

WEST.

voor ondernemers in de Randstad

jaargang 14 · september 2018 · nr 4



www.vno-ncwwest.nl

IN DIT NUMMER:

- HOE LEDEN ANTICIPEREN OP DREIGENDE
HANDELSOORLOGEN EN DE BREXIT
- WINSTGEVENDE DEALS BIJ VNO-NCW WEST

**MET
SPECIAL
DUURZAME
WERELDDOELEN**

HOE ACTUEEL IS UW MOBILITEITSBELEID?

DOE NU EEN MOBILITEITSSCAN!

- Klagen uw medewerkers over de files?
- Staan uw parkeerplaatsen overvol?
- Loopt het aantal lease-auto's uit de hand?
- Wilt u grip krijgen op uw mobiliteitskosten?
- Écht aan de slag met vitaliteit van medewerkers?
- En een ambitieuze CO₂-doelstelling neerzetten?

Een nieuw mobiliteitsbeleid begint met een mobiliteitsscan van MobilityLabel. Dit is de meest interactieve mobiliteitsscan van Nederland. Niet alleen ziet u direct hoe het woon-werkverkeer van uw organisatie is opgebouwd, u kunt zelf makkelijk allerlei scenario's opstellen en ziet direct de reistijdimpact op uw medewerkers, de impact op uw budget, uw CO₂-doelstellingen en bijvoorbeeld het aantal benodigde parkeerplekken. **Fact based en no-nonsense.** Want er is al genoeg bla-bla over mobiliteit.

MOBILITYLABEL

www.mobilitylabel.nl

INHOUD



HANDELSSOORLOGEN

Vijf ondernemers en leden van VNO-NCW West vertellen van hun ervaringen op het internationale handelsfront. Allen opereren in de 'gevaarzone'. Wat verwachten ze van de brexit? Wat merken zij van die spreekwoordelijke bom die Trump zou leggen onder de internationale economische verhoudingen?



SPECIALS SDGs

De 17 Sustainable Development Goals (SDGs) van de Verenigde Naties zouden een richtsnoer voor ieders handelen moeten zijn. Vijf leden van de regionale verenigingen van VNO-NCW laten zien wat dit oplevert, niet alleen voor de samenleving maar ook voor hun bedrijf. Instock is binnen VNO-NCW West het grote voorbeeld.



DE DEAL

Handelsmissies, doelgroepnetwerken zoals voor Groene Groeiers en DGA's en reguliere bijeenkomsten van VNO-NCW West zijn ware broeiesten voor winstgevende samenwerkingen. Enkele inspirerende voorbeelden.

OOK IN DIT NUMMER:

- 12 COLUMN KEUKENS
- 14 BREXIT-GEVOELIG
- 20 REGIONIEUWS

'Een no deal scenario of een halfslachtige brexit-overeenkomst zal diepe sporen trekken in de Nederlandse én Britse economie'.

Hans de Boer tegen de Britse minister Hunt van Buitenlandse Zaken die op 16 augustus een bezoek bracht aan de Malietoren.



WEST. wordt periodiek uitgegeven door VNO-NCW West in samenwerking met Elan | strategie | 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 directeurs, 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

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

Uitgeverpartner
Elan
Rik Weeda
Laan van Zuid Hoorn 60
2289 DE Rijswijk
rik@elan.nl
www.elan.nl

Advertentie-exploitatie
Elan
Rik Weeda
T 070 22 11 864
T 06 53 75 67 26
rik@elan.nl
www.elan.nl

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

Ontwerp en opmaak
Elan

Coverfoto
ANP

Druk
Quantes, Rijswijk

ONDERNEMEN IN HET OOG VAN DE STORM

🏠 Pieter van der Meulen 📷 ANP

De wereldeconomie schudt en beeft. Over ruim een half jaar hoort het Verenigd Koninkrijk officieel niet meer bij de Europese Unie. De handelsoorlog tussen China en de Verenigde Staten escaleert, op de valreep voorkomt een deal tussen Trump en Juncker een conflict tussen de VS en Europa, Turkije raakt verder verstrikt in een diepe financiële crisis en China eist steeds nadrukkelijker de dominante positie op het economische wereldtoneel op. Welke plaats nemen onze leden in tussen dit geweld van economische zwaargewichten?

BREXIT: PRAKTISCHE TIPS

VNO-NCW, MKB-Nederland en de Rijksoverheid bieden ondernemers praktische tips om – ondanks alle onzekerheid – aan de gang te gaan met hun brexit-voorbereiding. Wat gebeurt er op 29 maart 2019 en daarna? Wat betekent dit voor uw bedrijf?

[Doe de Brexit Impact Scan en kijk voor nieuws voor ondernemers op \[www.hulpbijbrexit.nl\]\(http://www.hulpbijbrexit.nl\)](#)

In 2016 lanceren VNO-NCW, MKB-Nederland en LTO Nederland NL Next Level, een nieuw perspectief voor Nederland. Ondersteund door een brede investeringsagenda blijft Nederland in dit perspectief ook in de toekomst tot de economische wereldtop horen. “Het bedrijfsleven verkeert in de unieke positie om dingen tot stand te brengen en op een goede manier richting te geven aan de veranderingsprocessen die plaatsvinden,” stelt Cees Oudshoorn, algemeen directeur van VNO-NCW en een van de drijvende krachten achter NL Next Level. Het bedrijfsleven moet het voortouw nemen bij de verschillende economische en maatschappelijke transitie die zich de komende jaren onvermijdelijk zullen voltrekken. Maar hoe ontwikkelt het geopolitieke speelveld zich terwijl deze grote omwentelingen plaatsvinden? Kan Nederland nog steeds de voortrekkersrol op zich nemen als de economische wereldorde, zoals die de afgelopen decennia eruit heeft gezien, ingrijpend verandert?

Leven wordt lastiger

Op 29 maart 2019 zal de brexit een feit zijn. Het lijkt erop dat tussen de Europese Unie en het Verenigd Koninkrijk invoertarieven en douanecontroles worden geherintroduceerd. In 2017 leverde de handel met het VK Nederland 22,7 miljard euro op, 3,1 procent van het bruto binnenlands product. Hiermee waren bijna 220 duizend Nederlandse banen gemoeid. Dit maakt het Verenigd Koninkrijk onze belangrijkste handelspartner na Duitsland. Volgens

analisten van de Rabobank worden de delfstoffenwinning, de maakindustrie en de land- en tuinbouwindustrie in Nederland het hardst geraakt. Op de veiling in Honselersdijk in het Westland drukt Hans de Boer, voorzitter van VNO-NCW, in juli tweehonderd tuinders op het hart toch serieus rekening te houden met de mogelijkheid van een harde brexit, waarna Groot-Brittannië geen deel meer uitmaakt van de gemeenschappelijke markt van de EU. “Ik maak me niet zo snel druk,” aldus de Boer. “Maar we moeten serieus rekening houden met een botsing tussen de EU en Engeland die een harde brexit tot gevolg heeft. Er gaat een verplaatsing van productie plaatsvinden. Wanneer het moeilijker en duurder wordt van hieruit naar Engeland te exporteren, gaan producenten in het Verenigd Koninkrijk dat overnemen. Nederlandse producenten, zeker in de agrarische sector, krijgen te maken met meer concurrentie uit het Verenigd Koninkrijk. Het leven wordt lastiger.”

Spierballentaal

Aan de andere kant van de oceaan wordt anders gereageerd op de uittreding van het Verenigd Koninkrijk uit de EU. President Trump prijst de Engelsen dat zij het heft weer in eigen hand durven nemen, volledig in de geest van zijn eigen America First-ideologie. Maar als premier Theresa May haar brexitplan presenteert, wordt dit genadeloos neergesabeld door Trump door te zeggen dat Engeland op deze manier niet hoeft te rekenen op een

handelsverdrag met de VS. Om deze kritiek vervolgens weer af te zwakken door te zeggen dat Engelsen mogen doen wat ze willen en dat de VS altijd klaar staat voor haar bondgenoten. Het is kenmerkend voor het buitenlandbeleid van Trump: spierballentaal en dreigementen, onvoorspelbaarheid en standpunten die van de ene op de andere dag totaal kunnen veranderen. In juli leek een grootschalig handelsconflict tussen de VS en de EU onafwendbaar. Enkele dagen later sloten Juncker en Trump een grote handelsdeal en verschenen de twee uitbundig knuffelend en kussend voor de camera. Maar hoe lang deze liefde stand zal houden, is onmogelijk te zeggen.

