geeft ruimte

magazine

#1

50 JAAR
VNO-NCW
MKB NOORD
SPECIAL

"Ondernemers hebben ruimte nodig om te ondernemen"

~ Sieger Dijkstra

Willem Lodewijk Conferentie 2020
Een doorslaggevend decennium

Lang leve de Lelylijn

Volg de helling als deze berg-opwaarts is

Klimberg Col du VAM in Wijster

Voorwoord

Voor je ligt een volledig nieuw magazine van onze vereniging. Geen blad of blaadje, maar een volwaardig magazine met boeiende artikelen en inspirerende mensen. Mij werd gevraagd een voorwoord te schrijven dat net als dit magazine wat langer meegaat. En dat valt niet mee. Zeker in een jaar als dit.

Wat dichtbij is, zie je scherper. Daar kun je ook eenvoudiger over schrijven. Ook kun je normaal gesproken eenvoudiger voorspellen wat er de komende maanden gebeurt, dan de komende jaren. Maar dit jaar hebben we aan den lijve ondervonden dat zelfs een paar dagen vooruitkijken al lastig is. Wat je schrijft is dan al gauw gedateerd.

We leven in een heftige tijd. Voor zieken, voor de zorg, voor nabestaanden. Maar ook onze economie wordt zeer stevig geraakt. En dat maakt het belangrijker dan ooit dat ondernemers hun geluid laten horen. En dat doen we! In Den Haag zijn we als VNO-NCW en MKB Nederland zeer nauw betrokken bij het ontwerpen, implementeren en uitvoeren van alle Haagse maatregelen die de economie steunen. En in het Noorden doen we dat ook. We proberen een luisterend oor te zijn voor onze leden en zetten ons in om onze leden zoveel mogelijk te ondersteunen. Daar zijn we voor!

Dit magazine is bedoeld om in een moment van rust te lezen. Zo lees je over onze vereniging, over onze leden, de mensen die zich voor onze vereniging inzetten en onderwerpen die voor onze leden relevant zijn. We hopen dat het je inspireert en dat je kennismaakt met de mensen en onze speerpunten. Dat alles met een nieuwe look en een nieuwe pay-off, dat zal je ongetwijfeld zijn opgevallen. Met #GeeftRuimte maken we onze uitingen nog beter zichtbaar én herkenbaar. Ondernemers hebben ruimte nodig om te ondernemen. Soms letterlijk, soms ook figuurlijk. Hier maken wij ons als vereniging hard voor. Verderop in dit magazine lees je waar #GeeftRuimte, het kleurgebruik en de zwierige lijnen nog meer voor staan. Ik vind het resultaat prachtig en hoor graag jullie mening! Graag wil ik nog een bijzondere mijlpaal memoreren. Onze vereniging bestaat dit verenigingsjaar maar liefst 50 jaar! Vijf decennia geleden werd de basis gelegd voor de eerste werkgeversvereniging in Noord-Nederland. In dit magazine blikken we in woord en beeld terug op bijzondere feiten en gebeurtenissen uit de rijke historie van onze prachtige vereniging.

Ten slotte nog een korte blik vooruit. Hoe zien onze economie en samenleving er volgend jaar uit? Wat hebben we geleerd van de afgelopen periode? Hebben we alle kansen die de huidige tijd ons biedt ook gegrepen? Ik hoop van harte dat dit het geval is. En dat we in de editie 2021 van ons #GeeftRuimte magazine hier prachtige voorbeelden van kunnen laten zien.

Veel leesplezier en blijf gezond.

Sieger Dijkstra
Voorzitter VNO-NCW Noord

Colofon

GeeftRuimte Magazine, eerste editie, mei 2020
GeeftRuimte Magazine is een onafhankelijke uitgave van de vereniging VNO-NCW MKB Noord. Het magazine komt één keer per (verenigings)jaar uit en wordt verspreid onder alle leden van VNO-NCW Noord en MKB Noord en externe contacten. De oplage is 2.200. De prijs bij losse verkoop: € 15,-

Bladcoördinatie en eindredactie
Björn de Vries, Sandra Pot

Met tekstbijdragen van
Silvia Kooij, Maaike Beke, Erik-Jan Kreuze, Willemiek Everts, Jurgen Elshof, Johan Spijksma, Mirjam Kramer, Dirk Koppert, Sieger Dijkstra, Joyce Walstra, Willem Straat, Ton Schroor, Sandra Pot, Björn de Vries

Fotografie
JAV Studio's , Diepzeekonijn, Robert Zijlstra Fotografie, Marketing Drenthe, Shutterstock, Ir. D.F. Woudagemaal, eigen bezit geïnterviewden, Toekomstbeeld Groningen: Ruben Walma, Cushman & Wakefield

Ontwerp en opmaak
FIZZ Digital Agency

Druk
Veldhuis Media

Met dank aan
Iedereen die een bijdrage heeft geleverd aan deze uitgave, zoals alle geïnterviewden, redactieleden, e.a.

Strategisch partner
De Friesland

Kennispartners
BELJON WESTERTERP
daar-om.nl ONLINE MARKETING BUREAU
univé
Afier belasting adviseurs

Founding partner
INNPACT VNO-NCW NOORD

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand en/of openbaar gemaakt in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of op enige andere manier zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever VNO-NCW MKB Noord.

Inhoudsopgave

Watt-project KLIMAAT EN BEDRIJF 6

Regioteam Drenthe 9

De gouden rand van de crisis 10

Bestuurder in bedrijf ONDERNEMERSCHAP 11

Column Willem Straat 13

De Willem Lodewijk Conferentie 2020 MAATSCHAPPELIJK EN VITAAL ONDERNEMEN 14

Regioteam Friesland 18

Leven lang ontwikkelen ONDERWIJS EN ARBEIDSMARKT 19

Column POM 22

Lelylijn INFRASTRUCTUUR 23

50 jaar VNO-NCW MKB Noord 26

Terugblikken met 28

Jubilarissen 30

Friese verf in GB ONDERNEMERSCHAP 32

Regioteam Groningen 34

Column Joyce Walstra 35

INNPACT 36

Mobiliteit in de toekomst INFRASTRUCTUUR 38

De toekomst van werkplekken ONDERNEMERSCHAP 40

Cybercrime DIGITALISERING 42

F*CK-UPS ONDERNEMERSCHAP 45

Een bijzonder bedrijf 46

Een dag uit het leven van… 48

Nieuwe look & feel 50

Borreltijd 51

KLIMAAT EN BEDRIJF

Ik ben altijd dicht bij mezelf gebleven

DUURZAAMHEID HOEFT GEEN GELD TE KOSTEN

"Als ik zie hoe we als mens met de natuur omgaan en wat er met de aardbol gebeurt, dan gaat me dat echt aan het hart," zegt Annette van der Meulen, directeur van de NIVO Groep en Fries bestuurslid van VNO-NCW MKB Noord. Duurzaam omgaan met energie, middelen én mensen is voor haar dan ook vanzelfsprekend.

Annette begon in 1992 samen met haar vader en een compagnon het schoonmaakbedrijf NIVO, dat facilitaire dienstverlening, specialistische reiniging en calamiteitenreiniging biedt. Uit onvrede met de levering van parttime krachten door de grotere uitzendbureaus, startte ze in 2007 In4Work dat NIVO en andere bedrijven voorziet van mensen. Drie jaar geleden nam ze een bedrijf in asbest- en milieutechniek over als verrijking voor de calamiteitentak. Bij de NIVO Groep werken inmiddels 1.200 mensen.

Natuur

"NIVO staat voor netjes, eerlijk en transparant zakendoen," vertelt Annette. "Er zijn veel cowboys in de schoonmaakbranche, maar wij maken onze beloftes waar. Ik wil mijn opdrachtgevers recht in de ogen kunnen kijken. Daarbij past ook dat wij aandacht hebben voor duurzaam ondernemen. De mens maakt zoveel kapot in de natuur. Denk aan het Great Barrier Reef waarvan hele stukken zijn verdwenen, de plastic soep, en dichtbij huis de achteruitgang van vogelsoorten. Er zijn zoveel dramatische voorbeelden te noemen.

Annette van der Meulen

Wat NIVO bijdraagt aan een schonere wereld is natuurlijk maar een kleine druppel, maar het geeft een goed gevoel dat we iets kunnen betekenen. En als iedereen het doet, maken we zeker een verschil."

Duurzaamheid in alles

NIVO bezat als één van de eerste bedrijven binnen de schoonmaakbranche het duurzame NEN-ISO 26000 certificaat. Annette: "Acht jaar geleden werd ons kantoorpand van NIVO al opgeleverd met energielabel A. Inmiddels heeft 95% van ons wagenpark het A-label en rijdt 30% van de auto's op groen gas of elektrisch. Bij de inkoop van schoonmaakmiddelen kiezen we voor leveranciers met milieuvriendelijke productiemethodes. Voor materialen kiezen we zoveel mogelijk voor circulariteit. De werkkleding komt bijvoorbeeld van een leverancier die het materiaal na gebruik inneemt en recyclet. Restafval beperken we door gebruik te maken van hoogconcentraat en grote en hervulbare verpakkingen. We nemen duurzaamheid mee in alles wat we doen, waarbij ik het ook heel belangrijk vind om medewerkers bewust te maken. Zij krijgen bijvoorbeeld voorlichting over de dosering van middelen en we monitoren hun rijgedrag in onze auto's. Zo kunnen we onder meer zien wie op tijd groen gas gaat tanken en wie nog doorrijdt op de benzinetank als het gas op is. Dat koppelen we terug."

Monitoring

Annette stelde een speciale coördinator aan voor Kwaliteit Arbeidsomstandigheden en Milieu (KAM) die ook de milieuprestaties monitort. "We nemen deze mee in de managementrapportages aan opdrachtgevers. Zij waarderen onze inspanningen en innovatie op het gebied van duurzaamheid. Ik weet zeker dat dit heeft bijgedragen aan de groei van NIVO."

Mensen verder helpen

Duurzaam ondernemen gaat voor Annette ook over het investeren in de toekomst van medewerkers. "Ik vind het belangrijk om mensen verder te helpen. Vorig jaar zijn we ingestapt op trede 3 van de Prestatieladder Socialer Ondernemen (PSO). 84% van onze medewerkers heeft een branche-erkend schoonmaakdiploma behaald via onze eigen NIVO Academie. Voor velen is het hun eerste diploma, het is zo mooi om dan die trots te zien! Daarnaast hebben we dankzij onze inzet op social return 5% medewerkers met een afstand tot de arbeidsmarkt in dienst. Onze eigen jobcoach zorgt voor de begeleiding."

Reken het door

Annette stopt veel tijd, geld en aandacht in duurzaamheid. Is dit voor elke ondernemer haalbaar? "Jazeker, duurzaamheid hoeft geen geld te kosten als je op de langere termijn kijkt. Een warmtepomp, zonnepanelen, LED-verlichting of elektrische auto's vragen eerst een investering, maar je verdient het uiteindelijk terug en er zijn mooie subsidieregelingen voor. Toen wij vanuit duurzaamheid keken naar het gebruik van schoonmaakmiddelen, zijn we minder gaan gebruiken. Een tafel hoeft namelijk niet elke dag met een middel te worden afgenomen, dat kan ook met een vochtig microvezeldoekje. Dat heeft tot een besparing geleid. Reken het gewoon eens door."

VNO-NCW MKB Noord is partner van de landelijke Wattjemoetweten.nl campagne rondom de Informatieplicht Energiebesparing.

Verbruikt jouw bedrijf jaarlijks vanaf 50.000 kWh of 25.000 m3 aardgas (equivalent)? Dan ben je verplicht om energiebesparende maatregelen te nemen met een terugverdientijd van vijf jaar of minder. Sinds 1 juli 2019 ben je volgens de Informatieplicht Energiebesparing ook verplicht te rapporteren welke maatregelen je hebt uitgevoerd. Wat en hoe? Je leest het op www.wattjemoetweten.nl

Intuïtie

Daarbij haast Annette zich te zeggen dat we met de corona-crisis in een nieuwe wereld zijn beland, waarbij investeringen überhaupt even niet aan de orde zijn. "Toch leert deze crisis ons ook hoe belangrijk duurzaam en maatschappelijk bewust ondernemen is. Nederland kon niet aan mondkapjes komen, omdat we voor de productie volledig afhankelijk zijn van China. Ook voor mij is het ook goedkoper om onze werkkleding daar in te kopen. Maar moet je dat willen als je weet dat de kwaliteit minder is en het de hele wereld overgaat? Laten we twee keer nadenken voordat we iets aanschaffen. Ik ben altijd dichtbij mezelf gebleven. Mijn intuïtie heeft dit bedrijf gebracht waar we nu staan. Daar blijf ik op vertrouwen."

Regioteam Drenthe

In Drenthe is sinds mensenheugenis bedrijvigheid. Hunebedden zijn voorbeelden van de Drentse oerkracht en maatschappijen zoals die van Weldadigheid hebben de regio gevormd. Ook tegenwoordig biedt Drenthe ondernemers veel kansen en potentie. Regioteam Drenthe helpt graag om deze te verzilveren.

De provincie heeft meer dan 492.000 inwoners. Emmen is na Groningen de grootste plaats in het Noorden en vormt met provincie-hoofdstad Assen, Meppel en Hoogeveen de zogenaamde HEMA-gemeenten die veel invloed hebben op de Drentse economie. Verder is Coevorden bekend om zijn internationale logistiek en Roden vanwege zijn health- en maak-industrie. VNO-NCW MKB Noord heeft in Drenthe meer dan 400 leden.

Samen

Ons regioteam bestaat uit Jurgen Elshof (regiomanager), Marianne Waanders (manager MKB & JNO) en Gretha Postmus (coördinator events & management-ondersteuning). We werken vanuit het Topsportzorg-centrum in Groningen en vanuit huis. Maar het liefst zijn we onderweg en in gesprek met leden. Benader ons gerust voor specifieke lokale of regionale zaken, maar ook voor het Drentse perspectief op noordelijke en landelijke onderwerpen.

Voor de gemeenten, provincie en gelieerde verbanden zoals Ik ben Drents Ondernemer, Regio Groningen-Assen, Regio Zwolle en Dutch Techzone, is ons team eerste contactpersoon. Met onze kennis en activiteiten willen we onze leden ruimte geven, zodat ondernemen in Drenthe nog makkelijker en plezieriger wordt.

De elf regiobestuursleden komen overal uit de provincie, diverse sectoren en organisaties van verschillende omvang. Daarmee heeft het een mooie brede vertegenwoordiging. Wel is er altijd interesse voor nieuwe toegewijde bestuursleden. Zo hebben we de wens om op termijn de afvaardiging vanuit techniek of maak-industrie te vergroten.

Uitdagingen

Naast de zes strategische thema's van onze vereniging zijn in Drenthe specifiek techniek, zorg en toerisme belangrijke sectoren het MKB en de economie. Daarom vragen we in de brede planvorming altijd extra aandacht voor deze sectoren bij onder andere de provincie, gemeenten en arbeidsmarktregio's.

Drenthe is economisch gezien minder hecht dan Groningen en Friesland. Zo heeft Noord-Drenthe bestuurlijk banden met de regio Groningen-Assen. De regio Meppel-Hoogeveen is verbonden met de economische regio Zwolle. Emmen, Coevorden en Hoogeveen werken samen met de gemeente Hardenberg in de Dutch Techzone. Deze voorbeelden laten zien dat Drenten bereid zijn tot samenwerking over de provinciegrenzen heen.

Resultaten

We zijn de gesprekspartner bij de provincie en de grote Drentse gemeenten. We denken mee over diverse onderwerpen zoals bedrijventerreinen in Hoogeveen, de Regionale Energiestrategie en de stikstofmaatregelen waarbij we een goede balans willen vinden tussen economie en prachtige Drentse natuur. Ook praten we mee over de infrastructuur met vraagstukken over Hunebed Highway N34, drukte op de A28 richting Meppel en de Zonneroute A37. Verder wordt mede dankzij onze inzet op duurzame energie en innovatie het waterstofnetwerk inclusief tankstations de komende jaren verder aangelegd. Dit biedt nieuwe mogelijkheden voor (Drentse) ondernemers.

