

AchterhoekBIZ



Businessmagazine voor en door ondernemers in de Achterhoek en omstreken *Jaargang 7 | Nr.4 | 2018*



Wendy Verlaan, Rabobank Graafschap:

**“Ontmoeten,
samenwerken
en kennis delen”**



Internationaal zakendoen volgens Intervat



Mazda timmert aan de weg



Economisch vitale regio

Kennis delen, netwerken, inspiratie, topsprekers, actualiteiten, trends en ontwikkelingen.

AchterhoekBIZniZZ Club



Achterhoek BIZniZZ CLUB

De AchterhoekBIZniZZ Club sluit aan bij de wensen van ondernemers, dit blijkt uit het feit dat ruim 110 Achterhoekse ondernemers inmiddels lid zijn geworden. Wij zijn niet alleen de leukste, maar misschien wel de meest effectieve Business Club van de Achterhoek met een diversiteit aan leden!

Missie van de AchterhoekBIZniZZ Club

Kennis delen, 'Achterhoekse' ondernemen versterken en innovatieve ideeën ontwikkelen en volgen.

Ons doel van iedere bijeenkomst:

- Regionaal ontdekken en verbinden
- Maatwerknetaarw initieëren
- Inspiratie opdoen
- Trends en actualiteiten delen

Wat u van ons mag verwachten:

- De BIZniZZ Club komt 4 maal per jaar bij elkaar;
- De locaties zijn inspirerend bij regionale ondernemers die een kijkje in de keuken geven;
- De sprekers zijn informatief, inspirerend en houden ons op de hoogte van de laatste trends en ontwikkelingen;
- Alles draait om resultaat, wij denken mee door een persoonlijke aanpak, verbinden met de juiste contacten uit een groot en professioneel netwerk;
- De kosten van het lidmaatschap zijn vanaf € 165,- Hiermee heeft u 4 maal per jaar toegang voor één persoon met de mogelijkheid tot het introduceren van een relatie (in overleg).

Soorten lidmaatschap per 1 januari 2019:

€ 165,- Toegang tot 4 bijeenkomsten voor één persoon;
€ 400,- Toegang tot 4 bijeenkomsten voor één persoon,
1 advertentie voor een 1/2 pagina in AchterhoekBIZ Magazine
per kalenderjaar, editie in overleg te bespreken*.

Alle bijeenkomsten zijn inclusief hapjes, drankjes en diner!
De genoemde prijzen zijn excl. BTW.

Noteer de volgende data vast in uw agenda voor 2018.

26 maart 2019	De Goede Visuele Communicatie in Brummen
28 juni 2019	Wolkenland in Beek i.c.m Heuveltje/Peeske Italiaanse avond
26 september 2019	Sligro Groothandel te Doetinchem
17 december 2019	Swinkels Bavaria Lieshout (v.a. 13.00 uur) (locatie onder voorbehoud)

Tevens bestaat er de mogelijkheid om een avond te adopteren, u krijgt dan de mogelijkheid zich specifiek te profileren onder de AchterhoekBIZniZZ Club leden. Voor meer informatie neem dan contact met ons op!

Heeft u interesse in een lidmaatschap, dan vernemen wij graag welk pakket het best bij uw wensen aansluit. U kunt contact opnemen met Ed Smit via ed@buroachterhoek.nl

*Prijzen geldig vanaf 1 januari 2019.



14

Night Star Express Hellmann gaat voor internationale groei

Night Star Express Hellmann, gevestigd in 's-Heerenberg, is als onderdeel van moeder-organisatie en familiebedrijf Hellmann Worldwide Logistics verantwoordelijk voor de nachtelijke onderdelendistributie binnen de gehele benelux.

“Alles draait om investeren in mensen”

Als succesvol, internationaal ondernemer geeft Martin Mos leiding aan duizenden mensen, reist hij bijna wekelijks de wereld rond én is hij regelmatig als voorzitter van de Raad van Commissarissen en supporter van De Graafschap op De Vijverberg. Zijn kracht? “Aandacht geven aan mensen. Ik geloof heilig in teambuilding.”



24



30

Economisch vitale regio

Er gebeurt veel in de regio Achterhoek. De nieuwe, versterkte samenwerkings-structuur in de Achterhoek tussen de drie O's is sinds een aantal maanden concreet.

INHOUD



Wendy Verlaan Rabobank Graafschap	6
Night Star Express Hellmann	14
InterVAT	20
Martin Mos	24
Economisch vitale regio	30
Duits essentieel voor handelsrelatie	34

Voorwoord	5
Franken Vastgoed	12
Mazda timmert aan de weg	16
Van Egmond Groep beste industriële toeleverancier	23
De Steck; waar groei begint	28
RegioDeals	38
BizFlits	39
Achterhoek Open Innovatieprijs	40
NetwerkBIZ	42

AGENDA

Netwerk-
BIZ

26 maart 2019:

De Goede Visuele Communicatie in Brummen

*alleen toegankelijk voor leden van de AchthoekBIZniZZ Club

Bespaar tijd en geld op uw bedrijvenpost!



SBPost heeft als doel bedrijven, instellingen en gemeentes in de regio geheel of gedeeltelijk te ontzorgen van haar postkameractiviteiten door post en mailingen te halen, brengen, frankeren, sorteren en te bezorgen.

SBPost is al postbezorger voor meer dan 800 bedrijven, gemeentes en instellingen in de Achterhoek.

Kortingen op de dagelijkse landelijke post lopen op tot meer dan 30%

Voor meer info:
Bel 0313-670 290 of mail naar sales@sbpost.nl

www.sbpost.nl



WAAR WIJ VOOR STAAN

- **Continue 160 bedrijfswagens op voorraad**
Alle merken en typen
- **Zakelijke financiering van uw bedrijfswagen(s)**
Snelle beoordeling, acceptatie en afhandeling
- **Actuele en snel wisselende voorraad**
Aanvoer van circa 80 bedrijfswagens per maand
- **Inkoop van uw bedrijfswagen(s)**
Vlotte en correcte afhandeling
- **Onderhoud en reparatie**
Alle merken en tegen een gunstig tarief
- **Schadeherstel en spuitwerk**
Bedrijfswagens en werkmaterieel
- **Bedrijfswagen inrichtingen**
Nieuw en gebruikt op voorraad
- **Export inclusief volledige documentverzorging**
Ook voor derden
- **Kwalitatieve gewaardeerde voorraad**
NAP, herkomst, onderhouds- en gebruikshistorie van de voertuigen is bekend



ANDRIESSEN B.V.
bedrijfswagens

Jesselweg 49, 7061 XV Terborg T 0315 32 38 36 www.andriessenbedrijfswagens.nl

COLOFON



Hoofdredactie:
Ed Smit



Redactie:
Jessica Schutten



Vormgeving:
Marco Lindeman,
Moscreateie



Fotografie:
Carlo Stevering

Uitgever: Buro Achterhoek
Redactie-adres:
redactie@achterhoekbiz.nl
Advertentieverkoop:
sales@achterhoekbiz.nl
Distributie: SBPost
Sealen/Verpakken MAAK
Drukken: Westerlaan Lichtenvoorde
Mediapartner:
Ter Voert Mediaproducties

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden veelevoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door printouts, kopieën, of op welke andere manier dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever. De informatie in deze uitgave is met de grootst mogelijke zorg samengesteld. Uitgevers en auteurs zijn niet aansprakelijk voor mogelijke handelingen en/of beslissingen gebaseerd op deze informatie.

AchterhoekBIZ is een uitgave van Buro Achterhoek
www.buroachterhoek.nl - www.achterhoekbiz.nl

VOORWOORD



TROTS - BEDANKT

Soms denk je wel eens: de tijd gaat hard! Een cliché, maar zo waar. Het is alweer december, de goede Sint en zijn pieten zijn weer terug naar het warme Spanje en wij denken aan de kerst. Dat betekent voor het team van AchterhoekBIZ dat we weer een jaar verder zijn. Al zeven jaar lang brengen we ons ondernemersblad uit en er is veel gebeurd in deze afgelopen jaren. Waar we toen nog één van de vele magazines waren, is AchterhoekBIZ het enige echte, puur Achterhoekse businessmagazine dat gemaakt wordt voor en door Achterhoekse ondernemers. Daar ben ik erg trots op. Het magazine verbindt, is onderscheidend en keer op keer weten we mooie bedrijven aan ons te binden. Een woord van dank aan het team, onze trouwe adverteerders en andere bedrijven die ons het vertrouwen geven dit magazine uit te geven, is dan ook zeker op zijn plaats.

Internationaal zakendoen

Aan ons magazine is de AchterhoekBIZniZZ Club gekoppeld, die gestart is in 2016. Inmiddels bestaat de ondernemersvereniging uit 115 leden. De belangstelling blijft groot en we groeien maar door.

Voor 2019 hebben we al negen nieuwe aanmeldingen ontvangen van bedrijven die graag bij het netwerk aansluiten. Het gaat economisch goed in onze mooie regio. Eén van de uitdagingen ligt in het ondernemen en samenwerken over de grens. De laatste editie van AchterhoekBIZ met het thema 'Internationaal Zakendoen' gaat hier grotendeels over. Het bevat weer diverse verhalen. U herkent de artikelen aan een speciale stempel zoals de coverstory over Rabobank Graafschap, de Achterhoek Open Innovatieprijs, Franken Vastgoed, InterVAT, Nightstar Hellmann, een gesprek met drie Achterhoekse burgemeesters en een reportage over Martin Mos, COO van Springer Nature en voorzitter van RvC van De Graafschap. Daarnaast vindt u verhalen over De Steck, de broedplaats van de Achterhoek en de nieuwe Mazda6. Kortom, ook deze uitgave is zeker de moeite waard om tijdens de feestdagen rustig te lezen.

Ik wens u hele fijne feestdagen en een succesvol 2019, zowel zakelijk al privé!

Ik wens u veel leesplezier!

Ed Smit - Uitgever



Rabobank Graafschap:

“Ontmoeten, samenwerken en kennis delen”

‘GROWING A BETTER WORLD TOGETHER’. HET IS NIET ZOMAAR EEN MISSIE VAN RABOBANK GRAAFSCHAP. HET IS EEN GEPASSIONEERDE MANIER VAN WERKEN. DE MEDEWERKERS WILLEN BETEKENISVOL ZIJN VOOR DE MAATSCHAPPIJ EN HAAR KLANTEN. “MET EEN GROTE BETROKKENHEID EN ZICHTBAARHEID DENKEN WE MEE OVER DE TOEKOMST VAN KLANTEN EN DE MAATSCHAPPIJ EN VERBINDEN WE MENSEN.”

Tekst: Jessica Schutten, fotografie: Carlo Stevering

De wereld verandert, de economie draait volop, ondernemers investeren en de digitalisering neemt een steeds grotere vlucht. Rabobank wil hierin een rol spelen. De bank heeft veel veranderingen meegemaakt en er staat nog meer op stapel. “De huidige tijd vraagt om heldere keuzes. Om klaar te kunnen zijn voor de toekomst moeten wij ons ook blijven ontwikkelen en nadenken over hoe we onze dienstverlening inrichten”, zegt Wendy Verlaan, algemeen directeur van Rabobank Graafschap. “De toenemende digitalisering heeft gevolgen voor de interne organisatie van de Rabobank. Het aantal medewerkers is de afgelopen jaren gedaald en we zijn naar minder kantoren gegaan. Dat is een logisch gevolg van het feit dat klanten steeds meer zelf regelen en minder vaak een bankkantoor bezoeken. Uiteraard blijven we op regionaal niveau aanwezig en betrokken, met een directie, Raad van Commissarissen en met onze medewerkers. We willen op een slimme en eigentijdse manier dichtbij de klant zijn. Een goed contact met onze klanten is en blijft immers onze insteek. Dat kan natuurlijk nog steeds via onze kantoren of bij de klant thuis voor wie in gesprek wil met een medewerker. De grootste verandering nu en in de toekomst is toch wel dat medewerkers ruimte hebben om zich op de klant en regio te richten. Hierbij worden zij ondersteund door specialisten op het gebied van producten, diensten en doelgroepen. Deze specialisten werken steeds meer geconcentreerd in het land. Daar merkt de klant echter niets van. Ontmoetingen zijn immers niet aan een plek gebonden. Een treffend voorbeeld zijn onze bedrijvenadviseurs die in bedrijfsverzamelgebouwen zitten, bij startups en bij ondernemerscentrum Flox in Doetinchem. Hier hebben zij een eigen werkplek waardoor ondernemers op een laagdrempelige manier met ons in contact kunnen komen en wij met hen. Onze medewerkers staan hierdoor met de voeten in de klei en kunnen hun kennis en netwerk inzetten voor klanten. En die hebben een vast gezicht. Een andere manier van laagdrempelig en dichtbij, die past bij deze tijd. We willen weten wat klanten drijft, wat er speelt in hun omgeving en hoe wij daar als bank toegevoegde waarde kunnen leveren. Dan moeten we ons dus verplaatsen in hun wereld.”

