

WEST.

voor ondernemers in de Randstad

jaargang 12 · april 2016 · nr 2



vno-ncwwest.nl

IN DIT NUMMER:

- SUCCESVOL LOBBYEN VOOR GROOTSTE ZEESLUIS TER WERELD
- NEDERLAND LEEFT VAN EUROPA
- MARCO VAN ZIJVERDEN: 'BREXIT SLECHT VOOR BUSINESS'

Rijswijk

Beste keus
voor ondernemers!

0% OZB
voor hurende
ondernemers

- In het hart van de Randstad aan de A4, A13 en A12
- Uitstekend bereikbaar met OV
- Alle ruimte voor ondernemers



08

HOOFDZAAK

KIJKJE IN DE LOBBYKEUKEN

Lobbyen voor ondernemersbelangen in de regio's is onze core business. Hoe verloopt zo'n lobbytraject? Een kijkje in de keuken van VNO-NCW metropool Amsterdam dat met succes lobbyde voor de grootste zeesluis ter wereld.



18

KRACHTENVELD

'NEE' TEGEN EUROSCEPTICI

De aanslagen in Brussel en de vluchtelingenproblematiek tasten de slagvaardigheid van Europa aan. Koren op de molen van eurosceptici. Ze vergeten dat Europa ons veel welvaart brengt. Onze omvangrijke export is een voorbeeld.



21

PROFIEL

MARCO VAN ZIJVERDEN

Hoe belangrijk de EU is voor ons bedrijfsleven vertelt Marco van Zijverden, CEO van de Dutch Flower Group en lid VNO-NCW West. Wat zou een eventuele brexit betekenen voor de bloemenexport naar Engeland?

OOK IN DIT NUMMER:

05 COLUMN KLAWER

06 VI-SITE BIJ STUBBE

13 SPECIAL

'Onze mainports Schiphol en Rotterdam zijn een rijk, maar geen rustig bezit'

Hans de Boer tijdens de overhandiging van de toekomstvisie op de ontwikkeling van de mainports aan staatssecretaris Dijkema op 6 april



VNO-NCW West is dé ondernemersorganisatie in de Randstad. Ze behartigt de belangen voor het bedrijfsleven en biedt de aangesloten werkgevers een netwerk. Bij VNO-NCW West zijn directeuren, groot-aandeelhouders en topbestuurders aangesloten.

WEST. wordt periodiek uitgegeven door VNO-NCW West in samenwerking met KEPCOM communicatie | concept | creatie.

VNO-NCW West
Postbus 93073
2509 AB Den Haag
T 070 349 08 10
info@vno-ncwwest.nl
www.vno-ncwwest.nl

Hoofredactie
VNO-NCW West
Annemarie van Oorschot
T 06 25 00 23 87
oorschot@vno-ncwwest.nl

Info lidmaatschap
Erna Verschuur
T 070 349 08 12
verschuur@vno-ncwwest.nl

Uitgeefpartner
KEPCOM
Rik Weeda
Laan van Zuid Hoorn 60
2289 DE Rijswijk
welkom@kepcom.nl
www.kepcom.nl

Advertentie-exploitatie
KEPCOM
Rik Weeda
T 070 308 21 48
T 06 53 75 67 26
rik@kepcom.nl
www.kepcom.nl

Bart Tiemens
T 06 51 34 58 70
bt.media@live.nl

Ontwerp en opmaak
KEPCOM

Coverfoto
Fotomontage
KEPCOM

Druk
Quantes, Rijswijk

HAAL ERUIT WAT ERIN ZIT!

Menskracht 7 is het in MBO bedrijfsopleidingen gespecialiseerde onderdeel van ROC Mondriaan. We ontwerpen en verzorgen opleidingen voor opdrachtgevers in de regio Haaglanden. Samen met u werken we aan het vergroten van competenties van uw medewerkers. Gericht op het realiseren van professionele en persoonlijke groei. Dat levert rendement op. Voor uw mensen én uw organisatie.

Menskracht 7 biedt naast een uitgebreid portfolio aan gangbare diplomerende opleidingen en trainingen, specifiek maatwerk aan! En wat dat maatwerk betreft hebben we inmiddels een reputatie hoog te houden.

Kiezen voor **Menskracht 7** betekent verder kiezen voor de nieuwste leervormen. E-learning, hybride of klassikaal? Uw organisatie en uw mensen staan centraal in de ontwikkelvraag.

Vraag vandaag nog een gesprek aan met een van onze opleidingsadviseurs om u te informeren naar de mogelijkheden voor uw bedrijf. Onze opleidingsadviseurs helpen u graag bij het concretiseren van uw vraag. Of kijk voor meer informatie op onze website: www.menskracht7.nl

Menskracht 7

Met elkaar wordt het beter!

roc MONDRIAAN

Helenastraat 15 | 2595 HA Den Haag | Telefoon: 088 666 1098

'ELK NADEEL HEEFT ZIJN VOORDEEL'



Foto: Martien de Man

'Elk nadeel heeft zijn voordeel.' Aan deze vaak geciteerde uitspraak van de onnavolgbare, veel te vroeg overleden Johan Cruijff moet ik steeds weer denken als kritiek over Europa over ons wordt uitgestort. 'Je gaat het pas zien als je het door hebt', ook een Cruijffiaanse uitspraak, past hier eveneens uitstekend. Open grenzen brengen ons welvaart en groot

voordeel in internationale handel en grenzeloos reizen binnen Europa. Dat houdt wel in dat de buitengrenzen veel beter bewaakt en gecontroleerd moeten worden. Dat is duidelijk geworden bij de opvang van en controle op de grote stroom asielzoekers: 'Ieder nadeel heeft zijn voordeel'.

Het midden- en kleinbedrijf zou 'weinig' hebben aan de interne markt van de EU, terwijl multinationals 'wel profiteren'. Het tegendeel is waar. Zestig procent van onze export komt van het mkb en daarvan gaat tweederde naar andere EU-landen. De EU heeft onze export een enorme boost gegeven: 'Je gaat het pas zien als je het doorhebt.'

We vergeten vaak dat de leden van de machtige Europese Raad, de raad van regeringsleiders, democratisch zijn gekozen. De Europese Commissie voert slechts de besluiten van die Raad uit. Toch duiden we die Europese Commissie vaak negatief aan met 'Brussel' wanneer we het ergens niet mee eens zijn. Onjuist en ongewenst. Ook van Cruijff: 'Ik zeg alleen iets tegen de arbiter als hij iets verkeerd ziet, of iets helemaal niet ziet'.

Dat een sterk Europa ruim zeventig jaar heeft gezorgd voor stabiliteit en vrede na de Eerste en Tweede Wereldoorlog is niet te bewijzen, maar wel aannemelijk. Johan Cruijff: '... kennen niet van je winnen, maar je ken wel van ze verliezen'.

De negatieve uitslag van het Oekraïnerferendum zal koren op de molen zijn van de anti-Europastem, terwijl het referendum, dat slechts nipt de kiesdrempel van dertig procent haalde, helemaal niet over het belang van de Europese Unie ging. Het stimuleert ons ondernemers om nog intensiever de grote voordelen van één Europa uit te dragen. Daar past deze uitspraak van Johan Cruijff uitstekend bij: 'Soms moet er iets gebeuren, voordat er iets gebeurt'.

René Klaver, voorzitter VNO-NCW West

Zeven redenen om contact te maken met:

NILS EEKHOUT

- Hij denkt in systemen, maar ook out of the box. Zo ontstond een design glaswand zonder lelijke staalconstructies, die meebeweegt op de wind.
- Om te leren hoe je moet focussen op het onderscheidende aspect van je bedrijf. Octatube durft op een nichemarkt te opereren.
- Hij is een partner die je kan helpen op elk technisch en ondernemend gebied uit te bouwen.
- Om te leren dat je altijd iets moet doen waar je blij van wordt.
- Omdat zijn bedrijf Octatube een betrouwbare bouwpartner is.
- Hij gaat graag met zijn familie op stap.
- Hij is sportief en weet veel van de hockeyclub Ring Pass.

Nils Eekhout (36) is lid van VNO-NCW Delft. Hij is directeur bij Octatube, een innovatief bouwbedrijf dat design van complexe gevels en daken maakt, gevestigd in Delft. Opmerkelijk product: de glazen gevel van Markthal Rotterdam.

DÁÁROM BEN IK LID!



Tekst: Tristan van Oorschot



PETER VAN VLIET

Peter van Vliet is sinds 2009 managing director van Stubbe bv. Ook is hij adviseur Mobiliteit bij VNO-NCW West en bestuurslid van de VBG, een Goudse organisatie voor ondernemersbelangen.

DE DAPPERE WORSTELING MET WETTEN EN REGELS

In de bijna tachtig jaar van zijn bestaan ontwikkelde het Goudse Stubbe zich van 'traditionele' transporteur tot een 'complete logistieke ontzorgers'. Corebusiness is het transport en op- en overslag van vloeistoffen en plantaardige en dierlijke oliën en vetten. Omgaan met deze zogenoemde 'oleo-chemische producten' is een weg met hobbels. "Controle is nodig en een goede wetgeving onmisbaar. Maar het al te star naleven van regeltjes kan de continuïteit van onze werkgelegenheid in gevaar brengen", vertelt managing director Peter van Vliet.

