

**Behoeftte aan duidelijkheid
voor de werkgever**



**VNO NCW Amsterdam snakt
naar bestuurlijke daadkracht**



**Techniek biedt interessant
werk**



**Jan Kamminga op de bres
voor kennis en duurzaamheid**



Het Ondernemersbelang van Amsterdam verschijnt vijf keer per jaar.

Zesde jaargang, nummer 5, 2009

OPLAGE
5000 exemplaren

COVERFOTO
Janneke Boer van Buro Wullenhoven
Fotografie: Jur Engelchor

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

EINDREDACTIE
Ymi Hut-Liemburg
y.hut@novema.nl
T 0594 - 59 74 70

BLADMANAGER
Novema
Piet Wiersma
T 0228 - 32 12 53

VORMGEVING & LAYOUT
VDS VormgevingI, Drachten

DRUK
Drukkerij Veldhuis Raalte

REDACTIE
Toon van Driel (strip)
Jerry Helmers (Crown Media)
Baart Koster (Koster teksten)
Sandra Kagie
Hans Keesmaat
Jeroen Kuypers
Bart Slegers
Pam van Vliet (columniste)
Peter Voskuil

FOTOGRAFIE
Blinkfotografie
Bob Bakker
Charles Borsboom
Jur Engelchor
Jo Goossens
Marco Magielse

Adreswijzigingen, veranderingen van contactpersoon of afmeldingen kunt u per mail doorgeven aan Tiny Klunder, t.klunder@novema.nl. Vermeldt svp ook de editie er bij, die vindt u bovenaan in het colofon.

ISSN: 1873 - 7439

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

8



Vrouwelijke ondernemers met visie

Zag u de laatste tijd regelmatig vrouwelijke ondernemers in de media opduiken die hun visie op de economische crisis gaven? Het antwoord op die vraag zou 'nee' moeten luiden, want de 'talking heads' zijn vrijwel altijd van het mannelijk geslacht. Een gemiste kans, want er zijn genoeg vrouwelijke ondernemers die mediavragen prikkelend kunnen beantwoorden.

16



Behoeftte aan duidelijkheid voor de werkgever

Het is de hoogste tijd geworden dat er voor werkgevers één loket komt, dat alle vragen beantwoordt op het gebied van de arbeidsmarktsituatie en de werkgever ondersteunt bij mogelijke lastige beslissingen in periode van economische time out. Dat zegt Jan Boerma, districtsmanager Groot-Amsterdam bij het UWV Werkbedrijf. Nog te vaak is de regelgeving voor werkgevers te onduidelijk.

24



VNO NCW Amsterdam snakt naar bestuurlijke daadkracht

Vier jaar is Uri Coronel nu als voorzitter actief voor de werkgeversbelangen in en rond Amsterdam. Het heeft tot dusver mooie dingen opgeleverd. Zoals een uitstekende samenwerking met het MKB-Amsterdam en een, mede daardoor, krachtigere belangenbehartiging. Maar Coronel is ook wel degelijk ontevreden over een aantal zaken. Gefrustreerd zelfs.

31



Techniek biedt interessant werk

Het bedrijfsleven dient zich te realiseren, dat de schaarste op de arbeidsmarkt – vooral in de technische beroepen – snel toe zal nemen zodra de kredietcrisis voorbij is. Volgens Ed Bosschaart, directeur van het Regionaal TechnoCentrum Amsterdam, schuilt daar een groot gevaar. "En dat betekent dat we moeten anticiperen. We zullen intensiever bezig moeten zijn met de agenda van de toekomst. Ondernemers kunnen – nee moeten – aanhaken!"

 DESTAMGASTEN

door Top van Zijl





En verder

- 4 Nieuws
- 7 Set Telecom sluit contract met Cisco
- 11 Collectieve afwikkeling massaschade
- 13 Fortis Bank
- 15 Het lichtend voorbeeld
- 17 Totaalconcept onder één dak
- 18 Duurzaam genieten van heerlijke koffie
- 20 Ondernemerspanel: Wordt 2010 een beter jaar?
- 23 Tzorg: CSU gaat in de zorg
- 27 Mobiliteitscentrum Groot Amsterdam
- 29 Van der Meer en Philipsen
- 30 'Leer/Werkprojecten bewijzen dagelijks hun nut'

In het hartkatern

Jan Kamminga op de bres voor kennis en duurzaamheid

De Grote Recessie mag dan niet zijn ontaard in de Grote Depressie en in Azië mag het herstel alweer zijn ingezet, dat wil niet zeggen dat het leed al geleden is. Volgens Jan Kamminga, voorzitter van de vereniging van ondernemers in de technologisch-industriële sector FME-CWM, zijn grootschalige investeringen in kennis en duurzaamheid nodig om de Nederlandse industrie uit het slop te trekken en competitief te houden.

- **Green Meadows: 'Voortgang van uw business is onze zorg'**
- **Veldhuis Media: Duurzaam omgaan met mensen en middelen**



Ondernemer in dynamisch China

China staat in het middelpunt van de belangstelling. Niet alleen omdat China in 2008 de Olympische Spelen heeft verzorgd maar vooral omdat China 'booming business' is. Het land ontwikkelt zich op alle fronten en wordt, of beter gezegd is, een belangrijke internationale (handels)partner. Een van die ondernemers die zich in China heeft gevestigd is Monique Groeneveld. Met haar bedrijf 'China-Inside' helpt zij andere ondernemers en geïnteresseerden in de Chinese taal en cultuur.

De schoorsteen

Gevleugelde uitdrukking van alle tijden: er is genoeg werk, als je maar wilt. Meestal wordt daarmee bedoeld: als je maar alles wilt aanpakken wat voorhanden is. Zwaar werk, smerig werk, gevaarlijk werk, belachelijk werk, je moet nergens te beroerd voor zijn.

In mijn branche gaat iets vergelijkbaars op. Er is genoeg werk, als ik het maar gratis wil doen. Ik zou ze de kost moeten geven, al die mensen die mij vragen om even gratis een tekstje te schrijven, voor niks een logootje te ontwerpen of als ik 'even niks te doen heb' een naam voor hun nieuwe bedrijf te verzinnen. En indirect geef ik ze ook de kost, als ik daadwerkelijk gratis voor hen aan de slag ga.

Je hebt verschillende categorieën niet betalende klanten. Om te beginnen heb je de profiteurs (dit zeg ik met een milde glimlach) uit familie- en vriendenkring. Natuurlijk vraag ik mijn vrienden geen geld voor een geboortekaartje, het schrijven van een sollicitatiebrief of het bedenken van een pay off. Vriendendienst. Maar waar houdt de vriendendienst op en wordt het een vage kennisdienst? Bovendien kan van vriendendiensten alleen mijn schoorsteen niet roken.

Hetzelfde geldt voor gratis werken voor Rotary, sportclub of goed doel. Daar zitten immers alleen maar mensen die hun kostbare tijd inzetten voor de goede zaak. Kan ik natuurlijk niet eisen om wél betaald te worden. Maar zou de kapper net zo vaak gevraagd worden om gratis knippen, de bakker om gratis brood en de garage om een gratis beurt, als ik om een gratis tekst? Denk het niet. Ik vrees toch dat mijn soort werk niet echt gezien wordt als werk. Iedereen kan het, maar ik kan het net ietsje beter – en het blijft toch leuk om te doen? Jawel, maar van leuk om te doen kan mijn schoorsteen óók niet roken.

En ten slotte: no cure no pay. Ik word weleens gevraagd om mee te doen aan een creatieve pitch, een competitie tussen meerdere bureaus of teams. Vaak onbetaalde pitches. En dan kan ik geen nee zeggen, want het zijn meestal leuke uitdagende cases, plus dat je het binnenhalen van een opdracht meer in eigen hand hebt dan bij zomaar wat acquisitie plegen. Een pitch verliezen betekent veel vergeefse moeite, maar winnen is een feest. Van een gewonnen pitch kan mijn schoorsteen wél roken en ik word er zo vrolijk van, dat ik met alle plezier weer wat gratis dingetjes doe voor wie mij lief zijn.

Pam van Vliet
www.pamvanvliet.nl



Amstelveense aan basis van ZPP Netwerk Nederland

Vlak voor de zomervakantie is ZPP Netwerk Nederland opgericht: het is een van de snelst groeiende ondernemersnetwerken van Nederland, waarbij de Zelfstandige Zonder Personeel centraal staat. ZPP Netwerk Nederland is het eerste netwerk dat het echte ondernemerschap promoot. "Wij vinden dat ZPP'ers nog te veel worden betutteld in de beeldvorming," zegt Miranda Brugman van VistaGo uit Amstelveen. Zij is één van de initiatiefnemers van dit platform. "ZPP'ers zijn echte ondernemers met grote deskundigheid, flexibiliteit en creativiteit, die met gemak kunnen concurreren met de grote bureaus. Wij denken dat de afkorting ZPP dan ook beter tot zijn recht komt als we denken aan Zelfverzekerde Zelfstandige Professional." Het netwerkplatform heeft intussen al bijna 500 actieve deelnemers.

Moet de wereld nog transparanter worden?

Transparantie staat voor zicht op de kern van de zaak, nodig voor het begrijpen van de wereld om ons heen. Of werkt te veel informatie juist tegen, zoals blijkt uit de oorzaken van de huidige crisis? Uit gesprekken met 33 vooraanstaande denkers en doeners waaronder SP-politicus Jan Marijnissen, filantropisch ondernemer Jacob Gelt Dekker, president van de Algemene Rekenkamer Saskia Stuiveling en cabaretier Youp van 't Hek, blijkt dat transparantie een sterk persoonlijke beleving is. Deze zeer uiteenlopende visies over de noodzaak van transparantie zijn te lezen in de uitgave Grenzen aan transparantie, geschreven door Piet Hein Coebergh en Edi Cohen die in oktober verschijnt bij uitgeverij Business Contact. De interviews geven een beeld van de tijdgeest en de staat waarin de wereld anno 2009 verkeert. Grenzen aan transparantie werkt als vergrootglas in de zoektocht naar de gewenste mate van transparantie. Grenzen aan transparantie is vanaf eind oktober 2009 bij de betere boekhandels verkrijgbaar (adviesprijs € 19,90).

Uw nieuws

Is er een nieuwe directie aangetreden? Hebt u productnieuws? Gaat u verhuizen, een nieuwe vestiging openen of fuseren? Uw persberichten, bij voorkeur met foto, kunt u sturen naar Novema, t.a.v. Piet Wiersma, Postbus 61, 1600 AB Enkhuizen, of p.wiersma@novema.nl

Nieuws



CU!Amsterdam: High-tech leisure experience station Bijlmerarena

Onder het eind 2007 geopende station Amsterdam BijlmerArena wordt CU!Amsterdam ontwikkeld. Dit beeldbepalende gebouw met high-tech uitstraling zal invulling geven aan kwalitatief hoogwaardige leisure, horeca en retailconcepten. In totaal wordt er maximaal 3.300 m² aan Leisure, Horeca en Retail ontwikkeld waarvan 2.240 m² op de begane grond. De 3 ruimten zijn separaat te huur en kunnen volgens eigen concept worden ingedeeld en ingericht. Door de maximale hoogte van ruim 8 meter, de ligging en de uitstraling van het gebouw zijn de mogelijkheden grenzeloos. Vrijwel iedere vorm van vrijetijdsbesteding kan er plaatsvinden, zolang het maar een goede toevoeging biedt aan het toch al bruisende karakter van het gebied.

Gaming, health & fitness, horeca en winkelruimte zijn slechts enkele voorbeelden van de mogelijkheden. Door de ligging onder het trein- en metrostation, ingeklemd tussen de taxistandplaats en busstation en boven een grote ondergrondse parkeergarage is CU!Amsterdam optimaal bereikbaar. Nabij publiekstrekken als de Amsterdam Arena, Heineken Music Hal, Pathé bioscopen en vanaf 2012 ontwikkelingen als Getz en de Music Dome is CU!Amsterdam dé perfecte vestigingsplaats voor leisure, horeca en retail. Voor meer informatie: www.cu-amsterdam.nl. De verhuurmakelaar is Van Sabben Commercieel Vastgoed uit Amsterdam. CU!Amsterdam is een ontwikkeling van Cityblob BV uit Amsterdam en Heembouw Ontwikkeling uit Roelofarendsveen.

