

MKB Magazine



Duurzaam/MVO

Netcongestie groot probleem in Deventer

Leden

Bolt en Stelder Diensten Groep samen verder

UW WONING OF BEDRIJFSPAND ALTIJD STRAK IN DE LAK

- ✓ Onderhoud
- ✓ Renovatie en verduurzaming
- ✓ Houtrotherstel
- ✓ Wandafwerking
- ✓ Restauratie
- ✓ Beglazing



SINDS 1934

Met zorg voor uw vastgoed



📍 Smeenkhof 4, 7429 AX Deventer

☎ 0570 65 13 69

✉ info@woltersbv.nl

🌐 woltersvastgoedonderhoud.nl



www.deurwaarders.com

0570-617298

- Sociaal verantwoorde incasso
- Juridisch advies & bijstand
- Beslaglegging
- Debiteurenbeheer
- Totaal oplossing



Gerechtsdeurwaarders
Incassospecialisten

We zitten in de lift en dat wordt gezien

VOORWOORD

We hebben de afgelopen jaren veel geïnvesteerd in onze mooie vereniging. De personele bezetting is uitgebreid, we hebben een nieuwe website, een nieuw boekhoudsysteem en we zijn veel zichtbaarder op social media. Zo zijn we in een jaar gegroeid van 1.100 volgers in LinkedIn naar nu 2.100. Ik kreeg dat daarbij wel eens de vraag: "wat is er bij jullie gebeurd, er gebeuren zo veel activiteiten. Veel gebeurde in het verleden ook maar we namen niet de tijd om dat via de socials ook te communiceren. Dit hadden we onderschat en we proeven daar nu de waarde van nu we daar volop actief mee zijn.

Veel nieuwe leden

Het mooie is dat de investeringen zich nu ook uitbetalen in de groei van het ledenbestand. Ledenverlies heb je elk jaar wel, maar dat is bijna alleen maar bij externe oorzaken als verhuizing, fusie of stoppen met de zaak. Tegelijk zien we ook een sprong in de groei van het aantal nieuwe leden. Het leuke is dat velen zich spontaan bij ons aanmelden en dat we daarvoor niet specifiek "de boer" op zijn gegaan.

Bestuurswerk ook in trek

De doorwerking zagen we ook bij de belangstelling voor de recente vacatures in ons bestuur. We hadden de luxe om te mogen kiezen uit meer dan geschikte kandidaten. Binnenkort richten wij onze ledenraad op en uit meerdere branches hebben zich hiervoor ook 15 mooie kandidaten gemeld. Het doet ons goed te zien dat de betrokkenheid bij onze vereniging zo gegroeid is. We zitten er immers niet voor ons zelf, maar om Deventer de perfecte vestigingsplek voor je bedrijf te laten worden en te laten blijven.

De overheid ziet ons ook steeds meer

De provinciale en gemeentelijke overheid ziet MKB Deventer ook steeds meer als partner bij de uitvoering van projecten. Trots zijn we op de samenwerking met het Ondernemershuis, waarbij we samen in opdracht van de provincie Overijssel veel bedrijfsbezoeken gaan afleggen en ondernemers daarbij gaan verbinden met provinciale programma's. Onze leden gaan daar de vruchten van plukken.

Meerjaren plan in wording

Een volgende stap is HBO-student Tom Wehrmeijer twee weken geleden begonnen is met zijn stage bij MKB Deventer. Hij zal een meerjarenplan maken voor de vereniging. Vragen die daarbij aan de orde komen zijn: welke vereniging willen we zijn over drie jaar, welke activiteiten horen daarbij en wat hebben we nodig om dat te realiseren? Tom zal onze leden hier ook actief bij betrekken en ook in den lande collega verenigingen bezoeken. We kunnen altijd leren van elkaar. Zo is de succesvolle welkomsbox voor nieuwe leden een idee die we op hebben gedaan bij MKB Duiven. Heeft u een idee die absoluut in onze meer jarenplan thuis hoort? Laat het ons weten!



Colofon

Contactgegevens

Marco Kok
06 21 28 09 18
m.kok@mkbdeventer.nl



Bezoekadres:

Zutphenseweg 6
7417 AJ Deventer

Tekstschrijver:

Marco Kok
Deelnemende bedrijven

Fotografie

Eigen fotografie
Deelnemende bedrijven

Vormgeving

® Reclamemakers.nl

Drukwerk

De Printhut


BEDRIJFSMAKELAAR NODIG?




Thoma Post Bedrijfsmakelaars Stedendriehoek

De markt voor bedrijfsonroerend goed is voortdurend in beweging. Ondernemers zijn op zoek naar uitbreiding, investeerders willen beleggen en projectontwikkelaars bouwen. De bedrijfsmakelaars van Thoma Post houden focus op kwaliteit, goede begeleiding en het gewenste eindresultaat door perfect in te spelen op de kansen en mogelijkheden. Of het nu gaat om verkoop, verhuur, aankoop, aanhuur, heronderhandeling, beleggingen, taxaties of consultancy, wij hebben de kennis in huis.

Gemakkelijk een vrijblijvende afspraak maken?

 0570 - 61 46 07

 stedendriehoek@thomapost.nl

 www.thomapost.nl



Inhoudopgave

Duurzaam/MVO

Vitalis	44
Slim en Schoon Reizen	38

Export

MKB Trade Office	07
Parijs zoekt Deventer	26
Gemeente Deventer	32
Easy Office Online	41
Export Centre	48
Thomas Walder	56

Financieel

Column Het Notarieel	14
Ondernemershuis Deventer	18
PM Energie	24
Column Memoriaal	25
Moore MKW	60

HRM

Column Langenberg	11
KonnecteD	12
Open dag KonnecteD	36
Sterk Techniek Onderwijs	47

Juridisch

Column Antonia	08
----------------	----

Leden

Welkombox MKB	06
Nieuwe leden uitgelicht	09
Overzicht nieuwe leden	10
De pen: Danny Stelder	15
Lidmaatschap MKB Deventer	16
La Kemme	20
De pen: Danny Suk	21
Indito	22
De pen: Nico Dondergoor	23
Netcongestie in Deventer	29
BOLT	30
Nieuwe leden uitgelicht	31
Pascal Hulsegge en Gerdy Pusceddu-Smoes	34
Riesewijk Exclusives	35
Familieberaad spel	39
Dé Deventer Doet pas	42
Intermontage	45
Tijdlab en OAMKB	46
De pen: Isla Sint-Bouwman	49
Adverteren	51
Azerty & SmitDeVries	52
De pen: Rolph Markvoort	55
Rog's Gym	58



20



42



22



13



32

Nieuw bij MKB Deventer

Welkombox voor nieuwe leden

MKB Deventer mag per jaar circa 100 nieuwe leden verwelkomen bij de vereniging. Nu hebben wij het plan om nieuwe leden middels een leuk aardigheidje (give away) alvast kennis te laten maken met een aantal andere MKB leden. Een welkombox met daarin tal van items om jouw bedrijf voor te stellen. Je bepaalt zelf wat je beschikbaar wilt stellen (pen, kortingsbon, gadget etc.). Geen verse producten die gekoeld moeten blijven of een beperkte houdbaarheid hebben.

We gaan altijd bij nieuwe leden langs voor een kennismakingsgesprek en nemen dan deze box mee. Dit wordt ook een nieuw item in ons magazine en op onze website. Hier worden dan ook de namen en logo's van de "sponsors" genoemd die dit mede mogelijk hebben gemaakt.

Dit is tevens een unieke kans om als lid van MKB Deventer om je bedrijf aan de nieuwe leden te laten zien! Wil je ook een give away van jouw bedrijf aanbieden in de welkombox, neem dan contact met ons op.



We brengen je in contact met bedrijven in Noord-Oost Duitsland

Sinds 2017 werkt Unternehmenverbande Rostock-Mittleres Mecklenburg samen met MKB Trade office. Het doel is de ondernemersachterbannen van beide ondernemersorganisaties aan elkaar te verbinden. Dit heeft betrekking op het faciliteren van export van Nederland naar Duitsland en andersom. We proberen dit zo laagdrempelig mogelijk voor de bedrijven te organiseren.

Hoe komt u in contact met Duitse bedrijven in Noord-Oost Duitsland?

1. Formuleer uw zoekvraag en stuur deze aan ons op

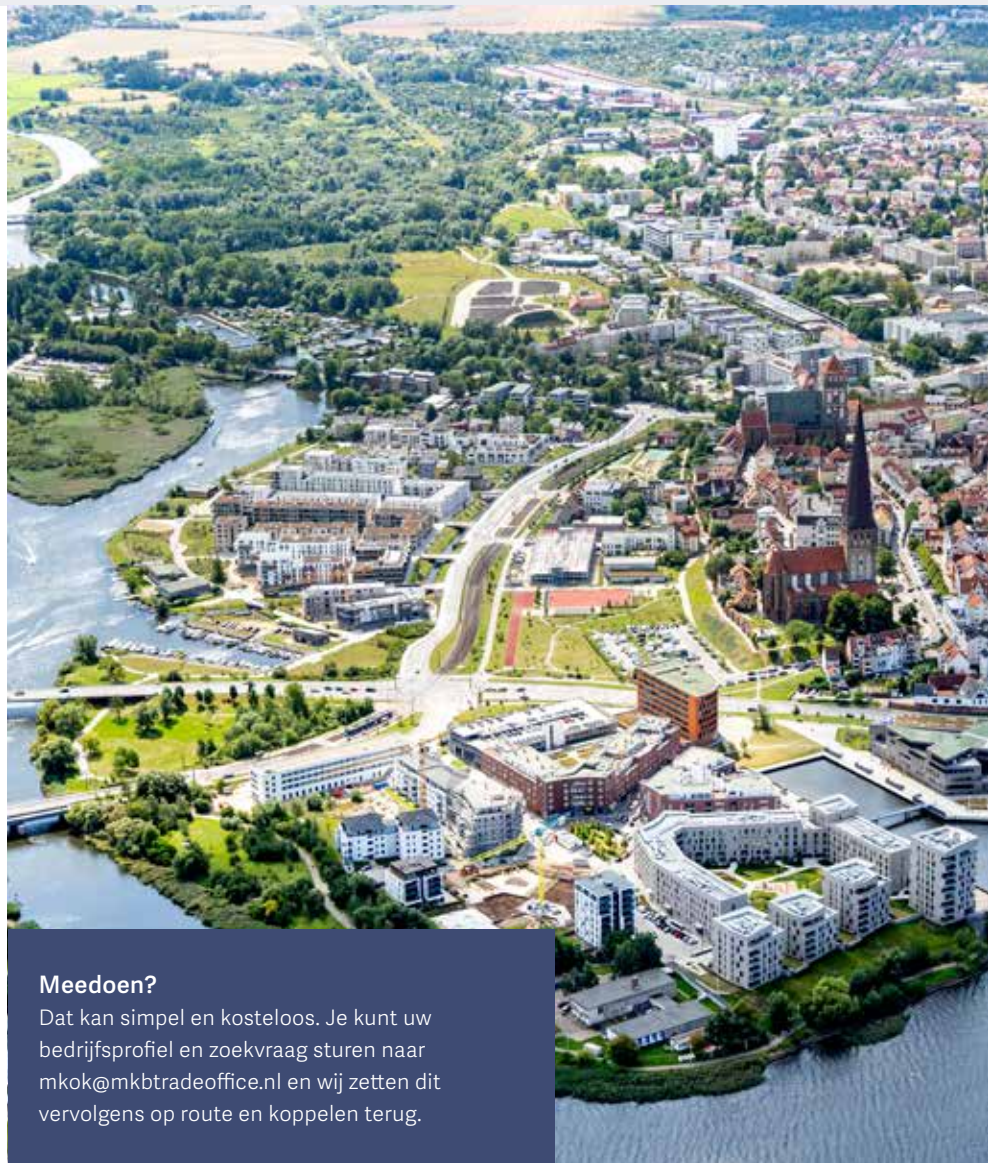
Stuur ons een kort profiel van uw bedrijf en formuleer daarbij je zoekvraag richting Noord-Oost Duitsland. Zoekt je een kennispartner, leverancier, een distributeur of gewoon klanten. Geef dit specifiek aan, waarbij geldt hoe specifieker hoe beter. Stuur deze door naar mkok@mkbtradeoffice.nl en wij sturen deze door aan onze partner Unternehmenverbande Rostock-Mittleres Mecklenburg. Deze netwerkorganisatie kent in Noord-Oost Duitsland ruim 650 leden en organiseert daarvoor tal van activiteiten waaronder internationale samenwerking.

2. Partner zoeken

Unternehmenverbande Rostock-Mittleres Mecklenburg gaat dan op zoek naar bedrijven in haar achterban die potentieel matchen met je zoekvraag. Deze worden ter beoordeling aan je voorgelegd. Je geeft vervolgens aan met welke bedrijven je in contact wenst te komen.

3. Eerste lijn leggen

Unternehmenverbande Rostock-Mittleres Mecklenburg legt vervolgens het eerste contact met de geselecteerde Duitse bedrijven: Staan zij open voor contact en kan je hen benaderen? Als het antwoord daarop ja is, dan worden contactgegevens aan je doorgespeeld.



Meedoen?

Dat kan simpel en kosteloos. Je kunt uw bedrijfsprofiel en zoekvraag sturen naar mkok@mkbtradeoffice.nl en wij zetten dit vervolgens op route en koppelen terug.



Marion Bökkerink-de Koning

Advocatuur en Mediation

Marion Bökkerink is gespecialiseerd arbeidsrechtadvocaat, zakelijk - en arbeidsrecht registermediator en eigenaar van Antonia Advocatuur & Mediation.



COL
UMN

UNICUM

Werkgever wordt veroordeeld in de volledige proceskosten van werknemer

(Rechtbank Overijssel, 12 december 2023)

Recent speelde een zaak bij de Rechtbank Overijssel, die ik graag onder uw aandacht breng. In die zaak werd de werkgever veroordeeld in de VOLLEDIGE gemaakte advocaatkosten van de werknemer. Dat komt weinig tot nooit voor, maar in deze zaak vond de kantonrechter dat daar aanleiding toe was.

Wat was er gebeurd?

Een werknemer, die vanaf 2019 in dienst was, had zich op 17 november 2023 ziek gemeld. Werkgever heeft de ziekmelding niet geaccepteerd, omdat hij deze niet geloofwaardig vond. Werkgever heeft werknemer vervolgens op 24 november 2023 ontslagen en is per direct gestopt met het betalen van het loon.

De procedure

Werknemer start een procedure en vraagt om vernietiging van dat ontslag. Werkgever voert als verweer dat werknemer niet ziek was, maar gewoon 'niet lekker in zijn vel zat'. De kantonrechter maakt daar korte metten mee. Hij wijst het verzoek tot vernietiging van het ontslag toe. Maar daar blijft het niet bij. De werknemer verzoekt ook om vergoeding van de werkelijk gemaakte kosten van rechtsbijstand. Normaliter is dat slechts een forfaitair bedrag, wat via een staffel wordt vast gesteld. Hier wijst de kantonrechter dat verzoek toe, omdat de kantonrechter van mening is dat hier sprake is van misbruik van bevoegdheid of onrechtmatig handelen van werkgever. De kantonrechter komt o.a. tot die conclusie, omdat de gemachtigde van werknemer de werkgever had geïnformeerd over het wettelijk systeem van het ontslagrecht en dat de opzegging van werkgever niet rechtsgeldig was. De gemachtigde heeft werkgever vervolgens in de

gelegenheid gesteld om het ontslag in te trekken om zo een onnodige procedure te voorkomen. Maar werkgever bleef bij zijn standpunt en liet het op een zitting aankomen. Tijdens de zitting verklaart werkgever dat hij inmiddels zelf ook wel inzag dat het ontslag niet rechtsgeldig was en dat hij het loon moet doorbetalen. Dat werkgever ervoor koos om dat ontslag niet in te trekken maar het op een procedure te laten aankomen, maakt dat de kantonrechter oordeelt dat de werkgever de volledige advocaatkosten van werknemer moet betalen.

Wat gaat hier nu mis?

Het korte antwoord op de vraag 'Wat gaat hier nu mis?', is: alles. De enige juiste reactie op een ziekmelding van een werknemer, is het inschakelen van de bedrijfsarts. Doe je dat niet, trek je als werkgever altijd aan het kortste eind. Om vervolgens de werknemer op staande voet te ontslaan vanwege die ziekmelding, is – populair uitgedrukt – kansloos. Als je als werkgever te maken hebt met een ziekmelding die je niet vertrouwt, bel je als eerste de bedrijfsarts. En als tweede je advocaat, om je goed te laten adviseren. Dat had in dit geval een hoop ellende bespaard. Daar komt bij dat het verhaal nog niet af is: werknemer is nog steeds in dienst bij deze werkgever, omdat de opzegging vernietigd is. Het (achterstallig) salaris moet betaald, er komen extra kosten bij, en je moet beginnen met de ziekteverzuimbegeleiding van deze werknemer. Ik denk dat we voorzichtig kunnen vaststellen dat dat een moeizaam traject gaat worden, voor beide partijen.

Voorkomen is beter dan genezen. Als een dergelijke situatie zich bij uw bedrijf voordoet, laat u zich dan – op voorhand - goed informeren.





Koen Klompsma

Graphyte

Soms vereist het leven een sprong in het diepe. Die maakte ik begin van dit jaar. Na jaren als verpleegkundige te hebben gewerkt vond ik het tijd om mijn persoonlijke passie te volgen: creativiteit. Zonder opleiding, maar met laptop, grafische software, autodidactische skills en een onkraakbaar doorzettingsvermogen begon ik onder de naam GRAPHYTE als zelfstandig grafisch ontwerper en copywriter. Ik hou van het maken van uniek grafisch ontwerp, in zowel statisch als bewegend beeld. Daarnaast ben ik mij aan het verdiepen in software voor het maken van 3D-graphics en ben ik bezig met het integreren van op maat gemaakt geluid in mijn werk. Plus: met een achtergrond in de journalistiek ben ik ook in staat lekker leesbare en doeltreffende teksten te schrijven.

Mijn avontuur met GRAPHYTE is niet alleen een carrièreswitch, maar ook een ontdekkingsreis van zelfontwikkeling en groei. Ik zie elk project als kans om iets nieuws te leren en samen iets uitzonderlijks te creëren dat zowel visueel aantrekkelijk als inhoudelijk sterk is.

Al 24 jaar is Brein Reclame het one-stop-shopadres voor alles op het gebied van signing. Of het nu gaat om een kleine sticker, folder, spandoek, rollup-banner, posters, reclameborden, (auto)belettering, lichtbak of gevelreclame, de mogelijkheden zijn eindeloos. Het mooie is dat Brein alles in eigen hand heeft, van ontwerp, productie tot en met turnkey oplevering terplekke. Hoe handig is dat!

Bedrijven laat je zien!

Met de juiste signing kun je je bedrijf echt neerzetten en daarmee ook verkopen. Signing is geen kostenpost, maar een investering. Naast het one-stop-shop zijn vakmanschap, korte lijnen en snelheid van levering ook onderscheidende factoren waarom bedrijven kiezen voor Brein Reclame.

De Keukenwrappers / De Interieurwrappers

Dit is een relatief nieuwe tak waarbij zowel de zakelijk klant als de particulier terecht kan om je keuken of interieur een duurzame upgrade te geven.



??

Brein Reclame



Maureen en Berry

Boode in Bathmen

Boode in Bathmen is sinds 1 juli 2023 van eigenaar veranderd. Maureen Hengeveld (24) en Berry Schut (28) hebben Boode over mogen nemen. Hiermee lijkt het bedrijf met een rijke geschiedenis weer klaar voor de toekomst. Maureen en Berry hebben het restaurant een duidelijk upgrade gegeven en daarbij een nieuwe naam gegeven, Foodbar Boode. Het restaurant gaat voor kwaliteit in de gerechten, de service en de wijnen. Voor iedereen valt hier wat te ontdekken. De Foodbar is namelijk van woensdag t/m zondag geopend vanaf 11.00 uur voor een kop koffie, (uitgebreide)lunch, borrel en diner. Daarnaast staat Boode uiteraard ook bekend als feestlocatie, trouwlocatie en vergaderlocatie. De mogelijkheden zijn hierbij oneindig, van een vergadering voor 10 personen tot een groot bedrijfsfeest voor 500 personen. Maureen en Berry zijn druk bezig om ook deze zalen weer van deze tijd te maken en hebben daar leuke plannen voor. De focus ligt voor nu nog heel even op de verduurzaming van het pand, maar stap voor stap zal heel Boode een upgrade ondergaan. Maureen en Berry nodigen u van harte uit om een keer langs te komen en het bedrijf en Berry en Maureen beter te leren kennen.

Nieuwe leden 2024

Bedrijf	Ondernemer	Website
Riesewijk Exclusives	Marc Riesewijk	www.riesewijkexclusives.nl
Jorina Weenink HR advies en mediation	Jorina Weenink	www.jorinaweenink.nl
Wingman IT Consultancy	Tom Jan Vogelaar	www.wingman-it.nl
HWP (Het Nationale Hybride Warmtepomp Plan)	Eline van den Eijkel	www.hwpplan.nl
Rog's gym	Ruben Rog	www.rosgym.nl
Piazza di Moda Styling & Business	Angela Messinella	www.piazzadimoda.nl
Witteveen+Bos	Marthijn Engelberts	www.witteveenbos.com
Loes Kuynders	Loes Kuynders	www.loeskuynders.nl
Styling by Emmylou	Emmylou van den Hardenberg	
Brandasia	Erik Heringa	www.brandasia.eu
Sociale Interactie	Margreeth Groothedden	www.socialeinteractie.nl
Sommité	Dinand Veldman	www.sommité.nl
Tjerk Voigt Coaching	Tjerk Voigt	www.tvoigt.nl
Solution Fields	Ben Runneboom	www.solutionfields.com
De Goede Slagerij	Niek de Goede	www.degoedestlagerij.nl
Liefveld Coffee	Martin Blokvoort	www.liefveldcoffee.nl
Wadinko N.V.	Tina Zwoferink	www.wadinko.nl
Learning Studio	Hakan Polat	www.learningstudio.nl
Bismarck Instituut	Pieter Eggermont	www.bismarckinstituut.org

Alles voor de koffietafel!