Met 'Scholingsalliantie Noord' en 'Perspectief op Werk' bieden we mogelijkheden voor een arbeidsmarkt met wendbare organisaties met goed voorbereide werknemers. We werken daarin ook samen lokale ondernemersverenigingen en kennispartners. De extra informatie uit deze haarvaten van de Drentse economie combineren en versterken wij in noordelijke en landelijke initiatieven.

Jurgen Elshof
regiomanager Drenthe
06-27 87 69 86

De gouden rand van de crisis

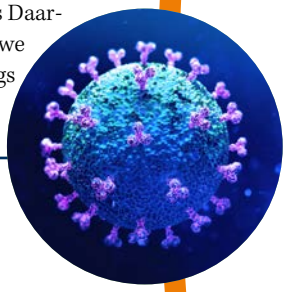
Ondernemers vinden altijd een weg

In tijden van crisis ontstaan vaak hele mooie initiatieven. Om te steunen, om waar mogelijk te helpen of met veel creativiteit nieuwe zaken te ontwikkelen. Ook in de coronacrisis die ons vanaf maart 2020 in zijn grip heeft, is dit binnen onze verenging gebeurd. Hierbij een kort en incompleet overzicht, om een idee te krijgen van wat we samen hebben gerealiseerd.

Veel Noordgangen gingen online. Via Teams, Zoom of Facetime was het mogelijk om elkaar weer even te zien en spreken. En de belangrijke vraag te stellen: “Hoe gaat het met jou?” Het resultaat waren goede gesprekken en de ervaring dat contact met de andere ondernemers heel waardevol is.

Vanuit de landelijke verengingen VNO-NCW en MKB Nederland was er op speciale themapagina’s snel betrouwbare informatie beschikbaar van gerenommeerde kennispartners. Ook ontwikkelen zij in samenwerking met anderen praktische informatiebronnen zoals het Coronaloket, de Coronacalculator en het platform Thuiswerken is Topsport. In samenwerking met o.a. de provincies en hun marketingorganisaties hebben we als VNO-NCW MKB Noord twee zeer succesvolle pitches uitgeschreven. De eerste was voor steengoede ideeën voor het anderhalve-meter-toerisme met 225 inzendingen. De tweede pitch was voor ijzersterke ideeën voor de cultuursector in de anderhalve-meter-economie met ruim 120 inzendingen.

In samenwerking met kennispartner Afier hebben we vrijwel direct na de aankondiging van het eerste pakket aan steunmaatregelen verschillende online Q&A’s georganiseerd voor onze leden. Ook met andere partners als Daar-om en De Friesland hebben we verschillende online meetings georganiseerd.



“Alsof ik op de A28 in één klap op een muur gereden ben, zo voelde de plotselinge stilstand voor mij en mijn onderneming”, aldus een ondernemer en lid van VNO-NCW MKB Noord. De coronamaatregelen en de plotselinge impact op de omzet en cash-flow was voor bijna iedereen onvoorstelbaar. Van de ene op de andere dag waren restaurants en theaters leeg en liepen zorgafdelingen vol. Buitengewone omstandigheden en toch blijven ondernemers niet lang bij de pakken neerzitten, pakken ze het initiatief en vinden ze een nieuwe weg.

Kijlstra Ambulancezorg merkt in maart en begin april aan den lijve hoe relevant hun dienstverlening is. In lange colonnes rijden zij samen met anderen in ambulances naar Noord-Brabant om patiënten naar het Noorden te vervoeren en zo de druk op de IC’s landelijk te verdelen. Ook bedrijven als Hooghoudt, Begeman’s Retro Food en Watter hebben hun specifieke kennis op een wijze ingezet in de strijd tegen corona. Zij gooiden hun productielijnen om en gingen desinfectiemiddel maken voor de zorg, het bedrijfsleven en de consument. Hun vermogen om zich snel aan te passen naar de omstandigheden, kon niet altijd door de uitvoerende organen van de onze overheid worden bijgehouden. Dat is spijtig, een leer voor de toekomst en relevant voor ons als belangenbehartiger.

Restaurants, cateraars en andere horecagelegen maakten noodgedwongen een switch. Ze schakelden noodgedwongen over op heerlijke afhaalpakketten en thuisbezorging. Soms met een extra maatschappelijke betekenis, zoals restaurant ‘t Feithhuis in Groningen dat maaltijden voor de Voedselbanken maakte. Wie is er door de ‘drive thru’ van bijvoorbeeld Robin Hood Ribhouse in Drouwen of IJsboerderij Margje24 in Workum gereden? Sterker nog, wie is er door de ‘drijf thru’ van de Pollepleats in Westhem gevaren?

De digitalisering van het MKB heeft een extra boost gekregen met thuiswerken, collegiale bezorgdiensten en nieuwe webwinkels. Ondernemers starten voor minder dan de kostprijs een gezamenlijk online coaching collectief en het lijkt dat iedere regio of plaats een lokaal initiatief heeft om te bezorgen of personeel in- en uit te lenen. Meerdere mediaconcerns, zowel landelijk als regionaal zoals NDC, bieden ondernemers gratis advertentieruimte zodat onze economie kan blijven draaien of om lokale initiatieven meer bekendheid te geven.

De steun van ondernemers aan elkaar om de impact van de coronamaatregelen te verzachten is kenmerkend voor deze periode. Niemand had begin 2020 in zijn of haar jaarplannen een dergelijke crisis gepland en het is niet makkelijk, maar het gevoel van samenhorigheid en ‘samen de schouders eronder’, nemen we voor altijd met ons mee.

BESTUURDER IN BEDRIJF

Op zoek naar de verklaring en klantwaarde

Hilbert Wiechers is MKB-bestuurder binnen het regiobestuur van Drenthe. Zo kennen de meeste leden hem ook. Hij vervult deze functie als ondernemer met de praktijkervaring van zijn eigen bedrijf: woon- en interieurwinkel Wiechers Wonen, die hij samen met zijn vrouw Connie met passie en overtuiging runt.

Hilbert Wiechers

Aan de rand van het Drentse dorp Dwingeloo staat Wiechers Wonen. Herkenbaar aan de verzameling van piramidedaken in een prachtige ruim aangelegde tuin. Hilbert: "Vanuit mijn kantoor heb ik uitzicht op de in- en uitgang. Ik smelt nog steeds als ik mensen blij hand-in-hand de winkel uit zie lopen. Dan weet ik dat we het goed hebben gedaan. Voor mij is dat een hele belangrijke drijfveer. Intern hebben we daar ook een woord voor: 'gastblijheid'. Klanten hebben dan inspiratie bij ons opgedaan, hun 'woondroom' waar kunnen maken en hebben daarbij een blij gevoel ervaren die maakte dat ze weloverwogen een koop hebben gedaan."

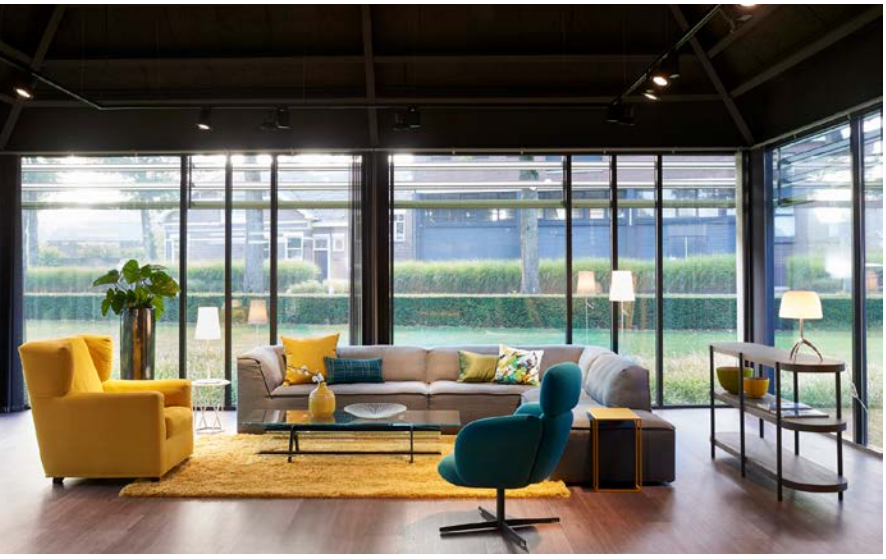
Familiebedrijf

Hilbert is de derde generatie in het bedrijf. "Mijn opa is het bedrijf begonnen, daarna heeft mijn vader de zaak overgenomen. Veel kinderen van ondernemers voelen de sociale druk om het bedrijf van hun ouder(s) over te nemen. Die druk heb ik ook gevoeld. Mijn vader heeft vanaf kinds af aan geroepen dat ik de opvolger zou zijn. De intrinsieke overnamewens is bij mij langzamerhand ontstaan. In het tweede jaar van de HEAO-CE besloot ik de zaak over te nemen.

En vrij snel daarna, in 1994, heb ik dat ook gedaan en nooit een moment spijt van gehad. Ik was toen 29 jaar en heb Wiechers Wonen samen met mijn vrouw Connie volledig overgenomen. Samen runnen we het bedrijf nog steeds. Dan doen we vanuit twee locaties: Ommen en Dwingeloo. We hebben een strakke taakverdeling. Eenvoudig gezegd: Connie is verantwoordelijk voor alles wat je ziet en ik zorg voor de rest. Daarbij is zij heel sterk in het volgen van haar intuïtie en ben ik op zoek naar een passende verklaring en het (wetenschappelijke) model daarbij. We voelen en vullen elkaar daarin heel goed aan!"

Inspiratie van buiten

"Iedere branche kent hypes en echte trends. Mijn strategie is om de trends te herkennen en mij daarop toe te leggen. Het liefst met voorbeelden van buiten mijn eigen branche.



Ik haal bijvoorbeeld veel inspiratie uit sociologische aspecten binnen supermarktbedrijven," vertelt Hilbert. "Uit studies blijkt bijvoorbeeld dat Franse wijn beter verkoopt met Franse muziek op de achtergrond. Ik vraag mij dan af, hoe komt dit toch? Kan ik hier wat mee in de zaak? Dat vind ik heel interessant. Ik ben erg geïnteresseerd in de zachte kant van mensen en dan vooral onze klanten: Wat willen zij graag? Waar worden ze blij van? Waardoor ervaren zij onze winkel als prettig? Als je dat goed aanvoelt en vertaalt, gunnen klanten jou vaak de order."

VEEL MKB-ERS HEBBEN HET NIET BREED

Invloed als drijfveer

"Als je denkt dat je er bent, dan ben je er geweest. Dat is een belangrijke overtuiging van mij. Daarom vind ik het ook zo van groot belang om buiten je eigen organisatie te kijken, dan zie je dat de wereld continu verandert, en daarin moet je als bedrijf ook blijven bewegen. Dat was voor mij ook een belangrijke drijfveer om bestuurder te worden. Ooit heel lokaal begonnen vanuit het VVV-bestuur van mijn prachtige dorp Dwingeloo via diverse andere besturen tot nu als voorzitter MKB Drenthe binnen het regiobestuur Drenthe van onze vereniging."

Leefbare binnensteden en dorpskernen

"Veel MKB-ers hebben het niet breed. Het beeld bij bestuurders is vaak anders. Zij realiseren zich onvoldoende dat investeren in de eigen zaak financieel niet altijd mogelijk is. Vanuit mijn bestuursfunctie wil ik proberen besturend Drenthe daar bewust van maken, om zo zaken voor het MKB voor elkaar te krijgen. Zo maak ik mij zorgen over de leefbaarheid van de binnensteden en centra van dorpen. Bestuurders denken dat MKB-ers eenvoudig kunnen investeren in een nieuwe locatie/winkel. Maar dat is niet de realiteit! Ik ben heel tevreden dat de provincie Drenthe zich daar inmiddels bewust van is en financiële ondersteuning biedt. Zo kunnen winkels verhuizen, centra compacter worden en daardoor weer gezellig en leefbaar worden. Wel vrees ik dat door de coronacrisis veel (mode)winkels zullen omvallen, waardoor er weer gaten in de winkelgebieden vallen. We moeten dus nog veel meer indikken.'

Lean als methode

Als oud-ambassadeur Sociale Innovatie is Hilbert een groot voorstander van 'vrijheid binnen de organisatie'. Door medewerkers extreem te betrekken bij het creëren van klantwaarde en het oplossen van problemen, blijf je in beweging. Zo wordt je in kleine stapjes steeds wat beter. "Ik ben ervan overtuigd dat je als medewerker invloed hebt op je eigen werkproces, dan je gelukkiger wordt. We beginnen de werkdag gezamenlijk bij het startbord. Daarop zetten we zaken die spelen in het team. Bij de stand-up overleggen we hoe we met deze zaken/issues omgaan. Ik geef ze dus heel bewust vrijheid om zaken samen te beslissen, waarin ik als leidinggevende geen nadrukkelijke rol heb. Zo zijn medewerkers betrokken, maak je gebruik van hun creativiteit en wordt het bedrijf iedere dag een beetje beter!"

COLUMN WILLEM STRAAT

Voorzitter van JNO en ondernemer

Mijn naam is Willem Straat, 38 jaar, (duo-) voorzitter van JNO en als ondernemer betrokken binnen drie bedrijven namelijk: meubelverhuurbedrijf Keypro, Hotel Citylab en evenementen- en cateringbedrijf Stadslab Groningen. Ondernemerschap is voor mij pionieren, out-of-the-box-denken en oplossingsgericht de kansen die voorbij komen met beide handen aanpakken. Ik ben getrouwd en woon in de stad Groningen, heb een dochter van 1,5 jaar en we verwachten in juli nog een dochter. Thuis heb ik dus weinig te zeggen.

"En dan ook nog bij JNO beginnen, je hebt al een druk bestaan," zeiden de meesten. In JNO zag ik de kans om iets terug te geven als ondernemer. Je kunt niet altijd maar nemen, maar mag soms ook wel wat geven. Ik ben bij JNO terecht gekomen door het winnen van de Jonge Ondernemersprijs. Al snel viel mij op dat JNO niet een club is waarbij er uitsluitend handel aan elkaar gegund wordt en het alleen over zaken gaat. JNO is meer dan een netwerk; er is ruimte voor je verhaal, voor je dromen. Er is oog voor elkaar.

Naarmate de tijd voorbij ging, kwam ik erachter hoe groot de achterban van JNO is. Door onderdeel te zijn van VNO-NCW MKB Noord heb je niet alleen een heel groot netwerk, maar ook een rechtstreekse lobbylijn naar de politiek in Den Haag. De vereniging neemt de onderwerpen van JNO serieus en gaat ermee op pad, en helpt je ook om je dromen professioneel na te jagen. Toen de functie als bestuurslid voorbij kwam, heb ik hier dan ook geen seconde over getwijfeld. Dit is mijn kans om mee te denken aan de toekomst van overmorgen.

Ik hoop dat we met het nieuwe bestuur de 'brug' tussen JNO en VNO-NCW MKB Noord nog kleiner kunnen maken. Dat we met JNO meer uit de ervaringen van VNO kunnen halen en overbrengen aan onze leden en vice versa input kunnen geven aan VNO. Daarnaast ligt er een kans om de jongere bedrijfsnetwerken onder de studenten aan JNO te linken. Zij hebben veel creatieve ideeën juist op het gebied van digitalisering. Want laten we eerlijk zijn: eigenlijk lopen wij vaak alweer achter op de volgende generatie.

Het geeft mij veel energie dat we met dit bestuur goed kunnen schakelen en omdenken naar de digitale wereld. Voorlopig hebben we het door de coronacrisis te doen met digitale bijeenkomsten waarbij we ons willen focussen op verbinden en kennis delen met elkaar. JNO heeft een prachtig netwerk waar we gebruik van kunnen maken. Dit is wat JNO sterk maakt. We zijn er in goede en slechte tijden voor elkaar en gunnen elkaar wat.

Met JNO kunnen we samen gaan nadenken hoe onze nieuwe economie en maatschappij eruit zouden moeten zien. Hoe gaan we elkaar ontmoeten? Ondernemers zijn creatief en het Noorden barst van de start-ups, innovatieve bedrijven en nuchterheid. Ingrediënten om in de nieuwe economie goed uit de startblokken te komen en kansen te benutten.