Verhuizing Hansheesterbeek.com

Hans Heesterbeek.com is recent verhuist naar een nieuwe locatie. De groeiende ontwikkelingen binnen Hansheesterbeek.com, vragen om een efficiënter gebruik van kantoorruimte met meer mogelijkheden voor kruisbestuiving in een omgeving met dynamiek. Door de samenwerking met Focus tijdens de recente AutoRAI, (de door ons geproduceerde AutoRAI Life Show) kwam de gelegenheid voorbij onze krachten over- en weer te bundelen. Een bedrijfsruimte binnen de dynamische werkom-

geving van Focus in Amsterdam is nu ons kantoor geworden. Het geeft de mogelijkheid om van elkaars knowhow en creatieve input 'gebruik' te kunnen maken. Iedereen is van harte welkom om ons nieuwe onderkomen te komen bekijken! Ons nieuwe adres, van waaruit onze creativiteit en ideeënstroom plaats gaat vinden is: Hansheesterbeek.com, Isolatorweg 36, 1014 AS Amsterdam, T 020-3868424, F 020 - 4864790 Info@hansheesterbeek.com - www.hansheesterbeek.com



MKB loopt miljarden mis door gebrek aan vertrouwen

Zes op de tien Nederlanders worden niet vertrouwd. Dit blijkt uit de vorige week gepubliceerde Nationale Vertrouwensmonitor uitgevoerd door onderzoeksbureau Winkle. Uit hetzelfde onderzoek blijkt dat vooral het midden- en klein bedrijf het nodige kan doen om het vertrouwen te herstellen. Juridisch dienstverlener ARAG gaat ondernemers helpen met de ARAG Juridische Hotline. Ondernemers kunnen vanaf 13 oktober drie maanden gratis gebruik maken van deze hotline. Om ondernemers direct juridisch advies te kunnen geven is een USB webbutton ontwikkeld. Met dit alles hoopt de juridische dienstverlener zo veel mogelijk misverstanden in het bedrijfsleven te helpen voorkomen. Er is sprake van een neerwaartse trend; het vertrouwen is afgenomen de afgelopen vijf jaar. Het Nederlands bedrijfsleven loopt dus miljarden mis als gevolg van een laag onderling vertrouwen. De Juridische Hotline geeft ondernemers via de telefoon, mail en chat antwoord op al hun grote en kleine juridische vragen. Naast een gratis proefabonnement ontvangen ondernemers ook een unieke USB webbutton, waarbij het mogelijk is om direct juridisch advies te krijgen met één druk op de knop. ARAG zorgt voor heldere afspraken en controleert of deze juridisch in orde zijn om zo een bijdrage te leveren aan het herstel van vertrouwen. Via de speciale website hotline.ARAG.nl kan men zich registreren en de knop aanvragen.

Diephuis is verhuist

Diephuis Partners is met ingang van 1 oktober verhuist naar Wassenaar. De contactpersonen blijven onveranderd en zijn: Noël Franklin: noel@diephuispartners.nl en Jan Diephuis: jan@diephuispartners.nl. De klantgegevens zijn: D&P Vastgoed-diensten en Taxaties B.V. - bij u wellicht ook bekend als Diephuis Partners, deze merknaam blijft onveranderd. Postbus 2161, 2240 CD Wassenaar, T 070-514 66 08, E mail@diephuispartners.nl

Wijn met passie

Argentinië. Het land van passie, tango, temperament, verse aardbeien en mooie wijnen. Er komt weer een sprankelende nieuwe vandaan; Suá - Su Unico Amore (Your Only Love). De wijn komt uit Mendoza en wordt geproduceerd door Bodega Dante Robino, specialist in het maken van mousserende wijnen. Suá is gemaakt van de druiven Chenin Blanc en Ugni Blanc en wordt voorzien van zuivere aardbeienpulp. 100% naturel. Door de zachte rode bubbels en een lager alcoholpercentage is het een ideaal aperitief en feestwijn. Meer info op: www.suasparkling.nl



Nieuws

Harry Hibma – voorzitter ORAM – overleden



Op 57-jarige leeftijd is Harry Hibma – voorzitter van de ORAM – plotseling overleden. Harry was ook een van de initiatiefnemers van de ORAM, zowel vanuit zijn hoedanigheid als voorzitter van bedrijvenvereniging Teleport als in

zijn functie van penningmeester van de AIV, de twee verenigingen, naast de SIVN, die zeven jaar geleden opgingen in ondernemersvereniging ORAM. Volgens ad interim voorzitter Jasper Heusdens had Hibma veel verantwoordelijkheidsgevoel en voelde hij een grote betrokkenheid bij de vereniging. “Een beroep op Harry doen, deed je nooit vergeefs. Hij was overtuigd van het nut om als bedrijfsleven lid te zijn van een ondernemersvereniging als de ORAM.” Hibma was pas in dit voorjaar gekozen tot voorzitter. “Het is heel tragisch dat hij zijn ambities niet meer heeft kunnen waarmaken binnen de ORAM,” zegt Heusdens.

Grant Thornton benoemt partner in fiscale praktijk

Accountancy- en adviesorganisatie Grant Thornton heeft onlangs een partner benoemd: per 1 september versterkt mr. Robert Heijjer (45) als fiscalist de gelederen van de Amsterdamse vestiging van Grant Thornton Accountants en Adviseurs B.V. Heijjer kiest na ruim 25 jaar werken bij PricewaterhouseCoopers (PwC) voor de fiscale praktijk bij Grant Thornton. Bij PwC beheerde hij een gevarieerd klantenportfolio in met name de Amsterdamse regio, zowel vanuit de aangifte- als adviespraktijk. Als manager

bij PwC gaf Heijjer sinds 1996 leiding aan een adviseursteam. Tevens trad hij twee jaar lang op als de belastingadviseur van zijn werkgever. “Grant Thornton herken ik als een kantoor met ambitie, op zoek naar groei. Binnen Grant Thornton houd ik mij bezig met het uitbreiden van de fiscale praktijk, zowel nationaal als internationaal. Samenwerken met andere disciplines is hierbij van groot belang. Dat betekent snel schakelen met collega’s en gebruik maken van elkaars expertise.”

Bloomframe® van HofmanDujardin

Voor het architectenburo HofmanDujardin – van het Amsterdamse architectenechtpaar Michiel Hofman en Barbara Dujardin – breekt er een spannende tijd aan. Het door dit bureau ontwikkelde Bloomframe® is geen prototype meer maar komt nu werkelijk op de markt. Het revolutionaire en prijzenwinnende concept – een uitklapbaar balkon – is ‘real’ geworden. De eerste modellen zijn al

verkocht: die zijn bestemd voor een appartementencomplex in Arnhem. Het uitklapbare balkon is een creatief hersenspinsel van om efficiënter met binnenuimte om te gaan. Het biedt inwoners van appartementen, gebruikers van kantoren of hotels een flexibele woon- of werkomgeving. In een minuut tijd ziet deze er anders uit en wordt de buitenwereld letterlijk naar binnen gebracht.”



De schitterende eenvoud van indexbeleggen

‘Indexbeleggen is simpel, goedkoop en zonder pretenties. Daar houd ik van.’ Gerrit Zalm in het voorwoord van De schitterende eenvoud van indexbeleggen. Indexbeleggen houdt in dat men zoveel mogelijk verschillende aandelen koopt en dan verder niet meer handelt op de beurs. Indexbeleggen is populair in de Verenigde Staten maar nog relatief onbekend in Nederland. De kunst is om een breed gespreid aandelenpakket te kopen en vervolgens een lange adem te hebben. Ideaal voor mensen die zelf, dus zonder dure adviseurs, willen beleggen. Dit is het eerste Nederlandstalige boek dat geheel aan indexbeleggen is gewijd. Het neemt de belegger bij de hand en laat zien hoe die op een eenvoudige manier meer uit zijn geld kan halen. Dit boek geeft rust en rendement. En zo hoort het, na de kredietcrisis. Jacques Wintermans is Delfts ingenieur (wegen- en waterbouwkunde) maar werd in 1987 consultant bij Boer & Croon, waar hij later als venoot de Practice Financial Services leidde. Sinds vier jaar heeft hij met een compagnon een eigen bureau voor fondsbeheer. Indexbeleggen | Jacques Wintermans | september 2009 | ISBN 978-90-430-1588-2 | 224 pagina’s | € 24,95

Tekst: Jerry Helmers (Crown Media)
Fotografie: Jur Engelchor

Set Telecom sluit contract met Cisco

Goed nieuws voor directie en medewerkers van het in Amsterdam Zuidoost gevestigde Set Telecom; in mei van dit jaar heeft het bedrijf een nieuw traject kunnen opstarten door het aangaan van een intensief samenwerkingsverband met Cisco. "We zijn zeer verheugd over het sluiten van deze overeenkomst omdat we daardoor onze bestaande en nieuwe klanten nog beter kunnen bedienen op het gebied van Unified Communication," zegt een tevreden directeur Wibo van der Meulen Kunée. "In een hoger tempo kunnen we nu de behoeften in de markt vervullen."

En daar heeft Van der Meulen Kunée niets te veel mee gezegd, hoewel het tekenen van een contract met Cisco ook niet zo maar tot stand kwam. "Cisco zoekt voortdurend naar partners die hoogwaardige technische kennis in huis hebben en dat continu willen blijven ontwikkelen. Sterker nog: elk jaar worden wij door Cisco aan een toets onderworpen of wij – als bedrijf met de individuele medewerkers – nog wel aan de kennisvoorwaarden voldoen. Wij streven in ieder geval de hoogste graad van certificering na. Niets meer en niets minder. Onze eigen opdrachtgevers zijn daar vanzelfsprekend bij gebaat. Learning-on-the-job is voor ons altijd al essentieel geweest in de bedrijfsvoering, maar met de backup van Cisco kunnen we dit nu op een nog hoger niveau voortzetten. Er zijn in Nederland maar tien bedrijven die met Cisco een dergelijke overeenkomst hebben gesloten en die meedoen aan dit CHALLENGE & REWARD Programma. We voelen ons dus bijzonder vereerd dat wij dit contract konden sluiten."

Volgens Van der Meulen Kunée is elke ondernemer continu op zoek naar het optimaliseren van zijn communicatiestructuur en de daaraan gerelateerde technische mogelijkheden. "Telefooncentrales die op IP zijn gebaseerd, worden steeds meer de standaard," zegt hij. "Er zitten immers vele voordelen aan. De interne communicatie blijft namelijk

'binnenshuis'. Alles gaat namelijk over één eigen netwerk. Beheer en onderhoud zijn makkelijker geworden en voor alle locaties van een onderneming is maar één partij het aanspreekpunt in plaats van de vaak vele verschillende providers. De IT-Manager hoeft dus maar één product te beheren. Sterker nog: er zijn minder FTE's nodig op beheer. Daarnaast is de databekabeling makkelijker geworden. Op elke werkplek hoeft maar één kabel te lopen."

Het afsluiten van het contract biedt Set Telecom in ieder geval nieuwe groeimogelijkheden voor de komende jaren. "We zijn altijd up-to-date met de nieuwste ontwikkelingen op het gebied van IP-technologie, we kunnen ons nu laten trainen door Cisco en omdat we rechtstreeks contact hebben met Cisco, kunnen wij support voor onze opdrachtgevers op een hoger niveau gaan aanbieden. Maar daarnaast kunnen we nu ook onze eigen groei-ambities beter vorm gaan geven. We hopen binnen een aantal jaar van de ongeveer 25 medewerkers nu naar 100 te kunnen groeien. We ambiëren ons mee te ontwikkelen naar de groot zakelijke markt."

"Het gaat feitelijk maar om één belangrijk aspect bij onze opdrachtgevers," besluit Van der Meulen Kunée. "Deze wil simpelweg onbezorgd communiceren. Dat kon al met onze dienstverlening, maar dat is alleen maar nog beter geworden door de samenwerking die we met Cisco hebben kunnen sluiten. En daar kunnen we dus alleen maar uiterst tevreden over zijn."

Set Telecom

Johann Siegerstraat 20
1096 BH Amsterdam
T 020 - 462 14 30
F 020 - 462 14 34
wibo@set-telecom.nl
www.set-telecom.nl



Directeur Wibo van der Meulen Kunée



Janneke Boer, oprichter van het PR-bureau voor vrouwelijke ondernemers, Buro Wullenhoven

Zag u de laatste tijd regelmatig vrouwelijke ondernemers in de media opduiken die hun visie op de economische crisis gaven? Het antwoord op die vraag zou 'nee' moeten luiden, want de 'talking heads' zijn vrijwel altijd van het mannelijk geslacht. Een gemiste kans, want er zijn genoeg vrouwelijke ondernemers die mediavragen prikkelend kunnen beantwoorden. Janneke Boer, oprichter van het PR-bureau voor vrouwelijke ondernemers, Buro Wullenhoven, bewijst dat met een uniek initiatief. Zij creëerde de website www.vrouwenindemedia.nl. Vrouwelijke ondernemers met visie laten zich daar makkelijk vinden. Een uitkomst voor mediaredacties die door hoge deadline druk nog te vaak hun standaard bronnenlijstjes afgaan voor reacties op mediavragen. En daarop staan vrijwel alleen mannen.