Tekst: Rik Weeda

Fotografie: Menno Korenhof

Van oorsprong hield het familiebedrijf, opgericht in 1936 door Hendrik Stubbe, zich bezig met het transport van zand en grind. In 1950 startte Stubbe met tanktransport van stearine, oftewel kaarsvet. Niet onbegrijpelijk voor een in Gouda gevestigd bedrijf. In 1990 volgde een overname van het familiebedrijf door de huidige eigenaar Rinus Snel. Dat luide de start van een scala aan nieuwe activi-

teiten, zoals tankcontaineropslag en het schoonmaken van tanks (tankcleaning). Van Vliet: "Ieder product stelt weer andere eisen aan opslag. Soms is verwarming nodig op een bepaalde temperatuur om het stollen tegen te gaan. Dat geldt bijvoorbeeld bij grondstoffen voor chocolade en kaarsvet." De klanten van Stubbe komen uit diverse werelddelen en sectoren, van de automotive industrie tot en met de voedingsindustrie en de cosmetische industrie. "Het zijn niet de heel grote jongens, die hebben vaak al eigen interne oplossingen, maar vooral bedrijven in het hogere mkb-segment. Het is qua volumes een nichemarkt maar toch vind je de bestanddelen die wij behandelen terug in allerlei producten die iedereen dagelijks consumeert."

Opslag en cleaning

Die transformatie van transporteur naar een totale logistieke dienstverlener ging eigenlijk automatisch. "Je merkt een groeiende vraag naar opslag en je pikt dat dan op. Die ontwikkeling ging op een gegeven moment erg snel. Je staat wel even te kijken als je in plaats van zestig ton per week opeens honderd ton per dag moet opslaan. Maar je doet het. Je volgt als het ware de vraag van de markt. Daar-

om zijn we tankcleaning gaan verzorgen. En omdat we ook de opslag regelen van intercontinentale bedrijven, faciliteren we bijvoorbeeld de inkleding door de douane." Het resultaat van al die activiteiten is te zien op het Stubbecomplex in Gouda. Naast zo'n dertig tankwagens, eigendom van Stubbe, en zeventig mobiele tankcontainers van klanten, domineren vooral de acht eigen opslagtanks het beeld. Daarnaast is ruimte vrijgemaakt voor een kantoor en drie wasstraten. Maar de activiteiten zijn niet beperkt tot de locatie in Gouda. Van Vliet: "In 1995 zijn we een samenwerking aangegaan met de firma Zijderlaan in Stolwijk. Waar onze ervaring lag op het gebied van transport en logistiek, had Zijderlaan de beschikking over een goed distributienetwerk en opslagcapaciteit, aanvullend op onze faciliteiten in Gouda."

Certificaten

Controle, veiligheid en kwaliteit kenmerken volgens van Vliet de toegevoegde waarde die Stubbe levert. Stille getuigen zijn de certificaten die aan de muur bij de ingang van het bedrijf in Gouda hangen. Mooi ingelijste ISO- en SQAS-certificaten symboliseren de eisen die de samenleving stelt aan dit soort bedrijven. Terecht, vindt

Van Vliet. "Duurzaamheid en veiligheid staan daarom hoog in ons vaandel. Dat zie je terug in de kwaliteit van onze installaties, bijvoorbeeld bij het reinigingsproces van afvalwater. Daarnaast zijn bijvoorbeeld de opleidingen van het personeel belangrijk bij de zorg om veiligheid en duurzaamheid." Dit neemt niet weg dat chemische producten per definitie een risicocomponent in zich hebben. Van Vliet: "Ons type bedrijf is niet zo populair in de directe omgeving en bij de lokale overheid. Dat is ergens wel begrijpelijk. We werken met grote vrachtwagens en moeten goederen aan- en afvoeren. Het duurde daardoor tien jaar voordat we ons op de huidige locatie in Gouda mochten vestigen." Begrip en irritatie wisselen elkaar zichtbaar af. "We hechten veel waarde aan een goede relatie met onze omgeving en met de overheid. Maar het wordt je niet altijd even gemakkelijk gemaakt. Je moet bij de les blijven. Voor je het weet worden plannen overboord gegooid, of is er bijvoorbeeld weer een herbestemming voor een gepland bedrijventerrein of voor de aanleg van een weg."

Paarse krokodil

Van Vliet ergert zich zichtbaar aan starre procedures. "Een goede wetgeving en

controle zijn essentieel om veiligheid en een schoon milieu te garanderen. Mee eens! Maar bij het toepassen van die regels zijn we wat doorgeslagen. Een voorbeeld: ook al heb je duidelijk bewezen dat je aan alle veiligheids- en milieueisen voldoet, moet je toch een half jaar wachten op de vergunning om een tankcontainer van een klant te kopen en die te reinigen. Dat is absurd. Nog het milieu noch het bedrijfsleven zijn hierbij gebaat. Ja, dat is eigenlijk het verhaal van die paarse krokodil." Zo schat Van Vliet de indirecte kosten die zijn bedrijf ondervindt van 'onnodig starre handhaving' op zo'n tien tot vijftien procent van zijn omzet. "Dat moet je weer verrekenen in je kostprijs. Je wordt duurder, wat de continuïteit van je bedrijf in gevaar kan brengen. Dat is jammer, je wilt immers dat ook volgende generaties nog kunnen profiteren van werkgelegenheid in de regio."

VNO-NCW Rijngouwe

Deze obstakels inspireerde Van Vliet tot een actieve betrokkenheid bij uiteenlopende lobbyactiviteiten. "Een goed netwerk is extreem belangrijk. Daarom ben ik actief in diverse netwerkorganisaties, zoals VNO-NCW Rijngouwe en VBG (Vereniging Bedrijventerreinen Gouda). Als onder-

nemer alleen begin je niks, als VNO heb je een stem. Ook onderhoud ik nauwe contracten met TLN (Transport en Logistiek Nederland). Vooral regionale netwerken zijn belangrijk. We vertegenwoordigen als bedrijfsleven de werkgelegenheid in de regio. Zo neem ik deel aan de discussies over het nieuwe vervoersplan van de

'ALS ONDERNEMER ALLEEN BEGIN JE NIKS, ALS VNO HEB JE EEN STEM'

gemeente Gouda en zit ik in het regio-overleg met de lokale bestuurders voor het plannen en bereikbaar houden van bedrijfsterrain in en rondom Gouda. Ook ijveren we voor goede regionale aansluitingen met de grote snelwegen, zoals de A20 en de parallelstructuur langs de A12 om Gouda-West bereikbaar te houden." Is er sprake van eenzijdig belang van ondernemers? Deze vraag beantwoordt Van Vliet ontkennend. "Het gaat om een goede balans tussen duurzaamheid, milieu en het belang van werkgelegenheid. Toekomstige generaties moeten kunnen recreëren, maar ook kunnen werken."

HOE JE 500 MILJOEN VRIJMAAKT VOOR EEN ZEESLUIS

Amsterdam krijgt de grootste zeesluis ter wereld. Het heeft bijna 25 jaar geduurd voordat de overheid definitief toestemming gaf voor de aanleg hiervan. Minstens zo lang hebben VNO-NCW metropool Amsterdam en het regionale bedrijfsleven gelobbyd voor de nieuwe sluis. Een kijkje in de keuken van een succesvol lobbytraject.

Tekst: Dorine van Kesteren | Fotografie: beeldbank Rijkswaterstaat

De hoofdboodschap van het bedrijfsleven was eenvoudig en steeds dezelfde: de Noordersluis bij IJmuiden moet worden vervangen, want dan wordt de haven van Amsterdam beter bereikbaar en dat is goed voor de regionale (haven) economie en de werkgelegenheid in het gebied. Deze sluis, de voordeur naar de Amsterdamse haven, was strikt genomen pas in 2029 aan het einde van zijn economische levensduur, maar dat gold niet voor de technische levensduur. "De storingsgevoeligheid werd steeds groter. De onbetrouwbaarheid van de sluis verhinderde de havens achter de sluis om verder te groeien. Een nieuwe sluis maakt een groei van 97 miljoen naar 125 miljoen ton mogelijk voor de havens van Amsterdam, IJmuiden, Beverwijk en Zaanstad", vertelt Petra Tiel, regiomanager public affairs bij VNO-NCW metropool Amsterdam.

Bovendien maakt een bredere, diepere sluis deze havens bereikbaar voor de nieuwe generatie grotere zeeschepen. Een sluis die groot genoeg is om onafhankelijk van het tij te func-

tioneren, 24 uur per dag, zeven dagen per week, verbetert de doorstroom en vermindert de kans op vertraging. Tiel: "Betrouwbaarheid is essentieel in de commerciële scheepvaart. De haven van Amsterdam is een belangrijke schakel bij de doorvoer naar het achterland; al deze verbindingen moeten naadloos op elkaar aansluiten. Dit is de basis voor behoud en groei van de bedrijven en arbeidsplaatsen in en om de haven. Op jaarbasis levert de bedrijvigheid in de haven de regionale economie ongeveer zes miljard euro op."