Van betekenis zijn

Medewerkers en de ledenraad zijn steeds meer de ogen en oren van Rabobank Graafschap. Zij wonen veelal in het werkgebied, zitten bij een vereniging, hebben contact met bureaus en lokale ondernemers. Via de marktteams staat de bank midden in de lokale samenleving en kan zij goed inspelen op de behoeftes van klanten en leden. “Die signalen die onze medewerkers opvangen worden steeds belangrijker”, stelt Verlaan. “Daar kunnen we als bank van betekenis zijn. We zijn niet alleen een bank die streeft naar financiële gezondheid voor



onze klanten en leden, ook met ons netwerk en kennis kunnen we van betekenis zijn. Voor klanten en voor de samenleving. Zo leveren we op sociaal-maatschappelijk gebied een bijdrage aan de toekomst. Als het gaat om maatschappelijke vraagstukken als de energietransitie of voedselzekerheid kunnen en moeten wij een rol spelen. Recent gaven we bijvoorbeeld gastlessen ‘Food voor de klas’ op basisscholen. Gezonde voeding en een gezonde levensstijl zijn voor Rabobank als grootste Food & Agri bank ter wereld belangrijke thema’s. Als het gaat om duurzaamheid kunnen we van betekenis zijn door informatiebijeenkomsten te organiseren, door klanten tijdens adviesgesprekken te attenderen op verduurzaming en door specialisten in te schakelen. Zo organiseerden we de ‘Lekker Wonen Beurs’ met Achterhoekse gemeenten en het VerduurSaam Energieloket over slim en duurzaam (ver)bouwen. We weten wat er lokaal speelt en spelen hierop ook in met ons coöperatief dividend en lokale sponsoring van bijvoorbeeld de Dru, het Amphion en de sport en zijn partner van vele mooie sociaal-maatschappelijke initiatieven als Bind! Achterhoek. Vanuit onze sterke lokale betrokkenheid zijn we erop gericht de dorpen, steden en de regio te versterken. Op grotere schaal zijn we dan ook betrokken bij de agenda Achterhoek2030, onder andere als deelnemer aan de Thematafel ‘Wonen en Vastgoed’ van de Achterhoek Board. Zo houden we contact, kunnen we het verschil maken en initiatieven uit de markt samen oppakken.”



Ondernemers laten groeien

Elke ondernemer heeft zijn eigen vragen, uitdagingen en kansen voor nu en voor de toekomst. Rabobank Graafschap wil naast een goed contact met klanten bijdragen aan het verwezenlijken van specifieke wensen. Om elke ondernemer, van klein tot groot goed te kunnen helpen, heeft de bank specialistische kennis in huis. Lokaal bijvoorbeeld via een eigen Medicidesk en specialisten Food & Agri én landelijk via sector-specialisten van Rabobank Nederland. Verlaan: "Daar zit heel veel kennis waar ondernemers kosteloos gebruik van kunnen maken. Bedrijven helpen groeien, gaat dan ook veel verder dan financieren. De huidige economische tijd biedt veel mogelijkheden, waarbij we ondernemers graag helpen hun bedrijf naar een hoger niveau te tillen. Omdat zij bij voorkeur luisteren naar andere ondernemers, zetten we ons netwerk in. Om te stimuleren dat ondernemers elkaar inspireren en ontmoeten,



organiseren we onder andere het Ondernemerscafé en de MKB College Toer. Ook online bieden we ondernemers een podium. Het online platform 'Blik op de toekomst' is een voorbeeld waarin je ziet hoe andere ondernemers omgaan met hun groei-ambities en innovatie-uitdagingen. Het kent verschillende thema's. Daarnaast ondersteunen we ZomerOndernemer Achterhoek, helpen we ondernemers een goede start te maken via een Startersdesk en verbreden we de toegang tot financiering via Rabo&Crowd, een online handelsplatform binnen Rabobank. Via het Amsterdamse beurshandelsplatform Nxchange kunnen mkb-bedrijven extra kapitaal aantrekken door verhandelbare obligaties uit te geven. Investeerders kunnen deze obligaties aankopen en verhandelen via de beurs van Nxchange. Om daarnaast ondernemers te helpen bij hun financiële ruimte kunnen zij gebruikmaken van Factuurkrediet. Het is een kredietlimiet op een rekeningcourant die meebeweegt met de uitgaande factuurstroom. Hiermee hoeven bedrijven niet te wachten tot een debiteur een factuur heeft betaald. Het levert ruimte op die zij kunnen gebruiken om kansen te pakken. Het zijn slechts enkele van de vele manieren waarmee we invulling geven aan een van onze belangrijkste speerpunten: ondernemers laten groeien."

Innovatie stimuleren

Als het om innovaties gaat, staat Rabobank ook vooraan. Innovaties zorgen immers voor een nieuwe economische dynamiek en kansen. "Innovaties versterken het bedrijfsleven,

zorgen voor groei en verbeteren bovendien werkgelegenheid, dus een goed ondernemersklimaat", verklaart Verlaan. "We proberen hieraan bij te dragen met onze kennis die we in huis hebben, door partijen in contact te brengen met relaties uit ons netwerk of door initiatieven financieel te ondersteunen. Landelijke en lokale samenwerkingsverbanden zijn dé succesfactoren om kansen te benutten. We kunnen het immers niet alleen. Daarom zijn we lid van ondernemersverenigingen en zijn we aangesloten bij initiatieven als SmartHub Achterhoek. Samen staan we immers sterk!"

Internationaal zakendoen

Rabobank is niet alleen thuis in Nederland, ook in de wereld en brengt internationaal zakendoen dichtbij. Internationaal ondernemen biedt kansen, vraagt om specifieke vaardigheden, kennis van cultuur en wet- en regelgeving. Bedrijven die zich

richten op het buitenland moeten natuurlijk klaar zijn voor deze stap. Verlaan: "Inzicht in het bedrijf en een goede voorbereiding spelen hierbij een grote rol. Financiële middelen, kennis van het land waarmee je zaken gaat doen, inzicht in potentiële nieuwe markten en eventuele subsidies, het zijn belangrijke aspecten. Daarvoor zijn advies en contacten met overkoepelende organisaties relevant. Wij helpen ondernemers graag op weg met een compleet internationaal productaanbod en met onze contacten." Bedrijven die willen ondernemen in het buitenland kunnen essentiële informatie vinden op 'Rabo Wereldwijd'. Ook zet Rabobank volop in op vernieuwing. In juni dit jaar is het platform we.trade online gegaan. Het is een blockchaintechnologie dat de bank samen met een aantal buitenlandse banken heeft opgezet om internationale handel te vereenvoudigen en onder andere beveiligd transacties af te sluiten. Het platform verbindt bij een handelstransactie betrokken partijen met

elkaar. Via dit platform kan een ondernemer eenvoudig een bankproduct aanvragen. In kringverband organiseert Rabobank Graafschap handelsreizen voor groepen ondernemers. "We nemen hen mee in ons netwerk om contacten te leggen en versterken, zaken te doen en te proeven van andere culturen. Dergelijke reizen bieden nieuwe kansen voor klanten. In mei 2019 staat een food-, vers- en retailreis gepland. Dan gaan we naar Hong Kong met food-bedrijven en retailers."

Internationaal netwerk

Met een wereldwijd kantorennetwerk van 850 vestigingen kent Rabobank de lokale markten en zakelijke gebruiken als geen ander. Op alle continenten zijn in totaal zestien Rabobank International Desks, die meer dan 40 landen ondersteunen. Dit zijn lokale kantoren met Nederlandssprekende specialisten. Zij ondersteunen bij het realiseren van buitenlandse plannen, hebben fiscale en juridische kennis en zijn thuis in de plaatselijke gewoontes. "Deze specialisten werken samen met lokale collega's

“
We nemen ondernemers mee in ons netwerk om contacten te leggen en versterken, zaken te doen en te proeven van andere culturen.”

van Rabobankkantoren in het buitenland. Klanten die vragen hebben over bijvoorbeeld strategie, het opzetten van een vestiging, financieringen, vreemde valuta of exporteren kunnen er terecht. De specialisten begeleiden klanten uit alle branches en van alle groottes bij het zaken doen in het betreffende land. Het samenspel verloopt goed, wat leidt tot een goede en snelle dienstverlening en een nauwe relatie met de klant. Het werkt eenvoudig, want als een klant iets wil of nodig heeft, bellen onze medewerkers daarheen. We doen zaken op wereldniveau, met een persoonlijke benadering. Met een eigen accountmanager. Een vertrouwd en vast aanspreekpunt, die de regio kent, maar beschikt over een internationaal netwerk. Zó dichtbij zijn we!"

'Net voor het ter perse gaan van AchterhoekBIZ is bekend geworden dat Wendy Verlaan vanaf februari 2019 de rol van Kringdirecteur binnen de Rabobank gaat vervullen. In die rol ziet zij toe op en geeft zij sturing aan de performance van de lokale banken.'



Buitengewoon genieten bij Carpe Diem



Vergaderen, lunchen, dineren en overnachten.

Langeboomsestraat 5 • 7046 AA Vethuizen (Montferland) • Telefoon (0314) 65 14 24 • www.hotelcarpediem.nl

Voor bijzondere uitstapjes



Stichting CARE Travel is een vrijwilligersorganisatie die zich belangeloos inzet voor mensen met een zorgvraag, mensen die in een isolement verkeren of hierin terecht dreigen te komen.

CARE Travel biedt hen de mogelijkheid om leuke uitstapjes te maken en deel te nemen aan verrassende activiteiten.

Stichting CARE Travel
F.B. Deurvorststraat 43, 7071 BG Ulf | 0315 724 000
info@caretravel.nl | www.caretravel.nl

- › Natuurritten
- › Culinaire uitstapjes
- › Verwenmiddagen
- › Proeverijen
- › Bezoeken aan Kevelear en Eucharistievieringen
- › Thuiswedstrijden VV de Graafschap
- › Sport- en spelmiddagen
- › Muziekmiddagen
- › En nog veel meer!



Gun je personeel een WarmWinterLicht toegang voor een mooie beleving tijdens de kerstdagen.



23 tot en met 29
december 2018

Kijk op www.warmwinterlicht.nl voor alle informatie en bestel nu al kaartjes voor WarmWinterLicht 2018.