We hebben de mond altijd vol van verantwoordelijkheid nemen voor je fouten. Terwijl je nooit iemand hoort over verantwoordelijkheid nemen voor je successen. Vooral vrouwelijke ondernemers met een geweldige staat van dienst durven nog veel te weinig achter hun successen te gaan staan. Wil je echter succesvol zijn als ondernemer dan moet je wel degelijk verantwoordelijkheid voor je successen nemen. Mannen hebben daar veel minder moeite mee. Het is een stevige binnenkomer van een vrouw die het voorbeeld genoemd mag worden van waar ze andere vrouwen een platform voor biedt: het profileren van expertise en visie. Dat dit geen vanzelfsprekendheid is in ons land, waar vrouwen al vele jaren betekenisvol participeren op alle maatschappelijke niveau's, mag verbazend

heten. Maar Janneke Boer werkt aan een ontwikkeling in de goede richting. Als het aan haar ligt zal een uitgebalanceerde geslachtelijke afspiegeling ontstaan waar het om media aandacht voor ondernemers gaat.

Focus on females

"Je mag weten dat je iets goed doet en het ook zichtbaar maken. Wat dat betreft kunnen vrouwen iets van mannen leren", gaat Boer verder. "Mannen hebben daarin nauwelijks extra steun nodig en die help ik dan ook niet. Mijn doelgroep is uitsluitend die van vrouwelijke ondernemers."

Het is een focus die in al haar werk terugkomt. Ze heeft in de wereld van PR bij meerdere gereputeerde bedrijven gewerkt en ongeveer alles al gezien voordat ze zelfstandig ging. "Vroeger had ik altijd vierhonderd ideeën waarmee ik iets wilde doen. Dat is leuk en

aardig, maar ik merk dat ik een enorme kick krijg van de manier waarop ik nu werk. En dat is het focussen op PR en marketing voor vrouwelijke ondernemers. Binnen dat kader ontplooi ik met mijn Buro Wullenhoven verschillende activiteiten in het kader van brede ondersteuning van ondernemers. Willen ze een website lanceren of hebben ze een marketingvraag, bijvoorbeeld hoe meer klanten te trekken, dan help ik ze daarmee. Ook geef ik workshops in personal branding, waarbij de vraag centraal staat hoe je als ondernemer beter kunt profileren en hoe je kunt werken aan je expertstatus. Niet iedereen heeft echter het budget om de public relations door Buro Wullenhoven te laten verzorgen. Onder andere voor deze vrouwen, maar eigenlijk voor alle vrouwen met expertise, is de site www.vrouwenindemedia.nl een uitkomst."

Spraakmakend onderzoek

Van mei tot en met juli van dit jaar organiseerde Boer een enquête waaraan meer dan duizend vrouwelijke en mannelijke respondenten deelnamen, de helft daarvan werkzaam in de media. Het onderzoeksdoel werd haar ingegeven door de scheve situatie dat mannen vijf keer vaker aan het woord komen in de media dan vrouwen. "Jeroen Pauw gooide vorig jaar nog wat olie op het vuur door te zeggen dat er in Nederland te weinig interessante vrouwen zijn. Dat zou de reden zijn waarom er weinig vrouwen aanschuiven bij Pauw en Witteman. Maar ik kan aantonen dat er al minimaal een paar honderd dames in aanmerking zouden komen voor een stoel aan die tafel. En dat is maar het topje van de ijsberg."

Boer is momenteel het onderzoeksrapport aan het schrijven en is ingenomen met het vele aan nieuwswaardigheid dat haar enquête heeft opgeleverd. "Heel opvallend vond ik dat bleek dat redacties van standaard bronnenlijstjes gebruik maken. Dat vermoedde ik al, maar wat ik belangrijk én opvallend vond is dat men dat gewoon toegaf. Het gebruik van standaard bronnenlijstjes wordt bovendien door alle bezuinigingen in de mediasector alleen maar in de hand gewerkt, want bij dalende advertentie inkomsten worden redacties afgeslankt. Die kleinere redacties moeten dus nog harder werken om hun deadlines te halen. Geen wonder dus dat men bij het zoeken naar antwoorden op mediavragen standaard bij vooral mannelijke ondernemers terecht komt."

Experts scoren!

"Dat gaf me wel een juichgevoel moet ik

daaraan toevoegen, want het bevestigde dat ik echt een gat in de markt had gevonden. Met de website help ik redacties om snel en efficiënt ondernemers met expertise te vinden voor reacties en visie op bijvoorbeeld economische en maatschappelijke ontwikkelingen." Er viel Boer nog iets op dat haar vrolijk stemde.

"Ik onderzocht onder andere of er wellicht een voorkeur bestond bij mediaconsumenten voor mannen of vrouwen in het nieuws. Dat bleek echter niet het geval. Zowel mannen als vrouwen vinden het niet belangrijk of er een vrouw of man aan het woord is, zolang diegene maar verstand van zaken heeft. Een goede zaak, want anders dan vaak gedacht geeft het aan dat seksisme vrijwel geen rol speelt. Nederlandse mediaconsumenten prikken daar meestal dwars doorheen."

Hun expertstatus kunnen vrouwelijke ondernemers heel makkelijk profileren door zich aan te melden op www.vrouwenindemedia.nl. Daarvoor betaal je € 9,99 via Ideal of op rekening en niets staat je dan meer in de weg je te presenteren op een website die constant aan uitstraling wint. Want daar zorgt Janneke Boer wel voor. "Ik investeer al het geld dat ik voor lidmaatschap ontvang in verdere ontwikkeling van de website. Zo zal de site in de nabije toekomst fors worden verbeterd in functionaliteiten en wil ik er onder andere ook een weblog op starten waarop ik vrouwelijke ondernemers vijftig tips voor succesvol ondernemen zal geven."

In de lift

Dat soort content zal er ook toe leiden dat de website steeds beter wordt bezocht en op dat

succes liften alle aangesloten ondernemers meteen mee. Overigens zoeken de mediaredacties de website al steeds vaker op. "De bijlage Vrouw in de Telegraaf weet de site te vinden, evenals Quote, dat ons ook bezoekt in hun speurtocht naar succesvolle vrouwelijke ondernemers. En dan is er Metro dat steeds actiever wordt in onze richting. Onlangs wijdden ze weer een halve pagina aan een ondernemer van onze website. In de toekomst zullen steeds meer mediaredacties hun licht bij ons opsteken."

Ambitieuze blijft Boer overigens volop, ondanks wat ze al bereikt heeft. Haar website is pas negen maanden online en er staan al meer dan vijfhonderd vrouwelijke deskundigen, veelal ondernemers, op. Zelf vindt ze dat niet veel. "Ik wil nog flink doorstoten, want er zijn zoveel interessante vrouwen die zich nog onvoldoende profileren. Ik zie bovendien graag een brede vertegenwoordiging van branches. Want momenteel heb ik veel trainers en coaches. Daar ben ik blij mee, maar vrouwen timmeren natuurlijk op allerlei plekken aan de weg. Ik zou ook graag ondernemers in bijvoorbeeld de agrarische sector op de website zien." Zo gefocust als Boer is op het PR-matig helpen en ondersteunen van vrouwelijke ondernemers, zo helder staat het doel dat ze wil bereiken haar voor ogen. "Ik wil een gelijke verhouding mannen en vrouwen op de medialijstjes krijgen. Dat is voor de media goed en het is wat de mediaconsument wil. Mijn onderzoek heeft dat ondubbelzinnig uitgewezen. En mijn leden profiteren van de spin off van hun expertstatus die ze door hun aanwezigheid op www.vrouwenindemedia.nl kunnen etaleren."



Advies



Mr. A.C. Hoegen Dijkhof

Collectieve afwikkeling massaschade

Ingevolge de Nederlandse Wet collectieve afwikkeling massaschade (hierna: "Wcam")¹ kunnen op een efficiënte en effectieve manier massaschades collectief afgewikkeld worden.

De Wcam biedt de mogelijkheid om een (schikkings)overeenkomst die voorziet in de afwikkeling van een massaschade, gesloten tussen een consumentenorganisatie die de belangen van de gedupeerden (consumenten) behartigt (een stichting of vereniging met volledige rechtspersoonlijkheid met als statutaire doelstelling het beschermen van de belangen van de gedupeerden) en de aansprakelijke partij(en), door de Rechter verbindend te laten verklaren voor de gehele groep van gedupeerden. Deze gedupeerden kunnen vervolgens krachtens de overeenkomst hun schade vergoed krijgen.

Collectieve afwikkeling van een massaschade op deze manier heeft voor alle betrokkenen belangrijke voordelen. Voor de aangesproken bedrijven en hun verzekeraars biedt de Wcam het voordeel dat zij slechts betrokken worden in een enkele procedure. De kosten van verdediging kunnen immers hoog oplopen, zeker in geval van veel individuele procedures. Bovendien biedt de Wcam het voordeel dat de aangesproken bedrijven en hun verzekeraars door een dergelijke overeenkomst in belangrijke mate zekerheid verkrijgen over de financiële verplichtingen die zij hebben tegenover gedupeerden.

Voor gedupeerden is het voordeel gelegen in het feit dat zij binnen afzienbare tijd een schadebedrag toegewezen kunnen krijgen, zonder verward te raken in een jarenlange juridische strijd voor de Rechter, waarbij ook nog de kosten en de kans op succes onzeker zijn.

Voor toepasselijkheid van de Wcam is vereist dat er een (schikkings)overeenkomst tot stand is gekomen tussen de betrokkenen. Om tot een

overeenkomst te geraken kan de Rechter, bijvoorbeeld in een collectieve actie² door een stichting of vereniging zoals bedoeld in de Wcam, gevraagd worden om een verklaring van recht over de onrechtmatigheid of aansprakelijkheid van de veroorzaker.

Indien de (schikkings)overeenkomst eenmaal door de Rechter van toepassing is verklaard op een gedupeerde, kan deze niet meer afzonderlijk naar de Rechter gaan, behoudens de mogelijkheid dat hij zich onttrekt aan de toepasselijkheid van de overeenkomst binnen een door de Rechter bepaalde termijn³.

De Wcam moet dus gezien worden als een mogelijkheid om snel en effectief collectief te schikken, hetgeen een eindeloze reeks van procedures kan voorkomen. Voorbeeld is onder meer de Dexia-zaak. Toepassing van de Wcam zou tevens plaats kunnen vinden op de Nederlandse gedupeerden in de DSB-zaak.

[1] Stb 2005, 340 en 380

[1] Artikel 3:305a BW

[1] Artikel 7:908 lid 2 BW

Alle claims op basis van de Wcam moeten ingediend worden bij het Gerechtshof Amsterdam. De gedupeerden dienen echter als eerste stap een vereniging of stichting voor dit doel op te richten.

De Wcam blijkt een succes te zijn. Veel betrokkenen zoals Rechters, advocaten, belangenorganisaties, schadeveroorzakers, wetenschappers zijn dan ook enthousiast over de Wcam en de mogelijkheden daarvan.

De Europese Commissie onderzoekt momenteel hoe de Europese en Nederlandse

wetgeving nog verder kan worden aangescherpt.

Voor nadere informatie: Mr. A.C. Hoegen Dijkhof; ac@hd-dutchlawyers.nl

Bron: www.justitie.nl

Hoegen Dijkhof Advocaten & Belastingkundigen is lid van de Amsterdamse Orde van Advocaten, de Nederlandse Orde van Advocaten en de International Bar Association; lid van de NVAB (Nederlandse Vereniging van Advocaten-Belastingkundigen); lid van de Vereniging Corporate Litigation en oprichter en lid van IAG International, een wereldwijde vereniging van onafhankelijke professionele kantoren. Hoegen Dijkhof is bevoegd overal in Nederland in rechte op te treden. De aandachtsgebieden zijn:

- arbeidsrecht / employee benefits / pensioenrecht
- belastingrecht / estate planning
- bestuursrecht
- Europees en nationaal mededingingsrecht
- familierecht / erfrecht
- handelsrecht
- ondernemingsrecht / private equity / M & A
- vastgoed
- bestuursrechtelijke, civiele, ondernemingsrechtelijke en fiscale procedures.

Hoegen Dijkhof Advocaten & Belastingkundigen
De Lairesestraat 127
1075 HJ Amsterdam
T 020 - 462 40 70
F 020 - 462 40 80
www.hd-dutchlawyers.nl

Fotografie: Blinkfotografie



Erik Rentenaar, directeur van de Fortis Bank Nederland Kantoren aan de Middenweg en het Bijlmerplein

Kansen benutten door focus en slim beheer bedrijfsvermogen

Ondernemer zijn betekent strategie bepalen, keuzes maken, kansen herkennen en benutten. Kortom, het ondernemerschap vraagt nogal wat van u. Fortis Bank Nederland ondersteunt ondernemers daar graag bij. Met een doordachte tool - de Ondernemingsmonitor - en advies voor slim beheer van bedrijfsreserves. Ondernemers die ontwikkelkansen willen ontdekken en vervolgens ook de financiële mogelijkheid willen hebben die kansen te benutten, zijn bij Fortis Bank Nederland aan het goede adres.

