk zie ik dat leidinggevendenden binnen hun bedrijf de meeste invloed hebben op het verzuim van hun medewerkers en het voorkomen daarvan. Een manager die goed is in gezondheidsmanagement, en die gezonde en fitte medewerkers heeft, zal betere resultaten behalen. Ik verwacht dat in 2006 de aandacht uit het bedrijfsleven voor gezondheidsmanagement verder zal groeien. Gezondheid in bedrijf. Goed voor de ondernemer en goed voor de medewerkers.

**Kathleen Paal van MoveDis voedings- & bewegingspraktijk**

Ons aanbod bestaat uit individuele voorlichting, cardio-fitness, sporten voor kinderen met overgewicht en voorlichtingsprojecten buiten de praktijk. De enorme groei van de afgelopen drie jaar is vooral verwezenlijkt door de vraag vanuit de patiënten, huisartsen, ziektekostenverzekeraars en gemeentelijke instellingen zoals de GGD, Sport & Recreatie etc. Onze beroepsvereniging, de Nederlandse Vereniging van Diëtisten, heeft zich

vorig jaar, met succes en terecht hard, gemaakt voor een tariefsverhoging. Dat betekent dat ook in 2006 de patiënten vier uren diëtistische standaard verzekerd krijgen met het nieuwe zorgstelsel. Dit kabinet geeft aan dat het probleem van overgewicht en de toename van diabetes bekend is. Echter de financiële middelen die ervoor nodig zijn om de chronisch zieke patiënten multi-disciplinair te behandelen blijven achterwege. Ik verwacht dat hieraan in 2006, helaas, niet veel zal veranderen.



■ Kathleen Paal

■ Ruud Maaten



**Ruud Maaten van het Dienstencentrum voor het Midden- en Kleinbedrijf (DMK)**

Uiteraard hebben de in de stelling genoemde punten invloed op wat de consument, de beurs of economie gaat doen in 2006. Het lijkt erop dat het in Nederland de goede kant opgaat en als deze ontwikkelingen zich doorzetten, heeft dat zeker invloed op de economische vooruitgang. Het zal echter moeten blijken of de consument

bereid is zijn spaarcenten aan te spreken of afwacht hoe de koopkracht zich ontwikkelt. Ik denk dat voor velen de invoering van het nieuwe zorgstelsel ervoor gaat zorgen dat er een afwachtende houding ontstaat. Voor de branche waarin wijzelf actief zijn voorzie ik voor 2006 zeker positieve ontwikkelingen en mogelijkheden voor groei.

**N.J. Bezemer van HBD Total Security**

Met de gulden was onze economie sterk afhankelijk van Duitsland. Maar sinds de invoering van de euro is het bagger bij onze oosterburen, maar rukken onze zuiderburen heel sterk op.

Oké, ze hebben zich niet geplaatst voor het WK, maar de Belgen zijn op veel onderdelen zoveel slimmer dan wij "calvinistische Hollanders". De economie gaat daar super. De Belgen hebben het afgelopen jaar een begrotingsoverschot, ze gaan veel soepeler om met allerlei regelgeving en hebben jonge vrouwelijke ministers die ongezoeten hun mening durven geven

op onze minister-president. Brussel huisvest het Europese Parlement, waar ze volgens mij ook de Belgische belangen meer dan goed behartigen. Dat grauwe Wallonië mogen ze houden, maar die Vlamingen hebben mijn hart gestolen. Kortom, weg met onze WIA, Walvis, WAO en zorgstelsel, weg met ons kabinet, weg met de bureaucratie en regelgeving. Aansluiten bij België in 2006 of overnemen die hap. We houden wel ons Nederlands elftal, worden we samen wereldkampioen en hebben we met Antwerpen er een leuk haventje bij. Ja, 2006 wordt een heel goed jaar.



■ N.J. Bezemer

■ Jeroen Verberk



**Jeroen Verberk van Patagonia Consultants**

Ik verwacht een linkse overwinning bij de gemeenteraadsverkiezingen, geen kans voor nieuwelingen dit keer en een stijgende economie. Van veranderingen in het zorgstelsel, de WAO en andere systemen verwacht ik niet veel. Niet omdat de systemen verkeerd zijn, maar omdat het altijd in de uitvoering verkeerd gaat. Dat is nooit anders geweest. Wij denken nog steeds dat besturen hetzelfde is als wetstoepassing. De politiek wordt steeds vaker op een zij-

spoor gezet, zie referendum Europa. De mensen zijn het zat. De economische opleving is waarschijnlijk tijdelijk. Om toekomstige problemen op te lossen zouden we ons eens goed moeten afvragen waarom alle regeltjes eigenlijk zijn ontstaan, moeten we nadenken over waarin we sterk zijn en dan keuzes maken, het onderwijs een geweldige impuls geven (met de helft minder beleidsmakers en managers), universiteiten en hbo's weer op hoog niveau brengen en keihard werken met z'n allen.