Armpje drukken

De relatie tussen de Verenigde Staten en China laat minder ruimte voor interpretatie. Na veel waarschuwingen heeft de VS importheffingen ter waarde van 34 miljard dollar ingesteld op Chinese goederen. China betaalde met gelijke munt terug door een heffing op Amerikaanse goederen te leggen. Xi Jinping, president van China, noemt de tegenmaatregelen onvermijdelijk en stelt dat de VS ‘de grootste handels- →



Schakel tussen mens, werk en werkgever

haeghegroep.nl

→ oorlog uit de geschiedenis' is begonnen. Gevolg is een wedstrijdje armpje drukken tussen de twee grootste economieën ter wereld. De Verenigde Staten is altijd groot voorvechter geweest van vrijhandel, wat moet leiden tot toename van de wereldwijde welvaart. Maar onder leiding van Trump is een andere, protectionistische weg ingeslagen. Als Amerikaanse bedrijven in andere landen produceren omdat dit goedkoper is, leidt dat tot werkgelegenheid in het productieland. Trump wil banen in eigen land scheppen door bedrijven via importheffingen te verleiden de productie naar eigen land terug te halen. Belangrijke financiële instanties zoals de Wereldhandelsorganisatie, het Internationaal Monetair Fonds (IMF), maar ook grote Amerikaanse bedrijven zelf, zeggen dat veel producten door globalisering nou eenmaal verspreid over de wereld worden gemaakt. Volgens Trump dwingt het Amerikaanse handelstekort hem tot maatregelen. Amerika importeert sinds de jaren tachtig meer dan het exporteert, met een verschil van 566 miljard dollar in 2017. Jan Lambregts, hoofd van afdeling Financial Markets Research bij de Rabobank, is het duiden van een handelstekort als iets negatiefs een misverstand. "De macht ligt juist bij importlanden, die meer invoeren dan uitvoeren. China doet eigenlijk steeds een enorme investering in de dollar."

Made-in-China

Het escalerende handelsconflict tussen China en de VS kan vanuit een breder perspectief ook anders worden geduid. Al geruime tijd dient China zich steeds nadrukkelijker aan als dé toonaangevende economie in de wereld. In 2015 presenteert Xi Jinping het 'Made-in-China 2025' programma. Doel van dit plan is om tussen nu en 2025 nog meer gigantisch technologische sprongen te maken, waarbij de nadruk vooral ligt op elektrische auto's, scheepstechnologie en duurzame energie. Het ambitieuze streven is dat acht van de tien producten uit deze sectoren in 2025 in China geproduceerd worden. Made in China dus. Ook op het gebied van kunstmatige intelligentie en de productie van



LEDENREIS NAAR CHINA

Vanuit het DGA-netwerk organiseert VNO-NCW West in april 2019 een ledenreis naar China. Er worden bedrijfsbezoeken gedaan bij de meest innovatieve en spraakmakende ondernemingen en natuurlijk wordt uitgebreid gesproken over de groeiende, economische invloed van China.

Wilt u meer weten over de ledenreis?
Neem gerust contact op met
Norma Drost (drost@vno-ncwwest.nl)

halfgeleiders wil China leidend worden. De technologiesector wordt gesteund met forse subsidies, strakke planning en natuurlijk een gigantische afzetmarkt in eigen land. Hoewel de grootste beursgenoteerde techbedrijven nog steeds Amerikaans zijn, zitten de Chinezen Amerika op de hielen. De door Trump ontketende handelsoorlog kan gezien worden als de meest recente zet in de wedloop om technologische dominantie, wat uiteindelijk leidt tot economische en politieke suprematie.

Groot in klein zijn

Welke effecten hebben deze ontwikkelingen en onzekerheden voor Nederland? Ondernemen is kansen zien en hoewel de brexit voor veel onduidelijkheid zorgt, biedt deze ook kansen. Multinationals heroverwegen de vestigingsplaats van hun hoofdkantoor in Europa, waarbij Nederland een uitkomst kan bieden. Vanwege de brexit vertrekt het Europees Geneesmiddelen Agentschap (EMA) uit Londen en heeft de Zuidas in Amsterdam gekozen als nieuwe thuishaven. Ook Unilever kiest voor Nederland, in zijn geval Rotterdam, als locatie voor het hoofdkantoor. Ook verlaten meerdere financiële instellingen Londen op zoek naar een nieuwe vestigingsplaats. Zowel de Japanse bank MUFG en NatWest Markets, onderdeel van Royal

Bank Scotland als de financiële dienstverlener Tradeweb, hebben zich op de Zuidas gemeld. Behalve het buitenland beleid van het VK wordt ook dat beleid van de VS gevoeld. Niet alleen met China wordt een handelsoorlog uitgevochten, eveneens met Mexico, Canada en de EU. Ook hier is een zilveren omlijning. China, de economie van de toekomst, is door het conflict met de VS op zoek naar andere partners en de Europese markt lijkt momenteel een stuk toegankelijker en betrouwbaarder. Een intensievere handelsrelatie van Nederland met het oosten lonkt.

Meedeinen

Zakendoen in de eigen Europese Unie biedt geen garantie voor rustig vaarwater. De Turkse lira herstelt zich voorzichtig van een flinke val, maar de situatie in Turkije blijft zorgwekkend en onvoorspelbaar. Italië verwacht dit jaar voorzichtige economische groei, maar het land kampt nog steeds met de op een na grootste staatschuld in de eurozone, na een ander Europees zorgenkindje, Griekenland. De Rabobank beschrijft Nederland in zijn economisch commentaar als een bootje dat meedeint op de golven van de wereldeconomie. En historisch gezien komen de beste scheepsvaarders uit Nederland.

VIJF ONDERNEMERS OVER BREXIT EN TRUMP

Leden van VNO-NCW West zijn actief over de hele wereld. Wat merken zij van de mondiale economische ontwikkelingen? Hoe spelen zij in op de onvoorspelbaarheid van Trump? Wat betekent de brexit? Maakt China binnen afzienbare tijd de economische dienst uit? Vijf ondernemers, leden van VNO-NCW West, delen hun ervaringen en geven hun visie op de verschuivende verhoudingen in de internationale economie.

👤 Pieter van der Meulen



'ONDERNEMEN IS ONZEKERHEID'

"In het bedrijfsleven moet je altijd flexibel zijn en inspelen op veranderingen. Zo zijn bijvoorbeeld valutawijzigingen van alle tijden. Toen de brexit werd aangekondigd na het referendum was het effect meteen duidelijk, de koers zakte flink in. Dat heeft gevolgen voor onze klanten in Engeland." **Jacques van Lindonk (57) is lid van VNO-NCW Rijnland en directeur bij Will & Co**, een handelsorganisatie in hoogwaardige grondstoffen, additieven en pigmenten. Van Lindonk adviseert bedrijven om zich breed te ontwikkelen. "Voor tachtig procent van je omzet afhankelijk zijn van dezelfde klant is een slecht idee. Zorg dat je breed in de markt staat. Als er klappen vallen, moet je die ergens anders kunnen opvangen. Onzekerheid is de kern van ondernemen. De enige methodes om je er tegen te wapenen, zijn alert zijn op ontwikkelingen, in staat zijn mee te bewegen en te zorgen voor goede diversificatie binnen je bedrijf."