Liefveld Coffee gunt alle bedrijven de lekkerste koffie voor de beste prijs met de beste service. Maar wist je dat wij veel meer leveren dan alleen koffie?

100% ontzorgd worden

Hoe fijn is dat? Wij snappen dat jij als ondernemer veel andere prioriteiten hebt. Daarom kun je bij ons terecht voor álles wat jij nodig hebt voor de kantine. Van koffie, (losse) thee en soep tot servies, snacks, schoonmaakmiddelen en veel meer.

You ask, we deliver door heel Salland, Twente en de Stedendriehoek.

Koffiemachines

Liefveld Coffee heeft ruim 25 jaar ervaring met het leveren, onderhouden en repareren van koffiemachines en

espressoapparatuur aan bedrijven. Ook voor waterkoelers kun je bij ons terecht!

1000&1 Opportuniteiten

Heb je onze eigen Ethiopische kwaliteitskoffie 1000&1 Opportuniteiten al geproefd? Met deze koffie maak je IMPACT. Niet alleen door zijn unieke smaak (100% Arabica) maar ook omdat wij hiermee 1000&1 toekomstkansen creëren voor alle mensen langs de route van koffieboer tot aan jouw koffiekop. Wel net zo eerlijk!

Service

Naast machines, koffie en alle bijproducten gaan we voor topservice. Zo kunnen we bijvoorbeeld je voorraadbeheer overnemen. En bestellen doe je snel en makkelijk via. We ontzorgen graag van A tot Z.

Zo kun jij genieten van heerlijke koffie uit jouw machine en heb je er verder geen omkijken naar!

Wij adviseren graag

bij de aankoop, lease of huur van je nieuwe koffiemachine. Twijfel je nog? Dan regelen wij een proefplaatsing. Probeer de machine gerust uit!



Plan gerust een vrijblijvende kennismakingsgesprek in, zodat we samen de mogelijkheden kunnen bespreken en jij onze koffie kunt proeven!
T. (0572) 330 626 | E. monique@liefveldcoffee.nl



Marieke Langenberg

Loopbaan- en managementcoach/trainer

Marieke Langenberg is oprichter en eigenaar van Advies in Verandering Deventer, een netwerk van loopbaanprofessionals. Zij is werkzaam als loopbaan- en managementcoach/trainer. Ons team bestaat uit ervaren en gedreven professionals, praktisch en zakelijk. Wij houden ons bezig met loopbaanontwikkeling, coaching, training en organisatieadvies rondom de thema's persoonlijk leiderschap, (samen-)werken, communicatie en arbeidsmarkt. Vitaal, duurzaam en gelukkig werken! Marieke is tevens auteur van het boek "Klein maar fijn, over kleinschaligheid en werkgeluk" (ISBN 978-94-6203-895-4).

COLUUMN

Vitaliteit; meetbaar en beïnvloedbaar!

Veel organisaties proberen de duurzame inzetbaarheid van hun medewerkers te bevorderen met algemene maatregelen zoals een fietsplan, fruit op het werk en vitaliteitsprogramma's of een opleidingsportal. Maar wat is de werkelijke toegevoegde waarde en hoe wordt dit door jouw medewerkers ontvangen? Voor effectieve duurzame inzetbaarheid is maatwerk nodig. Het programma "Vitaal Vakmens" biedt precies dat.

TNO – het programma "Vitaal Vakmens"

Afgelopen zomer volgde ik de training "Vitaal Vakmens" en sindsdien heb ik een licentie om als facilitator dit programma aan te bieden. Met gebruik van een door TNO ontwikkelde en bewezen effectieve aanpak begeleiden we organisaties/bedrijven, afdelingen en/of teams in het verhogen van hun vitaliteit. Medewerkers blijven daardoor langer productief, gezond en betekenisvol betrokken in het arbeidsproces. Een mooi traject, maatwerk, dus altijd rekening houdend met de cultuurkenmerken van jouw bedrijf.

Het belang van vitaliteit en bevoegenheid

Mensen zijn tegenwoordig op zoek naar zinvol werk dat bijdraagt aan hun ontwikkeling, in een omgeving die recht doet aan hun persoonlijke waarden. Dat leidt tot werkgeluk, en het loont om daarin te investeren. Er is veel onderzoek gedaan naar het effect van een hoge score op werkgeluk en de cijfers liegen er niet om: 33% meer omzet, 45% meer

productiviteit, 30% minder verzuim wegens ziekte, en 50% minder ongevallen op het werk. Oftewel: Investeren in werkgeluk rendeert!

Investeren in ontwikkeling

Menig ondernemer ervaart hoe moeilijk het is om in de huidige arbeidsmarkt de juiste mensen te vinden. Vooral jong afgestudeerden zetten bij het kiezen van een werkgever "zelfontwikkeling" op de eerste plaats. Zij zijn op zoek naar een baan met voldoende mogelijkheden voor zelfontwikkeling, zinvol werk en een prettige relatie met hun collega's en leidinggevende.

De bevolkingsopbouw laat echter zien dat er steeds minder jonge mensen op de arbeidsmarkt komen. Dat maakt het nog harder nodig om in te zetten op behoud van de mensen die al wat langer bij je in het bedrijf werken. Ook aan hen wordt getrokken, door recruiters of collega-bedrijven. Hoe houd je hen aan boord, gemotiveerd, vitaal en duurzaam inzetbaar? Het programma "Vitaal Vakmens" helpt je daar bij en ik vertel je er graag meer over, zodat je je werkgevers-rol op een goede, verantwoordelijke manier kunt uitvoeren.

Wil je meer weten over ontwikkeling, talentmanagement en HRM? We delen graag onze jarenlange ervaring en kennis met je. Wij vinden dat duurzame inzetbaarheid en vitaliteit voor zoveel mogelijk mensen bereikbaar moet zijn. Wil je weten hoe je dat doet? Laat maar horen, we denken graag vrijblijvend met je mee.

Samenwerking KonnecteD en 't Dijkhuis:

Win-Win voor werk en zorg

De samenwerking tussen KonnecteD en zorginstelling 't Dijkhuis begon met enkele kandidaten in de huishouding, maar al snel werd duidelijk dat er meer mogelijk was. De samenwerking heeft niet alleen geleid tot nieuwe kansen voor mensen met een afstand tot werk, maar ook voor de zorg. En dat is hard nodig met de vergrijzing en toenemende personeelstekorten.



Voorsorteren op de toekomst

Bij 't Dijkhuis zijn ze aan het voorsorteren op de toekomst. Thomas van Schaik, Teamcoördinator bij 't Dijkhuis: "Je kan natuurlijk inzetten op zorgtechnologie, maar wij waren benieuwd of we mensen met een afstand tot werk kunnen inzetten. Uiteraard op een manier waar beide partijen profijt van hebben. De uitdaging was een combinatie waarbij kandidaten structuur, geborgenheid en uitdaging hebben en wij echt toegevoegde waarde ervaren."

Pilot praktijkleren

KonnecteD startte samen met zorgpartijen in Deventer en omstreken de pilot praktijkleren. Nathan Rodijk, accountmanager bij KonnecteD, vertelt: "We hebben een grote groep kandidaten die niet de papieren en certificaten heeft om in de zorg te werken, maar dat wel wil. Met zorgpartijen zoals 't Dijkhuis hebben we functies gecreëerd om collega's te ontlasten én onze kandidaten de mogelijkheid te bieden om toch in de zorg te

werken." Thomas vult aan: "We hebben samen een functieomschrijving en takenpakket samengesteld. Vanuit ons kwam het voorstel voor een assistent Wonen en Welzijn."

Meer tijd voor cliënten

De Wonen en Welzijnsmedewerkers zijn er voor individuele aandacht voor de cliënten. Bijvoorbeeld voor een praatje, spelletje en wandeling. Hun takenpakket breidde steeds verder uit. Thomas legt uit: "Zij kregen er taken als afwassen en voorraden aanvullen bij. Hierdoor nam de tijd voor de cliënten af. Door deze taken bij de assistentes te beleggen, is er meer aandacht voor de cliënten. Ook de kandidaten hebben hierdoor contact met cliënten, want alle taken worden op de kamers uitgevoerd. Tijd genoeg voor een praatje ondertussen."

Uitgebreid takenpakket

Thomas ervaaarde al snel dat de kandidaten meer in hun mars hadden dan hij van tevoren dacht. Hij legt uit: "Ik verwachtte

kandidaten die heel erg aangestuurd moesten worden en die voldoening zouden halen uit alleen de taken. Ik heb geleerd dat er kandidaten zijn die niet elke dag hetzelfde willen doen, maar meer aan kunnen. Daarom hebben we het takenpakket uitgebreid. We merkten dat we de kandidaten ook wat meer vrijheid konden geven. Alles gaat in overleg, maar ze maken inmiddels ook wandelingen met de cliënten."

't Dijkhuis 2025

Tijdens de pilot was er met alle kandidaten nauw contact. Nathan vertelt: "Op de afdeling werkten ze samen met een buddy. Elke maand hielden we evaluatiegesprekken. We hebben één kandidaat die nu de functie van assistent heeft ingevuld. Dat loopt heel goed. Vanuit KonnecteD hopen we natuurlijk dat er in de toekomst ruimte is voor meer." Ook Thomas ziet mogelijkheden: "We zitten midden in een verbouwing. In 't Dijkhuis 2025' gaan we werken met samengestelde teams. Daarin zien we bijvoorbeeld in ons restaurant ook ruimte voor samenwerking."

Neem er tijd voor

Tegen bedrijven die nog niet sociaal ondernemen zegt Thomas het volgende: "Probeer het te verkennen. Het is een interessante groep mensen waar je als organisatie veel aan kan hebben. Je moet er alleen de tijd voor nemen en geduld hebben. Alle energie die je erin stopt krijg je uiteindelijk ook terug."

Succesvolle Samenwerking:

Mientje vindt haar plek bij Kwalitaria Keizerslanden

Toen Mientje in de KonnecteDwerkt! app een vacature bij de kwalitaria op Keizerslanden voorbij zag komen twijfelde ze geen moment; dit leek haar een leuke plek. Ze trok de stoute schoenen aan en solliciteerde zelf, hoe spannend ze dat ook vond. En dat pakte goed uit. Inmiddels heeft ze een contract getekend.

Eigen initiatief

De samenwerking tussen KonnecteD en de Kwalitaria gaat al even terug de tijd in. Inmiddels hebben drie kandidaten via KonnecteD hun draai gevonden bij de Kwalitaria. Mientje is er daar een van. Erwin van Schooten, eigenaar van Kwalitaria Keizerslanden, vertelt: "Mientje is in januari gestart met twee weken proefdraaien. Inmiddels draait ze volop mee en is ze in korte tijd al flink gegroeid. Ze pakt steeds meer taken op en toont eigen initiatief. Ze let goed op en kijkt wat ze van haar collega's kan leren. Dat doet ze goed en hebben we daarom beloofd met een contract."

Passend werk

Voorafgaand aan haar zoektocht naar werk, volgde Mientje een aantal workshops bij KonnecteD om haar klaar te maken voor het sollicitatieproces. Zo kreeg ze onder andere hulp bij het opstellen van een cv en motivatiebrief. Daarna kon de zoektocht naar passend werk beginnen. Mientje vertelt waarom ze bij de Kwalitaria zo op haar plek zit: "Ik heb het heel erg naar mijn zin. Ik vind alles leuk en doe het met plezier. Ik heb een gezellige en rustige groep collega's. Ik voel geen druk en dat is voor mij het fijnst." Erwin vult aan: "Januari is een rustige maand bij ons. Dit was een mooi moment om Mientje te laten starten. We hebben haar rustig kunnen inwerken en inmiddels kan ze alles." Mientje: "Op de cappuccino ben ik nog aan het oefenen hoor. De melk goed opkloppen is best lastig."

Jeroen Vos, Mientje, Erwin van Schooten



Samen werken

Over de begeleiding van de kandidaten is Erwin duidelijk: "Dat kost tijd. Ervanuit gaan dat ze zichzelf wel redden werkt niet. En heb je zelf niet voldoende tijd, vraag dan een collega dit te doen. Ik werk hierin samen met mijn rechterhand Sabine. We hebben bijvoorbeeld werkbeschrijvingen gemaakt. Daarop staat uitgelegd hoe je een salade maakt of broodje op moet maken. Die kunnen ze erbij houden. En natuurlijk kunnen ze ons altijd vragen stellen. Liever 10 vragen met als resultaat een goed gerecht, dan een klacht van een klant. Door zo samen te werken komen we een heel eind."

Fantastische kans

De relatie met KonnecteD ziet Erwin als een win-win samenwerking. Erwin: "We helpen elkaar. Ik heb mijn personeelstekort opgelost en KonnecteD heeft mensen aan het werk kunnen helpen." Jeroen Vos, accountmanager bij KonnecteD vult aan: "De Kwalitaria is een mooi voorbeeld van hoe sociaal ondernemen positief uit pakt. Voor kandidaten als Mientje, die hierdoor niet meer afhankelijk is van een bijstandsuitkering, is dit een fantastische kans. Dat is waar we het samen met werkgevers voor doen."

Jannes Berghuis

Kandidaat-notaris ondernemingsrecht



In gesprek met Jannes Berghuis

In de dynamische wereld van het ondernemerschap komen regelmatig vraagstukken op tafel die de continuïteit van bedrijven beïnvloeden. Een veelbesproken onderwerp is de beëindiging van een bv of andere rechtspersoon. Ondernemers staan dan voor een tweesprong: kies ik voor de traditionele liquidatie of de turboliquidatie. De laatste heeft, door zijn eenvoud, vaak de voorkeur in de praktijk. Maar deze eenvoud maakt het eveneens interessant voor criminelen. Om dit tegen te gaan, is er sinds november 2023 een nieuwe wet van kracht: de Tijdelijke wet transparantie turboliquidatie. Met deze wet moet misbruik worden tegengegaan.

Laten we eens dieper ingaan op de turboliquidatie. Dit is een snelle manier om een bv, nv, coöperatie, onderlinge waarborgmaatschappij, stichting of vereniging te beëindigen. Maar dit kan niet zonder voorwaarden. Een turboliquidatie is alleen mogelijk wanneer er op het moment van ontbinding geen baten (bezittingen) meer zijn.

Voor ondernemers die deze route kiezen, vervallen veel formaliteiten die bij een reguliere liquidatie horen. Je hoeft dan namelijk geen plan van verdeling op te stellen, geen ontbindingsbesluit te deponeren bij de KvK, geen advertentie te plaatsen in een landelijk verspreid dagblad en niet te wachten op de verzetstermijn. Bij een turboliquidatie wordt de rechtspersoon direct beëindigd, mits het duidelijk is dat er geen baten meer zijn.

Toch blijkt uit de praktijk dat er soms verborgen baten opduiken, zelfs nadat de rechtspersoon is beëindigd. Aandelen in een andere bv, onroerend goed of een positief banksaldo kunnen alsnog naar boven komen. Ook vorderingen vallen onder baten, wat betekent dat onbetaalde rekeningen of waarborgsommen na ontbinding een onaangename verrassing kunnen zijn.

Een turboliquidatie is ook toepasbaar op actieve rechtspersonen met nog aanwezige baten. Voor ontbinding moeten deze baten eerst worden 'vereffend'. Bezittingen worden verkocht en schuldeisers worden zoveel mogelijk voldaan, zodat er geen baten meer overblijven.

De nieuwe wet, die twee jaar geldig is, zorgt op een aantal vlakken voor verandering. Hoewel een turboliquidatie tijdswinst oplevert voor ondernemers, kan het nadelig zijn voor schuldeisers. Vaak vernemen zij plots dat een onderneming niet meer bestaat, zonder inzicht in wat er met de baten is gebeurd. De nieuwe wet maakt het voor hen transparanter. Het bestuur van de rechtspersoon moet bij een turboliquidatie financiële verantwoording afleggen. Binnen veertien dagen na het ontbindingsbesluit moet het namelijk diverse (financiële) documenten indienen bij de KvK.

Als alle documenten zijn ingediend, worden de schuldeisers door het bestuur van de rechtspersoon schriftelijk geïnformeerd. Ze hebben dan de mogelijkheid om de documenten in te zien bij de KvK.

Hierdoor kunnen ze eventueel protest aantekenen. Een turboliquidatie lijkt op het eerste oog een vlotte en simpele procedure. Toch zijn er ook risico's aan verbonden. Indien er onverwachte baten zijn of blijkt dat een turboliquidatie (bewust of onbewust) verkeerd is toegepast, kunnen schuldeisers naar de rechter stappen. In sommige gevallen kunnen ze ook de voormalig bestuurder persoonlijk aansprakelijk stellen. Het is daarom belangrijk om je goed te laten adviseren. Wij denken met je mee, geven je advies en leggen alle afspraken goed vast.

Meer weten?

Maak dan gerust een afspraak met mij. Tot snel!

COLU MNA



Marcel Bonte Fotografie

Danny Stelder

 DSDG

 Deventer



DE PENN



Wat wilde je worden toen je jong was?

Prof voetballer.

Wat zijn je sterke eigenschappen?

Het makkelijk kunnen zien van te leggen verbindingen tussen diverse werkzaamheden en bedrijven, en het goed kunnen bewegen tussen alles bevolkingslagen.

Wat zijn je minder sterke eigenschappen?

Af en toe wat overenthousiast, soms zakelijk gezien iets te veel de menselijke maatstaf handteren.

Op wie ben je trots?

Op mijn vrouw en kinderen, die moeten leven met een ondernemer :) en uiteraard op mijn ouders die ooit het bedrijf in andere vorm zijn begonnen.

Waarom (of wanneer) ga je met plezier naar je werk?

Zolang je dingen doet die je leuk is het geen werk.

Wat zijn je zakelijke ambities?

Ik werk nooit met ambities, doelstellingen of een streven, ik kijk wat op mijn pad komt en probeer daar is moois van te maken, met ambities, doelstellingen en streven vergeet je vaak de (zakelijke kansen) mooie dingen om je heen te zien.

Mooiste wat je hebt meegemaakt?

De geboorte van mijn twee zoons.

Wat doe je het liefst in je vrije tijd?

Ik ben voorzitter bij dvv go ahead daar gaat best veel "vrije tijd" in zitten, daarnaast sport ik graag en ben ik scheidsrechter.

Grootste sportieve prestatie?

Kampioen met het eerste elftal van go ahead.

Welk persoon zou je graag ontmoeten?

Ik heb geen specifiek persoon die ik wil ontmoeten, iedereen heeft mooie en minder mooie verhalen, als ze ze willen vertellen zal ik naar luisteren.

Wat inspireert jou?

De scene in de film braveheart waarbij Mel Gibson zijn mannen aanspoort in/voor de strijd.

Wat staat er op de bucketlist?

Ik heb geen bucketlist.

Als je één dag de baas van Deventer zou zijn, wat zou je eerste onomkeerbare besluit zijn?

Het stoppen met handhavers langs bedrijven te laten gaan om allerlei zaken die niet goed zijn te laten beboeten, ik zou een paar ex ondernemers opleiden die het praktisch oppakken en theoretisch.

Vertel eens iets onverwachts over je jezelf?

Ondanks dat we veel materiaal hebben en de boel (in mijn optiek) goed voor elkaar hebben, ben ik totaal niet materialistisch, ik heb de harde les geleerd dat wat je vandaag bezit morgen weer kwijt kan zijn.

Aan welk MKB lid geef je de pen door?

Carla van Bolt Papier.

Favorieten



Braveheart



Ik kom niet verder dan de Donald Duck



The Profit



Umag Kroatië

Haal (nog) meer uit je lidmaatschap van MKB Deventer!

Het lidmaatschap van MKB Deventer biedt veel verschillende voordelen.

Dit is echter nog niet bij ieder lid goed bekend en dat is zonde.

Onder het mom van: weet dat het er is en maak er dan ook gebruik van, hebben wij de voordelen voor je op een rij gezet. Neem er kennis van en wil je meer weten? Kijk op onze website of nodig ons uit voor een kop koffie. We komen graag langs.

De voordelen

Netwerkversterking

- Bezoek netwerkbijeenkomsten van MKB Deventer! Er is elke maand wel wat te doen. Variërend van een workshop tot een bijeenkomst met meer dan 300 ondernemers;
- Eigen ledenpagina op www.mkbdeventer.nl met de mogelijkheid een ledenaanbieding te maken naar de 1.100 medeleden;
- Redactiemogelijkheden ons eigen MKB Magazine 5 edities per jaar met 64 pagina's. Heb je interessant bedrijfsnieuws? Meld het ons en we creëren een mooi podium;
- Het uitvoerend team MKB Deventer (Marco, Karel en Ingrid) verbinden je graag aan collegabedrijven, interessante projecten en subsidies. Nodig ons uit voor een matchingsgesprek 1 op 1.

Personeelsvoordelen

- Gratis profiel en stagebemiddeling via eigen stagewebsite www.vindstages.nl. Al 659 profielen van stageverlenende bedrijven online!
- Creatie van secundaire arbeidsvoorwaarden voor je personeel op gebied van bedrijfsfitness, duurzaamheid (zonnepanelen, batterij, warmtepomp of isolatie), zwemmen en schaatsen en premiekorting Salland Verzekeringen;
- Gemeente Deventer heeft een eigen Human Capital Agenda, wij houden je op de hoogte zodra zaken hieruit concreet worden.