JNO *het is aan jou!*

Een doorslag-gevend decennium

WILLEM LODEWIJK CONFERENTIE 2020
EEN DOORSLAGGEVEND DECENNIUM

De Willem Lodewijk Conferentie is een jaarlijks evenement waar alle deelnemers afstand nemen van de waan van de dag om zich gezamenlijk te buigen over een actueel en relevant thema. Op een bijzondere locatie, met goede gesprekspartners en met aansprekende key-notes en break-outs. Het komende decennium staat centraal in de editie van dit jaar: op 6 november 2020. Welke zaken gaan de komende tien jaren de doorslag geven?

President van de IJslandse industriefederatie en president van de IJslandse pensioenassociatie Gudrun Hafsteinsdottir is één van de key-notes op de Willem Lodewijk Conferentie. Volgens haar treden we een nieuwe toekomst tegemoet en verandert de coronacrisis alles: "Uiteindelijk komt het allemaal goed! Maar dat zal zeker niet vanzelf gaan. Bedrijven zullen failliet gaan en nieuwe bedrijven worden opgericht. Ook zal onze manier van werken en leven blijvend anders zijn: hoe we elkaar ontmoeten en de manier waarop we reizen."

No wealth without health

"Het mooie is dat de coronacrisis laat zien dat we binnen een paar dagen ons leven totaal kunnen veranderen. Gretha Thunberg riep ons al lange tijd op om te veranderen, om zo de aarde en onze toekomst te redden. Door de huidige crisis, passen we ons leven zeer snel aan. Dit laat ons zien hoe veerkrachtig we zijn. Het mooie is dat we de mensen en onze gezondheid hoger plaatsen dan economische winst.

Gudrun Hafsteinsdottir

Ik denk dat dit een blijvend effect heeft op onze samenleving. We geven op dit moment de economische winst op om het leven te winnen. Dit geeft mij veel hoop en vertrouwen in onze samenleving. Het zal ongetwijfeld maanden en waarschijnlijk jaren duren om te herstellen van deze crisis. Dit doen we in ruil voor onze familie en gezondheid. We beschermen elkaar alhoewel dit ons allen veel (geld) kost. *There is no wealth without health.* Als we onze kinderen een toekomst willen geven, moeten we stoppen met consumeren alsof er geen dag na vandaag is."

"De Spaanse griep aan het begin van de twintigste eeuw trof vooral jonge mensen en kinderen. De toekomst stierf letterlijk. Vandaag zijn vooral ouderen het slachtoffer van corona. Deze crisis leert de Westerse wereld beter om te kijken naar elkaar en naar onze ouders."

Pensioenen, werk en sociale veranderingen

Op korte termijn zal er een verandering in het pensioenstelsel plaatsvinden volgens Hafsteinsdottir: "Door de coronacrisis gaan duizenden bedrijven failliet. IJsland telt 360.000 inwoners en bijna 60.000 mensen zijn hun baan kwijt geraakt of hebben een contract gekregen voor 25%. De toeristischesector is totaal ingestort. Deze werknemers dragen ook minder pensioen af. Aan de andere kant krijgen ouderen op dit moment wel hun volle pensioen. Dit loopt dus niet gelijk op. Dit wordt een uitdaging! Als we de werkloosheid niet op kunnen lossen, zullen mensen op lange termijn minder pensioen ontvangen."

ALS JE VEERTIG JAAR WIL WERKEN MOET JE DIT DOEN MET JE HART

In IJsland mag je als ambtenaar niet meer werken als je de leeftijd van 67 jaar hebt bereikt. In de private sector is er geen leeftijdsgrens. "Ik ben tegen zo'n maximum leeftijd; mensen zouden zelf moeten bepalen wanneer ze stoppen met werken. Het systeem zou flexibeler moeten zijn. Tegemoet moeten komen aan mensen die fysiek zwaar werk uitoefenen. Ik moedig mensen niet aan om tot hun dood te werken, maar in IJsland hebben we echt behoefte aan de menskracht. We kunnen het ons niet veroorloven om mensen met al hun kennis te laten gaan. Dit geldt voor iedereen ongeacht geslacht, afkomst of seksuele voorkeur. We moeten ophouden mensen in hokjes te stoppen: *every single person has something to offer!* Werkgevers hebben de verantwoordelijkheid om banen te vinden. Dat kunnen we."

"Op dit moment is er in IJsland een discussie met de vakbonden over het verkorten van de werktijden. De vakbonden weigeren een veertigurige werkweek. Inmiddels zijn we akkoord dat we de werkdag elke dag verkorten met tien minuten. Zo werken werknemers bijna een uur per week minder, of een halve dag per maand. Ook op andere sociale vlakken vindt er in IJsland verandering plaats: mannen zijn gedwongen om bevallingsverlof op te nemen. Op deze manier worden jonge mannen meer betrokken bij de opvoeding van hun kinderen. Dit heeft als effect dat mannen korter willen werken en meer tijd met hun kinderen willen doorbrengen. Vooral de generatie jonge mannen heeft hierdoor deze wens om korter te werken. Op deze manier ontstaat er langzamerhand een nieuwe generatie mannen."

Onderwijs en klimaat

"Onderwijs en klimaat waren mijn twee focuspunten toen ik werd verkozen tot president van de Federation of Icelandic Industries. In het begin waren de leden geschokt over deze keuze. Maar nu, zes jaar later, zijn deze punten door alle leden omarmd. Een bedrijf runnen gaat namelijk over de toekomst. Daarvoor is onderwijs belangrijk. Als je je niet focust op onderwijs, dan heb je geen toekomst. Net zoals gezondheid en groei. In IJsland is het makkelijk; we hebben een kleine bevolking en we hebben veel goeds tot onze beschikking. We hebben veel schoon water, land, zee en een duurzame visserij. Dat is de reden waarom we er nog steeds zijn. Maar natuurlijke bronnen zijn niet onuitputtelijk. Dat is het menselijk brein wel. Op onderzoek, ontwikkeling en innovaties zitten geen limieten. Onze economie zou zich veel meer hierop moeten richten."

"We moeten jonge mensen meer koesteren en vragen. Jongeren zijn heel duidelijk. Als je ze op vijfjarige leeftijd vraagt wat ze willen worden als ze groot zijn, zijn dat veelal beroepen met een MBO–opleiding. Na de basisschool willen ze advocaat worden. Wat is er gebeurd op school? We hebben hun verbeelding om zeep geholpen. Ze in hokjes geplaatst en hen klaar gemaakt voor de instituties die we hebben opgericht. Jonge mensen volgen hun hart niet meer. Dat zeg ik wel: als je veertig jaar wil werken moet je dit doen met je hart! Ik heb werken nooit als een verplichting gevoeld. Ik heb de passie. En dat is een gift!"

"Zes jaar geleden was het klimaat niet zo'n hot topic als het vandaag is. Ik vond het destijds spannend om hierover mijn stem te verheffen. Maar toen ik werd verkozen als president moest ik het doen en hier werk van maken. Ik realiseerde mij dat ik als gekozen leider van het IJslandse bedrijfsleven mijn nek uit moest steken. Als leider heb je de verantwoordelijkheid om een pad naar de toekomst te maken. Dat is wat leiders doen: je realiseren wat de meest vitale aspecten zijn!"

INSPIRATIEPAGINA

Stoom afblazen geeft ruimte voor nieuwe inspiratie

Ir. D.F. Woudagemaal in Lemmer

Regioteam Friesland

De provincie Friesland is een van de drie regio's binnen de vereniging. We hebben hier ca 410 VNO-NCW-leden en 160 MKB-leden. De provincie heeft ca. 650.000 inwoners. De regio telt 18 gemeenten, waarvan de F4 gemeenten (Heerenveen, Leeuwarden, Smallingerland en Súdwest-Fryslân) de grootsten zijn.

Het Friese regioteam bestaat uit Johan Spijksma (regiomanager), Marianne Waanders (Manager MKB & JNO) en Elske Reijntjes (coördinator events & managementondersteuning). Met het starten van Marianne per 1 maart 2020 is het team compleet en kunnen we met volle energie aan de slag met de verdere Friese invulling van onze labels VNO, MKB en JNO.

Het team werkt vanuit De Kanselarij in Leeuwarden, het Topsportzorgcentrum in Groningen en vanuit huis. Wij zijn eerste aanspreekpersoon voor onze leden en counterparts zoals gemeenten en provincies. Wij proberen met onze activiteiten de leden op voorsprong te zetten. Dit kan gaan over kennis en inspiratie (d.m.v. het organiseren van bijeenkomsten) maar ook door o.a. een nauwe samenwerking en coproducties met overheden en het onderwijs. Voorbeeld hiervan is het Innovatiepact Friesland, waar we als vereniging deelnemer in zijn.

Team Friesland ondersteunt het Friese regiobestuur. Het bestuur bestaat uit 10 bestuursleden die een mooie mix van branches, bedrijfsgroottes en regio's vertegenwoordigen.

Uitdagingen

Veel van de Friese kansen en uitdagingen zijn te koppelen aan de zogenaamde "brede welvaart". Hierbij gaat het niet alleen over economische groei, maar breder over de kwaliteit en aantrekkelijkheid van een regio. Je wilt wonen in een mooie omgeving met aandacht voor de medemens, gezondheid maar ook bijvoorbeeld voor duurzaamheid.

Friesland is de eerste Nederlandse regio die brede welvaart als uitgangspunt heeft gekozen. Het provinciale bestuursakkoord ('Geluk op 1') is er zelfs aan opgehangen. Ook wij zijn hiervan overtuigd en proberen ons steentje bij te dragen. Zo werken wij met onze strategisch partner De Friesland aan de vitaliteit van Noordelijke ondernemers en zijn wij onder andere bezig met initiatieven die inspelen op een betere match tussen vraag en aanbod binnen de arbeidsmarkt. Het hebben van een interessante en uitdagende baan is immers een belangrijk onderdeel voor de kwaliteit van je leven.

Resultaten

Wij zijn blij met o.a. de duurzame initiatieven waar wij in Friesland een rol bij hebben kunnen spelen. Denk bijvoorbeeld aan de Noordelijke Fossielvrije Weken, het stimuleren van circulaire projecten en het tastbaarder maken van de Sustainable Development Goals (SDG's) voor ondernemers. Wat ons betreft zijn dit allemaal belangrijke bouwstenen van de nieuwe economie en daarmee ook speerpunten voor de komende jaren.

Een ander punt voor de komende periode is onze samenwerking met lokale ondernemersverenigingen en kennispartners op onze speerpunten. Hier liggen veel kansen om in de toekomst (nog) sterker vertegenwoordigd te zijn.

Johan Spijksma
regiomanager Friesland
06-83 59 67 98

ARBEIDSMARKT EN ONDERWIJS

Zoveel mogelijk mensen aan het werk

Hof van Saksen

Louis Tonkes

Als zoveel mogelijk mensen aan het werk zijn en meedoen in de maatschappij, is dat beter voor ons allemaal. Meer bedrijvigheid maakt ons land economisch en sociaal-maatschappelijk sterker.

Daarom zet VNO-NCW MKB Noord zich met vele partners in om bedrijven te verbinden met potentiële werknemers. Er zijn in het Noorden veel bedrijven die zich hier ook hard voor maken en zorgen voor diversiteit in hun personeelsbestand. Eén van die bedrijven is Hof van Saksen in Nooitgedacht. “Ik word heel blij van de diversiteit en de energie in ons team,” zegt Louis Tonkes. Executive Chef van Hof van Saksen. Jongeren, werkzoekenden, herintreders, statushouders, vijftigplussers, mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt, ze zijn allemaal welkom bij de Hof van Saksen Academy.

De speciale 'Hof van Saksen-klas'

Na een paar jaar van voorbereiding, bereikten het vakantieresort Hof van Saksen, Drenthe College en de gemeente Aa en Hunze eind 2018 een akkoord over de Hof van Saksen Academy. Eric van der Heijden, General Manager Hof van Saksen, was de initiatiefnemer hiervan. Louis: "We bieden een horecavakopleiding voor zelfstandig werkend kok en zelfstandig werkend gastheer/-vrouw. Deze hebben we samen met het Drenthe College ontwikkeld. Er is een speciale 'Hof van Saksen-klas' met leerlingen die één dag per week naar school gaan en vier dagen bij ons werken. Bij geschiktheid en juiste inzet, willen we deze leerlingen ook uiteindelijk in dienst nemen als medewerker. Dat kan bij ons zijn, een andere locatie van Landal Greenparks of elders in de horeca. Op dit moment hebben we 17 leerlingen van verschillende niveaus en van 17 tot 58 jaar. Wij hebben het voornemen om dit initiatief uit te breiden naar de andere vakgebieden binnen ons bedrijf, zoals schoonmaak, groenvoorziening en retail."

Niveau

Het idee werd destijds uit nood geboren. Louis: "Er waren steeds minder goede medewerkers voor de horeca te vinden; het opleidingsniveau vonden wij vaak onder de maat. Nu hebben we theorie en praktijk veel beter op elkaar afgestemd. Als op school een bepaalde kooktechniek wordt behandeld, passen wij onze menukaart daarop aan zodat leerlingen kunnen oefenen. We kijken samen wat er nodig is om leerlingen op een bepaald niveau te krijgen en een diploma te laten behalen. Natuurlijk vraagt het een investering om 17 leerlingen te begeleiden, maar we kunnen ze wel precies aanleren wat wij belangrijk vinden. Er zitten mooie pareltjes tussen, die we hier heel graag willen houden."

Diversiteit

Bewust koos Hof van Saksen voor diversiteit onder de leerlingen. "Ongeveer de helft van de leerlingen is ingestroomd via de gemeente. We vinden die sociale kant belangrijk, we willen ook de toekomst borgen.

Het initiatief gaat om maatschappelijk verantwoord ondernemen en krapte op de arbeidsmarkt. Daarnaast is de diversiteit heel verrijkend. De leerlingen runnen hier een eigen restaurant, met gerechten uit hun moederland die we restaurantwaardig hebben gemaakt. Dat biedt onze gasten een unieke ervaring. Ook in de coronacrisis ben ik blij met de leerlingen. Ze brengen veel creativiteit in, die we nu hard nodig hebben."

VNO-NCW MKB Noord neemt deel aan diverse initiatieven en overleggen op het gebied van arbeidsmarkt en onderwijs. Jurgen Elshof, regiomanager Drenthe, licht toe: "Van oudsher zijn we één van de sociale partners die samen met overheid en vakbonden overlegt, onder meer in de SER. Doordat we hier aan tafel te zitten, kunnen we richting geven aan beleid. We merken dat overheden (arbeidsmarktregio's, werkpleinen, economische zaken van gemeenten en provincies, samenwerkingsverbanden) heel benieuwd zijn naar wat er speelt bij ondernemers en wat de behoeften zijn. Wij kunnen die stem van ondernemers goed laten horen."

DE LEERLINGEN BRENGEN VEEL CREATIVITEIT IN

VNO-NCW MKB Noord participeert ook actief in diverse programma's ter ondersteuning van werkgevers die mensen met afstand tot de arbeidsmarkt in dienst willen nemen. Vaak hebben werkgevers vragen of moeten ze een drempel over. Een overzicht van de initiatieven:

NL werkt door!

Door de coronacrisis is er veel uitval van productie en diensten, en daarmee ook van werkgelegenheid. Terwijl werkgevers in bijvoorbeeld de zorg, logistiek, distributie, voedselketen en techniek juist op zoek zijn naar personeel. NL werkt door! helpt bij het verbinden van vraag en aanbod. Zie ook www.NLwerktdoor.nl.

Perspectief op Werk

In Noord-Nederland werkt VNO-NCW MKB Noord samen met de arbeidsmarktmarktregio's aan het verbinden van bedrijven met potentiele werknemers die enige afstand hebben tot de arbeidsmarkt. In deze corona-tijd is dit verbreed. Of het nu van werk tot werk is, vanuit WW of bijstand, of met focus op jongeren, hoe meer mensen een baan hebben, des te beter voor de noordelijke economie. Juist nu is het belangrijk om actie te nemen. Zie ook www.perspectiefopwerk.info.

Op naar de 100.000 banen

In het Sociaal Akkoord is afgesproken dat werkgevers op weg naar 2026 zorgen voor 100.000 werkplekken voor mensen met een arbeidsbeperking. Om dit mogelijk te maken, zijn VNO-NCW, MKB-Nederland en LTO Nederland dit project gestart. 'Op naar de 100.000 banen' is een overkoepelende wegwijzer, die werkgevers ondersteunt om banen voor mensen met een arbeidsbeperking te realiseren. Zie ook www.opnaarde100000.nl.

