

WEST.



voor ondernemers in de Randstad

IN DIT NUMMER:

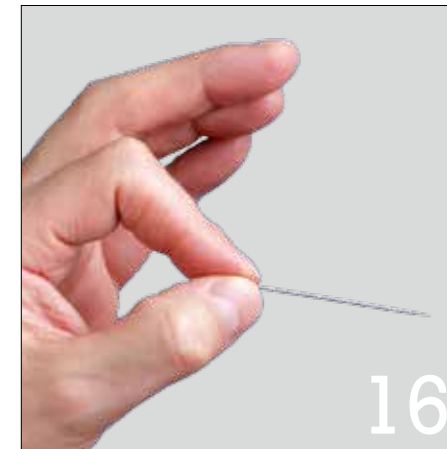
- ONDERNEMERS OVER HET AMERIKA VAN TRUMP
- INTERNATIONAAL ZAKENDOEN: TIPS EN VALKUILEN
- ARJAN KLAPWIJK: 'NEGATIEF EFFECT BREXIT'

**SPECIAL PARTICIPATIEWET:
INTERVIEW MET JETTA KLIJNSMA**



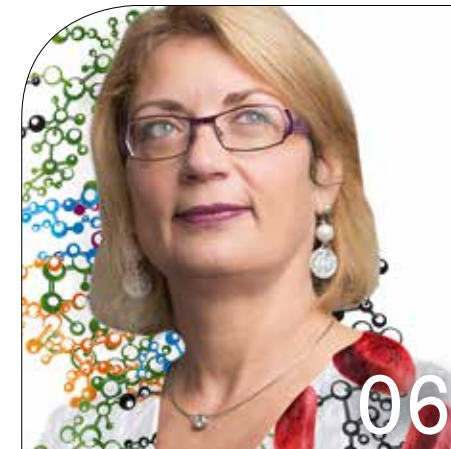
PROFIEL
ARJAN KLAPWIJK

Een megaorder met een Fiat 500 naar België transporteren, daar heb je wel enkele ritjes voor nodig. Als eigenaar van Bio4Life, producent van composteerbare etiketten, heeft Arjan Klapwijk inmiddels de nodige ervaring met het handelen over de grenzen. Over Brexit, Trump en een sprong in het diepe.



KRACHTENVELD
DE TTIP-DISCUSSIE

TTIP geeft al geruime tijd aanleiding tot heftige discussies tussen voor- en tegenstanders. Is het mogelijke handelsverdrag tussen de Verenigde Staten (VS) en de Europese Unie (EU) een zegen of een bedreiging? Handelsbelemmeringen verdwijnen, wat een geweldige impuls zal zijn voor de Nederlandse economie.



THEMA: INTERNATIONAAL
TRUMP DUS, EN WAT NU?

Deze WEST. staat in het teken van internationale ontwikkelingen, met de verkiezingen in de VS als logische aanleiding. Trump is een feit, maar laat de wereld toch nog even in spanning wat er terecht komt van zijn verkiezingsbeloften. Wat denken ondernemers? WEST. vroeg enkele leden, en ging ook op ontdekkingsstocht in de VS.

OOK IN DIT NUMMER:
Staatssecretaris Klijnsma geeft ondernemers een pluim:
'Ik begrijp de zorgen en wil die waar het kan wegnemen'

'Buitenlandse bedrijven brengen binnenlandse banen'
Hans de Boer, voorzitter VNO-NCW, hoopt dat door de Brexit meer Singaporese bedrijven in Nederland zullen investeren



Uw recruitment uitbesteden?

Zelf werven of een bureau inschakelen? Er is een alternatief: Recruitment Process Outsourcing (RPO). Het kan beter én goedkoper.

Doe de test!
Is uw organisatie toe aan RPO? Ga naar compagnon.com/scan

Direct contact?
Neem contact op met Hetty Moll, 079-3631680, moll@compagnon.com.

We zijn u graag van dienst!



Amsterdam | 's-Hertogenbosch | Utrecht | Zoetermeer
www.compagnon.com | 079 36 316 80

- 2016**
RPO voor Graydon en ISS
- 2015**
Partner Hogeschool voor Recruitment
- 2014**
RPO voor AON en Rituals
- 2007**
Eigen internet searchcentrum
- 2006**
Processen ISO gecertificeerd
- 2002**
Compagnon introduceert RPO in Nederland
- 2001**
Compagnon start Recruiters United
- 2000**
Start Compagnon



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

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.

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

Hoofdreductie
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
@mbergheiser, iStock

Druk
Quantes, Rijswijk

G4P4 Kansen voor West II



Beste MKB'er

We vertellen u niets nieuws als we zeggen dat het MKB vol zit met hele goede ideeën, maar dat het lastig is om innovatieve producten in de markt te zetten.

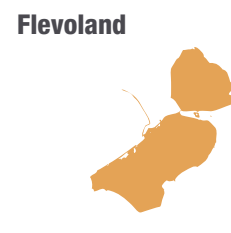
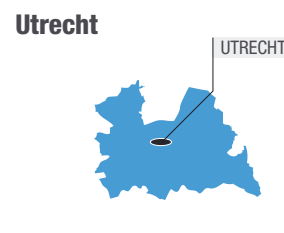
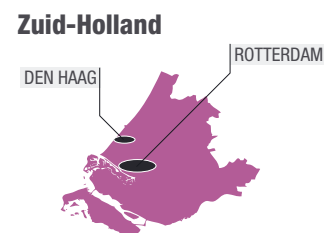
Dat komt omdat banken niet willen investeren en u het op eigen kracht niet redt.

Gelukkig hoeft u het niet alleen te doen.

Kansen voor West is een Europees subsidieprogramma, dat bedoeld is om de regionale economie een steuntje in de rug te geven. Wij hebben speciale subsidiemogelijkheden voor het innovatieve MKB.

Dus kijk op www.kansenvoorwest2.nl en vraag aan.

Laten we samen de concurrentiepositie van West Nederland verbeteren.



Europa investeert in de toekomst. Deze advertentie en alle projecten komen tot stand met steun van het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling van de Europese Unie.



NIEUWE PERSPECTIEVEN VOOR DE NEDERLANDSE HANDELSGEEST



In veel top-10-lijstjes op het gebied van internationale handel prijkt Nederland steevast in de hoogste regionen. We zijn onverslaanbaar als je onze prestaties vergelijkt met die van veel grotere landen. Handelsgeest zit ons Nederlandse ondernemers in de genen. Als antwoord op protectionistische handelspolitiek van andere landen, waar ook ter wereld, hebben we altijd een

passende oplossing. Ook met de democratische verkiezing van Donald Trump tot president van de Verenigde Staten zal dat niet anders zijn, juist nu internationale handelsverdragen naar verwachting onder druk komen te staan. Donald Trump was daar in de race naar het presidentschap in niet mis te verstane bewoordingen zeer duidelijk over. Wij als Nederlanders moeten uitgaan van onze eigen kracht en ijzersterke uitgangspositie.

De timing van het symposium Internationaal Zakendoen van VNO-NCW Metropool Amsterdam en Rabobank, een dag voor de verrassende uitkomst van de presidentsverkiezingen in de VS, getuigde van een vooruitziende blik. Daar vertelde Jos van Leeuwen, CEO van Koninklijke

Joh. Enschede, over zijn wereldwijde successen met de verkoop van bankbiljetten en postzegels en hoe hij belemmeringen steeds overwint. Zijn advies is, om in voetbaltermen te spreken, 'houd je ogen steeds gericht op de bal'. Nederlandse ondernemers weten er telkens een succes van te maken, of het nu succesvolle mkb-ondernemers zijn of grote namen als ASML of Aalberts Industries, om nu eens niet Philips, Shell of Heineken te noemen. Zowel onze al lang bestaande multinationals als onze jonge technologiebedrijven zijn de motoren van onze export.

Voorspellen hoe het verder zal gaan met Donald Trump als president van de VS levert hetzelfde op als de voorspellingen van onze Nederlandse economen: het kan alle kanten op gaan. Onomstotelijk staat vast dat de nieuwe president van de VS nu eens geen politicus is maar een heuse ondernemer. 'Een van ons' zou je kunnen zeggen. Dat opent dan weer andere en nieuwe perspectieven voor de vermaarde Nederlandse handelsgeest. Grethe van Geffen van Seba cultuurmanagement, lid van VNO-NCW West, gaf tijdens het symposium tien bruikbare tips voor internationaal zakendoen. Lees hiervoor het interview met haar, elders in deze WEST.

René Klaver, voorzitter VNO-NCW West

Zeven redenen om contact te maken met:

JOHN VAN DER SPEK

1. Hij is al 27 jaar ondernemer en heeft ook in barre tijden weten te overleven.
2. Hij weet hoe je als bedrijf gezond, betrouwbaar en servicegericht kunt opereren.
3. Hij is de langst bestaande reparateur en serviceverlener op het gebied van hydraulische laadkleppen in Nederland.
4. Hij weet hoe je een bedrijf kunt opbouwen met betrokken en gemotiveerde medewerkers.
5. Hij is geen big spender en vindt continuïteit en betrouwbaarheid belangrijker.
6. Als grootste in Nederland kan hij zich veroorloven een neutrale positie in te nemen ten opzichte van

dealers, carrosseriefabrieken, alsmede laadklep-fabrikanten.

7. Hij is als trouw lid van VNO-NCW Westland-Delfland een regelmatige bezoeker van ronde tafelgesprekken.

Het bedrijf

John van der Spek (56) is directeur van JS Laadtechniek in Maasdijk en lid van VNO-NCW Westland-Delfland. Zijn bedrijf verleent vanuit vier locaties service aan hydraulische laadkleppen in de breedste zin des woords, waarbij met name een 24/7 service en onderhoud core business zijn.



WEST interviewde drie ondernemers, tevens leden van VNO-NCW West, met kantoren in de Verenigde Staten. Hoe hebben zij de verkiezing van Donald Trump ervaren en wat is hun verwachting voor de komende periode onder deze president/zakenman?