Kennisversterking

- Kenniscirculatie binnen de leden, op juridisch, E-commerce, ICT, Financiën en HRM-vlak zijn ruim 100 professionals gratis te raadplegen voor eerstelijns kennis. Neem deel als aanbieder en vrager van kennis;
- Kleinschalige workshops over onderwerpen als Chat GPT, LinkedIn, sales en andere relevante ondernemersonderwerpen



Exportversterking (via MKB Trade Office)

- Profiteer van het grote internationale netwerk van 100 organisaties in binnen- en buitenland (35 landen) die uw export een flinke boost kunnen geven. We hebben ze in beeld en delen dat graag met je;
- Je exportprofiel in drie talen op MKB Trade Office: 20.000 jaarlijkse bezoekers waarvan 30% uit het buitenland komt met doorlink naar je bedrijf;
- Matchmaking vanuit inkomende handelsdelegaties naar je bedrijf toe. We hebben in 2023 NL-vertegenwoordigers uit België, Spanje, Turkije, Kenia, Panama, Chili, Mexico, Thailand, Maleisië en China op bedrijfsbezoeken in Deventer gehad met mooie follow-up van wat daaruit is ontstaan;
- Mee op reis, twee keer per jaar met collega-ondernemers uit Deventer op handelsmissie naar het buitenland. Vorig jaar missies naar Roemenië en Finland en voor 2024 staan Polen en Frankrijk op het programma.



Veiligheid

- Deelname aan Keurmerk Veilig Ondernemen. Doe mee met het collectief winkelverbod, trainingen winkelveiligheid, overlastdonatie (elke winkeldief € 181 extra boete ten bate van u) en de onderlinge waarschuwingsapp;
- Meld (verkeers)onveilige situaties rondom je bedrijf. In overleg met gemeente hebben we diverse zaken kunnen oplossen.

Hulp bij klein (of soms groot) ondernemersleed / ergernissen

- Ten slotte hulp bij ondernemen. We hebben veel ondernemers geholpen op gebied van huisvesting, nieuwe relaties / klanten en lobby bij gemeente. Nodig ons uit voor een kop koffie, we komen langs en kijken hoe we u kunnen helpen: info@mkbdeventer.nl of 0570-758021.

Samen inkopen geeft voordeel!

- Deelname aan project collectieve afval inkoop bedrijven (200 deelnemers);
- Deelname aan grootste bedrijfscollectief Inkoop Energie met laagste prijsgarantie van Nederland. Zo werd in 2022 7,5 miljoen euro bespaard door de 160 deelnemende bedrijven! Met een volume van 250 miljoen kWh krijg je een ander tarief dan als bedrijf individueel shoppen!

Energie & netcongestie

- Deventer staat / komt op korte termijn op code rood voor nieuwe aansluitingen energie vergroting van de aansluitwaarde van je bedrijfscontract met energie. Via het project New Energy Hub werken we aan praktische (tussen)oplossingen. Speelt dit in je bedrijfsvoering, laat het ons weten.



Ik ben op de hoogte!

- Elke twee weken een nieuwsbrief via de mail met daarin het actuele ondernemersnieuws incl. aanbod aan activiteiten en subsidies voor bedrijven. Je mist daardoor geen kansrijke projecten en subsidies!

Belastingachterstanden in Deventer:

De Ondernemershelpdesk biedt cruciale ondersteuning

Belastingachterstanden vormen een bedreiging voor zo'n 500 ondernemers in Deventer. Gelukkig hebben veel ondernemers reeds de weg naar de Ondernemers Helpdesk gevonden. Helaas worstelt een flink aantal van hen nog in stilte met deze uitdagingen.

De Ondernemershelpdesk is een samenwerking tussen diverse partijen die ondersteuning bieden aan ondernemers in de regio Deventer en wordt uitgevoerd door Ondernemershuis Deventer.

Een tijdige oplossing is de sleutel

"Ons dringende advies aan ondernemers die deze bedreiging zien aankomen, is om snel naar ons toe te komen. Samen kijken we naar oplossingen. Niets doen leidt in zo'n geval onverbidlijk tot de komst van de belastingdeurwaarder. Samen kunnen we voorkomen dat deze situatie escaleert en kunnen we oplossingen vinden" aldus Marc van 't Oost, adviseur Ondernemershuis Deventer.

Het Ondernemershuis als betrouwbare partner

Het Ondernemershuis heeft in eerdere crisistijden zijn waarde bewezen. "Tijdens de pandemie-uitbraak hebben we als gemeente Deventer het Ondernemershuis als betrouwbare partner gevraagd om ondernemers te begeleiden die financieel getroffen werden door COVID-19," aldus Thomas Walder, (voormalig) wethouder van de gemeente Deventer.

Door verdere economische tegenspoed, zoals de energiecrisis, inflatie, huurstijgingen en personeelstekorten, bleven vele ondernemingen financieel wankel. Dit leidde tot aanzienlijke moeilijkheden bij het nakomen van zakelijke verplichtingen en zelfs om nog te kunnen voorzien in levensonderhoud.

Het Ondernemershuis heeft initiatieven ontplooid om deze ondernemers te ondersteunen. Niet alleen om directe financiële hulp te bieden, maar ook om

hen te begeleiden bij complexe financiële regelingen die op lange-termijn hun financiële gezondheid bevorderen.

Onze gezamenlijke inzet met de gemeente omvatte onder andere het regelen van BBZ-financiering, inkomsten voor levensonderhoud, ondersteuning bij schuldsanering en begeleiding in het herstructureren van bedrijfsvoering na financiële moeilijkheden.

We hielpen ondernemers ook in het verlagen van energiekosten met de "Energie Helpdesk" en faciliteerden bij de werving van personeel via samenwerking met organisaties als Konnected.

Van crisis naar succes

Een ondernemer, actief in Deventer, kampte met financiële en vestigingsproblemen na inkomstenverlies tijdens de coronacrisis. Het Ondernemershuis bood cruciale hulp bij het indienen van een verzoek tot ondersteuning bij de gemeente. Met relevante partijen werd gezocht naar passende oplossingen voor zijn onhoudbare situatie, waarbij werd gezocht naar een nieuwe locatie en het overwinnen van financiële uitdagingen. Deze ondernemer kreeg zo de noodzakelijke begeleiding om zijn bedrijf succesvol voort te zetten.

"Wij dachten aanvankelijk aan een project van enkele maanden. Wat wij geen van allen konden vermoeden, was dat er een reeks van negatieve economische gebeurtenissen aan stond te komen. Dit zou uiteindelijk veel ondernemers financieel hard gaan raken."

Marc van 't Oost

Bedrijfsadviseur Ondernemershuis



Marc van 't Oost

Complexe situaties zijn te overwinnen

2 samenwerkende ondernemers verkeerden in een lastige financiële situatie met betalingsachterstanden, weerstand bij dienstverleningsovereenkomsten, administratieve obstakels en uitdagingen op het gebied van voorraadbeheer. Het Ondernemershuis heeft succesvol ingegrepen door te onderhandelen met schuldeisers, te helpen bij de overstap naar een nieuw accountantskantoor, advies te geven over geschikte boekhoudsoftware en het aanpakken van de problemen met voorraadbeheer. Deze uitgebreide ondersteuning heeft geleid tot het stabiliseren van de financiële gezondheid, het opstellen van een prognose en het geven van algemene strategische adviezen. De ondernemers worden nu begeleid naar duurzaam herstel, met voortdurende betrokkenheid van het Ondernemershuis voor verdere optimalisatie en implementatie van overeengekomen regelingen met schuldeisers.

We boden in samenwerking met lokale partijen begeleiding aan ondernemers die de overgang naar een baan in loondienst wilden maken. En specifieke ondersteuning aan oudere ondernemers die hun bedrijf wilden beëindigen maar niet over voldoende inkomen beschikten om van te leven.

In nauwe samenwerking tussen het Ondernemershuis en de gemeente is bijzondere aandacht besteed aan de toepassing van Tozo-kredieten, gericht op ondernemingen die door de Coronacrisis waren getroffen. Na een grondige gezamenlijke analyse heeft dit zelfs geleid tot aanpassingen in de aflossingsbedragen van deze kredieten.

Schuldsanering

Soms is schuldsanering onvermijdelijk. Het Ondernemershuis heeft samen met de gemeente vele ondernemers bijgestaan in deze complexe processen. We benadrukken dat schuldsanering een

noodzakelijke en nuttige oplossing kan zijn voor ondernemers die ondanks hun inzet veel tegenwind hebben ervaren, aldus Marc van 't Oost.

Directe hulp en geen drempels

Het Ondernemershuis Deventer is buitengewoon laagdrempelig. Of je nu binnenloopt, belt, een e-mail stuurt of direct contact opneemt met Marc, we staan klaar om te helpen zonder enige drempel op te werpen. Onze missie is duidelijk: ondernemers verder brengen. Als ervaren ondernemers begrijpen we de uitdagingen en bieden onafhankelijk advies, fungeren als betrokken sparringpartner en voorkomen proactief problemen. Wij helpen bij het ondernemen en zijn bovenal toegankelijk. Bovendien waarborgen we de hoogste mate van discretie, zodat je erop kunt vertrouwen dat jouw situatie bij ons in vertrouwde handen is.

Ondernemers-APK

Zelfs als je momenteel geen problemen ervaart, biedt het Ondernemershuis toegang tot waardevolle inzichten en begeleiding. Met onze Ondernemers-APK die we in 2024 lanceren kun je niet alleen problemen voorkomen, maar je ook gericht focussen op de continuïteit en groei van je onderneming.

Een nieuw begin na belastinguitdagingen

Een ondernemer, geconfronteerd met aanzienlijke financiële uitdagingen zoals belastingschulden en achterstanden bij diverse instanties klopte aan voor hulp. De oorsprong van de problemen lag deels in een echtscheiding en dubbele woonlasten. Meneer zocht hulp bij het Ondernemershuis vanwege de complexiteit van zijn financiële situatie. Het Ondernemershuis heeft meneer ondersteund door zijn financiële situatie in kaart te brengen, inclusief aflossingscapaciteit. Met deze gegevens verkreeg deze ondernemer succesvol een BBZ-krediet van de gemeente, wat resulteerde in herstel van financiële stabiliteit voor zowel het zakelijke als persoonlijke leven.

Een oproep tot actie

De situatie van belastingachterstanden mag niet worden onderschat. Voor ondernemers in Deventer die deze last dragen, is het essentieel om niet in passiviteit te vervallen. Het Ondernemershuis staat klaar om te helpen en heeft bewezen methoden en partnerschappen om de financiële last te verlichten en bedrijven weer op koers te brengen.

Laat ons samen werken aan een betere toekomst voor jouw onderneming. Het nemen van actie is de eerste stap op weg naar een oplossing.

"Je kunt domme pech hebben gehad. Een veelvoorkomend misverstand over schuldsanering is dat het gelijkstaat aan 'op een houtje bijten'. In werkelijkheid geeft het de mogelijkheid om met begeleiding door te gaan met je onderneming, vaak met een levensonderhoudsvoorziening en behoud van de woonsituatie."

Tanja Achterkamp

consulent bbz/ioaz bij Gemeente Deventer



Tanja Achterkamp

Liefde voor Lingerie!



Dat is de drijfveer waarmee Margreet Romeijn al ruim 25 jaar haar lingeriewinkel La Kemme runt. In 1998 nam ze de winkel over van mevrouw Kemme die de winkel 42 jaar had. Margreet: "ik was een vriendin van haar dochter en ik vond het altijd een hele mooie winkel en toen mevrouw Kemme tegen de pensioengerechtigde leeftijd aan zat, heb ik de winkel van haar overgenomen. We zijn nu inmiddels 26 jaar verder en vragen of zij al denkt aan opvolging. "Zolang ik gezond ben: blijf ik dit nog wel een tijd doen", is het stellige antwoord. "Ik geniet nog zo van mijn werk en het contact met de klanten, daarom stop ik voorlopig nog niet."

Persoonlijke service en ervaring is de kracht

Jaren geleden ontstond Facebook en later Instagram, deze platforms zijn niet meer weg te denken, maar in mijn lingerie speciaalzaak is het contact met klanten en een eerlijk advies essentieel. Het contact is in onze winkel nog intiemer dan in andere winkels. Vanaf 1998 ben ik ook mamma-care specialiste, gespecialiseerd in het aanmeten van borstprothesen. Klanten komen hiervoor uit heel Nederland.

Passie delen met je klanten

Dagelijks besef ik maar al te goed hoe fijn het is om je passie uit te oefenen en vrouwen een goed gevoel te geven. Het gaat niet alleen om lingerie, maar in de paskamer kom je letterlijk en figuurlijk heel dichtbij, waardoor een band ontstaat, je bent een vertrouwenspersoon en je moet goed kunnen luisteren. Omdat dit prachtige vak mijn grote passie is, geeft het mij veel voldoening als klanten met een tevreden gevoel de winkel verlaten.

Naar Krasnapolsky en Hotel Des Indes

De klanten komen uit de hele regio en ook daar buiten. Veel klanten zijn opgegroeid in Deventer en daarna over

het land uitgewaaid, maar komen voor lingerie, badmode en onder- en nachtmode graag terug naar mijn winkel in Deventer. Een vaste klant was geëmigreerd naar Zuid-Afrika en kwam af ten toe naar Nederland terug en ze nodigde Margreet dan uit voor personal shopping. Margreet: "ik wist haar maten en toog dan met een aantal tassen naar Amsterdam of Den Haag, want ze logeerde respectievelijk in Hotel Krasnapolsky of Hotel Des Indes. Bijzonder leuk om mee te maken. Sinds Corona heeft de klant de mogelijkheid om ook op afspraak in de winkel te Private Shoppen. Daar wordt veel gebruik van gemaakt.



Huidig mode beeld is combineren

De consument wil comfort combineren met mode, zonder concessies te doen. Vrouwen zoeken lingerie die gezien mag worden en onderdeel van een outfit mag zijn, in plaats van deze te verstoppen onder kleding. De hedendaagse vrouw wil variatie in haar lingerie om te combineren met momenten in het leven, daarom hangt er een mix van functionele en gedurfde lingerie in de winkel. Prijs is daarbij vaak ondergeschikt.

Inspiratie van Parijs naar Deventer brengen

Het midden- en hoog segment zorgen voor een stabiele omzet. Nu is er veel meer variatie in maten en stijlen. Vroeger matenrange tot cup DD, momenteel is cup M de grootste maat. Budgetteren van collecties is een moeilijk vak op zich. Margreet: "het aanbod in mijn winkel moet voldoende zijn. Door mijn ervaring weet ik welke series altijd goed verkopen, maar met prints is het afwachten of dit aanslaat. Goeie collecties inkopen is essentieel, op beurzen in o.a. Parijs doe ik veel inspiratie op. Naast een aantal topmerken zoals Prima Donna, Marie Jo verkoopt La Kemme lingerie exclusief in de regio het merk Empreinte; Empreinte is opgericht in 1946, het is een Frans succesverhaal. Het merk ontwikkelt zijn expertise van ambachtelijke korsettenmaker voor vrouwen met cup C en groter, door luxe lingerie en badmode met een unieke pasvorm te maken. Empreinte verhoogt het zelfvertrouwen en verandert het leven van vrouwen duurzaam."

Voelt niet als werk

Margreet blijft zo lang de gezondheid het toelaat het gezicht van La Kemme. "Het voelt voor mij niet als werk, het klantcontact geeft me zoveel voldoening dat ik dat voor geen goud wil missen. Mij zie je niet achter de geraniums".



*Dank u
Suk*

 **Clean Up Facilities**

 **Deventer**

DE
PEN



Favorieten



The green mile



Yab yum



Geen



Italië

Wat wilde je worden toen je jong was?

Kok

Wat zijn je sterke eigenschappen?

Aanpassingsvermogen. Sociaal.

Wat zijn je minder sterke eigenschappen?

Weinig geduld.

Op wie ben je trots?

Op mijn broertje.

Waarom (of wanneer) ga je met je plezier naar je werk?

Vrolijk stel collega's.

Wat zijn je zakelijke ambities?

Een bedrijf creëren wat echt een begrip is/wordt.

Mooiste wat je hebt meegemaakt?

De geboortes van mijn zoontjes.

Wat doe je het liefste in je vrije tijd?

Voetbal kijken bij mijn zoontjes en daarnaast samen eten met vrienden.

Grootste sportieve prestatie?

Ben helaas niet zo sportief aangelegd dus ik kan dit niet beantwoorden.

Welk persoon zou je graag ontmoeten?

Max Verstappen.

Wat inspireert jou?

Wat je in je hoofd hebt en dit dan tot stand ziet komen.

Wat staat er op je bucketlist?

6 maanden met het gezin rondreizen in een camper.

Als je één dag de baas van Deventer zou zijn, wat zou je eerste onomkeerbare besluit zijn?

De Welle autovrij en er een horeca straat van maken.

Welk gebouw zou je in Deventer het liefste willen afbreken?

Het pand naast Tauw (dat wordt inmiddels al gedaan).

Aan welk MKB lid geeft je de pen door:

Arjan Bekedam

Let's initiate tomorrow:

INDITO vijf jaar jong

Met 22 medewerkers werd er een nieuw avontuur gestart en inmiddels zijn dit er vijf jaar na de oprichting al meer dan 40. Wat is het geheim achter deze sterke groei? Reden om op bezoek te gaan bij INDITO.



Met IT een strategisch voordeel bereiken

Bij veel bedrijven hoor je wel eens de kreet: "IT moet het gewoon doen."

Bij INDITO beschouwen ze dit als de basis. INDITO kijkt verder en denkt mee over de juiste oplossing, welke innovaties daarbij kunnen helpen en hoe IT écht bijdraagt aan jouw bedrijfsdoelen. IT-kennis delen en toepassen doet INDITO graag.

Om productiviteit en efficiëntie te bevorderen zet INDITO voornamelijk Microsoft-oplossingen in. Toepassingen als Azure, SharePoint, Teams, Office 365, Power Apps en Dynamics 365 ondersteunen organisaties in hun processen en zorgen voor betere prestaties. Door de slimme inzet van INDITO's oplossingen worden partners volledig ontzorgd, is hun IT-toekomst bestendig, en stimuleert deze bij het behalen van hun doelen! Voor INDITO is geen oplossing onmogelijk!

De Microsoft Specialist, lokaal en nationaal

INDITO, door Microsoft erkend als een van haar snelst groeiende partners, bedient een divers klantenbestand, variërend van kleine tot grote organisaties. "Onze oorsprong ligt in onze eigen regio, maar onze expertise en innovatiekracht hebben ons een landelijke klantenkring opgeleverd." Dankzij deze innovatiedrang en de wil om samen te zoeken naar de juiste passende oplossing breidt INDITO het netwerk uit. Dit resulteert in zowel nieuwe relaties als medewerkers die net zo gepassioneerd zijn in vernieuwing als INDITO.

Er kan nog zo veel meer!

In de toekomst verwacht INDITO de groei van de afgelopen vijf jaar voort te kunnen zetten. Directeur Edwin de Goede: "Er zijn nog zo veel mooie bedrijven, die bij een goed gebruik van de vele mogelijkheden van Microsoft hun organisatie écht naar the next level kunnen brengen. Op korte termijn komen er nog heel veel gave Microsoft-producten aan. Zo verwachten we veel van Microsoft Copilot, dat wordt een revolutie! Wil je meer weten? We spreken graag af voor een kop koffie en om samen te kijken naar de mogelijkheden".



Nico Doudergoor



 **Undongo teamcoaching en organisatie advies**

 **Deventer**

Wat wilde je worden toen je jong was?

Arts, leek me zo'n nobel vak. Gaandeweg heb ik meer interesse gekregen in het bedrijfsleven.

Wat zijn je sterke eigenschappen?

Ik kan goed luisteren, Ik ben pragmatisch waardoor ik in ingewikkelde situaties altijd wel een praktisch plan heb om eruit te komen, Open minded.

Wat zijn je minder sterke eigenschappen?

Ik kan nogal eigenwijs zijn, heb daardoor soms ook moeite met loslaten. Presenteren vind ik ook soms ingewikkeld, vooral als het de bedoeling is dat het inspirerend is.

Op wie ben je trots?

Mijn vrouw, kinderen, ouders en veel mensen die ik dagelijks begeleid.

Waarom (of wanneer) ga je met plezier naar je werk?

Ik geloof intrinsiek dat ik mijn klanten en daarmee de maatschappij een stukje beter maak. Ik floreer bij ongemakkelijke en lastige situaties in teams die ik begeleid.

Wat zijn je zakelijke ambities?

Bijdragen aan zo autonoom mogelijk opererende klanten. Ambitie zit hem in de complexiteit van de vraagstukken. Een toezichhoudersrol lijkt me ook interessant.

Mooiste wat je hebt meegemaakt?

Geboorte van mijn kinderen, mijn trouwdag en een paar zeer persoonlijke ontwikkeltrajecten die ik heb ondergaan.

Wat doe je het liefst in je vrije tijd?

Leuke dingen doen met gezin, sport (hardlopen & bootcamp), muziek maken (trompet) en natuurlijk met vrienden afspreken.

Wat is je grootste sportieve prestatie?

32 km hardlopen, als onderdeel van marathon training. Helaas daarna door blessure marathon niet kunnen voltooien. Wie weet ooit....

Welk persoon zou je graag ontmoeten?

Als ie nog leefde...Freddie Mercury!

Wat inspireert jou?

Mensen die lef tonen in hun persoonlijke ontwikkeling en mensen/slimme ideeën die bijdragen aan een betere en duurzamere wereld.

Wat staat er op de bucketlist?

Heel veel! Een kleine greep: Wereldreis met gezin, oa langs Chinese muur, Carnaval in Rio, La Tomatina, Machu Pichu en Nieuw Zeeland. Daarnaast lijkt het me heel gaaf om een eigen muziknummer te schrijven en rond te touren met een band.

Als je één dag de baas van Deventer zou zijn, wat zou je eerste onomkeerbare besluit zijn?

Meer vergunningen voor recreatiemogelijkheden op en rond de Ijssel, incl autoluw maken Wellenkade (mits goed alternatief).

Welk gebouw zou je in Deventer willen afbreken?