Scholingsalliantie Noord

De Scholingsalliantie Noord - een samenwerkingsverband van overheden, werkgevers, werknemers en opleidingsfondsen - wil om- of bijscholing makkelijker maken voor werknemers. Dit vergroot hun inzetbaarheid en met weerbare en wendbare werknemers kunnen werkgevers de veranderingen in de economie beter opvangen.

Voor meer informatie over deze projecten kunt u contact opnemen met Jurgen Elshof 06-27 87 69 86 of elshof@vnoncw-mkbnoord.nl

COLUMN ERIK JAN KREUZE

Ruimte voor het nieuwe jaarverslag

Veel ondernemingen maken enkel een jaarrekening, een jaarverslag en een bestuursverslag vanwege de verplichtingen bij de Kamer van Koophandel of de Belastingdienst. Maar maakt u ook een verslag om over tien jaar aantoonbaar te kunnen maken wat u deed voor een duurzame wereld met kansen voor iedereen? Zo niet, dan is het goed om daar aan te beginnen!

In het verleden zijn er veel verschillende afspraken gemaakt en doelen gesteld voor een betere toekomst. Voorbeelden zijn de afspraken van de Club van Rome (1972), de millenniumdoelen (2000-2015), het boek De ongemakkelijke waarheid (2006). Stuk voor stuk stelde deze ons voor de uitdaging om concrete keuzes te maken voor een betere toekomst. Maar als ik u nu vraag welke keuzes u heeft gemaakt en welk verschil u daarmee heeft gemaakt, dan is de kans groot dat u het antwoord niet weet. Een gemiste kans, want met een concreet antwoord laat u zien dat het u echt relevant was en is.
In 2015 hebben de Verenigde Naties een ontwikkelingsagenda opgesteld die bestaat uit zeventien doelen: de sustainable development goals (SDG). Deze doelen moeten zorgen voor een duurzame wereld in 2030 waarin er kansen zijn voor iedereen. Voorbeelden zijn geen armoede, verantwoord consumeren en produceren en gendergelijkheid. Veel bedrijven hebben in de afgelopen jaren besloten om de SDG's onderdeel te maken van hun beleid. Niet alle zeventien, want dat is veelal te hoog gegrepen. Maar bijvoorbeeld drie die goed bij hun ambities passen. Als een onderneming daarmee start, is het ook verstandig om daar per jaar over te rapporteren. Zo is zichtbaar voor uzelf en anderen wat de bijdrage is geweest om de ambitie voor 2030 te halen.

Veel kleinere bedrijven hebben een vrijstelling voor het bestuursverslag. Daarom zal het bij hen aankomen op de intrinsieke motivatie om jaarlijks verslag te doen van hun SDG-beleid. In de toekomst zal dit een belangrijke manier van communiceren worden over uw onderneming. Daarnaast zullen nieuwe medewerkers, nieuwe klanten, zeker ook financiers en overheden in de toekomst gaan vragen naar uw SDG-beleid en de realisatie daarvan. Optimale transparantie hierover is passend in dit tijdperk met enorme informatiestromen. En daarbij, het is ook goed om duidelijk te maken waar een onderneming voor staat.

Maar hoe doe ik dat? Met het Platform Ondernemer en Maatschappij (POM) willen we samen met u de handschoen oppakken en als Noordelijke bedrijven duidelijk maken waar we staan met de SDG's en wat onze ambities zijn. En laten we daar de nieuwe generatie bij betrekken om te laten zien dat we met hen vooruitkijken naar een goede toekomst. Laten we samen de ruimte nemen voor het nieuwe jaarverslag!

Erik Jan Kreuze
registeraccountant / register IT-auditor bij Afier en lid van POM

Het doel van het Platform Ondernemer en Maatschappij (POM) is maatschappelijk relevante onderwerpen onder de aandacht brengen van ondernemers. POM is in het leven geroepen door VNO-NCW MKB Noord en organiseert onder andere jaarlijks Visite Veenhuizen, een bijeenkomst waar ondernemerschap wordt verbonden aan morele en ethische kwesties.

INFRASTRUCTUUR

Lang leve de Lelylijn

Avine Fokkens-Kelder (rechts)
Jantje Schiphorst (links)

De Lelylijn moet er gewoon komen, daar zijn Avine Fokkens en Jantje Schiphorst het over eens. De noordelijke regio kan de Randstad helpen om problemen op te lossen, waarbij het mes aan twee kanten snijdt. Nu is het zaak die boodschap eendrachtig uit te dragen.

Gedeputeerde Avine Fokkens-Kelder zet zich als bestuurder van de Provincie Fryslân volop in voor de Lelylijn. Jantje Schiphorst, financieel directeur van de NDC Mediagroep, doet dit eveneens als lid van de werkgroep Infrastructuur van VNO-NCW Noord. Avine: "Een nationaal belang, daar hebben we het over." Jantje: "Door het Noorden beter te ontsluiten, kunnen we een nationaal probleem oplossen. We ontlasten de Randstad door wonen en werken aan beide kanten te organiseren." Avine: "Soms wordt gezegd dat de Lelylijn een herhaling is van het Zuiderzeelijn-verhaal van bijna vijftien jaar terug. Maar dat is niet zo. De situatie is nu heel anders, met geheel nieuwe kansen en uitdagingen. Zie de overvolle Randstad, duurzaamheid, stikstof, vraagstukken en mogelijkheden in de regio. En zo is er meer. De wal zal het schip vanzelf keren." Jantje: "En we hebben natuurlijk ook gebieden met leegloop en vergrijzing, dus het is echt een win-win." Avine: "Zeker, het mes snijdt aan twee kanten."

Reuring

Jantje: "Met de Lelylijn ben je in ongeveer een uur van Amsterdam naar Groningen. Dat maakt naar het Noorden reizen een heel andere beleving. De combinatie van wonen in het Noorden en werken in de Randstad wordt beter te doen. Daarnaast worden we aantrekkelijker voor bedrijven en is het goed voor het toerisme." Avine: "We zullen bijvoorbeeld beter aan hoogopgeleide mensen kunnen komen als hun partners hun baan in het Westen kunnen aanhouden. En in gebieden die bereikbaar zijn, ontstaat vanzelf reuring. Sommige mensen zijn daardoor juist tegen de Lelylijn, ze zijn bang dat te veel westerlingen deze kant opkomen. Ik begrijp dat gevoel: 'Fryslân is zo mooi en we zijn het gelukkigst van alle Nederlanders. We hebben hier goud in handen'. Maar je moet er wat voor doen om het zo te houden. Ik heb vier kinderen en wil graag dat zij - als zij dat zouden wensen - in Fryslân kunnen blijven wonen, studeren en werken."

Anticiperen

"Helemaal mee eens," zegt Jantje. "In het Friese dorp waar ik woon, is onlangs besloten dat de school moet sluiten. Dat haalt de ziel uit een dorp. En het roept vragen op, want tien jaar geleden heeft een groep bewoners de nieuwbouw tegengehouden en daar merk je nu dus de gevolgen van. Je moet anticiperen op de toekomst." Avine: "Ik hoorde eens deze uitspraak: 'Het land heeft behoefte aan leiders en niet zozeer aan bestuurders, omdat bestuurders op korte termijn kijken terwijl leiders veel verder vooruitzien.' Ik ben het daar zo mee eens. Waar willen we over 20 jaar staan? Dát is de vraag."

Samen

"Ik vind dat we als noordelijke regio als één team voor de Lelylijn moeten gaan, maar maak me daar wel zorgen over," zegt Jantje. "Je hebt te maken met verschillende belangen. Vanuit Dokkum kijken ze er anders tegenaan dan vanuit Drachten." Avine: "Het klopt dat we te maken hebben met verschillende belangen. Maar als het ergens

DE LELYLIJN PAST EIGENLIJK IN ALLE PARTIJPROGRAMMA'S

anders regent, kan het bij jou druppelen. Bijvoorbeeld, als ondernemers zich in Groningen vestigen, gaan hun werknemers misschien wel in Fryslân wonen. Of komen hun partners in Leeuwarden of Assen werken. Je moet het breder zien." Jantje: "Ook de voordelen van internationale aansluiting via de Lelylijn kun je daarin meenemen. Dit biedt een nog bredere agenda, omdat het voor minder beweging op Schiphol kan zorgen." Avine: "Ben ik met je eens. Tegelijkertijd moeten we ervoor waken dat we het niet te groot maken. Zo wordt de hyperloop als optie genoemd. Dan zeg ik: laten we de Lelylijn behapbaar houden, dan blijft het reëel."

Lobby

Jantje: "Ik denk dat het heel goed is als we ook de getrapte effecten in de eerste en tweede schil voor de hele noordelijke regio eens goed in kaart brengen. Voor wonen, werken én toerisme. Dat verhaal kunnen we vervolgens breed uitdragen." Avine: "Ik ben helemaal voor de brede noordelijke lobby. We komen samen in SNN (Samenwerkingsverband Noord-Nederland) en specifiek voor de lobby is er wat wij noemen de Coalitie van 16. Daarin zitten onder meer Flevoland, Amsterdam en VNO-NCW Noord. Maar de lobby kan breder, daarom doe ik graag een oproep aan ondernemers: gebruik je netwerken. En probeer politieke partijen te overtuigen van de Lelylijn. Of het nu is vanuit economische belangen, duurzaamheid of leefbaarheid - de Lelylijn past eigenlijk in alle partijprogramma's. Daar kunnen we hulp bij gebruiken."

Vanuit kracht

Jantje: "Laten we die Lelylijn vanuit kracht binnenhalen. Het Noorden heeft te maken met krimp, maar we hebben zoveel te bieden. Ruimte en prachtige natuur. En we kunnen zeker met enige trots zeggen dat we economisch goed bezig zijn, denk aan de duurzame energiebranche en circulaire landbouw waarin we een voortrekkersrol pakken." Avine: "Exact! Geen Calimero-houding! Wij dienen een nationaal belang. Dat kwartje mag nog meer gaan vallen."

STEUN DE LELYLIJN

Wil je op de hoogte blijven van de ontwikkelingen van de Lelylijn? Word dan nu Vriend van de Lelylijn door een mail te sturen naar lelylijn@vnoncw-mkbnoord.nl.

Ook zijn we op zoek naar ambassadeurs die ons op andere manieren steunen bij het realiseren van dit prachtige initiatief.

Neem hiervoor contact op met **Mirjam Kramer**, regiomanager Groningen; kramer@vnoncw-mkbnoord.nl of 06-21 16 28 90.

lely lijn

VNO-NCW **HOOGTEPUNTEN** MKB Noord

50 jaar ruimte voor ondernemers

Een Algemene Ledenvergadering

1969 was een bijzonder jaar. Het jaar waarin Neil Armstrong als eerste mens voet op de maan zette, John Lennon en Yoko Ono hun zogenaamde love-in hielden in Amsterdam en het jaar dat legendarische Woodstock festival plaatsvond. Ook voor VNO-NCW MKB Noord is 1969 een bijzonder jaar. Op 2 december 1969 wordt namelijk de eerste statutaire naam van onze vereniging vastgelegd: Nederlands Christelijk Werkgeversverbond. Dat betekent dat het verenigingsjaar 2019-2020 voor ons een jubileumjaar is. Vijftig jaar geleden startte belangenbehartiging, ontmoeting en samenwerking voor en door ondernemers in Noord-Nederland. In vijftig jaar VNO-NCW MKB Noord in woord en beeld, zetten we een aantal gebeurtenissen en feiten uit onze rijke geschiedenis op een rij en delen we waardevolle herinneringen van oud-bestuursleden.

MKB Noord

2 DEC 1969
De eerste statutaire naam wordt vastgelegd: Nederlands Christelijk Werkgeversverbond Noord

19 OKT 1970
Koen Vegter is de eerste voorzitter van de Nederlands Christelijk Werkgeversverbond Noord en Johan Lampe de eerste penningmeester

VNO-NCW

6 APR 1971
Jelmer Bolt wordt de eerste algemeen secretaris en houdt kantoor aan huis

1979
De vereniging verhuist van de Scharlakenlaan 18 in Haren naar het Helpmanhuis aan de Verlengde Hereweg 116 in Groningen

1984
De verhuizing naar de Maartenstee aan de Rijksstraatweg 239 in Haren

21 OKT 1987
Voor het eerst heeft de vereniging ook een vice-voorzitter, namelijk Jakob Koekoek

30 MA 1995
De vereniging krijgt een nieuwe naam: Werknemersvereniging Noord. Ook krijgt zij dit jaar een nieuwe locatie, namelijk Nieuwe Stationsweg 9 in Haren

18 DEC 1998

MKB Noord

De verenging gaat verder onder de naam VNO-NCW Noord. In deze maand werd ook het 1000e lid verwelkomd: Ton Rolink. Hij bleef lid tot 2011

2012

VNO-NCW

VNO-NCW Noord en MKB Noord gaan als backoffice samen

3 JAN 2017

De vereniging krijgt haar huidige statutaire naam: VNO-NCW MKB Noord

JUN 2018

De vereniging verhuist naar haar huidige locatie aan de Laan Corpus den Hoorn 101 ▸

1 JAN 2019

Ton Schoor is de nieuwe directeur van VNO-NCW MKB Noord. Hij volgt Lambert Zwiers op die tien jaar lang directeur is geweest. Dit jaar is ook de start van het 50-jarige jubileum

1 JAN 2020

MKB Noord

Het huidige bestuur gaat van start met Sieger Dijkstra (VNO-NCW Noord) en Joyce Walstra (MKB Noord) als voorzitters van het Algemeen Bestuur

▲ Een editie van het Ondernemersgala

Lobby, ontmoeting en samenwerking. Dat zijn door de jaren heen altijd belangrijke kernwoorden voor onze vereniging geweest. Vele leden zullen zich nog onze lobby voor bijvoorbeeld De Zuiderzeelijn herinneren. Nog altijd actueel, maar nu in de vorm van De Lelylijn. Of denk aan de lobby van onze oud-voorman Bert van der Haar voor één Noordelijk landsdeel.

Ontmoeting en netwerken op bijeenkomsten zijn belangrijke pijlers voor onze vereniging. Het Ondernemersgala is sinds 1995 de traditionele opening van het verenigingsjaar. De Willem Lodewijk Conferentie in Beetsterzwaag luidt sinds 2010 ieder jaar de zomer in. In kleiner verband ontmoeten onze leden elkaar in de Noordgangen en DGA-clusters en kijken kijken bij elkaar in de keuken in de bedrijfsbezoeken. Door de jaren heen hebben we met verschillende gewaardeerde (kennis)partners samengewerkt. We vinden elkaar op de inhoud en hebben gemeenschappelijke doelen. Samenwerken gaat nog beter als je ook dicht bij elkaar op de werkvloer zit. Daarom delen we ons kantoor al jaren met partners als Bouwend Nederland Noord, AWVN, Metaalunie, Zorg en Innovatieforum en FME. Een uniek staaltje samenwerking is dat VNO-NCW Noord en MKB Noord sinds 2012 een gezamenlijke back-office hebben en sinds 2017 zelfs statutair één vereniging vormen!

TERUGBLIKKEN MET

Bix Jacobse

Bestuurslid 2001-2009

VNO-NCW

"Wat een mooi jubileum. In de jaren dat ik zowel in het bestuur Groningen als in het bestuur Noord actief ben geweest, heb ik ontzettend veel leuke en interessante dingen beleefd. De bestuursvergaderingen waren altijd iets om naar uit te zien. De kortste bestuursvergadering was met Jacob Emmelkamp. Zijn bedrijf Nelf had net een Fries verfbedrijf in Marrum overgenomen, dus de vergadering vond plaats in Noord-Friesland. Na een rondleiding begon de vergadering, waarbij de voorzitter startte met de vraag of er op- of aanmerkingen waren rond de onderwerpen die op de agenda stonden. Daar niemand reageerde sloot Jacob de vergadering en nodigde de aanwezigen uit voor een etentje, waarbij volgens hem de echt belangrijke onderwerpen sowieso wel aan de orde zouden komen. De vele bos- en heide-sessies met het bestuur, waarbij het beleid en de doelstellingen periodiek aangescherpt werden, waren ook altijd erg inspirerend. En natuurlijk de vele projecten die vanuit het bestuur zelf ondernomen werden, alsmede de projecten die we ondersteunden, waren veelomvattend. Van het bevorderen van meer technisch personeel tot het uitvoeren van belangrijke onderdelen van het regionaal beleid. En last-but-not least de beroemde actie 'Hier trekken we de lijn', waarbij VNO-NCW Noord zich hardmaakte voor een snellere verbinding tussen de Randstad en het Noorden. En daarnaast hadden we met elkaar ook ontzettend veel plezier. De kerstdiners met partners vonden altijd plaats op de meest bijzondere locaties. Jaap Borg, gedurende vele jaren voorzitter van Groningen, speelde daar een belangrijke rol bij en zorgde ook altijd voor veel gezelligheid. En ten slotte zal ik het afscheidsfeestje van Harm Post en mijzelf uit het bestuur van VNO-NCW Noord bij Hooghoudt in Groningen ook nooit vergeten. Bert Hooghoudt had er persoonlijk voor gezorgd dat de zaal was ingericht als Engels parlement, waarbij voor- en tegenstanders van diverse prikkelde onderwerpen met elkaar in debat gingen. Onder het genot van een heerlijke maaltijd met muzikale omlijsting van een harpiste werd het een fantastische avond."