Win-win

"Belangrijke economische gebeurtenissen zoals de brexit, en het handelsconflict tussen China en de Verenigde Staten gaan gepaard met verschuivingen, en zijn niet

alleen negatief. Een handelsoorlog is hoe dan ook slecht voor de economie. In algemene zin kan de stijl van onderhandelen van Trump bij mij op weinig waardering rekenen. Zelf probeer ik altijd voor een win-win te gaan zodat een duurzame zakenrelatie kan bestaan. Maar er zijn wel ongelijkheden in de verhouding tussen China en de VS en ook tussen China en de EU. Dat wordt nu ook aan de kaak gesteld. Maar over tien jaar is China gewoon economisch belangrijker, dat is onvermijdelijk. Wat het precies betekent voor de wereldeconomie als China hét bepalende land wordt, verdeelt economen. Ik maak me over een aantal zaken wel zorgen, bijvoorbeeld over de enorme schuldenlast in het land. Hoe lang is die houdbaar? Wij hebben ook veel concurrentie uit China. Door de subsidies die bedrijven krijgen, kunnen ze onder de marktprijs gaan zitten. De financieringsconstructies zijn zorgwekkend. Nederland is natuurlijk afhankelijk van wat er gebeurt in de economisch bepalende landen. Dat hebben we ook bij de afgelopen crisis gezien. Maar die heeft ons ook geleerd dat we flexibel zijn en in staat zijn ons aan te passen aan de omstandigheden. Wij komen er altijd bovenop."

'FLEXIBEL OPSTELLEN EN KANSSEN SPREIDEN'

"Bayards ontwerpt, construeert, engineerd en installeert complexe aluminium constructies en is actief in diverse sectoren, waaronder de civiele bouw, luxejachtbouw, (wind)energie en defensie. Daarnaast zijn we betrokken bij projecten gerelateerd aan transport, architectuur en de hightech industrie." **Amanda Mackintosh (31) is lid van VNO-NCW regio Rotterdam en commercieel directeur bij de Bayards Group**, een van 's werelds leidende aluminium constructiebedrijven. Het bedrijf levert specialistische, technologisch geavanceerde producten en heeft bijgedragen aan wereldberoemde architectonische projecten zoals het Lord's Media Centre in Londen en de hightech deeltjes versneller in Genève. "Omdat we bewust verspreid actief zijn in verschillende sectoren maken we ons geen echte zorgen over de veranderende economische omstan-

digheden. Bayards bestaat dit jaar 55 jaar en we weten inmiddels wel dat de wereld voortdurend verandert. Politieke onrust is van alle tijden en heus niet alleen actueel in de Verenigde Staten en het Verenigd Koninkrijk. We zijn bijvoorbeeld erg actief in het Midden Oosten waar ook enorm veel gebeurt en verandert, maar daarover lees je een stuk minder dan over Trump en de brexit. We zien de VS als een enorm mooie groeimarkt waarin je als Europees bedrijf met een hoog technologisch product erg veel kansen hebt. We willen nog vele jaren actief zijn in deze markt en gaan ervan uit dat we ook succesvol zullen zijn onder een volgende president."

Andere afzetmarkten

"In tegenstelling tot wat veel mensen denken, wordt over →

→ het aluminium dat wij exporteren geen hoger invoertarief gerekend. Van de importheffingen hebben wij geen last aangezien deze gelden voor ruwe materialen en wij aluminium constructies invoeren. Deze incorrecte gedachte zorgt helaas wel voor wat onzekerheid in de markt en het is moeilijk je daartegen te wapenen. Het Verenigd Koninkrijk is voor ons een heel belangrijke handelspartner. Zolang we er dus vrij kunnen blijven handelen verandert er voor ons weinig. Wij doen daar veel grootschalige, meerjarige

projecten en als zij inderdaad in zwaar weer terechtkomen, zullen we dat gaan voelen. Misschien dat de import wat moeilijker zal verlopen maar in de praktijk merken we vooralsnog niet al te veel van de aankomende brexit. En mocht het in de toekomst in deze markt wat minder voorspoedig verlopen, dan hebben we altijd nog onze andere afzetmarkten. De diversiteit aan producten en markten is dan ons vangnet.”

‘BREXIT IS EEN HISTORISCHE FOUT’

“Je krijgt te maken met ontwikkelingen waar je zelf geen invloed op hebt. Er ontstaat een tendens van handel waarbij landen steeds meer naar zichzelf kijken, geïnspireerd door de America First-politiek van Trump. Er wordt afstand gedaan van afspraken en relaties die vele jaren hebben gekost om op te bouwen.” **Robert Menken (54) is lid van VNO-NCW Den Haag en mede-eigenaar van Menken Orlando.** Het familiebedrijf ontwikkelt en levert snacks, noten, zaden en gedroogde vruchten in Europa en importeert vanuit de hele wereld. “We zijn wel gewend aan prijschommelingen, daarmee heb je altijd te maken in ons vakgebied. Maar de handelsbelemmeringen die voortkomen uit de handelsoorlog tussen China en de VS en de aankomende brexit zorgen voor problemen en vooral veel onzekerheid. Je maakt afspraken die door politieke beslissingen worden verstoord. We doen veel zaken in Engeland en de brexit zal veel veranderen. Ik verwacht niet dat we direct heel veel schade lopen wat betreft omzet. Onze Engelse concurrenten moeten ook uit het buitenland importeren en krijgen dus eveneens met heffingen te maken. Het is altijd lastig om een toekomstperspectief te schetsen maar ik denk dat we een stap achteruit doen. Als ik terugdenk aan de jaren negen-

tig, met grenscontroles en verschillende valuta’s, dan is het onverstandig om die kant weer op te gaan. Met de brexit lijkt het wel te gebeuren.”

Groter dan we denken

“De brexit is een historische fout die nu vooral onzekerheid oplevert. Wij moeten evenals ieder ander afwachten wat er gaat gebeuren en dan op het moment zelf juist handelen. Daarvoor moet je zorgen dat je flexibel bent. De EU moet in het belang van de wereldeconomie, maar ook van zichzelf, de dialoog blijven zoeken met grote economische machten. Je ziet al jaren dat China ontzettend ambitieus is. Ze gaan van kopiëren naar innoveren, een ontwikkeling die Japan en Zuid-Korea ook hebben doorgemaakt. Daarbij kent het land een enorme thuismarkt. Belangrijk voor ons is dat er een gelijk speelveld komt. Het is nog altijd veel moeilijker om als buitenlands bedrijf te investeren in China dan andersom. Maar Nederland moet zichzelf niet onderschatten. We zijn gewend aan een positie als brugland, met de traditie van handel en netwerken. Nederland is veel groter dan we soms denken.”



‘ACHTER DE OLIFANTEN AAN’

“De economie is booming en als zaadveredelaar is het hier heel goed toeven. Maar we merken duidelijk dat het onrustig is in de wereld.” **Alois van Vliet (51), lid van VNO-NCW Westland-Delfland, is in San Francisco om leiding te geven aan de Amerikaanse vestiging US Agriseeds, een groentezaadveredelaar die samen met Axia Vegetable Seeds in Naaldwijk de VoloAgri Group vormt.** “Voor ons heeft de onrust in Turkije veel meer invloed dan andere ontwikkelingen zoals het handelsconflict tussen de VS en China. De tuinbouw in Turkije is heel groot en de financiële situatie in het land gaat snel achteruit. Er is zelfs sprake van dat de overheid bedrijven gaat nationaliseren. Die onzekerheid is voor ons reden om de strategie in Turkije te veranderen. Wij richten ons dan liever op andere markten, zoals de VS.” Van Vliet ziet dat president Trump de internationale economische verhoudingen flink opschudt, maar zorgen maakt hij zich niet. “Trump is een straatvechter en de meeste Amerikanen die ik spreek vinden het geweldig. De mogelijkheden voor ondernemers zijn veel groter hier dan in Nederland. De Europese Unie heeft striktere regelgeving op het gebied van zaadveredeling dan de Verenigde

Staten. Natuurlijk is Trump een hork en hoe hij met mensen omgaat, kan echt niet, maar economisch gezien ervaar ik tot nu toe alleen maar positieve effecten.”

