losse verkoop € 6,95

zomer 2017

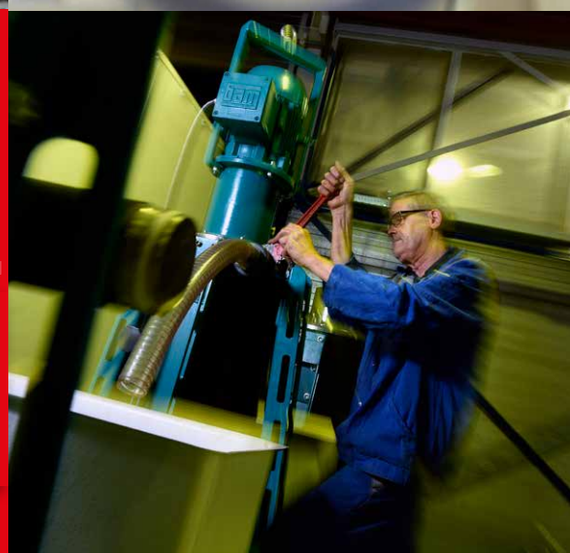
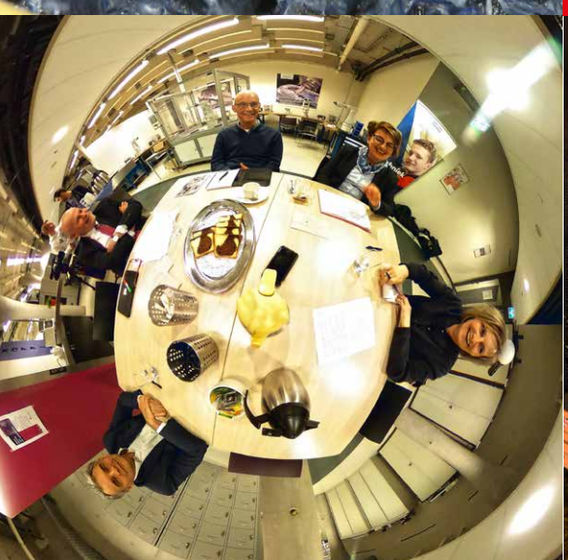
INN'twente

#03

Twente®

HOEVEEL TWENTE ZIT ER IN UW AUTO

#INNtwente

Twente®



INN'twente gaan we het maken!

De huidige groei van de Twentse economie is het resultaat van gestaag gezamenlijk bouwen door bedrijfsleven, overheden en kennisinstellingen. Dit magazine illustreert dit uitstekend. In die samenwerking ligt ook de sleutel voor de verdere ontwikkeling van Twente op de korte én lange termijn.

Het thema van INN'twente is deze keer de maakindustrie, vanouds de kracht van deze regio. Ook nu is de maakindustrie de bron van de economische groei en van de dalende werkloosheid. Met een krimpende beroepsbevolking creëert dat weer nieuwe uitdagingen: het aantrekken, ontwikkelen, benutten en behouden van talent. De Twente Board heeft deze opgave dan ook expliciet opgenomen in de Agenda voor Twente. Ook het ontwikkelen en toepassen van techniek is voor de Board een fundament voor de toekomst: slim bedenken en slim maken.

Met belangstelling volg ik de ontwikkelingen rond kennispark Novel-T in Enschede. De samenwerking tussen Saxion en Universiteit Twente is zeer aansprekend: wetenschappelijk onderzoek en toegepaste wetenschap versterken elkaar. Ik hoop dat in de toekomst ook de verbinding wordt gelegd met het MBO-onderwijs. Zo kunnen deze instellingen jonge mensen opleiden vanuit een gezamenlijke visie op de betekenis van techniek voor de regio en passend bij de specifieke behoefte aan technici in het Twentse bedrijfsleven.

Een voorbeeld van een krachtig bedrijf in Twente is Demcon. Ik ben onder de indruk van de technische vernieuwingen die daar onder leiding van Dennis Schipper tot stand komen. Zijn bedrijf voelt ook een brede verantwoordelijkheid voor de verdere ontwikkeling van de regio. Demcom heeft het plan om het industrieterrein tegenover de universiteit te ontwikkelen tot de innovatiecampus kennispark Twente met onder andere gemeenschappelijke faciliteiten voor innovatieve bedrijven. Dit soort ambities laat zien dat Twente vol goede ideeën zit voor een economisch en technologisch nog sterkere toekomst.

Henk Kamp,

Minister van Economische Zaken

#03 INHOUD

INN'gesprek

06 Verborgen kampioenen

10 Novel-T, samen innoveren, wie durft?

12 BTC, klaar om de wereld te veroveren

14 MKB Twente, in een prijsgedreven markt kun je alleen met efficiency overleven

16 Oost NV, Bouman Industries kan Azië veroveren

18 Rabobank, kom maar op met dat plan

20 Pioneering, pioneers verbinden Twentse historie van textiel en bouw

22 Hengeloos ziekenhuisteam opereert, begeleidt en helpt in zuiden Egypte

23 Column: Regeldruk

ONDERWIJS

24 Problemen zijn kansen

28 ROC van Twente, techniek heeft de toekomst

30 Twente Marketing, tijd zat in Twente

32 Aeres Hogeschool, zeggen wat op je hart ligt, is soms moeilijk in de agrarische sector

34 Universiteit Twente, hightech heeft knappe koppen én makers nodig

36 FC Twente, jeugdspelers genieten en kijken uit naar volgende stap

ECONOMIE

38 Focus op techniek

42 Mirani, elke klant bijzonder voor Quattro P

44 Duurzaam inzetbaar personeel met HumanCapitalCare

46 MSG, bezorgen met een warm hart

TECHNIEK

48 Made in Twente

52 Iedereen een webshop met UPX

54 TV Enschede FM, mening van de stad telt mee in lokale journalistiek

56 ten Hag, markt vraagt om innovatief denken en bouwen

58 Eqib, zoeken naar vakmensen is een kunst

60 Baker Tily Berk, innovatie levert belastingvoordeel op

INN'ovatie

62 Nieuwe textiel in Twente

66 Komst van Groep Heylen goed voor XL Businesspark Twente en de regio

68 Ledeboer, relaxed grand-café in statige bank

70 Het verzet kraakt is een Twents community project

72 Losser neemt terecht haar positie in

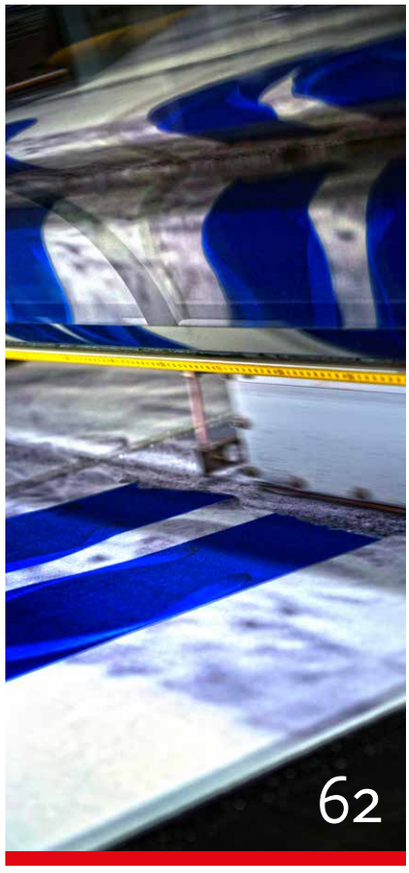
48

38

30

10

28


62

TENCATE
20

12
optiqua

66

Om de tafel met 4 O's:

1

2

3

4

Onderzoek
Gert-Jan Hospers, economisch geograaf aan de Universiteit Twente (UT), bijzonder hoogleraar 'Transitie in stad en regio' aan de Radboud Universiteit in Nijmegen en directeur van Stad en Regio, een stichting die zich inzet voor stedelijke en regionale ontwikkeling op menselijke maat.

Ondernemer
Tanno Zuidema, eigenaar Z-Tech Solutions uit Oldenzaal, ontwikkelaar van onbemande productie- en assemblagelijnen voor grote en kleinere bedrijven in de automobielindustrie, farmacie en medische producten. Het bedrijf heeft 35 medewerkers.

Onderwijs
John van der Vegt, voorzitter van het college van bestuur van ROC van Twente, school voor middelbaar beroepsonderwijs en volwasseneducatie met leslocaties in onder meer Almelo, Hengelo en Enschede. 20.000 studenten, 2.000 medewerkers.

Overheid
Martha van Abbema, wethouder Economie in de gemeente Twenterand (Den Ham, Vroomshoop en Vriezenveen, 33.000 inwoners). Vroomshoop en Vriezenveen hebben van oudsher veel maakindustrie. Van Abbema (ChristenUnie) is betrokken bij de Agenda voor Twente die bepaalt waarin gemeenten gezamenlijk investeren.

Verborgen kampioenen

Red de techniek, stop de keuzevrijheid voor studenten. 'Ik kan daar geen 'ja' op zeggen, maar het kan geen kwaad als studenten iets meer zouden kijken naar het perspectief op de arbeidsmarkt', zegt ROC-voorzitter John van der Vegt tijdens het ronde tafelgesprek van INN'twente over maakindustrie.

tekst: Annette Toonen fotografie: Eric Brinkhorst

Onderzoeker Gert-Jan Hospers van de Universiteit Twente (UT) spreekt over 'verborgen kampioenen'. Hij bedoelt daarmee de bedrijven in de Overijsselse en Gelderse maakindustrie die lokale wortels hebben, maar wereldwijd actief zijn. 'We hebben het vaak over de UT, Kennispark en spin-offs als Demcon, maar we moeten verder kijken dan deze innovatieve top.'

Want de verborgen kampioenen leveren een hoop werk en geld op, stelt Hospers, die onderzoek doet naar de oostelijke maakindustrie. 'De producten van deze bedrijven zitten overal in. Je ziet ze niet en je kunt ze als particulier nergens kopen, maar als die producten niet zouden worden gemaakt, zou er in onze maatschappij van alles stil vallen.' →

Hospers is samen met Tanno Zuidema, eigenaar van Z-Tech Solutions uit Oldenzaal, wethouder Martha van Abbema van de gemeente Twenterand en John van der Vegt, voorzitter van het college van bestuur van opleidingsinstituut ROC van Twente, aangeschoven voor het ronde tafelgesprek van INN'twente over de maakindustrie. Het gesprek heeft plaats op de grootste locatie van ROC van Twente, een tot onderwijsgebouw getransformeerde fabriekshal van ijzergieterij Stork, een van de paradepaardjes van de vroegere Twentse maakindustrie. Twente is van oudsher sterk in maakindustrie; Hengelo in metaal, Enschede en Almelo in textiel. Maar wat valt er precies onder maakindustrie? De deelnemers durven geen definitie te geven. De een rekent de bouw ook tot de maakindustrie, de ander niet.

Gegroeid

'Ondanks de crisis is de maakindustrie in onze regio gegroeid', zegt ROC-voorzitter Van der Vegt. Veel bedrijven in de maakindustrie zijn familiebedrijven, zeker in Twenterand, stelt Van Abbema, die veel van deze ondernemingen binnen haar gemeentegrenzen heeft. 'En familiebedrijven zijn nou eenmaal minder gevoelig voor crises.'
Volgens de Twente Index 2016, met daarin cijfers over de Twentse economie, zijn er in deze regio relatief veel mensen werkzaam in de hightech-maakindustrie (HTMS); 9,8 procent van de beroepsbevolking in Twente tegenover 6,4 procent in Nederland. De werkgelegenheid in deze sector in Twente nam sinds 2007 met 4 procent toe, in Nederland daalde die met 3 procent. Hospers: 'De maakindustrie maakt een belangrijk onderdeel uit van de regionale economie.'

Veel toeleveranciers

Van der Vegt: 'in een bijlage van het Financieele Dagblad stond een tijdje geleden een lijst van toeleveranciers van hightechbedrijf ASML (met hoofdkantoor in Veldhoven bij Eindhoven, red.), waaruit bleek hoe veel toeleveranciers er in Twente zitten: een hele bende.'

Zuidema: 'het stikt hier van de bedrijven in draai-, plaat- en freeswerk. Eindhoven mag als technische regio op één staan, wij zijn een goede tweede.'
Van der Vegt: 'in Eindhoven zitten grote bedrijven zoals ASML, VDL en Philips, in Twente zijn de bedrijven kleiner. De bedrijven hier zijn vaak toeleveranciers - ze maken geen eindproduct - en bij die bedrijven zijn de marges vaak kleiner.'
In Eindhoven wordt nu gewerkt aan een 'gezamenlijk eindproduct', vertelt Van der Vegt. Het

Die Twentse mentaliteit wordt in heel Nederland gewaardeerd. Daar scoren we mee

gaat om een machine van ASML voor de productie van de intelligentste chips. Twente zou ook gebaat zijn bij zo'n 'iconisch product', vinden de deelnemers. 'Misschien dat het hier iets met drones zou kunnen zijn', oppert Hospers.

Scoren

Z-Tech Solutions, opgericht in 1993, groeide in korte tijd van 25 naar 35 medewerkers. Eigenaar Zuidema: 'als het beter gaat met de economie, is er meer ruimte om te investeren en worden meer projecten interessanter. In die fase zitten we. Op dit moment neemt de toepassing van smart sensors een enorme vlucht. Die maken robots 'flexibeler' waardoor bijvoorbeeld montagelijnen meer mogelijkheden krijgen. Wat ook een rol speelt bij onze groei, is de naam die we hebben opgebouwd. Wat we beloven, maken we waar. Die Twentse mentaliteit wordt in heel Nederland gewaardeerd. Daar scoren we mee. Beloftes nakomen, echt niet alle bedrijven doen dat.'

Zuidema zegt wel steeds meer moeite te hebben met het vinden van geschikt personeel. In zijn bedrijf werken technici van alle niveaus, maar vooral hoger opgeleiden. Jonge mensen kiezen niet zo snel voor een technische studie, meent hij, en als ze van school komen, zijn ze vaak niet praktisch genoeg opgeleid. 'Wat mij betreft zou er een meer praktijkgerichte hogere beroepsopleiding techniek moeten komen.' Volgens Van der Vegt is het aantal studenten techniek de afgelopen jaren inderdaad gedaald. Hij schrijft dat toe aan de crisis en het afnemend aantal jongeren. 'Je wordt niet vrolijk van het dalend aantal gediplomeerden, maar gelukkig stijgt de instroom sinds twee jaar weer. De leerlingen die nu instromen, komen pas over drie jaar op de arbeidsmarkt. Ondertussen zijn er geen CNC-frezers te vinden.'

Red de techniek

Wat Van der Vegt betreft zou de keuzevrijheid voor jongeren best wat meer beperkt mogen worden. 'Voor een bijeenkomst had ik laatst de stelling geformuleerd; red de techniek, stop de keuzevrijheid. Ik kan daar natuurlijk geen 'ja' op zeggen - iemand die de zorg in wil, moet je niet in techniek zetten - maar het kan geen kwaad als studenten iets meer zouden kijken naar het perspectief op de arbeidsmarkt. Een kwart van de vmbo-leerlingen kiest voor een studie vanwege dat arbeidsmarktperspectief, de rest maakt een keuze omdat de studie hen leuk lijkt.' Van Abbema ziet dat de vmbo-scholen in haar gemeente onvoldoende 'technisch profiel' hebben, waardoor de 'technische instroom' richting middelbaar beroepsonderwijs achterblijft. Hospers: 'hoe kun je enthousiast worden over iets waarvan je niet precies weet wat het inhoudt. Je zou de scholieren op open dagen meer moeten triggeren.' Plannen in de Agenda voor Twente, de investeringsagenda van Twentse gemeenten, moeten leiden tot een betere instroom, stelt de wethouder.

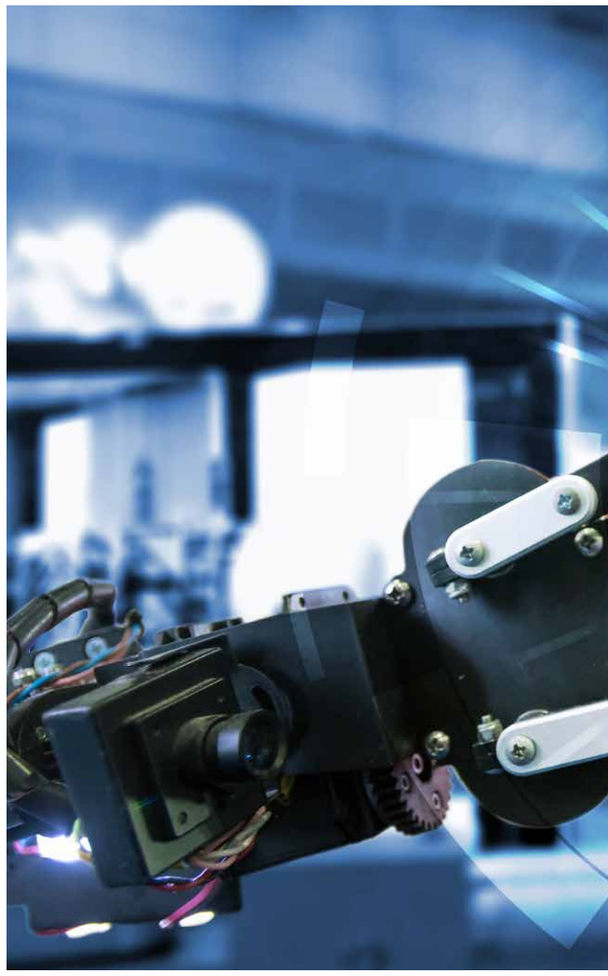
Slimmer produceren

Slimmer produceren, 'manarm', dus met minder personeel, biedt bedrijven perspectief, zeker in krimpregio's, is de opvatting van Hospers en Zuidema. Zuidema: 'Wij moeten zorgen dat het rendement per werknemer omhoog gaat, bijvoorbeeld door de inzet van robots, om uiteindelijk banen te kunnen behouden.' Van Abbema reageert: 'Om succesvol te zijn, heb je wel mensen nodig die een product goed kunnen verkopen. Alleen dan kun je de competitie aan.

Daar hoort ook een industrieterrein bij dat er netjes uitziet.' Over de rol van de overheid zegt Zuidema: 'Gedeputeerde Van Hijum meldde dat hij twintig miljoen euro wil investeren in smart industry. Ik hoor graag van hem hoe en wanneer.' De gemeente Twenterand investeert sinds enkele jaren in een bedrijfscontactfunctionaris die dicht bij de ondernemers staat, die weet wat er speelt en zoekt naar oplossingen, vertelt Van Abbema. 'Je moet praktisch zijn en praktisch denken.'

Simpele dingen

Bedrijven in de maakindustrie hebben soms behoefte aan 'heel simpele dingen', heeft Hospers gemerkt. 'Veel simpeler dan je zou denken. Ze hebben hulp nodig bij het vergroten van hun afzetmarkt, bij het opzetten van een verkooppunt in Engeland, bijvoorbeeld, bij het veiliger maken van hun bedrijf en het tegengaan van cybercriminaliteit.' De verborgen kampioenen moeten we koesteren, bepleit hij. 'Ze zijn zo druk bezig, goed in hun vak. Zíj maken de economie.' Zuidema: 'Helemaal mee eens.' /



Wil je innoveren, dan kun je dat natuurlijk binnen de muren van je eigen bedrijf doen. Steeds meer bedrijven kiezen er gelukkig voor samen te werken aan innovatie. Bijvoorbeeld in innovatiecentra, fieldlabs of innovatieprojecten. Pieter Dillingh, directeur van Novel-T, vertelt over deze en andere kansen om de concurrentie voor te blijven.

tekst: Barbel van Zuylen fotografie: Eric Brinkhorst / Shutterstock

Samen innoveren versterkt concurrentiekracht maakindustrie

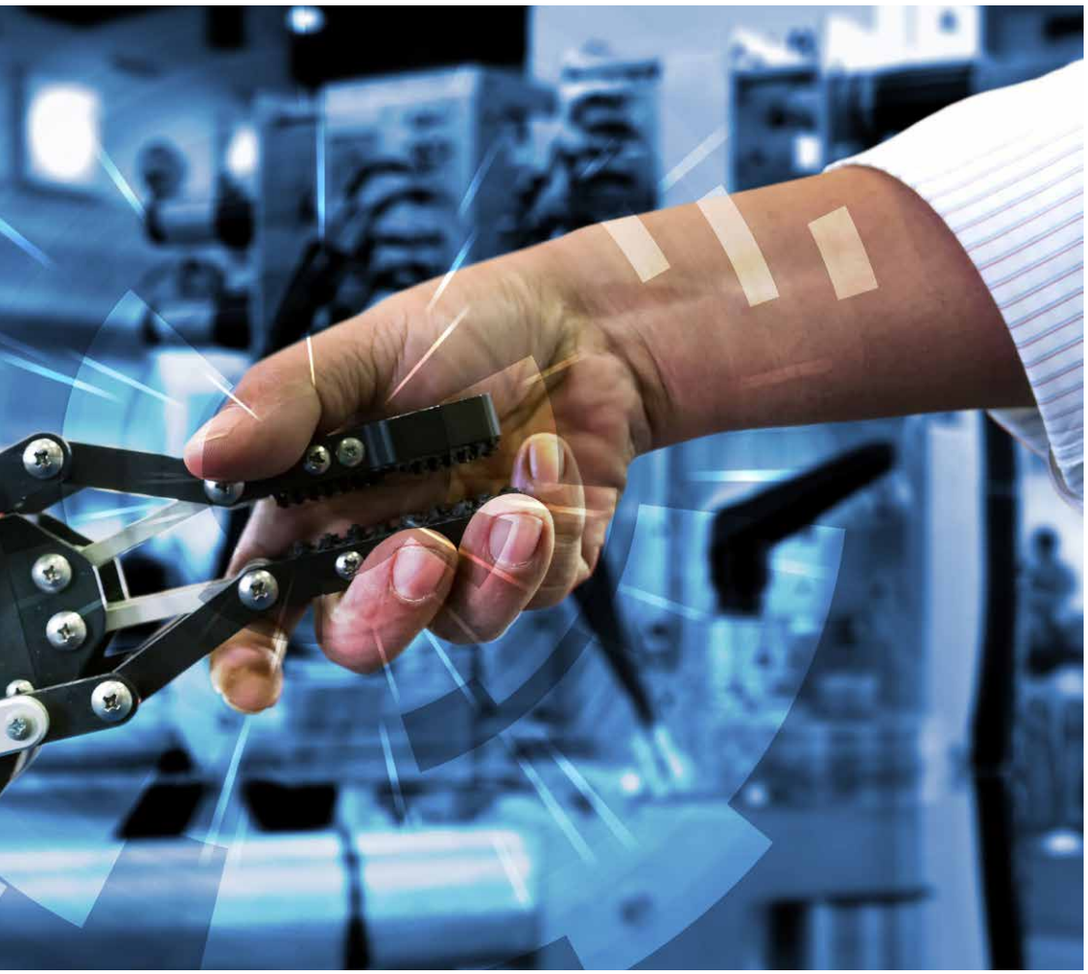
Samen innoveren, wie durft?

'Om als maakbedrijf helemaal alleen nieuwe producten of toepassingen te ontwikkelen is lastig', erkent Pieter Dillingh. 'Niet alleen kennis ontbreekt, maar ook de faciliteiten, want welke MKB'er heeft er een eigen R&D-afdeling?' Maakt dat innovatie onmogelijk? 'Natuurlijk niet, maar je moet je als bedrijf wel openstellen voor samenwerking. Dan zijn er kansen genoeg om te groeien en je te onderscheiden van de concurrentie.'

Novel-T als startpunt voor een innovatievraag

Universiteit Twente en Saxion hebben veel kennis en expertise in huis die de maakindustrie kunnen helpen innoveren. Novel-T zoekt telkens naar effectieve manieren om deze actuele en wetenschappelijke kennis met ondernemers te delen. 'Dat doen we bijvoorbeeld door bijeenkomsten te organiseren, maar ook door ondernemers te stimuleren ons vragen te stellen. Zo kun je een concrete vraag stellen over labfaciliteiten, maar ons ook een onderzoeksvraag of businesscase voorleggen', vertelt Pieter. De medewerkers van de Wetenschapswinkel gaan vervolgens op zoek naar de juiste vakgroep of onderzoeker. 'Of we schakelen een van onze business developers of juristen in om de vraag te beantwoorden.'

Als voorbeeld van een bijeenkomst met innovatief karakter noemt Pieter de Pitch&Match-bijeenkomsten over thema's in de technische geneeskunde en Smart Industry. 'Tijdens zo'n event, bijvoorbeeld over condition based maintenance,



deelt een expert de laatste inzichten en pitchen ondernemers hun vraag. Vervolgens gaan we matchen: bekijken wie de vraag kan beantwoorden. Daaruit ontstaan vaak interessante strategieën en samenwerkingen.'

Sluit aan bij een innovatiecentrum of fieldlab

Samenwerken aan innovatie gebeurt in Twente ook volop in open innovatiecentra en fieldlabs. 'Van nanotechnologie tot recycling en van slim onderhoud tot beveiliging van data', vertelt Pieter. 'Er zijn inmiddels vele innovatiecentra en fieldlabs en elke MKB'er kan er gebruik van maken. Deze centra en labs delen actuele wetenschappelijke kennis en je kunt er advies inwinnen, events bijwonen, een project starten of een proefproductie draaien.'

Pieter zag al vele successen ontstaan uit de samenwerking in de innovatiecentra en fieldlabs. 'Neem Schuitemaker uit Rijssen. Samen met de stichting voor lasautomatiserings-oplossingen, het LAC, ontwikkelden ze merkonafhankelijke, offline robotsoftware. Doordat deze software elke robot van elke leverancier kan programmeren, is Schuitemaker met dit pakket in één keer klaar. En met de offline software draait de robot maximaal en zijn doorlooptijden minimaal', legt Pieter uit. 'Productie van kleinere series tot enkele stuks en een hogere automatiseringsgraad zijn nu mogelijk.'

Stel je innovatievraag aan Novel-T

Pieter verwacht dat steeds meer bedrijven gaan samenwerken aan innovatie. 'We willen tenslotte allemaal ons eigen bedrijf en de regio concurrerend houden. Dat vraagt om samenwerking. Wij zijn alvast begonnen. Wie volgt?'

Wie meer wil weten of een specifieke vraag heeft, kan die via novelt.com stellen. Op deze website vindt je ook een overzicht met diensten, innovatiecentra en fieldlabs, ondernemersverhalen en events. /

Novel-T: nieuwe koers voor de organisatie Kennispark Twente

Onlangs verscherpte Kennispark Twente haar ambitie en ging het verder onder een nieuwe naam: Novel-T. De nieuwe strategie en naam maken met name de organisatie beter zichtbaar en onderscheiden deze van het gebied innovatiecampus Kennispark Twente in Enschede. Jaap Beernink leidt vanaf april 2017 Novel-T als de nieuwe directievoorzitter. 'Samen met ondernemers, kennisinstellingen en overheid creëren we het ecosysteem voor innovatie en ondernemerschap in Twente', legt de nieuwe directievoorzitter uit. 'Ik zie het als een taak voor Novel-T om de koplopers van morgen te faciliteren. Want die koplopers, en de koplopers in wording, hebben een aanzuigende werking; op talent, investeerders en andere toptechnologiebedrijven.' Jaap groeide tien jaar geleden als startend ondernemer op in het ecosysteem dat Novel-T samen met alle regionale partners opbouwde. 'Ik geloof in de kracht van een innovatieve maakindustrie en zie volop kansen om, vanuit onze unieke kennis en technologie, te zorgen dat het vizier van bedrijven en investeerders op onze regio staat.'