Bedrijfsfeest Groepsuitje In kerstpakket Team jaarafsluiting Familie & gezins-uitstapje



www.markant-outdoorcentrum.nl

Gildeweg 7, 7047 AR Braamt



ESCAPEROOM
TERBORG

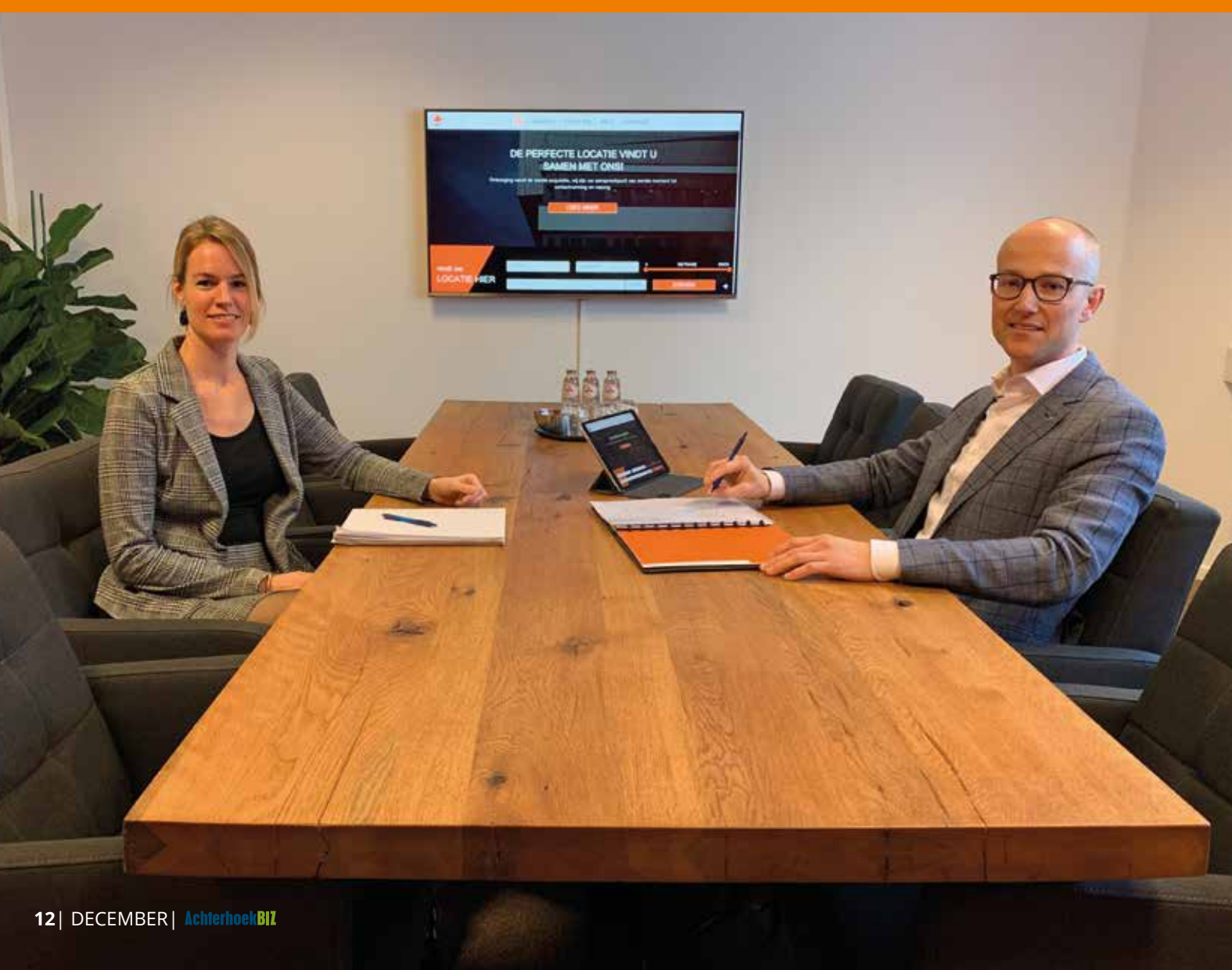
door **i-pulse**
creatief internetbureau



www.i-pulse.nl | Grutbroek 11, Doetinchem | 0314 377 686 | info@i-pulse.nl

Franken Vastgoed Bemiddeling & Advies groeit hard in regionale markt

BIJ DE VERHUUR OF VERKOOP VAN EEN BEDRIJFSPAND KOMT NOGAL WAT KIJKEN. HET VRAAGT OM GRONDIGE EN REGIONALE KENNIS, JARENLANGE ERVARING EN DE JUISTE RELATIES. FRANKEN VASTGOED BEMIDDELING & ADVIES HEEFT HET IN HUIS, MAAR DOET MEER. HET DOETINCHEMSE KANTOOR IS GESPECIALISEERD IN DE BEMIDDELING VAN ZAKELIJK VASTGOED EN IN VASTGOEDBEHEER, TAXATIES EN BELEGGINGEN. DISCIPLINES DIE ELKAAR KUNNEN VERSTERKEN EN WAARMEE HET KANTOOR EEN COMPLETE PARTIJ IS.



Tekst: Jessica Schutten, fotografie: Guido Pelgrim

Mijn onderneming groeit en ik zoek passende huisvesting in de regio Achterhoek. Ben ik wel goed bereikbaar op die locatie met mijn bedrijf? Kan ik investeren in vastgoed met eigen vermogen, hoe kan ik mijn pand verduurzamen en waar kan ik het best nieuw bouwen? Franken Vastgoed Bemiddeling & Advies weet raad met elke vraag. Eigenaar Jeroen Franken heeft jarenlang bij een gerenommeerd kantoor gewerkt en inmiddels achttien jaar ervaring opgedaan met het adviseren en bemiddelen bij de aan- en verkoop en verhuur van vastgoed. Van bedrijfshal tot expeditiecentrum, kantoor en winkelruimte voor de commerciële markt. Een jaar geleden besloot hij zijn eigen lijn uit te zetten en startte voor zichzelf. Inmiddels is het kantoor een bekende naam in de regio Achterhoek. De projectenportefeuille groeit fors. De kleinschaligheid, laagdrempeligheid, de specialisatie in zakelijk vastgoed en de goede contacten maken Franken Vastgoed Bemiddeling & Advies tot een ideale partner. “Er komt veel kijken bij het kopen, verkopen en beheren van een pand”, aldus Jeroen, die gecertificeerd makelaar en taxateur is. “Naast het bemiddelen bij de aan- of verkoop en verhuur van een bedrijfspand, kunnen wij ook het beheer van het vastgoed verzorgen. Denk hierbij aan het contact houden met de huurders, het bewaken van de staat van het vastgoed en de installaties, het toezien op onderhoudswerkzaamheden en het afsluiten van overeenkomsten. We adviseren eigenaren over de mogelijkheden van het vastgoed, de kansen in de markt en



over de reële waarde en het verduurzamen van een pand. Ons kantoor verricht bovendien taxaties, waar tegenwoordig zware eisen aan gesteld worden in de vastgoedwereld. Niet alleen bij de verkoop of aankoop van een pand, ook bij tussentijdse taxaties die door veel financiers worden gevraagd. Uiteraard beschikken we over de benodigde opleiding en zorgen we voor permanente educatie.”

Net even anders

Het kantoor van Franken Vastgoed Bemiddeling & Advies heeft onlangs haar eenjarig bestaan gevierd en is gehuisvest aan de Havenstraat 124 in Doetinchem. Na de start is bijna direct het team uitgebreid met Antoinet Wiltink als assistent makelaar. De geringe overhead en transparantie zijn naast kennis en ervaring belangrijke pijlers. Bij Franken Vastgoed Bemiddeling & Advies kunnen organisaties rekenen op korte lijnen en een actuele kennis van de markt. “We bouwen graag aan langdurige relaties met tevreden klanten”, stelt de bevroegen en gedreven Jeroen

Franken. “Daarbij vormen we een team met de opdrachtgever. Wat de vraag ook is, we lossen het op. Als klein kantoor zijn we makkelijk bereikbaar en onafhankelijk. Naast kennis leveren we kwaliteit en zetten we sterk in op een moderne marktbenadering waarin social media een belangrijke rol spelen. Dat doen we net even anders. Onze dienstverlening gaat verder dan het plaatsen van een traditioneel bord in de tuin. We ontwikkelen bijvoorbeeld professionele 360 graden fotografie, video's en flyers en benaderen proactief latent zoekenden.”

Ondernemersklimaat

Franken Vastgoed Bemiddeling & Advies steekt aan de voorkant energie in de ontwikkeling van de regio en werkt proactief mee aan een gunstig klimaat voor ondernemers. Variërend van verhuizingen tot het ontwikkelen en verkopen van bedrijfsterreinen. Samenwerkingsverbanden maken het bedrijf flexibel en daadkrachtig. Jeroen adviseert niet alleen ondernemers, hij is ook sparring partner voor gemeenten en ontwikkelaars en neemt deel aan diverse ondernemersnetwerken. “Samen met partijen uit de bouw, installatie en kantoorinrichting vormen we een netwerk waarin we kennis delen en oplossingen bedenken voor vraagstukken in de markt. We spelen in op de markt met projecten als de realisatie van een bedrijfsverzamelgebouw op het bedrijventerrein ‘Keppelseweg’. Samen met De Marne Vastgoed hebben we hier 13 bedrijfsunits gerealiseerd, variërend van circa 50 m² tot circa 200 m². Deze units zijn allemaal zeer snel verkocht en worden begin 2019 gebouwd. We starten binnenkort dan ook met de ontwikkeling van de volgende fase. Kennis en netwerk zijn in dergelijke projecten onontbeerlijk. Het mooiste van mijn werk is het omgaan met mensen. Ik moet bruggen bouwen, belangen bij elkaar zien te brengen en het juiste pand bij de juiste ondernemer brengen. Als makelaar opereer je in de haarvaten van de samenleving. Je bent diep maatschappelijk geïntegreerd. Om daar onderdeel van te mogen zijn, maakt het een prachtvak!”

www.frankenvastgoed.nl



Verbouwing 's-Heerenberg in volle gang

De derde uitbouw is in september van start gegaan. Naar verwachting is deze met circa 8 à 9 maanden gereed. "Al meerdere jaren waren er plannen om het crossdockcentrum in 's-Heerenberg voor de derde keer fors uit te breiden", vertelt Patrick Löwenthal, CEO van Night Star Express Hellmann. "Dit kwam in een stroomversnelling na de continue groei van 10 à 15% in de laatste jaren. Eerst de overslag en direct aansluitend de kantoren." Na de ingebruikname van het pand in 2008, wordt de derde uitbreiding gerealiseerd. Het bedrijf heeft in zijn totaliteit 6.000 m² grond aangekocht waarop de nieuwe crossdockhal inclusief laaddocks wordt gebouwd. Dit brengt het totale grondoppervlak naar ruim 22.000 m² waarbij het sorteeroppervlak op 11.000 m² uitkomt. Het aantal laaddocks

op de internationale markt actief om zich te blijven onderscheiden. Patrick Löwenthal: "We zien onszelf als een echt Achterhoeks bedrijf. Nuchter handelen en zeker niet vies zijn van hard werken zijn de kernwaarden die we dagelijks blijven koesteren. We zien dat veel klanten dit waarderen. Met meerdere internationale klanten als Kramp, John Deere, CNH en Iveco zetten wij ons dagelijks in om internationaal steeds verder te kunnen groeien. Wij zijn dan ook zeer content dat we ons op vele vlakken kunnen onderscheiden. Dat zien we zeker terug in de 'Kampioensster', de derde uitbouw en onze geweldige medewerkers!"

Night Star Express Hellmann gaat voor internationale groei

NIGHT STAR EXPRESS HELLMANN, GEVESTIGD IN 'S-HEERENBERG, IS ALS ONDERDEEL VAN MOEDERORGANISATIE EN FAMILIEBEDRIJF HELLMANN WORLDWIDE LOGISTICS VERANTWOORDELIJK VOOR DE NACHTELIJKE ONDERDELENDISTRIBUTIE BINNEN DE GEHELE BENELUX. VOOR VELE GERENOMMEERDE INTERNATIONALE ORGANISATIES WORDEN DE ONDERDELEN IN DE AVONDUREN BINNEN EEN KLEIN TIJDSVENSTER GESORTEERD, VERLADEN, VERVOLGENS 'S NACHTS DOOR RUIM 150 VOERTUIGEN VERVOERD EN VOOR 08:00 UUR AFGELEVERD. MET ELKE NACHT ZO'N 8.000 ZENDINGEN DIE IN TOTALITEIT WEL 18.000 PAKKETTEN EN PALLETS BEVATTEN, IS NIGHT STAR EXPRESS HELLMANN TOE AAN DE DERDE VERBOUWING IN 10 JAAR!

Tekst en fotografie Night Star Express Hellmann

en deuren passeert inmiddels ruim de 100. Ook wordt de kantoorruimte verder uitgebreid met 325 m² zodat het kantooroppervlak in zijn totaliteit ruim 800 m² bedraagt. Deze uitbouw stelt Night Star Express Hellmann in staat om de jaarlijks internationale groei (met succes) voort te kunnen zetten.