Forse investering

Met de aanleg van de nieuwe sluis is vijfhonderd miljoen euro gemoeid. Een fors bedrag, vandaar dat de besluitvorming jaren heeft aangesleept. Tiel: "Bij dit dossier waren verschillende overheden betrokken: het ministerie van Infrastructuur en Milieu, Rijkswaterstaat, de provincie Noord-Holland en de gemeente Amsterdam. Alle partijen waren het erover eens dat de sluis moest worden vervangen, maar de financiering was een probleem." →

In 2013 gingen het college van B&W van Amsterdam en de provincie akkoord met de vernieuwing van de sluis, maar een jaar later trad in Amsterdam een andere gemeenteraad aan. En dat compliceerde de lobby. "Nieuwe raadsleden hadden een kennisachterstand. Dat vergde heel wat extra gesprekken, want wij wilden natuurlijk niet dat de partijen die al over de streep waren, toch weer gingen twijfelen."

De Amsterdamse haven is vooral groot in het vracht- en overslagverkeer van natte en droge bulkgoederen, zoals benzine en kolen. In de discussie kwam dus ook de vraag aan de orde of deze haven wel toekomstbestendig is in een duurzame samenleving, waarin geen of veel minder fossiele brandstoffen nodig zijn. Tiel: "Tegenstanders zeiden: 'de Amsterdamse haven hoeft helemaal niet te groeien, want een groot deel van de huidige goederenstroom zal de komende jaren wegvallen. Dus waarom zoveel geld investeren in die sluis?' Met dit betoog vonden zij een gewillig oor bij de milieubeweging en de linkse, groene partijen in de gemeenteraad en provincie. De

'EEN GOEDE, OPEN RELATIE MET DE POLITIEK EN BESTUURDERS IN DE AMSTERDAMSE GEMEENTERAAD EN PROVINCIALE STATEN WAS VOOR ONS VAN GROOT BELANG'

tegenstanders van de sluis verenigden zich ook met de voorstanders van woningbouw in het Noordzeekanaalgebied, die de beschikbare ruimte liever gebruikten voor woningen dan voor natte bedrijvigheid."

LOBBYWERK

VNO-NCW West is een lobbyorganisatie. Zij komt op voor de belangen van haar leden en doet dat in meer dan honderd lobbyprojecten. Veel leden zijn daarbij direct betrokken, maar er zijn ook veel leden die er weinig tot niets vanaf weten. Steeds vaker bereikt ons het verzoek om meer uitleg te geven. Vandaar dat we in West, gestart zijn met een rubriek waarin we ons lobbywerk in een van die projecten beschrijven.

Pijlers lobby

De lobby van VNO-NCW metropool Amsterdam steunde allereerst op adequaat relatiebeheer. "Een goede, open relatie met de politiek en bestuurders in de Amsterdamse gemeenteraad en Provinciale Staten was voor ons van groot belang. Concreet betekende dit bijvoorbeeld dat wij onze agenda vrijmaakten zodra we merkten dat sommige raadsleden nog vragen hadden. En dat we het belang van de nieuwe zeesluis bleven benadrukken: in verschillende inspraakrondes bij het gemeentelijk en provinciaal bestuur, bij de schrijvers van de verschillende verkiezingsprogramma's, bij de opstellers van het coalitieakkoord."

Daarnaast deed Tiel er alles aan om zoveel mogelijk verschillende voorstanders van de zeesluis bij de lobby te betrekken: niet alleen havenbranchevereniging Oram, VNO-NCW metropool Amsterdam en het Havenbedrijf Amsterdam, maar onder meer ook de Passenger Terminal Amsterdam, lokale ondernemersverenigingen, Schiphol en de toeristische sector. "Hoe breder je de lobby trekt, hoe beter. Maar dan moet je natuurlijk wel met één mond spreken en met één verhaal naar buiten treden. Daarom hebben wij veelvuldig overleg gehad met alle partijen die baat hebben bij de aanleg van de sluis."

Cruisevaart

De nieuwe zeesluis komt niet alleen ten goede aan het vracht- en overslagverkeer, maar ook aan de cruisevaart. René Kouwenberg, directeur van de Passenger Terminal Amsterdam (de aanlegplaats voor cruiseschepen) was dan ook een belangrijke lobbypartner van VNO-NCW metropool Amsterdam. "Cruisen is een populaire manier van vakantievielen. De sector heeft ondanks de crisis een gestage groei doorgemaakt", vertelt Kouwenberg. "Deze schaalvergroting heeft zich ook vertaald in de afmetingen van de schepen. Die worden steeds langer en breder. De afgelopen jaren hebben we heel wat schepen gemist, simpelweg omdat ze de Noordersluis niet konden of durfden te passeren. Het gebeurde ook regelmatig dat cruiseschepen vertraging opliepen door een defect aan de sluis. En het is heel vervelend als drieduizend mensen die een dag in Amsterdam zijn, een paar uur vertraging hebben. Zeker omdat cruiseschepen een pratende lading hebben, zoals ik altijd zeg."

Tiel vult aan: "Door de nadruk te leggen op de mogelijkheden die de cruisevaart biedt voor de regionale economie, gaven we de lobby een extra pijler. Cruiseschepen dragen in hoge mate bij aan het toerisme in de stad. De passagiers maken namelijk niet enkel gebruik van de haven, maar bezoeken ook de stad, ze slapen in hotels, eten in restaurants, gaan naar musea en winkels, nemen een taxi en vertrekken soms weer via Schiphol."



Groen licht

Uiteindelijk gaf de Amsterdamse gemeenteraad in november 2014 definitief groen licht. Van de benodigde vijfhonderd miljoen euro komt een deel van de gemeente Amsterdam, een deel van de provincie en een deel van het Rijk. Rijkswaterstaat gunde de opdracht voor het ontwerp, de bouw, financiering en het onderhoud van de nieuwe zeesluis, die zeventig meter breed, vijfhonderd meter lang en achttien meter diep wordt, vorig jaar aan een consortium van BAM-PGGM, VolkerWessels en investeerder DIF. Dit jaar gaan de werkzaamheden van start. Het is de bedoeling dat de sluis eind 2019 operationeel is.

Iedereen kan de bouw van de zeesluis van dichtbij volgen in het sluis- en haveninformatiepunt (SHIP) in IJmuiden, dat de provincie in samenwerking met het bedrijfsleven en onderwijs ontwikkelt. Tiel: "Dit bezoekerscentrum is niet alleen goed voor het draagvlak in de wijde omgeving, maar ook voor de overdracht van alle Nederlandse kennis en kunde die bij de bouw van de sluis tentoon wordt gespreid."

Nooit af

Dat klinkt als 'eind goed al goed', maar schijn bedriegt. Tiel: "Net op het moment dat je denkt dat je er bent, gebeurt weer iets wat de zaak geen goed doet." Zij doelt hiermee op het plan van de Amsterdamse VVD-wethouder Eric van der Burg om twee fietsbruggen over het IJ te bouwen. Eentje in het westen van de stad, bij de Hout-

havens, en eentje in het oosten, bij de KNSM-havens. Doel is om Amsterdam-Noord, een buurt die steeds hipper en gewilder wordt, te verbinden aan het centrum van de hoofdstad. In 2017 neemt de gemeenteraad een definitief besluit: de bruggen zouden tussen 2020 en 2025 moeten worden opgeleverd.

'HOE BREDER JE DE LOBBY TREKT, HOE BETER. MAAR DAN MOET JE NATUURLIJK WEL MET ÉÉN MOND SPREKEN EN MET ÉÉN VERHAAL NAAR BUITEN TREDEN'

Als de bruggen er komen, neemt de gemeente Amsterdam de scheep- en cruisevaart met de ene hand af wat zij hun met de andere gegeven heeft, verzucht Tiel. "Met de sluis versoepelen we de toegang, maar de bruggen werpen weer een drempel op. Zij hinderen immers de passerende schepen, ongeacht of ze nu heel hoog worden of open kunnen. Daarom is het zaak dat de gemeente nu een zo goed mogelijke kosten-batenanalyse gaat doen, waarbij alle mogelijke oplossingen worden meegenomen om Noord aan de stad te verbinden. Dus niet alleen fietsbruggen, maar ook ponten en tunnels. Daar gaan wij de komende tijd actief voor aan de slag, onder meer samen met de Passenger Terminal en Oram. In die zin is de lobby dus nooit af."

MVO loont. Ook bij u!

NBD Biblion

Koos Schanssema – manager huisbinderij, logistiek & techniek

“DSW-medewerkers doen wat een machine niet kan”

Royal Lemkes

Michiel van Veen – directeur logistiek

“Onze inzet als werkleerbedrijf zie ik als een win-win situatie”

Van Uden

John Garstman – Warehousemanager

“We dragen onze sociale boodschap uit aan klanten en collega’s”

DSW adviseert

Mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt zijn zeer gemotiveerd en loyaal. Ze geven uw bedrijf sociale én functionele waarde. En zijn uw investering in duurzaam ondernemerschap meer dan waard. Maar hoe geeft u als ondernemer invulling aan MVO en Social Return? En hoe laat u de Participatiewet echt voor u werken?

DSW creëert

DSW helpt om de mogelijkheden voor u in kaart te brengen. We creëren functies via *jobcarving* en zetten onze mensen daarop in. Zodat uw medewerkers zich kunnen focussen op uw kernactiviteiten. DSW adviseert, begeleidt en neemt u veel werk uit handen.

DSW begeleidt

DSW is uw partner als het gaat om arbeidsparticipatie. Niet voor niets is DSW in de afgelopen 60 jaar uitgegroeid tot hét werkleerbedrijf in de arbeidsmarktregio Zuid-Holland Centraal.