Erik Rentenaar, Directeur van de Fortis Bank Nederland Kantoren aan de Middenweg en het Bijlmerplein: "Ondernemer zijn betekent hard werken. Opgeslokt door de drukte van de dag, lijkt zelfs morgen al ver weg. In de huidige markt is het soms lastig de langetermijnstrategie in het vizier te houden. Hoe voorkom je dat je als ondernemer te veel afgeleid raakt en de grote lijn uit het oog verliest? Hoe zorgt een ondernemer ervoor dat hij even afstand neemt en eens kritisch kan kijken naar zijn eigen bedrijfsvoering? Vaak ontbreekt de tijd. En dat is zonde want zo kunnen ontwikkelkansen onbenut voorbij gaan."

Gratis online analyse van bedrijfsvoering

Fortis Bank Nederland ondersteunt ondernemers met raad en daad zodat zij op basis van een goed onderbouwd advies zorgvuldige afwegingen kunnen maken en ontwikkelkansen wél kunnen benutten. Zo stelt zij online een analyse-instru-

ment beschikbaar, de zogenoemde Ondernemingsmonitor, die op elk gewenst moment ingevuld kan worden. Daarmee kunnen ondernemers de pijn- en speerpunten van hun bedrijf ontdekken. Zowel het bedrijf als het eigen ondernemerschap worden kritisch bekeken.

Doordacht vermogensadvies

Ook kunnen ondernemers bij de bank terecht voor slim advies over beheer van bedrijfsreserves. Erik Rentenaar vervolgt: "Bij een gezonde bedrijfsvoering hoort ook uitgekend vermogensbeheer. Een financiële buffer is onontbeerlijk voor een ondernemer en zorgt mede voor gezond ondernemerschap. Het is belangrijk onvoorziene uitgaven op te kunnen vangen en de cashflow op peil te houden. Maar vermogen is ook noodzakelijk investeringen te kunnen doen en ontwikkelkansen voor de lange termijn te bekostigen. Wij zien dat ook terug in de praktijk. De financieringsaanvragen die wij vanuit het midden- en kleinbedrijf ontvangen, hebben voornamelijk betrekking op

investeringen in innovatie. Ondernemers financieren vaak een deel zelf uit hun financiële buffer, aangevuld met een financiering van de bank."

Reserves investeren of werken aan vermogensopbouw?

Het is altijd zonde kapitaal werkloos te laten staan, als ondernemer zou je dat niet moeten willen. Bij Fortis Bank Nederland zijn we dezelfde mening toegedaan. Dus denken de adviseurs graag met de ondernemer mee hoe zijn geld toch inkomsten kan genereren voor de onderneming of voor de ondernemer zelf.

Erik Rentenaar "Ondernemers die nu geen investeringsplannen hebben maar wel financiële ruimte, kunnen dat geld ook op een andere manier voor hun onderneming laten werken. Vermogensopbouw kan op vele manieren. Populaire vormen zijn bijvoorbeeld de dagelijks opvraagbare spaarrekening en deposito's. Beleggen is misschien niet het eerste waar ondernemers aan denken, het kan wel degelijk kansen bieden. Zeker als het gaat om vermogensopbouw met een iets langere horizon. Via beheerd fondsbeleggen belegt u feitelijk met één belegging in een complete portefeuille die past bij uw persoonlijke beleggingsprofiel. De portefeuille wordt actief beheerd door de beleggingsspecialisten van Fortis Investments, u heeft er geen omkijken naar. Dit zijn natuurlijk maar enkele voorbeelden, vermogensopbouw is maatwerk. Wij hebben de kennis en kunde in huis om u van goed advies te voorzien om die vermogensopbouw te realiseren en het geld wat harder te laten werken voor uw bedrijf. Op een doordachte en verantwoorde manier."

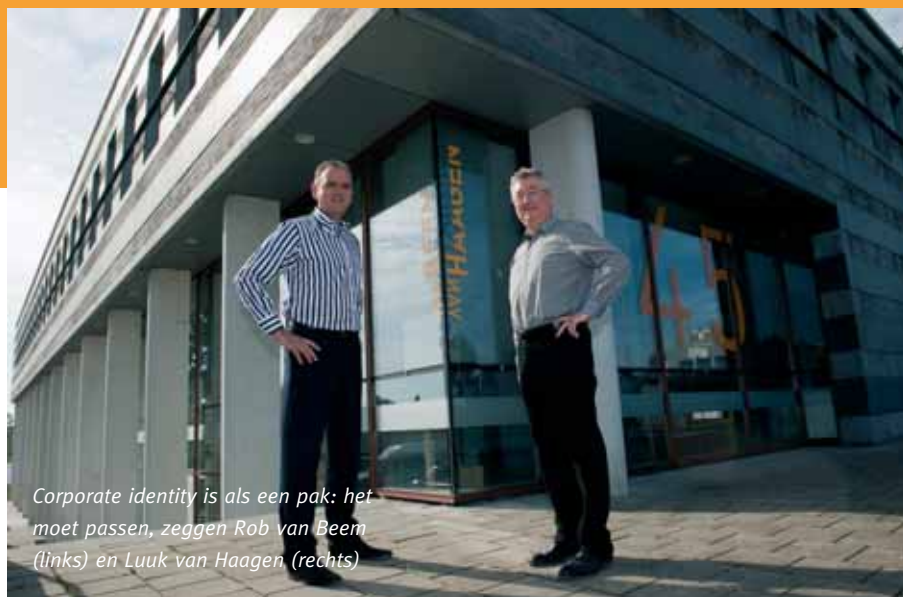
Voor meer informatie kunt u terecht bij:

Fortis Bank
Middenweg 233, Kantoor 1165
1098 AP Amsterdam
T 020 - 462 34 00
F 020 - 663 29 81
erik.rentenaar@nl.fortis.com

Tekst: Peter Voskuil
Fotografie: Blinkfotografie

Van Beem & Van Haagen: specialist in gebouwidificatie, bewegwijzering en corporate identity

Het lichtend voorbeeld



Corporate identity is als een pak: het moet passen, zeggen Rob van Beem (links) en Luuk van Haagen (rechts)

Van lichtreclame via bewegwijzering tot gebouwidificatie aan toe. Corporate identity is als een pak: het moet passen, zeggen Luuk van Haagen en Rob van Beem. Hun bedrijf Van Beem & Van Haagen gaat daarbij voor maatwerk. Huisstijlimplementatie en rebranding zijn volgens de twee heren namelijk een specialiteit op zich. 'Wij vertalen het creatieve ontwerp naar techniek, materialen, 3D-producten. En dat is een vak apart.'

Ze hebben recht van spreken, daar aan de Daalwijkdreef in Amsterdam. Met in totaal tien medewerkers vertegenwoordigt Van Beem & Van Haagen een kwart millennium aan ervaring in de branche. De lijst van klanten die eigenaren Luuk van Haagen (40 jaar actief in de branche) en Rob van Beem (30 jaar ervaring) opsommen, is indrukwekkend: o.a. ING, TNT, GVB, Vodafone, NS, Schiphol Airport, Swissport, Thomas Cook. 'Wij willen een kenniscentrum op ons vakgebied zijn,' aldus Rob van Beem, 'en onze klanten behoeden voor de valkuilen in het vak. Veel bedrijven doen naast lichtreclame zaken als corporate identity, gebouwidificatie en huisstijlimplementatie er maar een beetje bij. Maar als je het echt goed wil doen, kan dat natuurlijk niet. Wij zijn altijd op zoek naar de onderliggende verbanden.'

Het is een vak dat eigenlijk alleen in de praktijk te leren is, vertellen de twee directeurs. Factoren als reproduceerbaarheid, vandalismebestendigheid, onderhoudsvriendelijkheid, energiebesparing zijn van belang, maar tegelijk spelen ook de juiste plaats van de lichtreclame of bewegwijzering samen met de wet lichthinder, energieverbruik en milieu-overwegingen een rol. Dit alles los nog van de zichtbaarheid, vindbaarheid en herkenbaarheid. 'Wij benaderen het helemaal vanuit de techniek, om de opdrachtgever het beste product te geven,' legt Luuk van Haagen uit. 'Het draait echt om details.' Hij wijst op het oranje leeuwtje van ING in een geldautomaatkasting waarvan er het afgelopen jaar 1650 zijn geplaatst. 'De oranje verlichting van dat leeuwtje, dat luistert heel nauw. Als je dat iets harder verlicht, krijg je een heel ander oranje. Dat kan precies het verschil tussen een vriendelijke en een

agressieve leeuw maken. Uiteindelijk wil ING natuurlijk met die geldautomaat vindbaar en zichtbaar zijn, en professionaliteit uitstralen. Dat is meteen ook een van de valkuilen in ons vak: overstraling.'

Kloppend hart van Van Beem & Van Haagen is het atelier en testruimte, waar de prototypes worden gemaakt en waar spectaculaire producten ontstaan. Dat is de keuken waar de klant te zien krijgt waarom je sommige dingen beter niet kunt doen en andere wel. Van Beem & Van Haagen neemt vaak ook de totale realisatie voor haar rekening. Het bedrijf werkt daartoe samen met 15 zorgvuldig geselecteerde strategische partners op aanverwante vakgebieden, die stuk voor stuk de beste in hun soort zijn. Dat omvat alle benodigde disciplines. Het productmanagement en begeleiding blijft echter in alle gevallen vast in handen van Van Beem & Van Haagen, vertelt Rob van Beem: 'Wij zijn en blijven de eindverantwoordelijke, maar hebben dus geen enorme overhead. Als we een grote opdracht krijgen, zijn we een soort harmonica die dan opengaat. Dan schakelen we onze partners in en zijn we zomaar ineens met 150 man aan het werk om in acht weken tijd 3.000 punten in het straatbeeld te rebranden.'

Qua omzet staat Van Beem & Van Haagen in de top-5 van de lichtreclamebranche, hoewel ze beslist niet in één vakgebied te vangen zijn. Maar dat betekent niet dat het bureau zijn neus ophaalt voor kleine opdrachten. Van Haagen: 'Soms heb je vormgevers met één klein kunstwerkje: doen we ook. Die kleine opdrachten vinden we net zo leuk; het gaat om de uitdaging.'

Van Beem & Van Haagen
Daalwijkdreef 45
1103 AD Amsterdam - Zuidoost
T 020 - 314 09 00
info@vbenvh.nl
www.vbenvh.nl

Tekst: Jerry Helmers (Crown Media)
Fotografie: Jur Engelchor



Jan Boerma, districtsmanager Groot-Amsterdam bij het UWV Werkbedrijf

Jan Boerma van UWV Werkbedrijf over onzekere ontwikkelingen op arbeidsmarkt:

'Behoeftte aan duidelijkheid voor de werkgever'

Het is de hoogste tijd geworden dat er voor werkgevers één loket komt, dat alle vragen beantwoordt op het gebied van de arbeidsmarktsituatie en de werkgever ondersteunt bij mogelijke lastige beslissingen in periode van economische time out. Dat zegt Jan Boerma, districtsmanager Groot-Amsterdam bij het UWV Werkbedrijf. "Onze organisatie – een samengaan van het CWI en het UWV – heeft intussen de benodigde efficiëncyslag gemaakt, in opdracht van het Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid, maar we zijn er op dit moment nog niet. Nog te vaak is de regelgeving voor werkgevers te onduidelijk. Vanuit de verzuiling zijn we in de laatste jaren helaas in de versnippering terecht gekomen."

Er vallen dus nog wel wat ambities te bereiken hoewel Boerma ook niet ontevreden is over de tot nu toe behaalde resultaten. "Er is intussen een goed instrumentarium tot stand gekomen voor werkgevers, zoals de webportal www.werk.nl, die niet alleen als vacaturesite kan worden gezien maar waar men ook goede arbeidsmarktinformatie vindt, zelfs tot op brancheniveau. Daarnaast hebben we veel goede potentiële kandidaten die

gerichte begeleiding krijgen om uiteindelijk voldoende geëquipeerd weer de arbeidsmarkt op kunnen. Want in sommige branches is er nog steeds behoefte aan werknemers. Maar in andere branches moeten we misschien toch rekening houden met een worst case scenario, waarbij mensen op straat komen te staan. Werkgevers kunnen – nee, ze moeten! – hierop anticiperen. Regeren is vooruitzien: wij willen mensen vooral van werk naar werk begeleiden en niet pas vanuit een werkloosheidsituatie."

Boerma realiseert zich echter goed dat er veel stakeholders zijn. "Via samenwerking kunnen we het gemeenschappelijk belang optimaler bedienen," zegt hij. "En gelukkig wordt de denkwijze tot samenwerking steeds vaker gedragen. We leggen graag verbindingen met onder andere de ROC's, de uitzendbureaus, de Dienst Maatschappelijke Ondersteuning en de Dienst Werk en Inkomen. De samenwerking met de gemeenten kunnen wij op dit moment als zeer goed beschouwen. We hebben met de ambtenaren goede stappen gemaakt, maar het blijft natuurlijk een pittige uitdaging."