MKB Noord

TERUGBLIKKEN MET

Maarten Reijgersberg

Bestuurslid 2003-2012

Het door VNO-NCW Noord geïnitieerde Werkatelier Zuidelijke Ringweg doorbrak een impasse tussen drie belangrijke stakeholders en stond daarmee aan de basis van het oplossen van dit knelpunt. Later waren wij een belangrijke lobbyist voor de Zuiderzeelijn en toen dit project niet haalbaar bleek, werd het RSP binnen gesleept, naar gebleken een belangrijke economische stimulans voor het noordelijk landsdeel. Als ex-bestuurslid Groningen, Friesland en Noord, van 2003 t/m 2012 ben ik trots en voldaan hieraan in een vriendschappelijke omgeving een bijdrage te hebben geleverd.

TERUGBLIKKEN MET

Jaap Borg

Bestuurslid en regiovoorzitter 2002-2011

"VNO-NCW MKB Noord is een belangrijke belangenbehartiger. Mooi dat ik daar een aantal jaren deelgenoot van mocht zijn. Mooie herinneringen heb ik overgehouden aan Bernard Wientjes, die niet voor niets een aantal jaren achtereen tot de meest invloedrijke man van Nederland werd uitgeroepen. Voor Noord-Nederland had hij altijd bijzondere aandacht en dat lag niet alleen aan het feit dat zijn bedrijf in Noord-Nederland was gevestigd. Ook kwam Niek Jan van Kesteren in die tijd vaak naar het Noorden, zijn algemene beschouwingen die hij zo voor de vuist weg kon geven over de soms benarde situatie waarin ons land zich bevond, deden mij altijd denken aan de periode dat ik nog een kleine jongen was en mijn opa aan de radio gekluisterd zat om naar G.B.J. Hiltermann te luisteren die de toestand in de wereld beschreef, waarbij hij mij vaak vermanend toesiste dat ik stil moest zijn en vooral moest luisteren. Het meest spannende project waarvoor wij op dat moment al onze noordelijke lobbykracht inzetten, was natuurlijk de magneetzweefbaan, de snelle verbinding naar Schiphol. Met bussen vol gingen we naar Den Haag, we streden schouder aan schouder met politici en ondernemers om de lijn gerealiseerd te krijgen, maar het mocht niet baten. Twee projecten uit die tijd zijn me ook heel helder bij gebleven. Ondernemende Staten bijvoorbeeld, waarbij ondernemers aan provinciale politici werden gekoppeld, met als doel meer begrip voor elkaar te krijgen. En eenzelfde project waarbij ondernemers aan Eerste en Tweede Kamerleden werden gekoppeld. Daaruit zijn hele mooie resultaten naar voren gekomen. Juist doordat je bij elkaar in de keuken kon kijken en meer begrip voor elkaar kreeg. We hadden het nog lang over de uitspraak van iemand uit de politiek die bij nader inzien concludeerde dat ondernemers toch ook net mensen waren. Naast het netwerken en lobbyen zijn natuurlijk ook de persoonlijke contacten van onschatbare waarde. Zo herinner ik mij nog heel goed Sjoerd-Jan Ten Kate, ons Groninger bestuurslid die na een hersentumor er toch weer bovenop kwam en uiteindelijk de marathon van New York liep. Toen mijn bedrijf in een moeilijke periode zat, kreeg ik van hem de wel heel persoonlijke mail, met de woorden: "Jaap geef nooit op." Helaas kwam later bij Sjoerd-Jan de tumor terug en heeft hij alsnog de ongelijke strijd verloren. Ik zal hem nooit vergeten."

VNO-NCW

MKB Noord

VNO NCW NORD 50 JAAR

Ereleden

Overzicht van de ereleden in de afgelopen 50 jaar

- Alfred Welink
- Cees Hendrikse
- Gé Bruggelink
- Herman Roose
- Lambert Zwiers
- Bert van der Haar
- Eelco Koehoorn
- Hans Haerkens
- Jelmer Bolt
- Teun Boersma

Jubilarissen 2019-2020

40 JAAR **Gebr. Heys B.V.** Johannes Heys

40 JAAR **Koekoek** Jaap Koekoek

35 JAAR **Helwa Wafelbakkerij b.v.** Doeke Hellema

35 JAAR **Timmer- en Meubelfabriek Harryvan b.v.** Marko Kamminga

25 JAAR **BAM Bouw en Techniek Regio Noord** Tiede Swart

25 JAAR **ECOstyle B.V.** Anne Jan Zwart

20 JAAR **Hooghoudt B.V.** Bert Hooghoudt

20 JAAR **RBZ Accountants & Ondernemersadviseurs** Henk Kooistra

20 JAAR **Nederlandse Vissersbond** Johan Nooitgedagt

20 JAAR **Orion B.V.** Dirk Jan Hoogendoorn

20 JAAR **Hanzehogeschool Groningen - Bestuur** Henk Pijlman

20 JAAR **Energiewacht Groep** Auke Peringa

20 JAAR **SRI** Anco Blokzijl

20 JAAR **Noorderpoortcollege** Rob Schuur

20 JAAR **Brant Visser Transport** Sijtze Visser

20 JAAR **Frisia Zout B.V.** Durk van Tuinen

20 JAAR **f.a.x. Translations b.v.** Hans Oorebeek

15 JAAR **Bout Advocaten** Bertil Westers

15 JAAR **Warenhuis Vanderveen BV** Nico Vanderveen

15 JAAR **Siebers Consultancy** Rik Siebers

15 JAAR **S'Amuse Cateraar** Ineke de Boer

15 JAAR **De Kaap BV** Jeroen Dietvorst

15 JAAR **Oldenburger | Fritom** René Dale

15 JAAR **PricewaterhouseCoopers N.V.** Kees Alserda

15 JAAR **Villeroy & Boch Wellness bv** Roelof Smilda

15 JAAR **Van Wijnen Noord B.V.** Jeroen van Balen

15 JAAR **Roelof van Echten College** Albert Weishaupt

15 JAAR **NOM** Annemieke Wouterse

15 JAAR **BENK Advocaten** Peter Bakker

15 JAAR **Dacom Farm Intelligence** Janneke Hadders

15 JAAR **Weitenberg Assuradeuren b.v.** Wilco Sonnega

15 JAAR **de Jong & Laan Accountants Belastingadviseurs** Roland Ogink

15 JAAR **Afier Accountants- en Bedrijfsadviseurs** Erik-Jan Kreuze

15 JAAR **MPC Advocatuur** Miryam Breeuwer

15 JAAR **Leenstra Machine- en Staalbouw BV** Taco Mulder

15 JAAR **Tijdhof Daverschot & De Jong Posthumus Notarissen** Arjan van Bekkum

15 JAAR **AOC Terra MBO Meppel** Meindert Jan Oostland

15 JAAR **Yspeert Advocaten** Henk Yspeert

10 JAAR **Oosterhof Holman Milieutechniek** Theo Noordstrand

10 JAAR **Yspeert Advocaten** Ruth Pruim

10 JAAR **Buro Goeie Grond** Dorothea Piek

10 JAAR **MCS B.V.** Willem van der Ark

10 JAAR **Resato International B.V.** Rob Castien

10 JAAR **PMH Investments BV** Durk van der Meer

10 JAAR **ITBB Group bv** Jelle Boorsma

10 JAAR **Plegt-Vos Noord B.V.** Fokke Ophuis

10 JAAR **Landgoed Oranjewoud Participaties BV** Kees Akkerman

10 JAAR **Tetra Pak Cheese and Powder Systems B.V.** Abe Brandsma

10 JAAR **Martini Ziekenhuis** Hans Feenstra

10 JAAR **Drukkerij Douma Dokkum** Rogier Peters

10 JAAR **Lode Holding BV** Johannes Wolters

10 JAAR **Fritom Holding** Reinder Beuving

10 JAAR **Omnidots BV** Marko Bolt

10 JAAR **Foodtruck Mama Mascha** Mascha Perquin-Sarneel

10 JAAR **Koninklijke Wagenborg B.V.** Bert Buzeman

10 JAAR **Machandel b.v.** Frans de Ruyter

10 JAAR **Scholte Metaal** Piet Vermazeren

10 JAAR **ABN AMRO Bank N.V.** Arend Kat

10 JAAR **Bol ICT BV** Henk Bol

10 JAAR **Or-Quest** Jelmer Spijksma

10 JAAR **OMRIN - REC Harlingen (ReststoffenEnergieCentrale)** Tedo Rijm

10 JAAR **OMRIN - REC Harlingen (ReststoffenEnergieCentrale)** Hein Grafhorst

10 JAAR **Hanzevast** Jaap Wolters

10 JAAR **Boer & Croon Executive Management B.V.** Eelco Koehoorn

10 JAAR **Bout Advocaten** Anita Winter

10 JAAR **Watter B.V.** Alfred Koop

10 JAAR **Sylvaphane Group B.V.** Heimen van Diest

10 JAAR **De Oosterpoort en de Stadsschouwburg** Jolanda Stoppels

10 JAAR **Deloitte Consulting** Theo Vrieswijk

10 JAAR **L. Kielstra Kraanverhuur B.V.** Peter Kloosterboer

10 JAAR **Schoonmaakbedrijf Eemsmond B.V.** John Ridderbos

Friese verf geeft Groot Brittannië kleur

In Gorredijk staat al sinds 1898 de verffabriek Anker Stuy. Op deze locatie wordt al drie generaties lang de verf ontwikkeld, geproduceerd en verkocht aan professionele klanten binnen de houtindustrie. Eén van de belangrijkste exportmarkten voor het Friese verfbedrijf is Groot Brittannië. Een land dat een eigen koers vaart na de Brexit. Maar dat is volgens export director Emile Stuy zeker geen reden om daar geen zaken te doen!

"Alles om ons heen heeft een laagje verf en heeft daarmee een kleur. Daar is lang niet iedereen zich van bewust. Verf is daarmee heel bepalend in ons dagelijks leven. Anker Stuy geeft kleur aan houtwerk. Wij ontwikkelen, produceren en verkopen onze producten zelf in Gorredijk. Dat doen we al drie generaties lang. Het bedrijf startte in 1889. Mijn opa is in 1952 aan het roer gekomen, waarna mijn oom en vader het bedrijf in de jaren 80 hebben overgenomen. Tegenwoordig zitten mijn broer Armand Stuy en ik ook in het bedrijf, waarvan het laatste jaar als directie. Mijn vader is nu met pensioen. Dus we runnen het bedrijf nu met drie familieleden."

Over grenzen heen

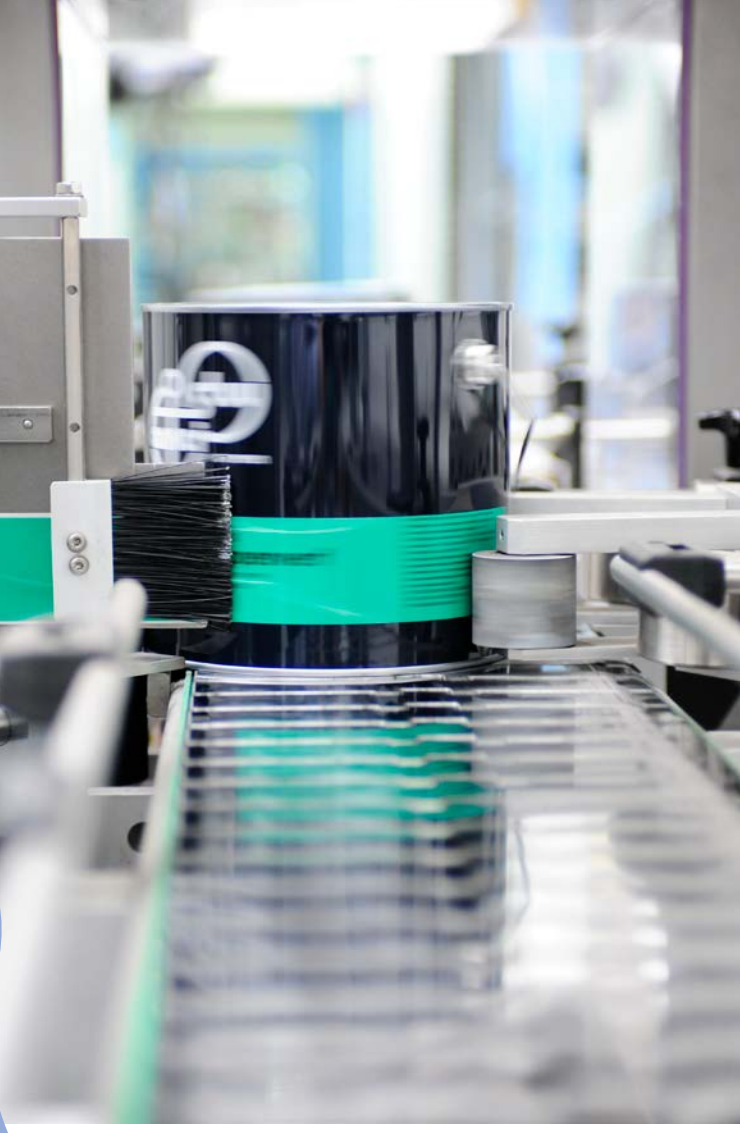
"De afzetmarkt van onze producten is lang bijna alleen Nederland geweest. Daarom zijn onze producten ontwikkeld voor de Nederlandse omstandigheden, zoals weerinvloeden als regen en zon. Zeven jaar geleden ben ik begonnen om verder te kijken dan de Nederlandse grenzen, met als resultaat dat we tegenwoordig naar meerdere landen in Europa exporteren en ook naar een aantal landen in Azië. Het grootste afzetgebied in het buitenland is tegenwoordig Groot Brittannië (met zo'n 9%)."

"Ik kwam in 2015 in contact met een Britse distributeur die onze verf in zijn assortiment wilde opnemen en samen in de markt wilde zetten. Ondanks de goede samenwerking en mooie resultaten zorgde de uitkomst van het Brexit-referendum voor onzekerheid bij de Britse partner. Hij besloot zijn voorraden te verkleinen en keuzes te maken in zijn assortiment. Dat was voor mij het moment om te onderzoeken of wij zelf de distributie, verkoop en service konden doen."

"IK ZIE MOOIE KANSEN, OOK NA BREXIT!"

Voldoende kansen

"Bij mijn onderzoek ben ik geholpen door het bureau Inward Investments van het Britse Ministerie van Buitenlandse Zaken. Het bracht mij in contact met diverse organisaties die mij verder konden helpen. En ja, er bestond toen al onzekerheid over hoe het land de Europese Unie zou verlaten. Maar die onzekerheid had met name invloed op grote investeringen en projecten van de overheid. Niet op kleine bouwprojecten. En ook onderhoudsprojecten gingen gewoon door. Er lagen dus nog voldoende kansen voor ons. Daarbij zijn onze verfproducten uitermate geschikt voor het land, want het Britse klimaat verschilt namelijk niet veel van het Nederlandse. Wat betreft



Productieproces in de fabriek van Anker Stuy

Een markt van 65 miljoen consumenten

"Er is nog geen nieuw handelsverdrag met Europese Unie, maar ik verwacht niet dat er drempels voor ons worden opgeworpen om de interne Britse markt te beschermen. Wel verwacht ik dat levertijden wat gaan oplopen door het papierwerk van de douane. Maar met de houdbaarheid van ons product is dat geen enkel probleem. We hebben de voorraden ter plekke wat groter gemaakt, zodat we bij het omschakelen geen 'nee' hoeven te verkopen. En daarbij hoop ik dat we kunnen groeien in Groot Brittannië. Dat is ons in de afgelopen jaren gelukt in een krimpende markt. De reden voor de krimp zijn we overigens deels zelf, want de kwaliteit van verf wordt steeds beter en gaat daardoor langer mee. En bedenk verder dat de Britse markt bestaat uit maar liefst 65 miljoen consumenten. Het is dus een hele grote en interessante markt. Met de Brexit verdwijnt hun behoefte aan goede verf niet zomaar. Dus ik zie mooie kansen in dit land, ook na Brexit!"