Superboeren

U zult het al wel hebben gezien: met ingang van het huidige seizoen speelt De Graafschap met een 'Kampioensster' boven haar logo. De ster is door Night Star Express Hellmann toegekend aan De Graafschap. Als internationaal opererend bedrijf is Night Star Express Hellmann erg nauw betrokken bij de eigen regio en al vele jaren trouw supporter van de Doetinchemse club. Het bedrijf wordt dan ook gerund door echte Achterhoekers. Dat, gecombineerd met de kernwaarden, uitstraling en ambitie zorgde ervoor dat er snel een klik was tussen De Graafschap en het bedrijf. Robert Overgoor, commercieel manager van Night Star Express Hellmann: "Als marktleider in de verzending van onderdelen en halffabricaten in de agrarische sector is de link met de Superboeren snel gelegd. Dat we onze relaties kunnen trakteren op een echte Achterhoekse avond in een bomvolle Vijverberg is iets dat we met alle plezier doen!"

Internationaal zaken doen

Hellmann Worldwide Logistics, met het hoofdkantoor in het Duitse Osnabrück, is wereldwijd actief in 162 landen en met ruim 437 kantoren vertegenwoordigd in alle logistieke sectoren. Night Star Express Hellmann, met vestigingen in 's-Heerenberg en Maasmechelen (BE), is met ruim 200 medewerkers dagelijks

In cijfers

Hellmann Worldwide Logistics
- 437 vestigingen in 162 landen
- Ruim 13.000 medewerkers
- Ruim 3.2 miljard euro omzet per jaar.

Night Star Express Hellmann
- Twee vestigingen in Benelux:
's-Heerenberg (hoofdkantoor) en Maasmechelen (BE).
- 200 medewerkers
- 30 miljoen euro omzet per jaar
- 22.000 m² grondoppervlakte.

Night Star Express Hellmann
Logistiekstraat 4 - 7041 KH 's-Heerenberg
T. 0314 - 399 000 - Email: nse@nl.hellmann.net

www.nse-hellmann.com



MAZDA

TIMMERT AAN DE WEG



VOOR ONZE RIJ-IMPRESSIE ZETTEN WE IN DEZE EINDEJAARSEDITIE DE NIEUWE MAZDA6 IN DE SPOTLIGHTS. DE MAZDA6 KENT VERSCHILLENDE TYPES, WIJ REDEN IN DE SIGNATURE. UW UITGEVER VAN ACHTERHOEKBIZ HEEFT OOIIT ZELF EEN MAZDA 626 COUPE GEREDEN. WAT EEN VOORUITGANG HEEFT DIT MERK DOORGEMAAKT! NIET ALLEEN DE RIJSTIJL, OOK DE TECHNISCHE SNUFJES DIE MIJ OPVIELEN, MAAKTEN HET RIJDEN TOT EEN FEESTJE. DE HEAD-UP DISPLAY MET PROJECTIE IN DE VOORRUIT, DE LANE KEEP ASSIST EN NIET TE VERGETEN DE MOOIE AFWERKING, HEBBEN MIJ POSITIEF VERRAST. AFIJN, ALLE SPECIFICATIES EN ZAKEN DIE U ECHT MOET WETEN, ZIJN IN DIT ARTIKEL BESCHREVEN EN ZIJN ZICHTBAAR OP DE FOTO'S DIE WIJ MAAKTEN BIJ DE UITERMATE GESCHIKTE LOCATIE DE DRU IN ULFT.

Tekst: Maceda, Ed Smit, fotografie: Carlo Stevering, Maceda

Het eigenwijze Mazda timmert sinds 2012 weer flink aan de weg in Nederland. In dat jaar was de succesvolle CX-5 het eerste model van een nieuwe designtaal. Gecombineerd met de Japanse betrouwbaarheid zijn dat twee ijzersterke troeven. Sinds 2012 zijn de verkoopaantallen in Nederland verdubbeld naar zo'n 10.000 stuks in 2018. Ook de zakelijke markt weet Mazda weer helemaal te vinden, mede dankzij 'value for money' en gunstige restwaardes met bijbehorende scherpe leasetarieven.

SkyActiv-technologie

Wat Mazda uniek maakt, is haar SkyActiv-technologie. SkyActiv is een combinatie van relatief lichte auto's, met grote maar toch zuinige motoren. In tegenstelling tot vrijwel ieder ander automerk, doet Mazda niet aan downsizing. Dus geen kleine, 3-cilinder turbomotoren maar grote en betrouwbare 4-cilindermotoren met in de meeste gevallen een inhoud van twee liter. Hierdoor ontstaat een hoog trekgewicht (tot 2.000 kg) en door de hoge compressieverhouding toch een gunstig verbruik. In 2019 introduceert Mazda een nieuwe generatie SkyActiv-X motoren. Kortgezegd is dit een benzinemotor met de voordelen van een dieselmotor: laag verbruik met dito CO2-uitstoot en een goede trekkracht. Revolutionair!

Mazda6

De Mazda6 heeft in de zomer van 2018 een facelift gehad. Het bestaande model is verder verbeterd: een betere isolatie dus stiller interieur, afwerking van het dashboard en interieur op zeer hoog niveau, unieke standaarduitrusting en veiligheidssystemen voor dit segment en een uitgesproken design met grote grille.

Unieke standaarduitrusting:

- Adaptieve cruise control
- Head-up display met projectie in de voorruit
- Lane keep assist
- Adaptieve full led verlichting, inclusief grootlichtassistent
- 8" multimediascherm met navigatie
- Stoel- en stuurwielverwarming





Signature uitvoering

De Signature is een Mazda6 die de signatuur van het Mazda-designteam het best tot uiting laat komen. Met een persoonlijke touch van de designers. De Signature is een unieke topuitvoering met onder meer een luxe Nappa-lederen interieur en sierpanelen vervaardigd uit fraai Japans Sen-hout. Puur vakmanschap. Met details die het verschil maken zoals de suède-afwerking in het interieur, een donkere hemelbekleding en de randloze binnenspiegel.

MACEDA

Nadat de vorige Doetinchemse Mazda-dealer in 2014 ter ziele ging, opende MACEDA in het voorjaar van 2017 haar deuren. Vanuit de moderne showroom en werkplaats biedt MACEDA alle mogelijke diensten rondom Mazda: verkoop nieuw en gebruikt, service en garantie, (privé)lease, financiering en verzekering! Kijk op www.maceda.nl/ binnen-kijken/ voor een virtuele tour door ons pand! U vindt MACEDA aan het Grutbroek 6 in Doetinchem.



RegioLease is uw regionale partner! Al 25 jaar bewijzen wij dat je als regionaal en universeel leasebedrijf in Oost-Nederland daadwerkelijk emotie kunt toevoegen aan autolease. Wij noemen het 'Autopassie zonder omwegen' en dat maken we iedere dag opnieuw waar. Leasing hoeft namelijk niet ingewikkeld, duur en tijdrovend te zijn. U heeft een duidelijk mobiliteitsvraagstuk dat u snel en goed opgelost wilt zien. RegioLease zorgt daarvoor.

Daarom RegioLease:

1. Flexibel en transparant
2. Regionaal en universeel
3. Totale mobiliteit onder één dak
4. Shortlease en rijden binnen 24 uur
5. Professioneel zonder rompslomp
6. Persoonlijk en concreet

Bij RegioLease leest u de Mazda6 Sportbreak zakelijk al vanaf € 589 excl. btw per maand! Privélease is al mogelijk vanaf € 499,- incl. btw per maand! Offerte op maat? Mail naar anne.kuster@regiolease.nl of bel 0314-376333!



Grutbroek 6
7008 AM Doetinchem

T: 0314 - 376 343
E: info@maceda.nl
I: www.maceda.nl



Quote Autoweek

“Wat is het mooi dat zulke auto’s er nog zijn. In al het SUV- en cross-overgeweld van de afgelopen jaren raakt de D-segment-stationwagon wat ondergesneeuwd. Opmerkelijk, want op de lagere instap na valt er praktisch gezien weinig in te brengen tegen de stationwagon als alternatief voor een middenklasse-SUV.”



‘Internationaal zakendoen, hoe moet het met de btw?’

INTERVAT COMPLIANCE BV REGELT DE BUITENLANDSE BTW VAN BEDRIJVEN WERELDWIJD. ONDERNEMINGEN IN DE ACHTERHOEK PROFITEREN EXTRA VAN EEN REDELIJK UNIEKE POSITIE VANWEGE DE GUNSTIGE LOCATIE TEN OPZICHTE VAN DUITSLAND, WAARMEE NEDERLAND DE MEESTE ZAKEN DOET. DE ACHTERHOEK LIGT BOVENDIEN OM DE HOEK VAN HET RUHRGEBIED IN DE DUITSE DEELSTAAT NORDRHEIN-WESTFALEN, HET BELANGRIJKSTE INDUSTRIEGEBIED VAN EUROPA.

Tekst: InterVAT, fotografie: Carlo Stevering

InterVAT Compliance BV biedt de volgende diensten aan voor haar klanten wereldwijd:

1. Buitenlandse btw terugvorderen
2. Btw-registratie en -aangiften verzorgen
3. Consultancy en btw-scans.

Zo zorgen we dat klanten voldoen aan hun verplichtingen (compliance), dat zij boetes voorkomen en geen btw laten liggen. Dat laatste gebeurt in onze ogen helaas nog te vaak. ‘Zakendoen over de grens, waar beginnen we aan?’ Internationaal zakendoen is altijd spannend. Cultuur, taal, wetten en regelgeving maken het ingewikkeld. Dat begint al bij de btw. Zonder kennis van de taal, de politiek, de cultuur en de wetgeving weet je nauwelijks waaraan je begint. Dat houdt bedrijven vaak tegen om zaken te doen buiten de grenzen. Dat vinden wij zonde.

En de houding ‘we zien later wel wat we doen met de btw,’ die we momenteel vooral zien bij bedrijven die zich bezighouden met e-commerce (webshops), helpt ook niet.

Niemand wil wakker liggen van belastingzaken.

Daarom zijn wij er. Wij kennen de wetten en regels in de EU-landen en daarbuiten, zoals Noorwegen, IJsland, Zwitserland, Turkije, Canada, Zuid-Afrika, Japan, Australië en de Golfstaten. We spreken de belangrijkste talen, kennen de cultuur en de politiek. We weten dus hoe we de Belastingdienst daar moeten benaderen en hebben er korte lijnen mee. Door onze lange



ervaring kennen deze Belastingdiensten ons goed en zien zij ons als een betrouwbare partij. Dat maakt de communicatie gemakkelijker.

In een aantal landen moet je de Belastingdienst bezoeken. Dit zijn vaak de moeilijkste landen om zaken als btw goed te regelen. In sommige landen, zoals Zwitserland, is het verplicht een fiscale vertegenwoordiging te hebben. Wij treden als fiscale vertegenwoordiger op waar nodig.

We bedienen onze klanten vanuit ons kantoor in Doetinchem en zijn het eerste aanspreekpunt voor de Belastingdiensten. Zo ontlasten wij internationaal opererende bedrijven in het hele btw-traject.





Komt de vraag of er nog btw terug te halen is, staat u voor een onaangename verrassing zoals een boete of naheffingsaanslag of wilt u een boete of naheffingsaanslag voorkomen? Wij helpen met de beste oplossing.

Altijd op de hoogte, wereldwijd

Net als in Nederland verandert in elk land vrij geregeld iets in het belastingstelsel en de wet- en regelgeving daaromheen. Wij zijn altijd op de hoogte van de btw-wijzigingen. De belangrijkste geven wij door aan klanten, die daarmee te maken krijgen. Zo weten wij waar onze klanten op moeten letten en welke valkuilen ze beter kunnen voorkomen.

'De Brexit en de btw, waarop bereiden wij ons voor?'

Wij krijgen deze vraag geregeld, juist omdat veel mensen weten dat wij goed op de hoogte zijn. Momenteel is er een principe-akkoord tussen de EU en het Verenigd Koninkrijk over een overgangperiode na de Brexit van 29 maart 2019. Het akkoord moet nog wel goedgekeurd worden door de EU, het Britse en het Europese parlement. Als het principeakkoord doorgaat, dan volgt een overgangsfase. Daarin krijgt iedereen tot 1 januari 2021 de tijd om zich voor te bereiden op de nieuwe regels. Tot en met 31 december 2020 gelden de huidige regels. Hoe dan ook, er komen nieuwe of aanvullende regels. Zodra het kan, brengen wij onze klanten direct op de hoogte van de ontwikkelingen. Wij vertellen wat deze in de praktijk betekenen en komen met een plan voor onze klanten. Wij adviseren hoe zij zich het beste kunnen voorbereiden.