Tekst: Tristan van Oorschot | Fotografie: Carlos Acosta

'ONRUST IS ALTIJD SLECHT VOOR DE HANDEL'

"De Amerikaanse markt is groot en homogeen, en blijft daardoor aantrekkelijk. Europa is ook wel groot, maar helaas nog niet homogeen. Daarom hebben we sinds twee jaar een kantoor in Orlando, Florida. Dit leerde ons dat de VS voorop lopen in *business to business marketing*. In Nederland werkt bellen naar aanleiding van een mailing nog best aardig, in de Verenigde Staten krijg je de voice-mail. Je moet daar veel slimmer zijn om binnen te komen bij potentiële klanten. Over een paar jaar gaan we dat ook in Nederland zien.

De verkiezingen hebben mij wel beziggehouden. We hebben op ons kantoor in Orlando een echte Trumpfan.

WOLTER SMIT: 'VOOR BEDRIJVEN AANTREKKELIJK PROGRAMMA'

Praten met hem leert je de aantrekkingskracht van Trump beter te begrijpen. Ik maak me wel zorgen als ik zie hoe weinig subtiel hij met andere meningen lijkt om te gaan. En hij heeft gedreigd onwelgevallen kranten aan te klagen. Zal Trump zich gaan ontpoppen tot autocraat? Zijn programma is aantrekkelijk voor bedrijven. Behalve het protectionisme, maar daar hebben softwarebedrijven zoals die van ons meestal niet zo'n last van."

Wolter Smit is directeur-eigenaar van ICT-bedrijf TOPdesk en lid van VNO-NCW Delft.

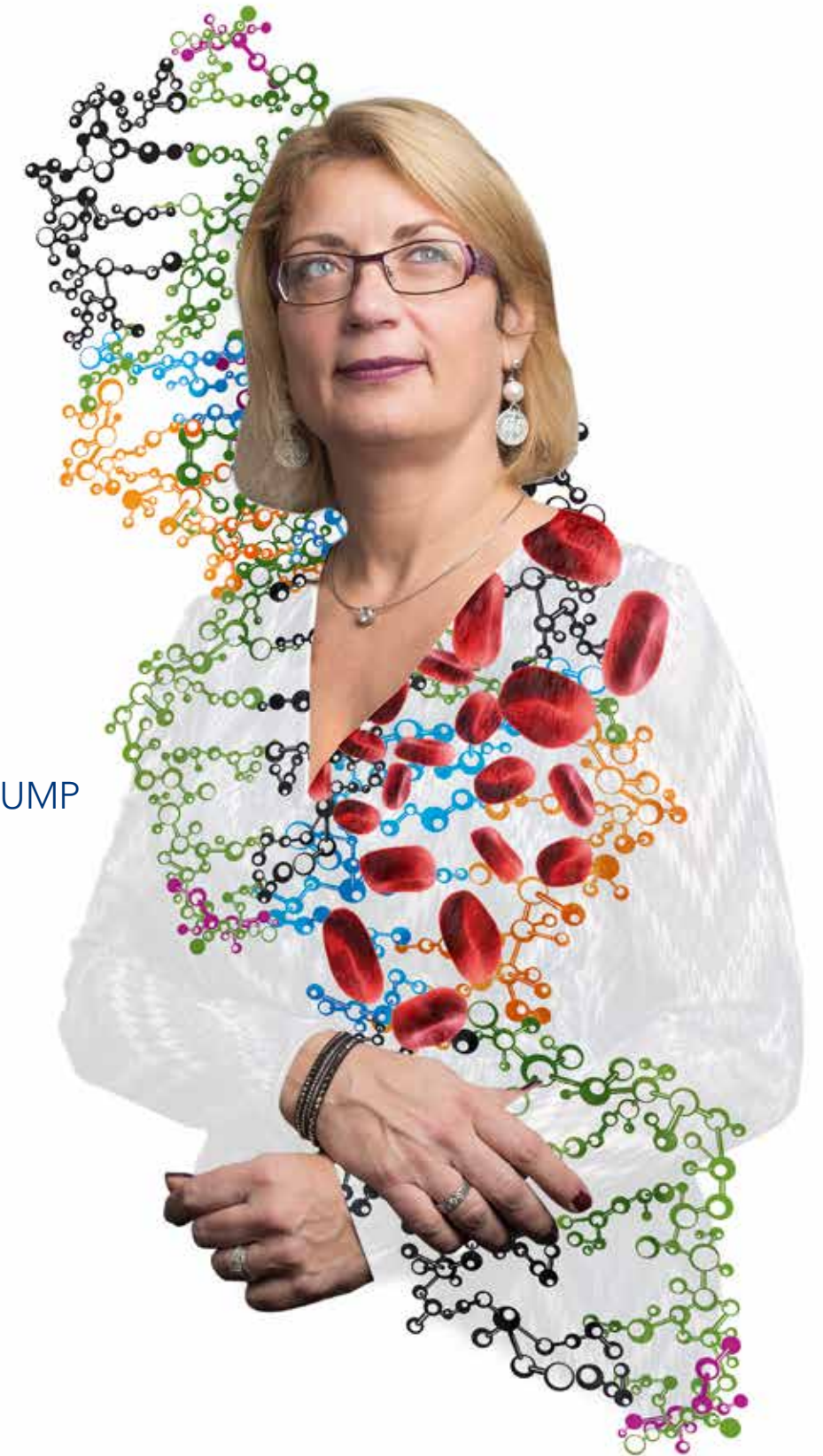


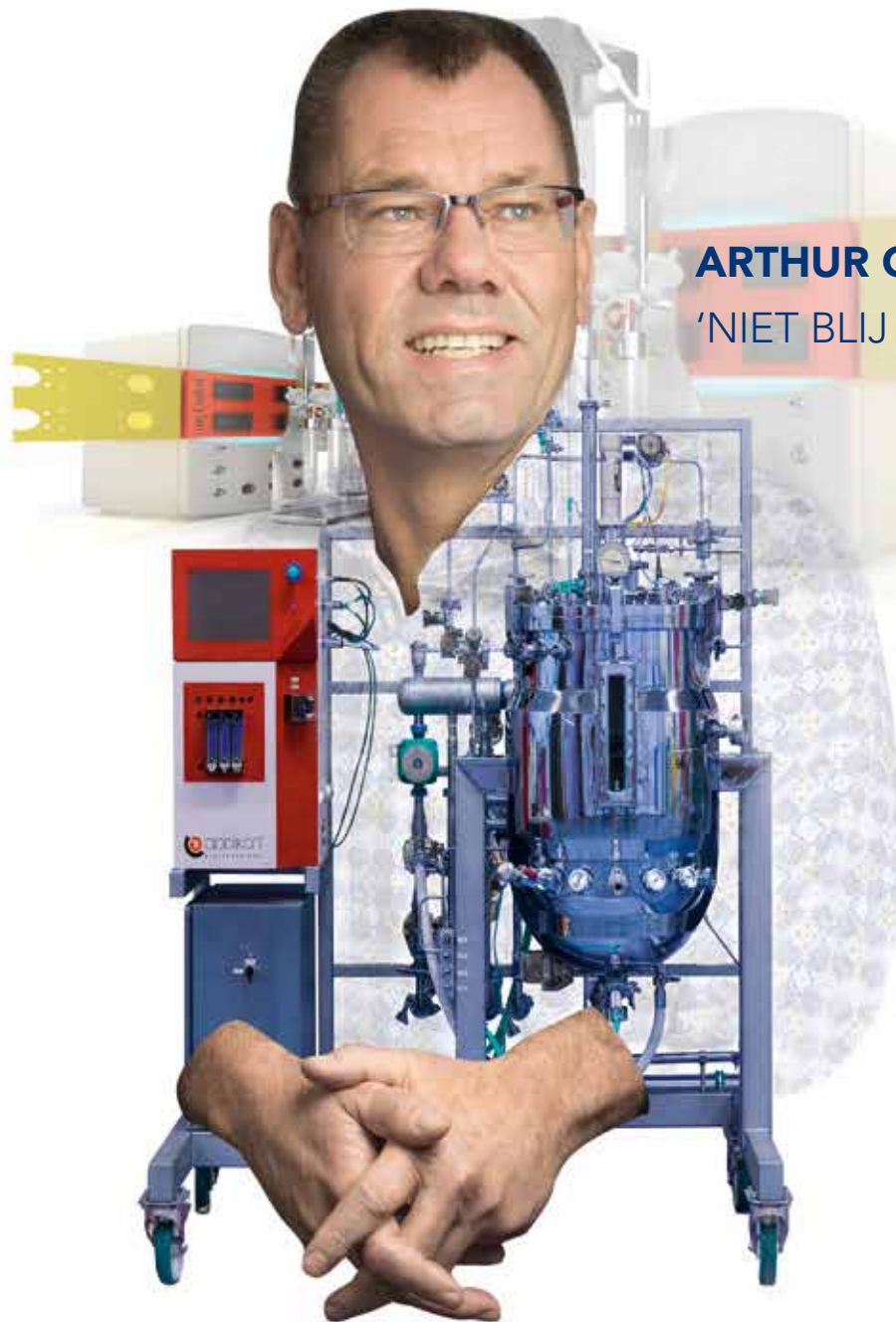
"Mijn bedrijf heeft twee werkmaatschappijen in Nederland en enkele in Atlanta, Verenigde Staten. Het ondernemersklimaat in de VS spreekt mij erg aan. Het is er beter dan in Nederland omdat de arbeidsmarkt een stuk flexibeler is. De verkiezingen waren nogal chaotisch. In de media ging het een tijdlang nergens anders over. Ik had liever Hillary Clinton zien winnen want ik zie graag meer vrouwen in hogere functies. Niet voor niets ben ik actief voor het VrouwenNetwerk van VNO-NCW. Het is lastig te zeggen wat de echte plannen van Trump zijn. Hij was als kandidaat een beetje de enfant terrible, maar hoe hij daadwerkelijk het land zal regeren is de vraag. Als ik Trump moet geloven gaat hij

TATJANA ROMANYK: 'NOG DE VRAAG HOE TRUMP GAAT REGEREN'

met zijn isolationistische politiek veel banen naar Amerika halen. Mocht hij succesvol zijn dan zal de interne welvaart naar verwachting gestaag stijgen en komen er meer financiële middelen voor een kwalitatief goede gezondheidszorg. Dat is goed voor Aptitude Health. Maar de pikante details in deze uitspraken zijn nog niet duidelijk: de plannen moeten uiteraard wel te financieren zijn, ik kan de haalbaarheid nog niet beoordelen. Verder lijkt het mij moeilijk mondialisering terug te draaien, maar ik laat me graag verrassen."