Ik heb daar niet zo'n mening over, maar over het algemeen vind ik die oude kantoorpanden een doorn in het oog.

Vertel eens iets onverwachts over je jezelf?

Ik vind het leuk om in het buitenland naar de kapper te gaan, want het is overal anders: Maleisië (met uitgebreide hoofdmassage), India (met vuur ipv schaar), Vietnam (met mes ipv schaar), Denemarken (bijna hetzelfde, toch jammer...)

DE PEN

Am

Favorieten



Poirot-serie



Van vroeger: de Kameleon



De slimste mens



Zuid-Oost Azië

Van ons eigen energiecollectief –

Traceer ongewenst energieverbruik!

Beperkte netcapaciteit is volop in de media. En dat we dat kunnen oplossen door samen te werken staat als een windmolen boven zee. Inzicht in elkaars energieverbruik en gezamenlijke capaciteitsafspraken zijn daarbij een belangrijke stap! Maar heeft u het eigen energieverbruik al eens nauwkeurig bekeken? Onverwacht verbruik is vaak snel op te sporen en te elimineren. Dat verlicht niet alleen de belasting van het net, maar ook uw eigen portemonnee.

Maandfactuur versus meetdata

Op uw maandfactuur (of zelfs jaarnota) kunt u goed zien wat uw energieverbruik was en hoe zich dit verhoudt tot eerdere maanden. Maar hierop is niet te zien wanneer u de energie precies verbruikt. Wellicht staat er nog veel apparatuur aan in de nacht of in het weekend. Of het verbruikt neemt al toe vanaf een uur of 6 terwijl uw personeel pas om half 8 begint. Veel geziene oorzaken zijn een (te) vroeg startende warmte- of koelinstallatie en klimaatsystemen die 's nachts volop door blijven draaien.

Verkrijg gedetailleerd inzicht

Heeft u een slimme meter? Dan kan de meetdata elk kwartier (elektra) of elk uur (gas) worden doorgestuurd. Voor een paar euro per maand kunt u deze data in een slimme energiemonitor laten inlezen, waarmee u gedetailleerd inzicht krijgt in uw verbruikspatroom. Als energiecollectief helpen we u hier graag bij! Voor grootzakelijke aansluitingen bieden we een voordelig collectief metercontract, waarbij u kosteloos toegang krijgt tot een slimme monitor.



Geert Douw

E.g.douw@pmenergie.nl
T 06 53 29 55 79

MKB Deventer beveelt dit partnerschap nogmaals van harte bij u aan! Namens MKB Deventer kan PM Energie u onder andere helpen met een van de volgende onderwerpen.

Namens de samenwerkende ondernemersverenigingen kan PM Energie u onder andere helpen met een van de volgende onderwerpen.

- ✓ Collectieve in- en verkoop van elektra en gas
- ✓ Collectieve inkoop van grootzakelijke meetdiensten
- ✓ Online inzicht in uw energieverbruik
- ✓ Begeleiding bij realisatie van zonne-installaties
- ✓ Optimalisatie van netwerkkosten / gecontracteerd vermogen
- ✓ Reductie van energiebelastingen
- ✓ Energieregisseur bedrijventerreinen / congestie-oplossingen

Verbruiksanalyse, niet perse tijdrovend!

Met een korte analyse in onze energiemonitor spoort u eenvoudig ongewenst verbruik op. Laat de applicatie eerst eens een paar maanden meedraaien en bekijk dan eens of u energieverbruik ziet op momenten dat u dat niet verwacht.

1 portal voor eigen opwek en verbruik

Wanneer u beschikt over een grootzakelijke aansluiting met SDE subsidie (voor bijv. zonnepanelen), dan is het ook mogelijk om de opwekdata te integreren. Hierdoor heeft u in 1 portal inzicht in uw opwek, directe afname uit uw eigen opwek, levering/teruglevering en dus ook in het verbruik van uw pand.


Arnoud Dukkerhof
Fiscalist bij Memoriaal

Opvolging hoe te regelen

COLUMN

Als gedreven ondernemer is er niet altijd tijd om na te denken over de opvolging. Toch is het belangrijk op tijd te beginnen met de voorbereidingen. Bedrijfsopvolging is een heel proces, met name bij familiebedrijven is het belang groot. Fiscaal zijn er diverse regelingen die ingezet kunnen worden om de belasting op achterstand te zetten. Een hiervan is de bedrijfsopvolgingsregeling (BOR) die leidt tot belastingvrijstelling bij schenking of vererving van de onderneming.

Als de onderneming wordt overgedragen middels schenking of bij vererving, dan moet er over de waarde van de onderneming belasting worden betaald. Door gebruik te maken van de BOR betaald u geen of veel minder belasting. De BOR is in de wetgeving opgenomen om liquiditeitsproblemen bij bedrijfsopvolging te voorkomen of te beperken.

Om de BOR te kunnen toepassen zijn er voorwaarden; het moet gaan om een lopende onderneming met ondernemingsactiviteiten. Alleen maar beleggen in effecten of vastgoed en/of kasgeld BV is niet voldoende. De reden hiervan is dat beleggingsactiviteiten en het bijbehorende vermogen niet vallen onder de bedrijfsopvolgingsregeling. Bij vererving moet de overleden ondernemer minimaal één jaar eigenaar van de onderneming zijn geweest. Als de onderneming wordt geschonken dan moet dit vijf jaar in eigendom zijn geweest. De opvolger moet de onderneming na overname minimaal vijf jaar voortzetten.

Uiteraard wil onze wetgever regelingen die goed toepasbaar zijn wijzigen en uitkleden. Het kabinet (of had) heeft het voornemen de BOR te wijzigen. Dit wil zij doen in de volgende stappen:

- Op dit moment is er een voorwaarde vrijstelling van 100% van de waarde van de onderneming als de waarde niet meer bedraagt dan € 1.205.871 (cijfers 2023). Voor het meerdere bedraagt de vrijstelling dan nog eens 83%.

- De bedoeling is om vanaf 2025 de BOR-vrijstelling te verhogen naar een ondernemingswaarde van € 1.500.000, maar over het meerdere bedraagt de vrijstelling daarna dan nog maar 75%.
- De mogelijkheid om een deel van het beleggingsvermogen ook onder de BOR te laten tellen wordt afgeschaft. Verhuurd vastgoed aan derden zal van de BOR standaard worden aangemerkt als beleggingsvermogen en daarmee buiten de BOR regeling vallen.
- Ook bedrijfsmiddelen van € 100.000 of meer die meer dan 10% niet in de onderneming worden gebruikt (bijvoorbeeld voor privédoeleinden) kunnen niet meer volledig in aanmerking komen voor de BOR. Alleen dat deel dat wat in de onderneming wordt gebruikt mag dan nog worden meegenomen in de BOR.
- De minimum leeftijd van de voorzetter van de ondernemer moet 21 jaar zijn ingeval de onderneming geheel of deels wordt geschonken. Bij vererving geldt deze voorwaarde niet.
- Om geen inkomstenbelasting verschuldigd te zijn in Box 1 of 2 geldt nu nog dat een opvolger minimaal drie jaar bij de onderneming werkzaam is. De omvang de werkzaamheden is niet van belang. Deze voorwaarde, een versoepeling, zou vervallen met ingang van 1 januari 2025.

De voorstellen zijn onderdeel van het Belastingplan 2024. De Tweede kamer heeft het belastingplan behandeld en de voorgestelde wijzigingen geaccepteerd. De Eerste Kamer moet hierover oordelen en stemmen. Als ook de Eerste Kamer de voorstellen goedkeurt dan gaat een deel van deze maatregelen in vanaf 1 januari 2024 en deel pas vanaf 1 januari 2025.

Vandaar het grote belang dat u, u goed en tijdig laat bijstaan in de bedrijfsopvolging. Neemt ook u op tijd contact op met uw adviseur?

Netherlands France Chamber of Commerce op werkbezoek bij bedrijven in Deventer

Op donderdag 8 februari was Anouk Zoet als managing director bij Nederlands Franse Kamer van Koophandel (NFCC) op werkbezoek in Deventer. Exportbureau MKB Trade Office had haar uitgenodigd om kennis te maken met bedrijven in de regio die (meer) zaken willen doen met Frankrijk. Het doel van de NFCC is Nederlandse bedrijven helpen bij het voet aan wal krijgen op de Franse markt. Dit is een belangrijke markt voor Nederlandse en Deventer bedrijven. Het handelsvolume tussen beide landen bedraagt 66 miljard euro, waarvan de uitvoer van Nederland naar Frankrijk 47 miljard bedraagt. Daarmee is Frankrijk het derde handelsland van Nederland.

Warm en hartelijk ontvangst bij de bedrijven

Op de middag stonden drie bedrijfsbezoeken op het programma. Na aankomst per trein en lunch bij MEES werden de volgende bedrijven bezocht: Multiwagon, Senzora en Metos. Anouk: "de ontvangst bij alle drie bedrijven was zeer hartelijk en warm. Wat alle drie de bedrijven met elkaar gemeen hadden was de authenticiteit en de passie bij de ondernemers. Heel mooi om dat te ervaren. De bedrijven waren zeer divers: van foodstrucks, wasmiddelen tot grootkeukeninstallaties. Wat ze ook gemeen hadden was de wens om meer zaken te doen met Frankrijk en wij kunnen hen daarbij helpen."

Eigen vestiging in Frankrijk

Multiwagon gaf aan al een export naar Frankrijk te hebben en te wens bestond om te verdiepen. Het idee is een showroom te gaan openen in Frankrijk. De ondersteuningwens daarbij is zeer breed. Hoe zit het met de regelgeving, de arbeidsmarkt, wat is een goede locatie etc. De NFCC kan hier prima in adviseren en heeft ook een netwerk van specialisten met een bewezen trackrecord op diverse beleidsterrein. We zetten dit graag aan het werk voor deze vraagstukken.

Matchmaking met potentiële afnemers populair

Deze dienst is vrij populair bij de NFCC. Op basis van de zoekwens van bedrijven wordt gezamenlijk een longlist

opgesteld van potentiële klanten en /of distributeurs. De NFCC benaderd deze Franse bedrijven voor een afspraak.

De NFCC is een door de Franse overheid geaccrediteerde organisatie en geeft een veel makkelijker entree bij de toch vaak wat hiërarchisch ingestelde bedrijven dan je als Nederlands bedrijf dit zelf probeert. De matchmakedienst garandeert minimaal zes gekwalificeerde introducties waarbij de NFCC ook mee gaat in de gesprekken om taal- en cultuurbarrières te slechten. Zowel Senzora als Metos hadden hier belangstelling voor.

Workshop Zakendoen met Frankrijk

De dag werd afgesloten met een diner op locatie van Metos. Zij verzorgden een drie gangen menu met een knipoog naar



de Franse keuken voor de deelnemers aan deze workshop. Anouk gaf een presentatie aan de hand van een voorbeeld van een bedrijf uit Zwolle dat via de NFCC nu aan Franse omzet is geholpen. Dit sprak zeer aan en tijdens en na de workshop was er ruime gelegenheid voor specifieke vragen omtrent de eigen bedrijfssituatie en de kansen op de Franse markt daarbij. Tijdens de workshop kwamen ook vraagstukken vanuit Frankrijk naar Nederlandse bedrijven toe aan de orde en hiervoor zal MKB Trade Office bedrijven uit Deventer oplijnen. Al met al een zeer geslaagde dag in Deventer, dat smaakt naar meer. Anouk: "ik kom heel graag weer terug naar Deventer".

Aan de slag!

Het Nederlandse netwerk in Frankrijk is groot en is er om je als mkb-ondernemer te helpen. Zo staan de Nederlandse Ambassade in Parijs en de NFCC voor je klaar.

Wil je meer weten over je kansen op de Franse markt en hoe de NFCC je daarbij kan ondersteunen? Vraag een online kennismakingsgesprek met Anouk aan op az@nfcc.fr.

MKB Trade Office dankt Metos voor het uitstekende gastheerschap. Het gastheerschap en het eten was top!





- HOSTING
- MANAGED BACKUP
- WERKPLEKBEHEER
- CAMERA BEVEILIGING
- SERVER BEHEER
- NETWERK
- DOMEIN
- ZAKELIJKE MAIL
- WEBSITES



**Wij zijn de IT-oplosser voor
ZZP en MKB**

Naar welke IT-oplossing ben jij op zoek? Bekijk onze website!



Gildenburg 454
7423 ZK Deventer
0570-572283
info@solution24.nl
www.solution24.nl

Gebrek aan elektriciteit steeds groter probleem

Gebrek aan elektriciteit heeft ondernemend Deventer steeds meer in zijn greep en dwingt tot actie. Als u uw bedrijf wilt uitbreiden, verduurzamen of een bedrijf wilt vestigen is er geen aansluiting op het elektriciteitsnet mogelijk. Nu niet en minimaal de komende 5 jaar niet, of langer. Daarnaast gaat de netwerkbeheerder grootzakelijke klanten actief benaderen om bij dreigende overbelasting van het stroomnet het gebruik van elektriciteit te verminderen tegen een financiële vergoeding. Dit kan een verplicht karakter krijgen als het vrijwillige aanbod onvoldoende is.

Een team bestaande uit Menno ten Heggeler, Rutger Beekman en Jurgen Schoorlemmer werkt samen aan een plan voor Smart Energy Hubs voor de Deventer bedrijventerreinen.

Netcongestie

De overbelasting van het net, ook wel netcongestie genoemd, betekent letterlijk: ophoping of verstopping in het energienetwerk. In dit geval gaat het erom dat de vraag naar transport van elektriciteit steeds vaker groter is dan de beschikbare capaciteit van het net: zowel voor levering als teruglevering. Dat komt doordat zowel de opwek als het verbruik van elektriciteit blijven toenemen.

De situatie in Deventer

Voor de hele provincie Overijssel en dus ook Deventer geldt code oranje. Dit betekent dat alle bedrijven, organisaties en instellingen die een nieuwe grootverbruikersaansluiting (>3 x 80 ampère) willen hebben, of een bestaande willen uitbreiden, op een wachtlijst komen. Netbeheerders zijn druk bezig met de voorbereidingen om het elektriciteitsnet in Deventer uit te breiden. Echter, de benodigde uitbreidingen en verbeteringen aan ons elektriciteitsnet door de netbeheerders, om aan deze groeiende vraag te voldoen, kosten veel tijd. In Deventer wordt er gewerkt aan alternatieve oplossingen. Een voorbeeld daarvan is het flexibel netgebruik door bedrijven via een Smart Energy Hub.

Smart Energy Hub

Het bedrijfsleven, onderwijs en overheid investeren samen in Smart Energy

Hubs in Deventer. Dit doen zij via het Deventer Economisch Perspectief (DEP), de aanjager hiervan. Een Smart Energy Hub is een slim lokaal netwerk dat de opwek van energie direct koppelt aan het gebruik ervan. Hierdoor wordt het hoofdnets ontzien.

“We verzamelen energieverbruiksgegevens op (minimaal) kwartierbasis en op basis van toekomstplannen van bedrijven. Om aan deze gegevens te komen bezoeken we bedrijven en gaan we met hen in gesprek. Deze data beheren en analyseren we op een professionele wijze via een zogenaamde digital twin. Dit is een model waarin de huidige situatie zo nauwkeurig mogelijk wordt weergegeven en we verschillende toekomstscenario's kunnen verkennen.”

Nieuwe kansen

Als vertrekpunt voor mogelijke collectieve energieoplossingen gaan we in gesprek met bedrijven die willen samenwerken. Bijvoorbeeld op basis van bepaalde eigenschappen zoals logistiek, productie of (de wens voor) een elektrisch wagenpark. Ook partijen die eigen opwek hebben of willen maar dat nu niet of slechts deels terug kunnen leveren, kunnen mogelijk gekoppeld worden aan nabijgelegen bedrijven. Door een combinatie van slimme keuzes rondom uw eigen energieverbruik en het verkennen van mogelijke samenwerkingen met bedrijven in de nabijheid ontstaan nieuwe kansen.



Menno ten Heggeler (projectmanager SEH) en Rutger Beekman (zelfstandig adviseur energietransitie) en Jurgen Schoorlemmer (Business Developer Energietransitie gemeente Deventer)

Slim omgaan met energie

Netbeheerders zetten (naast uitbreiding van het net) in op congestiemanagement. Zij vragen grootverbruikers van energie om bij dreigende overbelasting tegen een financiële vergoeding de transportvraag tijdelijk aan te passen. Dit wordt ook wel spitsmijden genoemd: bedrijven passen zich aan waardoor de transportcapaciteit op het elektriciteitsnet beter wordt verdeeld en er meer ruimte ontstaat.

Daarnaast kunnen bedrijven maatregelen nemen om hun energie-efficiëntie verbeteren. Zulke besparingen “achter de meter”, dus binnen het eigen bedrijf, bieden meestal een kostenbesparing. Te denken valt aan het niet tegelijk opstarten van alle bedrijfsprocessen, of het verschuiven van productiemomenten in de tijd.

Meer weten over Smart Energy Hubs?

E-mail Menno ten Heggeler via secretariaat@depdeventer.nl

Bolt papier en D. Stelder Diensten Groep samen verder

Familiebedrijf is een derde generatie familiebedrijf en is gespecialiseerd in archiefvernietiging en papierverwerking. Vanwege een krimpende markt ging men op zoek naar een samenwerkingspartner om zo meer volume te realiseren. Via een tip van Karel Rog kwam Carla Slijkhuis Bolt van Bolt Papier uit bij Danny Stelder van D. Stelder Diensten Groep (DSDG). Het bleek een goede match. DSDG is een veelzijdig familiebedrijf waar ruim 40 medewerkers werken aan afvalinzameling, schoonmaak, bouw & sloop en recycling. Papierverwerking ontbrak nog in het activiteitenpalet. Sinds 1 januari jl. gaat Bolt Papier onder eigen naam onder de vleugels van DSDG verder.

Veel synergie te behalen uit de samenwerking

Hoewel de samenwerking nog maar kort is, zijn de eerste resultaten al direct zichtbaar. Carla geeft aan dat zij bij haar klanten nu ook verwerking van andere afvalstromen kan aanbieden en dit nu ook gebeurt. Een nieuwe dienst daarbij is het inzamelen en recyclen van elektronisch afval. Danny: "we hebben de vergunningen daarvoor nu gekregen en de service is best uniek in de direct regio. We gaan de inzameling en verwerking vanuit de locatie van Bolt Papier organiseren. Ik verwacht uiteindelijk hier tussen de vier tot acht banen te gaan realiseren". Omgekeerd komen nu ook de eerste zendingen met papier en karton binnen van DSDG klanten.

No nonsens en nooit nee zeggen is de kracht

Dit blijkt bij beide bedrijven in het DNA van de organisaties te zitten. Reden waarom er zoveel trouwe klanten bij Bolt Papier zijn en DSDG zo snel groeit. Dit maakt ook dat de samenwerking ook snel tot stand is gekomen en nu ook prima verloopt. Carla en Danny: "er zit veel synergie in de samenwerking en we zien dat dit er mooi uitkomt. Dit voordeel geven we samen graag door aan onze klanten door nog flexibeler op hun wensen te kunnen inspelen".



Beste Karel, van harte bedankt voor het bij elkaar brengen van onze beide bedrijven. Top dat MKB Deventer dit soort samenwerkingen tussen leden organiseert.



Jorina Weenink

HR Advies & Mediation

Goed voelen, beter presteren

De mens is het meest waardevolle kapitaal van je organisatie. En mensen die zich goed voelen, presteren beter. Dat is en blijft mijn overtuiging. Dus wil je jouw grootste personele uitdagingen echt aanpakken? Dan ga ik graag met je aan de slag vanuit een mensgerichte aanpak. Samen optimaliseren we geluk, gezondheid en ontwikkeling op de werkvloer, met duurzaam resultaat. Wat ik daarbij meeneem? Mijn jarenlange ervaring in HR en arbeidsmediation voor sectoren als industrie, techniek, dienstverlening en zorg. Ik werkte voor multinationals en mkb'ers, ben breed inzetbaar en heb diverse uitdagende situaties helpen oplossen.

Hoe ik dat doe? Ik zit naast je, denk mee en ondersteun. Soms alleen door te sparren en kritische vragen te stellen. Maar vooral door praktische en effectieve oplossingen aan te dragen die aansluiten bij jouw behoeften.

Zo draag ik bij aan het verwezenlijken van jullie ambities en de versterking van jullie organisatie.

Liefde voor Lingerie!

Laat u verrassen bij La Kemme lingerie; dé speciaalzaak in lingerie, badmode, nachtmode en borstprotheses, waarbij de klant centraal staat. Een ruim opgezette winkel met een sfeervol trendy interieur op een prachtige locatie. Ieder seizoen vindt u bij ons de nieuwste collecties lingerie, badmode en nachtmode. Van sportieve, ondersteunende bodyfashion tot romantische en verleidelijke lingerie, sportieve zwempakken en prachtige badpakken en bikini's met bijpassende accessoires. "Dagelijks besef ik maar al te goed hoe fijn het is om je passie uit te oefenen en vrouwen een goed gevoel te geven. Het gaat niet alleen om lingerie, maar in de paskamer kom je letterlijk en figuurlijk heel dichtbij, daardoor ontstaat een band, je bent een vertrouwenspersoon, je moet goed kunnen luisteren. Omdat dit prachtige vak mijn grote passie is, gaat me dat moeiteloos af. Ik ben dankbaar dat de klanten mijn lingerie speciaalzaak al meer dan 25 jaar kunnen vinden." Parkeren kan op de parkeerplaats aan de Korte Schoolstraat.