Onze tip voor wanneer u te maken krijgt met de Brexit: win professioneel advies in om onnodig vertragende of stagnerende problemen en hoge kosten te voorkomen.

Nieuw Europees btw-stelsel, hoe zit het daarmee?

Dit jaar heeft de Europese Commissie een nieuw voorstel gepubliceerd om het Europese btw-systeem voor goederentransacties over de grens te wijzigen en zo fraude tegen te gaan.

De belangrijkste wijziging voor internationaal opererende bedrijven is het invoeren van de CTP, Certified Taxable Person ofwel de 'gecertificeerd belastingplichtige.' Dit is bedoeld om onderscheid te kunnen maken tussen betrouwbare en minder betrouwbare bedrijven. Op basis van het huidige systeem mag de Nederlandse leverancier het btw-tarief van 0% toepassen als intracommunautaire levering. In het nieuwe systeem moet de Nederlandse leverancier de btw in rekening brengen van het land waar de afnemer is gevestigd. De leverancier moet dus goed op de hoogte zijn van alle btw-percentages van de EU-landen. Er is een uitzondering: indien de leverancier en de buitenlandse afnemer gecertificeerd zijn als CTP, treedt de verleggingsregeling in werking. Voor deze 'intra-unieleveringen' hoeft de leverancier geen btw in rekening te brengen van het land waar de afnemer is gevestigd, maar verlegt de btw naar de afnemer.

Bevlogen over buitenlandse btw

Buitenlandse btw, het is een dynamisch vak. Bedrijven hebben er vaak een broertje dood aan. Het mooie is dat wij er juist bevlogen over zijn. Buitenlandse btw en bedrijven helpen om zonder belemmeringen internationaal te ondernemen is wat wij het beste en liefste doen. En daarmee creëren we een prachtige win-winsituatie. Tenslotte hebben Nederlanders en daarmee ook de Achterhoekers van oudsher een handelsgeest en zullen zij altijd over de grens kijken. En wij kijken met hen mee.



Contactgegevens InterVAT Compliance BV

Muhterem Köse is managing director bij InterVAT Compliance BV. InterVAT Compliance BV vordert jaarlijks miljoenen euro's aan btw terug voor haar klanten wereldwijd. Verder zorgen we ervoor, dat honderden klanten volledig 'in compliance' zijn voor de btw. We zijn gevestigd in Doetinchem aan de Koopmanslaan 27a. Telefoon: 0314 64 06 03.

www.intervatcompliance.com



Foto© Link Magazine, Sam Rentmeester



Van Egmond Groep beste industriële toeleverancier

VAN EGMOND GROEP IS VOLGENS KLANTEN DE BESTE LOGISTIEKE DIENSTVERLENER 2018 VOOR DE INDUSTRIËLE SECTOR. NADAT ZIJ VORIG JAAR AL RUNNER-UP WAS, WERD VAN EGMOND GROEP DIT JAAR TIJDENS DE DUTCH INDUSTRIAL SUPPLIER & CUSTOMER AWARDS OP WOENSDAG 21 NOVEMBER IN UTRECHT GEKROOND ALS GROTE WINNAAR.

De prijs is één van de Dutch Industrial Supplier & Customer Awards 2018, een initiatief van LINK Magazine in samenwerking met ING en ISAH Business Software, die voor de zeventiende keer in successie werden uitgereikt.

In de categorie Best Logistics Supplier, met Joes Wigman van Berenschot als juryvoorzitter, zijn leverbetrouwbaarheid en slimme logistiek bepalend. Na een uitgebreid assessment bleven vijf finalisten over waarvan Van Egmond Groep en Sick de beste juryscores haalden. Andere finalisten waren Festo, SMC en It's Me. Na twee live pitches door nominerende klanten gaf het oordeel van de het publiek de doorslag. Van Egmond Groep kwam daarbij als eerste uit de bus.

De jury beoordeelt Van Egmond Groep als "een zeer sterk ontzorgende toeleverancier. De communicatie is goed, order-bevestiging is volledig en snel, de leveringsinformatie compleet en helder. Extra flexibel door eigen vervoer waardoor levering binnen één of twee dagen kan plaatsvinden. Van Egmond Groep is ook in staat proactief voor de klant in te kopen en voorraden aan te houden."

"Een grote eer om namens ons bedrijf de prestigieuze prijs "Best Logistic Supplier" voor de maakindustrie in Nederland te mogen ontvangen", reageert algemeen directeur Casper Gerritsen. "Een prijs waar we trots op zijn en een beloning voor vele jaren hard werken en een gestage ontwikkeling. De groei die ons bedrijf heeft doorgemaakt is het gevolg van deze erkenning en een mooie stimulans voor de toekomst. Grote dank naar

al onze klanten en een waanzinnig compliment naar al onze betrokken medewerkers".

Van Egmond Groep

Van Egmond Groep is al ruim 80 jaar een betrouwbare partner als het gaat om leveren van goederen en diensten op het gebied van elektrotechniek en industriële automatisering. Het bedrijf werkt aan logistiek maatwerk en de juiste toegevoegde waarde voor de klant. Van Egmond Groep levert daarbij niet volgens een vast concept en betreft waar nodig zelfs haar leveranciers daarbij. Van Egmond Groep heeft vestigingen in Doetinchem (hoofdkantoor), Weert, Veghel en Barendrecht.

DISCA-awards

Sinds 2002 organiseert Link Magazine de verkiezing van de beste industriële leveranciers van Nederland, in de categorieën best knowledge supplier en best logistics supplier. Na twee selectierondes wordt per categorie tijdens het DISCA-event de winnaar gekozen door een klantenjury en het publiek. Sinds 2011 gebeurt ook het omgekeerde: toeleveranciers nomineren hun beste klanten, de uitbesteders waar zij het meest optimaal mee samenwerken. Inmiddels zijn de Dutch Industrial Suppliers & Customer Awards uitgegroeid tot een instituut in industrieel Nederland.



*Martin Mos, ondernemer
en RVC-voorzitter De Graafschap:*

**“Alles draait om
investeren in
mensen”**

ALS SUCCESVOL, INTERNATIONAAL ONDERNEMER GEEFT MARTIN MOS LEIDING AAN DUIZENDEN MENSEN, REIST HIJ BIJNA WEKELIJKS DE WERELD ROND ÉN IS HIJ REGELMATIG ALS VOORZITTER VAN DE RAAD VAN COMMISSARISSEN EN SUPPORTER VAN DE GRAAFSCHAP OP DE VIJVERBERG. ZIJN KRACHT? “AANDACHT GEVEN AAN MENSEN. IK GELOOF HEILIG IN TEAMBUILDING.”

Tekst: Jessica Schutten, fotografie: Carlo Stevering

Hij is geboren en getogen Groninger, kwam vanwege zijn werk bij uitgeverij Elsevier Misset in de jaren negentig in Doetinchem terecht en woont in Wehl. Martin Mos is ondanks zijn volle agenda regelmatig op De Vijverberg te vinden. De globetrotter raakte na zijn verhuizing vrij snel ‘besmet’ met het Graafschap-virus. “Ik werd financieel directeur bij Misset, dat later Elsevier Business information werd en nadien ben ik overgestapt naar Elsevier Science. Vanuit de zakelijke betrokkenheid en als supporter kwam ik regelmatig bij De Graafschap. Ik werd benaderd als lid van de Raad van Commissarissen (RvC) en vier jaar geleden als voorzitter. Over die voorzittersrol moest ik even nadenken. Ik sta niet graag op de voorgrond. Maar ik ben voetbalfan en De Graafschap is een bijzondere club. De sfeer is prettig, het is er gemoedelijk en er heerst een no-nonsense mentaliteit. Dat past bij me. De samenwerking met supporters geeft me ook veel voldoening. Mijn ervaring is dat we als RvC van De Graafschap dichter op de club en directie zitten dan andere betaald voetbalclubs.”

Toekomst Graafschap

De RvC controleert het beleid van De Graafschap en ondersteunt de directie bij de verdere professionalisering van de club. Eén van de doelen is handhaving in de Eredivisie. “Dit is belangrijk om financieel gezond te blijven en financiële stabiliteit te kunnen bereiken”, vindt Mos. “We moeten bij verlies niet te snel in paniek raken en kunnen zeker nog punten pakken. Natuurlijk kijken we ook naar versterking als het past binnen de financiën. Een ander doel is het verder professionaliseren van de jeugdopleiding en het streven naar één centrale trainingslocatie op de Bezelhorst. Waar ik trots op ben is de band die we weer gecreëerd hebben met de supporters. Als RvC staan we voor het D’ran-plan en de kernwaarden trots, D’ran, eerlijk, samen en genieten. Er is weer saamhorigheid en we zijn transparant. Ik probeer alle thuiswedstrijden aanwezig te zijn. Het is dan ook geweldig om te zien dat het stadion uitverkocht is. Ik hoop van harte dat De Graafschap ook in de toekomst een club van het volk blijft en niet in handen van investeerders komt, die rechtstreeks invloed uitoefenen. Dat zou de doodsteek zijn voor de club. Ook hoop ik dat de kinderen van mijn kinderen in de toekomst nog naar de Graafschap kunnen. Ik geloof hier zeker in. We zijn goed bezig, leveren toegevoegde waarde vanuit een verbindende en faciliterende rol en werken nauw samen met bedrijven, het onderwijs en de overheid om de regio vooruit te helpen.”

Internationaal ondernemen

Martin Mos is sinds 2004 werkzaam als operationeel directeur bij en investeerder in Springer Nature, een internationale uitgever van wetenschappelijke boeken en tijdschriften met vestigingen in onder meer Berlijn, Londen en New York. Bij het bedrijf, dat Official Partner is van De Graafschap,



werken ruim 13.000 mensen. Bijna wekelijks reist Mos de hele wereld rond waardoor hij doorgewinterd is als het gaat om uitdagingen bij internationaal ondernemen. Naast de verschillen tussen landen in wet- en regelgeving hebben ondernemers te maken met cultuurverschillen als zij plannen hebben om over de grens stappen te zetten. “Het is belangrijk dat je hiervoor respect hebt, je goed voorbereidt en je aanpast aan de gewoontes van het land”, stelt Mos. “Kijken we naar ons buurland Duitsland dan is juist mijn ervaring dat de omgangsvormen erg lijken op die in Nederland. Je kunt prima samenwerken met Duitsers en afspraak is er afspraak. Uiteindelijk gaat het in elk land om het opbouwen van vertrouwen en het investeren in een relatie. Daarbij ben ik geen voorstander van het gebruikmaken van expats, maar van lokale mensen. Zorg dat je met lokale mensen werkt die de taal en markt kennen, zowel in de voorbereiding als bij het starten van een vestiging. De cultuurverschillen zijn zeker geen obstakel maar bieden juist kansen als je wilt snappen hoe mensen doen en denken.”

Aandacht voor mensen

Leidinggeven aan duizenden medewerkers wereldwijd is niet eenvoudig. Mos is inmiddels gewend om met verschillende culturen en karakters te werken en investeert veel in zijn mensen. “Hoewel onze IT uitstekend is geregeld, run je geen bedrijf vanachter een computer. Ik geloof heilig in teambuilding en besteed daar veel tijd aan. Je moet bereikbaar zijn voor je mensen en aandacht voor hen hebben wanneer nodig. Het kost tijd en moeite om goede interne en externe relaties te ontwikkelen, maar dan heb je ook iets waardevols. Dat zie je ook zeker terug bij De Graafschap!”



BUSINESS CLUB DE GRAAFSCHAP

Het grootste zakelijke platform van De Achterhoek!

U bent al
Business Club lid vanaf
€ 2.500,- per seizoen!



RELATIEBEHEER • NETWERKEN • SFEER • ZAKEN DOEN

Sfeervolle thuiswedstrijden in de Eredivisie

Neem uw relaties mee naar een thuiswedstrijd van De Graafschap in een kolkend stadion De Vijverberg. Bij een Business Club lidmaatschap kunt u alle thuiswedstrijden van De Graafschap bezoeken en krijgt u vaste Business Seats toegewezen.

Business Club evenementen van De Graafschap

Bezoek de Business Club evenementen van De Graafschap om in een attractieve omgeving te netwerken. De Business Club evenementen variëren van intieme tot grotere sessies gericht op het delen en opdoen van kennis, vermaak, en netwerken met mede Business Club leden.