Volgens Boerma dienen werkgevers op dit moment vooral rekening te houden met het feit dat er vanaf het jaar 2010 meer uittrekders dan toetreders zijn. "Dat heeft invloed op het werknemerspotentieel. Daarnaast kijken jongeren tegenwoordig heel anders tegen werk aan. Ze zijn flexibeler. Ze hebben een andere mentaliteit. Bovendien kijken ze nog steeds goed wat het bedrijf hen kan bieden. Daarbij kan gedacht worden aan de groeiende behoefte om leren en werken veel meer te kunnen integreren."

"Dit vergt dus een inspanning van werkgevers," vervolgt Boerma. "Men dient flexibeler te zijn en gericht naar de toekomst te kijken. We willen werkloosheid voorkomen. Daarom willen wij ook zaken doen met de werkgevers. En dat doen we niet alleen door hen in de praktijk bij te staan bij alle mogelijke trajecten, dat doen we ook door het goed te organiseren. Daarom dient dat werkgeversloket snel tot stand te komen. Juist om flexibel en snel te kunnen handelen. Maar gelukkig zijn we met z'n allen al een heel stuk op de goede weg."

UWV Werkbedrijf
Derkindenstraat 2
1062 DB Amsterdam
T 020 - 666 11 18

Tekst: Bart Slegers
Fotografie: Blinkfotografie

House of Solutions verzorgt financiële administratie voor midden- en klein bedrijf tegen lagere kosten

Totaalconcept onder één dak

Alles onder één dak tegen lagere kosten. Dat is de kracht van House of Solutions. Het nieuwe bedrijf biedt voor het midden- en kleinbedrijf de mogelijkheid om de gehele of gedeeltelijke administratie en fiscaliteiten uit te besteden tegen lagere kosten en geeft meer inzicht voor de ondernemer. "Een ondernemer wil zich alleen richten op het ondernemen en de financiële huishouding moet daardoor in goede handen zijn."

House of Solutions is in juni opgericht door de eigenaren van recruiting- en financieel detachingsbureau Fintellect uit Haarlem. "We hebben daardoor al een breed netwerk van bestaande klanten en potentiële nieuwe aanwas. We wisten dat naar het totaalconcept van House of Solutions veel vraag zou zijn. Ik denk dat we hierin uniek zijn, maar een dergelijk scherp geprijsd totaalconcept met hoge betrouwbaarheid zie je niet overal", vertelt mede-directeur Erik Schripsema. „Doordat de verwerking plaats vindt op Curaçao kunnen we onze producten tegen veel lagere kosten aanbieden. Met behoud van kwaliteit doordat onze mensen goed opgeleid zijn en dat iedere boeking dubbel gecontroleerd wordt.“

Wat doet House of Solutions nu exact? Als bedrijf – van een tandarts tot horecaonderneming – kun je bepalen welk deel van de administratie je gaat onderbrengen bij House of Solutions. Natuurlijk kan ook de gehele administratieve huishouding uitbesteed worden.. Het Nederlandse advieskantoor in Haarlem fungeert doorgaans als tussenpersoon. "Het voordeel van Curaçao is ook dat men er Nederlands spreekt en dat we een telefoonlijn hebben tegen lokaal tarief", legt Schripsema uit. Door de technologie van tegenwoordig worden alle behandelde stukken meteen in het persoonlijke dossier geplaatst waardoor de status 24 uur per dag is op te vragen via de website. Om het nog makkelijker te maken biedt House of Solutions een online document management systeem aan, die het zoeken naar oudere facturen, dagafschriften en rapportages vergemakkelijkt.

House of Solutions kan iedere wens van elke ondernemer op financieel, fiscaal en administratief gebied invullen. "We leveren maatwerk." Van grootboekadministraties, debiteuren/crediteuren, salarisadministraties, fiscale aangiften tot stadaardrapportages, maatwerkrapportages en jaarrekeningen. "In Nederland hebben we een deskundige fiscalisten en accountants werken. Bovendien is de infrastructuur op de digitale snelweg zeer goed. Natuurlijk kunnen we ook alle stukken scannen als een ondernemer niet zelf wil of kan scannen", aldus Schripsema. "Een ander voordeel is dat we niet regiogebonden zijn. Een ondernemer uit Limburg of Friesland kan ook bij ons terecht." Om even terug te gaan naar de basis, ondernemers willen zich alleen focussen op het ondernemen. De financiële handel en wandel willen ze het liefst zo snel mogelijk uitbesteden en de mkb'er wil snel kunnen zien of het nettoresultaat en de financiële positie goed is. "Doordat we geavanceerde software gebruiken en een betrouwbaar financieel systeem (Exact Globe) maken we alles snel inzichtelijk met één aanspreekpunt (relatiemanager) voor vragen. We zijn van 9 uur in de ochtend tot 10 uur in de avond bereikbaar. Zo kunnen we de klant altijd helpen met financiële en administratieve vragen."



Erik Schripsema
(links) en Ronald
Visser (rechts)

House of Solutions
Verkoopkantoor: Surninameweg 8E
2035 VA Haarlem
T 023 - 751 87 67
F 023 - 751 87 66
info@houseofsolutions.nl
www.houseofsolutions.nl
Adres back office Curaçao: Scharlooweg 104, Willemstad

Tekst: Baart Koster (Koster teksten)
Fotografie: Jur Engelchor

Urbain Trade voegt Redbeans lijn aan haar assortiment toe

Duurzaam genieten van heerlijke koffie

Aluminium vrij, CO2 neutraal, BIO logisch, fairtrade en ISO 14001. Waar dit over gaat? Over koffiebonen. Al deze eigenschappen zijn van toepassing op Redbeans en het blijkt bovendien dat duurzaam tot stand gebrachte koffie ook nog eens veel lekkerder kan smaken. Het Amsterdamse familiebedrijf in koffiesystemen en koffie ingrediënten, Urbain Trade, heeft oog voor de markt en oor voor klantwensen. Vandaar dat het haar assortiment uitbreidde met een prachtig Almeloos product.

“Het is helemaal in lijn met onze filosofie, waarin koffie en kwaliteit onlosmakelijk gelinkt zijn.”

Dat in Almelo altijd wat te doen is klopt als een bus. En dat heeft niet alleen te maken met de steeds verspringende kleur van de plaatselijke stoplichten, zoals cabaretier Herman Finkers eens grapte. Er komt uit het stadje in het oosten des lands een puur natuurproduct. Dat bovendien helemaal conform de hoogste kwaliteitswensen van tegenwoordig gemaakt wordt: Redbeans. Speelt de plaatselijke voetbaltrots Heracles op kunstgras, van kunstmatigheid is bij de productie van Redbeans door Neuteboom Koffiebranders geen sprake. Die kwaliteiten van de handgeplukte koffie spraken Paul en Urbain Watjer van Urbain Trade zodanig aan dat zij besloten het aan hun assortiment toe te voegen.

Natuurlijk!

“Redbeans is een zeer doordacht concept. Compleet ook, want naast koffie levert Neuteboom fraaie Beanmachines. Die machines leveren niet alleen heerlijke koffie, maar zijn ook nog een sieraad voor het kantoordecor. En daar zijn wij bij Urbain Trade ook gevoelig voor, zoals je kunt vaststellen als je door onze showroom loopt.”

De enthousiaste heren gaan nog even terug naar de basis. “Wat die koffie nou zo goed maakt is dat het honderd procent Arabica, biologisch geteeld én duurzaam geproduceerd is. Het feit dat koffie



een natuurproduct is, net als bijvoorbeeld wijn, is een besef waarvan de producent van Redbeans diep doordrongen is. Ons is die benadering van koffie ook uit het hart gegrepen. Je ziet dat ook terug in ons assortiment. Een zo natuurlijk mogelijke productiewijze verloochent zich nooit. Die proef je direct terug in je kopje.”

Aan de kwaliteit van het product gaat een zorgvuldig productieproces vooraf. Ethisch en maatschappelijk ondernemen staat centraal en het leverde Redbeans al een lauwerkrans op. Want in het meinumnummer van het magazine Green.2 werd een overzicht opgesteld van de tweehonderd duurzaamste bedrijven van Nederland. Redbeans werd daarin tot duurzaamste koffiemark van Nederland uitgeroepen. Daarmee scoorde Redbeans het hoogst van alle koffiemarken.

Handwerk

In de categorie ‘eten en drinken’ schopte Redbeans het tot het tweede merk van Nederland qua duurzaamheid. Het bleef daarmee gereputeerde merken als Gulpener, Verkade, Innocent en Ben & Jerry’s voor. Bij die eervolle uitverkiezing werd niet over één nacht ijs gegaan maar naar verschillende aspecten van ondernemerschap gekeken. De merken werden getoetst op de drie P’s; people, planet & profit. En dat door een jury bestaande uit enkele vooraanstaande Nederlanders en koffiedrinkers.

De zorgvuldigheid begint al bij het plukken. Dat gebeurt niet met plukmachines, maar volledig handmatig. Op die manier worden niet, zoals met machines, alle koffiebesen van de struiken getrokken, maar worden alleen de rijpe besen geselecteerd. Wat een directe impact heeft op de kwaliteit van de koffie. “Ook de ethische kant van de zaak vinden wij belangrijk”, aldus de heren Watjer. “Want voor kwaliteit moet je een bijbehorende, redelijke prijs betalen. Aangezien Redbeans volgens de Max Havelaar/Fairtrade richtlijn werkt wordt erop toegezien dat de boeren die de koffie verbouwen en oogsten een goede prijs voor hun bonen krijgen. Dat is een nette manier van zaken doen en daar staan wij, net als Redbeans, honderd procent achter. In ons assortiment voeren wij daarom ook al jaren NESTLÉ Partners’ blend, koffie die volgens hetzelfde principe ingekocht wordt en die eveneens van hoge kwaliteit is.”

Zuivere koffie

Wie ongestoord van zijn kopje koffie geniet bedenkt daarbij niet dat de koffiebonen vaak hun portie pesticiden wel gehad hebben. Koffieplantages gelden als de grootste gebruikers van chemische bestrijdingsmiddelen. Alhoewel koffiestruiken van nature in boomschaduw groeien doen de besen het nóg beter als ze blootgesteld zijn aan direct zonlicht, zonder daarbij concurrentie te hebben van andere planten in hun omgeving. Deze zogenaamde monocultuur heeft echter een groot nadeel, want het is een productiewijze waarbij veel kunstmest en bestrijdingsmiddelen moeten worden gebruikt. “Met alle gevolgen voor het plaatselijke milieu. Dieren en planten lijden eronder en vandaar dat wij blij zijn dat de boeren met wie Redbeans zaken doet op een traditionele, minder productie-



ve manier bijdragen aan een veel hogere kwaliteit koffie. Die hogere kwaliteit hangt ermee samen dat de koffieboon in de schaduw langzamer groeit en daarmee meer tijd krijgt om volledig te rijpen. Het levert een smaak op die milder is dan die van de niet-biologische koffieboon.”

Financieel wordt de boer door Redbeans gefaciliteerd, want de inkoopprijs bevat zowel een Fairtrade als een bio-premie. Daardoor krijgt een boer een goede prijs voor zijn biologisch verbouwde bonen. Zo zijn de met elkaar samenhangende hoge kwaliteit en biologische verbouwingswijze gegarandeerd. Daarnaast is Redbeans klimaatneutrale koffie door energiebesparende maatregelen die bij de productie zijn genomen. Zo worden er groene stroom en groen gas gebruikt bij het productieproces. Ook dat maakt het een uniek product.

Partners in beans

“Voor ons leidt het dan ook geen twijfel dat we ons assortiment met Redbeans op een bijzondere manier hebben uitgebreid”, zeggen Paul en Urbain Watjer overtuigd. “Naast de kwaliteiten van de koffie en de stijlvolle Beanmachines van Neuteboom Koffiebranders kwamen er ook geluiden uit onze markt dat er behoefte was aan het product. Aangezien wij onze klantvragen

altijd met een antwoord willen belonen hebben we geen moment getwijfeld deze nieuwe lijn te gaan voeren.”

Ook Neuteboom laat bij monde van Jan Herman Reuvekamp weten in Urbain Trade een sterke partner te zien. “Wij kiezen voor kwaliteit in zowel onze koffie als onze Beanmachines. Voor een koffiemark als Redbeans is een sterke regionale dealer van belang, zoals Urbain Trade. Want zij zorgen voor snelle en accurate storingsopvolgingen. De kunst van het verkopen van koffie stopt namelijk niet bij het verkopen van een machine. Pas dan onderscheidt de betere dealer zich. Die weet namelijk alles van de juiste afstelling en kent alle ins en outs van de machine. Ook daarom kiezen we voor Urbain Trade. Passie, toewijding en een hoge servicegraad staan bij Urbain Trade hoog in het vaandel. We kunnen ons daarom geen betere, onafhankelijke partner in Amsterdam en omgeving voorstellen.”