Muis tussen olifanten

“De handelsoorlog tussen China en de VS zie ik niet als bedreigend, dat is armpje drukken, waarbij ik verwacht dat Trump iets sterker zal zijn. In de tuinbouw gaat China de VS voorlopig niet vervangen als dominante economische wereldmacht. Californië is de vijfde economie van de wereld, de technologische mogelijkheden zijn hier ongekend. China moet mensen in de tuinbouw nog opleiden, dan ben je zo tien jaar verder. Je kunt als land wel allerlei hightech faciliteiten bouwen maar je kunt niet iedereen in een Formule 1-wagen laten rijden. De beste Chinezen komen allemaal naar Silicon Valley of naar Nederland, de plekken waar de tuinbouw voorop loopt. Maar Nederland moet wel oppassen. De grote zaadbedrijven trekken weg en alles wordt opgekocht. Daarmee raken we werkgelegenheid, kennis, techniek, kortom onze voorsprong kwijt. Wij zijn als Nederland toch een muis tussen olifanten als China en de Verenigde Staten. Als muis moet je goed proberen te anticiperen op wat de olifanten gaan doen, zodat je kan volgen en niet vertrap wordt.”

‘CHINESE MARKT VRAAGT OM GOED VOORWERK’

“Tien jaar geleden gingen alleen Europese pioniers en cowboys naar China om zaken te doen. Dat is veranderd, wat komt door de meer open opstelling van China. Maar het is een misvatting dat hier zomaar voor iedereen iets te halen valt.” **Stefanie Ros is namens Dr2 Consultants, lid van VNO-NCW Den Haag, gevestigd in Shanghai, nadat zij enkele jaren op het kantoor van het adviesbureau in Brussel heeft gewerkt.** “Het zijn twee verschillende werelden. Al het economisch verkeer in Brussel concentreert zich rondom de overheid van de Europese Unie. China is natuurlijk een gigantisch land, ieder deel en iedere stad heeft eigen kenmerken en gebruiken. Ondernemers die in China actief worden, zijn gebaat bij goed voorwerk. Welke regionale verschillen bestaan er? Hoe past jouw product in de Chinese markt? Zaken kunnen stuklopen op heel praktische dingen, zoals het sturen van een email. Dat wordt hier nauwelijks gebruikt. Ik sta 24/7 in verbinding met Chinese partners en klanten via WeChat, de Chinese WhatsApp.”

Fabriek van de wereld

“De online verkoop van diensten en goederen, e-commerce, loopt in China tien jaar voor op de Verenigde Staten en Europa. Maar duurzaamheid blijft nog achter. Er zijn wel

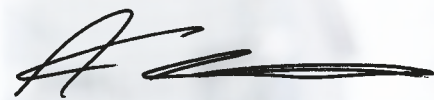
grote duurzaamheidsprojecten waarbij de overheid duidelijk sturing geeft en veel geld besteedt aan de inhaalslag. Van de handelsoorlog met de Verenigde Staten merk ik niet veel, behalve dat ik geen Amerikaanse cranberrysap meer kan kopen. Het initiatief voor dat conflict ligt duidelijk bij de VS. De brexit heeft tot gevolg dat ook Chinese bedrijven en financiële instellingen de locatie van hun hoofdkantoor heroverwegen, wat kansen biedt voor Nederland. China heeft de economische blik nooit in het bijzonder op het Verenigd Koninkrijk gericht. Frankrijk en Duitsland zijn eigenlijk interessantere handelspartners vanwege de snelle technologische ontwikkeling daar. De economie en maatschappij van China zijn vrij Westers en de Chinezen zijn zich bewust dat ze zich nog verder moeten aanpassen. Met de toenemende dominantie van China zullen wij ons ook moeten aanpassen. Maar van imperialistische neigingen is weinig sprake. Wel mengt China zich meer in internationale instanties, zoals de Veiligheidsraad. China wil laten zien dat ze meer zijn dan alleen de fabriek van de wereld.”

COLUMN

ALS HET NU NIET LUKT DAN NOOIT

Eén op de vijf werkgevers ervaart problemen door personeelstekorten. Bouwprojecten lopen vast, horeca-ondernemers halen ten einde raad arbeidsmigranten uit Zuid-Europa, de metaalindustrie laat de opleidingseisen in vacatures los en vindt affiniteit met techniek goed genoeg. Het Centraal Bureau voor de Statistiek meldde recent dat het aantal openstaande vacatures is opgelopen tot een recordniveau van 251 duizend. Tegelijkertijd heeft Nederland een arbeidspotentieel van ruim een miljoen mensen. Denk aan de mensen in de bijstand en de ww, arbeidsgehandicapten of parttimers die eigenlijk wel meer uren willen werken. Een groeiende groep zijn de 55-plussers. Vaak hebben zij ervaring in functies waar steeds minder vraag naar is, zoals administratief medewerker, receptionist of verkoper. Er is sprake van een enorme mismatch op de arbeidsmarkt. Enorm, maar wel op te lossen als overheid, onderwijs, werkgevers en werkzoekenden samen aan de slag gaan. Niet met woorden maar met daden. VNO-NCW Rotterdam laat zien hoe het kan. Het bestuurslid Ron Kooren werkt vanuit ons doelgroepennetwerk Onderwijspower met alle partijen in Rotterdam samen aan een monitor Onderwijs & Arbeidsmarkt. Op dit moment zijn er nog allerlei registraties van vraag en aanbod, die door elke partij -school, gemeente of

bedrijf – weer op een andere manier worden geïnterpreteerd. Met de nieuwe monitor is slechts één interpretatie mogelijk. Daarop kunnen gezamenlijke acties worden ondernomen. Gezamenlijk studenten werven voor MBO Bouw en Techniek bijvoorbeeld of gezamenlijk werkzoekenden om- en bijscholen. Een ander mooi samenwerkingsproject in Rotterdam is de ICT-campus, waarvan we de trekker zijn. Die gaat 29 oktober van start en brengt ook actief vraag en aanbod bij elkaar. VNO-NCW West heeft ook in de andere regio's bestuurders die zich inzetten voor het oplossen van de mismatch. Vaak nemen zij deel aan het regionale platform Onderwijs & Arbeidsmarkt, zetten zich in als ambassadeur voor het honderdduizendbanenplan dat arbeidsgehandicapten aan het werk helpt of zijn actief lid van een van onze HRM-netwerken. Help elkaar en leer van elkaar, in navolging van Rotterdam kunnen bedrijfsleven, gemeente en onderwijsinstellingen een regiofoto maken die weergeeft welke problemen op hun regionale arbeidsmarkt urgent zijn. Koppel hieraan concrete projecten met meetbare doelstellingen, zoals het 100.000 Banenplan dat doet. Als het nu niet lukt om in deze tijd van hoogconjunctuur het arbeidspotentieel te benutten, dan lukt het nooit.



Audrey Keukens,
voorzitter
VNO-NCW West



*Stel je eens voor...
dat we samen het
wereldvoedselprobleem
oplossen.*

Voedsel is niet vanzelfsprekend. De komende 30 jaar groeit de wereldbevolking explosief en komen er 2 miljard mensen bij. Dat betekent dat we heel veel meer voedsel moeten produceren en dat de impact op het milieu drastisch omlaag moet. Daarom is het zo belangrijk dat we nu iets doen en opstaan.

Als de leidende internationale Food & Agri bank komen we prachtige voorbeelden tegen van hoe het beter en duurzamer kan. Door wereldwijd de slimste innovaties van onze klanten en partners te helpen kickstarten en op te schalen, pakken we samen de grootste voedselissues aan op zes continenten.