Tekst: Marcel Sluijter  
Fotografie: Henk Veenstra

# Vitaal en gemotiveerd leven en werken

“Met vakmanschap, moed en maatwerk brengt ons deskundige en enthousiaste team samen met werkgevers en werknemers ziekteverzuim en arbeidsongeschiktheid succesvol terug. We begeleiden bij en voorkomen uitval van medewerkers en besparen de werkgever daarmee kosten.” Ruud Jan Verhoeff en Roel Swijnenburg spreken enthousiast over hun team en de resultaten die zij bereiken met Reaplus.

**D**e combinatie mens, organisatie, arbeid en gezondheid staat centraal binnen de Lichaam & Geest Groep, die de bedrijfssonderdelen Reaplus, Impulse en Spankracht omvat. Doel is gezonde en gemotiveerde mensen soepel binnen organisaties te laten functioneren. “We richten ons met Reaplus op complex ziekteverzuim”, lichten Verhoeff en Swijnenburg toe. “Daarbij brengen we werknemers terug in het arbeidsproces. Door mensen letterlijk in beweging te brengen, leren we ze zichzelf weer te sturen. Fysieke beweging heeft invloed op het mentale; je wordt fitter. Omdat geen individu hetzelfde is, werken we met op maat gemaakte programma's aan die revitalisering en revalidatie. Mensen raken in balans en gemotiveerd en zijn toegerust op hun werkbelasting. Na onze programma's zijn ze zich meer bewust van eigen handelen, eigen keuzes en de verantwoordelijkheid daarvoor. Zo wordt hernieuwde uitval voorkomen; dat bespaart de werkgever kosten.”

Hoewel deze economische kijk op de materie wellicht wat zakelijk klinkt, stelt het multidisciplinaire team van o.a. psychologen, coaches, arbeidsdeskundigen, loopbaanadviseurs en fysiotherapeuten in de praktijk juist de mens en de persoonlijke benadering voorop. “De menselijke factor is inderdaad ons vertrekpunt”, beaamt het duo. “Bij reïntegratie gaat het om de combinatie van vakmanschap, maatwerk en lef. We gaan soms onconventioneel, soms confronterend te werk, maar altijd met het doel cliënten de regie over zichzelf terug te geven. We werken gezamenlijk aan het hervinden van de balans en het leren herkennen en benoemen van de eigen kwaliteiten en valkuilen. Wij adviseren, prikkelen en begeleiden met een combinatie van coachingsmethoden en bewegingsprogramma's. Maar eigenlijk zijn het de mensen zelf die het doen. We geven het zelfherstellende vermogen de ruimte. Het kan soms pijnlijk zijn, maar we halen de onderste steen boven. En daarin slagen we, 92% keert volledig terug in eigen werk. Dat dit ons steeds weer lukt,

Zo'n zeven jaar terug startten Roel Swijnenburg en Ruud Jan Verhoeff onder de naam Impulse met bewegingsprogramma's, fitness en spinning, vooral gericht op sportbegeleiding en revalidatie. Onder de naam Spankracht richt de Lichaam & Geest Groep zich met advies, coaching en training op teamontwikkeling en veranderingsprocessen binnen teams. Reaplus ten slotte stelt arbeidsongeschiktheid, preventie, reïntegratie en verzuimmanagement centraal.



Mijn lichaam had ik ingezet als middel, het luisterde niet meer naar mij. Ik heb geleerd om mijn lichaam en geest prettig samen te laten werken. Bij het onderzoek naar alle aspecten van mijn functioneren en mijn reactivering, heb ik de medewerkers van Reaplus als een respectvol vangnet ervaren. Ik sta weer stevig en volledig in leven en werk.

Marjolein Ditmer

geeft enorm veel vertrouwen in onze werkwijze. Overigens geven we ook garantie: wanneer klachten terugkomen, kunnen mensen gratis opnieuw terecht. Dat is uniek.”

#### Trots

“Flexibiliteit, betrokkenheid, bezieling en enthousiasme zijn andere eigenschappen waarmee wij ons onderscheiden binnen het aanbod aan reïntegratiebedrijven”, besluiten de twee. “Daarom zijn we trots als we zien dat mensen weer keuzes gaan maken, zich uitspreken, bewust gaan handelen en dit in verbinding brengen met hun werksituatie. Momenteel werken we na verzoeken van Arbo-diensten aan ‘landelijke dekking’ met onze formule. Inmiddels hebben we een vestiging in Amsterdam geopend, Zwolle en Eindhoven volgen.” <

Lichaam & Geest Groep  
Berkenhof 100  
3319 WB Dordrecht  
T 078-6305466  
www.reaplus.nl

Door Reaplus zijn mijn kwaliteiten en mijn verlangen bij elkaar gebracht; ik werk daarvoor weer met hoofd en hart. Dat levert me veel werkplezier en voldoening op.

57-jarige ex-cliënt

Tekst: Jeroen Verberk

Weer een nieuw jaar. Nummer 2006. Pas honderd jaar houden we ons bezig met het op industriële schaal produceren van goederen en diensten. Ongeveer honderd jaar geleden zijn we overgestapt van een landbouweconomie naar een industriële economie. We verlieten het tijdperk van de gilden en gingen massaproductie toepassen.