Emile Stuy

service maken we een duidelijk verschil in de markt. De Nederlandse standaarden zijn hoger en de Nederlandse industrie is vooruitstrevender. Dat valt op!"

"De kennis van de Engelse taal is een groot voordeel bij het zakendoen in het land. Je kunt rechtstreeks communiceren en begrijpt wat er in documenten staat. In Polen waar we ook naar exporteren, heb ik een tussenpersoon nodig die vertaalt en interpreteert gebaseerd op de Poolse cultuur. Dat maakt alles minder eenvoudig en arbeidsintensiever."

"Uiteindelijk hebben we in 2019 ons filiaal in Peterborough geopend. Er werken vier Britse medewerkers, we hebben daar onze eigen voorraad staan en distribueren vanuit hier naar het hele land. Ikzelf stuur het team vanuit Nederland aan, maar ik reis regelmatig naar Peterborough."

Regioteam Groningen

"Ain Pronkjewail in golden raand, is Grönnen, Stad en Ommelaand." Stad en ommeland, samen zijn ze de provincie Groningen. De provincie bestaat uit 12 gemeenten en heeft meer dan een half miljoen inwoners. Het kloppend economisch hart is de stad Groningen, de zesde stad van Nederland.

Stad heeft een bloeiende start-up scene, is de thuisbasis van grote werkgevers als het UMCG, Rijksuniversiteit Groningen, Hanzehogeschool, Gasunie, overheidsinstanties en dienstverlenende bedrijven. Ook in de provincie zijn er tal van aansprekende bedrijven als: Nouryon, ESKA en AVEBE. Daarnaast heeft Groningen groeiende Europese data-, energie- en chemieports in de Eemshaven en de haven van Delfzijl. In Groningen gebeurt het!

Samen

Team Groningen bestaat uit regiomanager Mirjam Kramer, MKB en JNO manager Willemiek Everts en ondersteuner en eventcoördinator Inge Meijerink. Samen bedienen ze de belangen van meer dan 600 VNO-NCW-leden, 610 MKB Noord-leden en 61 JNO-leden. Het regiobestuur bestaat uit twaalf bestuursleden met een hele diverse achtergrond. Het bestuur bespreekt onder andere de invulling van de zes strategische speerpunten van de vereniging. Verder werkt het bestuur aan goede relaties met leden en overheden, zoals met Gedeputeerde Staten van Groningen.

Onze verbinding met regionale spelers is heel sterk. We spreken met wethouders, gedeputeerden, ambtenaren, bedrijvenverenigingen, onderwijs en we zitten in de Economic Board Noord-Nederland.

Uitdagingen

Groningen is een aantrekkelijke regio. Om te wonen en te ondernemen. Onze concurrentiepositie is goed, mede dankzij het innovatievermogen van onze economie. De combinatie van onderwijs en bedrijfsleven zorgt voor veel start-ups. Na Amsterdam is Groningen de tweede start-up scene van Nederland. Wij willen dat dat zo blijft en die aantrekkelijkheid versterken.

Daarom maken we ons hard voor regelingen die innovatie aanjagen, voor de bereikbaarheid van de stad en de regio via Groningen Bereikbaar, voor de Lelylijn om Groningen snel te verbinden met de Randstad. Voor voldoende, goedopgeleide medewerkers in een arbeidsmarkt die in balans is. Voor digitalisering, zodat Groningse bedrijven klaar zijn voor de toekomst.

Een ander belangrijk onderwerp is het aardgaswinningsdossier. We zijn aangesloten bij het Gasberaad om de belangen van onze leden te vertegenwoordigen. Om die reden zijn we ook betrokken bij het Nationaal Programma Groningen waar gewerkt wordt aan perspectief voor het aardbevingsgebied.

Resultaten

We hebben in het afgelopen jaar 63 events georganiseerd met in totaal ruim 4.000 bezoekers. Mooie voorbeelden zijn het verkiezingsdebat met de Provinciale Staten, een symposium over de Lelylijn en een bedrijfsbezoek aan Makro. Met de arbeidsmarktregio Groningen (waarin ook Noord-Drenthe en Assen zitten) werken we aan een voorstel voor het Nationaal Programma Groningen om de onderkant van de arbeidsmarkt uiteindelijk naar werk te begeleiden. Samen met de provincie Groningen hebben we het ondernemerschaps-programma 'Jouw Zaak – Jouw Toekomst' voor retailers opgezet.

Mirjam Kramer
regiomanager Groningen
06-21 16 28 90

COLUMN JOYCE WALSTRA

De hamer

Op een dag in januari google ik 'voorzitter'. Ik weet niet eens waarom… Heeft het iets te maken met wat ze in de psychologie 'selectieve perceptie' noemen? U kent het wel; u koopt een nieuwe auto, en ziet die vervolgens overal rijden. Op diezelfde manier was ik wellicht wat extra gefocust op het woord voorzitter. Enfin, ik google en stuit op Wikipedia: "Een voorzitter hanteert vaak een voorzittershamer om de orde tijdens vergaderingen te bewaken. Een goede voorzitter gebruikt zijn hamer zelden."

Ik héb niet eens een hamer…

Ik lees verder, toch nieuwsgierig… Welk gereedschap reikt dit ogenschijnlijk volledige platform verder aan? Het blijft bij de hamer.

We zijn een paar maanden verder. Onze eerste glossy komt uit en ik heb de eer een bijdrage te mogen leveren. Alles kan en mag. Maar liever even geen Corona… Dat valt niet mee voor een voorzitter die nagenoeg alleen in het corona-tijdperk actief is geweest. Als sociaal dier dat graag in contact is met mensen, vond ik het soms best lastig een eerste kennismaking via het scherm of telefonisch te doen.

Ik denk aan gesprekken die ik voerde met u, onze leden. Ik heb natuurlijk nog lang niet iedereen gesproken, maar genoeg om beeld te krijgen bij wat er leeft. Ik laat die gesprekken nog eens door m'n hoofd gaan en denk ineens aan de hamer. Die heb ik in ieder geval nog geen moment gemist, denk ik met een glimlach. Nee, u vroeg mij om een heel ander soort 'gereedschap' in te zetten.

Het Noorden

In alle gesprekken wordt mij duidelijk: wij delen de liefde voor Noord-Nederland. Het landschap, de mensen, de producten. Of ik nou praat met cultureel ondernemers ('Het Wad is een bron van inspiratie'), ondernemers in recreatie & toerisme ('Hier in het Noorden kom je nog echt tot rust'), of zij met een productiebedrijf ('Wij leveren niet alleen goede producten, we zijn ook nog eens hartstikke betrouwbaar').

Ondernemen

Het MKB is de belangrijkste werkgever in Noord-Nederland. En dat is niet zo gek. Wij houden van ruimte, van vrijheid. En dat richt zich niet alleen op onze leefomgeving. Nee, ik ben ervan overtuigd dat die drang naar ruimte van grote invloed is op ons ondernemerschap.

We vinden het heerlijk om nieuwe dingen te doen. We willen onze eigen keuzes kunnen maken en zelf onze richting bepalen.

Samenwerken

Ondanks dat we ruimte willen om te ondernemen, zoeken we elkaar ook graag op. U stelde de vraag meer dan eens: is het mogelijk om via MKB-Noord ondernemers nog nadrukkelijker met elkaar in contact te brengen. Om kennis en ervaringen te delen. En dat doen we uiteraard graag.

Ik ben er wel uit. Ik heb geen hamer nodig. Pas goed op uzelf, en blijf gezond!

Joyce Walstra
Voorzitter MKB Noord

INNPACT voor maatschappelijk impact

"INNPACT, de founding partner van VNO-NCW MKB Noord." Het staat onderaan te lezen op onze website en bijvoorbeeld in onze mailings. Maar wie is deze bijzondere groep leden? En wat betekent ze voor de vereniging?

Dirk Koppert is strategisch beleidsadviseur bij VNO-NCW MKB Noord en ondersteunt de leden van INNPACT: "De naam zegt eigenlijk precies wat deze bijzondere groep ondernemers wil bereiken: duidelijk maken waar VNO-NCW MKB Noord voor staat en impact op maatschappelijk vlak bereiken in Noord-Nederland. Dit doen de leden van INNPACT door jaarlijks terugkerende topbijeenkomsten, zoals de Willem Lodewijk Conferentie, het Prinsjesdagdiner en het Ondernemersgala mogelijk te maken. Deze bijeenkomsten geven aan wat voor onze vereniging van belang is: het adresseren van maatschappelijke en economische thema's.

Maar ook het 'vieren' van het feit dat we één vereniging zijn. Met deze evenementen maakt INNPACT ons zichtbaar in het Noorden en creëren we momenten waarop we onze visie op maatschappelijke en economische thema's mee kunnen geven aan bestuurders en politici in onze regio's en onze leden."

De INNPACT-leden komen ook met enige regelmaat zelf bij elkaar om te spreken over strategische onderwerpen. "Een mooi voorbeeld is het jaarthema van 2018," volgens Koppert. "De leden kozen in dat jaar voor '(Er)Ken Je Talent'. Binnen dit thema zijn er in 2018-2019 goede inhoudelijke gesprekken gevoerd over hoe je binnen je onderneming aandacht kunt besteden aan het herkennen, ontwikkelen, behouden en activeren van talentvolle medewerkers. Dit is in diverse bijeenkomsten en met verschillende producten ook actief met alle leden gedeeld. De resultaten van de gesprekken zijn de basis geweest voor wat nu één van de zes strategische thema's van VNO-NCW MKB Noord is: Arbeidsmarkt en onderwijs."

Met de keuze voor zes strategische thema's binnen de vereniging werkt INNPACT niet meer met een gekozen jaarthema. "We organiseren nu inhoudelijke bijeenkomsten om vanuit de kennis, verbondenheid, kracht en ervaring van de INNPACT-leden (nog) meer te betekenen voor relevante maatschappelijke en economische ontwikkelingen voor de vereniging en de regio's. Daarin gebruiken we de zes strategische thema's als uitgangspunt," licht Koppert toe.
Meer weten over INNPACT? Of denk je na over het mogelijk zelf deelnemen aan deze topbijeenkomsten? Neem contact op met ons. We zijn altijd op zoek naar nieuwe leden die op deze bijzondere wijze actief bijdragen aan ondernemend Noord-Nederland en onze mooie vereniging.

"Het is een waardevol netwerk voor mij. Om met deze ondernemers en hun perspectief op onder andere energietransitie te kunnen spreken, biedt veel meerwaarde."

JOOST DE BOER
ENECO, MANAGER NOORD-NEDERLAND

"Ik voel mij als ondernemer verantwoordelijk voor hoe wij met de wereld omgaan. Het is fijn om dat met dit gezelschap van ondernemers te bespreken."

KEES VAN DER GRAAF
EIGENAAR SPITS OOSTERWOLDE

"De kracht van INNPACT voor de vereniging is dat deze enthousiaste bedrijven, met een stevige kijk en inbreng op strategische thema's, ook het verenigingsleven erg van belang vinden en ondersteunen."

TON SCHROOR
DIRECTEUR VNO-NCW MKB NOORD

INNPACT
VNO-NCW NOORD

INNPACT-leden

Arcadis	Louis Luitjens
Arriva	Milfred Hart
Bano B.V.	Erwin Balkema
Bollegraaf Recycling Machinery B.V.	Edmund Tenfelde
Bouwgroep Dijkstra Draisma	Biense Dijkstra/ Erik Nicolai
Eneco Groep	Joost de Boer
Fokker Aerostructures B.V.	Mischa Baert
Friesland College	Frank van Hout
GasTerra B.V.	Annie Krist
Groningen Seaports	Cas Konig
HZPC Holland B.V.	Gerard Backx
ITBB Group bv	Jelle Boorsma
ING Bank N.V.	Klaas Jan Hutten
NDC Mediagroep	Xandra Groenewold
N.V. Nederlandse Gasunie	Hans Coenen
NOM	Dina Boonstra
PlusNauta	Bram Nauta
Spits Oosterwolde	Kees van der Graaf
Stichting Espria	Arthur Notermans
Sylvaphane	Karin van Diest
Trip Advocaten en Notarissen	Wybe Mollema
TVM Verzekeringen	Arjan Bos
Speedbooks Software B.V.	Lume Paulusma
Beljon + Westerterp	Renate van der Zijl/ Mark Olman
De Friesland	Steven Hofenk
ING Bank	Klaas Jan Hutten
KPMG	Sikko Bruinsma
Plas & Bossinade	Jan Leo de Hoop
Rabobank Stad en Midden Groningen	Bert Roman
Univé De Onderlinge	Ron Bavelaar

INFRASTRUCTUUR

Mobility as a service

Veel mensen zijn óf van de auto óf van de trein, maar in de toekomst kiezen we vaker voor een mix aan vervoersmiddelen om op onze bestemming te komen. 'Mobility as a service' is het toverwoord, daarvan zijn Louis Luitjens en Bart Schmeink overtuigd. Om dit voor het Noorden te realiseren, met aansluiting op de Randstad, ligt er nog wel een aanzienlijke gezamenlijke agenda.

Louis Luitjens is als commercieel directeur Noord-Nederland van Arcadis betrokken bij de meeste grote infrastructuurprojecten in het Noorden op het gebied van mobiliteit en energie. Bart Schmeink is interim-directeur van Groningen Airport Eelde, voorheen bestuursvoorzitter bij Connexxion, en medeaandeelhouder van Qarin. Dit bedrijf richt zich op het ontwikkelen van technologie om 'Mobility as a Service'-proposities mogelijk te maken. Bart: "Mobiliteit draait niet langer om collectief vervoer, dat altijd van niets naar nergens gaat en waarvan altijd teveel of te weinig is. Mobiliteit wordt een individuele dienst. Je voert je bestemming in op je mobiele telefoon en krijgt een aaneengesloten mix van vervoersmodaliteiten aangeboden, waaronder trein, bus, deeltaxi en deelauto. Die hele reis boek en betaal je op één platform. Door het 'verüberen' van deze hele mix, krijg je als klant precies wat je wilt."

MOBILITEIT DRAAIT NIET LANGER OM COLLECTIEF VERVOER

Bart Schmeink

Duurzaam

Louis ziet dezelfde trend: "Het vervoersmiddel wordt minder relevant en het consumentengemak staat voorop. In de kleine vervoersbewegingen - de 'first and last mile' - liggen mooie kansen voor ondernemers in de regio, bijvoorbeeld met busjes en taxi's. Vervoersmiddelen worden meer gedeeld en zullen meer duurzaam zijn. Arcadis is bijvoorbeeld nauw betrokken bij de waterstoftrein, waarvan wij een groot voorstander zijn." "Helemaal mee eens," zegt Bart. "Het Noorden loopt voorop op het gebied van duurzame energie, laten we dat dan ook uitstralen in onze mobiliteit."

WIJ HEBBEN IN HET NOORDEN ZO VEEL TE BIEDEN

Randstad

Essentieel voor mobiliteit in het Noorden, is de aansluiting met de Randstad. Bart: "Het Noorden is slecht ontsloten en bereikbaar, terwijl we zoveel te bieden hebben voor de Randstad op het gebied van ruimte, goed onderwijs en energie. Ik vind dat de drie noordelijke provincies hiervoor veel meer de handen ineen moeten slaan met VNO-NCW MKB Noord, publiek-private initiatieven, het OV-bureau, NOM, onderwijs, noem maar op. Het Noorden loopt hierin echt achter op andere regio's."