KLEINE WONDERTJES BIJ MAAKBEDRIJVEN BTC-TWENTE

Klaar om de wereld te veroveren

Ze zijn innovatief, uniek en klaar om de wereld te veroveren. Bij de circa 13 maakbedrijven die verbonden zijn aan BTC-Twente in Enschede worden kleine wondertjes verricht. We stellen drie bedrijven voor die de wereld een stukje mooier maken met hun vindingen.

tekst: Frederike Krommendijk fotografie: Lars Smook

RONALD MENNEKEN VAN LAEQ HEALTH

Maakt: laser en app om bloed te optimaliseren

‘De laser die wij maken, kan bloed optimaliseren. Met licht van een hele specifieke golflengte pompt dit apparaatje de mitochondria, de bouwstenen van elke cel, vol met energie. We zijn druk bezig dit wetenschappelijk te onderbouwen. Momenteel wordt het al getest door vaatchirurgen en cardiologen van het AMC in Amsterdam, in Maastricht wordt onderzoek gedaan bij sporters en een vooraanstaand arts van de Alzheimerstichting bekijkt de werking tegen dementie. We zijn sinds januari klaar om de wereld te veroveren, en er is nu al interesse van diverse multinationals. Omdat het een product is voor het menselijk lichaam moet je extra zorgvuldig zijn. De laser wordt twee keer daags een half uur in de neus aangebracht, dat vereist al speciaal siliconenvrij plastic. En natuurlijk moet het beveiligd zijn tegen kortsluiting en te lang gebruik. Artsen kunnen het inzetten, maar het is ook via onze site te koop. De app die erbij hoort hebben we zelf vervaardigd en diverse Twentse bedrijven werken mee aan bijvoorbeeld assemblage en verpakking. Ik ben er ooit aan begonnen omdat mijn vader hartfalen had. Het leven van mensen verbeteren met mijn uitvinding, dat vind ik geweldig.’

JOS-WILLEM VERHOEF VAN OPTIQUA

Maakt: sensoren en software om online waterkwaliteit te monitoren

'Drinkwater moet betrouwbaar zijn van de bron tot de kraan. Daarom nemen waterbedrijven monsters, die in een laboratorium worden onderzocht. Na een paar dagen is er dan een uitslag. Onze sensoren en software maken het mogelijk de waterkwaliteit continu te monitoren. Zodra er een afwijking wordt geregistreerd door de sensor, krijgt het waterbedrijf meteen bericht en is online direct zichtbaar waar iets mis is. Het waterbedrijf kan overal sensoren plaatsen. Het water gaat door een bypass, waar de sensoren met behulp van een optische chip de brekingsindex van het water meten. Zodra er een chemische verontreiniging is, registreert die sensor dat meteen.

Het is een uitdaging om van Research & Development te komen tot een eindproduct dat echt verschil maakt voor de klant. We hebben kinderziektes gehad, maar nu hebben we iets unieks, dat doet wat het belooft. We werken hier met acht mensen in het BTC en nog eens 7 in Singapore. De eerste 80 sensoren zijn al in gebruik bij Vitens in Friesland en nog 30 in Singapore. Ook worden ze gebruikt in België, Spanje, China, de Filipijnen, Amerika en Frankrijk. Bang voor namaak? Dit maak je echt niet zomaar na.'

WILBUR DE KRUIJFF VAN MEDSPRAY

Maakt: nozzles waardoor vloeistoffen heel fijn kunnen worden verstoven

'Dit product is eigenlijk bij toeval ontstaan. Ons moederbedrijf maakte microzeven waarmee bijvoorbeeld bloed en melk worden gezeefd. Een medewerker blies er een keer vanaf de andere kant doorheen en zag dat het heel mooi fijn vernevelde. Simpel gezegd maken we microscopisch kleine gaatjes in een heel dun plaatje silicium. Daarmee kun je veel fijner verstuiven dan met wat er al op de markt was. Onze producten worden onder andere gebruikt in verstuivers voor inhalers en oogsprays, de medische industrie dus. Maar inmiddels zijn we ook bezig voor de cosmetische industrie. We maken de plaatjes zelf, we werken met 17 mensen in de High Tech Factory. De groei is onstuimig. We produceren nu enkele tienduizenden stuks per jaar, voor volgend jaar houden we al rekening met tien miljoen. Dat vergt een enorme omslag. In je manier van werken, maar ook in de bedrijfscultuur. Maar dit is natuurlijk wel waar je op hoopt als je na veel research met iets nieuws op de markt komt.' /

‘In een prijsgedreven markt kun je alleen met efficiency overleven’

In een wereld waarin het steeds meer draait om online, is het voor drukkerijen een hele beproeving om draaiende te blijven. ‘We moeten het zoeken in een ideale mix van print en digitaal’, vertelt Nathalie Poelhekken, directeur van Drukkerij te Sligte-Olijdam in Enschede.

tekst en fotografie: Drukkerij Sligte-Olijdam

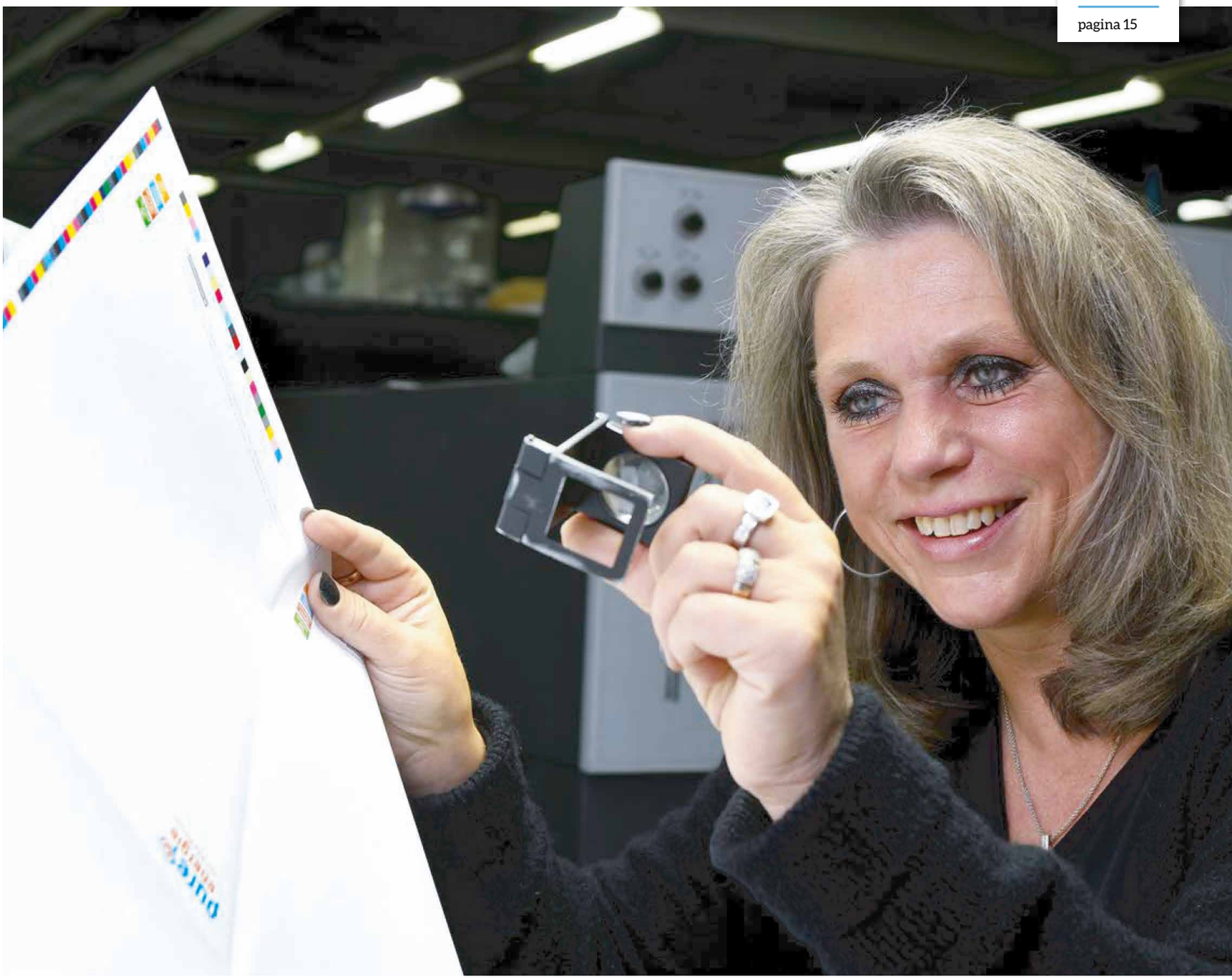
‘Uit onderzoek blijkt dat drukwerk meer overtuigingskracht heeft dan digitale boodschappen’, stelt Poelhekken. ‘De markt is doorgeslagen in zijn keuze voor digitaal, vooral vanwege de lage kosten van distributie. Maar wat is de ‘return on investment’ van digitale boodschappen? Dan blijkt drukwerk toch weer interessant.’

Gezamenlijke afspraken

De drukkerij werkt met andere bedrijven uit de grafimedia in verschillende netwerken samen aan de verbetering van het bedrijfsresultaat. ‘Zo hebben we gezamenlijke afspraken gemaakt over de inkoop, het trainen van personeel en het verbeteren van processen. Daarnaast delen we nuttige informatie met elkaar, want samen weten we welke praktische maatregelen effectief zijn en hoe we energieverbruik reduceren.’

Efficiënt aan de slag

‘Als bedrijf met een historie van bijna 100 jaar, zit de zorg voor de eigen organisatie en de omgeving in ons bloed’, gaat Poelhekken verder. ‘Voor ons betekent dat niet alleen dat ons personeel met plezier werkt en mooie producten maakt, maar ook dat we verantwoord en efficiënt produceren. Dus met aandacht voor afvalreductie, met zo min mogelijk gebruik van schadelijke stoffen,



zo efficiënt mogelijk. Zonder daarbij het rendement van het bedrijf uit het oog te verliezen.'

Meetbare effecten

Duurzaamheid is dan ook goed verankerd binnen de drukkerij. 'Ook automatisering, zoals een online bestelsysteem draagt daar aan bij. We blijven investeren in nieuwe technieken en processen en maken de effecten van de communicatiemiddelen meetbaar. Als de klant daar meer zicht op krijgt, is het eenvoudiger een goede keuze te maken.'

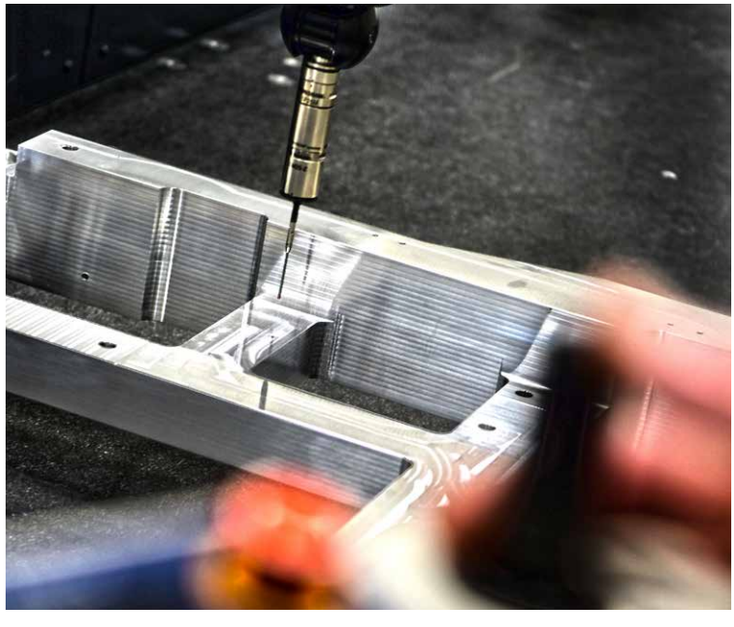
Nathalie Poelhekken benadrukt de efficiëntie. 'We zijn actief in een prijsgedreven markt met overcapaciteit. Daarin kun je alleen overleven met efficiency. Vandaar de aanschaf van een nieuwe stansmachine begin dit jaar. De focus ligt op de dienstverlening aan onze klanten. Wij bieden onze klanten aan om hen op communicatievlak naar hun eigen klanten toe te ontzorgen.'

Pakket verbreden

'We moeten de kostenstructuur aanpassen, flexibeler zijn en nieuwe diensten en producten ontwikkelen. Wij gaan ook veel meer de weg op door verbreding van ons pakket, zoals het leveren van communicatieadvies en verpakkingsmaterialen. Drukwerk verdwijnt niet, want we hebben het nog steeds over een bedrijfstak met een jaaromzet van zo'n 5,5 miljard.' /

Meer inzicht maakt het voor de klant eenvoudiger om een keuze maken

De eerste projecten en leveringen naar China vinden nu plaats. De eerste projecten in industrieel afvalwaterscheiding zijn daar nu een feit



Warme Twentse mentaliteit laat wensen uitkomen

Bouman Industries kan Azië veroveren

Bouman Industries in Almelo wil met zijn innovatieve CO_2-afvanginstallaties en waterseparatiesystemen de Aziatische markt veroveren. Op een handelsmissie met Oost NV werden vorig jaar belangrijke contacten gelegd en de eerste levering aan China is inmiddels een feit.

tekst: Frederike Krommendijk fotografie: Rikkert Harink / Eric Brinkhorst

Met 100 medewerkers is Bouman een grote werkgever in Twente. Bouman Industries ontwikkelt al jarenlang succesvol complexe machinesystemen voor de hoogtechnologische maakindustrie. De onderneming levert primair producten aan multinationals zoals de vliegtuig-, semiconductor-, farmaceutische- en voedingsmiddelenindustrie. Bekende klanten zijn partijen als ASML, Fokker, Thales, Urenco, PPG en AkzoNobel. De laatste jaren heeft Bouman Industries zich toegelegd op oplossingen die verduurzaming stimuleren. Een van de pronkprojecten van Bouman Industries is de CO_2 afvanginstallatie bij Twence, de afvalverwerker in Twente. Door CO_2 af te vangen en om te zetten in natriumbicarbonaat (zuiveringszout) biedt dit verduurzamingsproject economisch rendement. Bouman ontwikkelt ook waterseparatiesystemen voor industrieel afvalwater. Met name vanuit Azië bestaat veel interesse voor de machines en oplossingen van Bouman.

Directeur Wilco van Wijck ging vorig jaar mee op handelsmissie met Oost NV naar de provincie Liaoning in China. 'Vooraf was al een flink stuk werk verzet, waardoor wij daar aan tafel konden met de goede mensen die al interesse hadden in ons product. In totaal zijn daar voor ons bedrijf 3 à 4 zeer nuttige contacten uitgerold, en de eerste opdracht hebben we al kunnen uitleveren.' Verschil met andere handelsreizen was volgens Van Wijck de doelgerichtheid en het op maat gesneden programma. 'Voor elke deelnemer waren andere gesprekspartners uitgenodigd. Bij andere reizen doe je alles samen en leg je dus ook bezoeken af die voor jouw specifieke bedrijf minder relevant zijn. Je moet natuurlijk achteraf ook flink wat werk verzetten, maar het heeft wel geholpen de interesse te wekken.'

Ook de investering van PPM Oost hielp mee om stappen te maken: 'Er is grote internationale druk om milieuproblemen ten aanzien van lucht en water op te lossen. Wij hebben daarvoor de technologie en de kennis in huis. Om vaart te maken met de ontwikkelingen hebben we financiering nodig. Door de investering van PPM Oost beschikten we over meer armslag om dat te doen.'

Van Wijck: 'de eerste projecten en leveringen naar China vinden nu plaats. De eerste projecten in industrieel afvalwaterscheiding zijn daar nu een feit. Dat levert niet alleen ons extra werkgelegenheid op, maar ook bedrijven om ons heen in Overijssel en Gelderland.' /

Oost NV: kijk verder dan bedreigingen als Brexit

De maakindustrie is de kurk waar onze regionale economie op drijft. Maar juist deze vorm van industrie kan snel in de ban raken van wereldwijde ontwikkelingen. Van 'America First' van president Trump, de opkomst van eurosceptici en nationalisten in Europa tot de Brexit. Toch zien veel bedrijven volop kansen over de grens, waarbij ze samen met Oost NV bekijken hoe ze deze kansen optimaal kunnen benutten.

Als landen hun eigen economie gaan beschermen en buitenlandse producten buiten de deur houden, hebben veel Nederlandse bedrijven een probleem. En als landen buitenlandse vestigingen niet meer toelaten of hun eigen bedrijven niet meer in het buitenland willen laten expanderen, heeft met name Nederland als één van de meest open economieën ter wereld een probleem. Toch is Oost NV verre van pessimistisch voor de makers in Oost-Nederland. De sleutel ligt bij innovatie en internationalisering, om risico's te spreiden: door je afzetmarkt te vergroten buiten de grenzen kun je veel stabieler en innovatiever worden. Oost NV bevordert dit onder andere door regelmatig handelsmissies naar het buitenland te organiseren en proactief in binnen- en buitenland op zoek te gaan naar bedrijven die in Oost-Nederland willen investeren. Daarnaast wil Oost NV reshoring op de agenda houden: het terughalen van productie uit lagelonenlanden en het concurrerender maken van onze Smart Industry door onder andere robotisering. Ook zou de maakindustrie zelfbewuster naar buiten kunnen treden. In Oost-Nederland speelt maakindustrie echt een grote rol: van de top 100 aan 'Hidden champions' komen 41 bedrijven uit het oosten des lands.

Participatiemaatschappij PPM Oost, onderdeel van Oost NV, begeleidt 35 tot 40 bedrijven per jaar die in de maakindustrie werkzaam zijn, een derde van het totaal aantal bedrijven dat voor een investering in aanmerking komt. Daardoor kunnen zij bijvoorbeeld investeren in het vergroten van hun afzetgebied, zoals Bouman op deze pagina laat zien.

Om de komst van (internationale) bedrijven naar Oost-Nederland nog verder te bevorderen heeft Oost NV met steun van de regio Twente en de provincie Overijssel drie extra mensen kunnen aanstellen voor acquisitie, twee speciaal gericht op de maakindustrie en één op de logistiek.

RABOBANK DENKT GRAAG MEE MET (MAAK)BEDRIJVEN:

Kom maar op met dat plan

De maakindustrie is een belangrijke klantengroep voor Rabobank Enschede-Haaksbergen: ongeveer 25 procent van de zakelijke klanten vindt hun bestaansrecht in deze sector. Van piepkleine chips tot grootmetaal, van food tot high-tech. Stuk voor stuk sectoren die vaak grote investeringen moeten doen om bij te blijven. Rabobank Enschede-Haaksbergen helpt. Niet alleen met investeren, maar ook door mee te denken op strategisch gebied.

tekst: Frederike Krommendijk fotografie: Lars Smook

Constante kwaliteit en de mogelijkheid om just-in-time te leveren zijn van levensbelang in de maakindustrie

Accountmanager Grootzakelijk Raymond Kienhuis weet dat investeringen in de maakindustrie kapitaalsintensief zijn. 'Deze bedrijven doen bijvoorbeeld een beroep op de bank als ze nieuwe machines nodig hebben. Dat zijn enorme investeringen. Deels kunnen wij die bancair financieren, maar we kunnen ook samen met het bedrijf zoeken naar lease-oplossingen, waarbij de bank of de lease-maatschappij juridisch eigenaar van de machines is, maar het bedrijf economisch eigenaar, met alle fiscale voordelen van dien.'

Het is slechts een voorbeeld hoe de bank meedenkt met (maak)bedrijven. Dat er geld moet komen, is daarbij pas het laatste vraagstuk. 'Ons werk is voor meer dan driekwart strategisch. Wij sparren graag mee. Onze organisatie heeft bijna 100 medewerkers in dienst die analyseren wat de ontwikkelingen zijn op de markt. Daardoor kunnen wij heel goed inschatten welke ontwikkelingen zich in de markt afspelen. En natuurlijk hebben we onze praktijkervaring. We doen zaken met heel veel verschillende bedrijven en hebben daardoor ook een schat aan referentiemateriaal om te delen, te vinden op onze website.'

Ook zijn er branche-adviseurs met specifieke kennis van hun sector, of het nou de voedselindustrie is, de metaal of high tech. 'Onze adviseurs hebben veel algemene kennis, maar hebben ook duidelijke eigen aandachtsgebieden. Wat we daarin aan ontwikkelingen tegenkomen, delen we weer onderling.'

Elk bedrijf is uniek, weet Kienhuis. En dus kan het best zijn dat een sector er niet rooskleurig voorstaat, maar dat een specifieke ondernemer in die sector toch volop kansen ziet. 'Je kunt bedrijven niet in vakjes stoppen. Natuurlijk spelen bepaalde ontwikkelingen zoals demografie en trends een rol, maar we kijken met elk bedrijf afzonderlijk waar de kansen en bedreigingen liggen, zonder vooringenomenheid.'

In de maakindustrie komen bedrijven in de regel met goed uitgewerkte plannen, juist omdat met de investeringen flinke bedragen zijn gemoeid. Extra uitdaging is vaak dat de ondernemer zijn kapitaal in bijvoorbeeld onroerend goed (bedrijfshallen), voorraad en machines heeft zitten en dus niet vrij kan besteden. 'Als wij geloven in het businessplan en er vertrouwen in hebben, zoeken we met zo'n zakelijke klant naar financiering. Ook als de investering niet helemaal bancair te financieren is, zijn er mogelijkheden. Wij hebben veel investeerders in ons netwerk die met eigen risicokapitaal willen investeren. Wat we niet zelf kunnen, proberen we via zo'n partij te regelen zodat de ondernemer toch verder kan.'

'Constante kwaliteit en de mogelijkheid om just-in-time te leveren zijn van levensbelang in de maakindustrie, daar is robotisering een prachtige oplossing voor: 24/7 kunnen leveren tegen dezelfde kwaliteit. En het mooie is dat Twentse bedrijven niet alleen kunnen leveren, maar ook betrokken zijn bij research en development, mee-ontwikkelen dus.'

De economie draait weer uitstekend. Om eventuele crises in de toekomst beter het hoofd te bieden helpt Rabobank Enschede-Haaksbergen bedrijven die willen internationaliseren, of dat nu in verre oorden is of net over de grens in Duitsland. 'Onze International Desk kan ook over de grens partijen bij elkaar brengen. In Twente zijn veel maakbedrijven die toeleverancier zijn voor grote bedrijven in het buitenland. Doordat ze niet afhankelijk zijn van één land voor hun afzet, zijn ze over het algemeen robuuster.'

En ook als het internationaal lastig is, kan Rabobank helpen. 'Door onze onderzoeken en ervaringen kunnen wij ondernemers adviseren die nu bijvoorbeeld te kampen krijgen met de consequenties van de Brexit en de lage stand van de Engelse pond. Hun omzet staat onder druk. Dat zien we vooral in de foodsector. Ook hen helpen we door mee te denken.'

'Als wij vertrouwen hebben in het businessplan, gaan wij er ook voor. Kom maar op met die goede plannen, wij zeggen liever 'ja, mits' dan 'nee'.' /

Twente kenmerkt zich naast haar textielhistorie door het grote aantal inwoners dat werkzaam is in de bouw. Het is dan ook niet vreemd dat binnen onze regio verschillende bedrijven en instellingen deze beide thema's verbinden. Textiel wordt in diverse vormen toegepast in de bouw. Binnen het netwerk van Stichting Pioneering kennen we een aantal koplopers die hier dagelijks mee bezig zijn. Mooie ontwikkelingen, die nog niet altijd even goed bekend zijn bij het grote publiek.

tekst: Carmen Oude Wesselink fotografie: archief

Pioneers verbinden Twentse historie van textiel en bouw

De bouwsector heeft jaarlijks een omzet van ongeveer 90 miljard euro. Uit analyse blijkt dat de bouwsector voor de textielindustrie vanuit diverse invalshoeken vele kansen biedt. Hierbij kun je denken aan de buitenschil, inwendige constructie-elementen zoals wanden en plafonds, de afwerking van deze elementen en uitwendige constructie-elementen voor grondverzakkingen met inzet van geotextielen.

Zowel de grond-, weg- en waterbouw als ook de utiliteitsbouw kenmerken zich, zoals vele gevestigde industrieën, als traditionele markten. De laatste jaren vindt er wel een kentering plaats en er is meer ruimte voor innovatie in deze sector. Vele ingeburgerde procedures worden door de veranderende omstandigheden, zoals bijvoorbeeld leegstand of de internationale klimaatovereenkomst, geregeld grondig onder de loep genomen. De verdienmodellen van grote bouwondernemingen staan hierdoor onder druk waardoor men meer openstaat voor vernieuwende technologieën en concepten. Daarnaast is er technisch ook meer mogelijk, waardoor er aanbod van en vraag naar ontstaat aangaande nieuwe materialen.

Textiele technologie in de bouw

Pioneer TenCate Geosynthetics is in een internationaal opererende onderneming, met Twentse roots. Hun motto daarin is 'act global, think local'. Vele ontwikkelingen die internationaal succes hebben, zijn hier in Twente ontstaan. Vanuit hun fabriek in Nijverdal produceren en leveren zij technische textielen en systemen voor het scheiden van grondlagen, het versterken van ondergronden en het wapenen van asfalt en beton zodat de levensduur en capaciteit verhoogd worden of beperkte ruimtes beter benut kunnen worden. Hiermee wordt de totale waardeketen in de bouw geoptimaliseerd. 'Het gebruik van textiele technologie in de bouw is in verschillende opzichten relatief nieuw, waardoor er ook traditionele oplossingen zijn die qua functie gelijkwaardig zijn maar niet altijd, en meestal niet, qua functionaliteit', aldus Marco Hazenkamp, de Technical Sales Manager van het bedrijf. 'Wij willen ons als TenCate Geosynthetics enerzijds nog meer profileren als de 'solutions provider' voor GWW-projecten, maar daarnaast ook voortborduren op onze productie- en materiaalkennis om ook in aanverwante markten zoals de utiliteitsbouw aan innovatieve oplossingen te kunnen werken.' Voor onze bouwregio betekenen dit soort ambities onderscheidend vermogen waardoor we met koplopers uit het netwerk van Pioneering meehelpen de regio economisch te versterken en met innovaties op de kaart te zetten.

Gevels verfraaien met textiel

Maarten Douwe Bredero, zelfstandig architect in Deventer en als parttime-onderzoeker verbonden aan Saxion Hogescholen, richt zich op het toepassen van textiel op gevels, het zogeheten Buitenbehang©. Dit materiaal, dat bestaat uit ongelijke banen stof die verkleefd en aan elkaar gestikt worden, leent zich voor meerdere soorten (zelfdragende) gevels en resulteert in een nog nooit vertoonde Textile Look. Maarten Douwe Bredero: 'natuurlijk zijn de zogeheten

Tensiles van textiel als tentdoekachtige gevel- en dakvlakken al langer gemeengoed in de bouw. We kennen ze van overkappingen, luifels en complete sportstadia. Echter, het te ontwikkelen materiaal zal verlijmd worden, al dan niet met isolatie erachter.' Met deze eigenschap lag het voor de hand dat het als eerste wordt toegepast bij de renovatie van fabrieken en kantoren. Een proefstuk is als zogeheten demonstrator inmiddels in Deventer aangebracht en heeft een overtuigend beeld opgeleverd. Bij dit prototype is vooraf een kleeflaag aangebracht op het textiel. In het verlengde hiervan wordt momenteel gewerkt aan een tweede demonstrator.