Alison Gooiker

Eigenaar La Kemme

Geboren in het Oosten, opgegroeid in het Westen en sinds 2020 teruggekeerd naar het prachtige Deventer. Ik heb het beste van beide werelden meegekregen; de rust van het Oosten en de openheid van het Westen. Jarenlang ben ik werkzaam geweest in de zorg, het onderwijs en in het vastgoed. Ik heb in 2023 besloten om mezelf bezig te gaan houden met wat me in elke baan het meest heeft gefascineerd. Dat is gedrag, communicatie en taal. Een sociaal veilige werkomgeving is voor steeds meer organisaties een belangrijk onderwerp. Een actief beleid dat gericht is op een sociaal veilige en aangename werksfeer biedt veel voordelen, zoals meer werkplezier, hogere productiviteit en lager ziekteverzuim. Als externe vertrouwenspersoon richt ik me, naast de eerste opvang en begeleiding van de melder, op voorlichting en preventie van ongewenst gedrag. Dit doe ik bijvoorbeeld door het geven van individuele coaching van leidinggevenden op het gebied van communicatie en daarnaast organiseer ik interactieve workshops.



Loes Kuymers

Vertrouwenspersoon

Ton Heerts, voorzitter Strategische Board Stedendriehoek:

“Regio is de jas die bij je past”

Aanjagen en verbinden. En niet zozeer ingaan op details, maar toezien op de grote lijnen en bewegingen. Dat is de missie van de nieuwe Strategische Board Stedendriehoek die sinds vorige zomer moet zorgen voor een gezonde en voortvarende doorontwikkeling van de regio Apeldoorn-Deventer-Zutphen. Toekomstgericht en duurzaam, met een veelomvattende aanpak in maatschappelijk, sociaal en economisch opzicht. Zodat het bestuurlijk belang van dit ‘daily urban system’ nog sterker en effectiever zijn beslag krijgt in concrete, tastbare resultaten.

De economie neemt daarbij een centrale plaats in. Want bloeiende bedrijven zijn belangrijk voor de brede welvaart van de inwoners van de Stedendriehoek, al gauw zo’n half miljoen mensen. De koers is uitgezet voor groei en dit betekent ook dat er behoefte is aan meer en betere voorzieningen, meer efficiency en meer samen optrekken.

“Het rijk en de provincies sturen steeds meer op regio’s. Dan is het zaak om krachten te bundelen als middelgrote steden en dorpen”, vertelt Maaïke Reijlink. Als manager regionale samenwerking is zij met een klein team verantwoordelijk voor de organisatie achter de Board.

Stappen zetten

“Wij proberen heel uiteenlopende zaken in goede banen te leiden, om ideeën te laten uitmonden in acties. Wij richten ons op het ondersteunen, verbinden en concreet maken. Het gaat er tenslotte om stappen te zetten en samenwerking te faciliteren en makkelijker te maken: gemeenten, opleiders, bedrijven, belangenverenigingen, noem maar op.” Reijlink is zeer te spreken over de kracht en de mogelijkheden van deze regio, met een goede balans tussen leven en werken, bedrijvigheid en recreatie, bebouwing en natuur. “We hebben hier een breed scala van bedrijven die tot de verbeelding spreken. En afhankelijk van de bril die je opzet, doe je steeds weer nieuwe indrukken op.”

Samen optrekken, elkaar helpen en zaken gezamenlijk aanpakken kan volgens haar alleen maar als je elkaar kent en regelmatig tegenkomt. “We moeten elkaar vasthouden, steunen en aanvullen. En met wederzijds respect en begrip constructief omgaan met verschillen en tegenstellingen. De grote verscheidenheid van bedrijven en economische activiteiten is juist een sterk punt van deze regio. Als we ervoor zorgen dat ondernemers, onderwijs, overheden en maatschappelijke instanties hier goed samenwerken, kunnen we de uitdagingen op nationale en internationale schaal, zoals energietransitie, bereikbaarheid, circulaire economie of duurzaamheid, prima het hoofd bieden.”

MKB als basismotor

Ook de burgemeester van Apeldoorn, Ton Heerts, toont zich in zijn rol als voorzitter van de Strategische Board ingenomen over de economie van de regio Stedendriehoek. Zowel de huidige situatie als de potentie voor de toekomst stemt hem hoopvol en optimistisch. “Met ongeveer 250.000 banen en rond de 50.000 bedrijven, waarvan het overgrote deel MKB als basismotor, kunnen we samen verder groeien door de economische samenhang van Apeldoorn, Deventer en Zutphen, inclusief de kleinere gemeenten, strategisch en doelgericht te versterken. Daarbij zien we een gunstig vestigingsklimaat en goede, gevarieerde opleidingsmogelijkheden als speerpunten. Hier valt in de komende jaren nog winst te behalen.”

Bereikbaarheid en mobiliteit

Hetzelfde geldt voor het verbeteren en uitbouwen van de infrastructuur om



“Samenwerken,
samen optrekken,
samen doen.”

Ton Heerts

de bereikbaarheid en mobiliteit op peil te houden en te verbeteren. "Zowel met de auto als per spoor ben je nu al heel snel vanuit Apeldoorn in Deventer en andersom. Maar we kunnen ons voorstellen dat die reistijd nog verder afneemt, bijvoorbeeld met supersnelle Intercity's", aldus Heerts. Ook het goederenvervoer over water, via de IJssel en het Twenthekanaal, kan volgens hem nog de nodige impulsen hebben. "Een wegvervoerder als Vos Logistics investeert al toenemend in overslag en distributie via de binnenvaart."

Actief deelnemen

De voorzitter van de Board vindt dat het bedrijfsleven op diverse vlakken steun mag verwachten van een sterke en coherente regio als betrouwbare bestuurlijke entiteit. En benadrukt dat ondernemers vooral ook actief moeten deelnemen in het bedenken en uitvoeren van ideeën en plannen. Door een intensieve, vruchtbare uitwisseling tussen bedrijven en onderwijsinstellingen kun je beantwoorden aan de vraag naar goed en adequaat opgeleid personeel en bovendien zijn studenten zo duurzaam te behouden voor de regionale arbeidsmarkt. Met het oog op zowel een breed scala aan opleidingen als een perspectiefrijk vestigings- en mobiliteitsbeleid vat de voorzitter van de Board het als volgt samen: "De regio is de jas die bij je past."

Dat de saamhorigheid en onderlinge solidariteit binnen de Stedendriehoek alleen maar toeneemt, valt naar zeggen van Heerts en Reijlink vast te maken aan tal van voorbeelden in de dagelijkse praktijk. Zo levert een nieuwe IJsselbrug in Zutphen ook voordeel op voor de gemeente Voorst en de stad Apeldoorn en stralen grote events als het Dickens Festijn in Deventer of een WK dan wel EK Baanwielrennen in Omnisport Apeldoorn ook af op het toerisme in de hele regio. "Gemeentegrenzen moet je allang niet meer zien als het einde van een gebied", verduidelijkt Heerts. "Zij zijn het begin van samenwerken, samen optrekken, samen doen."

Aansluiting aan groter gebied

Terwijl de regio Stedendriehoek niet alleen een bestuurlijk construct is, maar een natuurlijk gegroeid en verder

groeïend authentiek verband, een gebied met onderlinge samenwerking en verbinding, beschikt men ook over een directe aansluiting aan een nog veel groter gebied, en wel in alle richtingen: Zutphen als poort naar de Achterhoek, vanuit Apeldoorn richting de Veluwe en via Deventer naar Salland. Ook dit geeft aan dat verscheidenheid als gezonde basis voor een gemeenschappelijke identiteit legio kansen biedt: voor bedrijven, inwoners, de arbeidsmarkt,

het toerisme, de zorgvoorzieningen. Ga zo maar door.

"Voor ons als organisatie is het belangrijk een beeld te hebben van de behoeften", zegt Maaïke Reijlink. "Dan kunnen we bepalen hoe we er kracht bij kunnen zetten." Aanjagen en verbinden dus. Daar komt het op aan. De Strategische Board Stedendriehoek, met al zijn expertise en contacten, blijft de handen uit de mouwen steken.



"Ideeën laten uitmonden in acties"

Maaïke Reijlink

Strategische Board Stedendriehoek

De Regio Stedendriehoek is een samenwerkingsverband van acht gemeenten: Apeldoorn, Brummen, Deventer, Epe, Heerde, Lochem, Voorst en Zutphen. De organisatie, een gemeenschappelijke regeling, zet zich in voor kennis en verbinding in samenwerking met ondernemers en instellingen. Overheid, ondernemers en onderwijs trekken samen op om de brede welvaart van de regio te bevorderen. De Strategische Board als sterk netwerk stimuleert het samenwerken in de regio en helpt door te lobbyen en met nieuwe invalshoeken op grote thema's te komen. Daarnaast adviseert de Board het dagelijks bestuur van de regio. Leden van de Board zijn ondernemers, bestuurders van instellingen zoals ziekenhuizen, scholen en hogescholen, voorzitters van brancheverenigingen of maatschappelijke organisaties en bestuurders uit de acht gemeenten.

Kerngroep en themaleden

De Board bestaat uit een kerngroep van twintig leden die elkaar regelmatig treffen. Verder is er een groep van dertig themaleden; zij helpen mee op onderwerpen waar zij veel kennis van hebben. De werkorganisatie Regio Stedendriehoek ondersteunt de Board die nauw aansluit bij het dagelijks bestuur (enkele bestuursleden hebben zitting in de Board). Zo is er ook een hechte band met de acht gemeentebesturen.

In de uitvoeringsagenda staat welke doelen men tot 2030 wil bereiken en hoe dat zich vertaalt in programma's. De Board draagt bij aan die doelen door bijvoorbeeld investeringen binnen te halen, oplossingen aan te dragen voor knelpunten in de arbeidsmarkt of met voorstellen te komen voor de verdere ontwikkeling van de regio.

De Board vormt een extra versterkende factor, omdat deze mensen elkaar ontmoeten terwijl ze niet dagelijks met elkaar te maken hebben.

“wat meer pragmatisme en minder bureaucratie”

Pascal Hulsegge van JPR Advocaten en Gerdy Pusceddu-Smoes van Rensink Totaalonderhoud hebben beiden in het bestuur van MKB Deventer gezeten en namen gelijktijdig afscheid na respectievelijk negen en vijf jaar bestuurswerk. We blikken samen op deze periode terug. Wat ging er goed, maar ook wat kan er nog beter?

Pascal Hulsegge (links) en Gerdy Pusceddu-Smoes



Pascal Hulsegge

“ik ben in 2015 gevraagd om bestuurslid te gaan worden bij MKB Deventer. Het sprak me gelijk aan. Ik heb een brede belangstelling en naast ondernemen vind ik inzet voor maatschappelijke zaken ook belangrijk. Ik kon beiden mooi combineren als bestuurslid bij MKB Deventer. Ik kijk hier met veel plezier en voldoening op terug”. We vragen Pascal naar de hoogtepunten in haar bestuursperiode bij MKB Deventer. Pascal denkt even na en geeft dan antwoord: “hoogtepunt is een verkeerd woord, maar we hebben ons specifiek ook ingezet om meer vrouwelijke ondernemers bij MKB Deventer (betrokken) te krijgen, zodat er een betere dynamiek ontstond bij bijeenkomsten en MKB Deventer een betere afspiegeling van de samenleving vertegenwoordigt. Dat is goed gelukt, mede door het organiseren van een

aantal grote events waar zowel mannen als vrouwen welkom zijn. We geloven niet in specifieke lady-events waar alleen vrouwen welkom zijn. Het gaat om een evenwichtige mix tussen beiden en we zien dat dit mooi gelukt is. Daarnaast is MKB Deventer veel zichtbaarder geworden en zijn er mooie projecten gerealiseerd op gebied van arbeidsmarkt, zoals b.v. de Stageportal”.

Gerdy Pusceddu-Smoes

Ook Gerdy werd gevraagd als bestuurslid voor MKB Deventer: “Mijn insteek is: als je dingen ziet die beter kunnen moet je ook onderdeel willen zijn van de oplossing. Met deze positieve houding ben ik ook met plezier bestuurslid van MKB Deventer geworden. Ik heb me onder andere samen met Pascal ingezet om meer vrouwelijke ondernemers (actief) bij MKB Deventer te betrekken. Ook zie ik dat de ledenvergaderingen nu een

hogere opkomst kennen met thema’s en sprekers die er toe doen. We zijn daarin een goede weg ingeslagen. Zaak is dit vol te houden en continue goed de vinger aan de pols te houden bij wat er leeft onder de leden en Deventer. De wereld om ons heen veranderd snel”.

Mooi compliment

Het is mooi om te horen dat er veel en ook goede reacties op de openstaande vacante bestuurszetels bij MKB Deventer zijn binnen gekomen. MKB Deventer heeft nu de luxe te kiezen uit vele sterke kandidaten. Een mooie trendbreuk ten opzichte van het verleden en een compliment hoe de organisatie er nu voorstaat. Trots dat dit gezien en erkend wordt door de leden.

Aanbevelingen

Tot slot vragen we beide ondernemers naar de aanbevelingen voor de toekomst. Waar moet Deventer zich de komende periode zich extra voor inzetten: Pascal: “de arbeidsmarkt en Human Capital Agenda! En betrek daar ook bijhorende zaken als beschikbaarheid van betaalbare woningen en goede cultuurvoorzieningen bij. En pak dat regionaal op, want alleen dan maken we impact met elkaar”. Gerdy: “ik sluit me daar graag bij aan ook onze branche kampt met een personeelstekort. Het mkb Deventer moet ervoor zorgen dat ze alle branches goed vertegenwoordigd, ik vind dat onder andere de bouw nog meer aandacht mag hebben. Daarnaast blijft een goede communicatie erg belangrijk. Beiden samen: “verder is er te weinig praktische besluitvorming. Te veel beleid, te weinig praktische, realistische uitvoering. We gunnen Deventer wat minder denkers en meer praktische doeners”.

Riesewijk Exclusives opent de deuren

Aan de Hunneperweg is Deventer of beter gezegd Nederland een bijzondere fietsenzaak rijker. Onder de naam Riesewijk Exclusives worden elektrische fietsen, bakfietsen en speed Pedelecs van gerenommeerde merken als Urban Arrow, Riese & Müller, Lovens en Stromer verkocht. Deze bijzondere fietsen vinden hun weg door heel Nederland en ook daar buiten.

Al langer een wens

Riesewijk is een bekende fietsnaam in Deventer. Marc Riesewijk runde jaren onder zijn eigen naam één van de grootste fietsenzaken van Deventer op Runshoppingcentre De Snipperling met 24 medewerkers. De naam Riesewijk staat nog wel op de gevel van die vestiging aan de Essenstraat, maar Marc heeft de winkel per 1 januari 2023 verkocht om zich volledig te focussen op het exclusieve segment. Marc: "exclusieve fietsen is een trend die de afgelopen jaren sterk is gegroeid. We verkochten deze fietsen al op de reguliere vestiging, maar dat begon toch te knellen. Er was ruimtegebrek en de verkoop van deze fietsen tussen de 3.500 en soms 15.000 euro vergt tijd en aandacht. Op de nieuwe vestiging kunnen we dat veel beter bieden".



Verkoop door heel Nederland

Wat bijzonder is dat de exclusieve fietsen hun weg vinden door heel Nederland. De vader van Marc en oprichter van het bedrijf is op de ochtend van het interview voor dit artikel aanwezig op de zaak om verkochte fietsen uit te leveren. De reis die dag gaat naar twee adressen in Haarlem, een adres in Heesum en een adres in Zuid-Limburg. Dit is bepaald geen uitzondering en een normaal beeld bij de uitleveringen. Marc vertelt dat Belgen en Duitsers ook de weg naar Riesewijk Exclusives hebben gevonden: "ze komen aan de zaak maar het gebeurt ook dat ze een fiets bestellen via onze webshop soms wel van 15.000 euro".

Autoriteit zijn en dat uitdragen

We vragen Marc naar de reden, de gehanteerde merken zijn immers toch

ook in het buitenland wel te koop? Marc loopt samen met zijn collega's Ben Overeem, Peter Jan Oosterkamp en Rob den Otter graag voorop bij nieuwe ontwikkelingen. Als voorbeeld noemt Marc de zelf ontwikkelde richtingaanwijzer, speciaal voor de Stromer speed pedelecs, die Riesewijk Exclusives heeft ontwikkeld en gevoed wordt door de accu van de fiets. Dit heeft niemand en dat maakt dat je uniek. In 2023 mocht Marc en zijn team de landelijke Tweewieler award voor innovatief ondernemerschap winnen. Dit soort berichten, fietstips en -nieuws worden door het team veelvuldig gepost en daar houdt Google van. Dit resulteert in een uitstekende online vindbaarheid. Ook het toevoegen van beleving

ontbreekt niet. De zelf ontwikkelde fietsbioscoop is spraakmakend en een noviteit in de markt.

Fietsplannen bij bedrijven zeer aantrekkelijk

Het rijk biedt ruime fiscale mogelijkheden die de aanschaf of lease van elektrische fietsen en Speed Pedelecs zeer aantrekkelijk maken voor werknemers. Ook kunnen fietslaadpalen op bedrijfslocatie geleverd worden. Veel Deventer bedrijven maken hier al goed gebruik van. Wil je meer hierover weten, neem dan contact op.

www.stromerpedelec.nl
www.riesewijkexclusives.nl
www.bakfietswebshop.nl

Ruim 100 MKB-leden te gast bij bedrijfsrondleiding KonnecteD



Dinsdag 30 januari stelde KonnecteD haar deuren open tijdens een Walking Breakfast. Ruim 100 leden van MKB Deventer waren hierbij aanwezig om te horen en vooral te zien wat er zoal gebeurd bij KonnecteD. Veel kunnen we u vertellen! Na een kort welkomswoord van gastheer Jeroen van de Geest van KonnecteD, vertelde directeur Jan Willem van Dop van Go Ahead Eagles een inspirerend verhaal over sociaal ondernemen bij onze lokale voetbalclubs. Tussendoor vertelde MKB Deventer dat de samenwerking met KonnecteD al hecht was en dat dit binnenkort verder zal worden aangehaald door het sluiten van een nieuw arbeidsmarktconvenant om extra mensen met overbrugbare afstand tot de arbeidsmarkt te gaan plaatsen bij het Deventer bedrijfsleven.



Rondleiding in groepen door het gebouw

Daarna werden de aanwezigen in vier groepen verdeeld en startte de toer door het gebouw. De diversiteit aan uitgevoerde werkzaamheden was zeer groot. Van simpel inpakwerk tot lichte en wat ingewikkelder montageklussen. Bijzonder is dat bedrijven ook productielijnen verplaatst hebben naar KonnecteD toe. Zo laat Centsweets snoepjes vanuit grote big bags machinaal verpakken naar kleine (kado) verpakkingen.

Zeer grote metaalwerkplaats

Bijzonder is dat KonnecteD een zeer grote metaalwerkplaats heeft. Han Hofstede is hier het eerste aanspreekpunt voor bedrijven.

Han legt uit dat ze hier zeer uiteenlopende opdrachten op gebied van metalen producten kunnen fabriceren met als specialisme het draaien van kleine serie tussen stukproductie en massaproductie in. Han: "we kunnen veel en denken actief met de ondernemer mee en ook prijstechnisch is het vaak ook interessant. Los daarvan vinden veel bedrijven het ook waardevol om samen te werken met een sociale werkplaats en dit ook uit te dragen".

Goodiebag

Een aparte afdeling binnen KonnecteD is het onderdeel waarbij KonnecteD, UWV en gemeente samen werken om mensen met een overbrugbare afstand tot de arbeidsmarkt te plaatsen bij bedrijven. Hiervoor zijn ook loonkostensubsidies

voor de werkgever beschikbaar.

De accountmanagers van KonnecteD vertellen graag hoe dit werkt. In de goodiebag zit een eerste incentive: een startbaanvoucher van 1.000 euro voor het in dienst nemen van iemand vanuit de Participatiewet.

Veel waardering ontvangen

De aanwezige ondernemers waren onder de indruk van alles wat er te zien was bij KonnecteD. "Ik rij er vaak langs, maar nooit geweten dat dit er allemaal gebeurd: prachtig", was een regelmatig gehoorde opmerking. MKB Deventer dankt KonnecteD voor de hartelijke ontvangst en de perfect georganiseerde open dag.

Per 1 juli rapporteren op Werkgebonden Personenmobiliteit

Heb jij meer dan 100 medewerkers in dienst? Bereid je dan voor op de Normerende Regeling, of het Besluit CO₂-reductie Werkgebonden Personenmobiliteit. Dit is een verplichte jaarlijkse rapportage van zakelijke kilometers én woon-werkverkeer. De regeling start per 1 juli van dit jaar. Uiterlijk 30 juni 2025 stuur je de gegevens over 2024 in. Vanaf 2026 is de jaarlijkse rapportage verplicht.

Het doel van de regeling is om een besparing van 1,5 megaton CO₂ te behalen op het zakelijke en woon-werkverkeer in 2030 ten opzichte van het basisjaar 1990.

De regeling is op jou van toepassing als je meer dan 100 werknemers in dienst hebt met een dienstverband van tenminste 20 uur per maand. Inhuurkrachten, vrijwilligers en gedetacheerden tellen niet mee.

Wat moet je aanleveren?

Je levert een overzicht aan van de jaarlijks gemaakte woon-werkkilometers en van de jaarlijks gemaakte zakelijke kilometers. Onderverdeeld naar vervoersmiddel en brandstof. Bij declaraties van ov-reizen wordt alleen gevraagd naar het gedeclareerde bedrag voor door de werknemer gekochte ov-vervoersbewijzen.

Dit bedrag wordt dan automatisch omgerekend naar het aantal kilometers en CO₂-uitstoot.

De gegevens lever je aan via een centraal, digitaal rapportagesysteem. Maar dat is niet verplicht. Je mag ook rapporteren in een zelfgekozen vorm, zolang het maar voldoet aan de eisen.

Waar haal je de gegevens vandaan?