Meer info via: **Betaald Voetbal De Graafschap B.V.** Afdeling Commercie E commercie@degraafschap.nl
T 0314-368 458 I www.degraafschap.nl



Thuis dineren met het hele gezin, maar toch restaurantwaardige gerechten serveren?

Dat kan met de Culitas! Met de culinaire tas gevuld met een zo goed als panklaar 4-gangen menu is uren in de keuken staan verleden tijd! Door de duidelijke instructies van onze chefs is mislukken praktisch onmogelijk.

De keukenbrigades van Villa Ruimzicht, Strandlodge Winterswijk en LEV Foodbar slaan ook dit jaar weer de handen ineen om een heleboel gezinnen te voorzien van een heerlijk kerstdiner. Dit jaar sluit ook Eetwinkel van Mien aan, die binnenkort haar deuren opent in Doetinchem!

€32,50
p.p.

Bestellen kan via www.hotelvillaruimzicht.nl/culitas



WAAR GROEI BEGINT

IEDEREEN HEEFT IDEEËN. IN DE COMMUNITY VAN DE STECK WORDEN ZE CONCREET. DE STECK IS EEN BROEDPLAATS VOOR ONDERNEMERS, DIE GEFACILITEERD EN ONDERSTEUND DOOR OVERHEID EN ONDERWIJS TOT BLOEI KOMEN.

Tekst en fotografie: De Steck



WERKEN & VERGADEREN

De markante, oude bibliotheek van Doetinchem is omgetoerd tot duurzaam, energieneutraal en multifunctioneel gebouw. Die multifunctionaliteit uit zich in het brede scala aan ruimtes die De Steck beschikbaar stelt. Van klein (flexplek) tot groot (congreszaal), je bent er voor elk doeleinde op de juiste plek. De Steck is een plaats waar mensen elkaar in het werkveld ontmoeten. Dat faciliteren we met het juiste netwerk, inspirerende bijeenkomsten en met de drive om concreet te worden en tot realisatie van ideeën te komen.

Kleurrijk, uitgesproken en vernieuwend

Doordat elke ruimte in De Steck een unieke sfeer met een bijzonder design heeft, is het werken in De Steck extra aantrekkelijk. De creatieve ruimtes hebben een kleurrijk, uniek, afwijkend en second life interieur. Denk hierbij aan bureaus, stoelen en tafels, maar ook aan kluisjes en paraplubakken. Het Grand Café vormt het hart van De Steck. Een sfeervolle plek waar mensen elkaar ontmoeten. De perfecte plek voor een zakelijke afspraak, zakenlunch of -borrel. Je vindt er massieve houten stamtafels met vrolijke stoeltjes, gezellige zitjes en een volledig geoutilleerde bar én keuken. Opmerkelijke blikvanger is My Beautiful Backside, een uitgesproken vernieuwende zithoek. Ook bijzonder: iedere stoel in het Grand Café is gemaakt van 120 petflesjes Coca Cola. Helemaal in lijn met het circulaire gedachtengoed van De Steck.

SGRAFFITI

Bijzondere blikvangers waar we letterlijk graag bij stilstaan, zijn de drie sgraffiti. De kunstwerken zijn afkomstig uit de aula van 't Brewinc in Doetinchem en werden in 1963 door kunstenaar Hans Gorter gemaakt. Via ondernemer Marcel Harmsen, die op zoek ging naar een nieuwe bestemming voor de sgraffiti en erfgoedvereniging Heemschut vonden deze imposante kunststukken hun weg naar De Steck. De in cement gestreken circusvoorstellingen en de combinatie formaat en massiviteit maakten dat de sgraffiti via het dak van De Steck naar binnen getakeld moesten worden om deze vervolgens op versterkte fundamenten te plaatsen. Zo blijft Doetinchems cultureel erfgoed in Doetinchem. De sgraffiti passen niet alleen goed bij de robuuste, massieve uitstraling van De Steck, ze zijn ook een toonbeeld van creativiteit, vakmanschap en speelheid. Het spreekt voor zich dat deze eigenschappen ook De Steck kenmerken.

BROEDPLAATS

Als je mensen bij elkaar brengt die gepassioneerd aan allerlei projecten werken dan kan het haast niet anders dan dat er vonken overspringen. De magie zit in de synergie, in de ontmoeting, in het aansteken en motiveren van elkaar op één plek. Een broedplaats als De Steck borrelt van inspiratie en bewijst dat 1+1 meer dan 2 kan zijn.

Een briljant idee, baanbrekende ontdekking of slimme innovatie?

Om plannen waar te maken, heb je een sterk netwerk nodig. Bovendien moet je in aanraking komen met uiteenlopende karakters, verschillende vakgebieden en invalshoeken om jouw ideeën de planfase te laten ontstijgen. Of zoals Jack Dorsey, CEO en medeoprichter van Twitter het stelt: "Everyone has an idea. But it's really about executing the idea and attracting other people to help you work on the idea." Exact dát is De Steck. Die 'other people' vormen onze Community.

Naast een directe kennismaking met andere bewoners van De Steck bieden we:

- Innovatie-ontbijt
- Businesslunch
- De Steck Community
- Acceleration workshop

... of check onze agenda voor een uitgebreid overzicht van evenementen.

Sinds 1 oktober dit jaar is AchterhoekBIZ Magazine partner geworden van deze broedplaats.

Ed Smit: "Als ondernemer ben ik lid van diverse netwerkclubs om samen te ondernemen. Wat belangrijk is, is wat we voor elkaar kunnen betekenen. Bij De Steck voel ik me helemaal thuis. De prestaties die in De Steck geleverd worden, overstijgen het persoonlijke succes. De gezamenlijke inspanningen van alle betrokkenen dragen namelijk in sterke mate bij aan een versterking van het woon- en werkklimaat van De Achterhoek. Daarom zijn wij zeer content om businesspartner te zijn van deze mooie #Steck. De slogan van Buro Achterhoek 'Zaken voor elkaar' komt hier dan ook volledig tot zijn recht. Ik nodig lezers graag een keer uit voor een kop koffie om te ervaren wat ik bedoel."



ER GEBEURT VEEL IN DE REGIO ACHTERHOEK. DE NIEUWE, VERSTERKTE SAMENWERKINGS-STRUCTUUR IN DE ACHTERHOEK TUSSEN DE DRIE O'S IS SINDS EEN AANTAL MAANDEN CONCREET. DRIE ACHTERHOEKSE BURGEMEESTERS BENADRUKKEN DAT DE REGIO GOUD IN HANDEN HEEFT, MAAR DAT ER NOG WEL WAT MOET GEBEUREN. "VOOR HET VERSTERKEN VAN DE ECONOMISCHE KRACHT ZIJN DE ARBEIDSMARKT EN INFRASTRUCTUUR DE BELANGRIJKSTE PIJLERS. HET IS NU TIJD OP STAPPEN TE MAKEN!"

Economisch vitale regio

"We hebben een goed verhaal"

Tekst: Jessica Schutten, fotografie: Carlo Stevering

Burgemeesters zijn onlangs uitgeroepen door Elsevier als Nederlanders van het jaar 2018. Vanwege hun actieve verbindende rol in de Achterhoek en over de grens ging AchterhoekBIZ in gesprek met burgemeester Mark Boumans van de gemeente Doetinchem, Otwin van Dijk van de gemeente Oude IJsselstreek en Joris Bengevoord van de gemeente Winterswijk. In het Borghuis, het stijlvol gerestaureerde oude postkantoor in Doetinchem werd tijdens een heerlijk diner gesproken over de regionale en grensoverschrijdende samenwerking voor een sterke economie. In Borghuis werken mensen met een beperking mee in de bediening en de keuken. "Het is een mooi voorbeeld waarmee wordt bijgedragen aan een vitale economie", vindt Mark Boumans. "We hebben in de regio een grote opgave als het gaat om personeel. Een vitale economie betekent dat we niet alleen aandacht hebben voor het aantrekken en behouden van hoog opgeleid personeel, maar ook voor de integratie van nieuwkomers en mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt."

Van defensief naar offensief

De samenwerking in de regio tussen overheden, ondernemers en maatschappelijke organisaties in de Achterhoek vindt al geruime tijd plaats om uitdagingen op het gebied van werken, wonen en bereikbaarheid aan te pakken. De nieuwe samenwerkingsstructuur van Regio Achterhoek bestaat uit een Achterhoek Raad, Achterhoek Board en zes Thematafels en is sinds september concreet van start gegaan. De demografische aanleiding als vergrijzing en een afnemende beroepsbevolking hebben volgens Otwin van Dijk plaatsgemaakt voor een offensief perspectief. "We hebben als regio immers een goed verhaal. Natuurlijk hebben we opgaven op het gebied van werken, wonen en leven. Maar het verhaal van de Achterhoek is enorm positief. De leefbaarheid wordt hoog gewaardeerd, we hebben veel innovatieve bedrijven en er is een breed draagvlak voor samenwerking. Niet alleen tussen overheden, ondernemers en maatschappelijke organisaties, ook grensoverschrijdend." De heren ervaren dat er goede ideeën en enthousiaste plannen ontstaan bij de Thematafels. "Natuurlijk is het wennen om op een nieuwe manier samen te werken, maar het is goed georganiseerd", vindt ook Joris Bengevoord. "De Thematafels vergaderen tegelijk met de Achterhoek Board en de urgentie wordt gezien. Iedereen is eigenaar van het proces, de belangen van de thematafels hebben raakvlakken met elkaar en er heerst een enorme betrokkenheid. Dat geeft energie. Tijdens de Achterhoekdagen vergadert iedereen tegelijk en je ziet dat mensen

elkaar opzoeken, van elkaar leren en samen de schouders eronder zetten. Nu is het zaak dat we voor april 2019 de koers voor de ruimtelijk economische visie 2030 formuleren."

RegioDeal opent deuren

Voor de aanpak van de leefbaarheid in de regio is een plan opgesteld, dat is voorgesteld voor een RegioDeal. In totaal hebben landelijk 88 regio's een voorstel ingediend. De Achterhoek is één van de twaalf regio's die een financiële bijdrage ontvangen. "Met het te ontvangen bedrag van 20 miljoen euro kunnen we een mooie start maken met de Achterhoek Agenda2030", legt Mark Boumans uit. "Het is nog onduidelijk op welke wijze en onder welke voorwaarden het Rijk de middelen gaat wegzetten. Dat gaan we nog met elkaar bespreken en we gaan afspraken maken voor de komende drie jaar. Onze plannen reiken verder dan die 20 miljoen dus ik hoop dat de bijdrage een eerste stap is en dat er een internationaal hefboomeffect gecreëerd wordt." Hoewel de uitvoering nog niet bekend is, benadrukt Otwin van Dijk dat de focus komt te liggen op de arbeidsmarkt en wonen. "Als het gaat om de arbeidsmarkt voorzie ik investeringen in combinatie met innovatie, in het aantrekken van mensen over de grens voor hogere functies en het aanpakken van de mismatch op de arbeidsmarkt. In dit kader heeft infrastructuur een grote prioriteit. Als de snelwegen zich ontwikkelen dan ligt de Achterhoek voor veel mensen binnen handbereik. Met alle voordelen van het groen, de ruimte, betaalbare woningen, innovatieve bedrijven en een rijk verenigingsleven. Dan lossen de demografische uitdagingen vanzelf op. De RegioDeal is de eerste aanzet. Natuurlijk is een geldelijke bijdrage belangrijk. Het biedt ons mogelijkheden om gezamenlijk belemmeringen in regelgeving en beleid weg te nemen en verbindingen te leggen met andere ministeries. Nog mooier vind ik het echter dat het kabinet het economische belang ziet van de grensregio's en niet alleen investeert in grote steden." Joris Bengevoord is trots



op wat tot op heden bereikt is met de regionale samenwerking. "We hebben immers in de hele Achterhoek dezelfde uitdagingen. SmartHub is een mooi voorbeeld, waarmee we (jong) talent binden aan Achterhoekse Smart Industry-bedrijven. De regio is van nature bescheiden terwijl hier de meest mooie bedrijven zitten. Dat mogen we best meer verkopen. Hoewel hier niet veel hele grote bedrijven zitten waar je stage kunt lopen, kunnen studenten via SmartHub proeven van de diversiteit en innovativiteit van de Achterhoekse bedrijven. Een mooie ontwikkeling. Dit soort initiatieven worden ook landelijk opgemerkt. Onlangs



was minister Kajsa Ollongren (Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties) voor een werkbezoek in de Achterhoek. Ze bezocht zowel bedrijven als een woningbouwproject en was erg enthousiast over de samenwerking. En we presenteren ons steeds meer als internationale regio.”