Afgeschreven textiel als wandbekleding

Maar textiel is niet alleen aan de kant van de infra en de utiliteitsbouw een interessante 'grondstof' voor nieuwe toepassingen in de bouw. In textielstad Enschede werkt Bas van der Geest, van het gelijknamige schilder- en vastgoedonderhoudsbedrijf Gebr. Van der Geest, aan de ontwikkeling van een circulaire textielpleister, die recent op de markt is gebracht onder de naam Denimtex.

'Jaarlijks verzamelen we met zijn allen zo'n 75.000.000 kilo aan afgeschreven textiel. Hiervan wordt maar een klein een deel verwerkt tot producten die bijvoorbeeld in de automobielbranche worden verwerkt.

Een circulaire afvalstroom creëren binnen de eigen bedrijfsomgeving

In onze zoektocht naar duurzame producten voor de schilderbranche werd ik getriggerd door dit gegeven en heb ik gedacht 'wat kan ik hiermee?'. Uiteindelijk is na veel onderzoek de ontwikkeling van een inpandige circulaire wand- en plafondafwerking op basis van gebruikte jeans of afgeschreven (bedrijfs)textiel geboren', vertelt Bas van der Geest. Naast een aantal vaste producttypes en kleuren is er ook de 'customized' versie. 'Bedrijven kunnen hun afgeschreven bedrijfstextiel, zoals kleding, bedtextiel of matrassen, ook door ons laten recycleren en verwerken om vervolgens als wandbekleding binnen het bedrijf weer aan te brengen. Hiermee kun je dat beetje extra toevoegen en een circulaire afvalstroom creëren binnen de eigen bedrijfsomgeving.' Met dit voorbeeld komen de ingrediënten 'Twentse textielhistorie' en 'innovatieve bouwregio' weer prachtig samen. /

Binnen Stichting Pioneering werken meer dan 170 bedrijven, overheden, onderzoek en kennisinstellingen voortdurend samen aan vernieuwende producten en processen. Meer weten? Kijk op www.pioneering.nl

Te horen krijgen dat je ernstig ziek bent, is al heel wat om te verteren. Maar als de wachtlijst waar je vervolgens op wordt gezet nooit korter wordt, is alle hoop snel vervlogen. In het diepe zuiden van Egypte zitten vele hartpatiënten in deze uitzichtloze situatie.

tekst: Maaike Thüss fotografie: Lars Smook

Hengeloos ziekenhuisteam opereert, begeleidt en helpt in zuiden Egypte

Tweede leven voor medische apparatuur

Onverteerbaar, vindt Salah Said; als mens, als cardioloog bij het ZGT én als voorzitter van de Goede Doelenstichting ZGT-Overzee. Twee keer per jaar reist hij met een ZGT-team, bestaande uit artsen, assistenten, technici en verpleegkundigen, af naar het zuiden van Egypte. Het team opereert patiënten die anders geen zicht hebben op genezing of een beter leven, en levert medische hulpmiddelen. En meer.

'Alles wat we binnen krijgen, nemen we mee', vertelt Salah Said. En dat is veel. 'Knuffelbeesten, voetballen, snoep, kleding, spelletjes. Maakt niet uit wat, alles is welkom daar.'

De cardioloog trekt vanachter zijn bureau een versleten plastic Albert Heijntasje tevoorschijn. 'Van een patiënt gekregen. Hij gebruikt deze medicijnen niet meer, maar ze zijn nog goed tot eind 2018. Daar kunnen we weer iemand blij mee maken.'

De ogen van Salah Said stralen als hij over het Egypte project spreekt. 'Ik ben er zo trots op dat zoveel ondernemers, bedrijven en particulieren hier in de omgeving zoveel geld en spullen geven zonder er iets voor terug te verwachten. En misschien nog wel trotser op al die medewerkers van het ziekenhuis die meegaan. Ze leveren vakantiedagen in en werken in omstandigheden die totaal anders zijn dan hier. Geweldig. We kunnen daar echt een verschil maken. Mensen die anders niet geopereerd worden, omdat de apparatuur of de kennis ontbreekt, proberen we zoveel mogelijk te opereren. De dankbaarheid is zo groot, onbeschrijfelijk.'

Koen en Nadia zijn verpleegkundigen die dit jaar voor de tweede keer meegaan. 'Het emotioneert me soms als ik zie hoe weinig de mensen daar hebben', zegt Nadia. 'Maar je krijgt er zoveel dankbaarheid voor terug.' Wat beiden het meest bijbleef van de vorige reis naar Egypte, was de bejaardenflat. 'Er wonen vier mannen en vrouwen in een flat met een trapje ervoor van een paar treden', vertelt Koen. 'Ze konden daarom niet naar buiten. We hebben afgeschreven rollators gebracht, hen geleerd hoe daarmee om te gaan en de technische dienst heeft een traplift geïnstalleerd. Fantastisch dat ze nu zelfstandig naar buiten kunnen. Daar doen we het allemaal voor.' /

Het team wordt uitgezwaaid door Salah Said en Fons Verschoor, leden van ZGT-overzee.

COLUMN TWENTE

Regeldruk

In Nederland klagen we graag. Als we niet klagen over het weer, dan is onze overheid een gewild slachtoffer. Vaak betreft het de regeldruk welke opgelegd wordt aan ondernemers en burgers. In het kader van het pragmatisch toepassen van milieu- en arboregelgeving bij bedrijven mag ik het ook vaak aanhoren.

Hoewel ik in veel gevallen best piëteit kan hebben met de klager. Er zijn tenslotte ook veel regels. U moet herhaaldelijk weten dat deze bestaan, bepalen of en op welke manier ze van toepassing zijn en er volgens ook naar handelen.

Het niet voldoen aan al deze regels levert in de meeste gevallen niet direct, maar indirect schade voor u op. Het kan zijn dat een verzekeraar niet uitkeert, omdat u niet voldoet aan de Risico-inventarisatie verplichting. U kunt uw bedrijf niet uitbreiden, omdat er te weinig milieuruimte op het industrieterrein zit, of deze niet op tijd is aangevraagd.

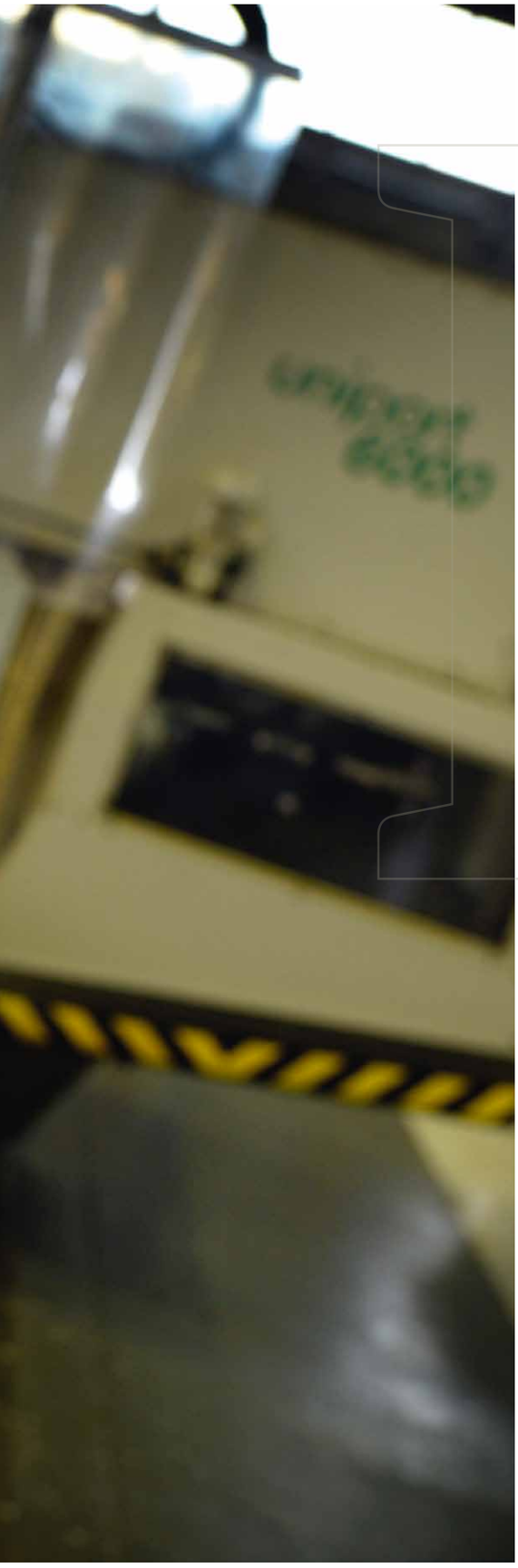
Mijn advies is ook: zorg dat je weet welke regels van toepassing zijn en beoordeel in hoeverre u eraan voldoet. Stel tenslotte vast welke afwijkingen de continuïteit kunnen bedreigen en geef deze prio.

In een tijdperk van 'toon maar aan' is het wezenlijk dat u initiatief neemt en zorgt dat u de bal bij de voet houdt. Niet alleen om in control te blijven, maar vooral ook om te anticiperen op toekomstige ondernemersvraagstukken. Bijvoorbeeld bij nieuw- en verbouw. /

Norman Smit

Directeur BMD Advies Oost, Deventer
www.bmdadviesoost.nl

Martin Leushuis bij Bouman Machinefabriek in Almelo



MARTIN LEUSHUIS, VOORZITTER-DIRECTEUR VERENIGDE MAAKINDUSTRIE OOST

Problemen zijn kansen

'Als je als bedrijf hetzelfde blijft doen, blijf je achter.' En: 'Twente heeft een verstikkende netwerkcultuur.' Was getekend, Martin Leushuis, voorzitter-directeur Verenigde Maakindustrie Oost (VMO).

tekst: Annette Toonen fotografie: Eric Brinkhorst

De maakindustrie is zo veel meer dan een man met een laskap, vindt voorzitter-directeur Martin Leushuis (63 jaar) van de Verenigde Maakindustrie Oost (VMO). De VMO behartigt de belangen van 150 bedrijven in de maakindustrie en enkele kennisinstellingen. 'Ja, ik word gek van het beeld van die lasser dat alsmaar opduikt als het over de maakindustrie gaat.' Hij ergert zich ook aan de aanduiding voor industrieterreinen op bewegwijzeringsborden van de ANWB; een gebouw met een sheddak en een schoorsteen. 'Nou, zo zien industrieterreinen er echt niet meer uit.' →

Als VMO proberen wij bedrijven bij elkaar te brengen. Kijk eens bij een ander, probeer het niet alleen te doen

Leushuis, oud-ondernemer, zegt waar het op staat. Van stevige, eerder gedane uitspraken zoals 'Twente heeft een verstikkende netwerkcultuur' en 'Twente is oerconservatief' neemt hij geen woord terug. 'Dat is nog steeds zo. Bewijs mij maar dat het anders is. Je komt telkens op dezelfde plekken dezelfde mensen tegen, maar je moet juist andere mensen opzoeken op andere plekken, naar buiten gaan.'

Nu de crisis voorbij is krabbelen bedrijven in de maakindustrie op, het ene sneller en beter dan het andere, is zijn indruk. 'Bedrijven die in crisistijd hebben geïnvesteerd, liggen ver voor. Bedrijven moeten zich aanpassen aan de revolutie die gaande is. Dat betekent investeren in automatisering en technologie om efficiënter, flexibeler en kwalitatief beter te kunnen produceren.'

Eigen boezem

Het vinden van geschikt personeel is 'een van de allergrootste problemen' op dit moment, volgens de VMO-voorzitter. Opleidingen sluiten vaak niet goed aan bij de vraag op de arbeidsmarkt. Leushuis: 'Er is sprake van een mismatch.'

Bedrijven in de maakindustrie zitten verlegen om hoger opgeleid technisch personeel dat kan omgaan met steeds complexere, computergestuurde machines. Leushuis: 'Bedrijven ontwikkelen zich sneller dan het onderwijs. Het onderwijs past zich niet of te traag aan. We moeten ook de hand in eigen boezem steken, hoor; bedrijven maken onvoldoende duidelijk waar ze behoefte aan hebben.'

Volgens Leushuis zullen werknemers voortaan 'een leven lang moeten leren. Iemand van veertig jaar met lts of mts moet nog 27 jaar werken. Zo iemand moet blijven leren, zich blijvend scholen. Ik heb het dan niet over bijscholing, nee over echte scholing; met een korte cursus ben je niet klaar. De komende 27 jaar zullen de ontwikkelingen nog sneller gaan dan nu. Dat vraagt veel van personeel.'

Kwetsbaar

De Twentse maakindustrie is kwetsbaar, valt op te maken uit zijn woorden. Veel bedrijven zijn toeleveringsbedrijven, zij leveren een halffabricaat, geen eindproduct, legt hij uit. 'Toeleveranciers van halffabricaten vind je overal in Europa, vooral in de voormalige Oostbloklanden, en dan komt de prijs onder druk te staan. Als je op prijs met elkaar moet concurreren, is er altijd iemand die het goedkoper kan.'

Leushuis pleit voor de ontwikkeling van meer eindproducten, liefst door samenwerking tussen bedrijven in de regio. Als voorbeeld noemt hij een Nederlands ontwerpbedrijf en een Duits plaatwerkersbedrijf die er samen in zijn geslaagd een gestroomlijnde spuitgietmachine te maken die veel beter verkoopt dan wat er al was. Leushuis: 'als VMO proberen wij bedrijven bij elkaar te brengen. Kijk eens bij een ander, probeer het niet alleen te doen.' Van de bedrijven in Twente die een eindproduct maken zoals Grolsch, Vredestein, Thales en Stork, is er niet één meer in Nederlandse handen, stelt hij vast. 'Beslissingen worden genomen in de global market, vanuit het wereldwijde perspectief. Of die bedrijven hier blijven, ligt niet in Twentse of Nederlandse handen. Als zulke ondernemingen sluiten, is dat een bedreiging voor de toeleveranciers. Eén baan in de industrie levert 1,8 banen op in sectoren daarbuiten; bij accountants- en advocatenkantoren, banken, adviesbureaus, schoonmaakbedrijven. Hoe meer banen er verloren gaan in de maakindustrie, hoe groter het na-ijleffect in andere sectoren.'

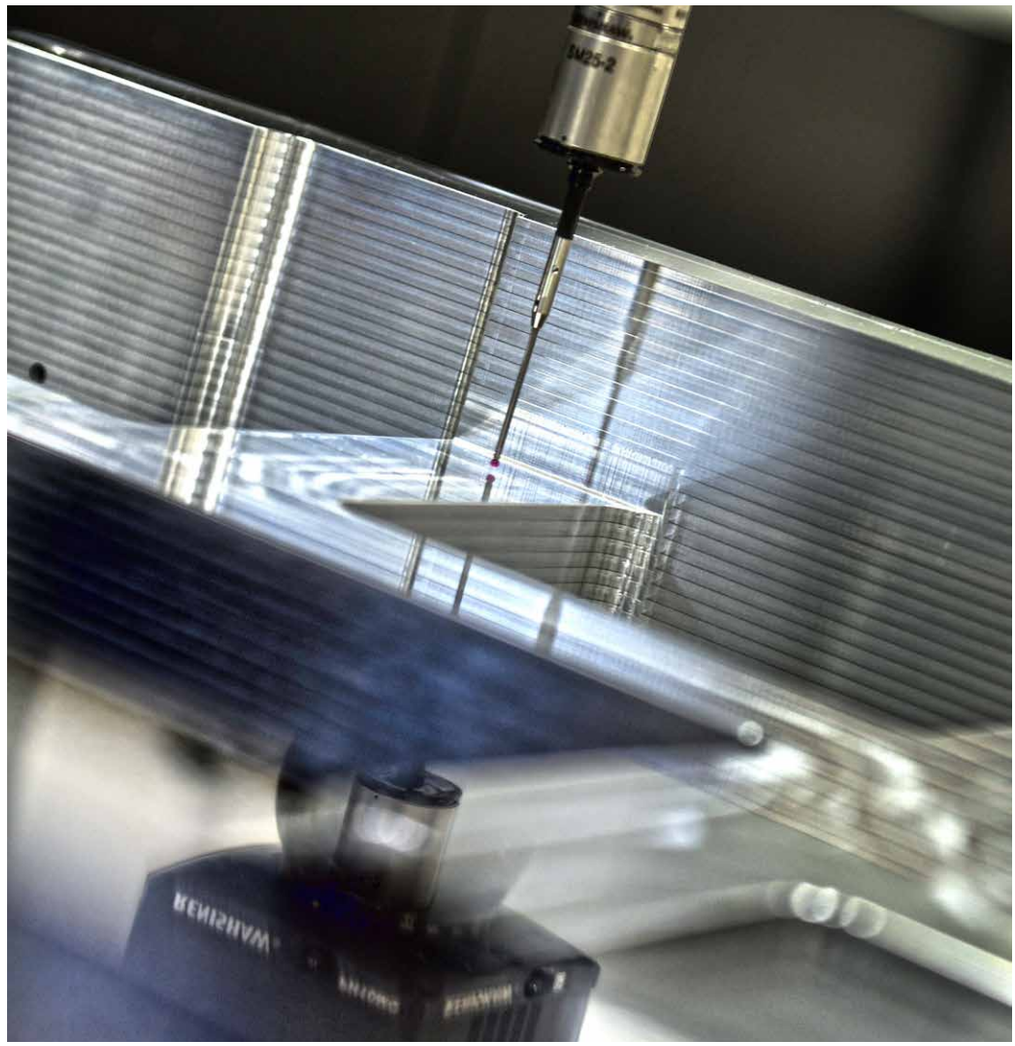
Blijven ontwikkelen

Je moet je product, personeel en organisatie blijven ontwikkelen, adviseert Leushuis. 'Als je hetzelfde blijft doen, blijf je achter. Je moet kijken naar de markt. Waar is behoefte aan? Om te weten waar de markt om vraagt, is marketing nodig.' Een probleem is een kans. Zo ziet hij dat. Zo dacht zijn grootvader uit Delden er vermoedelijk ook over, grondlegger van het familiebedrijf in machines voor de voedings- en drankenindustrie. Zijn grootvader, die draaier was bij Dikkers, producent van afsluiters voor stoommachines en dieselmotoren, begon in 1915 voor zichzelf. Hij ontwikkelde de afsluiters verder door. Een generatie later bouwde het bedrijf mee aan brouwerijen tot in China aan toe. Leushuis' oudste broer nam het bedrijf over, en verkocht het in 1996 aan Norit Proces Industries.

Leushuis vond werk nadat hij zichzelf 'te koop' had gezet in een advertentie in Elsevier. 'Kijk, je kunt solliciteren naar een baan, maar dan is jouw brief er eentje in een hele stapel. Ik kreeg 49 reacties. In plaats van dat mijn brief op een stapel lag, lag de stapel brieven bij mij, en kon ik kiezen. Wij leerden thuis; als iedereen naar rechts gaat, ga jij naar links. Dat is misschien vervelend, omdat je alleen staat, maar het is ook prettig, omdat je de enige bent.'

Vijver

Hij koos voor een baan in de export bij Ubbink in Doesburg, producent van kunststof producten voor de bouw. 'Een geweldig



bedrijf', zegt hij. 'Ze lieten mij daar ondernemen. Ze zeiden: 'Hier, dit zijn onze producent, en uh, je weet zelf wel waar het buitenland ligt.'

Een anekdote: 'in de winter lag de productie bij Ubbink stil. We moesten iets zien te vinden dat we in de winter konden produceren en in het voorjaar konden verkopen. Ik had in Groot-Brittannië kunststof vijvers gezien. Die is Ubbink toen ook gaan maken, het eerste jaar zesduizend, in de hoop dat we ze konden verkopen. We kwamen vijvers tekort. De vierkante bakken uit de begintijd zijn vervangen door bakken met verschillende afmetingen die in elkaar pasten, en met verschillende dieptes - want ja, wisten wij veel, anders overleven waterplanten de winter niet. We verkochten de vijvers als biotoop in de tuin... een bak van polyethyleen...' Hij lacht.

Je moet kijken naar de markt. Waar is behoefte aan?

Daarna ging hij op verzoek aan de slag bij de failliete Nederlandse Jute Industrie in Rijssen, een bedrijf met 125 medewerkers. Hij slaagde er het eerste jaar in om 'break-even' te draaien, het tweede jaar maakte het bedrijf 1,5 miljoen gulden winst. 'Je moet een bedrijf leren kennen, en kijken wat er is en wat je ermee kunt. NJI maakte wandbekleding van textiel, waar in Nederland geen vraag naar was, maar wel in Frankrijk, Noord-Europa en Amerika. In Frankrijk wilden ze roze en groene wandbekleding. Die zijn we gaan maken. We konden goedkoper produceren nadat we hadden bedacht dat we met roze en groene lijm minder textiel nodig zouden hebben. Het behang liep als een tierelier. Als de markt verandert, verander jij mee. Zo moet je constant bezig blijven met je bedrijf. Alles draait om marketing - wat wil de markt? - en je moet je talen spreken. Je moet elkaar begrijpen, een Duitser wil in het Duits worden aangesproken, een Fransman in het Frans', zegt Leushuis die vloeiend Engels, Frans, Duits en Italiaans spreekt.

Daarna nam Leushuis het installatiebedrijf Ponsioen over van zijn schoonvader. Dat verkocht hij later aan Unica. In 2004 werd hij voorzitter van VMO. /

Techniek heeft de toekomst

Banen in de techniek liggen voor het oprapen en de kansen op doorgroei zijn prima. Waarom zou je eigenlijk níet voor een technisch vak kiezen? Bij ROC van Twente overtuigen ze jongeren om dat wel te doen. 'De vraag van het bedrijfsleven groeit enorm. Techniek heeft de toekomst.'

tekst: Frederike Krommendijk fotografie: Lars Smook

Ons leven staat bol van de technische innovaties. Neem de opmars van de elektrische auto, de inzet van drones, de populariteit van zonnepanelen, het 5G-netwerk in ontwikkeling. Al die technische snufjes die wij zo graag willen, moeten door mensen worden bedacht én gemaakt. Het bedrijfsleven staat dus te springen om goede technische mensen. 'Volgend jaar ontstaan er door de vergrijzing alleen al in Twente 700 technische vacatures. Maar er komen maar 500 jongeren van school af met de juiste opleiding voor die banen. En de vraag wordt alleen maar groter, omdat bedrijven door vergrijzing afscheid nemen van veel ouderen en de technologie steeds meer goed opgeleide mensen vraagt', schetst directeur Bert Wessels van TechWise Twente het dilemma. TechWise beijvert zich om het studieaanbod optimaal af te stemmen op die vraag uit het bedrijfsleven.

Volgens directeur Jos Toebes van het MBO College voor Metaal, Elektro en Installatietechniek heeft techniek de laatste twintig jaar te kampen met een slecht imago. 'Nederland profileerde zich steeds meer als een dienstenland. Ouders moedigden hun kinderen aan op zijn minst mavo of havo te gaan doen; een technische opleiding kon je altijd nog volgen. We moeten een omslag teweeg brengen in die manier van denken, want al worden er nog zulke mooie innovaties bedacht, straks stokt het in de uitvoering. Neem de opkomst van duurzame energie: er zijn wel mensen nodig die de oplossingen vakkundig kunnen installeren.' De vraag naar goede technische mensen zal dus niet alleen toenemen door de vergrijzing, maar ook door toename van en veranderingen in techniek in ons dagelijks leven. De vlucht van arbeid naar lagelonenlanden is op zijn retour, robotisering en digitalisering zijn nu in de maakindustrie dé toverwoorden als het gaat om de productie hier te houden en kwaliteitsproducten te leveren met flexibele productieomgevingen. Werk te over dus. Niet alleen voor technische mensen die bijvoorbeeld kunnen lassen, verspanen of frezen, maar ook voor bijvoorbeeld procesdeskundigen en 3D-ontwerpers.

'Je kunt in de techniek zoveel kanten op, het is een context waaronder zoveel beroepen vallen. Maar ouders denken dat hun kind dan vies en zwaar werk in een overall moet doen, die plaatjes zie je altijd overal opduiken. Jongeren hechten vaak ook meer status aan een baan in een pak. Maar in een modern technisch bedrijf is op allerlei niveaus werk, ook voorbereidend en leidinggevend. En de kansen om door te groeien zijn groot', zegt Toebes.

Nieuwsgierigheid

Natuurlijk zijn er ook technische beroepen waar je 'vieze handen' van krijgt. Maar door de arbo-wetgeving is dat werk in elk geval veilig en een stuk schoner. Meisjes zullen daardoor nu ook veel makkelijker voor een technisch vak kiezen. Voorwaarde om het in de techniek te maken is wel een bepaalde nieuwsgierigheid naar hoe dingen in elkaar zitten en werken. Wessels: 'vroeger sleutelden wij aan brommers. Of we haalden een radio uit elkaar. Nu zien jongeren niet meer hoe apparaten in elkaar zitten; iets doet het of iets doet het niet. Het is ook aan ons om ze daarvoor enthousiast te maken, bijvoorbeeld door te vertellen dat producten uit Twente verwerkt zijn in hun mobieltjes, in vrachtwagens en in vliegtuigen.' Maar willen die Twentse bedrijven ook per sé studenten van ROC van Twente? 'Ja , want de opleidingen staan goed aangeschreven: 29 opleidingen kregen het predicaat Topopleiding van de Keuzegids MBO 2017. Een gemotiveerde mbo-er maakt op de arbeidsmarkt zeker net zoveel kansen als een hbo-er. En de Twentse mentaliteit staat ook in andere delen van het land hoog aangeschreven', zegt Toebes.

ROC van Twente doet er alles aan om met TechWise aan te sluiten op veranderingen in de maatschappij, van de integrale bouw waarbij de installateur steeds belangrijker wordt tot de opmars van de elektrische auto. Wessels: 'het is onze taak studenten af te leveren die klaar zijn om zich binnen een bedrijf nóg verder te ontwikkelen. En jongeren én hun ouders ervan te overtuigen dat techniek het vakgebied van de toekomst is.' /

Je kunt in de techniek zoveel kanten op, het is een context waaronder zoveel beroepen vallen

Tijd zat, in Twente

NIEUWE TOERISTISCHE CAMPAGNE LEGT NADRUK OP TWENTSE MENTALITEIT

Wat maakt Twente uniek? Volgens de nieuwe toeristische campagne 'Tijd zat, in Twente' is het vooral de mentaliteit die Tukkers hebben. De mensen zijn nuchter en laten zich niet opjagen, waardoor je hier kunt relaxen, onthaasten en genieten. Weg van deadlines, files en andere stress. Merkleider Quirine ter Haar van Twente Marketing: 'we willen onze regio profileren als de meest eigenzinnige van ons land. Kom hier nou maar eens kijken hoe het leven bedoeld is. Bij stress zoeken wij geen coach, maar trekken we de modderlaarzen aan en gaan we wandelen.'

tekst: Frederike Krommendijk fotografie: Lars Smook

Eigenzinnig, nuchter en met humor. Dát is wat ons anders maakt dan bijvoorbeeld de Veluwe, Drenthe en de Achterhoek

Leef het leven zoals het bedoeld is. Met die boodschap wil Twente mensen uit het hele land hierheen halen. Omdat je hier gewoon jezelf kunt zijn, oprechte aandacht krijgt en tijdloos kunt genieten. De campagne gaat deze zomermaanden helemaal los en richt zich vooral op de grote steden, te beginnen Amsterdam. Met een speciaal 'Tijd zat, in Twente-biertje' worden onder andere foodtruck-festivals in de grote steden bezocht. Aan het eind van de zomer wordt met een onderzoek duidelijk waar in Nederland mensen de meeste tijdsdruk ervaren, zij krijgen tijd in Twente aangeboden.