Urbain Trade
Keienbergweg 36
1101 GC Amsterdam
T 020 - 682 37 65
F 020 - 486 94 91
info@urbaintrade.nl
www.urbaintrade.nl

ONDERNEMERSPANEL

Wordt 2010 een beter jaar?

Nog even en een turbulent jaar ligt achter ons. De kredietcrisis heeft een onuitwisbare stempel op het jaar 2009 gedrukt. Hoe gaat het verder in 2010? Zal de economische situatie zich herstellen en bieden de vooruitzichten u voldoende vertrouwen om het komend jaar te investeren in uw onderneming? De mening van ons panel.

■ Piet Hein Coebergh

Piet Hein Coebergh, Coebergh Communicatie & PR

In 2009 vlogen de miljardenkredieten ons om de oren; in 2010 worden de effecten concreet. Stijgende werkloosheid, dalende overheidsbestedingen, opdrogende werkvoorraden. Veel ondernemingen zullen flinke pijn lijden in 2010, en daar heeft uiteindelijk iedereen wel een beetje last van. Is dat reden tot somberheid? Geenszins. Economische tegenvallers zijn even normaal als economische meevallers, al

onthouden mensen dat slecht. Het is bovendien niet erg dat er bijna geen Hummers en andere SUV's meer worden verkocht, hadden we die nodig dan? Ik heb meer vertrouwen in de ontwikkeling van betaalbare auto's die op iets anders dan benzine kunnen rijden. De crisis zorgt er voor dat die ontwikkeling versneld wordt. Vooruitgang dus! En ondernemingen die aan die vooruitgang kunnen en willen bijdragen hebben ook in 2010 kansen te over.



■ Olinda Christian

Olinda Christian, Bodyline Nutritions int.

Het is niet meer verstandig om lange termijn voorspellingen te doen. Toch is de hype van de crisis nu aan het minderen. De consument tevreden houden en met nieuwe producten en diensten blijven komen is onze taak als ondernemer. Dus dien je als ondernemer

door te gaan met plannen. Investeren maakt hiervan een essentieel onderdeel uit. Stilstaan is achteruitgaan, dat geldt ook voor investeren in je zaak. Vol vertrouwen zien we dan ook de toekomst tegemoet. Voorbereiden betekent voor ons een plan A en een plan B te hebben en altijd vooruit blijven kijken.



■ Sybrig van Keep

Sybrig van Keep, Van Keep / de Issuemakers

Waarzeggerij over de economische situatie is een hachelijke zaak. Als je een goede ontwikkeling voorspeld kan het eigenlijk alleen maar tegenvallen. En op een negatieve voorspelling zit niemand te wachten. Maar hoe de voorspelling ook is, het maakt eigenlijk niets uit. Het werk gaat door en ondanks alle berichten blijft dat leuk en

zijn er prachtige en spannende opdrachten. Het mooie van deze tijd vind ik dat de nadruk op geld en groei afneemt en dat passie en maatschappelijke meerwaarde er voor in de plaats is gekomen. Want als geld wordt uitgegeven, dan graag aan een organisatie of bedrijf dat er toe doet. Als die lijn in 2010 doorzet, dan wordt de wereld er weer een beetje mooier door, crisis of geen crisis.



■ Maaïke van Wijk

Maaïke van Wijk, Van Wijk Commercieel Interim

2010 zal een spannend jaar worden. Het dal van de crisis is bereikt, we gaan weer oprabbelen. Dat betekent... voorzichtig weer investeren. Naast een webshop summer-shopping.com heb ik ook een interimburo (www.vwci.nl). Ik hoop dat de hoeveelheid werk voor interimers weer toe zal gaan nemen.

Wellicht zijn bedrijven nog wat huiverig veel "vaste" krachten aan te nemen en wordt er weer meer een beroep gedaan op interimers. Middenin de crisis heb ik gelukkig ook een erg leuke & interessante opdracht vervuld, dus wat dat betreft is er weinig van te zeggen. In ieder geval hoop ik dat het voor alle ondernemers een mooi, kansrijk jaar gaat worden!



■ Erik van Weerdhuizen

Erik van Weerdhuizen, Vanhier

Anders dan veel andere takken van zakelijke dienstverlening, kent de accountancy ondanks de crisis relatief gunstige vooruitzichten. Waar de zakelijke dienstverlening onder druk wordt gezet door verscherpte regelgeving, veeleisende klanten, toegenomen (prijs)concurrentie en een verslechterde onderhandelingspositie, kent de accountancybranche relatief gunstige vooruitzichten omdat accountants het primaire aanspreekpunt zijn in crisistijd. "De accountant is vrijwel het gehele jaar, dankzij de ICT-ontwikkelingen, de klant van informatie aan het

voorzien. Geautomatiseerd workflow management, elektronische dossiervorming en internetboekhouden verhogen hierbij de efficiëntie. Vooral ZZP-ers en kleine kantoren hebben hier baat bij. In 2009 is deze voorspelling voor een gedeelte uitgekomen, maar voor 2010 verwacht ook de accountancybranche een afname in adviesomzet. Juist daarom blijft het belangrijk om de te investeren. In tijden van crisis moet je zichtbaar blijven voor je klant. Zaak is om werkprocessen nog meer te optimaliseren en waardevolle relaties te blijven onderhouden. Met 'slimme' investeringen en creatieve oplossingen moet je aanwezig blijven in de markt.



■ Ritchie Kremer

Ritchie Kremer, FUSE - Publicity, Communication & Entertainment

De crisis heeft niet alleen een onuitwisbare stempel gedrukt op 2009, maar naar mijn mening op de hele toekomst van onze economie. Luidde de definitie van succes eerder: "meer, sneller, groter", dan zullen ondernemers zich nu

vooral richten op duurzaamheid en een correcte prijs-kwaliteit van producten en dienstverlening. Jonge bedrijven zoals FUSE, die als het ware "geboren" zijn in de crisis hebben een heel ander DNA dan de meeste bedrijven. De bedrijfsvoering moet Lean & mean zijn, zonder dat inefficiënte kosten door worden berekend aan de klanten.



■ Jacintha Ruppert

Jacintha Ruppert, De Amstel Tafel

Ondernemen in crisistijd vergt lef en is niet iedereen gegeven. De crisis zal zeker nog impact hebben aankomend jaar. De uitdaging voor ondernemers zit in het besparen van kosten, door innovatief en onderscheidend te zijn, risico te spreiden, te netwerken maar vooral door in oplossingen te blijven denken. Het vertrouwen zal echter ook van hogerhand ingegeven moeten worden. De overheid moet met concrete plannen komen om het vertrouwen in de economie te herstellen. In het uitdragen

ervan speelt met name de media een belangrijke rol. Zolang het beeld van een neerwaartse spiraal voortduurt, zal de consument sceptisch blijven. Het roer moet dus om. Voor De Amstel Tafel wordt het zeker een spannend jaar. Met dit nieuwe initiatief is er geïnvesteerd in een concept gericht op flexibel werken, met als doel het creëren van een win win situatie voor iedere gebruiker. Dit doe ik door professionele diensten te bieden tegen een laagdrempelig tarief op een inspirerende locatie. Juist in economisch mindere tijden kan dit kansen bieden.



■ Boudewijn Neelissen

Boudewijn Neelissen, KPMG Corporate Finance

In oktober 2008 barste, met de val van Lehman Brothers, de kredietcrisis in volle hevigheid los. Na een jaar van steeds slechter wordend economisch nieuws lijkt het tegen het einde van 2009 wat rustiger te worden. De beurs trekt weer aan en de jongste economische cijfers zijn minder slecht dan de eerder geschetste negatieve verwachtingen. Dit wil echter nog niet zeggen dat 2010 voor ondernemers een makkelijk jaar gaat worden. U kunt een stabilisering van de economie als platform gebruiken om uw onderneming op orde te brengen zodat u zo goed mogelijk kan anticiperen op een te

verwachten economische opleving. Door snel in spelen op een economische opleving kunt u met behulp van een snelle start een gat slaan ten op zichte van uw concurrentie. En voor ondernemingen met een goede balans en liquiditeitspositie is dit de tijd om te investeren en/of overnames te doen om versneld te kunnen groeien. Daarnaast zie ik in deze tijd ook steeds meer ondernemers die onderzoeken of ze samen kunnen werken of fuseren met een concurrent. Dit is een manier om 'met gesloten beurzen' meer armslag te krijgen om de situatie in de markt beter het hoofd te kunnen bieden.



Tzorg:

CSU gaat in de zorg

Sinds op 1 januari 2007 de Wet Maatschappelijke Ondersteuning (WMO) is ingegaan is er binnen de thuiszorg flink wat veranderd: gemeenten in Nederland hebben er een belangrijke nieuwe taak bij gekregen; hun inwoners dienen zo lang mogelijk thuis en in een vertrouwde omgeving te kunnen blijven wonen. Gemeentelijke overheden – en met name de wethouders die de portefeuille WMO toebedeeld kregen – konden dus aan de slag. “Er ontstond een toenemende behoefte aan schoonmaakwerk en verdere hulp in de huishouding,” zegt Trudi Hendrix, regiodirecteur van het nieuw opgerichte Tzorg, als onderdeel van CSU Cleaning Services. “Wij springen daar op in. Wij zijn in staat om de wachtlijsten op te lossen met onze nieuwe dienstverlening.”

Het is absoluut geen willekeurige verbreding van het dienstenpakket; het is een weloverwogen keuze geweest van CSU om aan een nieuwe groeiende behoefte in de maatschappij te voldoen. In de gemeenten Veenendaal, Zeist en Renkum heeft het concept zich dit jaar al volop bewezen en volgens Hendrix zijn er intussen ook al gesprekken gaande met de gemeenten Lelystad, Diemen en Nijkerk en diverse andere gemeentes om daar ook aan de nieuwe en toenemende vraag te kunnen voldoen. “Vanuit onze schoonmaakorganisatie hebben wij de expertise om de cliënten huishoudelijke hulp te kunnen aanbieden. We zijn bovendien een grote organisatie, hebben een goede naam en wij zijn in staat om de bestaande wachtlijsten weg te werken. Het lijkt ons logisch dat gemeenten daar oren naar zullen hebben; zij dienen uiteindelijk te voldoen aan de regels die zijn gesteld in de WMO.”

“Overigens gaan we niet over één nacht ijs,” vervolgt Hendrix nadrukkelijk. “We zien immers goed dat het bieden van huishoudelijke hulp meer en andere competenties en kwaliteiten vereist bij onze medewerkers. Zo hebben we een aparte PR-functionaris binnen onze organisatie aangesteld die zich louter bezighoudt met Tzorg. Onze medewerkers die worden ingezet op de thuiszorg, dienen natuurlijk empathisch vermogen te hebben – men komt immers toch bij cliënten thuis die hulp nodig hebben – maar tegelijkertijd behoren ze dusdanig professioneel te zijn dat ze toch ook afstand kunnen bewaren. Aan het hebben van sociale vaardigheden worden dus grote eisen gesteld. Ook dienen de medewerkers in staat te zijn om andere mogelijke problemen bij de cliënten te signaleren en deze door te geven. Zorg is immer zorg. Het gaat om mensen.”

Hendrix zegt dat Tzorg feitelijk de concurrentie aangaat met de reguliere aanbieders, maar dat er

daarin ook een complementariteit is te vinden. “Wij kunnen interessantere arbeidsvoorwaarden bieden. Als bestaande aanbieders besluiten om niet meer mee te dingen naar nieuwe contracten met gemeenten – en dat is iets wat toch regelmatig gebeurt – dan zullen wij de medewerkers vragen bij ons te solliciteren. Daarmee halen we dus ook een brok ervaring binnen. Verder streven we er naar om de cliënt zo veel mogelijk ondersteund te laten worden door dezelfde thuiszorg-medewerker. Dat schept een band en verhoogt de kwaliteit van de dienstverlening.”

Hendrix zegt volop vertrouwen te hebben in het welslagen van de opbouw van Tzorg. “We verwachten hier een groeimarkt,” besluit ze. “Maar veel belangrijker is het dat gemeenten met Tzorg aan hun wettelijke verplichtingen kunnen voldoen. En daar is uiteindelijk de eindgebruiker – de cliënt met thuiszorgbehoefte – het meeste bij gebaat.”

*Trudi Hendrix,
regiodirecteur van het
nieuw opgerichte Tzorg*

Tzorg

zekerheid van aandacht thuis

CSU Cleaning Services
Hettenheuvelweg 4-6
1101 BN Amsterdam Zuid Oost
T 020 - 660 20 17
F 020 - 660 20 05
trudi.hendrix@csu.nl
www.csucleaningservices.nl

Tzorg
info@tzorg.nl
www.tzorg.nl

Tekst: Baart Koster (Koster teksten)
Fotografie: Jur Engelchor

VNO NCW Amsterdam snakt naar bestuurlijke daadkracht

“De bestuurlijke moed ontbreekt om door de regelbrij heen te breken”

Uri Coronel nu als voorzitter actief voor de werkgeversbelangen in en rond Amsterdam



Vier jaar is Uri Coronel nu als voorzitter actief voor de werkgeversbelangen in en rond Amsterdam. Het heeft tot dusver mooie dingen opgeleverd. Zoals een uitstekende samenwerking met het MKB-Amsterdam en een, mede daardoor, krachtigere belangenbehartiging. Maar Coronel is ook wel degelijk ontevreden over een aantal zaken. Gefrustreerd zelfs. “Het wordt alleen wat met de stad als niet alleen het aantal stadsdelen, maar ook de bestuurlijke macht daarvan wordt teruggedrongen. Want de stadsdelen dwarsbomen regelmatig goede plannen die vanuit het bedrijfsleven komen. Voor de economie is dat funest.”