Grensoverschrijdend samenwerken

De uitdagingen op de arbeidsmarkt in de Achterhoek spelen ook over de grens. Daarom werken de regio en Duitsland al vele jaren samen. De Dag van de Buurtaal op scholen, studenten die elkaar ontmoeten, de Duitse taal die de scholen in de grensregio geven, samenwerking in Euregioverband, met Duitse gemeenten, het zijn slechts enkele voorbeelden. Joris Bengevoerd noemt ook het initiatief Grenzhoppers dat in belangstelling groeit. “Het is een regionaal platform voor kennisdeling en het faciliteren en uitvoeren van grensoverschrijdende projecten en activiteiten. Ondernemers kunnen bijvoorbeeld op aanvraag cursussen doen. Het is mooi om te zien dat het kabinet in beide landen aandacht heeft voor grensoverschrijdend samenwerken. Zo bracht staatssecretaris Raymond Knops begin dit jaar een bezoek aan Winterswijk. Hoewel we al tientallen jaren internationaal samenwerken, is het tijd om de volgende stappen te zetten op het gebied van arbeidsmarkt en mobiliteit.” Er liggen volgens de heren nog diverse juridische obstakels als iemand in het buitenland wil werken. Mark Boumans: “Denk aan pensioenen en verzekeringen. Ook diploma-erkenning is een probleem. Hierdoor kunnen Nederlandse werknemers regelmatig niet over de grens aan het werk omdat ze niet het juiste diploma hebben. Systemen zijn vaak niet op elkaar aangesloten



uitwisselen moet makkelijker kunnen worden geregeld. Er wordt aan gewerkt om belemmeringen weg te halen. Het zijn alleen trajecten met een lange adem.”

Verbinding leggen

De burgemeesters ervaren dat zowel Duitse als Nederlandse ondernemers interesse hebben om over de grens te ondernemen en samen te werken. Het is belangrijk de verbinding te leggen. Otwin van Dijk: “Wij kunnen als burgemeesters in de grensregio de onderwerpen bespreekbaar maken in Den Haag, in Brussel en Duitsland. Ondernemers kunnen dus gebruikmaken van onze rol en ons netwerk. Zo komen praktische vragen op de plek waar ze horen. Er zijn daarnaast in onze regio veel ondernemers die zeer succesvol zijn in internationaal ondernemen. Ondernemers kunnen elkaar ook helpen en ervaringen uitwisselen. Bij het



internationaal netwerkbureau kunnen zij bovendien terecht met vragen, Grenzhoppers is een mooie club om informatie uit te wisselen en uiteraard kunnen zij de contactpersonen van Regio Achterhoek aanspreken.”

Kansen

Kansen in grensoverschrijdend samenwerken liggen er nog genoeg, is de overtuiging van de burgemeesters. “We laten nog zoveel geld liggen als het gaat om Europees subsidiegeld, de zogenaamde Interreggelden”, vindt Joris Bengevoerd. “Of neem Vreden, waar uitbreiding komt van het industriegebied. Daar zijn straks veel medewerkers nodig. Hier kunnen we samen met het onderwijs optrekken en de Fachhochschule aan koppelen.” Toch is het bijzonder dat er zo weinig Nederlandse studenten op de Duitse scholen zitten, vindt Otwin van Dijk. “Dat geldt ook voor de Hogeschool in Kleve. Daar liggen zeker kansen. We zijn

sterk in de agrosector, smart industry, logistiek, maar we blijken te vergeten dat er scholen aan de andere kant van de grens zijn. We moeten dan ook met de 3 O's nog meer over de grens kijken. Er is veel mogelijk. Hoewel we de wet- en regelgeving niet kunnen aanpassen, kunnen we wel helpen om belemmeringen te agenderen en op te lossen.” Mark Boumans besluit: “Het is belangrijk de dynamiek onder ondernemers verder te brengen. Voor goede gesprekken en een concrete inhoud voor de Agenda-2030 is voeding nodig. Daarom roep ik ondernemers die goede ideeën hebben graag op om de vertegenwoordigers van de thematafels of ons aan te spreken. Er is ontzettend veel creativiteit en er zijn veel mogelijkheden, we hebben met elkaar een goed verhaal. Straks kan niemand meer om de Achterhoek heen!”

Duits essentieel voor handels- relatie



Om succesvol zaken te doen in Duitsland blijft het voor Nederlandse ondernemers essentieel om de Duitse taal te beheersen. Engels wordt steeds belangrijker, maar is volgens de ondernemers als enige communicatietaal nog niet voldoende. Tegelijkertijd is het taalbeheersingsniveau van het Duits bij de ondernemers naar hun eigen inschatting te laag. Het blijft dus noodzakelijk om verder te werken aan de beheersing van de Duitse taal. Dit blijkt uit resultaten van een ondernemersenquête, die de Duits-Nederlandse Handelskamer (DNHK) vandaag samen met evofenedex en VNO-NCW op de Duitslanddag in Utrecht presenteerde. Rond 250 Nederlandse ondernemers zijn ondervraagd.

Duitsland sterkste handelspartner van Nederland

In 2017 jaar steeg de export van producten naar Duitsland vergeleken met het jaar ervoor in totaal met 9,1 procent naar 91,4 miljard euro. De goederenstromen tussen de beide landen werden in hun geheel intensiever, ook de totale waarde van de handel liet namelijk het afgelopen jaar een groei van 9,2 procent zien en kwam daarmee uit op 177,3 miljard euro. "Voor ons een goede reden om twee belangrijke evenementen vandaag te combineren. Het is namelijk Duitslanddag én Dag van de Duitse Taal. Dat betekent dat zowel Nederlandse ondernemers als scholieren zich richten op de mogelijkheden die Duitsland te bieden heeft", vertelt DNHK-directeur Günter Gülker.

Duits spreken is een meerwaarde voor ondernemers

Maar welke rol speelt taal voor de handelsrelatie met de oosterburen? De resultaten van de enquête laten zien, dat ondernemers het nog steeds belangrijk vinden om Duits te spreken. "90 procent van de ondervraagden ziet beheersing van de Duitse taal als een noodzaak om succesvol te kunnen exporteren naar Duitsland", aldus Gülker.

> Engels wordt door veel Duitse ondernemers steeds verder

geaccepteerd, schatten Nederlandse ondernemers in, maar toch vindt 81 procent van de ondervraagden dat Engels niet voldoende is om in Duitsland succesvol zaken te doen. "Wij zien hier een verandering. Door de steeds verdere internationalisering van goederenstromen wordt natuurlijk ook in Duitsland steeds vaker Engels gesproken. Maar vooral als het



gaat om het zakendoen met het mkb horen wij vaak dat daar Duits nog steeds het beste werkt", concludeert Gülker. Ondanks het belang dat het spreken van Duits in hun zakenrelatie volgens Nederlandse ondernemers heeft, schat meer dan de helft van de ondervraagden de Duitse taalvaardigheid van medewerkers en collega's als onvoldoende in. Slechts 17,8 procent denkt dat de taalkennis van goed niveau is. Een zorgelijke ontwikkeling, want zes jaar geleden schatte nog 29,5 procent van de ondervraagden de kennis als voldoende in. "Helaas horen wij ook vaker van de bedrijven die bij ons lid zijn, dat jonge werknemers het Duits niet zo goed beheersen of dat bedrijven zelfs moeite hebben om Duitstalige vacatures te vervullen. Er moet dus actie ondernomen worden en in het Nederlandse onderwijssysteem moet meer aandacht komen voor het schoolvak Duits", zegt Gülker.

Het grootste gedeelte van de ondervraagden (86,8 procent) is er, net als bij de afgelopen editie van de enquête, van overtuigd dat ze meer omzet zouden kunnen behalen wanneer medewerkers de Duitse taal nog beter zouden beheersen. "Het blijft voor ondernemers een echt USP als ze met Duitse zakenpartners Duits kunnen praten. Het laat dan nog een andere manier van communiceren met elkaar toe die bevorderlijk kan zijn voor het zaken doen met elkaar", zegt Günter Gülker.

Grootste Duitsland-event in Nederland

900 ondernemers, meer dan 50 sprekers en 50 bedrijven op de beursvloer, acht best-practice-verhalen, acht infosessies, negen workshops en twee livestreams met Nederlandse

scholieren – dit was de Duitslanddag 2018. Tony's Chocolonely, Belvilla, Berg Toys, Tribes en HAK Groenten – dit waren enkele voorbeelden van bedrijven die op de Duitslanddag over hun ervaringen op de Duitse markt hebben gesproken. Ook de CEO van Europa's snelst groeiende start-up SendCloud, het digitale mediabureau Funk-e en ondernemer Jaap Schalken vertelden over de do's en don't's bij het zakendoen op de Duitse markt. "Door een videoverbinding hebben we de Duitslanddag met de Dag van de Duitse Taal verbonden. Onder het motto 'scholieren vragen, experts antwoorden', konden scholieren hun vragen aan directeuren en managers op de Duitslanddag stellen", vertelt DNHK-directeur Gülker.

De Duitslanddag is een initiatief van de Duits-Nederlandse Handelskamer. Partner van de Duitslanddag 2018 waren ING, Euler Hermes, Mercedes, Rabobank en RVO.

Meer informatie:
www.dnhk.org

De Duits-Nederlandse Handelskamer (DNHK) ondersteunt al meer dan 110 jaar ondernemingen bij zakelijke activiteiten op de buurmarkt. Met rond 1400 leden vormt de DNHK het grootste Duits-Nederlandse zakennetwerk.

Geheel vernieuwd

Borghees

GOLFPLATZ

AANBIEDING

Proeflidmaatschap
nu voor slechts
€ 750,-

Wij beschikken over:

- 18 uitdagende holes
- Par-3 baan
- Uitgebreide oefenfaciliteiten
- Uitstekende horecagelegenheid
- Groot terras met prachtig uitzicht over de golfbaan

Wij bieden u:

- Verschillende lidmaatschappen
- Sponsorpakketten
- Golflessen
- Golfdagen
- Golfclinics
- Bedrijfsuitjes



Golfplatz Borghees GmbH
Abergsweg 34 | 46446 Emmerich
Tel. +49 (0)2822-92710
info@golfplatzborghees.com

VOOR ACTIES EN ARRANGEMENTEN:
www.golfplatzborghees.com

GELUKKIG

2019

OOK IN HET NIEUWE JAAR ZIT U VERTROUWD BIJ ANIK ADVOCATEN

ANIK ADVOCATEN

APELDOORNSEWEG 61, 6814 BJ ARNHEM
TEL. 026 30 30 040. WWW.ANIKADVOCATEN.NL

PERSONEN- EN FAMILIERECHT • ONDERNEMINGSRECHT •
VERBINTENISSENRECHT • BESTUURSRECHT • STRAFRECHT •
INTERNATIONAAL MIGRATIERECHT • HUURRECHT •
VERBINTENISSENRECHT • ARBEIDSRECHT •

VIND DE KRACHT

OM ELK TERREIN TE OVERWINNEN.

Hier is de nieuwe Subaru XV. En niets houdt hem tegen. Met de kracht van de Symmetrical All-Wheel Drive vindt hij zijn weg op elke ondergrond en de X-Mode-functie geeft u zelfvertrouwen op het meest uitdagende terrein. Deze crossover SUV kan de wereld aan. Ontdek het zelf.