Tatjana Romanyk, lid van VNO-NCW Den Haag en directeur-eigenaar van Aptitude Health dat voor specialisten in oncologie & hematologie onderzoek doet en strategisch marketingadvies geeft aan farmaceuten en biotechbedrijven.





ARTHUR OUDSHOORN: 'NIET BLIJ MET TRUMP'S VERKIEZING'

"Toen ik de ochtend na de verkiezingen opstond, kwam de uitslag niet als een verrassing. Trump stond er veel sterker voor dan de Europese media ons deden

geloven. Hij profileerde zich als de beste kandidaat, en liet geen ruimte om daaraan te twijfelen. Dat past bij de 'cowboycultuur' die in Amerika dominant is. Ik verwacht op de korte termijn geen nadelige gevolgen voor onze vestiging in San Francisco. We zitten daar sinds 1983 en hebben nu 25 Amerikanen in dienst. Zij verkopen onze bioreactoren die gebruikt worden voor onder meer de ontwikkeling van vaccins. De belastingverlaging voor het bedrijfsleven die Trump wil, zal ook gunstig uitpakken voor ons bedrijf. Maar op de lange termijn verwacht ik wel negatieve effecten. Als hij allerlei handelsverdragen openbreekt ontstaat er onrust, en dat is altijd slecht voor de handel. Ik ben daarom helemaal niet blij met zijn verkiezing. Een extreme persoonlijkheid aan de macht is beangstigend. Wat die muur tegen Mexicanen betreft, ik had verwacht dat hij dat plan los zou laten. De Amerikaanse economie drijft immers op gastarbeiders uit Mexico. Maar Trump houdt vast aan de muur. De Amerikaanse economie is zo groot, zo'n muur kunnen ze makkelijk bouwen."

Arthur Oudshoorn, directeur-eigenaar Applikon Biotechnology en bestuurslid van VNO-NCW Delft

Fotograaf Carlos Acosta: 'Voor deze opdracht heb ik portretten gemaakt die bescheiden trots met een hoopvolle blik naar de toekomst uitstralen. Ik heb mijn impressie van de geportretteerden vastgelegd in een compositie van hun diensten en producten, die refereert aan de onbekende situatie die ons te wachten staat met Trump als de nieuwe president van Amerika.' www.arosacosta.com



Vanaf 20 januari 2017 is Donald Trump de nieuwe president van de Verenigde Staten. Trump-supporters voorspellen een periode van ongekennde welvaart, tegenstanders schamen zich voor hun land en denken dat Trump de VS een diepe afgrond in zal werpen. Ondernemers uit de Verenigde Staten reageren op de verrassende nieuwe president.

Tekst en foto's: Pieter van der Meulen



'NATIONALE BELANGEN HEBBEN GEVOLGEN VOOR HANDELSPOSITIE VS'

Hoewel de presidentstransitie in volle gang is en de posities in de nieuwe regering worden verdeeld, zijn de gevolgen van het Trump-presidentschap nog altijd moeilijk te overzien. Het is duidelijk dat de uitverkiezing een breuk met het verleden betekent en het lijkt erop dat de VS een meer in zichzelf gekeerd beleid gaat voeren. Brengt Trump de verdelende, nationalistische retoriek van zijn campagne daadwerkelijk tot uitvoer en wat betekent dit voor de politieke en economische relatie tussen de Verenigde Staten en Europa?

Isolationistisch beleid

"Het meest opvallende aan het economische programma van de aankomende Trump-regering is het uitgesproken nationalisme. Het doet me enigszins denken aan het isolationistische beleid van de Republikeinen in de jaren twintig." Adam Tooze is hoogleraar economische geschiedenis aan Columbia University in New York. Hij denkt dat de plannen van Trump op korte termijn voor economische groei in de Verenigde Staten kunnen zorgen, maar dat zij op de lange termijn mogelijk catastrofale gevolgen heb-

★ 'TRUMP ZAL DE VS NIEUW LEVEN INBLAZEN'

"Tijdens de voorverkiezingen was ik criticus van Trump, maar nu ben ik zijn grootste fan. De media heeft een verkeerd beeld geschetst. Hij is een slachtoffer van soundbite communicatie. Wanneer je flarden van zijn opvattingen hoort of leest, lijken zij ongenueanceerd maar geloof me: Trump is zeer empathisch. Trump heeft een enorm zakenimperium op poten gezet. Veel van zijn tegenstanders hebben geen idee hoe hard een ondernemer moet vechten om zijn bedrijf op te bouwen. Zijn vermogen om deals te sluiten en zijn pragmatisme brengen een president naar Washington die de Verenigde Staten nieuw leven zal inblazen."

Anthony Scaramucci, oprichter and co-managing partner investeringsbedrijf SkyBridge Capital



ben. "Om de vergelijking met de jaren twintig door te trekken, ook toen leidde het isolationisme enkele jaren tot grote toenemende welvaart. Maar die groei was onstabiel en kwam in 1929 op dramatische wijze tot een einde met een beurskrach die de Grote Depressie tot gevolg had. Natuurlijk zijn de situaties niet één op één over te trekken, maar er bestaan overeenkomsten."

Agressief beleid

Het economisch beleid van de Trump-regering richt zich vooral op revitalisatie van het eigen land. De opvattingen over de nationale belangen hebben duidelijke gevolgen voor de internationale handelspositie van de Verenigde Staten. Belangrijke verkiezingsbeloften van Trump zijn een agressief beleid tegen China en Mexico, landen die in zijn

'HET IS ONDUIDELIJK WELKE SAMENWERKING MET EUROPA TRUMP VOOR OGEN HEEFT'

ogen geld en arbeid aan de Amerikaanse economie onttrekken. Hoge invoerheffingen en stimulerende regelingen voor Amerikaanse bedrijven om zich in het eigen land te ontplooiën zijn belangrijke pijlers van het economisch plan van de nieuwe president. "Trump heeft meerdere malen duidelijk gemaakt dat hij totaal geen heil ziet in handelsverdragen als CETA en TTIP," vertelt Tooze. "Het is onduidelijk welke samenwerking met Europa Trump wel voor ogen heeft. Eigenlijk is opvallend veel onduidelijk aan het beleid dat de nieuwe regering wil gaan voeren."

★ 'TRUMPS DADEN HEEL ANDERS DAN ZIJN RETORIEK'

"Wie er ook president is, immigranten zullen altijd slagen in de Verenigde Staten. Als ondernemer geloof ik invloed te hebben op mijn eigen leven, boven welke president dan ook. Ook zullen Trumps daden heel anders worden dan zijn retoriek tijdens de campagne. Hervorming van het immigratiebeleid is nodig, maar veel voorstellen van Trump zijn niet eens mogelijk. Globalisering en digitalisering zijn onvermijdelijk en zullen de samenwerking tussen de VS en China of tussen de VS en Europa alleen maar versterken. Hij hamerde op het terughalen van banen naar de Verenigde Staten, maar zijn eigen bedrijven zijn zeer actief in het buitenland. De media heeft zijn teksten letterlijk genomen, maar ze waren simpelweg marketing. En op dat gebied kunnen ondernemers nog wel wat van Trump leren."

Li Lin, carrièrebegeleider voor ondernemende immigranten in de Verenigde Staten

★ 'DOODSTEEK VOOR AMERIKAANSE ECONOMIE'

"De verkiezing van Trump is een absolute ramp en een grote bedreiging voor ondernemers in de VS. Zijn economische beleid is een doodsteek voor de Amerikaanse economie, vooral vanwege zijn afwijzing van een globale economie. Veel van mijn klanten komen uit het buitenland, en wij hebben op alle niveaus werknemers uit het buitenland. Wij zoeken naar de beste werknemers, ongeacht waar ze vandaan komen. Trumps uitspraken over China en Mexico kunnen op termijn tot een handelsoorlog leiden. Het uitblijven van internationale handelsverdragen zorgt voor een dramatische afname van internationale handel en buitenlandse investeringen in de VS. De economie is gebaat bij rust en stabiliteit. Ik twijfel er sterk aan of Trump hiervoor zal zorgen."

Eric Schiffer, CEO van private beleggingsonderneming Patriarch Partners

★ 'INVESTEREN IN ZAKENVROUWEN'

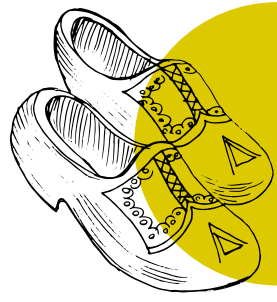
"Toegang tot buitenlandse markten is essentieel voor de groei van bedrijven. Trump moet dit waarborgen. Met hem hebben de Amerikanen gestemd voor economische verandering. Ik ben actief lid van Women Impacting Public Policy. Trump moet investeren in de toekomst van zakenvrouwen. Bedrijven die door vrouwen worden gerund vormen het sterkst groeiende segment van onze economie. Toch is hier nog geen sprake van een level playing field. Vrouwen zijn ernstig ondervertegenwoordigd bij regelgevende organisaties. Ook kunnen vrouwen moeilijker aan kapitaal komen. Vrouwelijke ondernemers vormen een belangrijk opkomend element in de Amerikaanse economie van de toekomst. Onze nieuwe president heeft een hoop werk te verzetten."