De 62-jarige voorzitter staat met beide benen midden in de maatschappelijke turbulentie. Zo heeft hij verschillende commissariaten, zetelt hij in het bestuur van het fonds voor gehandicaptensport, is hij voorzitter van de stuurgroep Masterplan Artis, bestuurslid van de Kamer van Koophandel, alsmede van het Alzheimer centrum van de Vrije Universiteit. En dan is er ‘last but not least’ zijn voorzitterschap van wat in en rond Amsterdam het frequentste onderwerp van gesprek is: voetbalclub Ajax. “Ik vind het heel fijn dat te doen, maar het is van al mijn activiteiten waarschijnlijk de moeilijkste. Want er kan veel van afhangen of een bal op

de paal of aan de goede kant erlangs gaat. En daarop valt niet te managen.”

Una voce particolare

Met krachtige stem spreken, het is iets dat Coronel niet alleen persoonlijk doet, het is ook een pijler onder zijn filosofie. “De afgelopen jaren hebben we onze banden met het MKB-Amsterdam, onder voorzitterschap van Mark van der Horst, aanzienlijk aangetrokken. We houden momenteel gezamenlijk kantoor op de Amsterdamse De Ruyterkade, wat een grote slag is. Het past bovendien in de afspraak die wij enige jaren geleden maakten om in het lobbytraject gezamenlijk op te treden. We doen dat met volledig behoud van onze eigen identiteit. Wat betekent dat wij onze activiteiten, zoals borrels, netwerkbijeenkomsten en lezingen, gewoon gescheiden van elkaar blijven organiseren. Want er zit weliswaar nauwelijks licht tussen de opinies en visies van de beide verenigingen, maar omdat onze doelgroepen verschillen zou onze meerwaarde verloren gaan wanneer we niet aan onze autonomie zouden vasthouden.”

Naar buiten toe spreken Coronel en Van der Horst dus met één mond. Vaak is die mond letterlijk nog groter als bijvoorbeeld ook de Kamer van Koophandel aanschuift. Het komt alle Amsterdamse ondernemers ten goede en helpt het ondernemersklimaat in de hele regio vooruit. “Intensievere samenwerking is essentieel voor een goede agendering van ondernemerswensen. Om die reden proberen we ook om steeds meer bedrijvenverenigingen, zoals de VAZO, te betrekken bij de lobby. Het is uiteindelijk een van mijn hoofddoelen om het verenigd bedrijfsleven in Amsterdam zo krachtig mogelijk aan de onderhandelingstafels te zetten. Daarbij dient gezegd dat onze meerwaarde vooral schuilt in de bovenlokale lobby. Bijeenkomsten beleggen voor ondernemers is niet onze corebusiness.”

On-Amsterdams

Uri Coronel zet zich met veel enthousiasme in voor die lobby. Er gaan daarbij weliswaar zaken goed, toch zit er geen onbezorgde man aan tafel. “Het openbaar bestuur van de stad staat in principe welwillend tegenover veranderingen en verbeteringen die wij als bedrijfsleven voor de stad wensen. Toch verzandt die goede wil al snel weer in de wurgende bureaucratie waarin de stad gevangen zit.” Coronel wijst de stadsdelen als belangrijke oorzaak van dat probleem aan. “Dat het aantal stadsdelen van veertien naar zeven wordt teruggebracht is op zich goed. Veertien stadsdelen was natuurlijk belachelijk veel. Door die terugdringing kun je bijvoorbeeld op personeelskosten besparen. Maar het zet allemaal geen echte zoden aan de dijk als niet tevens het aantal bevoegdheden van stadsdelen wordt teruggedrongen. Keer op keer zie je namelijk dat stadsdelen, in het zogenaamde belang van de stadsdeelbewoners, zich verzetten tegen noodzakelijke maatregelen. Ik kan als voorbeeld het toeristisch beleid geven. Er woedde een hele discussie over de consumptie op terrassen. Uiteindelijk heeft burgemeester Cohen gezegd dat je staand iets kunt drinken,

maar dat moet dan wel precies binnen de lijnen van het betreffende terras gebeuren. Dat gaat natuurlijk nergens meer over, dat is kneuterigheid ten top. Dat is zó on-Amsterdams.” Dergelijke beleidskeuzes berusten bovendien op een heel verkeerd uitgangspunt, vindt Coronel. “Woon je in de binnenstad, dan heb je last van die binnenstad. Dat weet je als je er gaat wonen. Het centrum van Amsterdam is niet van de bewoners, dat behoort heel Nederland toe. Maar dat zie je in het beleid vaak niet terug. Met vervelende gevolgen voor de horeca ondernemers die er werken.”

Auto kwijt?

“Of neem het parkeerbeleid. Op enig moment hebben we als bedrijfsleven ingestemd met verhoging van de parkeertarieven die Amsterdam nu een van de duurste steden ter wereld maken. Ik heb er inmiddels veel spijt van dat we daarin zijn meegegaan. Want hoe is dat gegaan? De gemeente komt met een verhaal dat we de Europese uitstootnormen van CO2 en fijnstof overschrijden en dat we dus te vies zijn. Vervolgens luidt de redenatie dat we daarom auto's uit de stad moeten weren en dat het verhogen van parkeertarieven daartoe een goed instrument is. Maanden voordat men dat aan ons meldde bleek dat er al een rapport van TNO lag, dat bij de gemeente bekend was. Dat rapport wees uit dat de invloed van de maatregel op de kwaliteit van de lucht verwaarloosbaar is. Dan voel je je achteraf behoorlijk gemanipuleerd. Toen wij aan dat beleid meewerkten hebben we dat bovendien op voorwaarde gedaan dat er parkeergarages in het singelgracht gebied zouden komen. Nu blijkt dat toch weer stadsdelen in het belang van de stadsdeelbewoners de voet dwars kan zetten en we zo weer jaren verder zijn voor de garages er komen. Een soortgelijke ergernis geldt de bus en tram. Wanneer je de stad moeilijker bereikbaar maakt voor eigen vervoer, dan moet je iets doen aan het openbaar vervoer. Dus hadden wij met de gemeente afgesproken dat bussen en trams langer door zouden rijden, zodat de horeca niet al om twaalf uur klanten naar de laatste bus ziet rennen. Ook die wens is nog nauwelijks gerealiseerd.”

Deal = deal

“En dan is er de toeristische farce rond de verbouwing van het Rijksmuseum. Die werd door stadsdeel Zuid tegengehouden met vergunningen en inspraakprocedures. Dat heeft allemaal mede te maken met de vraag of we onder het museum door blijven fietsen of dat we er omheen gaan fietsen. Die laatste optie betekent tweehonderd meter extra trappen. Ofwel: ongeveer een halve minuut langer op de fiets zitten. Zuid werkt dat tegen en daardoor is de belangrijkste Amsterdamse trekpleister tot 2013 gesloten. Rampzalig natuurlijk!”

Coronel ziet te vaak dat de overheid wel degelijk open en welwillend tegenover ideeën en initiatieven van het bedrijfsleven staat, maar dat van uitvoering van gemeentelijke kant weinig komt. “We sluiten deals waarbij wij meegaan met bepaalde wensen van de gemeente, maar de gemeente op haar beurt vult onze voorwaarden veel te weinig in. Dat is niet puur kwade wil. Het heeft er veel mee te maken dat de centrale stad onze onderhandelingspartner is en die te weinig mogelijkheden en power heeft om grote projecten naar zich toe te trekken, terwijl soms ook de politieke wil ontbreekt. Daar raak ik gefrustreerd van. Ik zie dat ook alleen verbeteren als de gemeente op centraal niveau meer de regie pakt en als de stadsdelen meer terug hun hok in gaan. Én als de regelgeving wordt teruggedrongen, want die verhindert en vertraagt de uitvoering van veel noodzakelijk beleid.”



Tekst: Jerry Helmers (Crown Media)
Fotografie: Jur Engelchor

Mobiliteitscentrum Groot Amsterdam wil hand-in-hand met werkgevers optrekken

In maart is het Mobiliteitscentrum Groot Amsterdam officieel van start gegaan. Het was de opdracht van minister Donner: op 1 maart 2009 moesten alle centra hoe dan ook in de 'lucht zijn'. En dat is gelukt. En het was hard nodig, gezien de heersende economische onzekerheden. Volgens Herman Heethuis, projectleider op de vestiging van UWV Werkbedrijf in de Jan van Galenstraat in Amsterdam-West, dient het bedrijfsleven veel meer te anticiperen op mogelijke verdere ontwikkelingen. "Niemand weet immers hoe de komende maanden economisch verlopen," zegt hij. "Het is verstandig als werkgevers weten welke stappen mogelijk zijn als ze in de toekomst gedwongen ontslagen niet uitsluiten. Maar dat geldt ook voor het vooruitzicht als er toch plots nieuwe vacatures ontstaan. Laat ik het met een cliché omschrijven: regeren is vooruitzien."



V.l.n.r.: Robèr Pater,
Ronald Henri en
Herman Heethuis

Heethuis zegt dat het mobiliteitscentrum bedrijven adviseert en faciliteert bij vraagstukken omtrent de arbeidsmobiliteit, scholing en detachering van werknemers met als uiteindelijke doel ontslagen te voorkomen. Twee bedrijfsadviseurs zijn hier in de praktijk operationeel mee bezig, Ronald Herni en Robèr Pater. "Wij hebben de specifieke HRM-kennis in huis en we zijn in staat om kort, krachtig en snel te schakelen," legt Herni uit. "We appelleren nu vooral aan de werkgevers zich af te vragen of ze wel weten waar ze over bijvoorbeeld een jaar willen staan. Is er op dit moment genoeg aandacht voor scholing? Worden medewerkers op cursussen gestuurd? De tijden veranderen immers; als werkgever dien je er rekening mee te houden dat er op een gegeven

moment andere kwaliteiten en competenties van medewerkers worden gevraagd."

Pater vult hierop aan dat de bemiddeling ook kan worden gezien als een traject van werk naar werk. "Ons doel is vraag en aanbod van werk in de regio te matchen. Want ondanks de economische time out staan er nog steeds vacatures open. Met name in de zorg, het onderwijs en het personenvervoer worden mensen gezocht."

In het eerste half jaar van het bestaan van het Regionaal Mobiliteitscentrum herkent het drietal een paar duidelijke ontwikkelingen. "In de eerste periode zijn we vooral bezig geweest met de vraagstukken over werktijdverkorting en de deeltijd-WW. Ook vallen er helaas al collectieve ontslagen. En dat betekent dat er veel op de

werkgevers afkomt qua wet- en regelgeving. Wij kunnen ook daar een adviserende rol in spelen.

Heethuis, Herni en Pater vinden het lastig om een voorspelling voor de komende maanden te doen. "We denken dat er binnen de zakelijke dienstverlening nog wel het een en ander gaat gebeuren. En ook de ontwikkelingen in de bouw zijn wat ongewis. Daarnaast heeft Amsterdam ook last van een gecompliceerde arbeidsmobiliteit. Veel mensen die bij bedrijven in de hoofdstad werken, wonen niet in Amsterdam. En als men werkloos raakt dan dient men zich wel bij het Werkplein in de eigen regio als werkzoekende in te schrijven. Precies om die reden hebben wij intensieve samenwerking met partners in de hele regio. Het is feitelijk een gezamenlijk project: wij van UWV Werkbedrijf willen hand-in-hand optrekken met de werkgevers om de economische onzekerheden en de daaruit voortvloeiende vraagstukken zo efficiënt mogelijk aan te pakken. Dat is in een ieders belang!"

UWV Werkbedrijf Amsterdam Nieuw West
Bezoekadres: Jan van Galenstraat 323
1056 CH Amsterdam
Postbus 90310
1006 BH Amsterdam
T 020 - 751 55 30
F 020 - 751 55 31
mcamsterdam@uwv.nl
www.werk.nl

Advies

“Van der Meer en Philipsen” is een reeds lang bestaand gerechtsdeurwaarders- en incassokantoor en is in Alkmaar e.o. bij menig onderneming een bekend en vertrouwd adres. Wij opereren landelijk en niet alleen in Noord-Holland.