Ontsluiting

Louis: "Een inspirerend voorbeeld voor de ontsluiting van het Noorden is dat je de agglomeratie van Tokyo - die ongeveer zo groot is als Nederland - projecteert op ons land en de verbindingen overneemt. In Tokyo kun je vanaf elke plek goed reizen en alle wijken en parken zijn even goed bereikbaar. Zo ver zijn we nog lang niet en dat komt ook doordat overheden in het Noorden nog teveel met elkaar in concurrentie zijn. Neem de Lelylijn, dan wil Drenthe dat deze ook in Assen stopt. Dat is veel te klein gedacht. Zorg gewoon voor snelle en flexibele verbindingen vanuit jouw gemeente naar het dichtstbijzijnde station, dan ben je er ook. Denk vanuit 'mobility as a service'."

Samen

"Zo'n slogan als 'Er gaat niets boven Groningen' moeten we ook zo snel mogelijk ten grave dragen," zegt Bart. "Dat benadrukt de concurrentie tussen provincies, terwijl samenwerking en groter denken nodig zijn. Alleen samen krijgen we het Noorden aangesloten op de Randstad én zorgen we ervoor dat Nederland als één sterke Europese agglo-regio is aangesloten op één van de vijf à zes grote economische centra die je ziet ontstaan. We hebben in het Noorden zoveel te bieden. Laten we creatief en innovatief zijn, en dat samenspel op de wagen krijgen."

Louis Luitjens

Alle ruimte – én reden – voor vernieuwing!

DE TOEKOMST VAN WERKPLEKKEN

Jan Verhaegh is International Partner en Head of Office Consultancy bij Cushman & Wakefield. Samen met zijn team van 50 professionals begeleidt hij investeerders, gebruikers en ontwikkelaars van kantorenvastgoed in Nederland met een full-service aanbod van investeren, ontwikkelen, verkopen of verwerven tot en met huisvestingstrategieën en huuronderhandelingen.

Rianne Westerveen is een van die professionals, zij werkt vanuit het kantoor in Groningen voor gebruikers van kantoorruimte in Noord-Nederland. Welke grote veranderingen verwachten zij op de vastgoedmarkt en dan in het bijzonder op het gebied van werkplekconcepten?

Verwachten jullie een aardverschuiving in de manier waarop we werken?
"Als de afgelopen maanden ons iets hebben geleerd, dan is het wel een les in efficiëntie," zegt Verhaegh. "Het thuiswerken, rond de eeuwwisseling geïntroduceerd als Het Nieuwe Werken, is een totaal nieuwe fase ingegaan mede door de technologische mogelijkheden die natuurlijk vele malen beter zijn dan 15 tot 20 jaar geleden. Het is nu prima mogelijk om via allerlei technologieën contact te houden met collega's, klanten en leveranciers. Zonder reistijd bereiken we onze werkplek en we hoeven ook niet eerst op zoek naar een vrij bureau of koffie te halen voor het hele team."

Wat betekent die les voor de lange termijn?
"Ik verwacht dat kantoren vooral efficiënter worden en daarmee rustiger. We hebben massaal ervaren dat thuiswerken voor bepaalde soorten werk en met het oog op efficiëntie, veel voordelen biedt. Massaal terug naar kantoor zie ik dus voorlopig niet gebeuren, maar ik denk wel dat de functie van kantoor significant gaat veranderen. Het bureau zal een minder belangrijke rol spelen en in kantoortuinen ontstaat een grotere diversiteit aan werkplektypologieën gericht op samenwerken en informatie delen. Geconcentreerd werken achter bureau gebeurt dan steeds meer thuis of elders," aldus Verhaegh.

EEN LES IN EFFICIËNTIE

Jan Verhaegh

Rianne Westerveen wijst op het recent door Cushman & Wakefield gelanceerde 6 Feet Office-concept gericht op de anderhalve-meter-samenleving: "Hieruit blijkt dat de vierkante meter-norm per werkplek met 40% fors stijgt maar bedrijven kunnen eenvoudig toe met 30% minder werkplekken. We gaan namelijk echt ánders werken: meer thuis, want dat lukt prima. Het helpt bij een betere work/life balance, tijd besparen en maakt je productiever. Ik geloof dus helemaal niet dat meer ruimte per werkplek gaat leiden tot een groter aantal vierkante meters aan benodigde kantoorruimte."

Hoe vertaalt dat zich naar marktdynamiek?

Verhaegh: "Als de huidige crisis een paar kwartalen aanhoudt, en daar moeten we denk ik wel vanuit gaan, dan zullen bedrijven eerder kiezen voor het herstructureren van hun huidige huurovereenkomst dan voor verhuizen of uitbreiden. Een nieuw contract zoals bij een verlenging betekent immers vaak ook een incentive. Uiteraard zal de markt niet stilvallen, er zullen ook altijd bedrijven zijn die kiezen voor andere plekken waar ze minder vierkante meters huren. Maar in een markt die gedomineerd wordt door krimp wordt de huisvestingsstrategie overheerst door kostenbeheersing." Westerveen vult aan: "Voor Noord-Nederland betekent dit dat we van een 'ongezonde' naar een gezonde vastgoedmarkt gaan waarbij vraag en aanbod meer in balans komen. Goede kantoorruimte is hier al lange tijd maar heel beperkt beschikbaar. Ook in de bedrijfsruimtemarkt is het kwalitatief goede aanbod beperkt. Deze markt is echter al jaren heel steady en daar liggen zeker voor zowel gebruikers als investeerders hele mooie kansen. Eens temeer omdat de werkgelegenheid in de industriële sector hier heel goed is."

Wat is dan juist nu relevant voor kantoorgebruikers?

'Enerzijds moeten kantoorgebruikers zich voorbereiden op andere werkplekconcepten waarin ruimte is voor een veilige plek op kantoor én een gezonde plek thuis. Werkgevers en werknemers hebben ervaren hoe gemakkelijk het is om thuis productief en efficiënt te zijn maar ook dat er een grote behoefte blijft aan samenwerken met collega's op kantoor. Dat moet bij elkaar worden gebracht in een hybride concept dat best of both worlds combineert. Daarnaast is het heel relevant om huidige huurcontracten kritisch onder de loep te nemen. Daar liggen goede kansen op het gebied van substantiële kostenbesparingen voor de korte termijn. Ongeacht of je besluit te blijven zitten en te verlengen of juist te verplaatsen," besluit Westerveen.

Rianne Westerveen

Eerste *6 Feet Office Concept* bij Cushman & Wakefield in Amsterdam

DIGITALISERING

Cybercrime

Voorkomen lukt nauwelijks, voorbereiden wel

Steeds meer ondernemers krijgen te maken met een vorm van cybercrime. Ongeveer 40 tot 50% van de bedrijven heeft ermee te maken gehad of is er druk mee bezig. En het percentage groeit jaarlijks. Hoe kun je je het beste voorbereiden op een aanval van een cybercrimineel? Volgens cybersecurity-expert Rickey Gevers is dat een belangrijke vraag, want voorkomen lukt nauwelijks.

Gevers (1986) begon op dertienjarige leeftijd met zijn eigen website: waarneming.nl. Hierop publiceerde hij zijn waarnemingen als fervent vogelaar. Machteloos voelde hij zich toen zijn website, waar zijn ziel en zaligheid in zat, tot twee keer toe werd gehackt. Om dit niet weer te laten gebeuren, leerde hij zichzelf programmeren en hacken. In eerste instantie puur vanuit de theorie, maar uit nieuwsgierigheid bracht hij het geleerde ook in de praktijk. Het team High Tech Crime van de FBI kreeg hem in het vizier toen hij de universiteit van Michigan hackte en tipte de politie. Rickey belandde in de cel en kreeg uiteindelijk een voorwaardelijke straf. Vanaf dat moment zet hij zijn vaardigheden in om de digitale veiligheid te verbeteren en is hij cybersecurity-expert.

"Hacken draaide voor mij puur om de technische uitdaging. Ik heb mezelf alles geleerd, maar had verder geen bijbedoelingen. Computercodes kraken, dat was voor mij de kick. En dat doe ik nog steeds, maar nu om bedrijven en organisaties te helpen. Steeds meer organisaties worden slachtoffer van cybercrime. Op dit moment komt credential stuffing het meeste voor.

Rickey Gevers

Hierbij worden gestolen inloggegevens geautomatiseerd uitgeprobeerd op andere inlogaccounts van de slachtoffers. En aangezien het gros van de gebruikers hetzelfde wachtwoord voor meerdere websites gebruikt, is dat een succesvolle praktijk voor criminelen. En met de zeer sterke toename van het aantal gestolen inloggegevens, groeit credential stuffing minstens zo hard. Het komt het meest voor, maar de schade blijft meestal relatief beperkt. Consumenten zijn meestal wel verzekerd en het gaat vaak niet om enorme bedragen. Voor iedereen, dus ook voor ondernemers, is het dus belangrijk dat je je wachtwoorden zorgvuldig uitkiest en regelmatig vernieuwt. Maak ook je personeel hier van bewust."

ER IS NU ER EEN SOORT 'SHIFT' GAANDE NAAR RANSOMWARE

"Er is nu er een soort 'shift' gaande naar ransomware. Dit komt weliswaar minder vaak voor, maar het aantal gevallen is wel groeiende en de financiële schade is veel groter." Ransomware is een computervirus dat de computer of de bestanden die erop staan kaapt en deze gegevens vervolgens versleutelt waardoor ze niet meer toegankelijk zijn. De criminelen proberen vervolgens jou, of jouw organisatie, een losgeldbedrag (de 'ransom') te laten betalen om weer toegang te kunnen krijgen tot de versleutelde bestanden. Dit losgeld wordt vaak geëist in de vorm van een digitale munteenheid zoals Bitcoin. In 2019 werd de Universiteit van Maastricht bijvoorbeeld nog getroffen door een ransomware aanval. "Iedereen kan hier slachtoffer van worden en voor sommige bedrijven en organisaties is betalen de snelste en goedkoopste oplossing," zegt Rickey.

"Wat ook nog steeds veel voorkomt zijn de zogenaamde phisingmails. Hackers proberen via een mail met een link binnen te komen in je systeem. Tegenwoordig zijn deze mails bijna niet meer van echt te onderscheiden. CEO-fraude komt veel voor. Een medewerker krijgt dan een mail van de directeur met het verzoek om geld over te maken."

Hoe kun je je verder wapenen tegen cybercrime? "Je kunt het eigenlijk nauwelijks voorkomen, maar je kunt je wel voorbereiden. Zorg er in ieder geval voor dat je altijd een goede back-up van je systeem hebt. Ook zijn er verzekeringen die je kunt afsluiten. Betrek je medewerkers bij de maatregelen die je treft. Met name op het gebied van wachtwoorden valt er nog een wereld te winnen. Stel sterke wachtwoorden in en maak gebruik van 'twee factor authenticatie.'

IEDEREEN KAN HIER SLACHTOFFER VAN WORDEN

Mijn indruk is dat MKB-ers relatief minder risico lopen dan de grote corporate bedrijven. Ik kan dit niet met harde cijfers onderbouwen, maar hier geldt de wet van de grote getallen. MKB-ers hebben vaak geen IT-er in dienst en hebben vaak minder en standaard software. Daardoor zijn de aanvalsmogelijkheden voor een hacker beperkt. Hierdoor lopen deze bedrijven minder risico."

F*CK UP

Hokus Pokus Focus

Ondernemen leer je met vallen en opstaan. Je begint vol enthousiasme aan het opzetten van je eigen business, maar weet dan nog niet wat er allemaal op je pad komt.

Gaandeweg word je steeds wijzer door ervaringen op te doen. Positieve, maar ook bijna iedereen gaat een keer enorm de mist in. Een F*CK UP. Deze keer vertelt Marijn Poelman over die van hem. In de hoop dat hij daarmee andere ondernemers een wijze les biedt.

Directeur van Qliq Marijn Poelman (28) begon als veertienjarige al met ondernemen. Hij ging na een periode van veel succes bijna persoonlijk failliet: "Ondernemers zien overal kansen en zien geen obstakels of beren op de weg. Dat is mooi, maar daarin zit ook het gevaar dat je zonder dat je het echt beseft met honderd dingen bezig bent. Dat overkwam mij ook. Ik ben begonnen met het gamehosting, omdat ik als speler van Call of Duty merkte dat gamers behoefte hadden aan goede en betaalbare serverruimte. Het hosten van sites kwam daar later bij. En toen het bouwen van sites. Tot het moment dat ik een fysieke computerwinkel overnam." Deze winkel bleek achteraf de druppel. "Ik was het overzicht totaal kwijt. Ik zag niet waar mijn tijd en energie inging en ik zag ook niet waar het geld weglekte.

IK WAS HET OVERZICHT TOTAAL KWIJT

Op dat moment stond het water mij ver tot boven mijn lippen. Het beste inzicht kreeg ik van mijn huidige compagnon: succesvolle ondernemers zijn bezig met één ding. Hokus pokus focus! Ik was bezig met acht. In een heel intensief traject en met steun van mijn compagnon heb ik mijn oude BV op een nette manier ontbonden en ben ik in 2015 opnieuw begonnen met de business waarin ik het beste was: het webbased oplossingen bouwen voor scale-up-bedrijven om alle processen in de onderneming inzichtelijk te maken. Ik was dus heel goed in iets wat ik zelf niet deed. Nu zijn we zelfs een scale-up! Met focus en realtime inzichten in onze processen. Ik heb mijn les geleerd!"

Marijn Poelman

EEN BIJZONDER BEDRIJF

Het succes van Hellema

In het Friese dorpje Hallum staat sinds 1861 de koekjesfabriek van Hellema, waar de vijfde generatie Hellema aan het roer staat.

Even verderop bevindt zich Helwa Wafelbakkerij, waar inmiddels de derde generatie Hellema wordt ingewerkt. Hoe kan het generatie na generatie goed gaan bij deze hechte familiebedrijven? Doeke Hellema vertelt meer.

Hellema

In 1861 zag Andele Wiegers Hellema een gat in de markt en hij begon een banketbakkerij in Hallum. Zoon Jan Andeles nam het stokje begin 1900 over en breidde de zaak verder uit, waarna deze in 1933 werd overgenomen door zoon Ædzer. In 1939 volgde de jongste zoon Wieger. In de naoorlogse jaren deden ze goede zaken, onder meer met de export van makronen naar Engeland. In 1965 was het de beurt aan zoon Jan Ymke die zich - passend in het tijdsbeeld - richtte op schaalvergroting. De lopende band deed zijn intrede en met name speculaas en fourrées waren een groot succes. Sinds 1999 staan zoons Hille en Gerrit aan het roer. Deze marktgerichte generatie bedacht onder meer de Smoeltjes, een koekje voor kinderen. Inmiddels werken er zo'n 250 medewerkers.

Helwa

Nadat Wieger dertien jaar met broer Ædzer had samengewerkt bij Hellema, wilde hij zijn eigen vleugels uitslaan. In 1953 begon hij zijn eigen wafelfabriek in Leeuwarden en noemde deze Helwa (kort voor Hellema Wafels). Na een brand in 1987 kwam de fabriek naar Hallum. In 1984 nam zoon Doeke de leiding over en onder zijn leiding groeide het bedrijf fors. Van 30 medewerkers bij zijn aantreden naar nu meer dan 100 vaste medewerkers. Sinds 2014 heeft Erik Linden de directie versterkt. De rumstaafjes waren jarenlang de kurk waarop het bedrijf dreef. Helwa is nog steeds de enige producent van de bekende pennywafel.

Specialisatie

Twee koekjesfabrieken van dezelfde familie in hetzelfde dorp. "Het lijkt misschien apart maar de specialisatie van Helwa is juist een kracht." zo stelt Doeke Hellema. "In onze tak gaan bedrijven soms kopje onder als ze teveel doen. Kijk naar Jamin. Als je nergens in uitblinkt, verdrink je in de middelmaat. Voor mij is dat een les. Wafels maken is een kritisch proces. Dat doe je er niet even bij. Helwa is de enige bakkerij in Nederland die zich uitsluitend richt op wafels. Dus: 'Schoenmaker blijf bij je leest én blijf vooral met beide benen op de grond.' We werken samen met Hellema waar het nuttig is, bijvoorbeeld in de logistiek en ook bij projecten zoals infrastructuur op het Hallumer industrieterrein."