Tijd cadeau

Toeristen die hier naartoe komen, kunnen tijd cadeau krijgen. Van horeca-ondernemers, die bijvoorbeeld van een actie als drie overnachtingen voor de prijs van twee iets kunnen maken als '24 uur extra genieten cadeau'. Of een hotel dat met een late check-out het uitslapen lekker verlengt met twee uur en genoeg tijd biedt voor een lazy ontbijt. 'In totaal willen we zo 8777 uur, precies een jaar dus, aan kortingen en aanbiedingen weggeven. 'Twente geeft Nederland een jaar cadeau', zegt Quirine.

Niet alleen ondernemers in de vrijetijdssector kunnen Twentse tijd 'uitdelen'. Een boer kan bijvoorbeeld een paar uur rondleidingen verzorgen op de boerderij, een yogadocent kan een uur ontspannen weggeven of een fotograaf kan met toeristen op fotosafari. 'Het moet een campagne zijn van ons allemaal waarin we mensen uit de rest van het land oproepen: kom hier nou eens het echte leven proeven. In alle rust, zonder kapsones. Dat gaf meteen al veel enthousiaste respons.'

De ondernemers zijn leidend

En enthousiasme van de bevolking en met name de ondernemers kon de vrijetijdssector wel gebruiken. De merkleider: 'vanaf het begin af aan hebben we duidelijk gemaakt: de wensen van de ondernemers zijn vanaf nu leidend. Natuurlijk houd je altijd wel mensen die het liever anders willen, maar zeker 80 procent van de ondernemers staat achter deze manier om Twente te profileren: als eigenzinnig, nuchter, met humor. Dát is wat ons anders maakt dan bijvoorbeeld de Veluwe, Drenthe en de Achterhoek. We wilden weg van het gezapige. Het mag wel een beetje rebels en stoer. Dit komt onder andere tot uitdrukking in de uitstraling en schrijfstijl.'

Ziet de merkleider de focus van Twente op techniek als concurrentie of als kans? 'We zoeken juist de samenwerking met álle sectoren. Twente heeft schitterende natuur, maar ook bruisende steden en een heel innovatieve kant. En voor de zakelijke markt is het juist fantastisch dat het bedrijfsleven het hier zo goed doet. Een interessante spreker op je congres of een mooi bedrijfsbezoek op je inspiratiedag? Het is hier allemaal zo te regelen.'

Dat Twente in de ogen van bewoners van de Randstad zo ver weg ligt, hoeft volgens Quirine helemaal het probleem niet te zijn. 'Onze grootste doelgroep woont in Zuid-Holland. Die mensen rijden rustig naar de veerboot voor een weekend op de Wadden, dat is minstens zo ver. Het verschil is dat je op de Wadden heel duidelijk meteen weet wat je krijgt. Zo'n heldere positionering ontbrak hier. Met 'Tijd zat' zeggen we tegen mensen in het hele land: bij ons kun je terecht als je chronisch tijd tekort komt. Het is hier relaxed, je hebt letterlijk en figuurlijk de ruimte, we zijn nuchter en ontvangen je gastvrij en met humor. We geven Nederland echt tijd terug.' /

BEDRIJFSOPVOLGING BINNEN AGRARISCHE FAMILIEBEDRIJVEN

Zeggen wat op je hart ligt, is soms moeilijk in de agrarische sector

Familiebedrijven zijn en blijven krachtige ondernemingen in de agrarische sector. De overdracht naar de volgende generatie is echter complexer dan veel mensen denken. Zit iedereen wel op dezelfde lijn? 'Families hebben behoefte aan begeleiding, met name bij de sociale kant van het proces.'

tekst: Manouk Jansen fotografie: Peter Timmer

Binnen het onderzoeksproject 'Agrarische bedrijfsopvolging: van keukentafel tot familiestatuut' doet Aeres Hogeschool Dronten in samenwerking met onder andere Windesheim onderzoek naar het opvolgingsproces. 'We focussen daarbij met name op de soft side. Want ook dat wat de boer niet uitspreekt, is van groot belang in het overnametraject', zegt Kathalijne Visser, docent-onderzoeker Dier- en veehouderij bij Aeres Hogeschool Dronten.

Werk en privé door elkaar

'Familieleden praten wel met elkaar over de zakelijke aspecten, maar minder over hun gevoelens', vertelt Erik Hassink, coördinator Agrarisch ondernemerschap bij Aeres Hogeschool Dronten. 'Werk en privé lopen door elkaar en dat kan zorgen voor spanningen. Niet alleen tussen de overnemer en zijn ouders, maar ook tussen de broers, zussen en de schoonfamilie. Veel familiebedrijven worden bijvoorbeeld niet voor de

Kathalijne Visser

'Bewustwording is zo belangrijk, want het helpt beide partijen verder in het overnameproces'

commerciële prijs doorgegeven aan de opvolger. Dat moet je wel bespreekbaar maken met de andere kinderen.'

'Maar als je daar samen open en eerlijk over praat en het elkaar gunt, dan kom je vaak heel ver. En die sociale kant willen we binnen ons onderwijs ook meer naar voren brengen. Want als we deze processen in de toekomst soepeler willen laten verlopen, moeten we beginnen bij de jeugd, de nieuwe generatie boeren.'

Gevoelens uitspreken

Hassink geeft aan dat studenten met enige regelmaat een andere visie op de toekomst voor het bedrijf hebben dan hun ouders. 'Ze hebben respect voor wat hun ouders hebben opgebouwd, maar zien nieuwe kansen. Ze hebben bijvoorbeeld een ander verdienmodel voor ogen, willen investeren in nieuwe ontwikkelingen of zien de rolverdeling anders voor zich. Voor een soepel overnametraject is het dus belangrijk dat gevoelens over toekomstvisie, rolverdeling, normen en waarden en arbeidsethos worden uitgesproken.'

Workshops en rollenspellen

Belangrijke onderdelen binnen het onderzoeksproject zijn interviews, workshops en rollenspellen met de deelnemende families. De praktijkervaringen die worden gedeeld, worden gebruikt in de onderwijsprogramma's van Aeres Hogeschool Dronten. Visser: 'tijdens de rollenspellen verplaatsen de studenten zich in hun ouders en broers of zussen en de ouders in hun kinderen. Zo worden ze zich bewust van elkaars meningen en belangen. Voor sommige families is dit best pittig, omdat ze er dan pas achter komen dat hun kind bijvoorbeeld andere ideeën heeft over de bedrijfsvoering. Dat zet ze aan het denken. En die bewustwording is zo belangrijk, want het helpt beide partijen verder in het overnameproces.'

Individuele opleiding

De hogeschool leidt per jaar zo'n 150 studenten op die de concrete ambitie hebben om het agrarische familiebedrijf over te nemen. Hassink: 'wij bieden ze een individuele opleiding waarbij we toewerken naar die overname en helpen ze bij het ontwikkelen van hun bedrijfsstrategie. In het tweede jaar kijken ze terug om te ontdekken hoe het bedrijf ervoor staat. Hoe hebben hun ouders het aangepakt? Hoe willen zij het gaan aanpakken? En heel belangrijk: hoe gaan ze dat bespreekbaar maken?'

In het derde en vierde jaar gaan de studenten aan de slag met hun ondernemersplan en het bedrijfsovernameplan. 'We geven natuurlijk les over hoe je het financieel geregeld moet hebben, maar we voeren ook coachingsgesprekken', zegt Hassink. 'We proberen studenten te prikkelen om zelf na te denken over de toekomst van het bedrijf.'

Familiestatuut

Het doel van het onderzoek is om te komen tot een familie-statuut waarin belangrijke afspraken worden vastgelegd. Hiermee voorkomen de families mogelijke discussies en conflicten in de toekomst. 'Binnen andere mkb-bedrijven is dit al heel gangbaar, maar in de agrarische sector nog niet. Op juridisch gebied is er wel veel vastgelegd, maar nog weinig over de sociale aspecten die er ook bij komen kijken', zegt Visser. 'We willen het statuut vooral persoonlijk maken, zodat het daadwerkelijk helpend kan zijn voor de families.' /

Van keukentafel tot familiestatuut

Het onderzoek 'Agrarische bedrijfsopvolging: van keukentafel tot familiestatuut' is een initiatief van het Landelijk Expertisecentrum Familiebedrijven van Windesheim in Zwolle. Het lectoraat heeft een RAAK-mkb-subsidie ontvangen om tijdens dit tweejarige project instrumenten te ontwikkelen voor agrarische bedrijfsopvolging.

'Samen met onze projectpartners Aeres Hogeschool Dronten, LTO Noord, NAJK en de Agrarische MKB familiebedrijven doen we onderzoek naar hoe we de familiebelangen en bedrijfsbelangen kunnen balanceren', vertelt Erik Veldhuizen, Associate Lector bij het Landelijk Expertisecentrum Familiebedrijven van Windesheim.

De Universiteit Twente en de hogescholen in de regio kunnen nóg zulke knappe koppen afleveren met briljante ideeën, uiteindelijk beginnen die niets zonder handige makers. Hoogleraar Dave Blank van de Universiteit Twente is daarom een warm voorstander van samenwerking met het bedrijfsleven en met hbo, mbo en vmbo. 'Hightech is niets zonder handen die het kunnen uitvoeren.'

tekst: Frederike Krommendijk fotografie: Archief

Hoogleraar Dave Blank ziet kansen voor alle vormen van technisch onderwijs

Hightech heeft knappe koppen én makers nodig

De Universiteit Twente (UT) heeft al heel wat succesvolle spin-offs opgeleverd. Bedrijfjes met een briljante hightech uitvinding die wereldwijd succes hebben. Neem de start-ups vanuit de instituten MESA+, MIRA en CTIT, maar ook de grotere spelers als Demcon en Microned. 'De mensen op de UT hebben ondernemerschap in hun aderen. Er zijn heel veel spin-off bedrijven in verschillende fases, van nét begonnen tot wereldspelers, opgericht door studenten of promovendi van de universiteit. In hun kielzog brengen zij veel werkgelegenheid voor mbo-ers en vmbo-ers. Want een idee kan nog zo briljant zijn, je hebt wel mensen nodig die het met hun handen kunnen maken.'

Knappe koppen

Prof. dr. ing. Blank noemt als voorbeeld de cleanroom in het Nano-lab waar iedereen zich blindstaart op de geweldige experimenten die studenten kunnen uitvoeren. 'Maar zonder een geweldig team aan technici daar kunnen zij ook niks. Achter die stofvrije, brandschone ruimte zit een wereld aan luchtzuivering, sprinklers, verwarming en andere techniek. Het één kan niet zonder het ander.' De hoogleraar vergelijkt hightech graag met Formule 1 racen. 'Het circuit moet top zijn, dat is de infrastructuur zoals laboratoria et cetera. De ontwerper moet voor de auto een fantastische aerodynamica uitdenken, andere knappe koppen vinden dé ideale band of het allersnelste plaatmateriaal uit. Maar die hele keten is niets als er geen technici zijn om die banden te maken, of het plaatmateriaal te buigen. Zo is het met hightech als drones, operatierobots en andere ontwikkelingen ook: we hebben knappe koppen én makers nodig: mensen die de ideeën van een constructeur ook echt kunnen uitvoeren'.

Dat ouders vaak nog het achterhaalde beeld hebben van mannen in smerige overalls in technische beroepen? Dat zal snel veranderen, denkt Blank. 'Door de robotisering is het technische werk, ook op de werkvloer, enorm veranderd. Natuurlijk zijn er automonteurs met smeerolie aan de handen, maar ze weten ook hoe een boordcomputer werkt. Daar lijkt mij niets mis mee, integendeel.'

De voormalige directeur van het MESA+ instituut voor nanotechnogie en lid van het

topteam van de topsector High Tech Systems is dan ook een warm voorstander van intensieve samenwerking tussen de universiteit, hogescholen, mbo en vmbo. ‘Ook het bedrijfsleven moet daar nauw bij betrokken worden. Je kunt zo samen inspelen op ontwikkelingen en zorgen voor goed opgeleide mensen op de juiste plekken. Alleen zo kan Twente zich echt als hightechregio profileren.’

Ook is hij ervan overtuigd dat hightech een sector is waar heel Twente profijt van kan hebben, niet alleen de studentenstad Enschede. ‘Door hightech ontwikkelingen bind je hogescholen en de universiteit aan je en komt er nieuwe werkgelegenheid bij voor mensen die graag met hun hoofd willen werken en voor mensen die met hun handen willen werken. Praktijkonderwijs is daarom net zo belangrijk.’

Door hightech ontwikkelingen bind je hogescholen en de universiteit aan je en komt er nieuwe werkgelegenheid bij

Samenwerken

Behalve een goede samenwerking tussen onderwijsinstellingen onderling en onderwijs en bedrijfsleven is ook mobiliteit van groot belang voor de verdere ontwikkeling van Twente als hightechregio. ‘Producten moeten makkelijk vervoerd kunnen worden, maar mensen moeten ook makkelijk in Twente komen om te werken. Onze ligging is feitelijk uniek, zo vlak bij de Duitse grens en ook relatief goed bereikbaar vanuit de Randstad. Al die onderdelen van de keten spelen mee om ons te profileren de komende jaren.’

Gemeenten moeten daarbij ‘groot-Twents’ denken en niet alleen hun belang binnen de gemeentegrenzen in de gaten houden. ‘Niemand kan dit alleen. Het is in het belang van heel Twente en dus moeten we het ook regiobreed aanpakken.’ /

Jeugdspelers genieten en kijken uit naar volgende stap

Voor Godfried Roemeratoe en Ryan Trotman begint het voetballeven nu écht. Zij zijn niet alleen teamgenoten bij FC Twente onder 19, maar ook goede vrienden. Onlangs tekenden ze beiden hun eerste contract bij FC Twente: een speciaal moment voor de 17-jarige spelers.

tekst: Jasper van de Bult fotografie: Archief

Roemeratoe en Trotman genoten hun voetbalopleiding bij FC Twente en beseffen dat het voetballeven voor hen nu pas écht begint. Ryan Trotman: 'Wanneer je als jonge speler bij de FC Twente Voetbalacademie komt, heb je één droom: het eerste elftal halen.'

Trotman

Die droom had Ryan Trotman ook toen hij op 11-jarige leeftijd naar de jeugdopleiding van FC Twente kwam. De Enschedese linksbuiten begon als jonge speler bij de amateurs van EMOS en maakte in de E-jeugd de overstap naar Quick '20. 'Ik ben een jongen uit de stad en wanneer je dan een contract bij FC Twente mag tekenen is dat natuurlijk helemaal geweldig', vertelt Trotman, dit seizoen aanvoerder van de oudste jeugdlichting van de Voetbalacademie. 'Voordat ik bij FC Twente kwam, ging ik altijd al als supporter naar de thuiswedstrijden, een jongensdroom wanneer je dan als 11-jarige jongen een uitnodiging voor de opleiding krijgt. Afgelopen jaren heb ik er hard voor gewerkt om te komen tot waar ik nu ben en ik heb zeker mooie seizoenen in de Voetbalacademie meegemaakt. Je eerste contract tekenen is ook voor je familie en vrienden

Echt een jongensdroom wanneer je dan als 11-jarige jongen een uitnodiging voor de opleiding krijgt

een speciaal moment, dat wil je met elkaar delen en dan is het echt genieten als zij erbij zijn. Ook mooi dat ik van veel vrienden en bekenden uit Enschede leuke reacties heb gekregen', aldus Trotman. 'Ik zie het contract als een nieuw begin bij FC Twente, ik ben nu 17 jaar en ik moet niet denken dat ik er al ben. Het voetballeven begint voor mij nu pas écht. Het is mijn droom om in het eerste elftal te spelen en deze zomer hoop ik in de voorbereiding bij Jong FC Twente aan te sluiten en zo weer een stapje dichterbij te komen. Het was ook bijzonder om samen met Godfried het contract te tekenen; we spelen de laatste jaren samen en hebben een goede band. Hij is een technische voetballer met veel rust, waar je als medespeler altijd op kunt vertrouwen. Een speler met overzicht, maar ook met verstand van voetbal. Als hij iets over het spelletje zegt, neem je dat snel aan.'

Roemeratoe

Godfried Roemeratoe maakte drie jaar geleden de overstap van de Zeeuwse voetbalopleiding JVOZ naar de FC Twente Voetbalacademie. 'Het is altijd mijn doel geweest om bij FC Twente een contract te mogen tekenen, dat dit nu is gebeurd, is heel bijzonder', vertelt de middenvelder, die ook behoort tot de selectie van Oranje onder 18. 'Ik kwam als jonge speler van JVOZ naar FC Twente. Meerdere clubs hadden interesse in mij, maar na enkele stages bij FC Twente had ik hier het beste gevoel. De club sprak mij altijd al aan. Het was voor mij in het begin erg wennen en ik heb aan Ryan veel steun gehad. We zochten elkaar snel op en doen ook veel dingen samen buiten het voetbal, we hebben een goede band.'

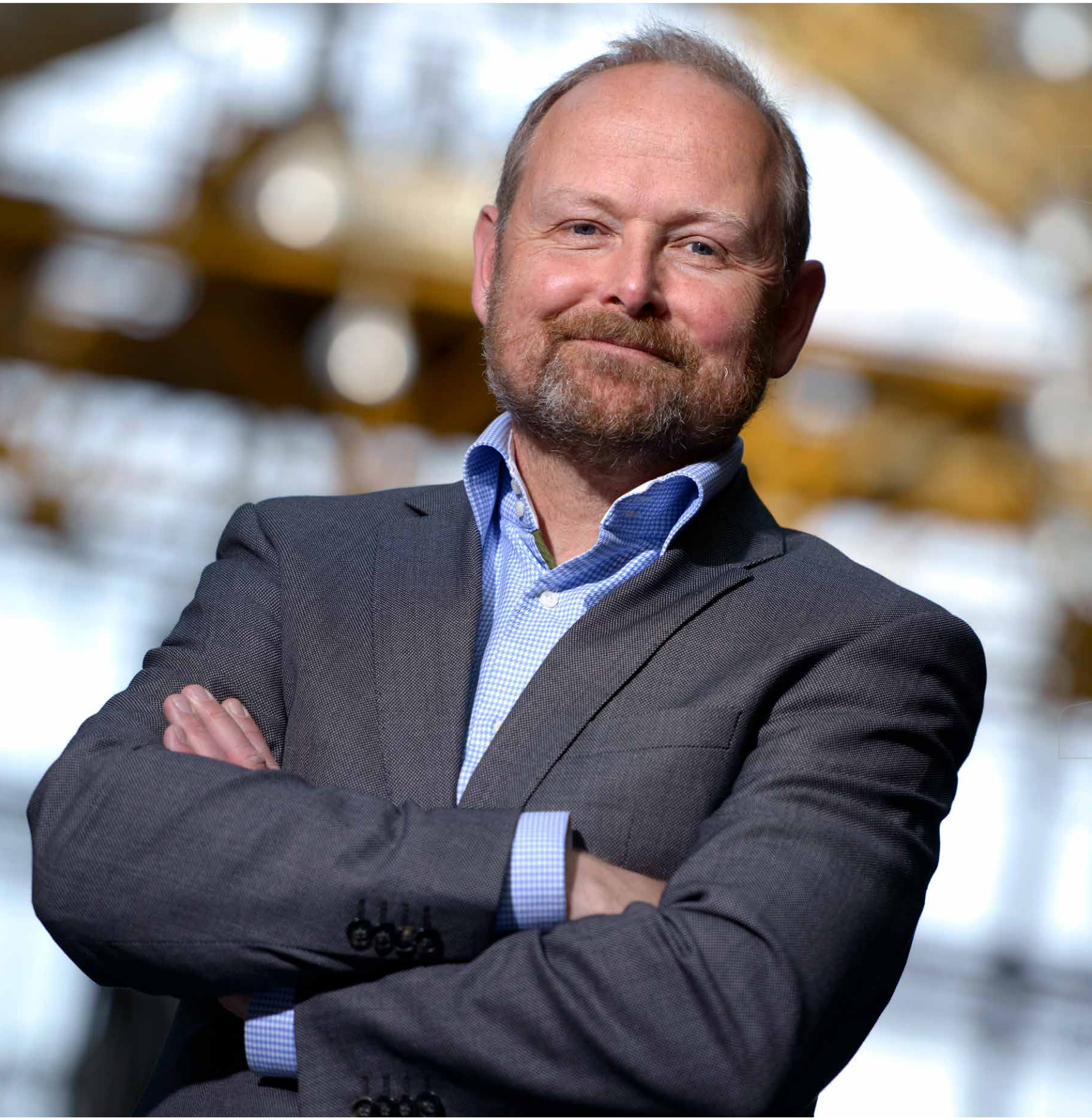
Net als Trotman tekende Roemeratoe zijn contract niet alleen in het bijzijn van Hoofd Jeugdopleiding Michel Jansen, maar ook met zijn familie en vrienden erbij. 'Een mooie dag om dat samen met je familie te mogen meemaken, het was ook een emotioneel moment', vertelt Roemeratoe. 'Mijn droom is om profvoetballer te worden. Bovendien doe ik het ook voor mijn ouders en familie. Een contract tekenen niet voor elke jeugdspeler weggelegd.'

In oranje

Begin dit jaar maakte Roemeratoe het trainingskamp met de eerste selectie in Spanje mee. 'Dat was heel mooi, in zo'n week leer je als jonge speler veel en die ervaringen neem je allemaal met je mee. Het grootste verschil was wel het speltempo, dat ligt zo veel hoger dan bij de jeugd. Toen ik terugkwam bij mijn eigen team was iedereen heel benieuwd naar mijn verhalen. Ze waren blij voor mij dat ik die ervaring kreeg en ik denk dat het ook voor andere jongens een mooie stimulans was en extra motivatie. Een contract tekenen met Ryan is speciaal. Ryan heeft als voetballer goede snelheid en zorgt met zijn techniek voor dreiging, hij scoort ook best makkelijk. We hebben het er weleens met elkaar over gehad; hoe mooi het zou zijn als we samen bij FC Twente die kans zouden krijgen. Wie weet maken we komend seizoen al wel samen ons debuut voor het eerste, dat zou heel gaaf zijn.' /

Stimulans om alles uit de kast te halen

'Het contract is voor beide spelers een bevestiging van hun talent', vertelt Hoofd Opleiding Michel Jansen. 'Godfried en Ryan maken dit seizoen hun eerste jaar in Onder 19 mee en hebben afgelopen jaren een mooie groei doorgemaakt in de Voetbalacademie. Het contract is ook een stimulans om alles uit de kast te halen en de volgende stap als voetballer te zetten. Voor hen begint het eigenlijk nu pas. Voor beiden breekt een interessante periode aan en FC Twente biedt hen met dit contract de mogelijkheid om zich nog meer te richten op het voetbal.'



De Agenda voor Twente zet stevig in op techniek. Niet alleen de high-tech, ook het gewone technische handwerk moet volgens de pas verschenen concept-agenda flinke ondersteuning krijgen. 'Door te focussen kun je met een helder verhaal naar de provincie, het Rijk en Brussel. We willen hier geen krimpregio worden zoals Oost-Groningen', bepleit voorzitter Patrick Welman van de bestuurscommissie Agenda van Twente de keuze.

tekst: Frederike Krommendijk fotografie: Eric Brinkhorst

AGENDA VOOR TWENTE:

Focus op techniek

De 14 Twentse gemeenten moeten er nog over oordelen: wat wordt de komende jaren hét focuspunt voor investeringen in de regio? De boodschap van het concept is duidelijk: Twente moet dé techniekregio worden. Van Nederland, en liefst nog van Europa. Zijn andere sectoren dan niet belangrijk? Natuurlijk wel, vindt Welman, maar het grote voordeel van een focus op techniek is dat deze sector heel breed is en ook raakvlakken heeft met allerlei andere maatschappelijke gebieden. 'Er zijn mondiaal grote opgaven die techniek kan helpen oplossen. Neem de toenemende kosten in de gezondheidszorg, agrarische vraagstukken zoals het mestoverschot, de roep om duurzaamheid, mobiliteit en het uitgeput raken van fossiele brandstoffen. Techniek zit in Twente in ons dna. Met focus op techniek kunnen we werkgelegenheid naar ons toe trekken, ons onderwijs optimaal inzetten en het bedrijfsleven ondersteunen'.

Eensluidend verhaal

Het idee achter de Agenda voor Twente is dat de gemeenten samen flink investeren in de genoemde aandachtsgebieden: 4,7 miljoen euro per jaar. Er wordt een 7,50 euro per inwoner per gemeente gevraagd met een groeimodel naar de toekomst. Een fiks bedrag, beaamt Welman. 'Doordat gemeenten flink minder geld krijgen van het Rijk, vragen we echt wel wat. Maar voor jezelf beginnen of niets doen is geen optie: 'alleen met een heldere gezamenlijke inzet en een eensluidend verhaal kunnen we co-financiering krijgen. We moeten voorkomen dat we hier een krimpregio worden zoals Oost-Groningen. Niets doen is geen optie.' Geld trekt geld aan dus, en daarmee kan Twente een flinke stap voorwaarts maken. 'In elke gemeente willen mensen graag een baan en goede opleidingen in de regio voor hun kinderen. Techniek is een bindmiddel: innovaties die op bijvoorbeeld ROC, Saxion en UT worden bedacht, kunnen samen met ons bedrijfsleven op de markt worden gebracht en ook weer oplossingen bieden voor andere sectoren'.

Welman noemt als voorbeeld van techniek als hét regionale smeermiddel Mineral Valley: onderwijs, het bedrijfsleven en de agrarische sector in Twente werken samen aan een oplossing voor het mestoverschot. Hij benadrukt dat niet alleen high-tech ondersteuning krijgt, ook de 'gewone' techniek kan op warme sympathie rekenen in de Agenda voor Twente.

Scherpe keuzes maken

De blik richten op nóg veel meer sectoren bergt volgens Welman een groot gevaar in zich. 'Als je je boterham belegt en je smeert het steeds dunner uit, proef je op 't laatst niets meer. Je moet scherpe keuzes maken om te voorkomen dat je van alles een beetje gaat doen en dan ook niet meer met een helder verhaal naar de provincie, het Rijk en Brussel kunt'.

Bereikbaarheid

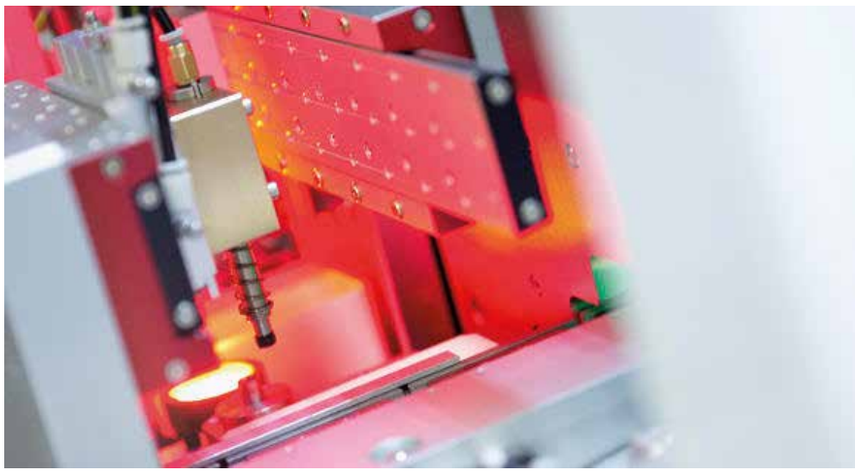
Bereikbaarheid blijft een heet hangijzer en ook daar wordt in geïnvesteerd. Ook het vasthouden van talent dat hier een opleiding heeft gevolgd heeft prioriteit. Komt dan bijvoorbeeld de vrijetijdseconomie er niet bekaaid af? 'Je kunt niet alles, je moet focussen en vergeet niet hoe goed een sterke technische sector voor het imago en de naamsbekendheid van de regio is. Daarnaast is digitale techniek is natuurlijk ook prachtig in te zetten om de vrijetijdseconomie te bevorderen'.
Geeft Enschede, de gemeente waar Welman zelf wethouder is, het goede voorbeeld? Het gaat de stad immers al voor de wind als het om de populariteit bij het bedrijfsleven gaat en ook hier moet steeds meer met minder geld van het Rijk worden gedaan. 'Ik proef dat de gemeenteraad hier ondanks de zware keuzes waar we voor staan inziet dat we moéten inzetten op deze groeimogelijkheden. Door zelf te investeren kunnen we kansen verzilveren die anders door andere regio's worden weggekaapt. Ik hoop dat alle 14 gemeenten dat gevoel delen als ze voor de zomervakantie een besluit nemen'. /

Twente is dé plek als het gaat om techniek. Kennis- en onderwijsinstellingen, bedrijfsleven en haar beroepsbevolking vormen een ecosysteem van slim bedenken en slim maken van slimme producten. Deze mix geeft Twente waarde en heeft samen met haar landschappelijke kwaliteit en stedelijke cultuur, een internationale aantrekkingskracht op mensen en organisaties.