## Managementmodel als handvat

**G**aar ook die periode is al weervoorbij. We werden een diensteneconomie en sinds tien jaar vragen wij ons af wat onze economische drijfveren nu zijn. Zijn we een informatiemaatschappij, een zorgmaatschappij, een emotie-maatschappij, een klimaatmaatschappij, of nog iets anders?

Waar we ook al meer dan honderd jaar mee worstelen, zijn organisatievraagstukken. Vanaf ongeveer tien medewerkers begint het. Dan komt onherroepelijk de vraag naar voren hoe de organisatie moet worden bestuurd. De Egyptenaren worstelden er al mee en we worstelen nog steeds. Terwijl er al zoveel is bedacht. Zoveel methoden, modellen, managementstructuren en theorieën. Boeken vol. En nog steeds hebben we vragen. Hoe lan dat?

Daarvoor zijn twee heel eenvoudige, maar wel belangrijke argumenten, die we te vaak ontkennen: De wereld verandert continu en een model is maar een model.

De samenleving verandert, behoeften van klanten, concurrentieposities, politiek, technologie en nog veel meer. Alles verandert, maar we hebben er geen aandacht voor. Het gaat tegen onze natuur in om continu met veranderingen bezig te zijn. Liever hebben we het leven stabiel, vol zekerheid en in een vast ritme. We standaardiseren liever, dan dat we vernieuwen. We houden liever vast, dan dat we loslaten.

We zijn gewoontedieren en daarmee is niet te mis. Dat heeft ons gebicht waar we nu staan. Zo is ons DNA nu eenmaal. Maar er zit een groot nadeel aan voor de bedrijfseconomie. We anticiperen niet genoeg en daardoor zijn we vaak te laat. Wij mensen veranderen langzaam, dus veranderen organisaties ook langzaam. Mensen zijn de organisatie.

Dat brengt ons bij het tweede punt. De modellen. Omdat veranderen niet echt in ons bloed zit, grijpen we naar modellen in de hoop dat zij misschien uitkomst zullen bieden. Misschien doen zij het voor ons. Helaas, dat doen ze nooit!

We hopen dat een ISO-methode onze organisatie helpt beheersen, dat Six Sigma onze organisatie verbetert, dat een SWOT analyse ons de weg zal wijzen en dat LIP de politiek oplost. Het zal allemaal teleurstellen.

Het zijn slechts denkkaders, stappenplannen of kapstokken. Ze helpen u na te denken, maar u rult het zelf moeten doen. Vertrouw niet op een model, maar koester wel haar wijsheid en doe daaraan wat mee. Geef medewerkers en managers houvast via eigen structuren, uitdagingen en een toekomstvisie en niet door ze weer een model voor te schotelen als ware het de oplossing.

Moeten die modellen dan allemaal overboord? Natuurlijk niet, maar gebruik ze goed. Doe ermee waar ze voor zijn bedoeld: Nadenken, analyseren. Verwacht geen organisatieverbetering via zo'n model, dat moet de mens nog altijd zelf doen!

Daarmee komen we aan bij onze boodschap voor 2006: denk verder en doe het!

Een auto is een auto en geen stiegtuig. Hoe hard u er ook meer rijdt, een auto zal nooit kunnen vliegen, ook al dichten we een auto vaak die kwaliteiten toe. Zo is het ook met managementmodellen.

Hoe dan wel? Ontwikkel een visie, wijs de weg, bepaal de core business, maak analyses, doe metingen, praat met klanten, leveranciers en medewerkers, leid de organisatie op, train iedereen, experimenteer en heb plezier. Vervolgens kan een managementmodel helpen als handvat.



  
**Patagonia**

Patagonia Consultants BV  
Boshoek 7  
3882 KA Zwijndrecht  
T 078-620 9935  
F 078-620 9936  
www.patagonia-bv.com  
info@patagonia-bv.com

‘Met een feestje sloten we vorig jaar oktober het grootste deel van de renovatiewerkzaamheden in Beurs-World Trade Center af. Daarmee is het bruisende zakelijke hart van Rotterdam helemaal klaar voor de toekomst.’ Directeur Jolande Huijers vertelt waarom het WTC ook in 2006 dé locatie is voor bedrijfsvestiging, congressen en evenementen met allure.

# Bruisend hart van eco

“**D**e afgelopen jaren zijn een deel van de kantoren, openbare ruimten, gangen, toiletgroepen en keukens in zowel de laagbouw als de toren gerenoveerd”, blikt Jolande Huijers tevreden terug. “Verder is de entree opgeknapt, op drie plaatsen is horeca gevestigd, met op de begane grond een terras, op de eerste etage een brasserie en op de derde etage werd een locatie voor feesten en recepties gecreëerd. Het Business Center is van een moderne uitstraling voorzien. Aan de buitenkant zijn de puien en luifels allemaal opgeknapt en waar mogelijk in oude staat teruggebracht. Ook de klokentoren bij de entree is gerenoveerd en voorzien van nieuwe “originele” tegels. Dat alles hebben we in oktober gevierd met een feestje. Met zo’n 500 bezoekers was dat een groot succes. In december besteedden alle hier gevestigde winkels aandacht aan deze mijlpaal met een consumentgerichte actie waarbij zij gedurende tien minuten een spectaculaire aanbieding aanprezen, zoals korting op artikelen. Een presentator trok publiek naar de winkels, rondom het gebouw lag een rode loper en er waren clowns en muzikanten. Ook dat was een succes en hartstikke leuk.”