Blijven vernieuwen

Gevraagd naar het succes van de Hellema's zegt Doeke: "We stappen er met de juiste mentaliteit in. We hebben passie voor het bakkersvak, willen alles weten en het beste eruit halen. Daarbij beseffen we ons dat we rijk gezegend zijn. Het is een voorrecht om je bestaan in een dergelijk bedrijf op te mogen bouwen." Toch is het zeker niet zo dat je bedje automatisch gespreid ligt. Een belangrijke succesfactor is juist de Hellema-traditie dat opvolgers een lange periode van opleiding en inwerken doorlopen. Zo werkte Doeke bij banketbedrijven in Frankrijk en Amerika. Opgeteld bij zijn buitenlandse jaren doorliep hij in acht jaar alle geledingen van het bedrijf voordat hij zijn vader opvolgde. "Je moet blijven vernieuwen om onderscheidende producten te maken", zegt Doeke, "dus moet er nieuw bloed in de tent komen met eigentijdse kennis van zaken. De Hellema's zijn eigenzinnige mensen dus dat zorgt wel eens voor meningsverschillen tussen de generaties, maar daar komen we altijd uit. Familie mag nooit het slachtoffer worden van onenigheden in het bedrijf."

Loslaten

Een andere les die Doeke heeft geleerd, is dat je alleen kunt groeien als je leert loslaten. "In het begin had ik alle touwtjes in handen. Maar om te groeien moet je bepaalde zaken overlaten aan mensen die daar beter in zijn én ze ruimte geven om het op hun manier te doen. Anders komt het niveau van de onderneming nooit verder dan jouw plafond." Loslaten wordt voor Doeke ook de uitdaging als hij over een paar jaar zelf het stokje overdraagt. Twee van zijn zes dochters werken al in het bedrijf, de derde volgt in het najaar. Voor het eerst komen er vrouwelijke Hellema's aan het roer. "In deze tijd is dat niet zo bijzonder toch?", vindt Doeke. "Ik heb er alle vertrouwen in dat mijn dochters de Hellema-traditie met dezelfde passie voortzetten."

INSPIRATIEPAGINA

Als je niet weet welke haven je wilt aandoen, bestaat er geen gunstige wind

Haven Hoge en Lage der A in Groningen

EEN DAG UIT HET LEVEN VAN TON SCHROOR

De was of de mail?

Dinsdagochtend 6.45 uur. De wekker van mijn vrouw Ingeborg gaat af. Ik ben er al jaren aan gewend. Mijn vrouw start altijd vroeg. Te vroeg voor mijn brein. Ik draai me nog een keer om en dommel door tot mijn eigen wekker gaat om 7.20 uur. Eigenlijk is het 7.10 uur aangezien we hier onze klokken tien minuten voor hebben lopen. Niet dat dit enig effect heeft op mijn timing (ik kom nog regelmatig in tijdnood) maar ja, macht der gewoonte. Na douchen en scheren in de kleren.

Ingeborg zit al achter het bureau in de werkkamer. Sinds de coronacrisis delen we een werkplek in ons fijne huis in Aduard. Op de automatische piloot maak ik broodjes klaar voor de kinderen. Die mogen ze door de week opeten bij de tv voordat we met de eerste schoollessen gaan beginnen. Mijn brein begint rustig op gang te komen. Ik druk mijn eerste telefoontje weg. 'Het past nu niet, ik bel je later', is het automatische bericht dat ik naar onze adviseur marketingcommunicatie Björn de Vries stuur. Met direct daarna een foto van een man met een enorme kop koffie. Hij kent me en snapt het meteen. Smiley-ok-knipoog.

Nadat ik voor mezelf een bak yoghurt heb klaargemaakt met noten en jam, breng ik Ingeborg, die met haar MT in de eerste meeting zit, een bak koffie. Zeven digitale gezichten lachen naar me en zwaaien op Zoom. Ik registreer nog niet zo veel, eerst zelf koffie.

In de woonkamer loopt de gezelligheid op. De kinderen dansen op de bank in hun pyjama en de eerste digitale instructie staat op het punt te beginnen. Mijn dochter van zes start om 8.30 uur met voorlezen door juf. De Gorgels. Met pijn en moeite zet ik mijn zoon van zeven daarna voor de laptop. MOO heet het programma en hij heeft zijn eerste team-meeting van de dag! Klokkijken staat op het programma. Na één klok vindt hij het wel weer mooi geweest en stuurt hij diverse emoji's aan zijn klas, tot irritatie van de lerares.

Ik corrigeer iets te stevig, waarop hij subtiel aangeeft dat de microfoon aan staat. Juf bedankt me gelukkig nog voor de interventie, de rest van de ouders duiken lachend onder de digitale beeldschermpjes weg.

Koffie op, brein aan, laptop dicht en beide kinderen naast me aan de rekenles. Van links naar rechts geef ik instructies en denk ik met ze mee. Ik ervaar zowaar enige euforie; dat doen we toch maar weer even. Tussen de lessen door bel ik met Björn en nemen we het weekend door. Zijn er nog actualiteiten? Welke persvragen liggen er? Hoe gaat het met onze prijsvraag voor het beste idee voor de anderhalve meter economie? Twee mails snel beantwoord, vijf opgaven van de rekenles zijn af en ondertussen is het 10.00 uur. Ingeborg lost me af en gaat verder met taal.

Ik heb mijn exclusieve werktijd tot de lunch in ons werkhok. Snel inloggen, de eerste Zoom-meeting met mijn team staat op het programma. Even een rondje langs de velden. Ik constateer tot mijn genoegen dat de sfeer uitstekend is, er keihard gewerkt wordt en we eerder meer dan minder initiatieven lopende hebben. Fijn te zien hoe relevant onze verenigingen voor de leden en voor de buitenwereld zijn. Een uurtje is zo vol en mijn volgende meeting via Microsoft Teams staat op het punt te beginnen. Het RDO belt in. Dit is het regionaal directeuren overleg van onze landelijke organisatie. Met de vijf regio- en twee landelijke directeuren nemen we de actualiteiten door, bepalen we de strategie en kijken we wat er speelt bij ons in de regio. Hiermee kunnen onze voorzitters Hans de Boer en Jacco Vonhof goed gevoed de discussie in gaan. Topsport bedrijven ze daar in Den Haag, respect. We loggen uit om 12.10 uur, allemaal met de reeds populaire digi-zwaai.

Mijn vrouw heeft al even om de deur gekeken. Ze heeft een ingelast overleg en moet om 12.30 uur inloggen. We hebben twintig minuten om samen te lunchen. Na de lunch geef ik de kinderen een bal, zodat ze in onze tuin op ons eigen voetbalveldje de benen kunnen strekken. Ik pak de lijn en doe mijn rondje met de hond. Niet zonder twee essentiële onderdelen: mijn iPhone en mijn oortjes.

Tijdens het rondje kan ik namelijk drie mensen bellen en dat is lekker efficiënt. Ik bel met de penningmeester Jellie over de afronding van de jaarrekening 2019. Een mooi proces met een keurig resultaat. Daarna heb ik onze voorzitter Sieger Dijkstra even aan de lijn. We praten over de tweehonderdertig reacties op de prijsvraag en we maken een afspraak over de follow-up van de prijswinnares. Een soort 'Proeven in Groningen' is haar winnende idee, maar dan permanent en op de schaal van de stad. Als we dat willen waarmaken, hebben we de steun van de gemeente nodig, de horecaondernemers, Marketing Groningen en onze eigen mensen. Dit kunstje kunnen we maar op één manier doen: goed.

METERS MAKEN IN DRIE UUR TIJD

Mijn laatste belletje gaat naar mijn officemanager Ingrid. Even checken hoe het gaat en of alles nog onder controle is. Dat blijkt het geval en ik ben weer thuis. Ik trap zelf snel een balletje mee en we spannen de soft-archery boog om een paar pijlen op het bord te schieten.

Dan snel naar binnen aangezien er nog even ingelogd moet worden op 'Taal-actief' voor de laatste schooloefeningen. Na het beantwoorden van een paar mails en een projectvoorstel van commentaar te hebben voorzien, mag ik weer naar ons hok. Exclusief van 15.00 tot 18.00 uur. Heerlijk werken, ik ben ervan overtuigd dat digitaal thuis werken (zonder kinderen om je heen) een verhoging van de effectiviteit van ten minste 20% oplevert. Vergaderingen zonder reistijd, binnen een uur, waarbij nagenoeg alle overbodige rituelen geskipt worden en resultaat voorop staat. Meters maken in drie uur tijd.

Ik start met een Teams-overleg met een mogelijk nieuwe strategische partner. Leuk en enthousiasmerend gesprek met perspectief. We concluderen dat wij een eerste 'praatstuk' gaan maken. Kort daarna een Zoom-gesprek met de vertegenwoordigers van verwante branches. Bouwend Nederland, de AWVN, de Metaalunie en de FME loggen in. Even ophalen wat ze zoal horen en zien vanuit de achterban. Dit is goede input voor mijn overleg later die week met de gedeputeerde en wethouder Economische Zaken van de provincie en gemeente Groningen. Nadat ik het gesprek met de branchemanagers - één zat voor een Hawaï-achtergrond, een ander met een zwart scherm en een derde had om de drie minuten een freeze - heb afgerond, is er mooi nog een kwartiertje over voor de voorbereiding van het Algemeen Bestuur van onze vereniging VNO-NCW MKB Noord en ons zusje JNO. In goede sfeer en met de juiste positief kritische houding besteden we een vervolgens een uur aan de agenda van het algemeen bestuur en stellen we onder redactie en mandaat van de penningmeester en mijzelf de jaarrekening vast. Het is ondertussen 17.30 uur. Het laatste half uur tot 18.00 uur wilde ik besteden aan mijn mails, echter op dat moment belde RTV Noord of ik even wil sparren voor hun item de volgende dag met onze voorzitter MKB Noord Joyce Walstra over de crisis. We praten de tijd vol en de aardappels wachten. Niet om opgegeten te worden, maar om geschild te worden. Het is mijn beurt om te koken, hetgeen voor mij geen straf is overigens.

Eten, tv kijken, douchen en met de kinderen lezen verder is het 20.30 uur en plof ik op de bank. "Je mag kiezen," hoor ik in mijn rechteroor, "de was opvouwen of je mails wegwerken." Ik pak mijn iPad en werk in anderhalf uur mijn mail weg. Samen op de bank aan de thee, het is ondertussen 22.00 uur, kijk ik nog snel naar mijn agenda voor de volgende dag en zeg voor de zoveelste keer tegen mijn vrouw: "We gaan vanaf nu werk en privé strikter scheiden." In mijn hoofd hoor ik een stemmetje al zeggen: "Kansloos!"

Nieuwe look & feel

VNO-NCW
MKB Noord
#geeftruimte

GeeftRuimte Magazine is de eerste uiting van VNO-NCW MKB Noord in de nieuwe look en feel van de vereniging. In de komende periode zullen we deze breder gaan toepassen, om zo al onze uitingen herkenbaarder en zichtbaarder te maken.

Denk bijvoorbeeld aan onze sociale media, banners, uitnodigingen en evenementen. Met deze look en feel willen we invulling geven aan het feit dat we één vereniging zijn. Daarbij zal de toepassing per label VNO-NCW Noord of MKB Noord soms wel verschillen, bijvoorbeeld in kleurgebruik. Herkenbaar zijn de gebogen lijnen die de ruimte markeren, de zes strategische thema's en een nieuwe mission statement:

Ondernemers hebben ruimte nodig om te ondernemen. Om met hun zaak bezig te zijn. Succesvolle ondernemers weten te groeien door buiten kaders te denken. Daar moeten ze tijd en ruimte voor hebben. Ondernemen is ook het leggen van verbindingen. In (Noord-)Nederland maar ook over grenzen heen. Als ondernemers in de wirwar van regels tegen grenzen aan lopen, is het belangrijk om iemand te hebben die hen helpt en handvatten geeft om nieuwe ruimte te ontdekken. Zowel voor hen persoonlijk als voor de onderneming. VNO-NCW MKB Noord geeft die ruimte. VNO-NCW MKB Noord #geeftruimte aan ondernemers.

Eén vereniging, twee labels

Welk label past het beste bij je? Die keuze is uiteraard helemaal aan jezelf!

Bij MKB-Noord is lokale lobby een belangrijk onderdeel. We staan in verbinding met ondernemers- en winkeliersverenigingen (onze lokaal partners) en individuele leden. Deze lokaal partners ondersteunen we en verbinden we ook onderling. Netwerken, kennisdelen en lobby, dat zijn de drie speerpunten van MKB Noord. MKB-ers hebben veelal geen stafafdeling. Met onze bijeenkomsten en kennis bieden we daarom praktische ondersteuning voor ondernemers, die vaak direct toepasbaar is in de dagelijkse bedrijfsvoering. Belangrijke bijeenkomsten zijn de MKB Winterwandeling, de MKB Ondernemersavond en de praktische bijeenkomsten die we met kennispartners organiseren.
Bij VNO-NCW Noord ligt het accent op noordelijke lobby en de economische en maatschappelijke ontwikkeling van de regio op de langere termijn. VNO-NCW verbindt de gezamenlijke ambities van onze leden, geeft richting aan de toekomst, jaagt aan, faciliteert, inspireert en ondersteunt. Dat doen we bijvoorbeeld via onze Noordgangen, DGA Clusters en de bedrijfsbezoeken. Maar ook in onze belangrijkste bijeenkomsten als: Het Ondernemersgala, de Willem Lodewijk Conferentie en het Prinsjesdagdiner. Jonge ambitieuze ondernemers zijn binnen VNO-NCW Noord gegroepeerd in JNO.

BORRELTIJD!

De bitterbal

De bitterbal is een graag geziene gast op een borrel, ook op die van VNO-VCW MKB Noord. Niet enkel en alleen omdat het tijdstip waarop hij wordt geserveerd vaak precies het moment van de lekkere trek is.

Maar ook omdat de typisch Nederlandse warme lekkernij simpelweg heel smakelijk en smeuïg is. Zeker in combinatie met een lekkere lik mosterd. Geeft u een feestje dan kunt u nu ook indruk maken door de bitterballen zelf te maken, want hier volgt een recept voor ongeveer 30 stuks.

Voorbereiden: +/- 35 minuten
Afkoeltijd: Een paar uur of overnacht
Bereiden: +/- 30 minuten

ZELFGEMAAKT ZIJN ZE HET LEKKERST

Benodigdheden

- 60 g boter
- 60 g bloem
- 200 g paneermeel
- 2 eieren, losgeklopt
- 1 kleine ui, gesnipperd
- 250 ml bouillon in de smaak van de vulling (dus rundvlees-, kip-, vis-, groente- of tuinkruidenbouillon)
- Gegaarde vulling voor de bitterbal (rundvlees, garnalen, kip of groenten met weinig vocht)
- Olie om in te frituren

En nu aan de slag

1. Maak eerst de roux: neem een pan met dikke bodem en smelt de boter erin op halfhoog vuur. Voeg de gesnipperde ui toe en laat deze zachtjes een minuut of zes in de boter smoren op een lager vuur. Voeg de bloem toe en meng alles goed. Laat het mengsel al roerend doorgaren en stop zodra het begint te verkleuren. Dit mag best vijftien minuten duren.
2. Giet scheutje voor scheutje 200 tot maximaal 250 ml koude bouillon bij de roux en blijf goed roeren. Zorg dat het stevig blijft, anders gaan de ballen tijden het frituren lekken.
3. Meng je vulling erdoor. Kijk goed naar de verhouding tussen vulling en roux. Breng de ragout op smaak met peper en zout. Giet het in een bak, dek het af en laat een minimaal een paar uur opstijven in de koelkast.
4. Rol balletjes van de opgesteven ragout. Strooi het paneermeel op een bord. Giet de geklopte eieren in een ondiep bord. Rol de balletjes eerst door het paneermeel. Haal ze dan door het ei en rol ze vervolgens een tweede keer door het paneermeel.
5. Verhit de olie in een diepe pan op middelhoog vuur of in de frituurpan tot 175 graden.
6. Frituur de ballen ongeveer vijf minuten in kleine porties achter elkaar, laat ze op een stuk keukenpapier uitlekken.
7. Teveel ballen? Vries ze dan in voor een later moment.

VNO-NCW
MKB Noord

Laan Corpus den Hoorn 101
Groningen

Turfmarkt 11
Leeuwarden

(050) 534 38 44

info@vnoncw-mkbnoord.nl

www.vno-ncwnoord.nl
www.mkbnoord.nl

VOLG ONS OP

#geeftruimte

VNO NCW NOORD

MKB Nederland Noord