DSW ontzorgt

Kortom, Sociaal Werkbedrijf DSW ontzorgt. En borgt dat MVO loont. Ook bij u!

☎ 079 - 363 34 60

✉ bedrijfsbureau@dswrijswijk.nl

🌐 www.dswrijswijk.nl



DSW

DSW biedt

- Eerlijke en voordelige tarieven
- Facturatie op stuksprijs
- Volledige ontzorging
- U draagt bij aan MVO en SROI
- Werkzaamheden als verpakken, montage & assemblage en stickers



SPECIAL

**OP NAAR DE 100.000!
BANEN**

Wat kan je als werkgever verwachten wanneer je iemand met een arbeidsbeperking in dienst neemt? In deze special vertellen leden van VNO-NCW West over hun ervaring met het werken met mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt, zoals gehandicapten, ex-verslaafden en mensen met autisme. Ze zijn enthousiast over hun waardevolle inbreng op de werkvloer, maar vertellen ook openhartig over de valkuilen en struikelblokken. 'De Realisten', onderdeel van vakbeweging CNV Jongeren, trainen mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt om zelf informatie te verschaffen aan werkgevers. Zij verjagen de vermeende beren op de weg.

Honderdduizend banen voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt in de periode tot 2026. Het is dé grote uitdaging van de Participatiewet waar veel ondernemers hun schouders onder zetten. Werkgeversorganisaties VNO-NCW, MKB-Nederland en LTO Nederland hebben het 'Op naar de 100.000 banen'-project opgezet, waaraan ondernemers kunnen deelnemen. VNO-NCW West voert dit project in de regio uit. Bent u lid van VNO-NCW West en heeft u nog geen mensen met een arbeidsbeperking in dienst, dan bevelen we deze special van harte bij u aan. We streven als regionale werkgeversorganisatie ernaar voor iedereen kansen te creëren op de arbeidsmarkt, ook voor kwetsbare groepen. Op naar de 100.000 banen! Doet u mee?

DE ONDERNEMER AAN HET WOORD:

'ERVAAR HET ZELF, HET LEVERT ECHT IETS OP!'

Werkgevers, werknemers en de overheid werken samen om te zorgen voor een inclusieve arbeidsmarkt waar iedereen een reguliere, volwaardige plaats kan innemen. De partijen vertegenwoordigen andere perspectieven en belangengroepen, maar zoeken elkaar op in de uitvoering van het banenplan. Werkgevers die ervaring hebben met werken met arbeidsgehandicapten vervullen een ambassadeursrol. Werknemersorganisaties sporen mensen met een beperking aan zélf stappen te ondernemen en pleiten voor arbeidsplekken op maat. Kunnen de verschillende partijen elkaar helpen in het belang van een inclusieve arbeidsmarkt?

Eerlijk verhaal

"Wij hadden al vóór het banenplan mensen met een beperking in dienst", vertelt Joan Remmerswaal, directeur bij Van Dorp Installaties Zoetermeer en vanuit VNO-NCW West ambassadeur van de banenafpraak. "Wij zijn een familiebedrijf en wij denken inclusief. Dat wil zeggen dat iedereen erbij hoort. Eén grote familie. Als ambassadeur van het honderdduizend-banenplan probeer ik deze boodschap over te brengen. De meeste mensen die ik spreek kennen mijn bedrijf. Ik vertel ze een eerlijk verhaal over wat te verwachten wanneer je mensen met een beperking in dienst neemt, niet alleen hallelujaverhalen." Remmerswaal stelt dat je inderdaad meer aandacht moet geven aan werknemers



met een afstand tot de arbeidsmarkt, maar dat er veel mogelijkheden tot ondersteuning bestaan. "Ik roep mensen op om het gewoon te doen en het zelf te ervaren. Het ambassadeurschap houdt voor mij voornamelijk in dat ik mensen wegwijs maak in de regelgeving en ondernemers vanuit mijn eigen ervaring enthousiasmeer. Het balletje begint wel te rollen."

De Realisten

"In het mkb valt nog een grote slag te maken. Uit onderzoek van het ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid blijkt dat bijna vijftig procent van de werkgevers niet weet wat de Participatiewet precies inhoudt." Michiel Hietkamp is voorzitter van CNV Jongeren en heeft De banenafpraak hoog op de agenda

staan. De jongerenvakbond slaat op creatieve wijze bruggen tussen werkgevers en mensen uit de doelgroep van de banenafpraak. De Realisten, een initiatief van CNV Jongeren, bestaat uit een groep mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Mensen die realistisch zijn over hun talenten en beperkingen en zeer gemotiveerd zijn om aan de slag te gaan.

Nu wordt deze groep getraind om werkgevers zelf voor te lichten over hun beperking en over regelgeving. "Want het grootste probleem is op dit moment de onbekendheid," vertelt Hietkamp. "Belemmerende bureaucratie is een smoesje, het is een mentaliteitskwestie. Werkgevers komen in een speelveld terecht met onbekende begrippen, daar moeten zij doorheen."

VEREENVOUDIGING PARTICIPATIEWET

De welwillendheid van veel werkgevers deel te nemen aan de banenafpraak wordt belemmerd door een gebrek aan overzicht van beschikbare kandidaten en omslachtige bureaucratie. Staatssecretaris Jetta Klijnsma van Sociale Zaken en Werkgelegenheid heeft aangekondigd wijzigingen in de wet aan te brengen zodat het voor werkgevers makkelijker en aantrekkelijker wordt om in zee te gaan met werknemers met een arbeidsbeperking.

Zo komt er een loonkostensubsidie voor bedrijven die al een arbeidsbeperkte werknemer in dienst hebben. Daarnaast wordt een vaste loonkostensubsidie in het leven geroepen voor werkgevers die mensen uit de doelgroep in dienst willen nemen. De subsidie houdt in dat vijftig procent van het minimumloon in het eerste halfjaar wordt vergoed waardoor de stap voor ondernemers om te participeren kleiner wordt. Ook mogen volgens de nieuwe regeling jongeren uit het voortgezet speciaal onderwijs direct aan de slag zonder goedkeuring van het UWV.

Remmerswaal is het niet eens met Hietkamp dat bureaucratische bezwaren slechts een smoesje zijn. "Dan zou je op mijn stoel moeten zitten. Ik zit er aardig in, maar in de definitie van de verschillende doelgroepen ben ik soms ook het spoor bijster. De regelgeving is met de beste bedoelingen gemaakt, maar onoverzichtelijkheid stimuleert niet bepaald. Een zekere mate van regie is raadzaam, houdt het simpel! Maar omslachtige regelgeving is absoluut geen reden om hieraan niet mee te doen." De vereenvoudigingen die staatssecretaris Klijnsma inmiddels heeft doorgevoerd, zijn dan ook hard nodig, stelt Remmerswaal.

Prioriteit

Werkgevers en Realisten kunnen elkaar vinden in de kwaliteit om de schouders onder een project te zetten, denkt Hietkamp. De voorzitter van de jongerenvakbond ziet dat de afgelopen tijd een mentaliteitsverandering bij ondernemers heeft plaatsgevonden. "Er is echt een proactieve houding ontstaan. Grote bedrijven, zoals Ahold, hebben er een prioriteit van gemaakt. We zijn bezig met een intensieve lobby om de banenafpraak ook bij het mkb tot prioriteit te verheffen." De familiale motivatie in bepaalde bedrijven, zoals Remmerswaal beschrijft, is herkenbaar voor Hietkamp. "Maar nu moeten we het concept overbrengen naar de bakker en de shoarmazaak."

Duurzame plaatsing

CNV Jongeren werkt nauw samen met onder meer werkgeversorganisatie AWWN en stichting De Normaalste Zaak, om op deze wijze vraag en aanbod bij elkaar te brengen. Volgens Hietkamp verloopt deze samenwerking zeer positief, maar de manier waarop werk wordt gecreëerd, kan nog beter, denkt hij. "We moeten zorgen dat de plaatsing van mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt op duurzame wijze gebeurt. AWWN heeft onlangs vierduizend banen gecreëerd, maar kan deze nog niet invullen. We moeten beter kijken naar de persoon en de beperking en vooral naar de mogelijkheden van die persoon. Uitsluitend arbeidsplaatsen beschikbaar stellen is niet voldoende." Hoewel hij erkent dat verbeteringen zeker mogelijk zijn, is Hietkamp verheugd dat het creëren van een inclusieve arbeidsmarkt onder werkgevers breed gedragen wordt. De overheid blijft echter achter. "De afgelopen jaren is zij zelfs in de min gegaan, wat wil zeggen dat nu minder mensen met een beperking in dienst zijn van de overheid dan voorheen. Dat is een negatief signaal." Remmerswaal ziet dat minister Klijnsma pogingen doet om de wetgeving te versimpelen, maar benadrukt dat de banenafpraak van een hoop factoren afhangt, niet in de laatste plaats van economische groei. "Als de economie gaat boomen, komt er meer financiële ruimte."



COLUMN

KANSEN ZIEN

Ondernemen is kansen zien. Werken met mensen met een beperking biedt die kansen. En dat laten wij, en talloze ondernemers uit uw eigen regio, u hier graag zien. Wist u dat uw andere medewerkers productiever worden als mensen met een arbeidsbeperking de eenvoudige tijdrovende klussen mogen doen? Ook verbetert de werksfeer en daalt het ziekteverzuim. Uw klanten vinden het vaak leuk geholpen te worden door iemand met een beperking en waarderen het dat u zich inzet voor de maatschappij.