## Finishing touch

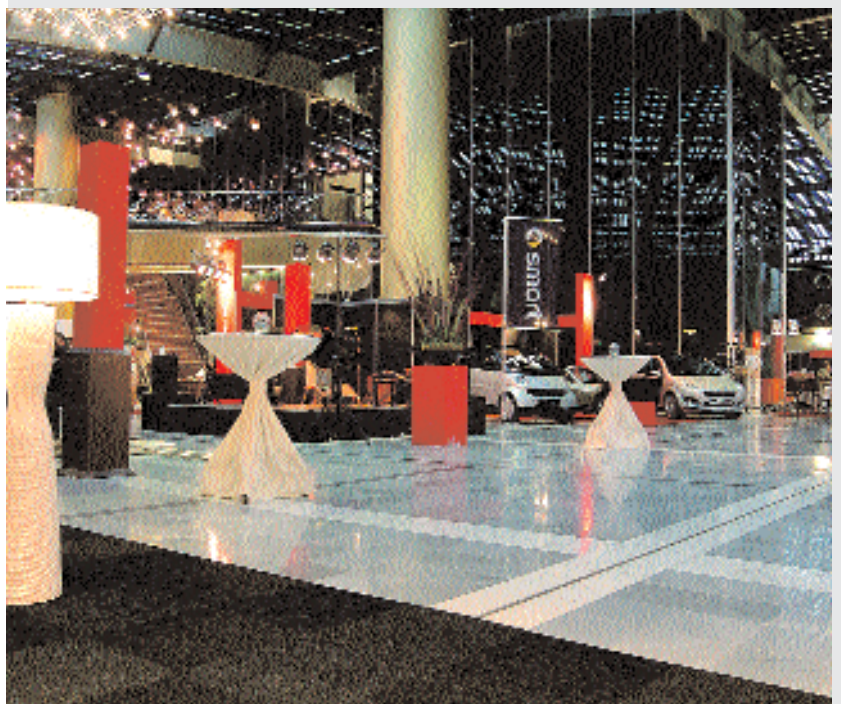
“Komend jaar worden de in- en uitgangen aan de Meent en Rodezand nog teruggebracht in de oorspronkelijke staat”, aldus Huijers. Daarmee zit de omvangrijke opknopbeurt er vrijwel op en is Beurs-World Trade Center met haar winkels, duizenden vierkante meters kantoren, dertig vergaderlocaties en congresruimten helemaal klaar voor de toekomst. “We verhuren ruimte in de breedste zin van het woord”, vat directeur Huijers de huidige en toekomstige core business van het WTC samen. We zijn gespecialiseerd in kleine kantoren, waarbij we full service verlenen. Dat betekent dat kantoren gestoffeerd worden opgeleverd en onze bouwkundige, facilitaire en technische teams en ons Business Center volledige ondersteuning bieden. Huurders hebben dus niets aan hun hoofd en kunnen zich volledig richten op ondernemen.”

Naast de kleinschalige ruimten, verhuurt het Beurs-WTC omvangrijkere congres- en vergaderruimten. Huijers: “Die variëren in omvang, sfeer en inrichting, dus voor elke gelegenheid hebben we de juiste locatie in huis. Drie congreshal-

len worden binnenkort voorzien van nieuwe verlichting, mooie nieuwe, frisse kleuren en representatieve balies. Daarmee is de restyling echt klaar en geven we de unieke combinatie van een comfortabele, internationale en centraal gelegen werkomgeving met uitgebreide service en goede bereikbaarheid de finishing touch.”

“Buiten onze vaste activiteiten, besteden we het komende jaar extra aandacht aan internationale handelsbevordering voor Rotterdam door internationale contacten aan te halen. Wereldwijd zijn er 300 WTC’s met in totaal 750.000 bedrijven. Wij willen onze klanten en andere bedrijven in Rotterdam graag met hen kennis laten maken.” Een voorproefje daarvan kregen veertig Rotterdamse bedrijven vorig jaar, toen met de Gemeente, Kamer van Koophandel en het OBR een bezoek werd gebracht aan Istanbul. Behalve een kennismaking met WTC Istanbul en

People’s Business  
2006





# conomisch Rotterdam

de haven ter plaatse, werden bedrijven en onderwijsinstellingen bezocht. "Dat is uitstekend bevallen. Concreet leverde het onder meer op dat een Turkse modeontwerper zich in Rotterdam vestigt, mensen gaat opleiden en zijn eerste modeshow hier in het Beurs-WTC houdt. Wij willen dit voorbeeld bredere navolging geven, daarom organiseren wij dit jaar voor een uitgebreidere groep een nieuw bezoek aan Istanbul, waar de 300 WTC's en hun handelsdelegaties dit jaar samenkomen. Volgend jaar wordt deze bijeenkomst ergens anders op de wereld gehouden en kunnen we met een handelsdelegatie die stad bezoeken."