Francine Manilow, CEO van Manilow Suites (huizen)

★ 'LESSEN TREKKEN UIT DEZE VERKIEZINGEN'

"Ik ben Bernie Sanders aanhanger. Sanders had Trump kunnen verslaan, maar die kans heeft hij niet gekregen. Trump is van origine een Democraat, daarom weigerde een groot deel van de Republikeinse gevestigde orde hem te steunen. Hij heeft eigenhandig de politieke elite verslagen. Hoe je ook over Trump denkt, dat is een historische prestatie. Maar er zijn wel lessen te trekken uit deze verkiezingen. De technologische vooruitgang isoleert ons in onze eigen kringen, terwijl die juist de mogelijkheid biedt om dichter bij elkaar te komen. Deze verkiezingen hebben het bestaansrecht van alle ideeën aangetoond, ongeacht wie de macht heeft. We moeten niet alleen naar onze eigen ideeën kijken, maar juist de visie van anderen proberen te begrijpen."

Trent Lapinski, oprichter van tech-ondernemingen CyberChimps en Mystic Labs



ZELFKENNIS ALS BASIS VOOR INTERNATIONAAL ZAKENDOEN

Kennis van de eigen cultuur is een basis voor begrip van andere normen en gewoonten. En dat laatste is van belang bij succesvol zakendoen in het buitenland. Dit is een van de conclusies van het symposium Internationaal Zakendoen in Amsterdam, in november georganiseerd door VNO-NCW Metropool Amsterdam in samenwerking met de Rabobank.

Tekst: Shany Azoulay en Rik Weeda

"Gek genoeg gaat internationaal zaken doen vooral over jezelf," aldus Grethe van Geffen, directeur Seba cultuurmanagement, een van de sprekers. "De sleutel tot succes

'JE MOET JE EIGEN CULTUUR GOED KENNEN, EN JEZELF OPENSTELLEN VOOR ANDEREN'



vind je als ondernemer niet bij een bedrijf, niet in een verland", aldus Van Geffen. "Je moet je eigen cultuur goed kennen, en jezelf openstellen voor anderen." Grethe van Geffen adviseert ondernemers op het terrein van bedrijfs-cultuur. Zelf maakte ze vier jaar geleden deel uit van een handelsmissie naar Turkije.

Nederlanders

Bij internationaal zakendoen draait veel om zachte factoren als gewoontes, communicatie en houding. "In Nederland weet je van tevoren waar je aan toe bent bij het maken van afspraken", zegt van Geffen. "In Turkije is drie keer bellen heel normaal." Nederlanders zijn ook al heel snel informeel. "Wij spreken de tweede keer dat we elkaar zien vaak al in de je en jij-vorm. Maar Duitsers bijvoorbeeld, hebben een strenge scheiding tussen zakelijk en privé. Daar moet je dat echt niet doen. Ga je in China 's avonds met je klanten uit eten, dan mag dat natuurlijk informeler, maar stel je de volgende dag gewoon weer zakelijk op. In zulke landen getuigt een afstandelijke, zakelijke houding van respect."

Politiek en mensenrechten

"Wees ook voorzichtig met het geven van je mening. Nederlanders doen dat snel, daar staan we om bekend, soms vinden buitenlanders dat ook efficiënt en duidelijk als het over zaken gaat. Maar je moet niet te pas en te onpas je mening geven. Dat wordt niet gewaardeerd. Dit speelt bijvoorbeeld bij politieke kwesties, religieuze zaken en onderwerpen die te maken hebben met mensenrechten. Focus je op het zaken doen. Heb je problemen met bepaalde situaties in het buitenland, dan moet je daar van tevoren goed over nadenken. Misschien moet je in dat land dan geen zakelijke activiteiten ondernemen. Zaken



doen is gunnen, handel vanuit dat perspectief. Bescheidenheid is een beter middel om succesvol te zijn."

Ambassade

De eerste stappen zijn vaak het moeilijkst. Met simpel Googlen, en dan met name in het Engels, kom je al veel te weten. Meegaan met een handelsmissie is een nuttige voorbereiding. Van Geffen: "Iedereen kan zich aansluiten bij zo'n missie. Onderdeel zijn matchmakingsgesprekken waarbij je via de ambassade in contact wordt gebracht met mogelijke afnemers of toeleveranciers. Andere ondernemers kunnen je vertellen hoe je de zaken daar moet aanpakken. Ook als het om de financiële aspecten gaat. Wat is bijvoorbeeld het risico van inflatie? Hoe voorkom je dat je investeringen en verdiensten daardoor sterk in waarde dalen?"

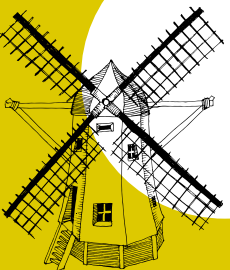
Oranjegevoel

Maar je mag best trots zijn op je product en op Nederland, voegt Van Geffen toe. "Het oranjegevoel gaat er overal goed in. Rembrandt en Van Gogh zijn uitstekende promotie-middelen, evenals Delfts Blauw, Amsterdam, tulpen en windmolens." Het is lastig om algemeen geldende normen en waarden te geven. "Het verschilt van land tot land. Amerikanen zijn weer jovialer dan Duitsers. Onze oostburen staan weer dichterbij ons, wat het zaken doen goedkoper maakt. Maar ze willen wel alles exact van tevoren uitstippelen. Wij Nederlanders zijn eigenzinniger. Dat is onze aard. We kijken niet snel op tegen anderen. Dat hoeven we niet af te leren, maar hou rekening met andere gewoontes, dat is een voorwaarde voor succes. En dat is het zeker waard. Zakendoen in het buitenland is hard werken, maar verrijkt je leven."

INTERNATIONAAL ONDERNEMEN ONDERDEEL VAN NEXT LEVEL

Internationaliseren ziet VNO-NCW als een van de kernpunten van Next Level NL waar zowel overheid als bedrijfsleven in moeten investeren. 'Nederland moet als vanouds met innovatieve producten, diensten en integrale oplossingen de wereld veroveren. Ook dat vereist een nieuwe inzet, want het gaat allerminst vanzelf in een wereld waar economie en politiek nauw verweven zijn', aldus het Next Level NL-programma. VNO-NCW biedt niet alleen een platform aan ondernemers om met elkaar informatie uit te wisselen over internationaal zakendoen, maar leidt ook internationale handelsmissies. Recentelijk zijn er succesvolle missies georganiseerd naar Australië en Nieuw-Zeeland, waaruit veel kansrijke contacten zijn voortgekomen voor het Nederlandse bedrijfsleven. Eind november is onder leiding van VNO-NCW-voorzitter Hans de Boer een handelsmissie afgereisd naar Indonesië.

SYMPOSIUM INTERNATIONAAL ZAKENDOEN



Hoe pak je kansen, hoe vermijd je voetangels en klemmen, en hoe bereid je je voor op cultuurverschillen? Dit waren centrale thema's tijdens het zesde symposium Internationaal Zakendoen dat op 8 november in de ADAM Toren werd georganiseerd door VNO-NCW Metropool Amsterdam in samenwerking met de Rabobank. Ondernemers delen tips en ervaringen over succesvol zijn op de internationale markt. Het symposium wordt jaarlijks georganiseerd en geniet een grote populariteit onder ondernemers. Naast Grethe van Geffen wierp ook Jos van Leeuwen, CEO van Joh. Enschede, deze keer zijn licht op internationaal ondernemen, wat volgens hem vaak een lange termijn verhaal is. "Je moet vertrouwen krijgen in elkaar."

Illustraties: iStock - TatianaDavidova



**Schakel tussen
mens, werk en
werkgever**
haeghegroep.nl

Bijzonder ondernemend



STAATSSECRETARIS KLIJNSMA GEEFT ONDERNEMERS PLUIM

Ondernemers krijgen een pluim van staatssecretaris Jetta Klijnsma van Sociale Zaken: er zijn al meer dan 21.000 van de 125.000 banen gerealiseerd voor mensen met een beperking, waarvan 15.600 in de marktsector. Gemakkelijk is het niet. Werkgevers hebben te maken met wisselende werkgeversdienstverlening, te weinig kandidaten en onduidelijke instrumenten. Klijnsma: "Ik begrijp de zorgen en wil die waar het kan wegnemen."

QUOTUM ARBEIDS- GEHANDICAPTEN BLIJFT DIEP IN DE LA LIGGEN



Sinds kort is de no-riskpolis uniform én voor onbepaalde tijd. Dat betekent dat werkgevers niet verantwoordelijk zijn voor loondoorbetaling als hun nieuwe werknemer met een beperking ziek wordt. Staatssecretaris Klijnsma: "Loondoorbetaling bij ziekte is voor de werkgever een risico, dat snap ik heel goed. Het belangrijkste risico is nu weg. Door te zorgen dat de no-riskpolis geldt zolang het dienstverband bestaat, hoop ik werkgevers te stimuleren werknemers wél voor onbepaalde tijd in dienst te nemen. Anders creëren we namelijk met zijn allen een carrousel waarin we geen nieuwe banen realiseren maar steeds weer nieuwe mensen aannemen op bestaande banen. Terwijl werkgevers doorgaans ook niets liever willen dan een medewerker behouden die bijdraagt aan het bedrijf."

Zijn er meer vereenvoudigingen mogelijk?

"We hebben dit jaar al veel aangepast, de mobiliteitsbonus is bijvoorbeeld ook uniform geworden. Het is voor werkgevers ondoenlijk om te moeten werken met per regio of zelfs per gemeente verschillende regelingen. We zijn nu druk bezig met de praktijkroute. Daarbij komen werknemers in het doelgroepenregister als op de werkvloer duidelijk wordt dat ze niet zelfstandig het minimumloon kunnen verdienen. Ik hoop die aanpassing in de wet nog dit jaar, maar in ieder geval deze kabinetsperiode in de Tweede en Eerste Kamer goedgekeurd te krijgen. Ook buiten de regelgeving zetten we dingen op, zoals de Kandidatenverkenner Banenafpraak die pas gelanceerd is. Daarin kunnen werkgevers zelf zoeken in profielen van kandidaten, dat geeft inzicht."