Meestal zul je als werkgever je informatie uit meerdere bronnen moeten halen. Denk daarbij aan:

- Kilometerdeclaraties voor woon-werkverkeer
- Kilometerdeclaraties voor zakelijke ritten
- Kilometerregistraties van voertuigen die je als bedrijf bezit
- Je leasemaatschappij
- Aanbieders van mobiliteitsdiensten (deelmobiliteit en OV)

Mobiliteitsscan

Voor het verkrijgen van gegevens heb je hoogstwaarschijnlijk aanpassingen moeten doorvoeren in systemen, of ben je daarmee bezig. Mocht je hulp nodig hebben, ga je het best dus nu aan de slag. Zo zorg je ervoor dat alle systemen uiterlijk op 1 juli 2024 werken. Eerder mag natuurlijk ook. Om betrouwbare gegevens te kunnen achterhalen, is de mobiliteitsscan een optie. Daarmee krijg je inzicht in de woon-werkafstand van werknemers en hun vervoersmiddel. Voer je deze gegevens gedetailleerd in, dan voldoet je rapportage op het gebied van woon- werkverkeer al aan de eisen van het ministerie van I&W! Je hebt met deze scan dus al een belangrijke stap gezet!

Arjan Keijzer, mobiliteitsregisseur voor Slim en Schoon Reizen van de Regio Stedendriehoek, staat klaar om je te ondersteunen. Helpt je kosteloos met de scan en geeft aanvullende adviezen. Neem gerust contact met hem op via a.keijzer@regiostedendriehoek.nl.

De hamvraag is natuurlijk waar je het voor doet. De jaarlijkse rapportage dient voor de overheid vier doelen:

1. Terugkoppeling en hulp: het kunnen bieden van suggesties om de CO₂-uitstoot te verminderen
2. Data verzamelen om te kunnen bepalen of in 2026 een norm moet worden vastgesteld.
3. Monitoring: Het verzamelen van gegevens over het bereiken van de doelen van deze regeling
4. Het informeren van omgevingsdiensten over de voortgang en resultaten van de regeling



Wil je meer weten over deze regeling?

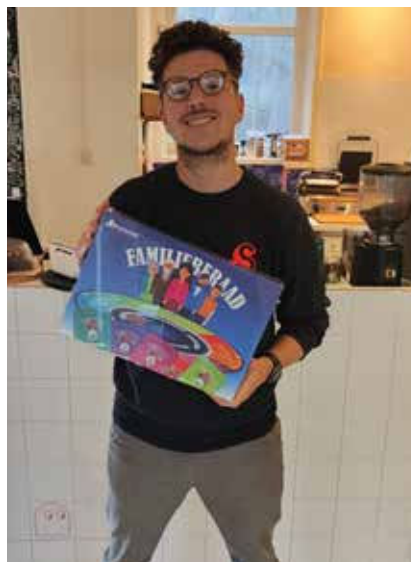
Begin dan hier: <https://www.rvo.nl> en zoek op rapportageverplichting werkgebonden personenmobiliteit.

Spelen maar!

Ondernemen met je familie is geen kinderspel.
Hoe ga je om met de uitdagingen binnen het bedrijf
en houd je de familieband in balans?

Grote werkgever in Bathmen

Familieberaad is een spel waarin de vragen die in het familiebedrijf spelen met elkaar besproken worden vanuit verschillende rollen. Overijsselse familiebedrijven kunnen een gratis exemplaar bestellen bij MKB Deventer. De eerste spellen zijn in Deventer al uitgereikt. Ben je familiebedrijf en werkt de jongste generatie al in het bedrijf? Bestel dan via info@mkbdeventer.nl een exemplaar en wij brengen dit bij u langs. Het spel is in opdracht van provincie Overijssel ontwikkeld door Marco Rodenburg (opvolging in familiebedrijf) en Marij Aafjes.



Dag en nacht beschikbaar voor jou



24/7 helpdesk:


 cloud

 telecom

 ICT

 glasvezel

Altios verbindt Deventer

 altios.nl  info@altios.nl  0570 627 077

 altios
CLOUD EXPERTS

Easy Office Online klaar voor verdere groei

Easy Office Online is opgericht in 2011 door Eddie en René Metz en heeft sindsdien een gestage groei doorgemaakt. Het bedrijf is specialist in het realiseren en beheren van ICT-omgeving van mkb-bedrijven. Om het bedrijf op te lijnen voor verder groei heeft Easy Office Online een nieuw en groter kantoor betrokken aan de Maagdenburgstraat 22

De ICT-markt is de laatste jaren in rap tempo veranderd. Met de komst van cloud-oplossingen als Microsoft 365 en online telefonie is er steeds minder de noodzaak van een eigen server. Al vanaf de start van Easy Office Online geloven zij in deze ontwikkelingen en treden ze op als regiepartner voor alle diensten zoals werkplekbeheer, telefonie en internet. Een one stop shop dus voor praktisch alles wat je qua werkplek nodig hebt om te functioneren inclusief de benodigde hardware en perfect werkende wifi.

Vorbij de fase van pionieren

Vanwege de groei zijn er veranderingen in de directie opgetreden. Eddie Metz heeft gepioneerd en kwam er gaandeweg achter dat hij meer van het klantcontact en de projecten houdt. De rol van projectmanager past hem beter. Dat liep eigenlijk synchroon aan de groei van Stefan Kappert. Bijna zes jaar geleden begonnen als medewerker verkoopbinnendienst is Stefan sinds twee jaar operationeel manager. Sindsdien vormt hij samen met René Metz het Management Team.

Snelheid is onderscheidende factor

Easy Office Online telt inmiddels vijftien medewerkers en heeft klanten in het hele land. René: "we zijn een echt Deventer bedrijf en daar zijn we trots op. Alle drie geboren en getogen in ons mooie Deventer en we hebben veel klanten in de regio. Dat Eddie, René en Stefan sportief zijn zie je ook terug in de sponsoractiviteiten van lokale clubs als Drijver's Tennisclub, Helios, Avior, Deventer Padel en de Sallandsche Golfclub. Ook is Easy Office Online actief partner van Stichting Present.

Stefan vult aan: "we hebben een sterke online positie maar de meeste nieuwe klanten komen toch voort uit het

gewaardeerde werk voor onze bestaande klanten. Zo kregen we eerst in Deventer een paar praktijken voor Fysiotherapie als klant en via dat netwerk zijn we nu de ICT-partner voor Fysiogroep Nederland, de grootste fysiotherapieorganisatie in Nederland. Hier genieten we met ons hele team erg van". Naast one stop shop is snelheid van handelen een ander onderscheidend vermogen. Als het moet kan er snel geschakeld worden en de klanten van Easy Office Online waarderen dit.

Hoe AI ook de werkplek verandert

De ontwikkelingen op IT-gebied volgen elkaar heel snel op. Als voorbeeld noemt René Microsoft Co-pilot. Dit zegt de gemiddelde mkb-ondernemer vaak nog niets, maar dit gaat bedrijven heel veel efficiency geven. Het valt het best te omschrijven als een betrouwbare ChatGPT functie binnen het Officepakket van Microsoft.

Je kunt allerlei opdrachten uitzetten en het wordt direct gevoerd. Een simpel voorbeeld is het maken van een draaitabel in Excel. Met één commando wordt dit uitgevoerd zonder dat je de formule hoeft te kennen. Ik kom veel bij klanten en met een korte uitleg erbij verandert het eerste sceptis snel in enthousiasme. We zitten bij dit soort nieuwe ontwikkelingen vooraan en informeren onze klanten hierover proactief".

Nodig ons uit om te sparren over hoe IT nog beter voor je kan werken

René: "In de loop van jaren hebben wij een schat aan kennis van ICT-omgevingen in allerlei branches opgebouwd. Wij helpen je graag door de jungle van wat er allemaal is tot wat werkt perfect voor jouw organisatie. Zo maken we ICT niet alleen efficiënter en veiliger, maar ook veel leuker. We nemen daarbij telefonie en internet ook mee.



Wil je weten hoe dit voor jullie er uit kan zien?
nodig me uit voor een kop koffie en ik denk graag met je mee. Ik kijk uit naar een kennismaking!



Deventer waardeert haar mantelzorgers

Thea die voor haar opa zorgt, Henk die voor zijn broer zorgt, Kelly en Lynn die voor hun moeder zorgen: mantelzorgers zijn er in vele soorten en leeftijden. Allemaal hebben ze één ding gemeen: het overkwam ze. Net als duizenden andere Deventenaren zorgen zij ervoor dat hun naaste(n) zorg en liefde krijgen. Zonder dat ze daar iets voor terug vragen.

Voor ieder wat wils

Net als de afgelopen jaren waardeert gemeente Deventer haar mantelzorgers via een bedrag op dé Deventer Doet pas. Ruim 3400 mantelzorgers krijgen binnenkort elk 75 euro op de kaart gestort. Daarmee kunnen zij bij ruim 80 deelnemers van de pas terecht. Voor wat lekkers bij de thee, een mooie bos bloemen, een sierraad, een boek, een lekkere lunch en nog veel meer. Door het ruime aanbod is er voor ieder wat wils.

Blij met extraatje

Mantelzorger Jacqueline is blij met dé Deventer Doet pas. 'Zo'n extraatje is natuurlijk altijd fijn. Ik ga nog even goed kijken hoe ik het ga besteden,

want je kunt er echt van alles mee doen. Vorig jaar heb ik wat leuks gekocht voor mijn kinderen. Misschien dat ik deze keer onder andere mezelf laat verwennen bij de kapper. Dat heb ik ook al in geen tijden gedaan.'

Ook ondernemers laten waardering zien

Ook de aangesloten ondernemers laten graag hun waardering zien voor de Deventer mantelzorgers.

Zo bieden veel ondernemers kortingen aan mantelzorgers wanneer zij een aankoop met dé Deventer Doet pas doen. De korting wordt als tegoed teruggestort op de pas en kan zo weer besteed worden bij de aangesloten lokale ondernemers. Doordat de mantelzorger dé Deventer Doet pas kan opwaarderen kunnen ze het hele jaar door gebruik maken van de korting aangeboden door de ondernemers. Wel zo handig!

Ruim 275.000,- in omloop

De mantelzorgwaardering op dé Deventer Doet pas is niet alleen een steuntje in de rug van de mantelzorger maar ook voor de lokale ondernemer. Zo komt er in maart ongeveer € 275.000,- in omloop dankzij de mantelzorgwaardering. Geld dat bij de aangesloten, lokale ondernemers komt.





Ook meedoen? Meld je aan!
Wil jij als ondernemer de mantelzorgers ook een hart onder de riem steken en meedoen met dé Deventer Doet pas? Neem dan contact op met irene@dedeventerdoetpas.nl Kijk voor meer informatie op dedeenterdoetpas.nl



Waarderen of feliciteren? Dé Deventer Doet pas is er voor alle gelegenheden

Zoek jij een goede manier om je medewerkers of vrijwilligers te waarderen of te feliciteren? Op een duurzame manier bij lokale winkels, horeca, wellness, sport en cultuur. Dé Deventer Doet pas is, naast de waardering voor mantelzorgers, een volwaardige cadeau-, waarderings- en betaalkaart in Deventer voor alle gelegenheden.

Cadeautip bij:

- Jubilea
- Verjaardagen
- Welkomstcadeau nieuwe medewerkers
- Attentie voor stagiairs
- Beterschapswensen
- Kerstgeschenken
- Relatiegeschenken

Meer weten?

Neem dan contact op met irene@dedeventerdoetpas.nl. Kijk voor meer informatie op dedeenterdoetpas.nl





Zonwerend



Warmtewerend



UV-werend

HERKEN JE DIT?

De zon schittert op je beeldscherm.
Jouw werkruimte wordt heel snel warm.

Wordt het weer
zo'n zomer?

HET KAN ANDERS!

- ▶ Veel minder opwarming van uw ruimte (scheelt snel 4-5 graden)
- ▶ Minder energiekosten (geen/ minder airco nodig).
- ▶ Minder verkleuring van meubilair en wanden etc. (UV-werend)

Ervaar het zelf!

Voor een demonstratie bij jou in het bedrijf;

✉ info@speerdeventer.nl

☎ 06 206 029 27

Scan de QR code
voor meer informatie



Groot worden door klein te blijven

Het Gelderse Intermontage realiseert duurzame interieurs door heel Nederland

Intermontage is een begrip in de regio als het gaat om systeemwanden en interieurbouw voor kantoren. Vanuit hun bedrijventerrein in Terwolde runnen de broers Tony en Henry Leurink een landelijk opererend totaalconcept voor interieur met ruim 100 medewerkers. Maar eens was Intermontage een piepkleine speler in de plafondwereld.



Begonnen vanuit een garage

Gradus Leurink begon in 1977 als onderaannemer met het plaatsen van systeemplafonds. Samen met zijn vrouw Gelske begonnen ze een montagebedrijf. Met hard werken en gewaagde keuzes werd Intermontage groter en kwamen er steeds meer disciplines bij. Eind jaren '90 werd het de taak van Tony en Henry om het roer over te nemen binnen het familiebedrijf. Extra productielijnen zoals poedercoating werden gecreëerd op het terrein in Terwolde. In 2010 werd een complete interieurbouwer overgenomen en toegevoegd aan het DNA van het Gelderse bedrijf. Intermontage werd een totaalconcept, van simpele plafonds naar realisatie van complete interieurs.

Investeren in innovatie

In deze constant veranderende wereld blijft innoveren noodzakelijk om een autoriteit te worden en te blijven. Zo wordt

er ingesprongen op trends bij de inrichting van kantoren met de (door-) ontwikkeling van producten. Zo is van de welbekende glazen systeemwand een ClassicFrame variant ontwikkeld met subtiële matzwarte profilering voor een industriële uitstraling. De grootste verandering zit echter in de verduurzaming van producten en bedrijfsvoering.

Circulair bouwen

Als voorloper binnen de branche van systeemwanden, heeft Intermontage een eigen R&D afdeling waar elke dag duurzame oplossingen worden ontwikkeld. Vragen vanuit de markt en uitdagingen op de werkvloer worden opgepakt om tot duurzame producten te komen. Zo is de WoodFrame Slim ontwikkeld, een glazen systeemwand opgebouwd uit houten profielen. Deze houten profielen worden gemaakt van reststromen van eikenhout uit de meubelindustrie. Als prototype ligt

er momenteel een profiel van suikerriet om een duurzame variant aan te kunnen bieden ten opzichte van een aluminium profiel.

Ook voor de particulier

Met het groeien van het bedrijf, werden de projecten ook steeds groter en uitdagender. Als familiebedrijf is Intermontage de particulieren echter nooit vergeten. Van het strippen en opnieuw inrichten van zes verdiepingen op de Zuidas in Amsterdam tot een ClassicFrame pui als scheiding tussen keuken en woonkamer, de vakmensen van Intermontage pakken de klus op van ontwerp tot oplevering. Met de gedachtegang 'Wie het kleine niet eert, is het grote niet waard', blijven de mensen van het familiebedrijf uit Terwolde met beide benen op de grond staan. Constant meedenkend hoe ze de wereld op een duurzame wijze kunnen verbeteren.

Tijdlab en OAMKB: meer dan zaken alleen

Tijdlab en OAMKB werken al geruime tijd samen op een bijzondere wijze. Dit startte al bij het eerste contact. Rob van Haarlem van Tijdlab werd benaderd door Henk Putman via LinkedIn. Nu gebeurt dat wel vaker, maar dan is het vaak een salespitch. Nee, Henk is net als Rob gek van geschiedenis en benaderde Rob met de vraag: "ik vind het gaaf dat jullie met Tijdlab geschiedenis tot leven brengen en ik wil graag eens praten over geschiedenis. Er ontstond direct een klik tussen beide ondernemers en deze klik resulteerde in een mooie samenwerking.



Rob van Haarlem (links) en Henk Putman (rechts)

"we zien elkaar als collega's"

Het eerste gesprek ging vooral hierover, geschiedenis en archeologie, en pas in de laatste vijf minuten kwam aan de orde wat Henk dagelijks doet. Henk is als partner verbonden aan OAMKB, online accountants voor het MKB. Al snel kwam de beslissing dat Henk de administratie voor Tijdlab ging doen. Gezien de gedeelde passie van beide ondernemers voor geschiedenis en archeologie gaat de relatie veel verder dan sec opdrachtgever en -nemer. Zo werd op de Gasfabriek ruimte gedeeld en zijn ze inmiddels elkaars burens geworden. De samenwerking voelt als collega's en dan zet je over en weer graag wat stappen bij. Henk is ondertussen door Rob zelfs gestrikt als penningmeester van de Stichting Archeologie en Publiek, waar zij samen in het bestuur zitten. Dit is een platform voor iedereen die zich met de overdracht van archeologie aan publiek bezig houdt (al dan niet op professionele basis) of zich betrokken voelt bij het onderwerp.

Over OAMKB

Oamkb is een netwerk van administrateurs, belastingadviseurs, accountants, bedrijfsadviseurs en bedrijfscoaches die zich richten op het ondersteunen van ondernemers in het MKB. In het dienstpakket zit online administratie, belastingadvies, accountantsverklaringen, bedrijfsadvies en bedrijfscoaching.

Bij OAMKB zijn meer dan 200 professionals aangesloten en Henk Putman is het Sallandse gezicht van de organisatie. Henk houdt van hard werken en korte lijnen en dat wordt erg gewaardeerd in het midden- en kleinbedrijf. Reden waarom zijn klantbestand groeiende is.

Over Tijdlab

Het verhaal van Tijdlab begint in 2015 tijdens de studietijd van Rob en Thomas, die tijdens hun studie archeologie gefascineerd raakten door geschiedenis en de verhalen achter oude artefacten

wilden delen met hun vrienden. Ze merkten echter dat anderen niet dezelfde levendige verbeelding deelden als zijzelf.

Gedreven door het idee dat geschiedenis niet slechts een verzameling botten en scherven is, maar een onuitputbare bron van levendige verhalen is over mensen en hun tijd, richtten ze samen met hun voormalige studiegenoot Jeroen, Tijdlab op. Hun doel was om deze verhalen tastbaar te maken en ze te delen met een breder publiek.

De eerste creatie was een hologramvitruine, met daarin in 3D zwevend het tolprivilege van Graaf Floris V (de eerste vermelding van Amsterdam) als hologram. Sindsdien hebben ze niet stilgezeten. Romeinse boerderijen zijn gereconstrueerd in Virtual Reality, educatieve videogames ontwikkeld en digitale visualisaties gemaakt van opgegraven schatten. Tijdlab telt inmiddels negen medewerkers.

Maakbedrijven pakken uit met beurs voor 2.500 leerlingen op De Marke

Op vrijdag 2 februari jl. was de VMBO-school De Marke de gastlocatie voor de derde editie van de bedrijvenbeurs Techniek Tastbaar. Ruim 2.500 leerlingen van Groep acht en de onderbouw van het Voortgezet Onderwijs konden de hele dag in groepen gedoseerd de beurs op om te ontdekken hoe leuk het werken met techniek is. Elk van de 36 deelnemende bedrijven had een beursstand met een doe-activiteit georganiseerd. Dit sloeg goed aan bij de leerlingen die enthousiast van stand naar stand gingen en van alles leerden over techniek. Dit liep uit een van schilderen, timmeren, tegels zetten, metselen, installatiewerk tot met VR-brillen allerlei machines en voertuigen te bedienen.

Sterk Techniek Onderwijs

De beurs werd voor de derde keer op rij georganiseerd door Sterk Techniek Onderwijs. Dit is een samenwerkingsverband tussen 60 techniekbedrijven in de regio Deventer-Twello, brancheverenigingen, Technicampus, MKB Deventer en het Voortgezet Onderwijs met als doel leerlingen te interesseren voor een baan in de techniek.

Van alles te doen!

We bezoeken de beurs om te zien wat er allemaal te beleven en te doen valt. Het is veel kunnen we zeggen! We hebben de kinderen enthousiast vogelhuisjes, een gerredschapskist en mobielhouders zien timmeren, een stroomstoring zien oplossen, allerlei technische apparatuur al dan niet met een VR-bril zien bedienen. Het enthousiasme spat er van de leerlingen vanaf. Rode wangen van de inspanning was eerder regel

dan uitzondering. We vragen wat ze het leukste vonden. Chris 12 jaar vond het sleutelen aan een auto erg leuk (en vooral ook erg stoer) om te doen. Silvia, 11 jaar vond het tegelzetten erg leuk en het moet gezegd worden het resultaat is ook erg mooi! Achmed vond het maken van een metalen hart met een ponsnippelmachines mooi om te doen. Op de vraag ga je het hart gebruiken op a.s. Valentijnsdag, krijgen we grijzend geen antwoord.

Bedrijven zijn net zo enthousiast

Het enthousiasme van de bedrijven die de beurs bemensen naar de leerlingen toe is mooi om te zien. De liefde voor de techniek wordt live overdragen en de leerlingen reageren dat enthousiast op terug en dat motiveert de bedrijven weer. We spreken met Van Lente Systeemintegratie: een deelnemer van het eerste uur. Praktijkopleider Paul Christenhusz: we investeren al heel lang in deze waardevolle contacten en dat betaald zich uit. Zo hebben we dit jaar 37 BBL-leerlingen op een personeelsbestand van ruim 200. Dat is bijzonder en dat koesteren we. Collega-bedrijven zijn daar wel eens jaloers op, maar ik zeg hen dan wat doen jullie? En dan blijft het stil. Gelukkig zijn we hier in de regio met veel bedrijven die samen de schouders onder de techniek zetten en daar zijn we blij mee".



Meer weten?

Neem contact op met Onderwijs- makelaar Patrick Grijpma: patrick@sterkintekniekonderwijs.nl of 06 - 51557768

Expat Centre Central NL gaat van start!



Hogeschool Wittenborg is de meeste internationale particuliere businessschool in Nederland. In Apeldoorn beschikt het over een eigen onderwijslocatie. Bijzonder is dat annex aan het gebouw ook een eigen campus gevestigd is. Dit biedt plek aan woonruimte voor honderden internationale studenten. De campus wordt in de toekomst nog verder uitgebreid. Het bijzondere is dat ongeveer 75% van de afgestudeerde studenten na de studie in Nederland aan de slag gaat. We praten dan over ruim 225 hoog gekwalificeerde kenniswerkers op vaak masterniveau. Om deze overgang verder te faciliteren heeft Wittenborg het initiatief genomen om een Expat Centre op te richten voor het regionale bedrijfsleven.