De groep mensen met een arbeidsbeperking is divers. Er zijn sterke mannen, geschikt voor hovenierswerk, maar ook receptionistes, cateringmedewerkers of schoonmakers. In vrijwel elke praktijk-situatie is een match mogelijk, met wat inzet en de juiste begeleiding. Laat u inspireren door wat er in de praktijk gebeurt en leer van de ervaringen van andere ondernemers. En heeft u vragen? Onze aanjagers komen graag langs voor een persoonlijk gesprek. Ik zou zeggen: grijp die kans voor uw onderneming!

Aart van der Gaag,
ambassadeur
Op naar de 100.000 banen

DE AANJAGERS

VNO-NCW West zet 'aanjagers' in voor het realiseren van de banenafpraak. Zij komen graag bij u langs om u meer te vertellen over de mogelijkheden in uw bedrijf. In Noord-Holland en het Gooi is Jan Kwekkeboom actief, in Zuid-Holland Jan de Bruin.

Jan Kwekkeboom

Mijn rol als aanjager is het enthousiasmeren en informeren van werkgevers over de banenafpraak." Jan Kwekkeboom is in december 2014 al begonnen als ambassadeur van de banenafpraak in regio Gooi en Vechtstreek. Sinds oktober 2015 is hij aanjager in heel Noord-Holland en gaat hij bedrijven en ondernemers af, vooral om de bekendheid te vergroten en misverstanden uit de wereld te helpen. "Als bedrijven zich in de banenafpraak verdiepen, zien ze dat deze veel mogelijkheden biedt. Door de media krijgen mensen het idee dat de Participatiewet alleen slaat op mensen met een verstandelijke beperking, dat is een misvatting. Iedereen die niet in staat is zelfstandig het minimumloon te verdienen, valt onder de afspraak." Kwekkeboom is positief over de veranderende mentaliteit bij ondernemers en stelt dat de omstandigheden momenteel redelijk gunstig zijn. "De economie trekt aan en simpel werk dat in het verleden werd uitbesteed aan het buitenland, komt terug." Voor technische bedrijven ziet Kwekkeboom een goede match met autistische mensen. "Nadat ik heb gesproken op een bijeenkomst over de banenafpraak in het Gooi, gingen de ogen open en ontstond een enorme zoektocht naar werknemers met autisme die uitermate goed kunnen functioneren in bepaalde delen van de technische sector, bij bedrijven die heel specialistisch en technisch te werk gaan." Volgens Kwekkeboom ligt de grootste uitdaging in de bemiddeling tussen instanties als Werkgeversservicepunten (WSP), het UWV en het bedrijf dat in zee wil gaan met mensen met een beperking. "Is het WSP of het UWV in staat de juiste mensen op het juiste moment voor te stellen bij bedrijven? Het blijft lastig. Op dit moment is het verspreiden van juiste informatie het belangrijkste. Bedrijven die een positieve bijdrage leveren, etaleren dat ook. Daardoor ontstaat een sneeuwbal-effect en raken steeds meer bedrijven geïnteresseerd. We moeten zorgen dat mensen niet eenmalig geplaatst worden, maar dat zij een duurzame plaats kunnen innemen op de arbeidsmarkt."

Jan de Bruin

"Voordat ik begon als aanjager was ik vanuit mijn bedrijf Marrone Coaching en Advies in Katwijk al bezig met het onderwerp", vertelt Jan de Bruin. "Ik postte regelmatig berichten over het in dienst nemen van mensen met een beperking in de sociale media. Nu vervul ik de functie van aanjager met trots en overtuiging." De Bruin stimuleert ondernemers deel te nemen aan het 100.000 banenproject en maakt afspraken over het mogelijke aantal arbeidsplaatsen bij bedrijven. "Ik loop veel bedrijven en organisaties af om werkgevers te informeren over de Participatiewet. Er is nog veel onwetendheid over het werken met mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Ondernemers hebben gehoord van de banenafpraak, ze weten van het Sociaal Akkoord, staan daar positief tegenover, maar desondanks hebben velen nog negatieve vooroordelen. 'Het zijn toch moeilijke mensen' of 'Dat gaat mij toch een hoop tijd kosten' zijn veelgehoorde bezwaren." Volgens De Bruin zijn de vooroordelen ongegrond. Bovendien kunnen werkgevers jobcoaches inhuren en er bestaan verschillende subsidies die de drempel verlagen. Toch zijn die regelingen voor De Bruin slechts een middel, een duwtje in de goede richting. "Werknemers met een beperking zijn niet per se mindere arbeidskrachten. Ik hoop dat we met de banenafpraak een golf tweege kunnen brengen waardoor deze mensen gewoon in volwaardige loondienst komen. Ik heb er veel vertrouwen in dat die golf eraan komt. Ondernemers staan er zeker voor open en wie iets wil veranderen, moet met iets nieuws beginnen. Zou het niet mooi zijn als het over een jaar of vijf een doodnormale zaak is om mensen met een beperking in dienst te hebben?"

DOE MEE AAN DE BANENAFSPRAAK!

Geef mensen met een arbeidsbeperking een kans in uw bedrijf. Maak een afspraak met een van de aanjagers!

Jan Kwekkeboom (foto links) 06 46 60 62 05
Jan de Bruin (foto rechts) 06 12 66 83 16



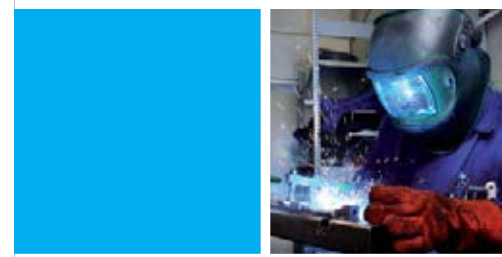
COLOFON

© april 2016. Een uitgave van VNO-NCW WEST. Tekst: Pieter van der Meulen. Ontwerp en fotomontage cover: KEPCOM communicatie | concept | creatie, Rijswijk. Druk: Quantes, Rijswijk.



OP NAAR DE 100.000!
BANEN

Haeghe Groep bijzonder ondernemend



Medewerkers van de Haeghe Groep hebben een al dan niet tijdelijke afstand tot de arbeidsmarkt. Ze zijn gemotiveerd en gekwalificeerd. Ze krijgen de trainingen en opleidingen die ze nodig hebben. Werken kan op uw locatie, maar ook op een van onze eigen vestigingen.

In de regio Den Haag zijn wij het toonaangevende sociale werkbedrijf met jarenlange ervaring bij overheden en het bedrijfsleven. Van schoonmaak tot verpakken, van archivering tot groenvoorziening: úw werk is onze zorg!

Maatschappelijk verantwoord

Door het inzetten van onze medewerkers of het afnemen van producten of diensten, onderneemt uw organisatie niet alleen op een maatschappelijk verantwoorde wijze, maar bent u ook verzekerd van kwalitatief hoogwaardige producten en slagvaardige, resultaatgerichte dienstverlening. En dat tegen een marktconforme prijs.

Bovendien voldoet u, door samen te werken met de Haeghe Groep, aan social return. Zaken doen met de Haeghe Groep komt niet alleen uw organisatie ten goede, maar het heeft ook toegevoegde waarde voor de Haagse samenleving; voor mensen die een steuntje in de rug nodig hebben. En daar kunt u voor zorgen!

Aan de slag met de Haeghe Groep

Wilt u meer weten over ons volledige aanbod van producten en diensten dan kunt u ons bereiken via:
sales@haeghegroep.nl of bel met 070-353 56 98.



EENSGEZINDHEID IN EUROOPA MEER DAN NODIG

“Europa is in het hart getroffen”, zei premier Rutte kort na de aanslagen in Brussel. Twee dagen later stonden de media bol van kritiek op de Europese veiligheidsorganisatie. De inlichtingendiensten van de lidstaten hadden onvoldoende informatie uitgewisseld en werken hoe dan ook slecht samen. Het is allang niet meer uitsluitend Geert Wilders, steeds meer eurosceptici laten van zich horen. Volgens hen is niet alleen het veiligheidsbeleid slecht, Europa kan ook de vluchtelingencrisis niet aan en voert een desastreus monetair beleid. Bovendien overwegen de Britten op te stappen. Onze eurocommissaris Frans Timmermans vreest zelfs voor het uiteenvallen van de EU.

Voor Nederland zou het wegvallen van de EU rampzalig zijn. ‘Nederland leeft van Europa’ luidt de slogan van de pro-Europacampagne van VNO-NCW en MKB Nederland. De Europese interne markt en de euro hebben Nederland veel economische groei en welvaart gebracht. Een op de vijf bedrijven exporteert naar een EU-land. Elders in Europa is dat een op de tien. Toch draait het in de kern om veel meer dan die economische voordelen.

“Europa is juist nu belangrijk”, zei Hans de Boer, voorzitter VNO-NCW, in een reactie op de aanslagen. “Samen optreden en zorgen dat onze veiligheid en onze waarden van rechtstaat, vrijheid en democratie beschermd worden. Tijdens het Nederlands voorzitterschap kan premier Rutte daarin een belangrijke rol vervullen. Hij heeft al laten zien dat Nederland in staat is als bindende factor op te treden in de EU. En te zorgen voor meer eensgezindheid. Die hebben we nu hard nodig!”

www.vno-ncw.nl



Léonore Heemskerk
Hoofd Partnership & Development

Ons Museum...