En inkoop, meetellen van uitbesteed werk?

"Dat is alleen relevant bij de inzet van een quotum. Wat mij betreft ligt dat quotum nog steeds diep in een la. Als het er, echt onverhoopt, moet komen omdat werkgevers de Banenafpraak niet nakomen, kan 'inkoop' interessant

zijn. Maar recent onderzoek laat zien dat het bijzonder gecompliceerd is om precies te achterhalen op welke werkplek een werknemer aan de slag is, als hij of zij is 'ingekocht'.

Sommige ondernemers laten zich negatief uit over de tegenvallende overheidsprestaties. Geef de overheid eerst maar een boete, hoor je ze zeggen.

"De marktsector heeft gelijk als ze zegt: 'Overheidswerkgevers, we verwachten van jullie ook het nakomen van de Banenafpraak!'. We moeten als overheid zelf ook leveren, gelukkig zie ik dat nu wel meer en meer gebeuren. We hebben een afspraak gemaakt en daar moeten we ons allemaal aan houden."

Worden werkgevers niet overvraagd door alle verschillende doelgroepen: vijftigplussers, schoolverlaters, mensen met een beperking en statushouders?

"Waar het om gaat is een écht inclusieve arbeidsmarkt. Je werkvloer zou een afspiegeling van de samenleving moeten zijn. En natuurlijk moet iedere werkgever per baan bekijken wat past. De ene keer is dat iemand met een beperking, de andere keer een oudere. Dat gezegd hebbende is het wel zo dat de mensen uit de doelgroep Banenafpraak het lastigst zelfstandig aan het werk komen, daarom is deze wet er. Als de economie aantrekt worden de schoolverlater en de vijftigplusser wel weer gevraagd, we zien dat nu al voorzichtig. Deze mensen met een beperking hebben altijd hulp nodig. Voor een goede businesscase moet de werkgever daarbij ruggensteun krijgen, en dat mag best vanuit gemeenschapsgeld, want daarmee kunnen ook mensen met een beperking actief worden op de reguliere werkvloer."

We delen graag de vele goede voorbeelden, maar wat als een plaatsing niet werkt? Werkgevers zien op tegen de ontslagregelingen.

"Ook daar zijn instrumenten voor. Je ziet vaak al vrij snel of iemand uit deze doelgroep zich settelt of niet. Met een proefplaatsing kun je dat zonder risico bekijken. En ik moedig werkgevers aan veel vaker een plek te bieden aan leerlingen die vers van praktijkonderwijs of speciaal onderwijs komen. Hun begeleiders weten precies wat ze kunnen en hoe dat bijdraagt aan je bedrijf. Begin met een stageplek, daarna kun je ook nog een proefplaatsing doen. En na een half jaar weet je heus wel of het werkt. De nieuwe aanwas aan mensen in de doelgroep komt grotendeels vanuit het onderwijs, bouw daar een nauwe band mee op!"

Hoe matchen we mensen met een psychische beperking met werkgevers?

"Deze groep staat me helemaal na aan het hart, en zij heeft inderdaad behoefte aan goede arbeidsomstandigheden, gefocust werk en goede begeleiding. Ik begrijp dat werkgevers zich soms niet toegerust voelen, maar er zijn veel partijen die daarin iets kunnen betekenen. Via het werkgeversservicepunt, via een sw-bedrijf, en ook uitzendorganisaties zijn daar goed in. Maar denk ook aan de zorg zelf. Als je al een 'lifecoach' hebt, waarom zou die dan niet meegaan naar je werk? Daarom ben ik heel blij dat staatssecretaris Van Rijn, op advies van Zorginstituut Nederland, onlangs heeft besloten dat het zorgbudget ook ingezet mag worden om mensen met een psychische beperking naar werk te leiden. Want werk kan ook een medicijn zijn!"

De werkgeversdienstverlening verschilt sterk per regio en is vaak nog onder de maat, maakte Inspectie SZW onlangs bekend. Wat gaat u daaraan doen?

"Eenduidigheid in de werkgeversdienstverlening is ontzettend belangrijk, dat is nu zeker een speerpunt. Werkgevers mogen verwachten dat zij bij elk werkgeversservicepunt dezelfde expertise en dezelfde middelen krijgen. Wij zijn daarover in gesprek met de Vereniging van Nederlandse Gemeenten. En de Programmaraad, de overkoepelende organisatie van publieke dienstverleners, zet zich ervoor in door bijvoorbeeld best practices

'JE WERKVLOER ZOU EEN AFSPIEGELING VAN DE SAMENLEVING MOETEN ZIJN'

te verzamelen. Zo kunnen arbeidsmarktregio's van elkaar leren. Het is inderdaad een lastig proces, en ik roep de werkgevers in de besturen van de werkbedrijven op hun poot stijf te houden. Zeg gewoon 'Luister wethouder, als jij wilt dat wij die plaatsen realiseren, moet jij zorgen voor goede en eenduidige dienstverlening.' Maar naast deze formele weg moeten we vooral met veel toeters en bellen blijven vertellen over de Banenafpraak en wat deze ondernemers oplevert.

Ik ben onder de indruk van hoe het de afgelopen twee jaar op de agenda is gezet. Je ziet steeds meer evenementen ontstaan, zoals pas 'Onbeperkt aan het Werk' in de Galgenwaard in Utrecht. Daar vind je informatie en ontmoeten ondernemers, kandidaten en dienstverleners elkaar om het gewoon in de praktijk te regelen. Wat mij betreft organiseren we jaarlijks in elk voetbalstadion in het land zo'n happening, want dat werkt echt! Om te beginnen dit voorjaar in het voetbalstadion van ADO Den Haag!"

DE BANENAFSPRAAK IN HET KORT

Werkgevers, werknemers en overheid hebben afgesproken dat zij tot 2026 ten minste 125.000 banen creëren voor mensen met een arbeidsbeperking. Werkgevers in de marktsector nemen hiervan 100.000 banen voor hun rekening. Eind 2017 moet de teller op 23.000 banen in de marktsector staan. Mocht dat aantal niet gerealiseerd zijn, kan de Quotumwet worden ingevoerd. Dan zijn bedrijven met 25 of meer werknemers verplicht mensen met een beperking aan te nemen voor een bepaald percentage van hun personeelsbestand (ruwweg 5%). Doen zij dit niet, dan hangt een boete boven hun hoofd. De initiatiefnemers van 'Op naar de 100.000 banen' – VNO-NCW,

MKB Nederland en LTO Nederland – zetten zich in om de 100.000 banen op vrijwillige basis te realiseren, zodat een quotum niet nodig is.

Doelgroepregister

De Banenafpraak is bedoeld voor een specifieke groep mensen met een beperking. Zij kunnen in ieder geval niet zelfstandig 100% van het minimumloon verdienen. Op www.opnaarde100000.nl vindt u de uitgebreide criteria. Iedereen die meetelt voor de Banenafpraak, is te vinden in het doelgroepregister. Dit is te raadplegen via het UWV.

VERBETERINGEN IN DE PARTICIPATIEWET

Werkgeversvertegenwoordigers zijn voortdurend in gesprek met de staatssecretaris en dienstverleners als UWV en Werkgeversservicepunten om de Banenafpraak makkelijker te maken voor werkgevers. Het afgelopen jaar zijn onder meer de volgende vereenvoudigingen doorgevoerd:

- De no-riskpolis geldt nu voor onbepaalde tijd, zolang het dienstverband loopt. Als werkgever bent u niet meer verantwoordelijk voor loondoorbetaling bij ziekte.
- Leerlingen van speciaal onderwijs en Praktijkonderwijs stromen direct in in het doelgroepregister.
- Gemeenten kunnen eerst een forfaitaire-loonwaardevergoeding van 50% van het minimumloon toekennen, zodat er tijd is om eerst goed in de werksituatie te kijken hoe productief uw nieuwe werknemer is.

Heeft u suggesties voor verdere vereenvoudiging en verbetering van de regelgeving? Neem contact op met:

Geordie Kooiman
Regiomanager VNO-NCW West
kooiman@vno-ncwwest.nl

KANDIDATENVERKENNER BANENAFSPRAAK

Wilt u zelf zoeken naar mogelijke nieuwe werknemers in het kader van de Banenafpraak? De Kandidatenverkenner Banenafpraak is een online personeelsbank met profielen van bijna 60.000 werkzoekenden met een arbeidsbeperking. In de verkenner kunt u geanonimiseerde profielen van deze kandidaten bekijken. U kunt filteren aan de hand van kenmerken zoals reisafstand, opleidingsniveau, het aantal uren dat een kandidaat wil werken en mate van beschikbaarheid. Vindt u mensen die interessant zijn, dan kunt u met één muisklik door naar het Werkgeversservicepunt. Zij leggen het contact voor u. De Kandidatenverkenner Banenafpraak is te raadplegen via www.werk.nl/werkgevers.

Weten wat de Banenafpraak voor uw bedrijf betekent? Maak een afspraak voor een persoonlijk gesprek met onze aanjager Banenafpraak Jan de Bruin!
Mail naar secretariaat100.000@vnoncw-mkb.nl

Goede voorbeelden

Veel ondernemers zijn al aan de slag met de Banenafpraak. Laat u inspireren door hun eerlijke praktijkverhalen op www.vno-ncwwest.nl/participatiewet

COLOFON

© december 2016. Een uitgave van VNO-NCW WEST. Tekst: Mirjam de Graaf i.s.m. Annemarie van Oorschot. Foto's: Fotoflex Nederland. Ontwerp: KEPCOM, Rijswijk. Druk: Quantes, Rijswijk.