Uit handen nemen van de bureaucratie

Overweegt u een kennismigrant van buiten Nederland in dienst te nemen? Expat Centre Central Netherlands is uw toegewijde partner voor alle aspecten die te maken hebben met het werven van internationaal talent! Denk hierbij aan hulp bij inschrijving in Nederland,

huisvestingsregelingen, financiële zaken en het opbouwen van een sociaal netwerk. De ervaring die Wittenborg in de afgelopen jaren heeft opgebouwd, zet zij graag in om ook andere kenniswerkers naar bedrijven toe te leiden.

Voor veel bedrijven zijn deze kenniswerkers een noodzaak. Dit geldt niet alleen voor grote bedrijven als ASML, maar ook voor gespecialiseerde bedrijven in de regio.

Divitel: wereldspeler in Apeldoorn

Eén van de bedrijven is Divitel in Apeldoorn. Voor broadcasters, operators en content creators ontwerpen, bouwen en onderhouden zij de systemen die video content naar de TV, desktop of mobiele device stuurt. Met een portfolio aan klanten dat de hele wereld beslaat zorgt Divitel dat tientallen miljoenen mensen dagelijks televisie kunnen kijken.

Toenemende technische complexiteit en de veranderende eisen die eindgebruikers aan video stellen, maken dat de hulp van een partner die niet alleen weet hoe het moet, maar vooral ook de voeten in de klei heeft staan zoals Divitel, steeds vaker wordt ingeschakeld.


Stevige groei voorzien

De toenemende vraag vanuit de markt zorgt ook voor een toenemende behoefte aan hoog geschoold personeel. Directeur Hans Kornmann: "We verwachten stevige groei in het buitenland. Er is een kans dat onze personeelssterkte binnen drie jaar verdubbelt. Dit geeft ons ook uitdagingen op een al krappe arbeidsmarkt. We werken al meer dan tien jaar met Wittenborg en verwachten de samenwerking met de Expat Centre van Wittenborg te verdiepen".

Van ASML naar Divitel

Als mooie voorloper op de intensivering van de samenwerking is onlangs oud Wittenborg student Zahra Abedini bij Divitel in dienst getreden. Na haar studie Elektrotechniek en Smart industry ging ze aan de slag als ingenieur bij ASML. Hoewel dit een prachtig bedrijf is, wilde Zahra liever aan de slag bij een kleinere organisatie. Dit werd via Wittenborg uiteindelijk Divitel. Hans: "We zijn erg gelukkig met haar. We letten bij aanname van personeel scherp op mentaliteit en werkhouding. Het mooie om te zien is dat dit bij de internationals vaak zeer hoog is.. Wij kunnen het Expat Centre van harte aanbevelen bij onze collega ondernemers in de regio".

Isla Sint-Bouwman

 Frisse Blik marketingadvies

 Holten



Wat wilde je worden toen je jong was?

interieurarchitect of paardenmeisje. Ik heb nu beiden in praktijk kunnen brengen in onze woonboerderij in het buitengebied van Holten.

Wat zijn je sterke eigenschappen?

Creatief, verbindend en krachtig. Ik ben visueel ingesteld en sta open voor veel indrukken. Juist die combinatie zorgt ervoor dat ik snel de verbinding kan leggen tussen mensen of bedrijfsonderdelen. Daarnaast zorgt mijn open blik voor een creatieve geest waar veel ondernemers baat bij hebben. Tot slot blijf ik niet in theorieën hangen maar voeg ik daad bij woord. Hierdoor worden de strategieën die ik ontwikkel direct concreet en zien we al snel de resultaten van de koerswijziging.

Wat zijn je minder sterke eigenschappen?

Ik kan ongeduldig en perfectionistisch zijn. Ik zie al snel wat er moet gebeuren, maar de kunst is om anderen op hun tempo mee te krijgen.

Op wie ben je trots?

Op de mensen om mij heen, zowel zakelijk als privé. Ik heb door de jaren heen een prachtige groep ambitieuze mensen om mij heen verzameld waar ik mee kan sparren, diepgaande gesprekken mee kan voeren en die mij spiegelen en uitdagen.

Waarom (of wanneer) ga je met plezier naar je werk?

Als ik zie dat organisaties (en de mensen van deze organisatie) openstaan voor mijn frisse blik en aan de slag gaan met de kennis en handvatten die ik ze aanreik. Prachtig om te zien welke merkbare resultaten we dan samen bereiken.

Wat zijn je zakelijke ambities?

Dat Frisse Blik er in de toekomst is voor groeiende organisaties die maatschappelijk een mooie bijdrage leveren aan de wereld. Niet alleen op marketingvlak maar op het brede spectrum van organisatieontwikkeling. Marketing heeft tenslotte te maken met veel organisatieonderdelen zoals HR, Sales, Mindset en Financiën.

Mooiste wat je hebt meegemaakt?

Ik heb prachtige reizen gemaakt, maar de mooiste reis is toch wel de verhuizing vanuit Amsterdam naar Holten geweest. Ik woon nu met mijn gezin op een prachtige groene plek midden in de natuur.

Wat doe je het liefst in je vrije tijd?

Ik ben het liefste buiten en in beweging. De Sallandse Heuvelrug ontdekken met de paarden, het bos in met de honden of op de fiets. En natuurlijk het terrein waarop ons huis staat. De moestuin en siertuin zijn nog altijd in ontwikkeling en daar ben ik graag aan het werk. Uit het hoofd en met mijn handen aan de slag.

Grootste sportieve prestatie?

Een fietsvakantie met mijn man door Nederland, België en Frankrijk met bekapping. We hadden er ontzettend veel zin in maar die korte klimmetjes in de Ardennen zijn echt killing met alle bagage achterop. Daar kwam nog een hittegolf bovenop ook. Toen er op de radio werd opgeroepen om zo min mogelijk te doen en binnen te blijven zijn we maar de rivier ingedoken...

Welk persoon zou je graag ontmoeten?

Nelson Mandela.

Wat inspireert jou?

De natuur inspireert mij enorm en hoe mensen in het leven staan, wat ze doen met hun leven en hoe ze dingen aanpakken.

Wat staat er op de bucketlist?

Nog een aantal mooie reizen maken (de natuur in en andere culturen ervaren). Maar vooral vandaag in het hier en nu leven en genieten.

Welk gebouw zou je in Deventer willen afbreken?

Het voormalig Chinees restaurant Sun Moon had zeker op nummer 1 gestaan. Gelukkig is het nu afgebroken.

Aan welk MKB lid geeft je de pen door?

Marjanca Kok van Het Hiphuis.

DE PEN



Favorieten



La meglio guventu. Deze 6-uur durende film heb ik jaren geleden in het filmhuis in Amsterdam gezien en is mij altijd bijgebleven. Het bestrijkt meerdere periodes en is mooi in elkaar gezet met verschillende personages en hun ontwikkeling door de jaren heen.



Papillon. Er zit daadkracht in, onrecht en niet opgeven. Prachtige ingrediënten voor een goed boek.



Ik kijk al jaren geen televisie meer.



Oostenrijk

Vanaf heden is het mogelijk om te adverteren op onze website

Wil je effectief en lokaal goed zichtbaar zijn?
Maak dan gebruik van onze advertentiemogelijkheden.

Zowel voor leden als voor niet leden hebben we verschillende opties voor extra zichtbaarheid. We nemen de nieuwe banners op in onze kanalen die willekeurig getoond worden aan bezoekers van de website. Ook is het mogelijk om een advertentie in onze email nieuwsbrief te plaatsen.

Wil je effectief adverteren met onze advertentiemogelijkheden?
Meld ja aan op
www.mkbdeventer.nl/adverteren

Bereik jouw doelgroep via MKB Deventer

Wil je effectief adverteren en lokaal zichtbaar zijn? Maak dan gebruik van onze advertentiemogelijkheden. Zowel voor leden als voor niet leden hebben we verschillende opties voor extra zichtbaarheid. We nemen de banners op in onze kanalen die willekeurig getoond worden aan bezoekers van de website of lezers van de nieuwsbrief.

Advertenties & tarieven

Advertentieruimte	Formaat	Niet leden*	Leden*
Advertentiebanner homepage	1620 x 400 px	€ 380,- per maand	€ 190,- per maand
Advertentiebanner overige pagina's	1200 x 300 px	€ 190,- per maand	€ 85,- per maand
Advertentiebanner blogpagina	640 x 360 px	€ 300,- per keer	€ 150,- per keer
Advertentie E-mail nieuwsbrief	850 x 300 px	€ 50,- per keer	€ 50,- per keer

Alle bedragen zijn excl. BTW.

Aantal impressies

Benieuwd hoeveel bereik je kunt verwachten? Onderstaand staan de gemiddelde impressies van onze kanalen weergegeven.

Advertentieruimte	Views
Advertentiebanner homepage	1340 per maand
Advertentiebanner overige pagina's	275 per maand
Advertentiebanner blogpagina	270 per maand
Advertentie E-mail nieuwsbrief	1150 per maand



“Voor ons is biologisch de weg van de toekomst”

Vitalis in 30 jaar tijd uitgegroeid tot dé specialist in biologische teelt

We hebben gezonder voedsel nodig voor een groeiende bevolking. En dat in een klimaat dat een uitdaging vormt voor ons land, onze planten en onze mensen. We hebben bijvoorbeeld gewassen nodig die tegen de hitte kunnen, tegen droogtes en tegen stortbuien. Bij Vitalis richten we ons al dertig jaar op ontwikkeling van groenterassen die sterker zijn, robuuster en veerkrachtiger. Zodoende dragen we bij aan het duurzaam verbouwen van voedsel op de lange termijn.

Vitalis is het biologische merk van groenteveredelingsbedrijf Enza Zaden uit Enkhuizen. Veredelingsbedrijven ontwikkelen nieuwe groenterassen, produceren hiervan de zaden en verkopen deze wereldwijd. Klinkt eenvoudig, maar dit is een proces van minstens zes jaar en vraagt veel innovatieve oplossingen.

Focus op biologisch

“Wij maken gebruik van de kennis en innovatie in Enkhuizen, maar de biologische markt heeft andere uitgangspunten, en dus een andere aanpak, dan de conventionele teelt,” vertelt Jolanda Veenhof-Tas, Station Manager in Voorst. “Bij biologische teelt staan gewassen bijvoorbeeld altijd in de vollegrond in plaats van substraat, we bekijken hoe we gewassen op natuurlijke wijze kunnen beschermen tegen ziekten en we doen veel onderzoek naar de

interactie tussen verschillende gewassen en hoe ze van elkaar profiteren. We zijn er trots op dat we in Voorst een eigen bedrijf hebben waarop we ons volledig focussen op biologische teelt en dit soort vraagstukken.”

Bedrijvigheid

In het bedrijf werken dertig vaste collega's, aangevuld met even zoveel seizoensmedewerkers, aan de verschillende facetten van de biologische zaadketen. Zo vinden op het veld verdelingsproeven plaats van bijvoorbeeld pompoen, sla en prei. Tientallen verschillende kruisingen staan dan bij elkaar. Aan de veredelaar de taak om de planten die het beste presenteren te selecteren en hiermee verder te kuisen.

Daarnaast produceren we in onze kassen het zaad van bijvoorbeeld onze

paprikarassen. Dit zaad gaat uiteindelijk naar professionele telers over de hele wereld. Jolanda: “En er komen ook veel onderzoekers en veredelaars uit Enkhuizen regelmatig naar Voorst. Zij hebben hier proeven onder biologische omstandigheden staan en verwerken de resultaten uit ons veld met hun eerdere bevindingen. Hun kennis helpt de veredelaar bij zijn selectie van de juiste planten.”

Speler van wereldformaat

Wie denkt dat Vitalis slechts een boerderij in Voorst beslaat komt bedrogen uit. Vanuit Enza Zaden werken er honderden collega's wereldwijd aan het Vitalis-merk. Jolanda: “Wij bedienen professionele biologische telers over de hele wereld met zaden en advies. De voornaamste markt hiervoor is Europa en Noord-Amerika en wij zijn in deze markten marktleider in biologische groentezaad. In deze markten groeit het bewustzijn dat biologische teelt een bijdrage levert aan een duurzame toekomst. Hierdoor neemt de vraag naar biologisch zaad al jaren toe en dat zal voorlopig ook blijven. We openen dit jaar in Luttelgeest zelfs een eigen zaadproductielocatie om in te spelen op deze groeiende behoefte.

Wat dertig jaar geleden in Voorst klein begon, is dus uitgegroeid tot een speler van wereldformaat, want inmiddels is Vitalis marktleider in biologisch groentezaad in Europa en Noord-Amerika, de belangrijkste markten voor biologisch assortiment.



Boosting Value en Only the Best werken prima samen

Deze slogans behoren respectievelijk toe aan SmitDeVries en Azerty. Beide bedrijven zijn gevestigd in Raalte en werken in nauw partnership al jaren samen. Azerty is sinds de oprichting in 2004 hard gegroeid. Met ruim 200 medewerkers, waarvan 182 in Raalte wordt meer dan 120 miljoen aan omzet gerealiseerd. Met zo'n sterke groei kan het bijna niet anders dat het bedrijf zo af en toe te maken krijgt met groeistuipen. Als deze optreden dan weet Azerty de weg naar SmitDeVries goed te vinden. SmitDeVries heeft een multidisciplinair team van bedrijfskundigen die het beste in bedrijven naar boven halen.

Gelijkgestemde werkrelatie

Directeur Jeroen te Wierik van Azerty: "we werken al ruim 2 jaar intensief samen met de professionals van SmitDeVries. We komen op eigen kennis en kracht een heel eind maar met de hulp van SmitDeVries komen we sneller en tot betere resultaten. Het mooie is dat beide bedrijfsculturen goed op elkaar aansluiten. Hoewel we meer dan 200 mensen in dienst hebben voelen wij ons een echt no nonsense MKB-bedrijf. Die houding en nuchterheid zien we ook bij SmitDeVries. Geen droge theorie vanuit het grootbedrijf maar tot the point in de MKB-praktijk bewezen methodes. Dit is effectief en daar houden we van. Vanwege de stevige groei is het periodiek nodig om na een groeiperiode het fundament voor verdere doorgroei te leggen. SmitDeVries kan ons daar op een aantal vlakken goed bij helpen.

One stop shop voor alle PC hardware

Azerty is een IT-bedrijf dat fungeert als one-stop-shop voor computeronderdelen, assemblage en de in eigen beheer ontwikkelde Azerty Game PC. Bij de start van het bedrijf telde het assortiment 10.000 producten, momenteel staat de teller op 350.000 verschillende producten. Dit zijn niet alleen maar IT-producten maar eigenlijk alle producten waar een stekker aan zit.

Jeroen te Wierik (links) en Cyril Mentink (rechts)



Deze producten worden zowel geleverd aan de consument (60%) en de laatste jaren ook steeds meer aan de zakelijke klant. De klanten komen uit heel Nederland en via online platformen ook steeds meer uit Europa.

Only the best

Azerty hecht zeer veel waarde aan de wensen en behoeften van de klant. Dat dit geen loze kreet is, bewijst de gemiddelde klantwaardering van een 9,5. Jeroen te Wierik: "We afficheren ons als expert van de expert. We onderscheiden ons met topproducten en dito service. Je kunt bij ons heel snel en efficiënt online bestellen, maar wil je persoonlijk contact met een vaste vertegenwoordiger of gewoon even bellen, dat kan ook! Alle communicatiekanalen staan maximaal open en de klant kiest het kanaal waar hij / zij zich op dat moment het prettigst bij voelt. Het bijzondere is dat we naast verkoop van onderdelen ook computers op maat assembleren. Op een werkdag assembleren wij zo'n gemiddeld zo'n 50 computers. We zijn de enige in Nederland die dit aanbieden op deze schaal en dit niveau."

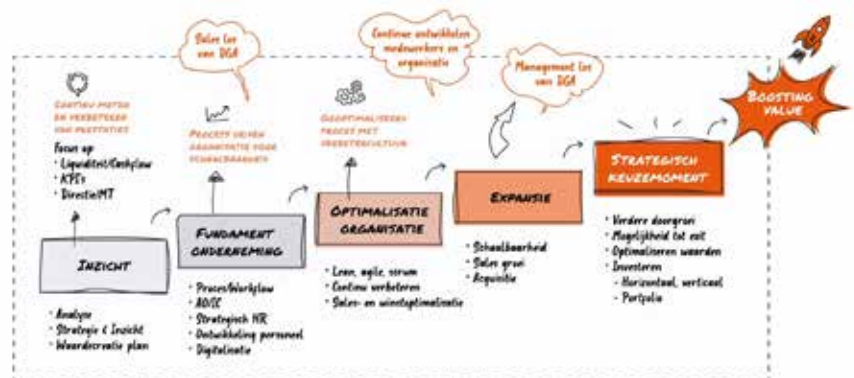
Mensen maken het verschil

Om dit niveau vast te houden en waar mogelijk nog te verbeteren, investeert Azerty veel in haar medewerkers. Het gaat daarbij om veel persoonlijke aandacht en dat leidt tot wederzijds begrip, talentontwikkeling en klantoptimalisatie. Daarnaast kunnen (aanstaande) medewerkers kiezen uit een breed palet aan interne- en externe opleidingen. Azerty kent daardoor gelukkig weinig uitdagingen om aan voldoende gekwalificeerd personeel te komen. Ondanks de grootte van het bedrijf zijn de lijnen kort en persoonlijk.

Verdere groei

Azerty is inmiddels één van de grotere werkgevers van Raalte geworden. De ambitie voor de komende jaren is de toonaangevend hardware leverancier van Europa te gaan worden. Groei over de grens zal voornamelijk uit het online kanaal komen, daar zit veel groei potentie en is Azerty al zeer sterk aanwezig. Mocht de nieuwe koers weer tot groeistuipeleiden dan is het lijntje naar SmitDeVries erg kort.

WAARDE TOEVOEGEN AAN DE ORGANISATIE



Over SmitDeVries

Wij zijn SmitDeVries en voegen échte waarde toe aan jouw organisatie. Wij helpen je het beste uit je bedrijf te halen. Uit jouw mensen, processen en uit jezelf natuurlijk. Hoe we dat doen? Mouwen opstropen en gaan. Voor het maximale resultaat.

Snel inspelen op veranderingen

Veranderingen zijn van alle tijden. Maar het zijn er wel veel tegenwoordig. En ze gaan snel. Economie, politiek, technologie, onze sociaal-culturele omgeving: de ontwikkelingen volgen elkaar in hoog tempo op. Dat heeft ook gevolgen voor uw organisatie. Concurrentieverhoudingen veranderen, marges staan onder druk, het talent op de arbeidsmarkt wordt schaars, enzovoort. Wat kunt u doen? Hoe keert u bedreigingen om tot kansen? Hoe kunt u die verzilveren? En afgezien van dit alles: hoe kunt u uw organisatie optimaal laten presteren?

Boosting Value

Dat begint met de vraag: wat is waarde? Voor de een is dat geld. De ander wil duurzamer werken en zo continuïteit creëren. En weer iemand anders wil meer rust in zijn hoofd. Die waarde, welke dat ook is, zetten wij om in ambitie. Dat kan op aandeelhoudersniveau, bedrijfsniveau en persoonlijk niveau.

Om dit in goede banen te leiden hebben wij een eigen methode ontwikkeld. Hiermee begeleiden wij jou stap voor stap naar de invulling van jouw waarde. Wij zijn die stok achter de deur. Jouw sparringpartner. Je krijgt op verschillende gebieden hulp vanuit onze expertises. Dat noemen wij Boosting Value.

We bepalen samen met jou wat voor jou waarde is. Wil je:

- Groeien met jouw onderneming?
- Jouw onderneming over een aantal jaar verkopen?
- Jouw bedrijf overdragen aan je kinderen?
- Het rendement verhogen?
- Zelf uit de operatie?
- Meer stabiliteit en rust?
- Duurzamer ondernemen?

Samen bepalen we wat jouw ambitie is. En wanneer je deze ambitie wilt bereiken. Dit wordt ons gezamenlijke doel.

We maken graag kennis!

Wil je meer weten over onze succesvolle aanpak en wat dit voor uw organisatie kan betekenen? Mijn naam is Cyril Mentink en ik kom graag met u in contact: c.mentink@smitdevries.nl of 06 – 52678385.

WAAROM VERVANGEN ALS JE KUNT RENOVEREN?

RENOVEREN MET DUURZAME FOLIE

geschikt voor o.a.:



bureaus



wanden



tafels



balies



deuren



kasten



DE VOORDELEN:



vuilafstotend



circulaire
economie



geen droogtijd/
verbouwing



kwaliteit
(krasvast en sterk)



lagere kosten
dan vervangen



snel een compleet
nieuwe uitstraling

Vraag ons inspiratieboekje aan of mail
rens@speer.nl voor een adviesgesprek!


Gotlandstraat 11, Deventer | 0570 - 618 978



Rolph Markvoort

 Dutch Greenroof en GroenKreatief Markvoort



 Holten

Wat wilde je worden toen je jong was?

Hovenier

Wat zijn je sterke eigenschappen?

Loyaalsociaal, (jonge) mensen moteveren, creatieve duizendpoot, flexibel.

Wat zijn je minder sterke eigenschappen?

Te loyaal zijn is voor mij af en toe wel een manco.

Op wie ben je trots?

Joy Beune, Nederlands topschaatser en mijn familie.

Waarom (of wanneer) ga je met plezier naar je werk?

altijd.

Wat zijn je zakelijke ambities?

De bedrijven laten groeien.

Mooiste wat je hebt meegemaakt?