Growing a better world together



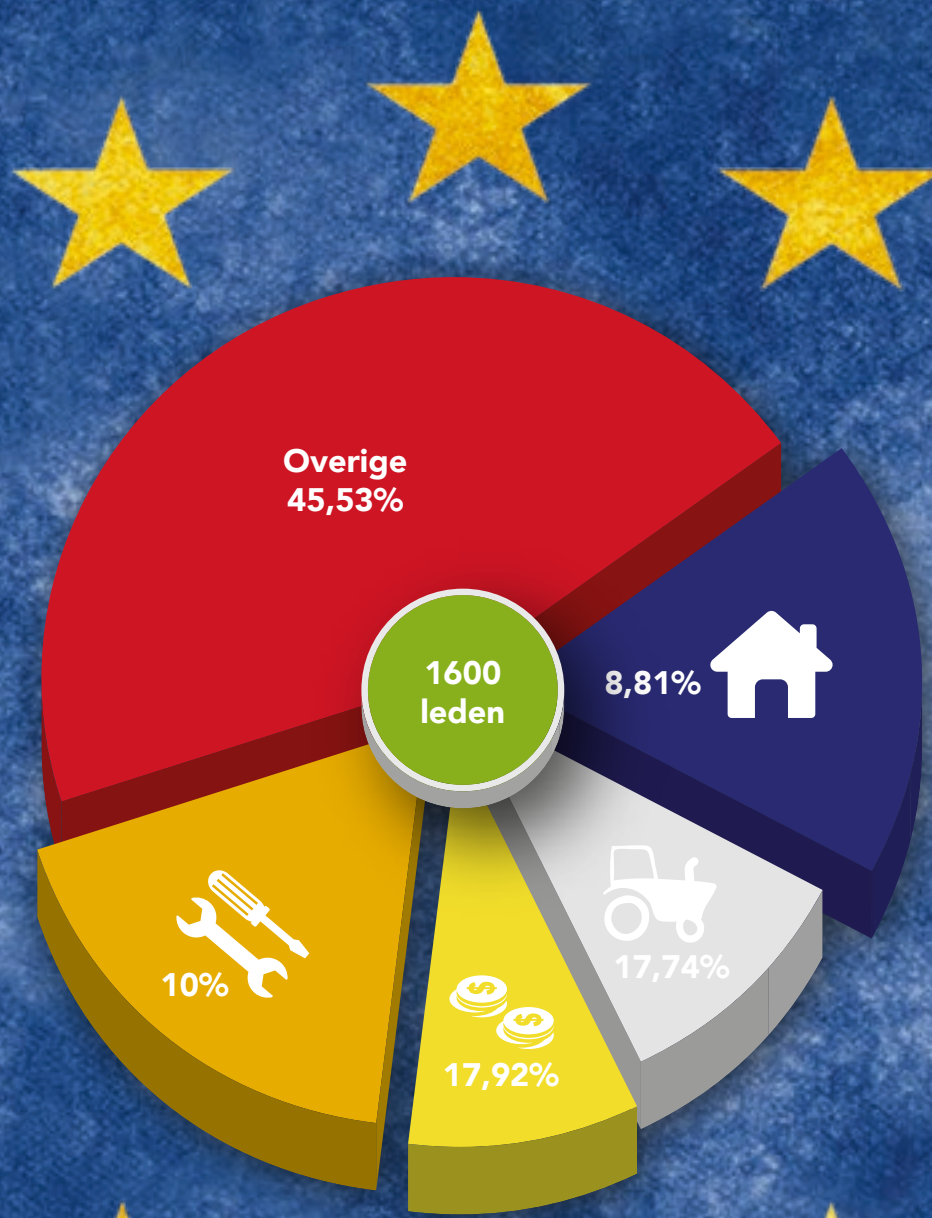
Rabobank

HOE GEVOELIG ZIJN WE VOOR DE BREXIT?



LAST VAN BREXIT

In de financiële wereld is de verwachting dat vooral ondernemers in de land- en tuinbouwsector, maakindustrie, bouw- en financiële sector de brexit zullen voelen. Leden van VNO-NCW West die actief zijn in deze sectoren, kunnen zich wapenen tegen de afscheiding van het Verenigd Koninkrijk van de Europese Unie. VNO-NCW organiseert informatiebijeenkomsten, en biedt samen met MKB-Nederland en Rijksoverheid praktische tips voor ondernemers op www.hulpbijbrexit.nl. Je kunt je ook abonneren op de tweewekelijkse brexit-nieuwsbrief van VNO-NCW



LEDEN VNO-NCW WEST IN DE BREXIT-GEVOELIGE SECTOREN

- Leden in land- en tuinbouw
- Leden in maakindustrie
- Leden in bouwsector
- Leden in financiële sector
- Overige

Aangezien lang niet alle leden op het digitale ledennet hebben aangegeven in welke sector zij actief zijn, zijn de aantallen een schatting

VERWACHTINGEN VAN ONDERNEMERS

Wat er precies gebeurt wanneer de Britten op 29 maart 2019 de EU verlaten, weet niemand maar het vertrek gaat de Nederlandse economie hoe dan ook pijn doen. De brexit zal verre-gaande gevolgen hebben voor de handel tussen Nederland en het Verenigd Koninkrijk. Op www.hulpbijbrexit.nl delen ondernemers hun verhaal en roepen zij op om zo goed mogelijk voorbereid te zijn.

DOE DE BREXIT IMPACT SCAN

Misschien denk je dat de brexit jouw bedrijf niet zal raken. Doe de Brexit Impact Scan (gratis) en je weet het zeker.



Andries Ravesloot Gerhard van Roon

WINSTGEVENDE DEALS DANKZIJ NETWERK VNO-NCW WEST

Dealmakers:

Jochem van Loon (SocialLane) en Marcel van der Sluijs (Hermeta)

Beiden lid van:

DGA-netwerk

Deal:

InCompany-trainingen LinkedIn

Tinder-moment:

tijdens een ledenreis van VNO-NCW West naar Dublin.

Van LinkedIn naar een netwerk met échte gezichten

Van Loon is nog steeds zo enthousiast over zijn ledenreis van vorig jaar dat hij ons graag in zijn vakantie te woord staat: "SocialLane is een online marketingbureau met de focus op het realiseren van online succes. Toen ik hoorde dat het DGA-netwerk een reis naar Google in Dublin organiseerde, heb ik aangeboden ook een bezoek aan het hoofdkantoor van LinkedIn te regelen. Dat lukte!" Als LinkedIn-trainer kreeg Van Loon de ruimte om een InCompany-training voor leden te presenteren. "Mede door de reis heb ik er klanten bijgekregen. Ik leer hen het LinkedIn-netwerk te zien als een soort van online-netwerkborel. Net zoals actief offline netwerken, kun je actief online netwerken leren." Marcel van der Sluijs, directeur van Hermeta (verzorgt in- en exterieur in de gebouwde omgeving),

is een van die klanten: "Dankzij de training gaat het beter met het sociale mediabewustzijn van Hermeta. Onze medewerkers pakken het goed op. Toen ik zelf de cursus van Jochem kreeg, zat ik op een score van

'NET ZOALS ACTIEF OFFLINE NETWERKEN, KUN JE ACTIEF ONLINE NETWERKEN LEREN'

drieduizend volgers. Inmiddels zijn dat er bijna zeventienduizend!" Van Loon: "Het is mooi om te zien hoeveel mensen reageren na het toepassen van zaken die geleerd zijn tijdens deze cursus. Als je je eigen content creëert, is dat een stimulans voor followers om te lezen en eventueel te antwoorden." Van der Sluijs: "De cursus heeft Hermeta zeker leads opgeleverd."

Matchmakers:

André van Herk (DGA) en Oscar Swagerman (Solved)

Beiden lid van:

DGA Netwerk. Van Herk is lid van VNO-NCW Den Haag en de partners van Solved zijn lid van VNO-NCW Metropool Amsterdam.

Deal:

Solved zal als bemiddelaar opereren voor de panden van de APC Groep. APC Groep zal verhuizingen doen voor de relaties van Solved.

Tinder-moment:

gedurende een ledenreis naar Zürich.

'Onze activiteiten sluiten mooi op elkaar aan'

Swagerman: "Twee maanden geleden ben ik op ledenreis naar Zürich geweest, waar we onder meer een horlogefabriek hebben bezocht. Dit zijn leuke uitjes, maar er is ook ruimte om te netwerken."