Bart de Jong
Interim HR

Mijn bedrijf...

is De Jong HRM Services. Met meer dan 15 jaar ervaring werk ik als interim HR consultant of Manager HR voor diverse opdrachtgevers en in verschillende branches. Rotterdam is sinds een paar jaar helemaal mijn plek, zowel zakelijk als privé. Een stad gevuld met gedreven mensen en vooruitstrevende initiatieven met een mentaliteit die bij mij past. Ik investeer graag in een mooi Rotterdams netwerk en ben dan ook aangesloten bij SBV Excelsior, VNO-NCW Zuid Holland, MKB Rotterdam en ondernemersvereniging Gers!.

Mijn ambitie is...

het beste uit mensen te halen en zo bedrijven en medewerkers helpen succesvol te zijn.

Bel mij want...

ik werk met lef, humor en respect voor ieder individu. Regels en procedures zijn nodig, maar erachter verschuilen is niet mijn pakkie-an. Ik ben wie ik ben en ik werk hoe ik werk, lekker transparant en zonder verrassingen. Interesse? Let's meet!



HRM Services

T 06 10 94 69 50
E bart@dejong-hrmservices.nl



Guus Dutrieux
CEO

Mijn bedrijf...

Ducos Productions organiseert evenementen als Night at the Park, Parkpop, Rotterdam Unlimited en Zomercarnaval. We staan met jaarlijks 1,2 miljoen bezoekers, reeds 30 jaar achter culturele evenementen van (inter)nationaal formaat en zijn te vinden in de nationale evenementen top-10.

Onze verdiensten...

DUCOS is gespecialiseerd in grootschalige evenementen op het gebied van entertainment, kunst en cultuur. DUCOS ontving met haar evenementen vele prijzen, waaronder de Laurenspenning, Prins Claus Award, Promotieprijzen van Rotterdam en Den Haag, Nationale Evenementenprijzen en twee maal de SponsorRing.

Bel mij want...

u heeft iets te vieren, opent een nieuwe vestiging of presenteert een nieuw product. DUCOS Productions verzorgt uw bedrijfs-event van concept tot uitvoering. Hierbij vormt uw boodschap, marketing- of businessdoelstelling de rode draad. Vele bedrijven gingen u reeds voor, waaronder diverse gemeenten, Akzo Nobel, Stadion De Kuip, Hogeschool Rotterdam, InHolland, FunX, Euro 2000, Grand Depart Tour de France.



Ducos Productions

Lloystraat 17J, 3024 EA Rotterdam
T 010 404 84 22
E info@ducoss.com
I www.ducoss.com



Jessica Steur
General Manager

Ons Bedrijf...

Het Postillion Convention Centre WTC Rotterdam is een unieke eventlocatie die beschikt over 38 moderne ruimtes, en geschikt zijn voor het organiseren van bijeenkomsten, uiteenlopend van kleine vergaderingen of trainingen tot grote, meerdaagse congressen. De locatie biedt tevens uitstekende faciliteiten voor het organiseren van evenementen zoals bedrijfsfeesten, (gala)diners, productpresentaties en beurzen.

Onze ambitie is...

- de beste congreslocatie te zijn;
- het verzorgen van fantastische bijeenkomsten en het wegnemen van alle zorgen;
- een plek te zijn waar innovatieve ideeën ontstaan voor nu en voor de (verre) toekomst;
- een ontmoetingsplek te zijn waar netwerken tot stand komen;
- een inspirerende omgeving te faciliteren waar kennis wordt overgedragen.

Bel ons, want...

het Postillion Convention Centre WTC Rotterdam is een van de mooiste monumentale locaties in hartje Rotterdam. Wij assisteren, adviseren en staan voor u klaar bij het organiseren van uw evenement!



Postillion Convention Centre WTC Rotterdam

Beursplein 37, 3011 AA Rotterdam
T 010 405 44 62
E wtc.rotterdam@postillionhotels.com
I www.postillionhotels.com

TTIP: TRUMP ZAL HANDELSVER DRAG NIET WILLEN **DOORPRIKKEN**



Sinds juni 2013 onderhandelen de Verenigde Staten (VS) en de Europese Unie (EU) over het handelsverdrag TTIP, voluit het Transatlantic Trade and Investment Partnership. Dit verdrag zal een geweldige impuls zijn voor economische groei en werkgelegenheid omdat handelsbelemmeringen verdwijnen. Zo zullen import- en exporttarieven worden verlaagd of zelfs opgeheven. En wet- en regelgeving worden gelijkgeschakeld.

Voor Nederland is TTIP belangrijk. Nederlandse bedrijven exporteren jaarlijks voor veertig miljard euro naar de VS. De handel met de VS is goed voor vier procent van de export, gerelateerd aan toegevoegde waarde is dit zelfs tien procent.

Toch lieten tegenstanders zich al voor de verkiezing van Donald Trump kritisch uit. Zij vrezen dat de lagere Amerikaanse normen op het gebied van voedselveiligheid en sociale regelgeving leidend worden. Dan zouden bijvoorbeeld bepaalde chemische bestrijdingsmiddelen weer worden toegestaan of het lagere minimumloon van de VS de maatstaf worden. Een ontorechte vrees. In Europa zit niemand te wachten op een handelsakkoord dat de normen op het gebied van mens en milieu omlaag haalt. TTIP zou juist een gouden standaard moeten opleveren voor het handels- en investeringsbeleid.

Dat TTIP voorziet in een juridische procedure waarbij regeringen door bedrijven kunnen worden aangeklaagd, laat de gemoederen ook hoog oplopen. Maar er is wel een vorm van investeringsbescherming nodig. Het EU-akkoord met Canada (CETA) biedt hiervoor een goede aanzet: bedrijven die direct of indirect onteigend worden door een overheid, kunnen deze via een publieke arbitrage aanspreken, zonder dat het recht van overheden om te reguleren wordt aangetast.

Hoewel Trump zich kritisch heeft uitgelaten over handelsakkoorden is de vraag of hij de stekker eruit wil trekken. Weliswaar staat hij bekend als protectionist, maar zijn doel is meer banen voor de Amerikanen. En die komen er gegarandeerd met een verdrag dat de handel tussen Amerika en Europa bevordert. Het ligt daarom meer voor de hand dat Trump opnieuw naar de onderhandelingstafel van Europa wil of handelsafspraken wil maken met elke Europese lidstaat afzonderlijk.

Dat laatste is niet te hopen. Trump moet snel duidelijkheid geven over wat hij wil, want de huidige onrust is in ieder geval niet goed voor de handel.

Fotomontage: KEPCOM | Tekst: Annemarie van Oorschot



Robèr Willemsen
Directeur/eigenaar

Ons bedrijf...

Muller & Co is gevestigd aan de Kerksingel te Berkel & Rodenrijs, midden in de oude dorpskern. Met een mooi terras aan de voorkant en een top tuin aan de achterkant welke geheel overdekt kan worden. Van onze tuinkamer wordt ook veel gebruik gemaakt. Hier worden feesten, borrels en diners gegeven, maar ook voor vergaderingen is deze zeer geschikt.

Onze ambitie...

Muller & Co is er voor iedereen, zowel de particuliere als de zakelijke gasten moeten zich thuis voelen. Van een snelle zakelijke lunch tot uitgebreide diners, feesten en vergaderingen, alles is mogelijk.

Bel ons want...

bij Muller & Co is er voor ieder wat wils en van alles maken wij een feest. Ons enthousiaste team maakt van alles een schitterende beleving. Geïnteresseerd? Bel ons gerust op wij geven u graag meer informatie.

MULLER & CO
BRASSERIE | WIJNBAR

Brasserie Wijnbar Muller & Co
Kerksingel 9
2651 CC Berkel & Rodenrijs
T 010 226 03 55
E info@mullerenco.nl



Klaas van der Mast
Directeur/eigenaar

Ons bedrijf...

Brandstore De Rotterdamsche Oude biedt echte Rotterdamsche Oude kaas, wijn, port en andere lekkernijen aan. Gemaakt met de lokale en internationale allure van Rotterdam, kwaliteitsproducten die van ouderwets handwerk zijn bereid. Gewoon goed spul leveren is typerend voor Rotterdam en wat Klaas voor ogen heeft. Ontdekken, beleven en verkopen van mooie Rotterdamse waar.

Onze ambitie is...

Rotterdamers en niet-Rotterdamers kennis te laten maken met De Rotterdamsche Oude en haar prachtige bijpassende producten van wereldkwaliteit met de smaak van ruige nostalgie, no-nonsense kwaliteit, eerlijkheid, aanpakken en trots.

Bel ons, of...

plaats een bestelling in onze webshop. Wij leveren unieke, smakelijke cadeaupakketten voor (buitenlandse) relaties, voor medewerkers van je bedrijf, voor speciale gelegenheden zoals Kerst of gewoon voor je moeder. Alles is mogelijk.



Brandstore De Rotterdamsche Oude
Ds. J. Scharpstraat 298-54 (de Markthal)
3011 GZ Rotterdam
T 010 307 34 74
E info@brandstorederotterdamscheoude.nl
W www.brandstorederotterdamscheoude.nl
Facebook: brandstorederotterdamscheoude



Marco Pastors
Directeur

Onze Organisatie...

Het Nationaal Programma Rotterdam Zuid is een twintigjarig programma waarin rijk, gemeente Rotterdam, onderwijs- en zorginstellingen, woningcorporaties en bedrijfsleven, samenwerken aan een nieuw perspectief voor Rotterdam Zuid door een integrale aanpak gericht op school, werk en wonen. Het programma richt zich op Charlois, Feijenoord en IJsselmonde met ruim 200.000 inwoners, omvat het een gebied dat in omvang te vergelijken is met de vijfde grootste stad van Nederland.

Onze ambitie is...

dat Rotterdam Zuid het over twintig jaar gemiddeld net zo goed doet als de G4 op het gebied van onderwijsprestaties, arbeidsparticipatie en woonkwaliteit.