Museum Prinsenhof Delft, gelegen in een uniek, monumentaal gebouw en voormalig Hof van Willem van Oranje, is een cultuurhistorisch museum met internationale uitstraling. Aan de hand van uitdagende en interactieve tentoonstellingen, zoals 'Vermeer komt thuis, het straatje terug in Delft', worden bezoekers meegenomen door het rijke verleden, de innovatieve kracht en handelsgeest van de stad; zaken die hebben bijgedragen aan de ontwikkeling van Nederland.

Onze ambitie is...

bedrijven die zich verbonden voelen met de missie van het museum een platform te bieden met bijzondere netwerkbijeenkomsten en de mogelijkheid eigen relaties mee naar het museum te nemen.

Bel mij want...

samenwerking met partners versterkt het museum en is voor bedrijven aantrekkelijk: u toont uw sociale betrokkenheid en associeert zich met een inspirerend en stijlvol museum, dat zich graag samen met u profileert.



Museum Prinsenhof Delft

Sint Agathaplein 1, 2611 HR Delft
T 06 53 98 97 73
E lheemskerk@delft.nl
I www.vermeerkomthuis.nl
I www.prinsenhof-delft.nl



Jan Boom (l) en Allard Droste (r)
directeuren Aldowa

Ons bedrijf...

Aldowa durft groot te denken en te schitteren in het engineeren, produceren en monteren van metalen gevelbekleding. Al onze kennis, creativiteit, ervaring en vakmanschap kunnen we daarin kwijt. Omdat we net als u dromen van metaal. Metalen gevelbekleding voor zowel de infra als de bouw. Een kleine greep van de projecten waar we enorm trots op zijn: het beprunte plafond van de Markthal te Rotterdam, de kolombekleding van Paleis het Loo, de gevelbekleding van stations Rotterdam, Utrecht en Den Haag, de gevelbekleding voor het hoofdkantoor Calvin Klein of de corten stalen gevelementen voor verkeersstoren NVLU van Prorail te Utrecht.

Onze droom...

het realiseren van LANDMARKS, samen met onze opdrachtgevers. Daar werken wij als team elke dag hard aan. Landmarks waarvan de gevelbekleding de eyecatcher is.

Bel ons want...

samen met u bouwen wij graag aan spraakmakende objecten, met complexe technische uitdagingen, bijzondere effecten en opvallende details. Gevels waarmee u gezien wordt.



Aldowa

Overschieeseweg 32
3044 EE Rotterdam
T 010 208 37 88
E info@aldowa.nl
I www.aldowa.nl



Suzan van de Kam
Associate partner Arbeidsrecht

Ons bedrijf...

Buren is een internationaal georiënteerd Nederlands kantoor van advocaten, (kandidaat-) notarissen en fiscalisten die nauw samenwerken in multidisciplinaire teams. Het kantoor, met ruim 100 medewerkers, heeft kantoren in Den Haag, Amsterdam en Luxemburg en een strategische alliantie met JinLawyers in Beijing. Buren heeft een primaire focus op Ondernemingsrecht, Fusies en Overnames, Belastingrecht, Onroerend Goed, Insolventie- en Arbeidsrecht. Ook heeft Buren diverse internationale desks (China, Japan, Rusland en Latijns Amerika) voor haar (inter)nationale cliënten. Onze cliënten zijn multinationals, middelgrote (beursgenoteerde) ondernemingen, instellingen en investeringsfondsen.

Bel ons want...

bij Buren vindt u professionals die u helpen uw doelstellingen met succes uit te oefenen. Uw taken zijn veelzijdig en dus is ons werkveld dat ook. Wij zijn gewend om precies de juiste vragen te stellen. Onze kritische instelling en grondige analyse leiden vaak tot verrassende inzichten en heldere conclusies.



Buren N.V.

Johan de Wittlaan 15
2517 JR Den Haag
T 070 318 42 00
E info@burenlegal.com
I www.burenlegal.com

MARCO VAN ZIJVERDEN,
CEO VAN DUTCH FLOWER GROUP

'BREXIT? DAAR ZITTEN WE NIET OP TE WACHTEN!'

Het zijn roerige tijden. Onrust lijkt de boventoon te voeren. Zo ook in Engeland waar de discussie over het verlaten van de EU wordt gevoerd. Een discussie die grote gevolgen kan hebben voor het Nederlands bedrijfsleven. Marco van Zijverden (lid van VNO-NCW West), CEO van Dutch Flower Group, een van 's werelds grootste handelsmaatschappijen in de bloemen- en plantensector, vertelt over internationaal zakendoen, het belang van een goede strategie en omgaan met e-commerce. →

Tekst: Veerle Focke | Fotografie: Vincent Basler

Dutch Flower Group floreert onder jouw leiding. En dat terwijl je eigenlijk nooit de bloemen-business in wilde. Hoe komt dat zo?

"Mijn vader was ondernemer in de bloemen, maar daar lag mijn interesse niet. Ik wilde de wereld zien en koos voor een afstudeeropdracht op een schip. We zouden tientallen landen aandoen ter promotie van Nederland. Alles leek in kannen en kruiken tot op het laatste moment de financiën niet rond kwamen. Toen zat ik zonder afstudeerproject. De oplossing kwam uit het bedrijf van mijn vader: of ik de mogelijkheid van commerciële export van bloemen uit Zimbabwe naar Nederland wilde onderzoeken. Dat heb ik gedaan, met een subsidie voor het project als resultaat."

En dat beviel zo goed dat je besloot te blijven?

"We spreken hier over midden jaren tachtig, een periode waarin mijn vader voor tachtig procent afhankelijk was van de Amerikaanse export. Op dat moment gleed de Amerikaanse dollar enorm snel af, van vier gulden naar 1,60. Mijn vader vroeg me een reorganisatieplan voor zijn bedrijf te schrijven. Dat heb ik gedaan en toen het af was, wilde ik het zelf uitvoeren. Dat ging heel organisch: mijn vader stortte zich op import, ik op export. Van het een kwam het ander en in 1993 heb ik het bedrijf (OZ Group)

OVER DUTCH FLOWER GROUP

Dutch Flower Group (DFG) is een familie-holding waaronder dertig handelsbedrijven vallen die gezamenlijk alle afzetsegmenten binnen de sierteeltketen bedienen. DFG kweekt niet zelf en levert niet direct aan de consument, maar doet alles wat ertussen zit: van import en export van snijbloemen, potplanten, snijgroen tot boeketten samenstellen, verpakken en prijzen. DFG exporteert naar ruim zestig landen en levert zowel aan importerende groothandels als verschillende supermarktformules wereldwijd.

www.dfg.nl

'OLIECRISIS, MINDER WELVAART IN DE MIDDENKLASSE, MH17; ONZE EXPORT NAAR RUSLAND IS GEHALVEERD'

overgenomen. Vijf jaar later heb ik het om strategische redenen gefuseerd met de Van Duijn Groep. Een goede keuze, want we groeiden van een omzet van 250 miljoen euro in 1999 naar bijna 1,4 miljard in 2015."

Wat een groei! Denk je weleens: wat gebeurt er allemaal?

"Ik denk weleens: zijn wij nou zoveel slimmer dan de concurrent? Want het is volgens mij allemaal niet zo ingewikkeld. Je moet focussen, doen waar je goed in bent, een ijzersterk team neerzetten en zorgen voor een goede strategie. Wij hebben verschillende handelsbedrijven met een eigen specialisme. Je doet dus planten óf bloemen. Supermarkten óf groothandels. Discount óf full service-supermarkten. Vervolgens halen we veel kennis uit die bedrijven door als holding te benchmarken. De directies komen dan ook regelmatig bij elkaar om cijfers en ervaringen uit te wisselen. Heel waardevol."

Bespreken jullie daar ook de mogelijkheid van een brexit?

"Ja natuurlijk, want we zijn sterk afhankelijk van wisselkoersen. Vanaf het moment dat de discussie op gang kwam daalde de Engelse pond. Wij exporteren veel naar Engeland, dus worden onze bloemen daar duurder. Nu is de daling van het Engelse pond nog te overzien, maar hij moet niet nog verder teruglopen want dan gaan we minder verkopen. Dus dat is een zorg. Daarnaast maak ik me zorgen over het grensverkeer. Moeten transporteurs straks weer uren wachten bij een grensovergang? Dat is niet bevorderlijk voor de business. Nee, wij zitten niet te wachten op een brexit."

Wat verwacht je, gaan de Britten eruit?

"Ik verwacht dat ze bij de EU blijven. En als ze er wel uitgaan denk ik dat het Engelse pond een flinke tik krijgt. Hoewel het ook zou kunnen dat hij daarna weer enorm opkomt. Maar dan blijft het vraagstuk wat er aan de grens verandert..."

Heb je een vergelijkbare situatie meegemaakt?

"We zijn marktleider in Rusland en onze export naar dat land is de afgelopen jaren gehalveerd. Door de oliecrisis is de roebel gehalveerd. Daarnaast heeft de Russische middenklasse, die enorm groeiende was, minder geld. Tel daar de gebeurtenissen rond MH17 bij op, plus de

reactie van Rusland in de vorm van beperkingen aan de grens, en je export naar zo'n land halveert."