Parels in de Twentse maakindustrie

Gemeente Almelo
WWINN Group

De WWINN Group in Almelo bestaat uit IMS en ESPS.
IMS ontwikkelt en bouwt hightech machines voor de productie van kleine, nauwkeurige producten, voor klanten wereldwijd.
ESPS levert industriële robotica en automatisering, aan klanten in de regio.
www.wwinn-group.com



Gemeente Rijssen-Holten
Aebi Schmidt

Ondernemend Rijssen-Holten, MKB vriendelijkste gemeente van Nederland, is groot geworden in de maakindustrie. Een voorbeeld van een lokale parel is Aebi Schmidt in Holten. Aebi Schmidt is wereldwijd leverancier van een uitgebreid pakket op het gebied van gladheidbestrijding, sneeuwruimen, straatreiniging en tuin- en parktechniek. Aebi Schmidt is marktleider en om deze positie te behouden zijn zij continu bezig met het innoveren van hun producten en diensten.
www.aebi-schmidt.nl

Gemeente Haaksbergen
USE System Engineering

USE System Engineering ontwikkelt uitgekiende producten voor duurzame, state-of-the-art oplossingen. Deze parel uit Haaksbergen biedt totaaloplossingen op het gebied van elektronica, software, optica en magnetisme. Daarvoor ontwerpen zij de benodigde elektronica en zorgt USE ook voor mechanica en integratie van de ontwikkelde systemen. Haar kracht ligt vooral bij de applicatiegerichte aanpak. Ze kijkt naar de totale keten van het product, de life cycle en de processen rondom het product. Wie moet ermee werken, wie maakt gebruik van de toepassing en wat is de levensduur van een product?
www.usetechnology.nl

Gemeente Twenterand
Colpro

Colpro is één van de parels in de maakindustrie van de gemeente Twenterand. Het bedrijf ontwikkelt, fabriceert en monteert sandwichpanelen en plaatwerken van zowel RVS, gelakt staal, aluminium of aluminiumcomposiet voor verschillende gebruiksdoeleinden. Investeren in nieuwe machines en moderne technieken maakt Colpro een flexibel en deskundig partner.
www.colpro.nl

Gemeente Losser
Van Heek Textiles

Al meer dan 150 jaar is Van Heek actief als industrieel toeleverancier van exclusieve weefsels en breisels voor een wereldwijde markt. Het complete traject van weven, breien, veredelen en afwerken vindt plaats in haar eigen textielfabriek in Losser.
www.vanheektextiles.nl

Gemeente Borne
Wiggers muziekinstrumenten

Wiggers Muziekinstrumenten is een bedrijf met een jarenlange traditie van specialist in blaasinstrumenten. De winkel en het atelier hebben door de jaren heen een grote naam opgebouwd in Nederland op basis van service en kwaliteit. Het vakmanschap en de persoonlijke benadering zijn kenmerkend. Volgens experts en musici zijn dergelijke goede reparateurs van instrumenten zeldzaam en daarmee een echte (verborgen) parel binnen de gemeente Borne.
www.wiggers-muziek.nl

Nog meer parels

Gemeente Enschede
Pilkington
De duurzame partner in glasoplossingen
www.pilkington.nl

ITL Fineworks
Industrial Laser Technology, precision with the speed of light
www.iltfineworks.com

Gemeenten Tubbergen / Dinkelland
Bomech
25 years of solid experience and delivers proven quality Trailing Shoe technology
www.bomech.nl

Lednovate
Innoverend in led-technologie
www.lednovate.nl

Gemeente Wierden
H.P. Well Screen
Eén van Europa's grootste fabrikanten van en specialisten in metalen filtratie producten.
www.hpwellscreen.com/nl

Slijptechniek Enter
Totaalleverancier op verspaningsgebied
www.slijptechniek.nl

Gemeente Almelo
Sumipro
Manufacturer of custom made high precision optics
www.sumipro.nl

Elke klant bijzonder voor Quattro P

Quattro P uit Enschede maakt bijzondere producten: 100 procent ecologische en veilige reinigings- en smeermiddelen. Maar de manier waarop het Twentse bedrijf deze producten aan de man brengt, is minstens zo bijzonder: helemaal afgestemd op elk klantsegment.

tekst: Frederike Krommendijk fotografie: Lars Smook

Quattro P ontwikkelt en produceert reinigingsmiddelen, vaatwasoplossingen, speciaalreinigers en smeermiddelen. Producten van hoge kwaliteit die doen wat ze beloven. Maar, en dat is onderscheidend, ze zijn ook 100 procent ecologisch en veilig in gebruik. Beter voor mens en milieu dus.

Maar hoe zet je zo'n bijzonder product in de markt? Daarvoor ontwikkelde Quattro P een speciale strategie. In plaats van het totale assortiment van zo'n 100 producten in de volle breedte op de markt los te laten, ging het bedrijf te rade bij de verschillende klantsegmenten. Aan de hand van hun specifieke behoeften werd per segment een merk in de markt gezet. Onder de vlag van Quattro P varen nu de merken Ecodish (voor de zorg, catering, horeca en leisure), Eco2work (voor techniek, industrie, bouw, automotive en schoonmaak), Mekaniq (voor groothandels die zich richten op techniek, bouw en schoonmaak) en Hygeniq voor de consument.

'Wij hebben eerst per segment uitgezocht wat er speelt bij onze klant. Aan welke producten is behoefte, tegen welke problemen lopen ze aan. Iemand in de werktuigbouw zit niet te wachten op vaatwasoplossingen, en een ziekenhuiskeuken hoeft geen oliereinigers of smeermiddelen. Door onze producten te differentiëren en verschillende merknamen te laden, krijgt de klant herkenning en wordt hij ontzorgd: hun merk is precies op hun branche afgestemd evenals de online en offline ondersteuning', legt commercieel directeur Mario Bussink uit.

Totale service

Simpelweg flesjes en potjes verkopen voldoet bij een geavanceerd merk als Quattro P ook niet. De account-managers zijn bij Quattro P ook consultants voor de klant: elke klant krijgt desgewenst volop ondersteuning en instructies. Of het nou de kok in de instellingskeuken is, de schoonmaker of de KAM-manager van een voedingsmiddelenproducent. Daarnaast zit op elke verpakking een QR-code die naar een zeer duidelijke productbeschrijving en instructie op internet verwijst. Met een filmpje wordt het gebruik gedemonstreerd. Bij professionele klanten zorgt Quattro P ook voor de totale service zoals het monteren en onderhouden van doseersystemen. Ook de consument, die Quattro P binnenkort kan tegenkomen onder het label Hygeniq in onder andere de bouwmarkt, wordt het gebruik al in de winkel glashelder. De producten zijn ingedeeld in indoor (bijvoorbeeld ontstoppers, schimmelbestrijders, vlekverwijderaars) en outdoor (reinigers voor terrassen, caravans of auto's). De verpakkingen zijn zo duidelijk dat een kind het goede product kan kiezen. 'Duidelijke kleurcoderingen, goede beschrijvingen op de verpakking: we voorkomen dat de klant het verkeerde product pakt waardoor voor de winkelier een retourproces ontstaat. Eenmaal thuis kan het met de instructies en het filmpje dat je via de QR-code oproept niet mis gaan.' Fun, fast en easy, noemt Quattro P dat.

Bewust kiezen

De middelen worden inmiddels al door vele klanten omarmd. Ze werken minstens zo goed als de chemische varianten, maar zijn absoluut niet schadelijk. Duurzame producten hebben tegenwoordig sowieso de wind in de zeilen. ‘Mensen kiezen bewuster. En wat ze thuis doen, nemen ze ook mee in hun business. Daar gaan ze vragen stellen: waarom gebruiken we hier nog milieubelastende en gevaarlijke middelen als het ook anders kan? Vroeger werkten ecologische middelen misschien minder goed, maar onze technologen hebben die achterstand met nieuwe technieken echt weggewerkt. Een toilet reinigen met gevaarlijke en ongezonde stoffen is echt niet nodig, onze middelen werken minstens zo goed.’

Alleen een topproduct maken is niet voldoende, weet Bussink. Het verhaal erachter goed voor het voetlicht brengen is net zo belangrijk. ‘Neem bijvoorbeeld onze revolutionaire Evospray-verpakking. Als je een traditionele verpakking op drijfgas gebruikt, blijft vaak 30 procent van het product achter in de spuitbus omdat het gas op is. Onze spuitflessen werken niet op schadelijk drijfgas maar op schone lucht. Daarbij zorgt de speciale verpakking dat je het product ook echt tot de laatste druppel op maakt. En het mooiste compliment kregen we onlangs van een klant die aangaf geen last meer te hebben van ‘brandende longen’ door onze producten te gebruiken. Onze producten zijn veilig in gebruik. En dat moet je wel communiceren.’

100 procent veilig, 100 procent kwaliteit en 100 procent ecologisch zijn de waarden waar de producten van Quattro P op gebaseerd zijn. ‘Allemaal verhalen die we willen vertellen omdat we er in geloven. Alleen als je er zelf helemaal achterstaat, je totaal inleeft in de behoeftes van je klant en klanten zowel online als offline ontzorgt, kun je een product succesvol in de markt zetten.’ /

Mensen kiezen bewuster. En wat ze thuis doen, nemen ze ook mee in hun business

De maakindustrie is de laatste decennia flink veranderd. Van zwaar handwerk naar veel programmeren en automatiseren. Dat merkt HumanCapitalCare aan de vraagstukken waarmee maakbedrijven komen. ‘Tien jaar geleden was onze begeleiding vooral nodig aan de zogeheten harde kant, zoals machineveiligheid, gehoorbescherming en het werken met gevaarlijke stoffen. Nu vraagt de zachte kant meer aandacht. Hoe voorkom je dat mensen overbelast raken, hoe zorg je dat mensen duurzaam inzetbaar blijven’, legt commercieel manager Bernie Gouders uit.

De mens maakt het verschil in elke onderneming, ook achter een draaibank of andere machine. De lichamelijke werklast mag dan zijn verminderd in de maakindustrie, aan de werknemer worden wel andere eisen gesteld die vooral psychisch kunnen opbreken.

Ambities en doelstellingen

HumanCapitalCare heeft twee doelgroepen: werknemers die via de bedrijfsarts binnenkomen met klachten en werkgevers, die steeds meer inzien dat moet worden voorkomen dat mensen ‘omvallen’. ‘We zijn steeds meer met preventie bezig, aan de voorkant dus. In de maakindustrie zien we een tekort aan goede mensen. Het is dus zaak voor die werkgever om zijn organisatie vitaal en zijn mensen employable te houden. Dat geldt niet alleen voor de ouderen die soms moeite hebben mee te komen. Ook jongeren moeten geprikkeld blijven en goed worden begeleid’, weet Jeroen Kremer, directeur Oost-Nederland. Voor het vitaal houden van een bedrijf is niet één pasklaar recept. HumanCapitalCare kijkt samen met de werkgever wat de ambities en doelstellingen van het bedrijf zijn voor de komende jaren. Daarna wordt bekeken welke consequenties dit heeft voor het al zittende personeel én voor het aannemen van eventuele nieuwelingen. Is iedereen op de missie toegerust?

Je moet niet alleen investeren in de beste machines. Als je voorop wilt lopen in je sector, zul je dat ook in je personeelsbeleid moeten doen

Elke werknemer krijgt vervolgens een uitgebreid medisch onderzoek, zowel lichamelijk als

Werknemers zijn het kapitaal van elke onderneming. Dat ervaart de maakindustrie als geen ander, nu de orderportefeuilles weer vol lopen en het personeel in topvorm moet zijn. Steeds meer bedrijven vragen bij HumanCapitalCare om de optimale begeleiding. 'Een bedrijf kan heel veel doen om mensen duurzaam inzetbaar te houden.'

tekst: Frederike Krommendijk fotografie: Lars Smook

Duurzaam inzetbaar personeel met HumanCapitalCare

Maakbedrijf moet zuinig zijn op z'n mensen

psychisch. Kremer: 'De werkgever krijgt zo een totaalbeeld. Hoe vitaal zijn mijn werknemers? Waar gaat het goed en waar gaan alarmsignalen af? Bij duurzame inzet gaat het vaak over oudere werknemers en vergrijzing. Maar het hoogste percentage burn-out komt voor bij vrouwen tussen de 30 en 40 jaar. Jonge gezinnen, mantelzorg, niks willen missen... Die groep moet je net zo goed begeleiden.'

Langdurige begeleiding

Gouders benadrukt dat duurzame inzet geen kwestie is van een project van een paar weken. De begeleiding moet langdurig zijn. 'Door er maar even op te focussen bereik je misschien wel een terugdringing van het verzuim op korte termijn, maar als er niets aan de onderliggende oorzaken wordt gedaan, verslechtert dat zo weer. Gedragsveranderingen kosten nu eenmaal tijd.'

Individuele werknemers kunnen baat hebben bij trainingen, een coach of e-learning. Maatwerk van bedrijf tot bedrijf. Ook leren managers bijvoorbeeld om al vroeg te signaleren dat een werknemer dreigt uit te vallen. 'Het is een servicecontract rondom je mensen. Je moet niet alleen investeren in de beste machines. Als je voorop wilt lopen in je sector, zul je dat ook in je personeelsbeleid moeten doen.'

De twee zien bij bedrijven die begeleid worden een omslag. 'Een werkgever legt ook meer verantwoordelijkheid voor het proces bij de werknemer neer. Als er problemen zijn is er geen slecht nieuws gesprek maar een overleg: ik zie dat je niet goed in je vel zit, wat kunnen we eraan doen? Of: je hebt je nu drie keer ziek gemeld vanwege rugproblemen, hoe kunnen we dat samen voorkomen? Als een werknemer zelf mee kan denken over een oplossing, is de motivatie groter. Dan meld je je niet zo snel meer ziek.'

Human Capital Care biedt de keuze, van begeleiding uit de zijlijn tot heel intensieve trajecten. 'Nu de crisis voorbij is, zie je dat werkgevers nadenken hoe ze hun organisatie verder kunnen versterken. Als mensen uitvallen, kun jij je klanten niet beleveren. Natuurlijk is dit een investering, maar een hoog ziekteverzuim of je producten niet kunnen uitleveren, dat kost vele malen meer,' rekent Kremer voor.

De twee zien hun werk door de verschuiving naar preventie alleen maar boeiender en relevanter worden. 'Wij helpen liever mee om ellende te voorkomen dan die alleen maar te repareren. Je ziet organisaties veerkrachtiger en vitaler worden. En in een vitale organisatie waarin mensen krachtig zijn, is het voor de mensen zelf natuurlijk ook vele malen leuker werken.' /

MSG: **bezorgen met een warm hart**

Een brief, een magazine, een folder of een pakket? MSG in Enschede bezorgt alles. De medewerkers met een afstand tot de arbeidsmarkt kunnen trots zijn. Het bedrijf maakt een onstuimige groei door: per jaar worden nu al 12 miljoen poststukken op het juiste adres gebracht en 250.000 koeriersritten gereden.

tekst: Frederike Krommendijk fotografie: Lars Smook

Grote postbedrijven worden steeds anoniemer. Veel postbezorgers kennen amper hun wijk en weten niet wat in hun tas zit. De bezorgers van MSG hebben wél binding met hun klanten. Ze lopen vaak jaren in dezelfde buurt, delen hun eigen werk in en zijn trots op wat ze doen. Die inzet levert niet alleen veel arbeidsvreugde op voor de werknemers, ook de klanten zijn dik tevreden.

De beide directeur/eigenaren Gert-Jan te Lindert en Arjan Kleizen willen MSG nog verder laten groeien. Bijvoorbeeld met de nieuwe koeriersapp Miles (zie kader). Maar ze zijn ook trots op wat nu al is neergezet. ‘MSG zat al jarenlang overal in het land. Maar we merkten dat bedrijven en instellingen dat regionale gezicht misten. Nu hebben we een echt Twentse tak die onder andere bezorgt voor politie, gemeenten, verpleeghuizen, scholengemeenschappen, ziekenhuizen en bedrijven. Klanten over de streep trekken ging vrij eenvoudig want andere grote postbezorgers worden steeds duurder, zijn anoniemer en hebben niet ons sociale gezicht’, legt Arjan uit.

Gert-Jan was al veel langer betrokken bij MSG, zijn vader was al een jaar na de oprichting één van de eigenaren en Gert-Jan koerierde tijdens zijn studie. Toen hij Arjan tegenkwam, die toen bij sociale werkvoorziening DCW werkte, klikte het meteen. En toen DCW werk moest afstoten, was het een logische stap dat de post- en koerierstak van de DCW werd overgenomen door MSG. ‘Eerder stond MSG alleen voor spoedkoeriers. Door de overname van de regionale post- en koerierstak van DCW kregen we er een heel ander werkgebied bij. En ik vind het werken met deze mensen prachtig. Ze hebben een verhaal, en dat delen ze ook met je. Dat sociale spreekt me enorm aan.’

Maar MSG is natuurlijk geen charitatieve instelling: post bezorgen vereist op tijd werken en accuraat zijn. Ook dat is dik in orde, weten de twee dankzij structurele kwaliteitsmetingen. ‘Wij bezorgen medische post van onder andere Medlon in heel Twente en de Achterhoek. Dat zijn 1.400 vertrouwelijke brieven per dag die echt binnen 24 uur moeten zijn bezorgd. Als

Wij willen dé bezorger in de regio zijn. En we zijn goed op weg

je dat naar tevredenheid van de klant kunt, is dat echt wel een bewijs dat je het goed doet', lichten de twee toe.

Ook wordt post bezorgd die iets langer kan wachten: magazines, mailings, brochures en andere zogeheten 72-uurspost. Verder kan MSG alle mogelijke pakketten bezorgen en rijden 's nachts wagens om onder andere service-monteurs te voorzien van onderdelen voor de volgende werkdag, zelfs tot ín de bus van de monteur bezorgd. Maatwerk leveren met een persoonlijke touch, dat is de kracht van MSG.

MSG heeft inmiddels de vleugels uitgeslagen naar het noorden des lands: in Winschoten en Stadskanaal werken al 100 postbezorgers, ook hier zijn dat mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Ook in Groningen worden koeriersdiensten opgezet. In het zuiden is een koeriersdienst overgenomen en zijn er plannen voor uitbreiding van de diensten. In Twente ging MetroPost al op in MSG en rijden de fietskoeriers van Override ook onder de MSG paraplu met bezorging van onder andere medicijnen en food. 'Wij willen dé bezorger in de regio zijn. En we zijn goed op weg', glimlacht Arjan. /

Miles platform trommelt spoedkoerier op

Dé nieuwe online koeriersdienst Miles moet een bezorgwens en een beschikbare spoedkoerier nóg beter bij elkaar brengen. MSG staat op het punt Miles te introduceren en de verwachtingen zijn hoog gespannen. Het idee is simpel: een bezorger laat via de Miles app weten dat hij beschikbaar is, de app ziet waar de 'vrije man' zich bevindt. Komt er op die plek een bezorg-verzoek, dan koppelt Miles razendsnel koerier en het bedrijf dat wat bezorgd wil hebben aan elkaar. Miles bevordert ook efficiënt werken door meerdere bezorgopdrachten die geen brandende haast hebben in één rit te koppelen. Zo rijden zo min mogelijk auto's en busjes leeg heen of terug. Dat betekent lagere kosten én een grote stap in duurzaamheid.

TWENTSE TECHNIEK IN DE AUTOINDUSTRIE

Made in Twente

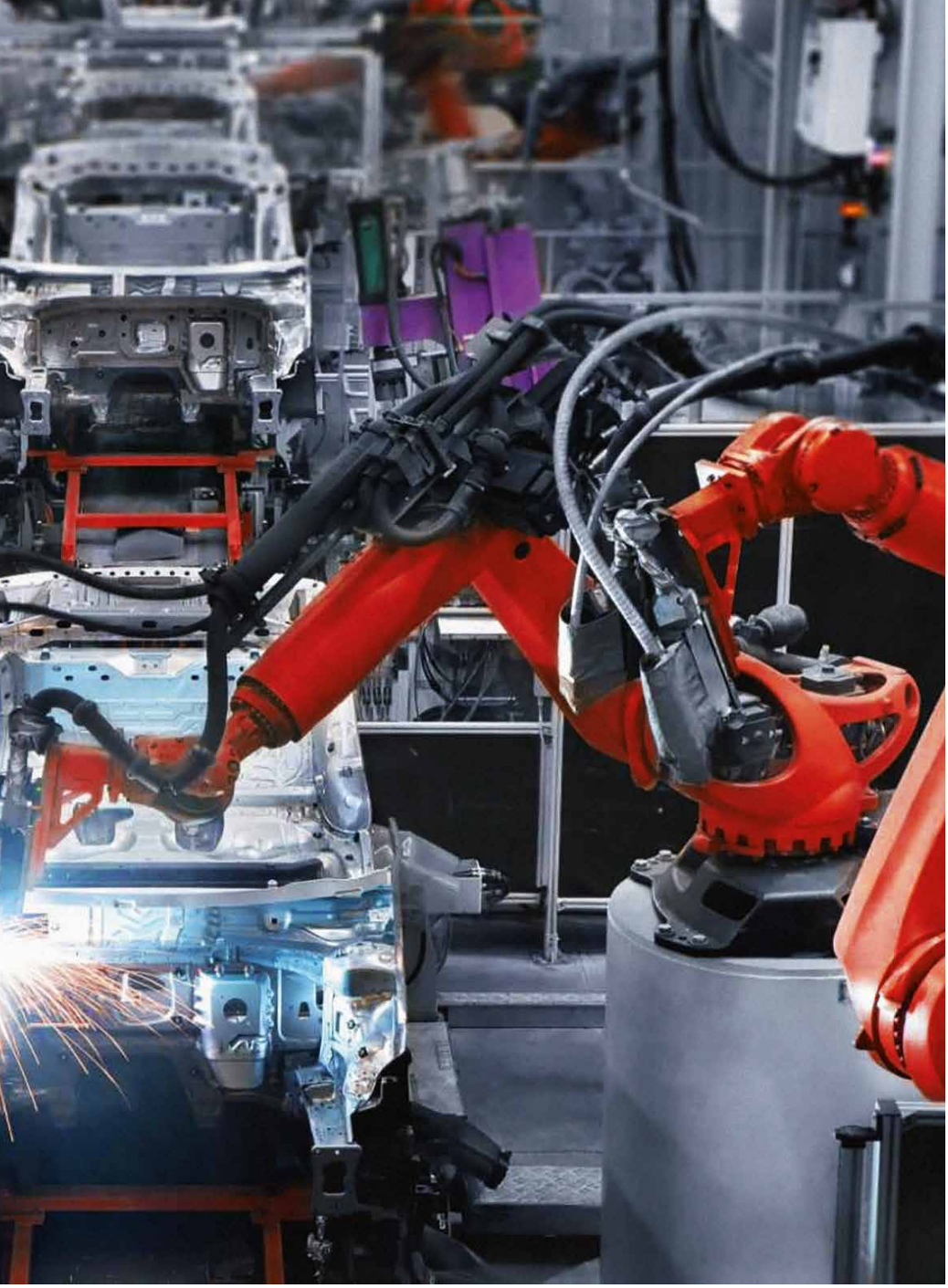
De kans is groot dat in uw auto een onderdeel zit van een Twents bedrijf. Leveranciers aan de auto-industrie zijn bijvoorbeeld Sensata Technologies en Power-Packer. Sensata, met een Europees hoofdkantoor in Hengelo, produceert onder meer sensoren voor alle bekende automerken. Power-Packer, met de hoofdvestiging in Oldenzaal, maakt hydraulische aandrijfsystemen voor personen- en vrachtauto's èn exclusieve sportwagens.

tekst: Annette Toonen fotografie & illustratie: Archief

Salesmanager Remco Platjé van Power-Packer komt nog eens ergens. Als INN'twente hem spreekt, rijdt hij door Frankrijk. De auto-industrie is een internationale business; veel belangrijke klanten van Power-Packer zitten in het buitenland. 'Het is geen vervelende job', reageert Platjé.

Levering van hydraulische aandrijfsystemen voor de auto- en vrachtwagenindustrie is 'een belangrijke tak van sport' voor Power-Packer Europe BV, vertelt Platjé. Uit concurrentieoverweging wil hij geen exacte cijfers noemen. Power-Packer levert aan onder anderen Audi, Volkswagen, Mercedes, Koenigsegg, BMW, Scania, DAF en Volvo.

Power-Packer, in 2000 overgenomen door de Amerikaanse multinational Actuant Corporation,



bestaat sinds 1970. De eerste hydraulische systemen voor het kantelen van vrachtwagencabines werden begin jaren 70 ontwikkeld en geleverd aan Volvo. Eind jaren 80 werden daar hydraulische cabriosystemen aan toegevoegd, voor onder meer de Saab 900 Classic en Jaguar XJS.

Naam uitgebouwd

Platjé: 'Zo zijn we erin gerold en hebben we onze naam uitgebouwd. We hebben ons steeds verder gespecialiseerd. We leveren nu systemen aan cabrio- en truckbouwers over de hele wereld. Cabrioaandrijving is een echte niche. Slechts een half procent van de auto's die per jaar worden gebouwd, is een cabriolet.'

Behalve de auto- en vrachtwagenindustrie heeft het bedrijf ook klanten in de scheepvaartindustrie, de landbouw en in medische markt. Platjé: 'Het feit dat wij in de automotive werken, heeft een positief effect op de belangstelling van klanten in andere branches. Zij weten dat wij aan strenge eisen moeten voldoen, en dat spreekt aan.'

Power-Packer produceert de hydraulische systemen voor de auto- en vrachtwagenindustrie in Oldenzaal, Mexico, China, Amerika en Turkije.

Eigen producten

Sensata Technologies (voorheen Texas Instruments in Almelo) ontwikkelt en produceert meer dan vijftig verschillende onderdelen, vooral sensoren, voor de auto-industrie. Sensoren van Sensata Technologies, dat sinds 2006 in Amerikaanse handen is, zijn onder meer te vinden in de motor, de airconditioning en de versnellingsbak. Sensata levert aan alle bekende automerken en bedrijven die onderdelen van Sensata weer in eigen producten voor de auto-industrie verwerken.