Solved is adviseur voor zakelijke huurders en biedt aan: werkplekadvies, makelaardijdiensten en projectmanagement. APC Groep vormt een paraplumerk van drie bedrijven dat een breed scala aan logistieke werkzaamheden ontplooit. Van Herk: "Netwerken is een zaak van lange adem. Het gaat niet alleen om zaken, maar ook om van elkaar

te leren." Swagerman: "Ledenreizen zijn inspirerend en creëren business opportunity's. Onlangs hebben André en ik naar aanleiding van deze reis een kop koffie met

'LEDENREIZEN ZIJN INSPIREREND EN CREËREN BUSINESS OPPORTUNITY'S'

elkaar gedronken. Toen bleek dat door ons werk beide partijen zich op hun core-business kunnen richten." Van Herk: "De activiteiten van onze bedrijven sluiten mooi op elkaar aan en dat gaan we verder uitwerken."

elkaar gedronken. Toen bleek dat door ons werk beide partijen zich op hun core-business kunnen richten." Van Herk: "De activiteiten van onze bedrijven sluiten mooi op elkaar aan en dat gaan we verder uitwerken."

'Bruid en Bruidegom':

Joris Kleinveld (Auxilium) en Cor van der Wel (Werkse!) Respectievelijk voorzitter VNO-NCW Delft en voormalig voorzitter VNO-NCW Oostland.

Deal:

Auxilium gaat apps testen met de mensen van Werkse! om zodoende echte banen te creëren.

Tinder-moment:

tijdens een overleg.

Uit een huwelijk en enthousiasme ontstond een nieuw bedrijf

Joris Kleinveld, directeur van Auxilium in Delft, en Cor Van der Wel, directeur Werkse! in Delft, hebben elkaar goed leren kennen tijdens de (bestuurs)activiteiten van VNO-NCW West. Kleinveld: "We hadden een keer overleg over de arbeidsmarkt en toen is het idee ontstaan om met de mensen van Werkse! apps te gaan testen." Auxilium

behoefte aan deze service te bestaan." Uit dit huwelijk is na een flinke portie enthousiasme een bedrijf geboren: RealTesting. "Onze eerste opdrachtgever hebben we gevonden in de gemeente Delft. De eerste case behelst het testen van het digitale trouwproces door een groep van veertien personen. Inmiddels zit het project in de afrondingsfase." RealTesting is momenteel bezig met het aanleggen van een breed klantenportfolio. Dit kan bestaan uit organisaties waar apps en systemen intensief gebruikt worden, zoals gemeenten, ministeries en uitvoeringsorganisaties (waaronder Belastingdienst en NS). Kleinveld besluit:

'DE ECHTE ERVARING TELT!'

"Want zoals voor alles geldt in het leven: de echte ervaring telt."

RealTesting is momenteel bezig met het aanleggen van een breed klantenportfolio. Dit kan bestaan uit organisaties waar apps en systemen intensief gebruikt worden, zoals gemeenten, ministeries en uitvoeringsorganisaties (waaronder Belastingdienst en NS). Kleinveld besluit: "Want zoals voor alles geldt in het leven: de echte ervaring telt."

Zakenpartners;

Marc van der Heijden (Triboo) en Michel Porro (fotograaf)

Lid van:

Van der Heijden is lid van VNO-NCW Den Haag/Groene Groeiers

Deal:

Porro maakt vernieuwend beeldmateriaal voor de marketing van de vernieuwde circulaire producten van Triboo

Tinder-moment:

tijdens een fotoshoot voor ledenmagazine.

Nieuw werken en circulaire economie, twee trends in één jasje

Porro steekt meteen van wal: "Serge Ligtenberg en ik zitten dertig jaar in de fotojournalistiek. We zien dat het leveren van uitsluitend foto's niet meer voldoende is. Clicks zijn voornamelijk video. Wij pionieren met mengvormen van verslaggeving die beter aansluiten bij de behoeften van de online bezoekers. We combineren onder meer film, stop motion, time lapses en traditionele fotografie.

Steeds als we iets nieuws hebben gemaakt dat aanslaat weten we dat we op het goede spoor zitten."

In Marc van der Heijden hebben Porro en Ligtenberg een inspirerende samenwerkingspartner gevonden. Van der Heijden is directeur van Triboo en Everuse, bedrijven in de circulaire economie. Ze maken nieuwe producten van afvalstro-

men, zoals oude koelkasten. "Wij leveren videocontent voor de websites van Triboo en Everuse", zegt Porro. "We investeren in het maken van vernieuwende (journalistische) concepten. Dat drukt zich nog niet uit in omzetcijfers van ons bedrijf. We hebben een nieuwe strategie ontwikkeld omdat we moeten vernieuwen en we weten dat succes altijd een langetermijnvisie vereist."

'NAAST EEN WAARDEVOLLE VRIEND EEN GOEDE BUSINESSPARTNER'

Van der Heijden: "Michel is een creatieve geest die je altijd overtreft met zijn ideeën. Hij is naast een waardevolle vriend een goede businesspartner."

Partners in paper:

Marc Houweling (Houweling Groep), René Kort (Schut Papier) Marc Houweling

Lid van:

Houweling is voorzitter VNO-NCW DGA Netwerk Zuid-Holland en ambassadeur Groene Groeiers.

René Kort Groene Groeier.

Deal:

Oude bedrijfskleding van het bedrijf van Houweling zal worden ingezet voor de productie van papier.

Tinder-moment:

Matchmaker Jolanda van Schaick heeft ze gekoppeld.

'Wij geven de aarde graag goed door aan volgende generaties'

Houweling Groep is een oud familiebedrijf en maakt onder meer industriële verpakkingen. Schut Papier (dochteronderneming van het Franse Exacompta Clairefontaine) maakt papier voor onder andere kunstenaars. Houweling: "Matchmaker Jolanda van Schaick heeft een gesprek geregeld

"Ons bedrijf bestaat dit jaar vierhonderd jaar. We zijn FSC- en PEFC-gecertificeerd. Dit houdt in dat wij louter verantwoord gekapt bos uit met name Zweden, Brazilië en Noorwegen gebruiken en dat onze pulp chloorvrij gebleekt is. Zo maken wij onder meer papier van tomatenstengels. Via via

vernemen we dat als van oude jeans garen wordt gemaakt, het restproduct vezels wordt weggegooid. Die vezels kunnen wij voor de papierproductie gebruiken. Zo zijn we op het idee

van de samenwerking met het bedrijf van Marc gekomen. Op een nóg meer circulaire wijze produceren is bijna niet mogelijk."

'ONZE SAMENWERKING IS HET ULTIEME VOORBEELD VAN CIRCULAIR WERKEN'

waarin we een goede basis hebben gelegd voor samenwerking. We gaan onderzoeken of we onze oude bedrijfskleding kunnen gebruiken voor de papierproductie." Kort:

MET LOBBYWIJS INZICHT IN BELANGENBEHARTIGING VNO-NCW WEST

Deze editie van West verschijnt in de week van Prinsjesdag, voor lobbyorganisatie VNO-NCW een spannende week. Zijn onze wensen terug te vinden in het regeringsbeleid en wat betekenen nieuwe plannen van kabinet Rutte III voor ondernemers? In deze week gaan ondernemers en politici daarover met elkaar in discussie tijdens de Miljoenenontbijten die VNO-NCW West in zeven regio's organiseert.

Ondertussen werken de lobbyisten van VNO-NCW West samen met de leden aan de Provinciale Verkiezingsmanifesten.

Daarin staan de wensen van het bedrijfsleven voor het provinciale beleid. We bieden de manifesten aan aan de schrijvers van de verkiezingsprogramma's en de lijsttrekkers in Noord- en Zuid-Holland. In maart volgend jaar, als de verkiezingen geweest zijn en partijen onderhandelen over een coalitieakkoord, zullen we ook onze invloed aanwenden en de belangen van ondernemers over het voetlicht brengen. Lobby is onze core business en leidt dagelijks tot activiteiten: van het raadplegen van onze leden tot het bedenken van creatieve oplossingen voor botsende belangen, van het inspreken in de gemeenteraad of

provinciale staten tot het schrijven van een opinieartikel voor de publieke media. De zaken waarvoor we ons inzetten vind je in Lobbywijs. Deze app geeft kort en krachtig ons standpunt per actueel lobbyonderwerp weer. Op de website kun je vervolgens meer informatie vinden, evenals officiële stukken (zoals manifesten en ingezonden brieven). Het lobbystandpunt over het Noordzeekanaalgebied (zie hieronder) is in september in Lobbywijs geplaatst.