### Culinaire hoogstandjes

"In ons streven niet alleen ondernemers, maar ook andere Rotterdammers en bezoekers het gebouw binnen te halen, waren de afgelopen tijd vooral de evenementen als de Sportexpo Rotterdam Marathon, een kattenshow en People's Business '06 succesvol", vervolgt Huijers. 'People's Business '06 is een soort tweedaagse beurs en nieuwjaarsreceptie. Het evenement bood culinaire hoogstandjes van vier Rotterdamse topkoks, entertainment, mode en van alles op het gebied van lifestyle. Verder zijn we ook in de toekomst weer gastheer van evenementen als de Rotterdam Marathon en het ZakenFestival, waarbij in september gedurende drie dagen zo'n vijf- tot zesduizend ondernemers langskomen. Maar we zijn bijvoorbeeld ook de locatie voor bijeenkomsten op ministerniveau. Verder huisvesten we onder meer seminars, cursussen en in het weekend trekken kerkdiensten de nodige bezoekers. In de WTC Art Gallery hebben we elke zes tot acht weken een nieuwe tentoonstelling. De WTC-club is met zo'n vierhonderd leden en diverse bijeenkomsten per maand de grootste businessclub van Rotterdam. Op een verdieping in de laagbouw zijn buitenlandse trade centers samen ondergebracht, onder meer uit Turkije, Marokko, Indonesië, Filippijnen en Trinidad and Tobago. Binnenkort

WTC-directeur  
Jolande Huijers

Beurs-World  
Trade Center  
Beursplein 37  
Postbus 30099  
3001 DB Rotterdam  
T 010-4054444  
www.wtcrotterdam.nl

voegt Suriname zich bij hen. De vertegenwoordigingen van de verschillende landen hebben elk een eigen kantoorruimte, maar delen kennis en faciliteiten, iets wat ook door het Ontwikkelings Bedrijf Rotterdam wordt gestimuleerd en gepromoot. Overigens is de gemeente Rotterdam voor 50% aandeelhouder van het Beurs-WTC en een van de partijen waarmee we nog nadrukkelijker willen samenwerken. Door samenwerking tussen overheid en bedrijfsleven kun je namelijk echt veel bereiken en de stad verder ontwikkelen."

In die ontwikkeling van de stad ziet Huijers het Beurs-WTC als een stad op zich, met eigen voorzieningen. "Vrijwel elke branche is hier vertegenwoordigd en in het pand vind je dan ook een tandarts, kinderdagverblijf, kapper en een kleermaker. Bezoekjes van ondernemers aan dergelijke, dagelijkse adressen kosten daarmee zo min mogelijk tijd. Die service en snelheid zijn exemplarisch voor onze dienstverlening en vormen onze kracht. We staan volledig ten dienste van de ondernemers. Je kunt het eigenlijk zo gek niet bedenken of we willen en kunnen er mee helpen. Overigens richt ongeveer de helft van onze 45 medewerkers zich vooral op de organisatie en realisatie van congressen en evenementen. Het Business Center ondersteunt bedrijven die zowel binnen als buiten Beurs-WTC zijn gehuisvest. Zij bieden allerlei andere ondersteunende diensten, zoals telefoonservice, secretariële of administratieve ondersteuning en ook werving & selectie kan worden verzorgd."

"Niet voor niets", besluit Huijers, "typeerde wethouder Van Sluis Beurs-WTC als 'het ondernemershuis'. Wij vormen immers het economisch hart van Rotterdam. Een functie die nog eens versterkt wordt als de afdeling Economie van het OBR hier binnenkort zijn intrek neemt. Ik durf dan ook te stellen dat wij het bruisende hart van Rotterdam zijn. Hier gebeurt het!" <

Tekst en fotografie: Pieter van Vliet

“Wanneer is een business event geslaagd?”, zo herhaalt Danielle de Wilde van Rotterdam Business Events (RBE) de gestelde vraag. “Nou, als een evenement voldoet aan de vooraf gestelde doelstellingen en als het programma past en aanspreekt bij de doelgroep en bij het bedrijf zelf”, antwoordt De Wilde zakelijk. “Zakelijk? Is dat zo? Nou anders gezegd: als iedereen uit z’n dak gaat en/of als de onderwerpen en presentator aanspreken, als een ieder met een goed gevoel naar huis gaat en als de opdrachtgever ons dertig keer heeft bedankt”, vult De Wilde zichzelf aan. “Kwaliteit is dat doen wat afgesproken is en wij proberen daar altijd nog net even een verrassend schepje bovenop te doen!”



## Voor een geslaagd zakelijk evenement

Onder het kopje ‘pleasure die uw business dient’ omschrijft RBE het op haar website zo: ‘Een geslaagd evenement kruipt onder de huid van de doelgroep. Maar dat niet alleen, het dient ook een zakelijk doel. U doet een investering en wilt daarmee iets bereiken. Bij uw eigen medewerkers of bij uw externe relaties. Rotterdam Business Events adviseert en ondersteunt u bij uw doelstellingen. Het resultaat is een evenement dat in sfeer en uitstraling ook echt van u is.’