Bel ons, want...

u kunt het verschil maken voor bewoners van Zuid. Het NPRZ werkt met instrumenten die voor werkgevers weinig extra moeite kosten en voor schoolgaande jongeren en werkzoekenden wél het verschil maken: zoals carrière startgaranties, Entree Werk, verbeterde Social Return of een lidmaatschap van JINC.

Nationaal Programma
ROTTERDAM ZUID

Programmabureau NPRZ
Mijnsherenlaan 6
3081 CA Rotterdam
T 010 267 21 04
E nprz@rotterdam.nl
I www.rotterdam.nl/nprz



**ARJAN KLAPWIJK, EIGENAAR BIO4LIFE,
PRODUCENT VAN COMPOSTEERBARE ETIKETTEN**

**'OOK TRUMP KAN
DE DUURZAAMHEIDS-
BEWEGING NIET
TEGENHOUDEN'**

Het is 2003, de economie bloeit en Arjan Klapwijk krijgt van zijn werkgever de taak om biologisch afbreekbare verpakkingen te ontwikkelen. Hij slaagt. Het etiket op die verpakking blijkt echter een moeilijker verhaal. Er volgt een sprong in het diepe: hij gaat zelfstandig composteerbare etiketten ontwikkelen. Bio4Life is geboren en een ontdekkingsstocht in de wereld van lijm en etiketten begint. Klapwijk, lid van het VNO-NCW-netwerk Groene Groeiers, vertelt over Brexit, Trump en Albert Heijn. →

Tekst: Veerle Focke | Fotografie: Sjors Massar

"Ik heb altijd in de groente- en fruithandel gewerkt. Voor mijn werkgever heb ik onderzoek gedaan naar biologisch afbreekbare verpakkingen voor groenten en fruit. We slaagden erin een afbreekbare verpakking te ontwikkelen, maar wat we toen produceerden voldeed al snel niet meer aan de wet- en regelgeving. Dat zit met name in de etiketten. Vooral de lijm van het etiket is niet makkelijk composteerbaar te maken. Toen de crisis inzette, kreeg duurzaamheid bij veel bedrijven een lagere prioriteit. Daarmee

'DOOR BREXIT MOETEN WE DE LIJM MISSCHIEN IN NEDERLAND GAAN PRODUCEREN'

verdween het ook van mijn takenlijst. In 2010 kwam ik zonder werk te zitten en besloot ik om composteerbare etiketten op de markt te brengen."

Had je inmiddels een oplossing voor de lijm gevonden?

"Ja, een drukkerij in Engeland was erin geslaagd om composteerbare lijm te produceren maar was met de productie gestopt tijdens de crisis. Ik had geen rode cent en reisde twee dagen per trein om het gesprek met ze te kunnen aangaan. Maar het was het waard want ik wist hen te overtuigen. Ze brachten de lijm speciaal voor mij terug in productie."

En toen?

"Ik werkte vanuit mijn zolderkamertje en legde contact met relaties die ik nog kende uit de tijd dat ik onderzoek deed naar biologisch afbreekbare verpakkingen. Zo ging het balletje rollen. Het begon met een bestelling van duizend etiketten, daarna vijfduizend. En toen kwam er een serieuze order: honderdduizend etiketten. Er stopte een vrachtwagen voor mijn deur en de pallets vol etiketten werden in de stromende regen uitgeladen. Pakje voor pakje bracht ik ze naar mijn garage om deze vervolgens met mijn Fiat 500 in twee ritten naar de klant in België te vervoeren. Toen wist ik: dit werkt niet, ik heb een partner nodig. Ik belde Marcel de Oude van Etiket BV op en legde hem mijn idee voor om samen composteerbare etiketten op de markt te brengen. Zo geschiedde."

Was het meteen een succes?

"Niet direct groots, maar wel voldoende om concurrenten aan de bel te doen trekken bij onze producent in Engeland. Dat was niet de bedoeling natuurlijk! Een aantal goede gesprekken volgde en in de pub sloten we een deal: Marcel en ik kochten de receptuur voor de lijm. De fabriek in Engeland zou de lijm blijven produceren, maar het product was vanaf dat moment van ons."

Hoe bescherm je zoiets?

"Los van de juridische bescherming hebben we ook een praktische zekerheid ingebouwd. Alleen Marcel en ik weten hoe de lijm wordt gemaakt. Wij importeren wereldwijd de ingrediënten, sturen die vervolgens naar Engeland en daar maken ze de lijm, zonder te weten wat ze precies mengen. Vervolgens komt de lijm per boot naar Nederland. De etiketten produceren we hier, dus hier maken we er een geheel van: een plakbaar etiket."

Je doet dagelijks zaken met Engeland. Merk je iets van Brexit?

"Ja, het duidelijkst zichtbare gevolg was de daling van de wisselkoers. We kopen de ingrediënten voor onze lijm op de internationale markt, in euro's en dollars, maar verkopen onze lijm vervolgens in Engelse ponden. De daling van de pond heeft dus een negatief effect. Daarbij maak ik me zorgen over het handelsverkeer. Als Brexit doorzet zou het verkeer van goederen minder eenvoudig kunnen worden. Misschien moeten we dan toch gaan kijken of we onze lijm in Nederland kunnen produceren."

En hoe zit dat met Amerika, nu Trump aan het roer staat? Hij heeft duurzaamheid niet op de agenda staan.

"De duurzaamheidsbeweging is zó sterk, die kan Trump echt niet meer tegenhouden. Maar hij zal het wel moeilijker gaan maken. Daarbij komt dat Trump meer olie uit de grond gaat halen, het basisproduct voor gangbare, dus niet composteerbare plastics. En dan kom je bij een simpele marktwerking. Meer olie uit de grond betekent dat de grondstof goedkoper wordt en dat maakt dan weer dat het prijsverschil tussen de gangbare plastics en onze composteerbare materialen groter wordt."



zijn om het keurmerk te krijgen. Daardoor leveren we bijvoorbeeld aan Carrefour in België en Jumbo-supermarkten in Nederland. Ook Albert Heijn behoorde tot onze klantenkring, maar het bedrijf gaat stoppen met composteerbare verpakkingen. De reden daarvoor is me niet bekend, maar zonde is het wel!"

Hoe weet ik als consument of een verpakking composteerbaar is?

"Je kunt een composteerbare verpakking herkennen aan het kiemplantlogo. Dit betekent dat de gehele verpakking, inclusief het etiket, binnen twaalf weken gecomposteerd is. Dat is dus iets anders dan 'biologisch afbreekbaar', wat inhoudt dat alle ingrediënten op natuurlijke wijze afbreken zonder dat daar een tijdsbestek aan gekoppeld is."

Albert Heijn stopt dus. Heb je al nieuwe klanten klaarstaan?

"Aan interesse geen gebrek! We zijn in 2016 gestart met de verkoop in de VS en krijgen aanvragen uit de hele wereld, ook van grote bekende merken. De ervaring leert

'ALBERT HEIJN GAAT STOPPEN MET COMPOSTEERBARE VERPAKKINGEN'

dat het jaren kan duren voordat een groot bedrijf overgaat tot aankoop. Dat is op zich niet erg, want we moeten niet ten onder gaan aan ons eigen succes. We moeten de belofte aan klanten kunnen waarmaken."

Wat is je droom?

"Dat onze wereld minder afhankelijk is van olie. Zo was ik laatst bij een klant die zijn cacao per zeilboot liet brengen. Natuurlijk duurt dat langer maar daarmee bespaar je enorm veel fossiele brandstoffen. Het zou mooi zijn als we daar in deze gehaaste wereld een voorbeeld aan nemen. Mijn droom is ook dat we af en toe de tijd nemen om vooruit te kijken. Want als we niet allemaal op het laatste moment beslissen, kunnen we veel efficiënter produceren. En we hebben een heel belangrijk gemeenschappelijk doel. Alles wat we nu produceren is een erfenis aan onze kinderen!"

Beangstigt je dat?

"Onze producten zijn natuurlijk altijd al duurder dan de gangbare plastic etiketten. Maar de prijs is inderdaad vaak bepalend. Toch hoop ik, nee, verwacht ik dat er altijd partijen bereid zijn om meer te betalen voor een bijzonder product. Ook met oog op de toekomst. We hebben maar één planeet!"

Zijn er al bedrijven afgehaakt op basis van prijs?

"Lange tijd hebben we het gebruik van composteerbare etiketten alleen maar zien toenemen. Dat kwam ook omdat er een wet is gekomen die stelt dat de gehele verpakking – dus ook het etiket – composteerbaar moet



Jos Bakker
Systemcoach

Ons bedrijf...

De Hele Olifant leert bedrijven hun doelen succesvol te realiseren zonder of met minder hiërarchie. Door medewerkers op een gestructureerde manier echt invloed te geven, activeren we ondernemerschap en zien onze klanten motivatie en prestaties stijgen. Met een bewezen aanpak bouwen we samen een werkomgeving die iedereen prikkelt om ondernemerschap te tonen. Daarnaast leren wij bedrijven hoe ze hun processen kunnen verbeteren met een specialisatie in Lean Thinking; de aanpak van Toyota.

Onze ambitie is...

om bedrijven te helpen zich zó te organiseren dat ze het verschil kunnen maken, nu en in de toekomst. Met als belangrijk uitgangspunt dat iedereen met plezier naar zijn werk gaat.

Bel ons want...

wij brengen je in gesprek met onze klanten. Zij laten je zien wat de impact van onze aanpak is geweest op hun prestaties en het werkplezier in het bedrijf.



Marieke Dekker, Senior Vice President Corporate Affairs

Ons bedrijf...

Miljoenen mensen kunnen dankzij Ziggo bellen, tv-kijken en internetten. Ook zelfstandige ondernemers en bedrijven maken graag gebruik van onze zakelijke producten en diensten, zoals mobiel pinnen en extra wifi-punten. In onze bedrijfsvoering houden we rekening met mens, milieu en maatschappij. Ik ben er trots op om hier een bijdrage aan te leveren.