Witgoedindustrie

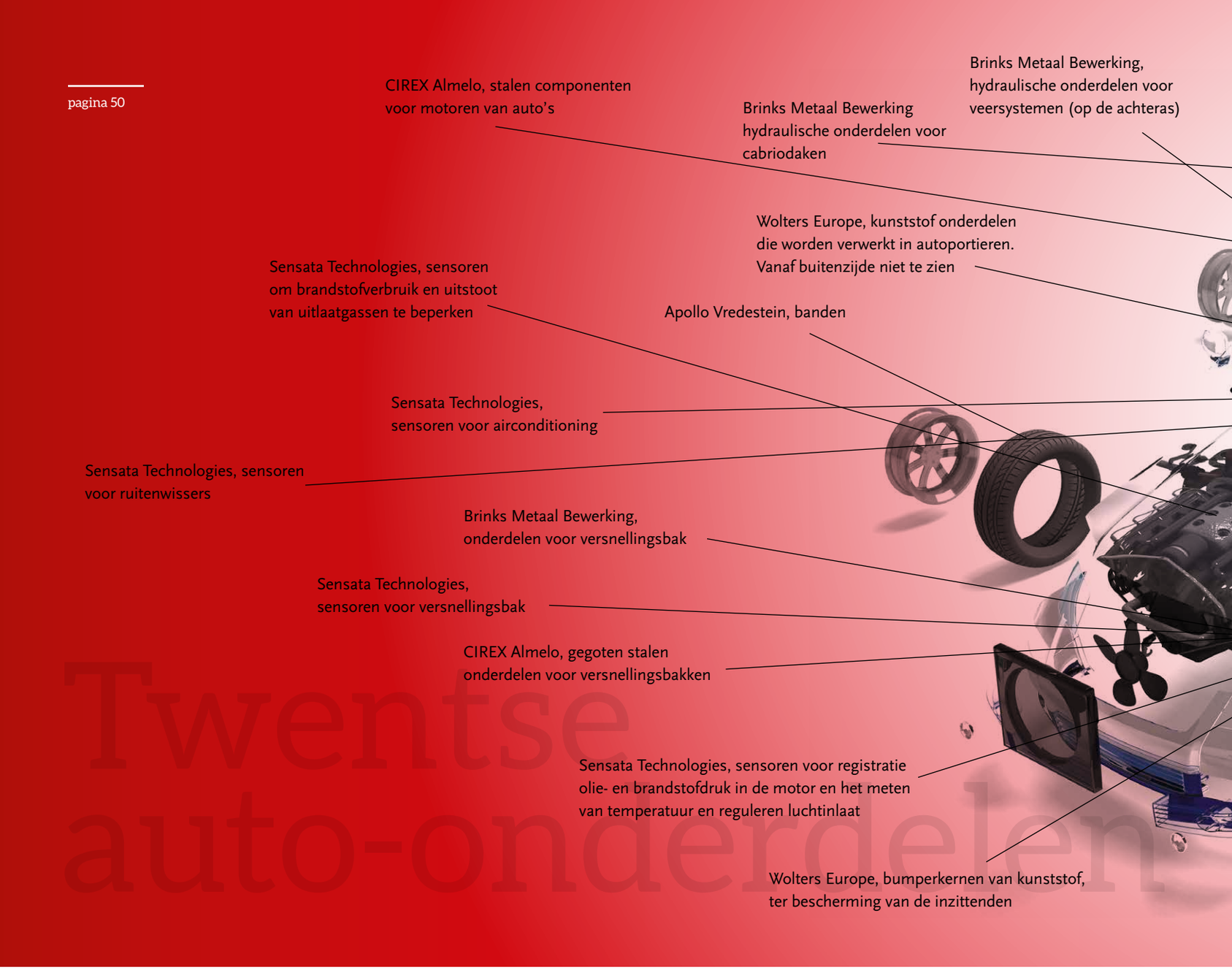
'Wij produceren honderden miljoenen sensoren op verschillende locaties wereldwijd. Grote kans dat er een sensor van ons bedrijf in jouw auto zit', zegt woordvoerder Linda van Straten. 'Dat geldt trouwens ook voor de apparaten op je aanrecht. Wij leveren ook veel sensoren en schakelaars aan de witgoedindustrie.'

De ongeveer 320 personeelsleden in Hengelo houden zich voornamelijk bezig met productontwikkeling en verkoop. In Hengelo is een laboratorium ingericht voor complexe tests. Op dit moment houdt Sensata Technologies zich ook bezig met de ontwikkeling van sensoren voor zelfsturende auto's.

Sensata is rond de jaarwisseling van Almelo naar Hengelo verhuisd. 'Dit brengt ons dicht bij de Universiteit Twente (UT). Wij werken nauw samen met universiteiten in Nederland, waaronder de UT', zegt Van Straten. 'Hier vinden wij geschikte medewerker voor ons hoog technologische werk.' →

Dit artikel is gebaseerd op gegevens van NV Oost dat een lijst samenstelde van regionale toeleveranciers in de auto-industrie.

Het feit dat wij in de automotive werken, heeft een positief effect op de belangstelling van klanten in andere branche



Twentse auto-onderdelen

Twentse bijdragen aan de auto-industrie

CIREX in Almelo maakt stalen onderdelen voor de auto-industrie. Het gaat om 'nauwkeurig gietwerk' met complexe vormen. CIREX levert componenten voor motoren, versnellingsbakken, en chassis aan onder anderen General Motors (Opel), Audi, Ford, Renault, Fiat, BMW, Mercedes, Porsche en Volkswagen. CIREX heeft ook een gieterij in Tsjechië.

Power-Packer Europe, met het hoofdkantoor in Oldenzaal, ontwikkelt en produceert hydraulische systemen voor de auto- en vrachtwagenindustrie. Klanten zijn tal van bekende automerken. Power-Packer levert ook aan het Zweedse Koenigsegg, fabrikant van exclusieve sportwagens. Power-Packer levert ook kantelsystemen aan bedrijven die trucks bouwen.

Sensata Technologies, met het Europese hoofdkantoor in Hengelo, ontwikkelt meer dan vijftig verschillende onderdelen, vooral sensoren, voor de auto-industrie. Het bedrijf levert aan alle bekende automerken en aan bedrijven die sensoren verwerken in eigen producten die zij dan leveren aan de auto-industrie.

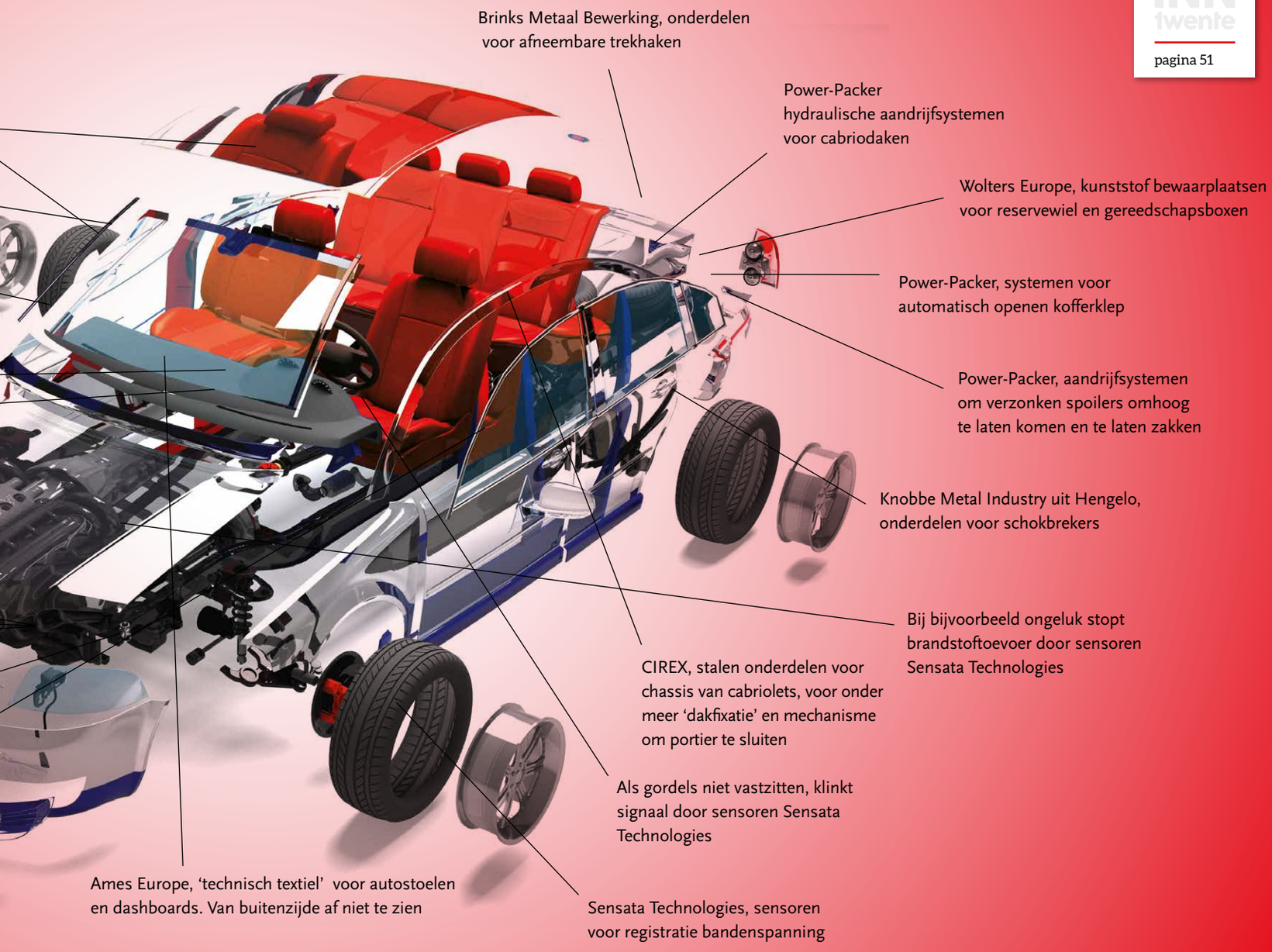
Apollo Vredestein uit Enschede ontwikkelt, produceert en verkoopt hoogwaardige banden onder de merknamen Apollo en Vredestein. Apollo Vredestein is een multinational met kantoren in India, Zuid-Afrika en Nederland. De banden zijn bedoeld voor personenwagens, agrarische en industriële toepassingen en tweewielers.

TriboForm Engineering, een start-up van de UT, maakt software voor de simulatie van wrijving, smering en slijtage voor de auto-industrie. TriboForm levert aan Volvo, Skoda en Mercedes-Benz.

Ames Europe uit Enschede maakt 'technisch textiel' dat wordt verwerkt in autostoelen. Ook produceert Ames 'afstandsbreisels' van 1 mm tot 5 cm dik als lichtgewicht alternatief voor schuim in stoelen en in dashboards van auto's. Ames Europe, met het hoofdkantoor in Enschede, vervaardigt het grootste deel van haar producten in Turkije. Producten van Ames zitten in bijna alle bekende automerken.

Wolters Europe in Enter, producent van lichtgewicht 'geëxpandeerde' kunststoffen zoals polypropyleen (EPP) en polystyreen (EPS, bekend als piepschuim), maakt onder meer onderdelen die dienen ter bescherming van passagiers in een auto. De onderdelen worden (vaak onzichtbaar voor de consument) verwerkt in- en exterieur van de auto, bijvoorbeeld in portieren of als bumperkern. Wolters maakt ook gereedschapsboxen en bewaarplaatsen voor het reservewiel. Wolters levert indirect en rechtstreeks aan een groot aantal bekende automerken en heeft vestigingen in Enter en Tsjechië.

Sekisui Plastics Europe in Almelo, onderdeel van het Japanse Sekisui Plastics, maakt Piocelan, een



grondstof die de eigenschappen van EPS (piepschuim) en EPP (een hoogwaardiger soort piepschuim) combineert. Piocelan is lichter, beter in prestatie en bij de productie lager in energiekosten, volgens salesmanager Eric van de Aast. Sekisui in Almelo krijgt granulaat uit Japan, 'expandeert' het in Almelo en levert de grondstof uit aan bedrijven in Europa die er onderdelen van maken voor onder meer de auto-industrie. De grondstof wordt verwerkt tot bumpers en 'crashpads' in de portieren, vloeren, hoofdsteunen en tussen 'cockpit' en motorgedeelte. Verder worden er gereedschapsboxen en houders voor reservewielen in de kofferbak van gemaakt. Sekisui in Japan levert wereldwijd aan Toyata, Nissan, Mitsubishi, Mazda, Honda, Subaru, Daihatsu en Suzuki.

Knobbe Metal Industry uit Hengelo levert onderdelen voor hydraulische systemen om cabines van vrachtwagens te kunnen laten kantelen, en maakt onderdelen die worden verwerkt in schokbrekers voor personenauto's, treinen, truck en trams.

Brinks Metaal Bewerking Vriezenveen vervaardigt hydraulische onderdelen voor onder meer veersystemen voor auto's, daken van cabriolets, besturing van laadkleppen van vrachtwagens en om truckcabines te kunnen laten kantelen. Ook maakt Brinks Metaal Bewerking onderdelen voor afneembare trekhaken en voor versnellingsbakken van auto's.

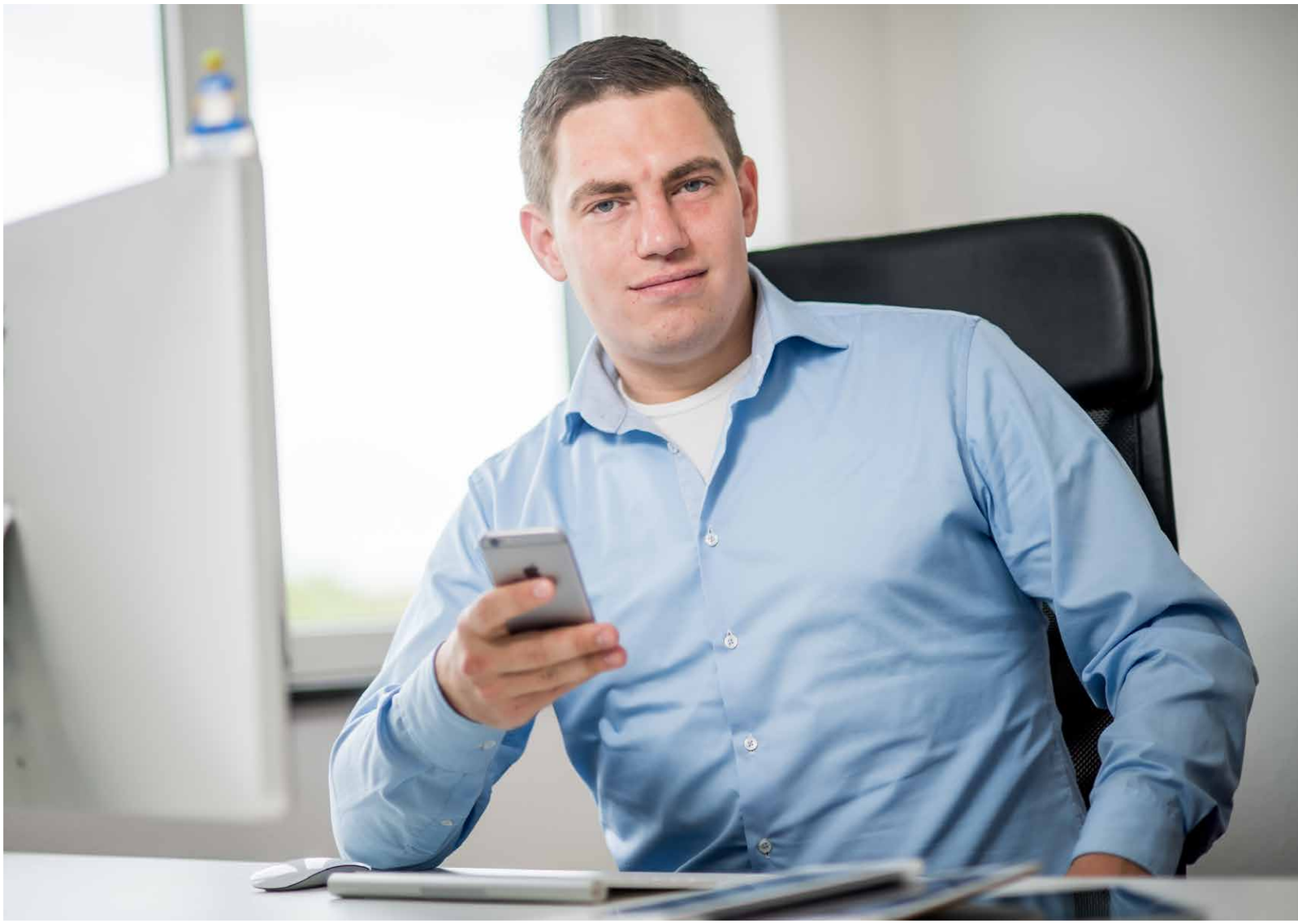
Twentse bijdragen aan de transportindustrie

Dunlop Systems and Components Nederland (voorheen A.J.V. Luchtveersystemen) in Hengevelde maakt hulpluchtveersystemen voor onder meer bedrijfswagens en campers. Met hulpluchtvering, gemonteerd op de achteras van een voertuig, kan schade aan de onderkant van een zwaar beladen voertuig worden voorkomen. A.J.V. Luchtveersystemen, sinds enkele jaren in Britse handen, verkoopt alleen aan bedrijven.

Hobur Twente uit Almelo levert tankwagens voor het transport van gevaarlijke stoffen zoals lpg, koolzuur, dimethylether (DME) en ammonia. De klanten van Hobur zitten onder meer in Azië en Noord-Europa. Het Almelose bedrijf bouwt de tanks, de trailers en de leidingsystemen zelf. Hobur, in de jaren 70 ontstaan uit tankbouwer Holvrieka en trailerbouwer Burg, is nu onderdeel van China International Marine Containers (CIMC).

Berenpas Aerospace uit Goor is gespecialiseerd in (rem-)leidingen, slangen en snelkoppelingen voor raceauto's en -motoren, vrachtauto's en vliegtuigen.

Pecocar in Albergen ontwikkelt 'sandwichpanelen' voor carrosserie-, bus-, en camperbouw. Afhankelijk van de toepassing zijn de panelen opgebouwd uit polyester, schuim en/of hout. De panelen worden onder meer gebruikt voor verwerking in opleggers voor koelvriestransport en voor vloeren en daken van bussen. /



Iedereen een webshop met UPX

Excelsheets, faxen, papieren bestellijsten. Die gebruikt toch niemand meer? Volgens William Sprakel van UPX in Enschede circuleren ze nog volop, ook in de wereld van e-commerce. Zijn software maakt daar een einde aan. 'Iedereen kan met ons de nieuwe CoolBlue worden.'

tekst: Frederike Krommendijk fotografie: Lars Smook

Mijn ambitie is zeker om wereldwijd te ondernemen

William verdiende op zijn dertiende al geld met het bouwen van websites. In 2013 richtte hij UPX op, waarmee de 31-jarige ondernemer zich nu volledig richt op digital commerce en product database. Bij UPX.Commerce gaat het om overzichtelijk digitaal zakendoen. Een ondernemer heeft bijvoorbeeld een webshop en wil daar alle product-info overzichtelijk op. De software van UPX kan die site dan indien gewenst bijvoorbeeld in tien verschillende talen bijhouden. Of zorgen dat met één handeling een veranderde productspecificatie voor alle producten ineens wordt doorgevoerd, zodat de ondernemer niet voor elk product handmatig de gegevens hoeft in te kloppen. Ook kan de software voor de fabrikant of toeleverancier toegankelijke bestellijsten maken. 'Je wilt niet geloven hoeveel er in de e-commerce nog handmatig wordt ingevoerd, overgeschreven of aangepast. Tijdrovend en meer kans op fouten. Terwijl het met goede software heel makkelijk kan.'

Snel en makkelijk

Peperduur zeker, die software? Dat valt reuze mee. Vanaf 50 euro kan al een simpele webshop worden ingericht, voor tussen de 100 en 150 euro ben je zoals William dat noemt 'binnen een dag van alle Excel geneuzel af.' 'Een simpel voorbeeld. Een tuincentrum verkoopt ledlampen in de webshop. Als er nu één ding aan die ledlamp verandert, moeten er bij wijze van spreken 10 Excelsheets worden aangepast. Onze software doet dat in één keer, voor alle modellen, alle kleuren. Ook maakt de software bestellijsten die toegankelijk zijn voor de fabrikant of groothandel. Dat is het unieke van ons product: 'het is een webshop die je verbindt met de zakelijke klant, de consument en als je wilt met je leverancier, B2B en B2C dus.' Wie de webshop verder wil aankleden en branding wil toevoegen, kan terecht bij de partners van UPX, zoals YIKE en bij zijn eigen (digitale) reclamebureau of internetpartner.

In alle talen

Met UPX.ProductDatabase kan een bedrijf zijn product database bijhouden en eenvoudig een productcatalogus maken: een goede etalage met product-info. 'Die kun je dan bijvoorbeeld online zetten in de talen van landen waar je zaken mee doet. Zodat iemand in China een handleiding in zijn eigen taal kan downloaden en garantiebepalingen ook voor een Duitse klant inzichtelijk zijn.'

Klanten komen uit de hele wereld, van Duitsland tot Japan en de VS. Sprakel verwacht nog veel meer toeloop nu de software volop in bedrijf is en via de webshops bijvoorbeeld ook door grote toeleveranciers wordt opgemerkt. De huidige klanten werken onder andere in de audiovisuele branche, verlichting, chemie en home decoration. Maar de software is voor alle mogelijke branches en bedrijfsgroottes geschikt, van eenmanszaakjes tot multinationals. 'Het lijkt zich als een olievlek te verspreiden. Mijn ambitie is zeker om wereldwijd te ondernemen.'

Traditioneel is een bedrijf een detaillist, een groothandel of een fabrikant. De software van UPX maakt het mogelijk om online via alle kanalen te verkopen. 'Je kunt meerdere shops maken voor verschillende kanalen: één voor je distributeurs, één voor je wederverkopers en één voor je eindklanten. Of binnen je shop differentiëren met kortingen of afspraken met bepaalde klanten.'

Natuurlijk was er al wel software voor e-commerce, maar die was óf erg basic, of helemaal op maat gesneden en daarmee kostbaar. UPX maakt digital commerce (of e-commerce) software waar de gemiddelde ondernemer meer dan genoeg aan heeft. 'Een kleine ondernemer denkt dat het heel ingewikkeld is, maar dat is het niet. Je kunt bijvoorbeeld in de software eenmalig aangeven hoe je producten wilt verzenden. De software maakt dan automatisch een verzendlabel aan met bijvoorbeeld DPD, PostNL et cetera. Je kunt zien hoeveel voorraad je nog hebt, een betaalmethode als iDeal of PayPal koppelen en bestellijsten maken die rechtstreeks door je leverancier kunnen worden ingezien. Iedereen kan met onze techniek de nieuwe CoolBlue worden,' lacht William. /

Mening van de stad telt mee ***in lokale journalistiek***

In de wijk Roombeek in Enschede zit het kloppend nieuwshart van de stad: de Newsroom Enschede van TC Tubantia en TV Enschede FM. Hier wordt het nieuws over de stad gemaakt, en dat is heel breed. Het nieuws gaat bijvoorbeeld over autobranden, aanrijdingen, evenementen en de lokale politiek, maar ook over ontwikkelingen in het bedrijfsleven en het onderwijs. Al het nieuws wordt vertaald naar online, krant, radio en tv. Wie dus het nieuws uit Enschede wil volgen, heeft genoeg aan TC Tubantia en TV Enschede FM

tekst: TV Enschede FM fotografie: Reinier van Willigen

Naast het dagelijkse nieuws werkt de Newsroom Enschede aan grotere journalistieke projecten. Zo is er het afgelopen jaar volop aandacht besteed aan het maaibeleid van de gemeente Enschede, afvalinzameling en overlast door grondwater. Ook is Enschede Wekt Op gehouden, een grootschalige campagne over duurzame energie. Inwoners van Enschede mochten meepraten over het plaatsen van zonnepanelen en windmolens. 'En die discussie hebben we flink weten te voeden', vertelt Flip van Willigen, stationsmanager van TV Enschede FM. 'Zo hebben we op televisie laten zien hoe bewoners van het buitengebied in actie kwamen tegen de plaatsing van windmolens. Ook toonde een Enschedeër zijn muisstille windturbine die eenvoudig op een dak of in de tuin kan worden gezet. Het onderwerp werd van alle kanten belicht, met zowel voor- als tegenstanders. Als media kozen we natuurlijk zelf geen partij.' Ook op radio, in de krant en online werden artikelen en interviews geplaatst over duurzame energie.

Galjaardprijs

Liefst 1100 mensen vulden online de enquête van de Newsroom Enschede in. 'Een recordaantal en in mijn ogen ook erg bijzonder want de enquête was niet een simpele poll, maar een vragenlijst die vroeg keuzes te maken.' Enschede Wekt Op werd afgesloten met een grote slotavond in het Balengebouw. Iedereen die de enquête had ingevuld, was uitgenodigd voor een talkshow over duurzame energie. Van Willigen: 'hierbij zaten diverse partijen aan tafel en onderstond er een discussie over de nut en de noodzaak van duurzame energie en over waar dan zonnepanelen en windmolens moeten komen. Ook de zaal mengde zich in deze discussie en de kijkers thuis konden reageren via Facebook en Twitter. 'Enschede Wekt Op was zo uniek dat het project werd genomineerd voor de Galjaardprijs, een landelijke prijs voor nieuwe vormen van overheidscommunicatie. Want vernieuwend was deze vorm van journalistiek en de burger erbij betrekken zeker', zegt Van Willigen trots. 'De mening van de stad speelt op deze manier een belangrijke rol in onze journalistieke producties. We maken niet alleen nieuws over de stad, maar ook met de stad.'

Nieuw project

Na Enschede Wekt Op zitten de journalisten uiteraard niet stil. Er heeft zich al een nieuw project aangediend. Enschedeërs mogen meepraten over vuurwerk in de stad. En ditmaal mogen ze ook meebeslissen, dat is voor het eerst. Een groep van 600 willekeurig gekozen Enschedeërs gaat in discussie over hoe de stad om wil gaan met vuurwerk. 'Dit kan leiden tot het invoeren van vuurwerkvrije zones of een centrale vuurwerkshow, alles is bespreekbaar', vertelt Van Willigen. 'Met reportages in de krant, op de radio, tv en online wordt deze discussie gevoed. En ook ditmaal is er weer een enquête online waarin alle inwoners van Enschede hun mening kenbaar kunnen maken. De enquête is de eerste dag al door meer dan 1.000 mensen ingevuld.'