Hoe speel je op zulke situaties in?

"In het geval van Rusland door te zorgen dat de documenten op orde zijn en alleen nog zaken te doen met de klanten waarvan we zeker weten dat ze de factuur kunnen betalen. In het geval van Engeland door de Engelse ponden zoveel mogelijk te hedgen, dus het risico financieel af te dekken. Bij de Engelse supermarkten hebben we bijvoorbeeld de kerstlijnen al verkocht. Dan zijn die Engelse ponden ingedekt. Meer kun je niet doen. Behalve oplossingsgericht denken als een probleem zoals grensbeperking, zich voordoet."

Zijn er andere mondiale zaken van invloed op jullie business?

"De verschuiving naar online. Het gaat natuurlijk minder hard dan bij schoenen, boeken en kleding, maar ook bloemen en planten worden steeds meer online gekocht. We hebben dit jaar een unit opgestart om kennis te vergaren over e-commerce, zodat we ons kunnen beraden op onze positie. Willen we gebruik maken van bestaande platforms als Amazon en bol.com of gaan we voor het eerst in onze geschiedenis rechtstreeks aan de consument leveren? Het heeft onze voorkeur om business-to-business te blijven, maar als de platforms met zestig leveranciers

in zee gaan, wordt het nooit een sterk concept naar consumenten. Daar gaan we niet in mee."

Waarom zou je niet direct aan de consument willen leveren?

"Qua business doen we alles, boeketten maken, ingepakt, gestickerd en geprijsd leveren. We kunnen zelfs cadeau-pakketten op maat leveren. Vraag is of we miljoenen euro's willen pompen in naamsbekendheid bij de consument. Dat gaan we het komende jaar onderzoeken."

'BIJ EEN BREXIT WORDEN ONZE BLOEMEN DAAR DUURDER. ALS DE DALING VAN DE ENGELSE POND NOG VERDER TERUGLOOPT, GAAN WE MINDER VERKOPEN'

En tijdens dat onderzoek prijkt op de bureaus een bosje...?

"Wat mij betreft tulpen! Tulpen geven een voorjaarsgevoel, lekker naar buiten, frisse lucht. En het is een Nederlands product dat leeft, groeit en kleur geeft. En het staat ook niet zo lang, vijf, zes dagen. Maar dat laatste is misschien meer commercieel ingegeven, haha!"





Ir. A. Oudshoorn MBA
managing director

Ons bedrijf...

Applikon Biotechnology is een vooraanstaande speler die wereldwijd actief is in het ontwikkelen, produceren en vermarkten van geavanceerde bioreactorsystemen voor farmaceutische toepassingen. Wij zijn uniek in ons schaalbereik dat loopt van microreactoren tot productie-volumesystemen. Vanuit Delft en onze dochterbedrijven in de USA, UK en China ondersteunen wij ons wereldwijde netwerk om via de wereldwijde farmaceutische markt de kwaliteit van leven van de mensen te verbeteren.

Onze ambitie...

het leveren van innovatieve en zeer betrouwbare oplossingen die de onderzoeker in staat stellen om baanbrekend onderzoek te verrichten en via betrouwbare en reproduceerbare onderzoeksresultaten nieuwe medicijnen te ontwikkelen voor nieuwe en bestaande ziekten.

Bel ons want...

wij komen graag in contact met andere hightech innovatieve bedrijven die net als wij Nederland ontgroeit zijn om samen van gedachten te wisselen over het verder veroveren van de wereldmarkt.



Applikon Biotechnology B.V.

Heertjeslaan 2, 2629 JG Delft
T 010 208 35 55
F 010 208 35 05
E info@applikon-biotechnology.com
I www.applikon-bio.com



Hans Grootsholten
DGA

Ons bedrijf...

Grow Group is gespecialiseerd in het produceren van uitgangsmateriaal (jonge planten) voor de internationale tuinbouw, zowel voor bedekte als vollegrondsteelten. Specialiteiten zijn het enten van planten en de biologische opkweek ('organics'). Hoewel groenten het zwaartepunt vormen, zijn wij ook zeer actief op sierteeltgebied. In Nederland hebben wij een toonaangevende positie, in het buitenland hebben wij met onze ca. 20 lokale vestigingen op 4 continenten een unieke positie, die bovendien snel stijgt.

Onze ambitie is...

het zijn van DE internationale toeleverancier voor de professionele tuinder. Daarom willen we ons internationale netwerk verder uitbreiden om in alle relevante markten een speler van belang te kunnen zijn. In het buitenland doen wij dit altijd met een betrouwbare partner.

Bel ons...

indien u behoefte heeft aan kwalitatief hoogwaardig plantaardig uitgangsmateriaal, dan wel indien u samen met ons actief wil worden in de productie hiervan in het buitenland.



Grow Group B.V.

Geestweg 146a, 2671 MC Naaldwijk
T 088 01 20 500
F 088 01 20 509
E info@growgroup.com
I www.growgroup.com



Marian van Eck & Boudewijn Kanen
Partners / Founders

Ons bedrijf

Liber Dock is een vernieuwend en ambitieus Amsterdams advocatenkantoor. Onze expertise zit op juridische en strategische vraagstukken op het vlak van Arbeid, Onderneming en Medezeggenschap. Allerlei verandertrajecten waar ondernemingsraad, vakbonden, bestuurders en commissarissen bij betrokken (kunnen) zijn. Het antwoord op meer dagelijkse vraagstukken faciliteren wij via een digitale kennisportal.

Onze ambitie is...

samen met de klant tot de beste aanpak komen door ondernemersdoelstellingen centraal te stellen en niet alleen de wet. Kwesties behaerbaar maken en geen ingewikkeld juridisch verhaal, waardoor een afgewogen ondernemersbeslissing genomen kan worden.

Bel ons want...

onze stijl is inhoudelijk, to-the-point en vanuit de ondernemer gedacht. Infographics waarin het maatwerkadvies wordt vormgegeven zorgen ervoor dat de klant snel tot de kern kan komen, ook zonder juridische achtergrond. Overvolle agenda's worden weer tijds-efficiënt. Wij ontzorgen de klant, zodat de klant zich kan richten op zaken die voor hem echt belangrijk zijn zoals de core business.



Liber Dock B.V.

Jollemanhof 12a, 1019 GW Amsterdam
T 022311150
E info@liberdock.com
I www.liberdock.com

HEROVERWEEG REFERENDUMWET

De referendumwet levert in de huidige vorm problemen op voor de politiek en het bedrijfsleven. Door de afwijzing van het associatieverdrag met Oekraïne worden grote internationale handelsbelangen op het spel gezet door een kleine groep kiezers. Nederland krijgt onterecht een 'in zichzelf gekeerd' imago. VNO-NCW en MKB-Nederland twijfelen aan de waarde van een referendum wanneer zeventig procent van de bevolking niet stemt. Aanpassingen in de referendumwet zijn noodzakelijk om te voorkomen dat Nederland in de toekomst op soortgelijke wijze wordt belemmerd in de bestuurbaarheid van het land.

Actuele standpunten van VNO-NCW West zijn te vinden in de app Lobbywijs. Download Lobbywijs in de Apple Store.



SUBSIDIE LOGISTIEKE INNOVATIES

Bent u mkb'er en wilt u investeren in een logistieke innovatie? Dan kunt u in aanmerking komen voor de mkb-Innovatiestimulering Regio en Topsectoren (MIT). De overheid wil innovatie bij het midden- en kleinbedrijf (mkb) stimuleren en heeft in totaal 55 miljoen euro beschikbaar gesteld in 2016. Van 10 mei tot 1 september 2016 kunnen bedrijven individueel subsidie aanvragen. Deze bedraagt maximaal vijftig procent van de projectbegroting met een maximum van 3.750 euro.

www.topsectorlogistiek.nl



Zeven redenen om contact te maken met:

NATHAN BLIEMERT

1. Hij brengt werkgever, student, alumnus en docent bijeen, voor onderwijsinstellingen en publiek-private samenwerking. Via Online Campus worden onderwijs en arbeidsmarkt gematcht om (afstudeer)stages, opdrachten, projecten en banen te realiseren.
2. Voor vragen over mobiliteit rondom kennis en talent of samenwerking tussen onderwijs en arbeidsmarkt, kun je bij hem terecht.
3. Hij kan je helpen bij vraagstukken over het beroepenveld, de beroepsoriëntatie, samenwerking overheid, onderwijs en werkgevers, en de jeugdwerkgelegenheid.
4. Voor hulp bij het realiseren van een sociale onderneming, waardoor communicatie met de omgeving en innovatieversnelling ontstaat.
5. Hij heeft een softwareapplicatie voor communities, matching, kennisdeling en samenwerking, gebruikt door veel scholen, nichenetwerken en gemeente.
6. Hij bezit meerdere bedrijven en weet hoe je een nieuw product op een nieuwe markt moet brengen, en welke investerings- en schaalvraagstukken hiermee gemoeid zijn.
7. Hij kan professioneel vegetarisch koken en is theesommelier.

Nathan Bliemert is lid van VNO-NCW Regio Rotterdam en directeur van Campusinc dat onderwijs en arbeidsmarkt verbindt met een softwareapplicatie om talent en kennis te koppelen. Locatie: Rotterdam.