Download de app Lobbywijs in de Apple-store (gratis) en blijf op de hoogte van de actuele lobbyactiviteiten van je vereniging. Meer informatie vind je op: www.vno-ncwwest.nl/lobbywijs.



Niet wonen in Noordzeekanaalgebied!

Behoud Noordzeekanaalgebied voor maakindustrie en havengebonden bedrijven. Woningbouw in dit gebied belemmert de energietransitie en economische ontwikkeling. Dat zal onvermijdelijk gepaard gaan met klachten over geluid, geur en trillingen.

Het Noordzeekanaalgebied biedt:

- noodzakelijke verbinding met het land voor windparken op zee;
- ruimte voor bedrijven, zoals een waterstofcentrale, die de energietransitie versnellen;
- ruimte voor benodigde energieinfrastructuur;
- een hogere milieucategorie, die veel bedrijven in een circulaire economie nodig hebben;
- werkgelegenheid voor mensen van alle opleidingsniveaus.



**CBBS SALARISSERVICE,
-SOFTWARE EN HRM DIENST-
VERLENING** Ton van den Berge
Eigenaar

ONS BEDRIJF... CBBS Salarisservice & -Software is al sinds jaar en dag een betrouwbare salarisverwerker in het MKB. Naast standaard salarisverwerking (selfservice en fullservice) is de dienstverlening uit te breiden met een HR Dashboard. Dit dashboard communiceert naadloos met de salarisverwerking van CBBS. In het HR Dashboard kunnen de documenten uit het personeelsdossier worden vastgelegd zoals diploma's, certificaten, ID-bewijzen en contracten. Wanneer een document een einddatum nadert dan signaleert een intelligent notificatiesysteem dat er mogelijk actie ondernomen moet worden.

ONZE AMBITIE IS... bedrijven te ontzorgen! Met gebruikersvriendelijke en betaalbare automatisering wil CBBS DE one-stop-shop voor het MKB worden op het gebied van Salarisadministratie en HRM.

BEL ONS, WANT... we willen u met eigen ogen laten zien wat CBBS voor u kan betekenen met de dienstverlening die wij te bieden hebben. Kennismaken kost niets!

JC van Markenlaan 3
2285 VL Rijswijk
070 - 335 30 00
info@cbbs.nl of rechtstreeks ton@cbbs.nl



**NOTARISKANTOOR TEN
BRINKE**
Marcel ten Brinke
notaris/eigenaar

ONS BEDRIJF... Op eigentijdse wijze bieden wij alle klassieke notariële diensten in een modern jasje. We gaan met de tijd mee, zijn aangesloten bij IT-notaris en spreken via eenvoudige contactmogelijkheden zoals Whatsapp, Messenger en email, duidelijke taal. Ondanks ons korte bestaan kun je vertrouwen op onze jarenlange ervaring en kennis en op onze praktische oplossingen voor al je notariële vragen.

ONZE AMBITIE IS... het meest innovatieve notariskantoor in de regio te zijn door het nog beter beveiligen van de vertrouwelijke data, mee-ontwikkelen van geverifieerde digitale handtekeningen en kennis te vergaren en delen van de juridische kant van blockchain en software-escrows, intellectuele eigendom en de vastlegging daarvan.

BEL ONS, WANT... als je zaken vooraf niet duidelijk door een (IT-)notaris die met je meedenkt hebt laten vastleggen, je achteraf veel tijd, geld en energie kwijt kunt zijn aan rechtszaken.

Heiligeweg 93
1561 DG Krommenie
075 - 647 40 40
info@notaristenbrinke.nl
www.notaristenbrinke.nl



VIRTUALMEDSCHOOL
Ronald Nanninga
CEO en medeoprichter
VirtualMedSchool

ONS BEDRIJF... VirtualMedSchool is een platform voor educatie van artsen, verpleegkundigen en studenten, zowel voor opleiding als nascholing. Ons vlaggenschipproduct is de serious game AbcdeSIM, een online gesimuleerde SEH ontwikkeld samen met ErasmusMC en huisartsenopleider SBOH. Artsen en verpleegkundigen worden uitgedaagd om te zorgen voor acute (virtuele) patiënten. Vergissingen zijn belangrijke leerpunten. Medische professionals leren de medische conditie nauwkeurig te beoordelen, levensbedreigende ziekten te herkennen en te stabiliseren.

ONZE AMBITIE IS... een bijdrage te leveren aan de patiëntenzorg, door zoveel mogelijk artsen, verpleegkundigen en studenten te trainen, om zo fouten te voorkomen en kosten te reduceren.

**NEEM CONTACT MET ONS OP,
WANT...** dan ontvangt u een gratis demo voor AbcdeSIM en meer informatie over de verschillende versies en aanvullende modules, zoals Trauma of Farmacologie.

Hofplein 20
3032 AC Rotterdam
010 - 310 08 43
info@virtualmedschool.com
www.virtualmedschool.com

NIEUWE LEDEN

Noordwest-Holland

- Jan Doets America Tours, Heerhugowaard
- Betty Blocks, Alkmaar
- Fort Resort Beemster, Zuidoostbeemster
- Drukkerij de Bij BV, Amsterdam

Metropool Amsterdam

- Amolé BV, Amstelveen
- Transportbedrijf R. Vels & Zn B.V., Oostzaan
- Hogeschool van Amsterdam, Amsterdam

Rijnland

- Interpulse Automatisering B.V., Leiden
- Ideal Projects B.V., Voorschoten

Regio Den Haag e.o.

- Inspiratiebrigade, Den Haag
- De Nederlandse Pensioen Associatie, Den Haag
- CFO Capabel Nederland B.V., Rhenen

Regio Rotterdam

- Wartburg College, Rotterdam
- Obruni, training en (team)coaching, Delft

Westland-Delfland

- DVAN, Rotterdam
- Sosef & vd Knaap, Honselersdijk
- Solisplant, 's Gravenzande

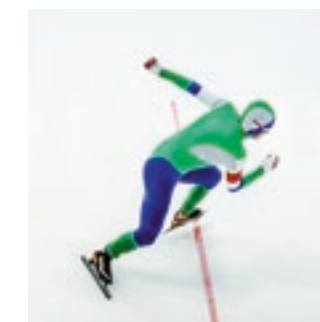
Voor een actueel overzicht:
vno-ncwwest.nl/ledennet



KIT/SDG-house Amsterdam
25 september, vanaf 9.15 uur

SDG ACTION DAY

VNO-NCW organiseert tijdens de SDG Action Day een workshop voor ondernemers. Aan de hand van best practices delen kleine en grote ondernemers kennis en ervaring. Hoe implementeer je de Sustainable Development Goals (zie het kader in deze West.) in je bedrijfsvoering en wat levert dit je als ondernemer op? Dat zijn de vragen die centraal staan.



Berkel en Rodenrijs
27 september, vanaf 15.45 uur

Erben Wennemars inspireert

Onder leiding van oud-topschaatser Erben Wennemars delen ondernemers inspirerende verhalen over sociaal ondernemen, met name over hoe zij banen creëren voor mensen met een beperking. Tevens bekendmaking van de genomineerden voor de 'Kees van der Helm Award 2018' door Gijs van der Helm.

ANWB, Wassenaar
4 oktober, vanaf 7.30 uur

Het derde werkgeversontbijt van het jaar vindt plaats in de Fietsweek Den Haag en staat helemaal in het teken van de fiets. Fietspromotor Roel Lenoir presenteert de Fietswijzer voor werkgevers. Frank Kwanten vertelt over zijn wielploeg Deltacycling. Wethouder Robert van Asten van Den Haag reikt de eerste FietsAward uit.

AGENDA



Vrijdag 16 november Ondernemersgala

Voor de derde keer organiseert VNO-NCW West voor alle leden een feestelijk Ondernemersgala op 16 november, de internationale Dag van de Ondernemer. Ondernemers worden op deze dag in het zonnetje gezet en expliciet bedankt voor hun bijdrage, durf en doorzettingsvermogen.

Het Gala vindt plaats in de Fokker Terminal in Den Haag. Thema dit jaar is 'Connect and Share'. Tot de sprekers behoren onder andere Ron Steenkuijl, directeur Corporate Affairs ADG

Dienstengroep, Patrick van der Leelie, directeur-grotaandeelhouder NVD Beveiligingsgroep en natuurlijk onze eigen landelijk voorzitter Hans de Boer.