“Van der Meer en Philipsen” gerechtsdeurwaarders te Alkmaar

Naast de unieke bevoegdheden die wij als gerechtsdeurwaarders in huis hebben, kunnen wij u ook van dienst zijn met het geven van juridische adviezen, het opstellen van algemene voorwaarden, het verzorgen van debiteurenbeheer, het verrichten van incasso e.d.; dit allemaal vanuit het oogpunt om voor u rendement te creëren.

Beeldvorming en realiteit

Regelmatig worden wij als gerechtsdeurwaarders geconfronteerd met uitlatingen als: “het zal bij jullie wel druk zijn”, “goede tijden en werk zat zeker” maar ook “goed dat jullie er zijn maar ik hoop jullie niet vaak nodig te hebben”.

Er is inderdaad heel veel werk aan de winkel. Het huidige economische klimaat zorgt voor spanningen maar ook voor mogelijkheden. Maar om de huidige drukte nu als pluspunt te beschouwen is een misverstand.

Helaas krijgen vele bedrijven en particulieren de rekening gepresenteerd en komen in de financiële problemen. De overschrijdingen van de betalingstermijnen lopen op. De liquide middelen - posities van ondernemers en particulieren staan onder druk. Meer acties zijn nodig om gelden te (kunnen) incasseren, trajecten lopen langer en een steeds groter wordend aantal incasso - zaken wordt aanhangig gemaakt bij de rechter teneinde een veroordelend vonnis te verkrijgen. Slechts uit kracht hiervan kan en mag de gerechtsdeurwaarder (executie)maatregelen nemen.

De wijze waarop de overeenkomsten tot stand komen is dan ook voor ondernemers nog belangrijker geworden niet alleen juridisch maar ook qua betaling. Door aandacht te geven aan onderwerpen als algemene voorwaarden, debiteurenbeheer en incassobeleid zult u merken dat u ons inderdaad steeds minder vaak nodig heeft en/of dat minder discussies aan de orde zijn.

Actuele ontwikkelingen

Wij willen de ondernemers in een eerdere fase van dienst kunnen zijn. Zo kunnen wij U niet alleen adviseren op het gebied van het debiteurenbeheer maar wij kunnen het U zelfs geheel uit handen nemen. Hoe werkt debiteurenbeheer?

Simpel en transparant! Nadat u de werkzaamheden heeft verricht maakt u de factuur op. Vervolgens nemen wij de bewaking van de factuur over, wij kijken of er binnen de gestelde termijn betaald is en, zo niet, dan herinneren, manen wij aan en bellen wij de betrokkene(n) voor u teneinde de betaling te bewerkstelligen.

Mocht de betaling uitblijven dan starten wij direct met het daadwerkelijke juridische incassotraject met gebruikmaking van al onze mogelijkheden en unieke bevoegdheden zodat wij vlot en snel zorg dragen voor de ontvangst van het verschuldigde. Kortom u kunt zich concentreren op uw specialiteit en wij dragen zorg voor de rest!

Op de juristen van “Van der Meer & Philipsen” kunt u tegen een zeer scherp tarief een beroep doen voor vragen op

diverse rechtsgebieden. Daarnaast kunnen zij u ook van dienst zijn bij het toetsen en opstellen van uw algemene voorwaarden. Zij houden zich niet alleen bezig met het procederen bij de kantonrechter maar kunnen u ook helpen en adviseren hoe uit het juridisch strijdperk te blijven. Bij het in werking treden van de verhoging van de competentiegrens (vergroting van de bevoegdheid van de Kantonrechter) kunnen wij op dit gebied nog meer voor u betekenen.

Hoe dan ook: voor u als ondernemer is het belangrijk van de juiste mensen en faciliteiten gebruik te maken. Wij kunnen heel veel voor u doen en betekenen.

Meer weten?

Maak hiervoor geheel vrijblijvend een afspraak voor een gratis adviesgesprek bij u of bij ons op kantoor om te ontdekken wat wij “Van der Meer en Philipsen” voor u kunnen betekenen en hoe u ons daarvoor kunt inschakelen. Of het nu gaat om het gehele debiteurenbeheer, de mogelijkheden van onze juridische dienstverlening of alle andere denkbare activiteiten op het gebied van credit management, wij zijn u graag van dienst en staan voor u gereed.

Van der Meer & Philipsen
Gerechtsdeurwaarders / juristen / incasso
Helderseweg 14
1815 AB Alkmaar
T. 072-5147013
pr@vdmph.eu
www.vdmph.eu

Larissa Post van SWA Uitzenden & Detacheren:

'Leer/Werkprojecten bewijzen dagelijks hun nut'

De vergrijzingsgolf, de time out van de economie, de onrust op de arbeidsmarkt...

Het zijn de factoren waar elk uitzend- of detachingsbureau nu dagelijks over nadenkt en pro-actief op probeert in te spelen. Dat geldt in ieder geval zeker voor

het in Amsterdam gevestigde SWA Uitzenden & Detacheren. "Toch moeten we ons als SWA blijven onderscheiden," zegt

Larissa Post, vestigingsmanager in Amsterdam. "Een goed voorbeeld daarvan is onze betrokkenheid bij de verschillende

leer/werkprojecten. Daarmee tonen wij – in samenwerking met het bedrijfsleven – niet alleen onze maatschappelijke

betrokkenheid maar anticiperen we vooral ook op de toekomst."

Larissa vertelt dan ook enthousiast dat op 21 september een nieuwe leer/werkproject in de procesindustrie is gestart. De eerste groep, die twee jaar geleden is gestart, heeft het traject inmiddels succesvol met een diploma afgesloten. De deelnemers daaraan zijn nu aan het werk bij de bedrijven waar ze het traject hebben doorlopen. "En daar kunnen we tevreden over zijn," zegt Larissa. "In februari maken we een doorstart van het succesvolle leer/werkproject in de laboratoriumtechniek. Het algehele doel is om vaklieden en vakkennis te behouden voor die specifieke industrie. Want ondanks economische time out of kredietcrisis, moeten we ons wel goed realiseren dat in bepaalde branches het behoud van vakkennis onder druk staat. We appelleren dus aan het bedrijfsleven om daar aandacht aan te besteden. Natuurlijk heeft niet iedere ondernemer meteen middelen



V.l.n.r.: Larissa Post, Yvonne van Tunen, Erwin van der Hilst en Veronique Visser

beschikbaar om te ondersteunen bij leer/werktrajecten, maar je ziet toch dat er ondernemers zijn die proberen te anticiperen en jonge kandidaten leer/werkplekken aanbieden. Op de lange termijn zijn ze daar immers zelf bij gebaat."

Larissa legt uit dat SWA zich met deze visie in de loop der jaren sterk in de markt heeft geprofileerd. "Wij worden steeds vaker benaderd door de industrie. Naast deze leer/werkprojecten zijn we overigens sowieso actief met het continu bijscholen van onze kandidaten. Het ondersteunt onze visie: "competenties en kwaliteiten moet je elke keer willen bijschaven om te kunnen voldoen aan de veranderende vraag uit de markt."

Volgens Larissa zoeken kandidaten in deze periode vooral een baan met toekomstperspectief. "Toch is dat niet het enige waarop kan worden geselecteerd. We blijven uiteraard zeer kritisch met wie we wel en niet voorstellen aan onze opdrachtgevers," legt ze uit. "We proberen altijd te achterhalen wat mensen werkelijk beweegt. We trachten te ontdekken hoe kandidaat-werknemers hun eigen toekomst zien. Degenen die dat goed kunnen verwoorden, zijn vaak de meest gemotiveerde kandidaten."

Ondanks dat ook SWA in het laatste jaar heeft ervaren dat de reuring heel anders is geworden,

ziet Larissa toch duidelijk de eerste positieve signalen. "Het beeld is nog steeds wat wisselvallig – eerlijk is eerlijk – maar je ziet wel dat bedrijven wat betere verwachtingen hebben. Ze weten bijvoorbeeld nu al dat ze over een aantal maanden toch weer nieuwe mensen nodig hebben. En dat is een goed teken. Maar daar ligt wel onze uitdaging: wij dienen er elke dag voor te zorgen dat we die in te zetten kandidaten kunnen blijven 'matchen' met de vraag van dat moment. De leer/werktrajecten en onze betrokkenheid bij het opleiden van kandidaten dragen daar dus concreet aan bij. Dat heeft de praktijk inmiddels goed bewezen."

Geïnteresseerden kunnen zich via de website www.swa.nl aanmelden voor de nieuwsbrief. Ook kan men rechtstreeks telefonisch contact opnemen met SWA als men meer informatie wil over deelname aan de leer-/werkprojecten in de laboratorium- of procestechniek.

SWA Uitzenden & Detacheren
Stadionweg 153
1076 NM Amsterdam
T 020-6278117
F 020-6203449
amsterdam@weetvanwerken.nl
www.weetvanwerken.nl

Tekst: Jerry Helmers (Crown Media)
Fotografie: Blinkfotografie

Het bedrijfsleven dient zich te realiseren, dat de schaarste op de arbeidsmarkt – vooral in de technische beroepen – snel toe zal nemen zodra de kredietcrisis voorbij is. Volgens Ed Bosschaart, directeur van het Regionaal TechnoCentrum Amsterdam, schuilt daar een groot gevaar. “En dat betekent dat we moeten anticiperen. We zullen intensiever bezig moeten zijn met de agenda van de toekomst. Ondernemers kunnen – nee móeten – aanhaken!”



Ed Bosschaart, directeur van het Regionaal TechnoCentrum Amsterdam

Ed Bosschaart van Regionaal TechnoCentrum Amsterdam:

‘Ondernemers moeten aanhaken in de promotie van techniek bij jongeren’

Techniek biedt volgens Bosschaart interessant werk, waar een goed belegde botterham mee te verdienen is. “We zullen jongeren moeten fascineren voor deze tak van sport. Dat is essentieel voor de toekomst van het land. Sinds de start van onze organisatie eind jaren negentig maar vooral sinds de impuls in 2005 met het door het kabinet instellen van de Taskforce Bètatechniek, is er al heel wat bereikt. Zo is de instroom in technische studies in het hoger onderwijs in Amsterdam met 26% omhoog gegaan. Landelijk is dit gemiddelde 16%. Maar we zijn er nog lang niet.”

Volgens Bosschaart zal het Regionaal TechnoCentrum zich dan ook voortdurend blijven inzetten voor het versterken van kennisuitwisseling, de samenwerking tussen het bedrijfsleven en de gehele onderwijskolom. “Daarnaast herkennen en erkennen we de knelpunten op de regionale arbeidsmarkt en leveren we een bijdrage aan de oplossing hiervan. Verder willen we de in-, door-, en uitstroom in het Bèta- en Technisch onderwijs bevorderen, het imago verbeteren en de kennisinfrastructuur versterken door onder andere het stimuleren van innovaties. Want... techniek heeft niet alleen de toekomst. Het is de toekomst. Wil het bedrijfsleven zijn concurrentiepositie

behouden en verbeteren, dan moeten er voldoende arbeidskrachten zijn met een goede beta- technische opleiding.”

Bosschaart stipt een aantal actuele cases aan. “Zo promoten we techniek via diverse evenementen als T-Oscar, de Shell Eco-Marathon en de Lego League. Verder werken we met bedrijven en VMO- en MBO-instellingen aan vakmanschap via het VakCollege en projecten als de opleidingswoning. Mooie voorbeelden van samenwerkingsvormen tussen bedrijven en MBO-instellingen, die door ondernemers hoog gewaardeerd worden, zijn het HavenCollege in Amsterdam en het Transport & LogistiekCollege in Beverwijk. Wim Strijk, algemeen directeur van Transportgroep IJmond (2500 werknemers) zei hier al over: ‘Deze jongens kunnen na de opleiding direct bij mij aan de slag.’ Is dat niet mooi om te horen? En wat te denken van de samenwerking tussen bedrijfsleven en HBO? Rond duurzaamheid verwijs ik naar het project Duenta als onderdeel van de New Energy Academy. Studenten krijgen praktijkcases van bedrijven als Corus en Nuon. Oplossingen en ideeën worden door Corus gebruikt in haar I’m

Green- programma. We zijn daarom voortdurend bezig om bedrijven te binden aan het onderwijs. Een mooi voorbeeld zijn de ‘Vrienden Van Het Vakcollege’. Dit is een groep van ongeveer 15 bedrijven, die actief het VakCollege ondersteunen en zorgen voor stages, leer- en echte banen.”

Deze projecten kunnen wat Bosschaart betreft in de komende jaren geïntensiveerd worden. “Ik doe dan ook een dringend appèl op het bedrijfsleven. Het participeren in netwerken, de bereidheid van het bedrijfsleven om te investeren en vooral samen te werken met het onderwijs behoort ingebed te worden in de genen van elke ondernemer; het is immers in hun eigen belang. Die verantwoordelijkheid moeten we nu nemen. Anders is het te laat.”

Regionaal TechnoCentrum Amsterdam
Basisweg 61d (1e verdieping)
1043 AN Amsterdam
T 020 - 506 17 80
F 020 - 506 17 85
www.rtca.nl