Tekst: [Tristan van Oorschot](#)



**Joost Goudsmit (r.), Managing Partner
Alain Kok en Bert Pilon, Partners**

Ons bedrijf...

Boyden is met 70 kantoren in 40 landen wereldwijd toonaangevend specialist in executive search, met de juiste kennis en expertise voor de invulling van C-level en eindverantwoordelijke specialistische functies. Wij vinden de juiste kandidaten voor toezichthoudende posities in verscheidene sectoren (van Financiële/Professionele dienstverlening tot Industrie en van Fast Moving Consumer Goods tot Technologie) en de (Semi-) Publieke omgeving.

Onze ambitie...

per sector de best matchende kandidaten zichtbaar te maken. Wij zijn specialisten die zich richten op de specifieke wensen en doelstellingen van onze cliënten. We schromen niet om het traditionele 'old boys network-denken' naast ons neer te leggen en via een out of the box-aanpak vernieuwende, verrassende en vooral diverse kandidaten te introduceren.

Bel ons want...

wij zijn een Trusted Advisor voor onze (toekomstige) cliënten met wie wij korte lijnen onderhouden. Wij durven nieuwe paden te bewandelen en komen zo tot verrassende oplossingen waarbij kwaliteit voorop staat.



Boyden Nederland

De Boelelaan 7, Building Officia 1
1083 HJ Amsterdam, The Netherlands
T +31 (0) 206 611 799
E infonetherlands@boyden.com
I www.Boyden.com



**Luc Verburgh
Voorzitter College van Bestuur**

Onze organisatie...

Zadkine is een groot opleidingscentrum voor middelbaar beroepsonderwijs met 17000 studenten en 1500 medewerkers. Wij leiden vakmensen op en bereiden studenten voor op een zelfstandige, actieve en perspectiefrijke positie in de maatschappij. Met tien hoofdlocaties in Rotterdam, Schoonhoven en Spijkenisse heeft Zadkine een belangrijke positie in het mbo-onderwijs, regio Rotterdam Rijnmond, op het gebied van o.a. administratieve, commerciële, technische en logistieke opleidingen tot en met gezondheidszorg, welzijn, horeca, toerisme, mode en veiligheid.

Onze ambitie...

beter en effectiever beroepsonderwijs bieden door intensief contact met werkgevers, bedrijven en instellingen. Onze studenten uitdagen het beste uit zichzelf te laten halen om een kansrijke positie op de arbeidsmarkt of een goede doorstroom naar een vervolopleiding te verwerven.

Bel ons want...

we staan voor 'vakbekwaam, dichtbij en betrokken'. Ons onderwijs is herkenbaar georganiseerd voor studenten en het bedrijfsleven.



Zadkine

Marten Meesweg 50
3068 AV Rotterdam
T 010 443 35 00
E zadkine@zadkine.nl
I www.zadkine.nl



**Florian Fehres
Advocaat**

Ons bedrijf...

Kneppelhout is momenteel een van de weinige echt onafhankelijke advocatenkantoren in Rotterdam, met ruim vijftig advocaten en meer dan 35 ondersteunende medewerkers.

Onze ambitie is...

om 'klanten succesvol verder te helpen'. Wij willen onze klanten helpen succesvol te ondernemen door een businesspartner te zijn die proactief en pragmatisch adviseert, juridische barrières wegneemt, altijd een stap extra zet en klantbeleving centraal stelt.

Bel ons want...

onze advocaten hebben alle expertise in huis om ondernemers perfect bij te staan, maar onze klantbenadering en service zijn wat ons echt de moeite waard, anders en bijzonder maakt. We beginnen bij de klant en zijn wereld, en zien klantbeleving en tevredenheid als the holy grail voor langdurige samenwerking.

**KNEPPELHOUT
KORTHALS
ADVOCATEN**

Kneppelhout & Korthals N.V.

Boompjes 40
3011 XB Rotterdam
T 010 400 5100
E mail@kneppelhout.nl
I www.kneppelhout.nl

NIEUWE LEDEN

Noordwest-Holland

- Dhr. drs. R.W.F. van Schalkwijk MScBA, MME, ROC Horizon College
- Dhr. drs. R.P. van Soomeren RA MBA, Rabobank Alkmaar e.o.
- Dhr. B.J. Timmer, UWV WERKbedrijf Zaanstreek

Regio Amsterdam

- Dhr. mr. J.J. Croon, Croon & Co, Aviation Lawyers
- Mw. C. Molenaar, Movares Noordwest
- Dhr. E. Groot, AWWN
- Mw. J.A. van Antwerpen, SADC NV
- Dhr. J. van Dijk, Honeywell B.V.
- Dhr. D. Hordijk, Cargill Cocoa and Chocolate

Rijnland

- Dhr. J. Kempers, Heineken Nederland Supply

RijnGouwe

- Dhr. prof.dr.ing. T.W. Hardjono, DeGoudseSchool
- Dhr. dr. J.T.W. Krapels, Cyclus N.V.

Den Haag

- Mw. B. Hoppel, AFAS Circustheater
- Mw. S. Oostveen, Randstad Nederland B.V.
- Dhr. H. de Haan EMoC, Hersenstichting
- Dhr. J. van de Vooren, Brixs Groep BV
- Mw. M.C. Vink BC, MMM Interactieve Communicatie BV
- Dhr. V. Penseel, B-apart hotel Kennedy

Regio Rotterdam

- Mw. drs. A. Jonker, Havenbedrijf Rotterdam N.V.
- Mw. M. Fernhout-Mollemans, 3M Nederland BV
- Dhr. D. Zeelenberg, SGG Netherlands N.V.
- Dhr. D.C. de Graaf, Vestia Groep
- Mw. M. Weening-Landman, GITP
- Dhr. B. de Jong, de Jong HRM Services.nl

Westland-Delfland

- Dhr. R. Eigenraam, Autoservice Eigenraam Peugeot
- Dhr. M. Weverling, Weverling B.V. Groenprojecten
- Dhr. R.J.M. Barendse, Vehoec Aannemers
- Dhr. T.D. Boers, Rextord FlatTop Europe b.v.
- Dhr. M. Barten, Rijk Zwaan Nederland BV

Oostland

- Dhr. R.J.W. Willemsen, Muller & Co
- Dhr. H.L.G. van den Ende, AMT International BV

Delft

- Dhr. P. van Aalst, Macaw Nederland B.V.
- Dhr. E. van Houten, Kipp & Zonen BV
- Dhr. drs. D.H. de la Parra, OGD ict-diensten

Voor een actueel overzicht:
vno-ncwwest.nl/ledennet



**VNO-NCW Regio Rotterdam
28 april 16.00 uur**

Technologie en duurzaamheid

Niet in Tokio, New York of Parijs, maar in Amsterdam staat 's werelds meest duurzame kantoorgebouw: The Edge. Een uitgekiend ontwerp gecombineerd met slimme en geavanceerde technologie. The Edge werpt een nieuw licht op vastgoed in de toekomst: gebouwen die meer energie produceren dan ze verbruiken.

AGENDA



**VNO-NCW metropool Amsterdam
11 mei 15.30 uur**

Voorzitterswissel

Na ruim vijf jaar draagt Marry de Gaay Fortman de voorzittershamer van VNO-NCW metropool Amsterdam over aan Hans Bakker.

**VNO-NCW Alblasserwaard-Vijfheerenlanden
19 mei 7.30 uur**

Ontbijtbijeenkomst

Samen met de Nederlandse Vereniging van Commissarissen en Directeuren organiseert VNO-NCW AV een ontbijtbijeenkomst op The Dutch in Spijk. Thema: Europa en de ondernemer.



**VNO-NCW RijnGouwe
24 mei 17.30 uur**

Netwerkdiner

Diner in het Floragebouw in Boskoop voor directeuren-grotaandeelhouders en leden van Jong Management.

Voor een actueel overzicht:
vno-ncwwest.nl/agenda



De nieuwe E-Klasse. Masterpiece of Intelligence.

v.a. 15% bijtelling

Wilt u nader kennismaken met de nieuwe E-Klasse, een proefrit maken of een financieringsaanbod ontvangen? Kijk op mbdb.nl of kom bij ons langs.

U rijdt al een E-Klasse vanaf € 49.995,- incl. BPM en BTW en excl. recyclingbijdrage en kosten rijklaar maken. Voor kosten en leveringsvoorwaarden, zie mbdb.nl. De E 350 e met 15% bijtelling is leverbaar vanaf het najaar van 2016 (onder voorbehoud). Gecombineerd verbruik: 2,1* - 6,3 l/100 km, 47,6* - 15,9 km/l. CO₂-uitstoot: 49* - 144 g/km. * Dit zijn voorlopige waarden.

Mercedes-Benz

The best or nothing.



Mercedes-Benz Dealer Bedrijven
Altijd verder...

Mercedes-Benz Alphen a/d Rijn De Schans 25, 2405 XX Alphen a/d Rijn, tel. 0172 - 47 51 55.

Mercedes-Benz Den Haag Donau 42, 2491 BA, Den Haag, tel. 070 - 340 03 00.

Mercedes-Benz Leiden Vondellaan 45, 2332 AA Leiden, tel. 071 - 576 93 03.

Mercedes-Benz Naaldwijk Klompenmakerstraat 50, 2672 GA Naaldwijk, tel. 0174 - 52 67 70.

www.mbdb.nl, info@mbdb.nl