En dat moet volgens De Wilde voor elk zakelijk evenement opgaan. Opening bedrijfspand, fusiebijeenkomst, feestelijke viering van het jubileum, productpresentatie, motivatiemeeting, personeelsfeest en uiteenlopende incentives: bedenk het maar en RBE regelt het voor u zoals u het wilt.

“Door de ruime ervaring, juist in deze regio, zijn wij als geen ander bekend met de laatste ontwikkelingen op het gebied van entertainment, audiovisuele- en multimedia, vervoer, catering, decoratie, de geldende veiligheidszaken en vergunningen en de veelheid aan geschikte locaties.”

Rotterdam Business Events  
Paul Desmondsingel 96  
3069 XT Rotterdam  
T 010 - 475 39 22  
F 010 - 475 39 21  
ddw@rotterdam  
businesssevents.nl  
www.rotterdam  
businesssevents.nl

Met die bekendheid in het Rotterdamse heeft RBE sowieso een streepje voor op de meeste van haar concurrerende bureaus. Te meer omdat die veelal vanuit andere delen van het land worden gerund. De mensen achter RBE zijn geboren Rotterdammers die samen zo’n vijftig jaar ervaring hebben in de evenementenorganisatie. Vol trots meldt De Wilde dat aan het team onlangs weer een nieuwe accountmanager is toegevoegd, Barbara Nolles, ook absoluut geen onbekende in Rotterdam en de branche.

Een evenementenbureau heeft volgens De Wilde ook die kennis en specialisten nodig om een doelgroep te vermaken of te raken. “Het aanbieden van een onvergetelijke activiteit wordt steeds moeilijker. Mensen werken hard en stellen daarom ook steeds hogere eisen aan vermaak. Sterker nog, we willen niet zozeer meer worden vermaakt, we willen iets ervaren. Niet door van de zijlijn ergens tegenaan te kijken, maar door te participeren, door ondergedompeld te worden en met ongekende indrukken weer boven te komen. RBE organiseert daarom evenementen voor bedrijven die hun doelgroep op belevingsniveau willen bereiken. Dat kan

alleen met maatwerk en door je in te leven in de opdrachtgever en zijn gasten. En daar zijn we specialisten in.”

Om nog meer ruimte, tijd en creativiteit vrij te maken voor haar specialisme besloot Rotterdam Business Events haar andere activiteiten, bedrijfsuitjes in arrangementsvorm, onder te brengen in een nieuw bedrijf: Rotterdam Events Company. “Ons nieuwe bedrijf verzorgt standaard evenementen met vaste items tegen vaste standaard prijzen. Met RBE denken we met de klant mee: wie en wat willen ze met hun evenement bereiken?. Iedereen kan een feestje organiseren, maar of dat altijd past bij het bedrijf is een tweede. Zo wilde bijvoorbeeld jaren geleden eens een eigenaar van een transportbedrijf voor het jubileumfeest Marco Bakker vastleggen. En wel omdat zijn vrouw een fan was van de opera-zanger. Maar Marco Bakker voor driehonderd vrachtwagenchauffeurs? Zie je het voor je? Dat hebben we dus maar afgeraden, je moet je opdrachtgever ook beschermen in zo’n geval. In plaats daarvan hebben we toen Tatjana Simic laten komen.” <

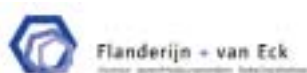
Tekst: Michel van Leeuwen

Ieder jaar worden ons vele tienduizenden vorderingen ter incasso in handen gesteld. De grootte van die vorderingen variëren van enkele tientallen tot meerdere honderdduizenden euro's. Het is opvallend om te zien hoe gebrekkig de gegevens soms zijn die met de opdrachten worden meegestuurd. Regelmatig zijn de naam- of adresgegevens van de debiteur niet juist, ontbreken telefoonnummers, zijn de overeenkomsten zoek of ontbreken handtekeningen of opdrachtbevestigingen.

## Weet u met wie u zaken doet ?



Michel van Leeuwen  
Directeur/gerechtsdeurwaarder



Postbus 25042  
3001 HA Rotterdam  
T 088-2092444  
www.flanderijn.nl

**E**en succesvol debiteurenbeheer gaat gepaard met een volledig inzicht in de wederpartij.

Het is heel belangrijk dat u weet met wie u zaken doet. Probeer zoveel mogelijk gegevens van de klant te verzamelen. Commercieel is dit vaak geen geliefd onderwerp, maar een eenvoudig rekenvoorbeeld laat zien dat er heel veel verkocht moet worden om een, op het eerste gezicht, gering debiteurenverlies goed te maken. Stel: u heeft 1000 klanten met een gemiddelde omzet van € 100 per klant. De totale omzet is € 100.000. U heeft een winstpercentage van 20 procent. De winst is dus € 20.000. Een debiteurenverlies van 2,5 procent zorgt voor een verlies van € 2.500. Dit is 12,5 procent van de winst, dus u heeft 125 extra klanten nodig om dit verlies te compenseren. Of anders geredeneerd, u heeft 125 wel-betalende klanten nodig om 25 niet-betalende klanten te compenseren. Het is dus van groot belang dat u het debiteurenrisico zoveel mogelijk beperkt.