De aanleg van het groendak bij tauw in Deventer en (in het schaatsen) Joy Beune wereldkampioen zien worden bij de junioren, Nederlands kampioen 1.500 mtr zien worden, winst 3.000 mtr en 3e op de 1.500 mtr tijdens de wereldbekerwedstrijd senioren in Salt Lake City.

Wat doe je het liefst in je vrije tijd?

Schaatsen en EHBO diensten op evenementen zoals de zomerkermis in Deventer.

Grootste sportieve prestatie?

100 km schaatsen bij de alternatieve elf stedentocht op de Weissensee.

Welk persoon zou je graag ontmoeten?

Tijs Verwest (DJ Tiësto), Rowan Atkinson (Mr. Bean)

Wat inspireert jou?

De groene omgeving wat steeds beperkter wordt door stedelijk gebied. Cultuurhistorische omgeving bijv. in Zuid oost Europa (voormalig Joegoslavië) met veel invloeden vanuit de historie.

Wat staat er op de bucketlist?

Een roadtrip door voormalig Joegoslavië.

Als je één dag de baas van Deventer zou zijn, wat zou je eerste onomkeerbare besluit zijn?

Sportcomplex de scheg (misschien wel afbreken en) weer opbouwen als een gigantisch hypermodern sportcomplex.

Welk gebouw zou je in Deventer willen afbreken?

De 4 torens aan de Zutphenseweg 31.

Vertel eens iets onverwachts over je jezelf?

Ik ben schaatstrainer/coach, en de jeugd-coach geweest van de schaatsers Joy Beune (all-rounder, 1.500 en 3.000 mtr specialist) en Sebas Deniz (sprinter).

Aan welk MKB lid geef je de pen door?

Martin Neuteboom VSEE.

DE PEN



Favorieten



Mr. Bean goes to America / Johnny English



Flikken Maastricht, Midsummer murders



Starigrad-Paklenica (vlakbij Zadar), Kroatië

“Zet meer in op exportstimulering”

Thomas Walder is eind januari afgezwaaid als wethouder Economische Zaken en Duurzaamheid. Hij heeft deze functie de afgelopen zes jaar bekleed en gaat nu op zoek naar een nieuwe uitdaging. In dit artikel blikt hij terug op zijn periode als wethouder in Deventer. Waar is hij trots op? Wat kon beter en welke boodschap geeft hij de stad graag mee?



Politiek geïnteresseerd

We vragen aan Thomas waar zijn interesse voor de politiek is ontstaan. We moeten daarvoor terug naar zijn studententijd in Utrecht. Thomas studeerde plantenbiologie, maar had tegelijk een ook brede interesse in andere zaken. Zo zat hij zich wel eens voor de TV op te winden als de politiek een ogenschijnlijk vreemd besluit had genomen. Thomas: “ik ben onderzoekend van aard dus in plaats van te blijven hangen in ergernis, besloot ik mij te gaan verdiepen in de casus waar mijn ergernis over ontstond. Je ziet dan dat er meer manieren zijn om ergens tegenaan te kijken dan alleen de manier die je zelf hebt. Dit leidde

tot meer begrip en interesse voor de politiek. Ik kan dit iedereen aanbevelen, het voorkomt een hoop cynisme. De stap naar de politiek was daarna snel gemaakt”.

Eerste kennismaking met Deventer

De eerste kennismaking met Deventer ontstond toen de vriendin van Thomas een baan aangeboden kreeg in Deventer bij Witteveen + Bos. Ze woonden toen nog samen in Utrecht, maar de huizenprijzen waren daar 18 jaar geleden ook al zeer hoog en dit wekte de interesse voor wonen in Deventer. Thomas: “ik kende Deventer helemaal niet en op het voorstel van mijn vriendin om te gaan wonen in de omgeving van

Deventer had ik maar twee voorwaarden: dichtbij station en snelweg. Dan kom je snel in Deventer zelf terecht. Bij de eerste bezichtiging van een appartement in Deventer hapten we direct toe. Mijn vrienden in Utrecht zeiden over mijn huurprijs: “zo, dat is goedkoop!”. Mijn nieuwe burens in Deventer zeiden: “zo, dat is duur!”. Ze hadden allebei gelijk natuurlijk, maar wij zijn met veel plezier terechtgekomen in Deventer en nooit meer weg gegaan.

Begonnen in de provincie

Thomas startte zijn politieke carrière als Statenlid in Overijssel. Dit deed hij naast zijn fulltime baan als projectmanager bij Arcadis. Hij was daarbij betrokken

bij projecten als Ruimte voor de Rivier en promotie van Nederland Waterland op buitenlandse markten. "Ik begon de politiek steeds leuker te vinden en toen ons eerste kind aanstaande was, werd het tijd voor keuzes. En een fulltime baan, mede-eigenaar van een bedrijf voor korte filmproducties, én volle bak politiek veelal in de avonduren laat zich slecht verhouden met vaderschap. Ik besloot daarom om fulltime in de politiek te gaan en werd wethouder in Hellendoorn. Aangezien zij graag een wethouder wensten die wat meer de blik van buiten zou hebben kon ik mooi in Deventer blijven wonen. Na vier jaar ontstond de mogelijkheid om wethouder te worden in de stad waar ik woonde en die heb ik met beide handen aangegrepen".

Wat trof je aan?

Het was Thomas direct duidelijk dat er op gebied van economie werk aan de winkel was. De verhouding tussen het georganiseerde Deventer bedrijfsleven en de gemeente was verstoord. Overleg vond niet meer plaats. De ondernemers gingen met een eigen visie aan de slag los van de gemeente. En de communicatie die er was, was in de vorm van brieven naar elkaar. Dit veranderde gelukkig snel. Het DEP (Deventer Economisch Perspectief) werd opgetuigd als een lokale SER (Sociaal Economische raad). Hierin werken overheid, ondernemers en onderwijs in Deventer intensief samen. Gezamenlijke projecten werden opgezet op gebied van Toekomstbestendige Bedrijventerreinen, Stadscampus De KIEN, de arbeidsmarkt en recent ook Smart Energy hubs.

Trots op de Deventer samenwerking

De banden werden flink aangehaald en het mooie is dat dit ook extern gezien wordt. Als voorbeeld noemt Thomas de eervolle landelijke vermelding die Deventer kreeg voor de Corona-aanpak richting bedrijven. In een paar dagen tijd was een gezamenlijke website in de lucht gezet en werd een helpdesk opgezet. In eerste instantie om de vele inkomende telefoontjes van ondernemers op te vangen en later ook outbound om pro-actief getroffen ondernemers te ondersteunen en te leiden naar externe hulp. Hiermee onderscheidde Deventer zich landelijk ten opzichte van andere gemeenten. Een andere indicator was de

verkiezing: MKB-vriendelijkste gemeente van Nederland. Zat Deventer zes jaar geleden in de achterhoede, bij de laatste verkiezing stond Deventer van alle 342 gemeenten tezamen op plek vijf! Een reuzensprong voorwaarts!

Deventer is goed georganiseerd

Een keyfactor in de samenwerking is dat het Deventer bedrijfsleven uitstekend georganiseerd is. De binnenstad en de bedrijventerreinen zijn goed georganiseerd, we hebben een Ondernemershuis voor individuele begeleiding en MKB Deventer is de grootste lokale ondernemersvereniging van het land. Thomas: "de ondernemersverenigingen weten wat er bij hun leden speelt en leggen dat onderbouwd op tafel. Dit maakt dat er daarna ook snel en effectief geschakeld kan worden. Ik krijg van mijn collega wethouders in het land vaak hele andere verhalen over hun samenwerking met de lokale ondernemersverenigingen".

Nog meer focus op exportstimulering

We vragen Thomas ook of er zaken zijn die misschien anders hadden gekund. Thomas denkt even na voordat hij hier antwoord op geeft en zegt: "misschien eerder moeten beginnen met project Smart Energy Hub. Netcongestie was al langer bekend dus dat had wel eerder gekund. Aan de andere kant de

pijn van netcongestie werd toen nog niet door de ondernemers ervaren". Op de vraag welke boodschap Thomas heeft blijken dat er meerdere zijn. Als eerste noemt Thomas meer inzet op internationaal ondernemen. Ik ben trots op het exportboek Made in Deventer dat MKB Deventer destijds gemaakt heeft. Met het thema export kunnen we Deventer uniek op de kaart zetten. Geen enkele stad hanteert dit thema en ook geen enkele stad heeft 320 exportbedrijven in de eigen stad in beeld en onderneemt daar mee. Een wens die ik van grotere bedrijven ook vaak hoor is het gemis aan een internationale school. Voor expats is Deventer minder aantrekkelijk vanwege het ontbreken van een internationale school. Daarvoor wijkt men nu naar Arnhem uit. Zou voor Deventer goed zijn als we zo'n voorziening in de stad ook kunnen aanbieden. Verder zou een autovrij Bergkwartier ook goed zijn, mits er vervangende parkeerplaatsen nabij aangeboden kunnen worden.

Wat ga je doen?

Tot slot de laatste vraag aan Thomas: wat ga je doen na je wethouderschap: "Geen idee" is het eerlijke antwoord. "ik ben nog te druk om daar goed over na te denken en wil hier ook even goed te tijd voor nemen. Tien jaar wethouder zijn was zeer intensief en ik wil een goede en gedegen keuze maken over wat hier na".



Unieke sportbeleving bij Rog's Gym



In één van de vier kantoorloftoren aan de Zutphenseweg zit een bijzondere sportschool. Op twee verdiepingen is Rog's Gym gevestigd. Waar veel sportscholen groot en massaal opereren met een breed palet aan activiteiten, daar focust Rog's Gym zich op krachtsport en dat in kleine groepen in een familiale sfeer waar iedereen zich thuis voelt. In deze vorm is Rog's Gym uniek in Deventer.

Passie voor de sport overbrengen

Oprichter en gezicht van Rog's Gym is Ruben Rog, 33 jaar jong en geboren en getogen in Deventer. Na zijn schoolopleiding heeft Ruben zowel de opleiding fitness instructeur als de opleiding voor personal trainer gevolgd. Daarna startte Ruben als sportinstructeur bij diverse sportscholen in de regio. Daar volgden vervolgoopleidingen als bootcamp coach, Trojan kettlebell instructeur en Funxion move it/rumble instructeur. Verder volgde hij de opleidingen Cic Krav maga instructeur en RKC Kettlebell instructeur. Ruben komt uit een ondernemersfamilie en het begon in 2019 te kriebelen om met een eigen gym op eigen benen te gaan staan. Daarop startte hij op 1 mei 2019 Rog's Gym aan de Gotlandstraat in Deventer.

Focus op krachttraining

Inmiddels is de gym verhuisd naar de Zutphenseweg. Op twee etages van het pand Zutphenseweg 31A is Rog's Gym gevestigd. Op de bovenste verdieping zit een instructieruimte voor de groepslessen boksen en kickboksen en worden ook de Cardio en Kettlebell trainingen gegeven. De verdieping er onder is het eigenlijke hart van de gym. Hier staat een zeer uitgebreid assortiment aan verschillende toestellen. Ruben: "door onze focus op krachttraining zien we ook dat veel van onze leden hier ook bewust voor kiezen. Ik denk dat dit ongeveer op 80% zit. We hebben veel kennis en trainingsschema's over krachttraining in huis en dat maakt dat onze leden goede en snelle vorderingen maken. Dat is mooi om te zien".

Saamhorigheid is groot

Wat ook mooi om te zien is, dat de onderlinge saamhorigheid tussen de leden zeer groot is. Ruben: "hier letten we ook goed op, we hebben zeer uiteenlopende leden. De jongste is 17 jaar (jonger doen we bewust niet) en de oudste is 70 jaar. Wat ze met elkaar gemeen hebben is passie voor de sport en goede sociale omgangsvormen. We koesteren onze familiesfeer tijdens het sporten. Dat is ook een onderscheidend vermogen van onze gym. Zo maken we ook geen reclame en krijgen door positieve mond-op-mondreclame van onze huidige leden telkens nieuwe aanwas.





Bedrijvenfitness populair bij Rog's Gym
Dankzij de overheid is er een fiscale regeling voor bedrijfsfitness (de werkkostenregeling), waarmee jouw werknemers kunnen sporten met korting. Dit belastingvoordeel wordt gecreëerd door een werkgeversbijdrage, een bruto/netto uitruil of een combinatie hiervan. Een sportabonnement wordt zo tot wel 50% goedkoper. Een goede stimulans voor jouw werknemers om te gaan sporten! Van deze regeling maken diverse bedrijven die rondom de gym gevestigd zijn gebruik. Bedrijven komen aansluitend in groepen gezamenlijk

sporten. Bijvoorbeeld Traffic Today, Vibes en New Waste. Naast investeren in gezondheid van je personeelsleden zorgt gezamenlijk sporten voor ook verstevigen van de onderlinge band en het teamgevoel. Wil je weten hoe dit er uit ziet? Neem contact op met Rog's Gym. Mail naar rogsgym@gmail.com.

Wil jij ook een gratis proefles volgen?

Neem dan contact met mij op.
Mail rogsgym@gmail.com.
Dat kan natuurlijk ook als je meer informatie wilt over bedrijfsfitness.



Verduurzamen via de werkgever, Moore MKW en HWP Plan leggen het uit

Gerard Gelling en Remi Begari van Moore MKW, doen er alles aan om bij te dragen aan aantrekkelijke arbeidsvoorwaarden, zakelijk succes én onze samenleving. Zij helpen ondernemers om duurzame keuzes te maken, in iedere fase van het ondernemerschap. Samen met Het HWP Plan inspireren zij werkgevers om gebruik te maken van fiscale voordelen, waarbij medewerkers tot 55% voordeel krijgen op duurzame producten als de Hybride Warmtepomp, Zonnepanelen en Isolatie. Samen met Gerard en Remi bespreken we de hot-topics en de makkelijkste manier om werknemers geld te laten besparen via hun werkgever.

Gerard Gelling: Ik heb werkgevers aan mijn bureau gehad, die zeiden: "Ik wil mijn werknemers compenseren voor de gestegen kosten in levensonderhoud. Energie is niet meer te betalen."

Gerard Gelling



Trends op de Arbeidsmarkt

Gerard (senior manager loonheffingen) en Remi (belastingadviseur) zien een aantal hele duidelijke trends in deze krappe arbeidsmarkt, waarbij het belangrijk is om je werknemers te blijven binden en boeien. Op hun afdeling is dit een veelvoorkomende vraag van klanten: Hoe zorg je ervoor dat je medewerkers goed blijft belonen?

Keuzes bieden

Het is erg belangrijk om te blijven luisteren naar je medewerkers. De vraag waarop je medewerkers dan het beste kunt belonen, hangt dus vast aan het aanbieden van verschillende keuzes. Door de medewerker zelf te kunnen laten kiezen tussen verschillende vormen van beloning, kun je hen goed tegemoet komen in hun behoeftes. Dit kan door het aanbieden van verschillende secundaire arbeidsvoorwaarden.

Inflatie

Een andere trend is de inflatie die maar blijft toenemen. Het is geen verassing dat dit een groot gevolg heeft voor de persoonlijke situatie van medewerkers. Gerard zegt hierover: "Werkgevers willen graag, buiten de normale loonontwikkeling om, de medewerkers tegemoet komen in de gestegen kosten voor levensonderhoud." Met de gasprijzen die daarnaast ook blijven toenemen, is dit voor veel werkgevers een geschikt moment om te kijken naar de mogelijkheden om hun medewerkers hierin te ondersteunen.

Duurzaamheid

De derde trend is duurzaamheid. Werkgevers willen graag hun klimaatdoelstellingen behalen en de CO2-uitstoot verminderen. Gerard: "Organisaties willen zoveel mogelijk hun footprint op de aarde verkleinen en dat is logisch, maar hoe mooi is het als je dit ook voor je medewerkers kan doen? Zo maak je als bedrijf veel meer impact. Al deze trends komen heel mooi samen in Het Nationale Hybride Warmtepomp Plan."

De Regeling: simpel en makkelijk?

Als we kijken naar de drie belangrijke trends op de arbeidsmarkt, kunnen we zien dat er een sterke behoefte ligt aan een manier om medewerkers te helpen besparen op kosten thuis. Door het aanbieden van verschillende duurzame producten via de werkgever, kunnen medewerkers daardoor ook nog hun eigen CO2 uitstoot verminderen.

Via Het Hybride Warmtepomp Plan kunnen medewerkers via de werkgever hun pomp aanschaffen met tot wel 55% voordeel. Door de besparing op gaskosten thuis, houden ze daardoor €750 tot €2.000 over, elk jaar weer!

Het HWP Plan lijkt op een cafetaria regeling, alleen is het buiten de vrije ruimte van de WKR alsnog kostenneutraal en heeft de medewerker een groot voordeel. Dat is een nieuwe ontwikkeling. Remi vertelt: "Het kan en het is eigenlijk heel simpel. Je hebt te maken met twee rechtshandelingen en die hebben allebei een fiscaal gevolg:

1. Je levert een stukje salaris in. Het gevolg is dat je minder belasting betaalt en daardoor heeft de werkgever een besparing op zijn werkgeverslasten.
2. Je krijgt een vergoeding, welke loopt via de WKR. Het gevolg is dat de vrije ruimte wordt overschreden en de werkgever een stukje eindheffing

verschuldigd is, maar deze wordt (deels) gecompenseerd door het deel van de beloning dat waar de werknemer vanaf ziet."

Voorwaarden

Gerard en Remi benoemen dat het per organisatie belangrijk is om de situatie op te nemen. Zo zijn er verschillende randvoorwaarden die moeten worden nagekeken, bij het uitruilen van brutoloon: "Wat zegt de CAO, zijn er nog voldoende minimum vakantiedagen, betaal je nog het minimumloon en wat gebeurt er met het recht op uitkering van de werknemer in geval van arbeidsongeschiktheid of werkloosheid." Naast brutoloon kunnen ook vakantiedagen worden uitgeruild. Deze zijn erg aantrekkelijk om in te zetten, aangezien bovenstaande randvoorwaarden daarop niet van toepassing zijn. Zo heeft de medewerker een groot voordeel op de aanschaf en installatie van duurzame producten thuis.

De Groene Arbeidsovereenkomst: Event 29 februari

Donderdag 29 februari vond bij MKB Deventer het evenement: De Groene Arbeidsovereenkomst plaats. Tijdens het evenement vertelde Het Nationale Hybride Warmtepomp Plan hoe je met een hybride warmtepomp jaarlijks wel €750 tot €2.000 kan besparen op energiekosten. Moore MKW gaf verdere toelichting over de fiscale regeling via de werkgever en we zijn ingegaan op de (door)werking van duurzaamheid bij medewerkers thuis!

Ontdek meer

Ben je nieuwsgierig naar de mogelijkheden voor jouw organisatie? Scan de QR-code en plan een gratis adviesgesprek in, of stuur een mailtje naar info@hwpplan.nl

Tip: Houd de sociale media van Het HWP Plan in de gaten voor toekomstige events!



Remi Begari

IT'S A DEAL!



Uitnodiging Beursvloer 2024

Aanmelden

Wij nodigen je van harte uit voor de Beursvloer Deventer 2024, een uniek evenement waarbij de kracht van samenwerking centraal staat!

Wil je de maatschappelijke betrokkenheid van jouw bedrijf in Deventer extra benadrukken?



De Beursvloer biedt hiervoor de perfecte gelegenheid!

Ons doel is om de maatschappelijke waarde van bedrijven in de regio te vergroten, en jouw bedrijf kan hier een rol in spelen.

Of het nu gaat om de inzet van personeel, het leveren van goederen of het delen van kennis, op de Beursvloer kun je waardevolle verbindingen maken die de lokale maatschappelijke organisaties versterken.

Voorbeelden van succesvolle matches:

- Internetbedrijfbouwt website voor een sportvereniging
- Bedrijf geeft 2e hands laptops aan een stichting
- Toneelvereniging krijgt opslagruimte voor hun decorstukken
- Bouwbedrijf adviseert over verbouwing clubhuis

Laat zien dat jouw bedrijf een positieve impact heeft en doe mee aan de Beursvloer Deventer!

Meld je daarom aan op www.mkbdeventer.nl/event/deventer-beursvloer/

Opening wordt gedaan door burgemeester dhr. R. König

Doel: maken van matches met gesloten beurs op het gebied van menskracht, kennis, netwerken, materiaal, faciliteiten en creativiteit

Meer info: kijk voor het volledige programma op www.mkbdeventer.nl/event/deventer-beursvloer/ of mail naar info@mkbdeventer.nl



Waar en wanneer?

School voor persoonlijk VO,
Zwolseweg 96,
7412 AR Deventer

Woensdag 15 mei 2024
van 17.00 – 19.00 uur.
Inloop vanaf 16.30 uur.



MKB Deventer

Up coming events 2024



8 maart

Open coffee ZP Deventer

Thema:

Fiscale regelgeving en fiscale stimuleringsmiddelen van de belastingdienst

14 maart

Workshop Chat GPT

14 maart

MKB Deventer en SNS:
wil jij alles weten over groeien als ondernemer?

21 maart

Eerste vergadering ledenraad MKB Deventer

27 maart

Ondertekening arbeidsconvenant

Kijk voor meer informatie op: mkbdeventer.nl/event

**Bedenkt.
Ontwerpt.
Maakt.**

 **reclame
makers**

www.reclamemakers.nl

Productiecapaciteit uitbreiden?

Dat doe je bij KonnecteD!



Tijdelijk of structureel op zoek naar voordelige en betrouwbare capaciteit? Wij zijn specialist in het inzetten van (tijdelijke) productiecapaciteit.

Dagelijks gaan ruim 150 medewerkers bij KonnecteD aan de slag. Van montage, metaal en assemblage tot in-/verpakken en verzenden.

Neem contact op voor een vrijblijvende kennismaking!



[konnecteD.nl](https://www.konnecteD.nl)

0570-679500

Commercie@konnecteD.nl



KonnecteD

maak werk van betekenis