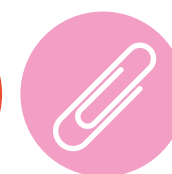
Boek vandaag nog een proefrit.
Bezoek subaru.nl/subaru-xv



Th. Wenting b.v.
AUTOMOBIELBEDRIJF

Wijnbergseweg 39-41 Doetinchem.
Tel. 0314 - 34 00 00
e-mail: info@thwenting.nl
www.thwenting.nl

UW ORGANISATIE ONTZORGD DOOR



atmr

wink PROJECT

verrassend
&
vanzelfsprekend

www.atmrwink.nl

Rijk onderkent belang van regionale aanpak

TWEE GELDERSE REGIODEALS ZIJN GEHONOREERD DOOR HET RIJK: ACHTERHOEK EN FOOD VALLEY. IN TOTAAL GAAT HET OM 40 MILJOEN EURO. DE PROVINCIE IS TEVREDEN MET DEZE EERSTE TWEE REGIODEALS DIE BINNEN ZIJN GEHAALD. DAT BETEKEN DAT DE GEMEENTEN, PROVINCIE, BEDRIJFSLEVEN EN ONDERWIJS DE VRAAGSTUKKEN NU VERSNELD KUNNEN AANPAKKEN. GEDEPUTEERDE JAN MARKINK: "MOOI DAT HET RIJK MEE WIL DOEN BIJ DE OPGAVEN IN DE ACHTERHOEK EN DE FOOD VALLEY. DAT PARTNERSCHAP MET HET RIJK IS PRECIES WAARNAAR WE STREVEN. MET ELKAAR DE UITDAGINGEN AANPAKKEN EN GELDERLAND MOOIER MAKEN."

De bijdrage van het Rijk, waaraan de provincie ook een bijdrage koppelt, is vooral bedoeld voor de aanpak van (nationale) vraagstukken op regionale schaal. Vanuit Gelderland zijn er verschillende voorstellen in Den Haag ingediend. De regiodeals uit Gelderland zijn echter niet van 'bovenaf' door de provincie bedacht, maar komen uit de regio.

De deals bestaan eigenlijk al, maar nodigen nu het Rijk uit om ook mee te doen daar waar ze nodig is. Samen oplossingen ontwikkelen voor opgaven die de regio zelf ziet. Dit zorgt ervoor dat de plannen grondig gedragen zijn en dat het geld en de inspanning ook daadwerkelijk een probleem oplossen of een kans verzilveren.

Gelderland kent al een langere traditie van regionaal werken. Samen met veel partners wordt samengewerkt aan een ge-

biedsgerichte aanpak die de opgave centraal stelt. De provincie vindt het positief dat ook het Rijk met de regionale partners vraagstukken wil aanpakken. Die werkwijze sluit naadloos aan bij de Gelderse manier van werken.

Gelderland gaat verder met de projecten uit de gebiedsgerichte aanpak. Niet alleen bij de nu erkende regiodeals blijft de provincie dat doen, maar ook bij de opgaven waarvoor het Rijk nu nog geen regiodeal kan realiseren zoals Gezonde groei van het stedelijk netwerk Arnhem-Nijmegen, Vitale Vakantieparken op de Veluwe, talent voor een toekomstbestendig Rivierenland en de CleanTech Agenda.

Bij een volgende tranche van de regiodeals zullen weer projecten voor de regiodeals worden ingediend.

LEV Foodbar in 2019 opnieuw door Michelin bekroond met een Bib Gourmand

LEV FOODBAR UIT DOETINCHEM IS DOOR MICHELIN IN 2019 OPNIEUW BEKROOND MET EEN BIB GOURMAND. DE ZAAK IN HARTJE DOETINCHEM IS OP 9 JUNI 2017 VAN START GEGAAN EN ONTVING NOG GEEN HALF JAAR NA HAAR OPENING AL EEN BIB GOURMAND.

grootte van een tussengerecht, bereid met eerlijke producten (vooral) uit eigen streek. Bas Nabbe heeft in de keuken de dagelijkse leiding met smaakbewaker Mike Vrijdag op de achtergrond.

Michelin beoordeelt restaurants voor een Bib Gourmand op hun prijs-/kwaliteit verhouding. De restaurants bieden allemaal een volledig menu van drie gangen aan voor maximaal 37 euro.

'Vorig jaar waren we compleet verrast door het zo snel ontvangen van een Bib Gourmand. Het was wel een van onze doelstellingen, maar zo snel hadden wij het niet verwacht. Nu een jaar later voelt het voor ons als een bevestiging voor ons harde werk. Ik ben dan ook supertrots op ons team', aldus eigenaresse Marlon Natrop.

De Doetinchemse foodbar is in handen van Mike Vrijdag, chef-kok van het met één Michelinster bekroonde Strandlodge in Winterswijk, Kees Hensen van de Horeca Inspiratie Maatschappij en Marlon Natrop, oud restaurant manager bij Hotel Villa Ruimzicht.

Het geheim van LEV Foodbar is naar eigen zeggen de gastvrijheid, sfeer en kwaliteit. Het menu bestaat uit gerechten ter



6e editie van de Doetinchemse Bokbierparty

Op 3 oktober was het weer zover en vond de 6e editie van de Doetinchemse Bokbierparty plaats. Jaarlijks organiseren ING, Tap & van Hoff Notarissen en BDO deze bijeenkomst, die ditmaal gehouden werd bij innovatiecentrum De Steck.

Meer dan 250 gasten luisterden geboid naar voetbalscheidsrechter én ondernemer Bjorn Kuipers.

Hij gebruikte voetbal als metafoor om te vertellen hoe belangrijk communicatie en vertrouwen zijn binnen een team. Als scheidsrechter staat hij aan de wereldtop, maar ook als supermarktondernemer weet hij zijn passie over te brengen op zijn collega's. Vooral door medewerkers zelf verantwoordelijkheid en vertrouwen te geven is zijn winkel verkozen tot beste Jumbo supermarkt van Nederland.

Met het nuttigen van 4 heerlijke bokjes van de Bronckhorster Brewing Company werd onder het genot van live muziek, de avond met veel plezier afgesloten.



VAN DORP
MET KENNIS EN RESPECT

**ZEKER VAN AANDACHT
ZEKER VAN VAKWERK
ZEKER VAN DORP**

vandorp.eu

DOE MEE EN WIN DE



ACHTERHOEK OPEN INNOVATIEPRIJS

DOETINCHEM - DE INSCHRIJVING VOOR EDITIE TWEE VAN DE ACHTERHOEK OPEN INNOVATIEPRIJS IS GESTART! VERDIEN DE TECHNOLOGISCHE INNOVATIE DIE U SAMEN MET ANDERE BEDRIJVEN EN/OF ORGANISATIES OP DE MARKT BRENGT DE AANDACHT VAN ONDERNEMEND ÉN INNOVEREND NEDERLAND? DOE DAN MEE MET ONZE LANDELIJKE COMPETITIE EN WIN MOOIE PRIJZEN DIE UW BAANBREKENDE PRODUCT OF DIENST VERDER BRENGEN. STUUR VÓÓR DONDERDAG 3 JANUARI 2019 UW INNOVATIE IN.

Dit kunt u winnen

Als winnaar van de Achterhoek Open Innovatieprijs krijgt u 'duurzame' prijzen. Niet alleen voor de korte termijn, óók daarna zorgen wij ervoor dat u verder komt met uw technologische innovatie. Want naast een speciaal ontworpen trofee en de bijbehorende media-aandacht, wint u een geldprijs van 5.000 euro en 1.500 euro mediabudget. Maar er is meer! Wat te denken van een netwerkdiner met een autoriteit op uw vakgebied. En u schuift aan bij een lentediner met 'politiek Den Haag'.

Voor heel Nederland

Iedere ondernemer uit elke branche die technologisch innoveert kan meedoen aan de tweede editie van de Achterhoek Open Innovatieprijs. We kijken nadrukkelijk over onze streekgrens heen, want heel Nederland onderneemt en innoveert. Tijdens de uitreiking op de Ondernemersavond komt u met collega-ondernemers uit alle windstreken bij elkaar om waardevolle ervaringen te delen. Aarzel als ondernemer uit bijvoorbeeld Groningen, Zeeland of de Randstad dus geen moment om uw baanbrekende technologische innovatie in te sturen.

Zo doet u mee

Meedoen kan als u aan deze voorwaarden voldoet:

- Uw innovatie is technologisch
- Uw innovatie is ontstaan uit een aantoonbare (keten) samenwerking
- U bent als inzender de ondernemer uit de samenwerking
- U showt dat het product goed werkt óf hebt minimaal een prototype
- Uw product of de dienst is al op de markt óf dit gebeurt binnen 12 maanden

Voldoet uw product of dienst, dan ontvangt u twee toegangskaarten voor de Ondernemersavond. Als u tot de drie genomineerden behoort, krijgt u zelfs vier kaarten voor de geheel verzorgde avond op 14 maart waarop de Achterhoek Open Innovatieprijs wordt uitgereikt en u kunt netwerken met andere innovatieve ondernemers.

Stuur in

Ga naar www.achterhoekopeninnovatieprijs.nl, stuur uw technologische innovatie in en ga aan de haal met alle fraaie 'duurzame' prijzen. Contact opnemen? Mail naar: info@achterhoekopeninnovatieprijs.nl.



NetwerkBIZ

Sfeerimpressie NetwerkBIZ 28 september 2018

Terborgse Wijncentrale



Aankomende Netwerk BIZ >>

Dinsdag

26
Maart
2019



DEGOEDE

VISUELE COMMUNICATIE

De eerste NetwerkBIZ-bijeenkomst van 2019 wordt gehouden op dinsdag 26 maart bij DEGOEDE Visuele Communicatie in Brummen.

Ben jij als ondernemer ook zo benieuwd waar je nu je marketing-euro's op in "moet" zetten? Online - Offline of juist de kracht van deze twee samen? Weet jij het nog? Wij vertellen je graag meer over de relatie en de verbondenheid van de outside (offline) en de online marketing-instrumenten. Wat is de bijdrage van signing voor jouw organisatie en welke vormen zijn er eigenlijk allemaal? Hoe vertaalt zich dit naar online? Onze gastspreker, Bas Hulst, van Achterhoek Performance Center vertelt alles over de kracht van online!

Bij DEGOEDE Visuele Communicatie zijn wij altijd bezig om voor onze klanten een design te vertalen naar GOEDE visuele communicatie. Zichtbaar ondernemen noemen wij dit. Al ruim 30 jaar is DEGOEDE Visuele Communicatie een echt familie-bedrijf en een begrip binnen de signingwereld. Wij nodigen jou uit om een kijkje bij ons in de keuken te nemen. Wat komt er zoal bij kijken om voor bijvoorbeeld klanten als Rituals, Puma of Score alle visuele reclame-uitingen te verzorgen? Wat is de kracht van visuele communicatie en hoe zorg je ervoor dat jij als ondernemer met jouw bedrijf zichtbaar onderneemt? Wij delen dit graag met jou.

Wij zien jullie graag op 26 maart 2019 rond 18.00 uur bij ons in Brummen! Voor een hapje en een drankje wordt gezorgd! Omdat DEGOEDE niet midden in de regio gevestigd is, wordt de mogelijkheid geboden om mee te rijden met vervoer van BestelRent uit Terborg! De vertrekplaats is vanaf de parkeerplaats bij sportcentrum Physique in Terborg en je wordt na afloop uiteraard ook weer terug gebracht. Wat een topservice! We kunnen niets anders zeggen.

Wanneer: dinsdag 26 maart 2019

Waar: DEGOEDE Visuele Communicatie

Tijd: Inloop vanaf ca. 18.00 uur, aanvang programma aansluitend

Wij heten u van harte welkom. Ed Smit - Karin van Dreumel - Ruben Lubbers

*De NetwerkBIZ Bijeenkomsten zijn alleen toegankelijk voor leden van de AchterhoekBIZniZZ Club. Ook interesse neem dan op.
Mail: ed@buroachterhoek.nl of bel Ed Smit 0620885933.

**Internationales
Netzwerk-
büro**



**Internationaal
Netwerk-
bureau**



Europäische Union
Europese Unie

Zakendoen met de oosterburen?

**Het Internationaal Netwerk-
bureau helpt u daarbij!**

Voor wie?

Ondernemers in de Achterhoek en de
aangrenzende regio rondom Bocholt.

Hoe?

Door middel van netwerk- en infor-
matiebijeenkomsten en spreekuren
met een ervaren matchmaker.

Meer informatie?

www.internationaal-netwerkbureau.nl



Erfolgreich mit den Nachbarn ins Geschäft kommen?

**Das Internationale Netzbüro
unterstützt Sie gerne!**

Für wen?

Unternehmen aus der Region rund um Bocholt
und der angrenzenden Region Achterhoek.

Wie?

Mithilfe von Informations- und Netzwerkveranstal-
tungen sowie Sprechstunden mit einem Matchmaker.

Weitere Informationen?

www.internationales-netzwerkbuero.de