Binnen de Newsroom Enschede werkt TV Enschede FM nauw samen met de redactie van de Twentsche Courant Tubantia. Maar daarnaast heeft de omroep van Enschede nog meer samenwerkingsverbanden. Bijvoorbeeld met de andere lokale omroepen in Twente binnen het Regionaal Mediacentrum Twente. Op tal van gebieden wordt de samenwerking gezocht, zodat de afzonderlijke lokale omroepen kunnen groeien. 'Denk daarbij aan acquisitie, opleiding van mensen en het samen inkopen van apparatuur', vertelt Van Willigen. Formeel heet het samenwerkingsverband 'Regionaal Mediacentrum Twente', maar de uitzendingen op radio en tv vallen onder de merknaam 1Twente. '1Twente is het merk dat we naar onze kijkers en luisteraars voeren. Een toepasselijke naam voor onze samenwerking.' /

TV Enschede FM

Televisie:
TV Enschede

Radio:
Enschede FM

Internet:
www.tvenschedefm.nl

Twitter:
@tvefm

Facebook:
TV Enschede FM

Instagram:
newsroomenschede

TEN HAG INVESTEERT IN TOEKOMST

Markt vraagt om innovatief denken en bouwen

De woningmarkt verandert. De komende decennia groeit het aantal eenpersoons huishoudens. Ouderen, zorgbehoevenden, mensen die gescheiden zijn en starters op de woningmarkt vormen in de toekomst bijna de helft van de bevolking in ons land.

tekst: Maaike Thüss fotografie: Archief

De markt vraagt dus om kleinere – betaalbare - woningen. Dat niet alleen, ouderen en zorgbehoevenden willen (en mogen) lang niet altijd meer in instellingen verblijven, maar houden het liefst de regie over hun eigen leven in hun eigen huis. Daarom zal de behoefte aan levensloopbestendige huizen ook groter zijn. ten Hag makelaars en financiële diensten speelt nu al in op die behoefte door te participeren in twee opmerkelijke projecten.

Ideaal

'We hebben twee initiatieven gevonden die naadloos aansluiten bij onze toekomstvisie', vertelt Michel ten Hag, directievoorzitter van ten Hag Makelaars & Financiële Dienstverleningsgroep. 'Traditioneel bouwen wordt steeds kostbaarder door de stijging van de kosten van manuren en bouwmaterialen. Daarnaast zijn er hoge faalkosten waardoor er een matige prijs/kwaliteitsverhouding is. Het eerste initiatief, Novito, levert woningen die bijna volledig uit de fabriek komen en binnen één dag te plaatsen zijn. De woningen zijn standaard, maar bewoners kunnen ze wel naar eigen wens aanpassen. Ideaal voor ouderen of mensen die zorg nodig hebben, omdat zowel voorzieningen op somatisch als psychogeriatrisch gebied kunnen worden toegepast. We streven ernaar om nog dit jaar te beginnen met bouwen in Veldwijk-Noord in Hengelo.'

Beter klimaat

De tweede manier waarop ten Hag inhaakt op de huidige maakindustrie is door middel van 'House2Start'. Starters op de woningmarkt hebben nagenoeg geen kans op een betaalbare woning. Met dit concept verandert dat. 'De huizen zijn 45 vierkante meter en geschikt voor één of twee personen. Alles wat nodig is, is aanwezig: twee woonlagen, een woonkamer/keuken, een slaapkamer en een badkamer. Bovendien zijn ze betaalbaar, mede doordat met behulp van

Al 50 jaar een bloeiend bedrijf

zonne-energie de woning gasloos is', aldus ten Hag. 'De huur bedraagt tussen de 500 en 600 euro per maand inclusief energie.'

Zowel Novito als House2Start dragen bij aan een beter klimaat. De producenten verspillen geen materiaal en energie. ten Hag onderscheidt zich op nog meer vlakken. Door nauw samen te werken met andere partijen, kunnen huurders en woningeigenaren eenvoudig en letterlijk duurzaamheid in huis halen.

ten Hag: 'Reimarkt, zo heet het concept waarover het gaat, biedt verschillende oplossingen, van zonnepanelen tot dubbel glas. We hebben kant-en-klare producten op het schap liggen. Die zijn goedkoper en dus voor iedereen toegankelijk. Het assortiment slaat enorm aan. Bewoners kunnen energie besparen en werken mee aan een beter klimaat. We willen ervoor zorgen dat eind volgend jaar in heel Nederland 15 Reimarkten zijn. Nu zijn dat er 4. We merken dat het erg goed aanslaat en willen het hele land kunnen bedienen.'

Ondernemers die kansen zien in innovaties op de markt en deze inzetten voor hun klanten, blijven interessant

Binnen het concept is recent vanuit de Financiële Dienstverlening ook gestart met de opzet om tot financieringsmodellen voor mensen met een smalle beurs te komen in samenwerking met enkele gemeenten. ten Hag bestaat dit jaar 50 jaar en is met deze nieuwe stappen helemaal klaar voor de toekomst. 'Ondernemers die kansen zien in innovaties op de markt en deze inzetten voor hun klanten, blijven interessant', verklaart de directievoorzitter de nog altijd stevige marktpositie van ten Hag. /

EQIB | THE HUMAN FACTOR HELPT NORMA AAN GOED PERSONEEL

Zoeken naar vakmensen is een kunst

De technische industrie draait op volle toeren. Bij Norma in Hengelo staan ze daarom te springen om goed geschoold en gemotiveerd personeel, in alle geledingen van het bedrijf. De recruiters van Eqib zetten alle zeilen bij om de hoogvlieger in ultraprecisie verspaning en mechatronische modules daarbij te helpen.

tekst: Frederike Krommendijk fotografie: Lars Smook

'Het piept en het kraakt, ook bij onze toeleveranciers'. Jos Kamp, Productiemanager bij Norma, ziet de vraag naar de geavanceerde producten elke dag groeien. Maar waar haal je zo snel gekwalificeerde mensen vandaan? 'Wij hebben dringend behoefte aan goede vakmensen. Van CNC-frezers tot speciale draaiers, van werkvoorbereiders tot ondersteunend personeel. En die vraag neemt alleen maar toe'.

Ervaring

Norma is een hightech eerstelijns toeleverancier, die complete mechatronische systemen ontwerpt, produceert en samenstelt, met ultraprecisie als specialiteit. Door de toenemende vraag neemt het bedrijf zowel young potentials als oude rotten in het vak aan. 'Die vakmensen van vroeger kunnen door hun ervaring techniek als het ware voelen en ruiken, die hebben we zeker ook nodig'. Om onderwijs en praktijk goed te laten aansluiten, is Norma ook in gesprek met het ROC van Twente, Saxion en de UT, maar ook met de vakopleiding SMEOT en STODT. Norma heeft samen met het ROC een eigen vakmanschapstraject ontwikkeld. Hiermee worden jong en oud opgeleid in de techniek met een echte verdiepingsslag cq. specialisatie in de techniek waarin Norma actief is. Dit in het kader van een leven lang leren.

Jos wil graag mensen die echt gemotiveerd zijn om bij Norma te werken. 'Wij leveren onderdelen en complete mechatronische modules aan grote namen, zoals ASML, Thales & Philips. Geen Philishave of mobiele telefoon kan worden gemaakt zonder de onderdelen die Norma produceert. We proberen onze werknemers duidelijk te maken waar ze aan werken. Dat motiveert veel meer dan dat je wat fabriceert, maar geen idee hebt waarvoor het uiteindelijk bedoeld is'. Het werkaanbod bij Norma is enorm: van frezen, draaien, vonken en slijpen tot modulebouw, klassieke en cleanroom montage. Van de vrij grove eerste handelingen tot precisiewerk tot op duizendsten van millimeters, op de micron nauwkeurig.

Continuïteit waarborgen

Bij de zoektocht naar personeel met de goede papieren én de juiste mentaliteit, is Eqib | The Human Factor uit Hengelo de vaste businesspartner van Norma. Joost Olde Weghuis, Directeur Techniek bij Eqib, erkent dat het momenteel een echte puzzel is. De hele markt trekt immers aan goede vakmensen. 'Veel technische bedrijven staan te springen om goede mensen. Wij moeten ervoor zorgen dat de continuïteit gewaarborgd blijft, ook bij een groot bedrijf als Norma. Vroeger kon een bedrijf een advertentie plaatsen en dan rustig de beste kandidaat eruit zoeken. Nu zit een kandidaat bij wijze van spreken achterover in de stoel te wachten wat een bedrijf te bieden heeft. Dat vraagt om een heel andere aanpak. Wij bouwen al jaren aan een sterk kandidatenbestand en volgen de doelgroep op social media, laten ons daar zelf ook wekelijks zien als kennisdrager in de tech-industrie. Zo krijgen we meer traffic op de website en kunnen we mensen volgen: zijn ze toe aan een nieuwe stap in hun carrière? We zitten er echt bovenop'.

Specialisten zoeken specialisten

Eqib heeft zelfs een speciaal team dat mensen werft voor de techniek en is zelf ook ingevoerd in deze wereld. Joost: 'Als je zelf het verschil niet weet tussen conventioneel frezen en CNC-frezen kan je ook niet beoordelen of je de juiste man of vrouw op de juiste plek zet. Wij zoeken met onze kennis en ervaring naar zoveel mogelijk raakvlakken tussen de kandidaat en de baan. Diploma's en werkervaring zijn natuurlijk van belang, maar leergierigheid en motivatie zijn zeker net zo belangrijk'. Waarom zou niet elke jongere kiezen voor de techniek? De doorgroeimogelijkheden zijn goed, het salaris prima en met vakinhoudelijke opleidingen blijf je je ontwikkelen. Jos weet het ook niet. 'Misschien lijdt de techniek onder een wat minder mooi imago dan vroeger? Toen was het meer vies werk, maar dat is allang niet meer zo. Het is juist prachtig werk met heel veel ontwikkelingsmogelijkheden. Daarom laten we ook leerlingen uit het basis- en voortgezet onderwijs binnen kijken bij Norma om alvast de interesse voor techniek op te wekken. Er is hier zo'n brede range aan werkzaamheden. Onze klanten vragen steeds meer om totaaloplossingen. Het is niet meer zoals vroeger dat je een tekening kreeg met de opdracht: maak het maar. Wij denken mee over het totale product. Hoe maak je dat zo efficiënt mogelijk? Zo blijf je ook concurrerend. Daarom investeren we ook continu in de ontwikkeling van ons machinepark, zodat hier de nieuwste machines en robots voor onbemande productie aanwezig zijn. Techniek is echt veel meer dan de lasser die je op het journaal ziet als het over dit onderwerp gaat'. /

Wij moeten ervoor zorgen dat de continuïteit gewaarborgd blijft

Baker Tilly Berk

INNOVATIE LEVERT BELASTINGVOORDEEL OP

Bedrijven die innoveren, kunnen aanzienlijk belastingvoordeel verkrijgen. De overheid stimuleert hiermee niet alleen deze vernieuwingen, maar zorgt er ook voor dat bedrijven minder snel hun business naar het buitenland verhuizen.

tekst: Maaike Thüss fotografie: Lars Smook

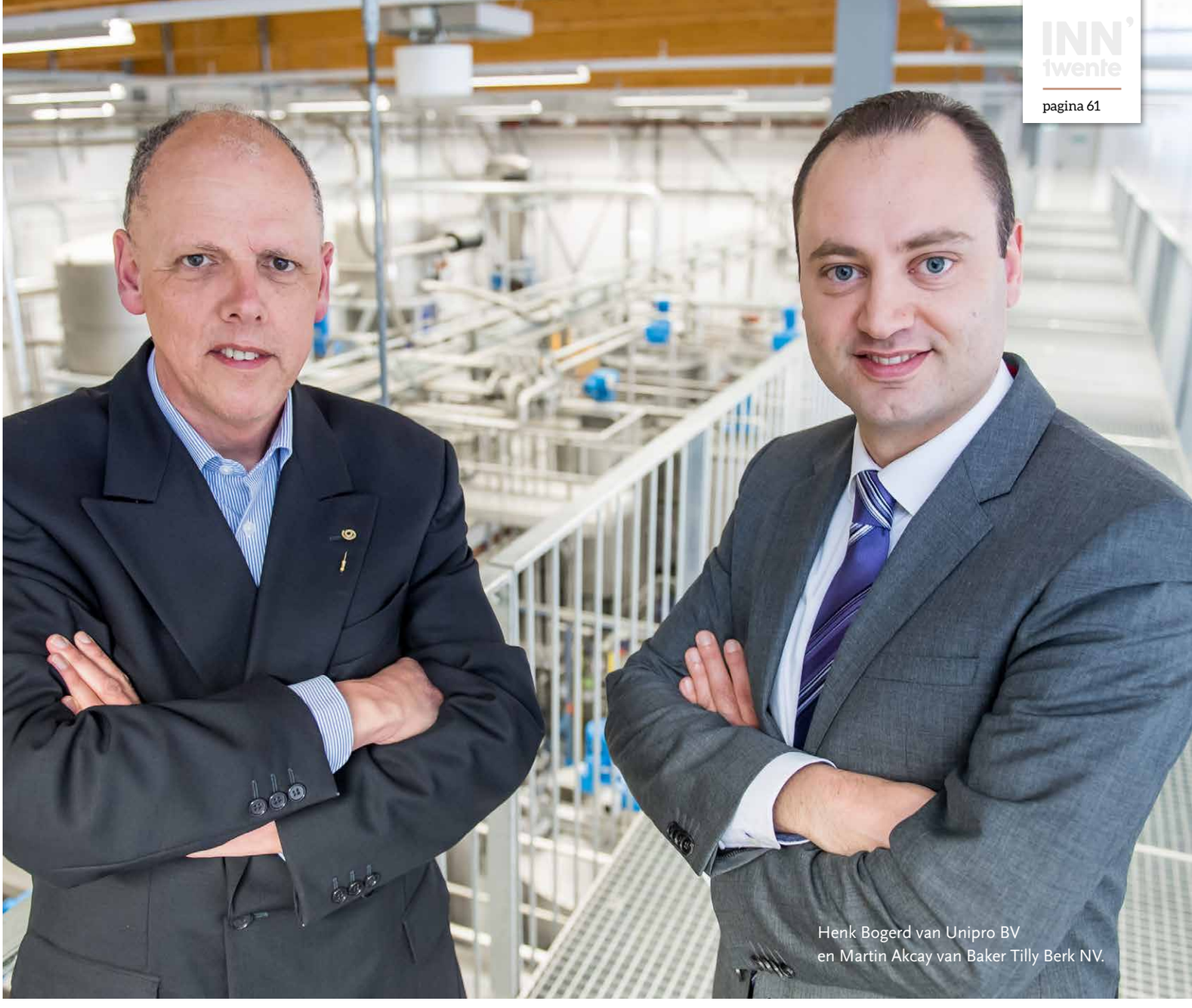
‘Zeker de maakindustrie kan van deze zogeheten innovatiebox profiteren’, weet Martin Akcay van Baker Tilly Berk. ‘Het is jammer dat veel bedrijven niet op de hoogte zijn van deze box. Ik zie het als onze taak om onze klanten te adviseren op dit vlak. Een gedeelte van de winst kan namelijk in plaats van 25 slechts 5 procent belast worden. Wij begeleiden de bedrijven tijdens het proces.’

Akcay begeleidde onder meer Unipro uit Haaksbergen. Het bedrijf, een vooraanstaande speler op het gebied van kleefstof en kunstharsvloeren, bestaat bij de gratie van innovatie. Het pand van Unipro alleen al, bewijst dat innovatief denken in de genen zit van de medewerkers. De productie is CO_2-neutraal, het gebouw is duurzaam gebouwd met onder meer een groen dak en gas wordt er niet gebruikt. Het ademt innovatie, ook in het laboratorium waar nieuwe toepassingen en samenstellingen voor de vloeren worden bedacht en getest.

Trots

Henk Bogerd, supervisor Finance & Control: ‘het is een geweldig bedrijf om voor te werken. Ik ben echt trots op wat we doen hier. Afgelopen zomer hebben we bijvoorbeeld elektrisch geleidende gietvloeren ontwikkeld. In ruimtes waar gewerkt wordt met gevoelige apparatuur, elektronische componenten of gevaarlijke stoffen kan elektrostatische ontlading desastreuze gevolgen hebben. Door een goede elektrisch geleidende vloer te installeren, wordt voorkomen dat personen die over de vloer lopen, opgeladen worden. Daarnaast zorgt een elektrisch geleidende gietvloer ervoor dat de elektrostatische ontlading via de vloer plaatsvindt en niet van mens op machines, gevoelige materialen of gevaarlijke stoffen. De elektrisch geleidende gietvloer wordt als het ware een geleider.’

Door de samenwerking met Baker Tilly Berk, geïnitieerd door Martin Akcay – gespecialiseerd in de Innovatiebox, heeft Unipro aanzienlijk kunnen besparen. ‘Met het geld dat we over hebben gehouden door een gedeelte van de winst in de innovatiebox onder te brengen, kunnen we een extra R&D medewerker betalen, hoe mooi is dat? We zijn echt blij met de samenwerking met



Henk Bogerd van Unipro BV
en Martin Akcay van Baker Tilly Berk NV.

Baker Tilly Berk. Vooral de proactieve houding spreekt ons aan. Ook heeft Baker Tilly Berk een goede relatie met de Belastingdienst. In het geval van de innovatiebox is dat nodig, omdat er een vaststellingsovereenkomst opgesteld moet worden waarvoor beide partijen overeenstemming moeten bereiken. Het is erg prettig dat er in de buurt een specialist is op wie je kunt vertrouwen.'

Moeite waard

Martin Akcay: 'het is jammer als ondernemers 'blind' zijn voor hun innovatievermogen. Want met de WBSO (Wet Bevordering Speur- en Ontwikkelingswerk) en de innovatiebox kan elke ondernemer die innoveert meer geld verdienen. De overheid stimuleert innovatief ondernemerschap met verschillende fiscale regelingen. Ondernemers maken daar nog niet optimaal gebruik van. Niet alleen vanwege het gebrek aan inzicht in de eigen innovatiekracht. Ook omdat ze opzien tegen het papierwerk dat komt kijken bij het aanvragen van een WBSO-beschikking. Vooral ondernemers met een relatief lage omzet denken dat het financiële voordeel niet opweegt tegen de moeite van het aanvragen van de subsidie en het bijhouden van de administratie. Toch is gebruikmaken van de fiscale regelingen altijd de moeite waard, want het levert geld op: de WBSO subsidieert kosten die de ondernemer maakt om te innoveren, zoals loon- en materiaalkosten en dankzij de innovatiebox wordt winst uit innovatie met slecht 5 procent belast." /

Met het geld dat we over hebben gehouden door een gedeelte van de winst in de innovatiebox onder te brengen, kunnen we een extra R&D medewerker betalen

INNOVATIE

Nieuwe textiel in Twente

Twente is textiel, nog steeds. Grote fabrieken met rokende schoorsteenpijpen bepaalden tientallen jaren het stadsbeeld, maar vanaf de jaren zestig ging de traditionele textielindustrie ten onder. Een enkele bestaande onderneming wist de bakens op tijd te verzetten. De laatste jaren zijn er ook weer nieuwe 'textielbedrijven' ontstaan. Zij veroveren de markt met innovatieve producten als teekwerende kleding, tenten met zonnecellen of digitaal bedrukte stoffen. Maak kennis met een aantal van deze nieuwkomers.

tekst: Annette Toonen fotografie: Eric Brinkhorst

In lange banen glijden de katoenen doeken door de machines: drukken, fixeren, wassen (om de fixatie te stoppen) en drogen. Zie hier het productieproces van Colour 4 Cotton Creations, onderdeel van Araco, importeur van relatiegeschenken en reclameartikelen uit Enschede. Araco heeft sinds een half jaar aan de Richtersweg een textieldrukkerij voor het digitaal bedrukken van stoffen voor T-shirts, handdoeken en tassen, met een oplage vanaf 25 stuks.

Uniek in kleinere oplages

Eigenaar Henk Greftenhuis en zijn compagnon Willem Ekkelkamp zagen de groeiende behoefte aan meer persoonlijke geschenken in kleinere oplages, het liefst in fullcolour. 'De bedrijven die stoffen digitaal kunnen bedrukken, zitten in

Colour 4 Cotton Creations

Je moet iets unieks doen

China en Turkije. Maar zij drukken alleen grote hoeveelheden, zijn prijzig en hun levertijden zijn lang. Ik dacht, waarom doen we dat niet hier? Nu anderhalf jaar later hebben we een hightech-productielijn die snel, betaalbaar en hoogwaardig kan produceren', aldus Ekkelkamp.

Transparante markt

Greftenhuis en Ekkelkamp proberen met Colour 4 Cotton Creations een 'positie te houden' in de markt voor relatiegeschenken. Greftenhuis: 'Ik denk dat het een goede keuze is voor ons bedrijf. Want de import en verkoop van artikelen verandert nu iedereen online via webshops alles over de hele wereld kan kopen. De handel is heel transparant geworden. Om je positie te houden, moet je iets doen waar je uniek in bent.'

Het voordeel van digitale druk is dat je sneller kunt wisselen van design en dus gemakkelijker kleinere oplages kunt verwerken dan bij conventionele druk, vertelt Ekkelkamp. 'Wij zijn het enige bedrijf in West-Europa dat stoffen op deze manier bedrukt. Ons bedrijf is nog maar net begonnen - alle technische hobbels zijn goed en wel genomen - en we krijgen nu al aanvragen uit Engeland, Noorwegen, Denemarken en België.'

De handdoekstof worden tot eindproduct verwerkt in Enschede. De stoffen voor T-shirts en tassen gaan naar Moldavië of Roemenië. De productie tot T-shirt of tas is daar goedkoper. Greftenhuis: 'In Moldavië bedraagt het minimumloon 150 euro per maand. Als mensen uit Moldavië in West-Europa gaan werken, kunnen ze in hun eentje een hele familie onderhouden. Een biertje kost er tien eurocent. Ons schuldgevoel daarover is niet heel groot, wij zijn eerder behulpzaam. Via de rijksoverheid zijn wij betrokken bij een project voor verbetering van scholen in Moldavië.'

Blijven vernieuwen

Met Colour 4 Cotton is er weer 'textiel' in Enschede, beaamt Greftenhuis. 'Maar volgens mij had de textielindustrie nooit hoeven verdwijnen. Ik denk het door de laksheid is gekomen van de directies. Zij hebben niet genoeg willen vernieuwen. Wat wij nu doen, is strategisch. We denken dat we zo een betere toekomst hebben.' / →

O & H Concepts

Klaar om de wereld te verbeteren

Het Enschedese bedrijf O & H Concepts BV is bijna klaar om de wereld te veroveren met zijn zelfvoorzienende opblaasbare tenten. De tent, een Self Supporting Inflatable genoemd, kan in acht minuten worden opgezet en is voorzien van een 'dak' met zonnecellen, zodat je in de tent (van 6 bij 5 meter) een lamp, een laptop of ziekenhuisapparatuur kunt aansluiten, of je mobiele telefoon kunt opladen.

O & H Concepts BV, actief deelnemer aan het zakelijke netwerk United Global Compact van de Verenigde Naties (VN), ziet de shelters graag opgenomen in het depot van hulpgoederen van VN. De tent is bij uitstek geschikt voor gebruik in ramp- of andere crisisgebieden en voor hulp in ontwikkelingslanden, stelt Jeroen Rijnenberg van O & H Concepts BV, dat hij in 2014 samen met CEO Rachel Harbantomo Tjokropranoto heeft opgericht. In de tenten kunnen scholen of ziekenhuizen worden ingericht. Ook kunnen ze dienst doen als plek voor (digitale) registratie van slachtoffers.

Slimmer en beter

Het idee voor de tent vindt zijn oorsprong in de tsunami van 2004. Rijnenberg en Harbantomo Tjokropranoto, beiden van Javaanse afkomst, waren begaan met het lot van de tsunamislachtoffers. Ze zamelden geld in dat ze doneerden aan een hulporganisatie. Rijnenberg: 'Ik wilde daarna weten wat ze ermee hadden gedaan, maar daar kreeg ik telkens geen duidelijkheid over. Een bedankje via de mail was alles.' Rijnenberg en Harbantomo Tjokropranoto vroegen zich daarna af waar hulporganisaties behoefte aan hebben en onderzochten dat. 'Bij crises zijn het gebrek aan brandstof en elektriciteit vaak een groot probleem. Er zijn aggregaten nodig, en mankracht. Ook het transport verloopt vaak moeizaam omdat wegen onbegaanbaar zijn', zegt Rijnenberg. 'Van daaruit zijn we gaan kijken of we iets konden ontwikkelen dat vanuit de lucht te droppen is, wat gemakkelijk te hanteren is en wat selfsupporting en 'koppelbaar' is. Als je ziet hoe het nu vaak gaat, vraag je je af waarom het allemaal zo primitief is. Het kan echt slimmer en beter.'

De tenten worden gemaakt door Airquee Inflatables in Roemenië, een bedrijf dat Rijnenberg kent uit de tijd dat hij, opgeleid in het hotelvak, in een Zwitsers hotel werkte. Hij liet Airquee, inmiddels strategisch partner van O & H Concepts BV, toen een opblaasbare tent maken voor een golfevenement.

Leren en ontwikkelen

Op een werkconferentie in Dubai in 2015, waar een prototype van de shelter werd getoond, had O & H Concepts BV meerdere tenten kunnen verkopen, maar het bedrijf heeft dat niet gedaan. O & H Concepts BV is nog niet zover. Rijnenberg: 'Het is niet zomaar een kwestie van leveren. Je moet weten hoe je met de tenten moet omgaan, hoe je ze moet onderhouden en opbergen, bijvoorbeeld. We zijn nu bezig om daar een training voor te ontwikkelen. Die proberen we uit tijdens solarraces in Australië en Monaco. Daar worden de tenten onder meer gebruikt als slaapcabine en werkplaats.' /

De bevriende Twentenaren Rob Nijhuis en Vincent Jansen zijn graag in de natuur. Wandelen met de hond, jagen. Zodoende zijn ze wel eens gebeten door een teek - Jansen moest zelfs al eens een antibioticakuur ondergaan nadat er een rode kring was ontstaan rondom zo'n beet. Een beet van een besmette teek kan de ziekte van Lyme veroorzaken, soms met ernstige klachten tot gevolg.

Rovince

Textiel tegen teken

En dat bracht de mannen op het idee 'om iets te bedenken waarmee je teken van het lijf zou kunnen houden'. Zo kwam het in 2007 tot de oprichting van Rovince - een samenvoeging van hun voornamen Rob en Vincent. Sinds 2010 verkoopt hun onderneming onder meer teekwerende broeken, hemden, jassen en sokken. De productie van die artikelen werd mogelijk na een ontmoeting op een beurs met een Belgische onderneming die insectenwerende stoffen levert voor de kleding van militairen uit diverse Europese landen die 'overzees' zijn gestationeerd. De speciale stof moet ze beschermen tegen infectieziekten als knokkelkoorts en malaria. 'Met dat bedrijf werken wij nu samen', vertelt Nijhuis.

Teekwerende permethrine

De kleding van Rovince is behandeld met het teekwerende permethrine, dat zorgt voor een 'hetevoetjeseffect' bij teken. Zodra de teek op de stof komt, doet zich een thermische reactie voor waardoor de teek last krijgt van brandende pootjes en loslaat. Een teek kan op gewone kleding kans zien omhoog of naar beneden te kruipen, totdat het beestje een stukje huid vindt waar het bloed kan zuigen.

'Een speciale polymeercoating zorgt ervoor dat de permethrine aan de vezels van de stof blijft zitten, ook als de kleding wordt gewassen', legt Nijhuis uit. De geïmpregneerde kleding is niet schadelijk voor de gezondheid, stelt hij. De hoeveelheid permethrine waarmee het lichaam in aanraking komt, zit ver beneden de norm van de Wereldgezondheidsorganisatie WHO. Rovince richt zich vooral op de verkoop aan bedrijven die kleding leveren aan hoveniersbedrijven, boswachters, jagers, vissers en recreanten. De onderneming ziet uitbreidingsmogelijkheden in de golfsport en op de reizigersmarkt. Onder de paraplu van Mirari Group, dat mede-aandeelhouder is, wil het bedrijf zijn vleugels uitslaan. /

Een op de vijf teken is besmet, volgens het RIVM. Elk jaar worden één miljoen mensen gebeten door een teek. Twee op de honderd (25.000 per jaar) krijgen de ziekte van Lyme.