Onze ambitie is...

iedereen in Nederland de beste toegang te geven tot de digitale wereld. Een persoonlijke ambitie die daarbij aansluit is het programma 'Talent of the Future'. Hierbij helpen we jongeren, studenten en jonge ondernemers om hun creativiteit, technische talent en digitale skills te ontwikkelen. In 2016 hebben we 10.000 kinderen leren programmeren en ook in 2017 leggen we de lat hoog.

Bel ons want...

als je ergens op wilt vertrouwen als ondernemer, dan is het op pijlsnel en stabiel internet. Thuis achter je laptop. Onderweg op je tablet of mobiel.



Léon Groot
Regiodirecteur

Ons bedrijf...

Scania is een van 's werelds meest toonaangevende producenten van trucks en bussen in het zware transportsegment. Ook produceren en onderhouden wij industriële- en scheepsmotoren. Scania's grootste productiefaciliteit ter wereld is gevestigd in Zwolle. Regio West bestaat uit vestigingen in Hoogvliet, Maasdijk, Uithoorn, Alblasterdam, Waddinxveen en Rijnsburg. Hier vindt onderhoud plaats aan trucks, bussen, trailers, laadkleppen en koelmotoren. Met ons brede diensten-aanbod, waaronder chauffeurstraining en -coaching, fleet management, verzekeringen en financieringen, bieden wij kostenefficiënte transportoplossingen en maximale uptime.

Onze ambitie is...

het bieden van transportoplossingen met het hoogste rendement en een zo laag mogelijke impact op het milieu en CO2-uitstoot.

Bel ons, want...

met het laagste brandstofverbruik in de markt en een innovatief pakket aanvullende diensten bent u bij ons aan het juiste adres.



De Hele Olifant
Gravin Aleidisstraat 3
2691ZZ 's-Gravenzande
T 06 45 19 71 82
E contact@deheleolifant.com
I www.deheleolifant.com



Ziggo
Atoomweg 100
3542 AB Utrecht
T 0900 1884
I www.ziggo.nl



Scania Nederland
Steenhouwerstraat 10
3194 AG Hoogvliet
T 010 231 08 70
E leon.groot@scania.com
I www.scania.com

Commissaris van de Koning Jaap Smit.



SWINGEND ONDERNEMERSGALA

Om ondernemers te bedanken voor hun durf en doorzettingsvermogen organiseerde VNO-NCW West tijdens de Dag van de Ondernemer op 18 november een gala. Met vierhonderd ondernemers in het Worldhotel Wings Rotterdam was het feest uitverkocht. Hans de Boer, voorzitter VNO-NCW, sprak vol lof over het Nederlandse bedrijfsleven.

Voor fotoreportage en video-impresie: www.vno-ncwwest.nl



Wereldkampioen Esther Schouten met ondernemers Max Blom (l) en Rob van Leeuwen.



Echt iedereen ging de dansvloer op.



De PLUG-IN HYBRIDS van Mercedes-Benz. De C 350 e en de E 350 e met 15% bijtelling.

In 2017 gaat er veel veranderen voor de zakelijke rijder. Maar wilt u toch nog maximaal vijf jaar profiteren van de 15% bijtellingscategorie? Stap dan dit jaar nog in een van onze plug-in hybrides. Kies de Zakenauto van het Jaar 2016: de C 350 e PLUG-IN HYBRID, of de E 350 e PLUG-IN HYBRID en profiteer maximaal vijf jaar van een lage netto bijtelling.

U rijdt al een C 350 e vanaf € 252,- en een E 350 e vanaf € 298,- netto bijtelling per maand.* En tijdelijk krijgt u de C 350 e Estate voor de prijs van de C 350 e Limousine.

De C 350 e is er al vanaf € 51.295,- en de E 350 e vanaf € 60.395,-. Deze consumentenadviesprijs is inclusief BPM, BTW, geadviseerde kosten rijklaar maken, recyclingbijdrage en registratiekosten. Gecombineerd verbruik: 3,5 - 11,8 l/100 km, 28,6 - 8,5 km/l. CO₂-uitstoot: 89 - 276 g/km. Voor kosten en leveringsvoorwaarden, zie mddb.nl. *Netto bijtelling op basis van 40,4% inkomstenbelasting. De genoemde bedragen zijn rekenvoorbeelden.

Bespaar in 5 jaar ruim

€ 7.000,-

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.mddb.nl, info@mddb.nl



NIEUWJAARS- RECEPTIE 2017

12 januari
16.00-18.00 uur
Malietoren
VNO-NCW
Den Haag

HULP NODIG BIJ EXPORT?

**Wilbert Lek, Marian Reijnen en Marieke van der Wilk van de Werkplaats Handelsbevordering helpen ondernemers met exportplannen op weg. Sinds kort zijn zij gehuisvest in de Malietoren op dezelfde verdieping als VNO-NCW West (18^e etage).
T +31 (0)70 349 03 49**

NIEUWE LEDEN

Metropoolregio Amsterdam

- Dhr. J. de Kok, PriceWise

Den Haag

- Dhr. drs. E. Lemstra, Stichting Xtra

Regio Rotterdam

- Dhr. P. van Dommele, Softs
- Dhr. W.M. Duyvestein, Huykman & Duyvestein maatschappijen
- Dhr. ir. R. de Goeij B.I., CONIX RDBM Architects BV
- Dhr. drs. R.A. Groenewegen, Cims Groep
- Dhr. S. Knap, Plan Bee Onderhoud en Advies B.V.

- Mw. A.N. Mackintosh Msc., Bayards Aluminium Constructies B.V.
- Dhr. C.P.J. van der Meijs, INTRUVENE
- Mw. G. Schoneveld, Design BY GEM
- Dhr. B. Ruitenburg, OVG Projectontwikkeling B.V.
- Dhr. drs. L.M.V. Verheul, Timeff B.V.

Westland-Delfland

- Dhr. W.A. Nowee, Varekamp Coldstores Holland BV

Noordwest-Holland

- Mw. L.L.M. Blankendaal, Relaxed Ondernemen
- Mw. I. Posch, Zuylenzon

Oostland

- Dhr. R.P. Douma, Brain Performance

Alblasserwaard-Vijfheerenlanden

- Dhr. A.J.M. Heezius, AMIT Services B.V.

Netwerk Groene Groeiers

- Dhr. E.H. Hendriksen, Taxi Electric

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



INVESTEERDERS ENTHOUSIAST MAKEN VOOR NEDERLAND

De handelsmissie naar Indonesië zit erop. Gisteravond sloten we af met een grote handelsreceptie in Jakarta, met honderden Nederlandse en Indonesische bedrijven. En vanochtend zijn we met premier Rutte in Singapore aangekomen. Mijn belangrijkste doel in Singapore is de grote pitch vanavond voor Singaporese bedrijven samen met de NFIA (Netherlands Foreign Investment Agency) en de premier. Ons doel is helder: Nederland sterk presenteren en alle voordelen van ons land de revue laten passeren. Zoals ons goede onderwijs, ons goede vestigings- en leefklimaat, de goede infrastructuur in Nederland en het feit dat iedereen Engels spreekt. Nota bene: we staan bovenaan de lijst landen waar ze het beste Engels spreken als tweede taal!

Singapore

We zitten in Singapore extra op het vinkentouw om investeerders enthousiast te maken voor Nederland. Zij keken immers veelal naar het Verenigd Koninkrijk voor hun Europese hoofdkantoren en andere vestigingen. Trokken we in 2014 nog slechts twee Singaporese bedrijven aan, vorig jaar waren dit er zes. En als het aan mij ligt komen er, met het oog op de Brexit, nog een paar extra bij per jaar. Door het gedeelte (koloniale) verleden zijn ze in Singapore traditioneel gericht op het Verenigd Koninkrijk, maar daar kan nu door de Brexit wel eens verandering in komen. Laat ik voorop stellen dat de Brexit van ons niet had hoeven, maar het biedt in dit opzicht ook weer een kans voor Nederland. Dus hebben we als VNO-NCW met het kabinet afgesproken om offensief te werk te gaan.

Dit is een samenvatting van de blog die Hans de Boer, voorzitter van VNO-NCW, schreef op 24 november 2016. Hij was van 20 tot 25 november op handelsmissie naar Indonesië en Singapore. De gehele tekst is te lezen op: www.vno-ncw.nl/blog/offensief-te-werk-singapore.

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



10%
korting

Madurodam, een verrassende
locatie voor een succesvolle dag!

- ✓ Het themapark zet elk evenement kracht bij
- ✓ Congressen, feesten, borrels, diners; alles is mogelijk
- ✓ Altijd inclusief toegang tot het park, ook buiten de reguliere openingstijden
- ✓ In-house events team met ruim 20 jaar ervaring
- ✓ Altijd consistent hoog niveau van gastvrijheid en kwaliteit
- ✓ Capaciteit tot 1.200 personen
- ✓ Groot eigen parkeerterrein, 450 plaatsen
- ✓ Uitstekend bereikbaar; tram 9 stopt voor de deur

Uw evenement in Madurodam
met 10% korting!

Boek voor 31 januari 2017 o.v.v VNO-NCW
en profiteer van deze exclusieve
VNO-NCW lezers korting



Madurodam Events
George Maduroplein | Den Haag
T 070 416 24 19
events@madurodam.nl
www.madurodamevents.nl



Internationaal
zakendoen

met potentiële
partners?

Rabo International Business Network

Dit online netwerk brengt internationale introducties binnen handbereik.

rabo.nl/g628vr84

Een aandeel in elkaar



Rabobank

Werken waar en wanneer u wilt. Ontdek de voordelen van Telfort Zakelijk.



VTM Groep biedt met Telfort Zakelijk de complete oplossing voor het MKB voor vaste en mobiele telefonie en internet. Flexibel, betrouwbaar en scherp geprijsd.

Ontdek meer voordelen op www.vtmgroep.nl/telfort

Totaaloplossingen in ICT en Telecommunicatie



VTM Groep
Honderdland 190 Maasdijk 0174-527320
info@vtmgroep.nl www.vtmgroep.nl