Het Gala heeft een bijzondere twist... onder de feestelijke outfit mogen sneakers gedragen worden! En die komen zeker van pas op de dansvloer, want we zorgen weer voor swingende muziek en uniek entertainment. Een tipje van de sluier: Romy Monteiro verzorgt een spetterend optreden!

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

'HET BESTE VAN TWEE WERELDEN OP HET GEBIED VAN RECRUITMENT'

Op een knellende arbeidsmarkt goede mensen werven kan knap frustrerend zijn. Zeker als je als ondernemer nu gebruik wilt maken van de kansen die de aantrekkende economie biedt. "Compagnon heeft een andere, betere oplossing", vertelt algemeen directeur Frank Roders. "Daarmee beantwoorden we niet alleen een kwantitatieve maar vooral ook een kwalitatieve vraag. De wedstrijd win je alleen met een A-team."

"Wil je als ondernemer groeien, dan moet je snel goede mensen aan kunnen trekken. Bij eenderde van de bedrijven die niet kunnen profiteren van de aantrekkende economie, ligt daar het probleem. Dat is niet alleen een kwantitatieve, maar vooral ook een kwalitatieve zaak. Met een B-team loop je tegen allerlei operationele problemen op." Frank Roders is gepokt en gemazeld in de wereld van recruitment en weet dus waarover hij praat. Zo was hij onder meer initiatiefnemer van Recruiters United en de recruitment opleidingen bij NCOI.

Eigen recruiter

Het zelf werven van mensen kost tijd terwijl het inhuren van een recruitmentbureau weer duur is. Daarom heeft Compagnon een alternatief waarmee vooral middelgrote bedrijven snel en relatief betaalbaar

een A-team kunt samenstellen. Roders: "Zoek je als ondernemer goede mensen, dan leveren wij de recruiter. Hij of zij kent jouw branche en de markt en opereert bij jou in huis en onder de vlag van jouw bedrijf, maar drukt niet op je loonlijst. Tegelijkertijd heeft hij of zij wel de volledige gereedschapskist van ons meegekregen, met alle nodige tools, van arbeidsmarktonderzoek, employer branding via social media, tot en met de uiteindelijke selectie. Alles uiteraard in overleg met de opdrachtgever." Altijd up-to-date "Met de 'eigen' recruiter heeft de ondernemer altijd de meest up-to-date toolkit in huis", vervolgt Roders, "een groot voordeel omdat recruitment tegenwoordig een complexe en snel veranderende discipline is. Denk bijvoorbeeld aan effectief arbeidsmarktonderzoek en



aan de 'branding' van je vacature. Om die reden is het voortdurend verbeteren van het wervingsproces, de klanttevredenheid en de tevredenheid van de kandidaten onderdeel van 'RecruiterPlus', zoals we het concept noemen."



RECRUITERPLUS VAN COMPAGNON

Altijd jong gebleven maar met een schat aan ervaring, dit kenmerkt Compagnon. Met tachtig veelal jonge en proactieve medewerkers behoort Compagnon tot de top van de recruitmentmarkt in de Randstad. Met RecruiterPlus biedt Compagnon middelgrote bedrijven die op zoek zijn naar de beste man of vrouw op de functie het beste van twee werelden: eigen recruiters en toch de meest up-to-date werving van talent, daarbij ondersteund door de kennis van experts van een vooraanstaand bureau.

Meer informatie

www.compagnon.com
Frank Roders: roders@compagnon.com
+31 (0)79 363 16 80



CFO CAPABEL
Kees Gordijn
Partner

ONS BEDRIJF... CFO Capabel helpt MKB-ondernemers hun strategisch en financieel management verbeteren met raad én daad. Met een scherpe financiële analyse, strategisch advies over de financiële organisatie en processen en begeleiding bij de implementatie. Onze parttime CFO's - allen ervaren financieel directeuren - staan u al vanaf één dag per week hierin bij.

ONZE AMBITIE IS... uw bedrijf financieel gezond en toekomstbestendig te maken. En te houden, door u zelf 'in control' te brengen. Daarbij geloven we in 'Viral Change': mensen en organisaties moeten bewegen raken om zelf in beweging te komen.

BEL ONS, WANT... wij helpen u inzicht te krijgen in uw financiële operatie, adviseren u in de breedste zin van het woord over duurzame verbeteringen binnen uw onderneming én helpen u deze veranderingen door te voeren. Van een compacte financiële scan tot de volledige optimalisatie van uw organisatie.

www.cfocapabel.nl
kees.gordijn@cfocapabel.nl
06 53 24 12 59



DURA VERMEER BOUW ZUID WEST BV
David Snelleman
Directievoorzitter

ONS BEDRIJF... Dura Vermeer is een landelijk opererend bouwconcern, opgericht in 1855. Met circa 1,2 miljard omzet en ruim 2.500 medewerkers behoort Dura Vermeer tot de grootste (familie)bedrijven in de bouw. Wij zijn actief in de marktsegmenten woningbouw, utiliteitsbouw en infrastructuur (wegenbouw, beton- en waterbouw, spoorbouw en het specialisme milieu). Onze activiteiten zijn vastgoedontwikkeling, ontwerp en realisatie, onderhoud en renovatie en advies en engineering.

ONZE AMBITIE... een positie in te nemen in de top 3 van innovatieve bouwbedrijven en daarmee bij de meest succesvolle bedrijven in de sector te horen. Hierbij staan onze kernwaarden centraal: kwaliteit, betrouwbaarheid, veiligheid en duurzaamheid.

BEL ONS, WANT... we bieden toonaangevende, integrale en duurzame oplossingen voor uiteenlopende bouwopgaven. We zijn een solide partner, gericht op continuïteit en duurzaamheid, innovatie en een open en integere stijl van zaken doen.

Rotterdam Airportplein 21
3045AP, Rotterdam
info@duravermeer.nl
www.duravermeer.nl



RAUWE BOON (B.V.)
Jozef Duyvesteijn
Oprichter

ONS BEDRIJF... Wij brengen kleur en vernieuwing in de steeds stoffiger wordende markt van persoonlijke & professionele ontwikkeling. Onze werkwijze is rauw, confronterend, direct, open en eerlijk! Wij richten ons op teams en organisaties: op individueel en groepsniveau. Wij geven de juiste handvatten, inzichten en creëren voor iedereen een prettige en inspirerende werk- én leeromgeving.

ONZE AMBITIE IS... om hét alternatief voor het ontwikkelen van professionals te worden. Gericht op organisaties die geloven dat ontwikkelen ook anders kan en langdurig resultaat willen zien. Wij vinden het namelijk belangrijk dat professionals zelf verantwoordelijkheid nemen en op eigen kracht een positieve verandering aanbrengen in hun werk- én privéleven.

BEL ONS, WANT... Wij maken jou, jouw organisatie en team bewust, zodat jullie ook daadwerkelijk bewust andere keuzes gaan maken. Wil je dit een keer meemaken? Maak een afspraak, kom langs en laat je verrassen!

Emmapark 14,
2595 ET Den Haag
06 519 870 08
contact@rauweboon.nl
www.rauweboon.nl





SIEMENS

Ingenuity for life



**Digitalisering
maakt steden slim**

**Een intelligente infrastructuur
zorgt voor schone, leefbare
en concurrerende steden**

Digitalisering verandert de manier waarop steden functioneren. Het stelt ze in staat slim te reageren op bevolkingsgroei, vervuiling, verkeersopstoppingen en stroomonderbrekingen. Siemens kan bij deze uitdagingen uw partner zijn door met gedigitaliseerde automatisering een bijdrage te leveren aan een duurzame, betrouwbare en betaalbare energievoorziening, slimme mobiliteit en efficiënte gebouwen. Deze intelligente infrastructuur zorgt ervoor dat uw stad schoon, leefbaar en concurrerend blijft.

[siemens.com/intelligent-infrastructure](https://www.siemens.com/intelligent-infrastructure)