Wanneer u op rekening levert, is het van belang dat u beschikt over de volledige naam (dus ook alle voorletters!) en het volledige adres. Bij particulieren is het vragen naar een geboortedatum, emailadres en telefoonnum-

mers van groot belang. Zeker die telefoonnummers zijn belangrijk en regelmatig blijken onjuiste nummers te worden opgegeven. Het is dus van belang om na te gaan of het opgegeven telefoonnummer klopt. De makkelijkste manier is om even te bellen. U laat daarmee direct weten dat u serieus werk maakt van uw debiteurenbeheer. Zorg ook dat u over ondertekende opdrachtbevestigingen en overeenkomsten beschikt. Het lijken allemaal open deuren, maar u zult verbaasd zijn te zien hoe vaak dit nog mis gaat.

Wanneer u zaken doet met bedrijven, is een kredietcheck bij een informatiebureau inmiddels gebruikelijk. Vaak wordt dit alleen bij grotere bedragen gedaan, maar het valt zeker aan te bevelen dit ook bij kleinere opdrachten te doen. De kosten van een dergelijke informatie vallen mee en het kan een hoop ellende besparen.

Alle voorzorgsmaatregelen ten spijt, gaat het helaas regelmatig fout. De door u verzamelde gegevens komen dan goed van pas. Zij vergroten de kans op een geslaagde incasso. <

# Creatieve oplossingen waar iedereen met plezier mee werkt



**Natuurlijk zijn ondernemers van harte welkom voor een nieuwe huisstijl of website bij PlusThirtyOne Design Studio. Maar het bureau zorgt voor passende communicatieoplossingen op een veel breder gebied, van grafisch ontwerp tot marketing campagnes.**

“**N**og te vaak zijn vormgeving en huisstijl een sluitpost voor het midden- en kleinbedrijf. Terwijl het juist zo'n belangrijke bijdrage kan leveren aan een goede positionering en uiteindelijk succes”, stellen Johan Bosman en Natalie Taylor van PlusThirtyOne Design Studio. “Met een duidelijke identiteit trek je aandacht. Ook kan heldere vormgeving van doorslaggevend belang zijn bij de marketing van producten en diensten. Omdat wij allebei bijzonder geïnteresseerd zijn in deze processen, investeren wij continu in kennis en opleidingen op het gebied van ontwerp, marketing en design management.”

#### Hoog niveau

“Er zijn erg veel goede ontwerpers in Nederland”, steekt Bosman een veer op de hoed van de concurrentie. “Dus moet je jezelf onderscheiden. Het ontwerpen van corporate identities is de kern van onze werkzaamheden. Verder verzorgen we ook veel publicaties als jaarverslagen, brochures, magazines en nieuwsbrieven. Onze echte kracht en toegevoegde waarde zitten 'm in de combinatie van mijn bedrijfskundige achtergrond en de brede ervaring die Natalie heeft

als grafisch ontwerpster en in verschillende marketing functies. Die bagage stelt ons in staat problemen en oplossingen te bekijken vanuit de bedrijfsomstandigheden en marktsituatie van onze opdrachtgevers. Door ons grondig in de bedrijven te verdiepen, kunnen we op strategisch niveau meedenken en succesvolle communicatieoplossingen ontwerpen. De waarden waar een bedrijf voor staat en de bedrijfscultuur vormen daarbij altijd een belangrijk ingrediënt.”

“Veel bedrijven hebben tegenwoordig een website die er goed uitziet”, stelt Taylor.

“Maar er zijn nog weinig mkb'ers die internet echt strategisch inzetten om optimaal te communiceren en daar ook blijvend voordeel uit halen. Terwijl mogelijkheden en kansen steeds interessanter worden. Met ons uitgebreide Content Management Platform helpen wij om deze volgende stap op internet. We merken dat er behoefte is aan realistisch en up-to-date advies over de mogelijkheden van het internet voor hun specifieke bedrijfsprocessen.

Bij het 'gewoon' ontwerpen en ontwikkelen van websites richten we ons op de juiste balans tussen ontwerp, functionaliteit en gebruikerservaring van de beoogde doelgroep. Kortom: mooie websites, simpel onderhoud en grote gebruiksvriendelijkheid – dat is waar wij voor staan.”

#### Duidelijk over resultaten

“Opdrachtgevers hebben vaak gevoelsmatig weinig grip op de uitwerking door ontwerp-

bureaus en ervaren het dan als een sprong in het diepe. Wij proberen onze klanten juist zoveel mogelijk bij het ontwerpproces te betrekken en maken samen duidelijke afspraken over de werkwijze en te bereiken resultaten.

En wij zijn pas klaar als alles soepel en naar tevredenheid loopt; klanten investeren een flink bedrag en verdienen een goed product en een doordachte implementatie. Dat die instelling op prijs wordt gesteld, merken we onder meer aan het feit dat we vrijwel altijd vervolgoopdrachten krijgen. Dat is prettig, we kunnen dan samen optrekken en verder groeien. Inmiddels zorgt dat steeds vaker voor opdrachten die het eigenlijke ontwerpwerk overstijgen, zoals marketingcampagnes en strategisch communicatieadvies. Dat heeft er mede toe geleid dat we onlangs een kantoor in Hilversum openden.”