Nadat eerder ondernemingen als Looms, Buiting, Vivochem, Madison en het distributiecentrum van Timberland zich hadden gevestigd op het XL Businesspark, de Container Terminal Twente (CTT) binnenkort operationeel zal gaan en Eurol gaat beginnen met de nieuwbouw, heeft directeur Jan Geerdink recent een overeenkomst gesloten met Groep Heylen. Het contract met deze Belgische investeerder is voor de ontwikkeling van 'T-Port Logistic Campus', een logistiek centrum dat qua oppervlakte het grootste in Nederland moet worden.

tekst en fotografie: XL Business Park Twente

XL Business Park Twente

Komst van Groep Heylen goed voor XL Businesspark Twente en de regio

De vier gemeenten Almelo, Borne, Hengelo, Enschede en de provincie Overijssel zijn de gezamenlijke initiatiefnemers van XL Businesspark Twente. Het bedrijvenpark leent zich bij uitstek voor 'grootse' ondernemers. Directeur Jan Geerdink legt uit: 'de locatie langs de A35 bestaat uit 120 hectare beschikbaar bedrijfsterrein en biedt ruimte aan gerenommeerde nationale en internationale bedrijven in de logistiek, transport, distributie en industrie. Doordat het ook aan het Twentekanaal ligt en vanwege de containerterminal aldaar is een goede bereikbaarheid over weg en water gegarandeerd.'

De aanwezigheid van het Twentse overslagbedrijf Container Terminal Twente (CTT) biedt voor XL Businesspark een extra kans om grote partijen voor zich te interesseren. Met een vestiging in de Hengelose haven, de railterminal in het Duitse Bentheim en een gecombineerde water-, weg- en railterminal in de Rotterdamse haven heeft CTT genoeg ijzers in het vuur om XL Businesspark tot een locatie te maken van waaruit heel Europa bereikbaar is.

180.000 vierkante meter

'Met T-Port Logistic Campus wordt ineens een groot stuk van XL Businesspark ontwikkeld. Dit gaat ook andere ondernemingen aantrekken. Sinds duidelijk is dat Groep Heylen hier gaat bouwen, hebben zich al meerdere partijen bij ons gemeld met interesse in aanpalende percelen', vertelt een trotse Jan Geerdink.
Het deel dat Groep Heylen gaat ontwikkelen, beslaat 30 hectare. Hierop worden gefaseerd logistieke distributiecentra gerealiseerd. Uiteindelijk zal circa 180.000 vierkante meter worden bebouwd en daarmee wordt het één van de grootste logistieke ontwikkelingen in Nederland. 'Naast de mooie cijfers over oppervlakte en formaat zijn wij vooral blij dat T-Port Logistic Campus goed is voor zo'n 1.000 directe banen. Dit zijn de vooruitzichten waarop wij als Twente moeten bouwen', aldus Geerdink. De komst van Groep Heylen is ook een boost voor de diverse kennisinstellingen in Twente. Universiteit Twente Saxion Hogeschool en de ROC's in Hengelo en Almelo kunnen met de komst van grote ondernemers prachtige samenwerkingen aangaan.
Volgens André Pluimers, voorzitter van Port of Twente, worden met de realisatie van een groot logistiek centrum in de regio ook de problemen aan de onderkant van de arbeidsmarkt opgelost. 'In de afgelopen jaren bleek in acquisitietrajecten dat niet aan alle randvoorwaarden kon worden voldaan. Kavelgrootte was een issue, maar ook aansluiting met opleidingsinstituten. Gelukkig hebben wij dit op tijd ingezien en hebben wij kunnen bijsturen. Organisaties als Heylen introduceren wij bijvoorbeeld eigenhandig bij douane

Geplande locatie Groep Heylen op het XL Business Park in Almelo

en kennisinstellingen zodat zij zich gesteund voelen en Twente als 'thuis' gaan zien.'

Pluimers over Heylen: 'XL Businesspark Twente gaat met het aantrekken van de eerste buitenregionale investeerder de goede kant op. De aanzuigende werking die van de komst van Groep Heylen uitgaat, is een strategische oppepper voor de werkgelegenheidsontwikkeling van de gehele regio en een reden voor andere organisaties om zich hier te vestigen.'

Logistieke hotspot

'Wij noemen ons 'innovative investors in business & buildings' en dat gaan wij opnieuw waarmaken', vertelt Ralph Caspanni, managing director van Groep Heylen Nederland. Inderdaad 'opnieuw', want eerder ontwikkelde Groep Heylen al het distributiecentrum voor Calvin Klein in Oud Gastel nabij Roosendaal en het enorme VECommerce Logistic Campus in Venlo dat onder meer onderdak biedt aan de distributiecentra van PVH en Bleckmann. Van dit 140.000 vierkante meter grote gebouw is op dit moment de vierde fase in aanbouw. Die ontwikkeling was initieel al goed voor 750 banen.

'De keuze voor XL Businesspark Twente lag voor de hand. In onze ogen is dit door haar strategische ligging, goede aansluiting op het wegen en waternetwerk en vanwege de aanwezigheid van de Combi Terminal Twente de nieuwe logistieke hotspot van Nederland. De logistieke sector vraagt tegenwoordig om beschikbaarheid van personeel, flinke percelen, grote en flexibel in te delen gebouwen met ruime parkeervoorzieningen voor auto's en fietsen. Allemaal voorwaarden waaraan op XL Businesspark en in deze regio kan worden voldaan. Hier willen onze klanten zich vestigen. T-Port Logistic Campus wordt voor onze relaties de poort naar Duitsland, Scandinavië en Oost Europa', aldus Caspanni.

'De openheid en behulpzaamheid van projectorganisatie RBT, Port of Twente en de gemeente Almelo maakt dat wij ons nu reeds thuis voelen. Dat gevoel willen wij alleen maar uitbreiden. Wij wensen een onderdeel te gaan uitmaken van het zakelijke en sociale netwerk van deze regio.' /

Over Groep Heylen

Groep Heylen is een Belgische industriële holding. Op innovatieve wijze investeert Groep Heylen in ondernemingen en de ontwikkeling van semi-industrieel vastgoed. Architecturale meerwaarde, multifunctionaliteit en duurzaamheid zijn de belangrijkste uitgangspunten. Inmiddels heeft Groep Heylen activiteiten in België, Luxemburg, Nederland, Duitsland, Italië en Finland.

Je zou bijna drempelvrees krijgen als je het pand van grand-café Ledeboer ziet. Zo statig is het voormalige bankgebouw. Maar binnen is de sfeer totaal relaxed. Chillen en borrelen op de bank, lekker uitgebreid eten of alleen een kop koffie? Ledeboer wil de huiskamer van Almelo zijn.

tekst: Frederike Krommendijk fotografie: Rikkert Haring

LEDEBOER

Relaxed grand-café in statige bank

Het pand op de hoek van de Wierdensestraat en het Waagplein uit 1909 was ooit het hoofdkantoor van bankiershuis Ledeboer. Die grandeur straalt het aan de buitenkant zeker nog uit. Binnen is de oude sfeer gebleven, maar gemixed met invloeden van nu. Het resultaat: een ruimte waar iedereen zich thuis kan voelen.

Laagdrempelig

Bedrijfsleiders Rick Blanken (keuken) en Bart Loskamp (gastheer) stralen. Want dit is precies wat ze voor ogen hadden toen ze in Ledeboer stapten. De formule slaat aan. Het is sinds de opening op 1 april al lekker druk en de naam zingt rond in de stad. ‘We willen laagdrempelig zijn. Of je nou ’s ochtends even langskomt voor een kop koffie of lekker de hele middag van een flesje wijn geniet samen, of je nou meerdere gangen uitgebreid wilt dineren of alleen verse friet van de Frites Boutique neemt, iedereen is welkom’, legt Rick uit. Hij kookt met kwaliteitsproducten, liefst uit de streek. Twentse aardappels voor de friet, Twentse asperges, Twentse kaas op de kaasplank. ‘Ik ben een klassieke kok, ik houd van koken met goede ingrediënten zonder fratsen. Gewoon lekker eten.’ Rick kookte eerder onder andere bij Het Seminar, Het Nonnetje, De Stenen Tafel, Wilmersberg en Wiemsel.

Zijn compagnon Bart Loskamp is de perfecte gastheer en een groot wijnkenner. In Ledeboer is zelfs een aparte wijnwinkel ingericht. Een heel bijzondere plek is de kluis beneden in de voormalige bank. Achter de zware deur waar vroeger geld en goud lagen, zijn nu wijnkluisjes gemaakt. Zo’n kluisje is te huur voor een jaar. ‘We zoeken dan samen uit wat we erin leggen en je krijgt exclusieve proeverijen met de leverancier. Als je dan met gasten hier komt eten, kun je van je eigen wijnkaart kiezen en met je gasten de kluis in. Een echt genootschap dus. We vinden het leuk zo’n extra beleving te bieden’, zegt Bart. Die beleving zit in allerlei dingen. De pasta die warm wordt geserveerd uit een grote Grana Pardano kaas, de Flammkuchen en charcuterie die je lekker kunt delen bij een goed glas wijn, het verrassingsmenu dat elke maand verandert, de koks die je letterlijk op de vingers kunt kijken. Richard: ‘Almelo had al veel horeca maar dit was hier nog niet. De sfeer is ongedwongen, en dat in zo’n statig pand’.

Meteen verkocht

Bart werkte eerder onder andere bij Bloemenbeek, Chateau Neercanne, de Oude Raadskelder en De Wiemsel. Deze baan werd hem en Rick aangeboden door Richard van den Hoeven en Lars van Galen van Tuindorphotel-restaurant ’t Lansink in Hengelo. Dit vermaarde bedrijf ondersteunt Rick en Bart in hun nieuwe avontuur. ‘ Wij hadden een concept klaarliggen voor een soortgelijk grand-café in Hengelo, maar dat ketste af. Toen we dit zagen, waren we verkocht. Het had alles al, het miste alleen nog een ziel. Die zit er nu in, het leeft echt’, zegt Van den Hoeven.

Pand met historie

Het bankiershuis van de firma Helmich Ledeboer werd in 1868 opgericht. In 1909 verhuisde de bank naar dit gebouw, een nieuwbouwpand. In die tijd werd veel gebouwd naar het voorbeeld van de statige koopmanshuizen uit de zeventiende eeuw. Het pand is een rijksmonument. Het gebouw diende tot 1994 als bank, de imposante kluizen in de kelder getuigen daar nog van. Daarna kwamen er verschillende huurders en de laatste jaren stond het leeg. Herman Hazewinkel kocht het om het fraaie pand niet verloren te laten gaan. Mede met steun van het regionale initiatief ‘De Spontane Binnenstad’ is het pand ingrijpend gerestaureerd. Boven grand-café Ledeboer zijn kantoren gemaakt en drie lofts.

Ledeboer is vijf dagen per week open, zondag en maandag alleen op verzoek. In overleg kan het grand-café ook voor besloten groepen, feesten en partijen worden afgehuurd. Boven zijn nog twee vergadersalons, tot 12 personen. In de kluis kunnen (wijn)proeverijen worden gehouden. Ook biedt Ledeboer onderdak aan culturele activiteiten.

Almelo had al veel horeca maar dit was hier nog niet

Maar liefst 46,1 miljoen gulden maken Twentse verzetsmensen op 15 november 1944 in Almelo buit om daarmee de lege stakingskas van de spoorwegstaking weer te vullen. De Twentse megaproductie 'Het Verzet Kraakt' rond dit verhaal zal in 2017 en 2019 bestaan uit een theaterspektakel en een film over de bankroof met de grootste buit ooit. Om de musical en de film heen worden al in de zomer van 2017 in verschillende plaatsen tentoonstellingen en allerlei andere activiteiten en initiatieven ontwikkeld die 'Het Verzet Kraakt' tot een community project maken dat gedragen wordt door tal van lokale vrijwilligers. Organisaties, verenigingen, ondernemers, winkeliers en individuele inwoners scharen zich achter het initiatief en blijken met elkaar in staat het project sterk te verbreden.

tekst: Jan Verhoek foto: Willem van Walderveen

Het verzet kraakt is een Twents community project

Persoonlijke verhalen uit zes gemeenten

Riet Strijker, directeur van Stadsmuseum Almelo: Ik kwam vorig jaar in contact met producent Gerard Cornelisse die met 'Van Katoen en Nu' in 2014 al een prachtig Twents verhaal had neergezet. Toen is het balletje gaan rollen. Het was direct duidelijk dat het weer een productie moest worden die door de Twentse bevolking werd gedragen. Daarvoor bleken tal van aanknopingspunten aanwezig. Ga maar na: de beroofde bank stond in Almelo, de plannen werden beraamd in slagerij Eshuis in Wierden, in die tijd een schuiladres voor verzetsmensen. De middag voor de overval kwamen de overvallers bijeen in café Frielink in Harbrinkhoek. De buit werd verstopt in de boerderijen van achtereenvolgens de families Kerkdijk en Nijland in Daarle en Daarlerveen. De spil van de actie, verzetsman Derk Smoes die nog een tijdje bij de bank had gewerkt, kwam uit Vriezenveen en de chauffeur van de auto waarmee het geld werd vervoerd, was Willem Meenks uit Rijssen.

Lokale gemeenschappen haken aan

'Juist die gewone lokale verhalen waren de trigger om het als gemeenschap op te pakken', vertelt Kees Kroon. Vanuit de Historische Kring Wederden fungeert Kees als spin in het web van

Riet Strijker (Stadsmuseum Almelo) en Kees Kroon (Historische Kring Wierden)

de tentoonstelling in Wierden. De manier waarop ze het in Wierden aanpakken, staat min of meer model voor de gang van zaken in andere plaatsen. Lokale initiatieven worden veelal door de gemeente gefaciliteerd om zo verbinding tussen verschillende groepen tot stand te brengen. Kees Kroon: 'Kern in Wierden is de tentoonstelling bij de Historische Kring Wederden waar het plannen van de overval wordt verbeeld. Een opstelling met voorwerpen en aankleding, die precies past in de toenmalige situatie, toont een aantal jonge mannen, gebogen over kaarten en situatietekeningen terwijl een ander vanachter een gordijn de straat in de gaten houdt. Uiteraard wordt via foto's en tekst het verhaal verteld, maar daarbij blijft het niet. We organiseren lezingen en presentaties; de wandelvereniging verlegt de route van de avondvierdaagse langs de voormalige slagerij Eshuis. Horecaondernemers serveren kraakkroketten, broodjes bankoverval en verzetshappen. Er is een educatieplan ontwikkeld door de musea waarbij kinderen in ieder museum een opdracht moeten doen. De geschiedenis blijft altijd beter hangen dan als je zorgt voor koppeling met lokale verhalen.'

Verbinding

De zes exposities in de verschillende plaatsen worden verbonden door een fietsroute. Zo stelt de organisatie streekgenoten en toeristen in staat in een hele dag het complete verhaal te ondergaan op de locaties waar het zich indertijd heeft afgespeeld. /

Theater

Op 15 november 1944 overvallen verzetsstrijders een filiaal van de Nederlandsche Bank in Almelo. De buit: 46,1 miljoen gulden. Een recordbedrag tot op de dag van vandaag. De overval lukt, maar een paar weken later hebben de Duitsers het geld weer terug. Een deel van de verzetsmannen wordt opgepakt en sterft in de kampen. Een enkeling overleeft de oorlog. Dit verhaal wordt op het Indiëterrein in Almelo tot leven gewekt in een totaaltheaterspektakel inclusief eten en drinken in de stijl van de jaren '40. 30 augustus tot en met 23 september 2017, dagelijks van 17.00 tot 22.00 uur. Bedrijven kunnen sponsortafels voor 10 personen reserveren.

In 2019 volgt een film. En in de zomer van 2017 worden in zes omliggende gemeenten tentoonstellingen georganiseerd die door een fietsroute onderling zijn verbonden.

Info en reserveringen: www.hetverzetkraakt.nl

Hij is nog niet zo lang geleden begonnen in de gemeente Losser, maar waarnemend burgemeester Jean Paul Gebben ziet al volop kansen voor zijn gemeente én voor Twente. 'Als je in een plattelandsgemeente woont, moet je geen Calimero-gevoel uitstralen maar in schillen denken. We kunnen niet alle voorzieningen in onze eigen gemeente hebben, al zijn dat er veel. Gelukkig heeft Twente gewoon álles; Losser is geen eiland.'

tekst: Frederike Krommendijk fotografie: Gemeente Losser

Waarnemend burgemeester Jean Paul Gebben:

'LOSSER NEEMT TERECHT HAAR POSITIE IN'

Gebben is het van harte eens met de focus die de nieuwe Agenda van Twente heeft op techniek. 'Techniek is dé banenmotor van onze samenleving. Als de technische sector in Twente goed draait, is dat zeker ook een Lossers voordeel, al hebben we zelf nauwelijks bedrijventerrein uit te geven. Onze bedrijventerreinen liggen in heel Twente, zeg ik dan. Ook Lossernaren vinden werk als zich elders in de regio nieuwe bedrijven vestigen.'

Smaakmakers

Losser heeft zelf natuurlijk wel een aantal smaakmakers in de maakindustrie binnen de gemeentegrenzen, denk aan Johma, QiZiNi, Wouter Witzel Eurovalve en Van Heek Textiles. 'De technische sector is natuurlijk veel groter dan alleen de hightech-instituten in de grote Twentse steden. Daar worden de innovaties bedacht, waarmee de totale Twentse maakindustrie zijn positie kan versterken in de concurrentie met andere landen.'

Ontwikkelingen

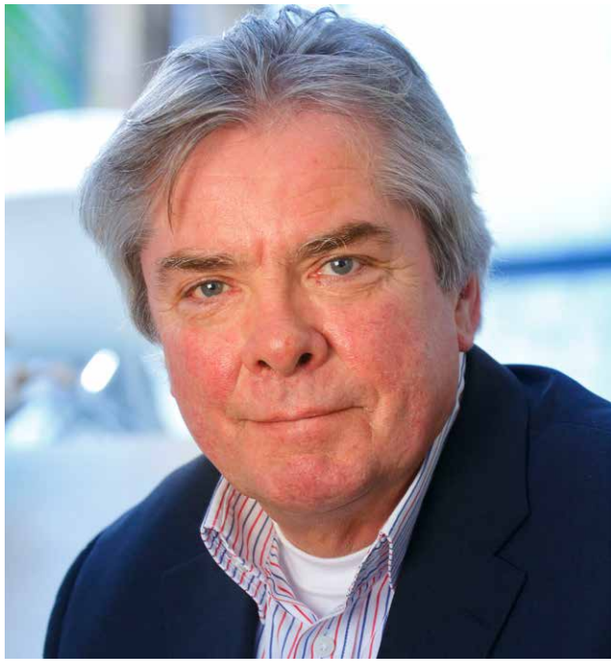
Innovatie is de sleutel voor een bloeiend bedrijfsleven. 'Kijk maar naar de textielindustrie. Daar overleefden ook de bedrijven die tijdig de koers veranderden. Neem een Nijverdal Ten Cate dat nu kunstgras, brandweerpakken en rompen van vliegtuigen maakt. Of Van Heek Textiles met technisch textiel en insectenwerend en pollenwerend textiel. Tegen mensen die wantrouwend staan tegenover vernieuwing zou ik zeggen: je belt toch ook niet meer met een bakelieten telefoon? De ontwikkelingen gaan razendsnel. Bijvoorbeeld de aanleg van glasvezel in het buitengebied, waardoor recreatieondernemers goede wifi aan hun gasten kunnen bieden, en de agrarische sector mee kan in de automatisering en robotisering.'

Gebben heeft in de korte periode dat hij waarnemend burgemeester is al kennis gemaakt met het bloeiende bedrijfsleven, de charme van het coulissenlandschap en het enorme potentieel van de toeristische sector. 'Een bedrijfstak die het in onze gemeente heel goed doet en die ook alle aandacht verdient. We moeten het kind natuurlijk niet met het badwater weggooien door alleen in te zetten op techniek. Niet alleen voor de toeristen, ook voor onze inwoners is het platteland met zijn mogelijkheden om te wandelen, te fietsen en te recreëren van groot belang.' /

AMBASSADEUR TWENTE

Ambassadeur Henk Ligtenberg van Oost NV:

'Twente moet de ramen nog meer open zetten'



'Goat stoan a'j veur Twente bint', zingen we in het stadion van FC Twente. Ik zou daar voor ondernemers, overheid, onderwijs en onderzoek van willen maken: 'loaw'goan, a'w veur Twente bint'. Te lang is deze regio teveel naar binnen gericht geweest. Gelukkig groeit het zelfbewustzijn, maar we kunnen nog meer de ramen open zetten en de buitenwereld binnen laten.'

Manager internationalisering Henk Ligtenberg van Oost NV is ambassadeur van INN'Twente en heeft een duidelijke boodschap: wie over de grens durft te kijken, bereikt meer. 'De werkgelegenheid groeit in Twente momenteel harder dan in andere streken. Dat is een prachtige ontwikkeling. Maar we hebben nog relatief veel redelijk traditionele sectoren, zoals landbouw en bouw, die bij een crisis weer de eerste klappen zullen krijgen. Door de economie nog diverser te maken, word je als regio minder kwetsbaar.'

Meer gas geven met internationalisering dus. Want bedrijven die ook over de grenzen kijken, zijn veel minder kwetsbaar voor economische teruggang dan de bedrijven die alles op één kaart zetten. En omgekeerd brengen buitenlandse bedrijven letterlijk de wereld hier binnen, met alle bijkomende werkgelegenheid en innovatie van dien. De overheid omarmt internationalisering al: zo kon Oost NV met steun van de provincie Overijssel en de Regio Twente en in nauwe samenwerking met de Twenteboard drie extra mensen aantrekken om (buitenlandse) bedrijven, met name in de high-tech en de logistiek, te interesseren voor vestiging in Twente. 'Ook het onderwijs speelt een belangrijke rol. Hebben wij hier in Twente voldoende geschoold personeel? En is er goed internationaal onderwijs voor de kinderen van de internationale managers? En hoe zit het met de zorg voor de expats die meekomen? Daar kijkt een buitenlands bedrijf dat zich hier wil vestigen zeker naar.'

Maar de basis is en blijft het reeds gevestigde bedrijfsleven. 'Wij als Oost NV kunnen alleen functioneren als onze relaties met ons zittende bedrijfsleven optimaal zijn. Alleen zo horen we in een vroeg stadium over kansen en bedreigingen, horen we waar een goed vestigingsklimaat aan moet voldoen en horen we of er in hun netwerk bedrijven zijn die wellicht wat in Twente willen gaan doen. En betere ambassadeurs voor Twente krijg je nooit, met hun uitgebreide netwerk aan internationale relaties.'

Voor INN'Twente ziet hij een belangrijke verbindende rol weggelegd. 'Onderwijs, ondernemers, overheid en onderzoek hebben elkaar hard nodig. De economie is van en voor ons allemaal. Alleen door goed naar elkaar te luisteren en samen te werken kun je de positie van de hele regio versterken.' Ligtenberg, die eind september met pensioen gaat, blijft voorlopig in ieder geval nog 1 dag per week voor Oost NV en daarmee ook voor Twente werken. 'Ik hoop daarmee ook de komende jaren mijn ervaring en internationale netwerk in te kunnen zetten om zodoende de economie in ons mooie deel van Nederland te stimuleren.' /

High-Tech Offset

Makkelijker produceren

High-Tech Offset volgens Veldhuis Media

Veldhuis Media heeft het drukproces volledig geïntegreerd, geautomatiseerd en gedigitaliseerd. Dit supersnelle en slimme concept noemen we High-Tech Offset.
Door uw en ons drukwerkproces volledig en naadloos op elkaar aan te sluiten, krijgt u uw kwaliteitsdrukwerk een stuk sneller, efficiënter en toch voordelig.

Snel en efficiënt het drukwerk op de plaats van bestemming.

GRAFIMEDIA SCGM ISO 12647 GECERTIFICEERD

VELDHUIS MEDIA
Daar krijg je een kleur van!

Kanaaldijk OZ 3
8102 HL Raalte

T 0572 - 34 97 00
F 0572 - 34 97 99

info@veldhuis.nl
www.veldhuis.nl

COLOFON

Zomer 2017 / #3

Uitgever:
J. Bruins Media
A² Business

Adviesraad INN'twente

Michael Sijbom	Voorzitter adviesraad (burgemeester Gemeente Losser tot 15 mei 2017)
Dave Blank	Chief Scientific Ambassador University of Twente
Jan Boom	Partner Baker Tilly Berk Almelo
Karin Effing	sr. communicatieadviseur Regio Twente
Jan Gerritsen	Voorzitter MKB-Twente
Quirine ter Haar	Merkleider Twente Marketing
Michel ten Hag	Directeur ten Hag Makelaars en Financiële dienstverlening
Wim Idema	Regiomanager Werkplein Twente UWV WERKbedrijf
Vincent Jansen	Commercieel Directeur Mirari Group
Arjan Kleizen	Directeur MSG
Rob de Koning	Directeur BTC-Twente BV
Jeroen Kremer	Directeur Oost Nederland Human Capital Care
Henk Ligtenberg	Directeur Internationalisering Oost NV
Claudia Mossel	Adviseur Marketing & Communicatie Novel-T
Carmen Oude Wesselink	Projectcoordinator Stichting Pioneering
Norman Smit	Directeur BMD Advies
William Sprakel	Managing Director UPX
Marion Teesink	Directeur Eqib
Nancy Trip	Directeur Powered by Twente
John van der Vegt	Voorzitter College van Bestuur ROC van Twente
Giljam Wartena	Manager MKB Rabobank Enschede-Haaksbergen
Flip van Willigen	Manager TV Enschede FM

Redactieteam

Annette Toonen,	Toonen Tekst, Advies en Communicatie
Maaike Thüss	MyLines
Frederike Krommendijk	Krommendijk & Velthuis
Mirjam van Huet	MCM Tekst (eindredactie)

Fotografie

Eric Brinkhorst	Eric Brinkhorst Fotografie bv
Lars Smook	Lars Fotografie

Archief bedrijven tenzij anders vermeld

Vormgeving
Advice reclame-adviesbureau
Jasper Hofman Art-director

Losse verkoop
€ 6,95

Informatie
INN'twente verschijnt 2 keer per jaar. Iedere uitgave wordt gelanceerd tijdens een release-event. De oplage (5000 exemplaren) wordt verspreid onder bedrijven in de 14 gemeenten van de Regio Twente die staan ingeschreven bij de Kamer van Koophandel met meer dan 5 medewerkers. Ook ligt INN'twente op de leestafels bij overheidsinstellingen en verschillende zakelijke ontmoetingsplekken in de regio.

Voor meer informatie, vragen, adreswijzigingen of een bedrijfsreportage: neem contact op met
A² Business of J.Bruins Media
j.bruins@jbruinsmedia.nl.
Jan Bruins 06 - 20 44 61 76
Annemarie Teeken 06 - 51 19 75 88
info@a2business.nl

Copyright
Niets uit deze uitgave mag op welke wijze dan ook worden gereproduceerd zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever en de andere auteursrechthebbenden. Het ongevraagd toesturen van materiaal geschiedt op eigen risico.

Aansprakelijkheid
Deze uitgave is met de grootst mogelijke zorg samengesteld. De uitgever is echter niet aansprakelijk voor eventuele onjuistheden of gevolgen van onvolkomenheden.

Druk:
Veldhuis Media
Geproduceerd op 100% gecertificeerd FSC papier

Partners:

INN'twente

PLATFORM VOOR
KENNISDELING, INNOVATIE EN
ECONOMISCHE ONTWIKKELING
IN DE REGIO TWENTE

inntwente.nl

twitter.com/inntwente

facebook.com/inntwente