“Wat we dus vooral niet doen”, vat het duo werkwijze en filosofie van PlusThirtyOne Design Studio nog eens samen, “is zeggen: alsjeblieft, jullie nieuwe huisstijl. We werken nauw samen en begeleiden alle mensen die met de ontwerpen moeten werken. Als afdelingen zelf gaan knutselen met huisstijlproducten als het logo, is dat over het algemeen geen onwil, maar een oplossing voor dagelijkse problemen. Omdat eenduidigheid en consistentie nu juist zo belangrijk zijn, bedenken wij oplossingen waar iedereen met plezier mee werkt.” <

PlusThirtyOne Design Studio  
Weena 290  
3012 NJ Rotterdam  
T 010 - 282 1443  
info@plusthirtyone.nl  
www.plusthirtyone.nl

Tekst: Elaine Romein  
Fotografie: Martin van Thiel

'Chen Blok' International Business is een in Nederland gevestigd internationaal bedrijf dat zich onder meer inzet als tussenpersoon bij handelsbetrekkingen tussen China en Nederland. Onlangs is het bedrijf gestart met een nieuw project: Nederland Industriepark in China.

*Ondernemen in China?*

## Nederland industriepark maakt het makkelijk



**V**eel Nederlandse ondernemers zijn op dit moment druk bezig met het verkennen van de markten in China. En terecht. Met zijn bloeiende economie en meer dan een miljard inwoners vormt China een zeer aantrekkelijk afzetgebied en een interessante handelspartner. Het doorgronden van deze markt levert voor Nederlandse ondernemers soms enige problemen op. 'Chen Blok' International Business is een in Nederland gevestigd in- en exportbedrijf van machineonderdelen, huishoudelijke accessoires, kleding en landbouwproducten. Daarnaast treedt het bedrijf op als tussenpersoon bij handelsbetrekkingen tussen China en Nederland (en/of andere landen in Europa). Riping Chen, projectmanager van dit bedrijf: 'Jarenlang was ik zelfstandig ondernemer in China en heb ik voor diverse bedrijven gewerkt. Begin jaren negentig ben ik om politieke redenen het land ontvlucht. In Nederland heb ik nu een nieuw bestaan opgebouwd en ben ik met een Nederlandse vrouw getrouwd. De markt in China ken ik goed en ik heb daar veel zakelijke contacten. Ook met de regering daar heb ik inmiddels weer contact. Zij hebben mij zelfs uitgenodigd om met hen samen te werken; als een soort bruggenbouwer leg ik goede contacten met het westen.'

### Nieuw industriepark

Een duidelijk voorbeeld van die goede samenwerking is de ontwikkeling van 'Nederland Industriepark', waar Riping Chen eind 2005 een overeenkomst voor heeft gekregen. Het betreft een groot stuk grond in Suqian City (820.000 inwoners). Een zeer gunstige locatie voor nieuwe bedrijven, want het bevindt zich 500 km ten noorden van Shanghai, 500 km ten zuiden van Beijing, 200 km van Nanjing en 100 km van de oostkust. Het gebied is volop in ontwikkeling. De grondprijs is nog laag, dit jaar slechts tussen de 3,20 en 30,20 p/m<sup>2</sup>; ter vergelijking: in Shanghai en Peking is de grondprijs 45,- p/m<sup>2</sup> of hoger.

Voor bedrijven die zich op dit industriepark vestigen verzorgt Riping Chen alle benodigde vergunningen. Na aankoop van een stuk grond kan er direct worden gestart met de bouw van het nieuwe bedrijf. De wegen ernaar toe zijn klaar en ook andere zaken als energie, water, riolering en telecommunicatie zijn geregeld. Om het voor buitenlandse bedrijven extra aantrekkelijk te maken om zich hier te vestigen, worden zij de eerstkomende vijf jaar geheel vrijgesteld van het betalen van belastingen. De daarop volgende vijf jaar wordt slechts 50% doorbelast.

### Advies

Door zijn afkomst spreekt Riping Chen zowel Chinees als Nederlands en kent hij de culturen van beide landen goed van binnenuit. Vandaar dat hij westerse ondernemers kan adviseren en hen een waarborg kan bieden tegen mogelijke gevallen van corruptie en andere malafide praktijken. Bij het zoeken naar arbeidskrachten en bouwwerkzaamheden biedt het bedrijf ook zijn diensten aan. Riping Chen: 'In en rond de stad Suqian heerst grote werkloosheid. Hierdoor zijn de arbeidskosten laag en is het aanbod van personeel groot. Wij helpen bij het regelen van alle vergunningen en verzekeringen die nodig zijn voor het aannemen van personeel.'

Voor de toekomst zijn er voor dit gebied concrete plannen voor het bouwen van een vakantiepark. Met aan de ene kant het stadscentrum van Suqian City en aan de andere kant een uitgestrekt merengebied, is dit een uitstekende locatie hiervoor. <

Voor meer informatie:  
zie: [www.chenblok.com](http://www.chenblok.com) en  
e-mail: [pington@hetnet.nl](mailto:pington@hetnet.nl)  
Tel: 0031(0) 640 325 312