

# Onderweg

Magazine van **OndernemersKompas**

thema

**De weg  
van de  
onder-  
nemer**

”  
**Het is een kwestie  
van samenwerken,  
elkaars kennis en  
kunde gebruiken**



# Blijven leren & groeien

Het ondernemerslandschap ondergaat voortdurende veranderingen. Ook 2024 biedt nieuwe mogelijkheden en uitdagingen. Of je nu een doorgewinterde ondernemer bent of net begint, het is essentieel om je strategieën aan te passen aan de veranderende omstandigheden. OndernemersKompas geeft **vijf waardevolle tips** voor ondernemers die naar de toekomst kijken.

1

## Omarm nieuwe technologie

Overweeg het gebruik van artificial intelligence (AI), ook wel kunstmatige intelligentie genoemd, als een krachtig middel om efficiëntie te verhogen en een concurrentievoordeel te behalen. Start met kleine toepassingen om te leren en te groeien en zorg ervoor dat je begrijpt hoe AI jouw bedrijfsprocessen kan optimaliseren.

2

## Vergroot je online zichtbaarheid

Zorg ervoor dat je website mobielvriendelijk is, investeer in hoogwaardige contentmarketing om je autoriteit in de branche te vestigen. Vergeet ook niet om te investeren in zoekmachineoptimalisatie (SEO), zoekmachinemarketing (SEM) en linkbuilding om je website hoger in de zoekresultaten te krijgen en meer verkeer aan te trekken. Een sterke online aanwezigheid is niet langer een keuze, maar een noodzaak voor zakelijk succes.

**Extra tip** Duurzaamheid blijft een belangrijk aandachtspunt. Investeer in energie-efficiënte technologieën om energiekosten te verlagen en duurzaamheid te bevorderen!

3

## Kijk vooruit, maar kijk ook terug!

Om als ondernemer succesvol te zijn, is het cruciaal om vooruit te kijken en terug te kijken. Door kritische vragen te stellen, kun je je bedrijfsfocus verbeteren en ervoor zorgen dat je jouw energie en tijd in het komende jaar op de juiste zaken richt.

4

## Focus op klantgerichte strategieën

In 2024 zijn de verwachtingen van klanten hoger dan ooit tevoren, waardoor het essentieel is om klantgericht te blijven. Dit betekent dat je je producten en diensten moet aanpassen aan de wensen van je klanten. Wees bereid om een extra inspanning te leveren om de verwachtingen van je klanten te overtreffen.

5

## Gezondheid en welzijn op de werkplek

Investeer in het welzijn van je werknemers, want ze hechten steeds meer waarde aan hun gezondheid en welzijn op het werk. Overweeg programma's en voorzieningen die zowel de fysieke als mentale gezondheid van medewerkers bevorderen. Dit biedt flexibiliteit en kan bijdragen aan een betere balans tussen werk en privé voor je team. Door te investeren in zowel gezondheid als flexibiliteit draag je bij aan de tevredenheid en productiviteit van je medewerkers.

## In dit nummer:

|                                                                                               |    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Rondetafelgesprek</b> Betekenisvolle en duurzame relaties op basis van persoonlijk contact | 4  |
| Eén specialist voor al jouw ondernemersvragen                                                 | 10 |

## Modern, groen en sociaal duur- zaamheidsbedrijf de Koninklijke Ginkel Groep 12



## En verder:

|                                                                                     |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Vraag en antwoord</b> Wanneer vraag je advies?                                   | 16 |
| <b>Zo doen we dat</b> Verzekeren voor ondernemers                                   | 18 |
| <b>Teamwork</b> Een doorgegroeide werknemer in gesprek met een startende ondernemer | 20 |



## Ojah: De reis van startende technologen naar gerenom- meerde speler 24

Onderweg is een uitgave van OndernemersKompas.  
De Hofstede 57 4033 BV Lienden  
085 041 0025 info@ondernemerskompas.nl

**OndernemersKompas**  
Wij weten de weg

## Wij weten de weg

Het op één A4tje zetten van de bedrijfsnamen, merken en activiteiten leidde tot een concept wat nu OndernemersKompas is en wordt genoemd. Met inbreng vanuit een klankbordgroep waarin alle kantoren vertegenwoordigd waren, vond uitwerking plaats en werd een identiteit en merkenstrategie geformuleerd. OndernemersKompas, als samenhang en eenheid tussen onze bedrijven en merken, is er om de ondernemer bij elk ondernemersvraagstuk in iedere levensfase van zowel het bedrijf als persoonlijk bij te staan. Door in alle windrichtingen van het kompas te kijken, wordt gezamenlijk de juiste koers bepaald. Elke dag staan medewerkers van OndernemersKompas klaar om te navigeren en naast de klant te staan. Kernwaarden hierbij zijn klantgericht, ondernemend, benaderbaar, committed en onderbouwd.

OndernemersKompas is enerzijds een bundeling van no-nonsense bedrijven met een variëteit aan zakelijke dienstverlening en met karakteristieke kenmerken hechtend aan een duurzame relatie. Met oog voor technologische en maatschappelijke ontwikkelingen en de rol daarin als financiële dienstverlener. Anderzijds is het een organisatie met oog voor duurzaam ondernemen en goed werkgeverschap.

Het uitbrengen van dit magazine is onderdeel van onze koers om OndernemersKompas verder te profileren en positioneren. Om onze visie en mogelijkheden uit te dragen, om te informeren en te delen, en om relaties en medewerkers een podium te geven. Reacties, aanbevelingen, vragen over dit magazine of de inhoud ervan zijn zeker welkom en kunnen per mail ingezonden worden naar: info@ondernemerskompas.nl.

Veel leesplezier onderweg bij deze eerste editie van ons OndernemersKompas magazine.

Hartelijke groet,

*Johan van Kousterik*

# Betekenisvolle en duurzame relaties op basis van persoonlijk contact

Iedere ondernemer is anders, daarom is er voor iedereen een eigen weg. De specialisten van OndernemersKompas nemen je mee op jouw weg, jouw reis. Ook in tijden van snelle ontwikkelingen, onzekerheid en uitdagingen.



NICO WAGENVOORT

Wij kunnen in elke fase ondernemers de weg wijzen

”  
Het is een kwestie van samenwerken, elkaars kennis en kunde gebruiken

HENK HOKSBERGEN

Renée Wagenvoort (directeur Loonvisie Salaris-administratie & HR), Ton Wagenvoort (directeur ACMA Administratiekantoor en directeur CSE Administratie Service) en Johan Bouman (directielid Boschland Accountants & Adviseurs) gaan als jonge generatie directie energiek in gesprek met de collega directieleden Nico Wagenvoort (o.a. oprichter en directielid Boschland Accountants & Adviseurs en directeur Commitment Verzekeringen) en Henk Hoksbergen (directielid Boschland Accountants & Adviseurs). Samen vormen zij de Stuurgroep die vorm en richting geeft aan OndernemersKompas en met elkaar spelen ze in op de toekomst en praten over actuele thema's en ondernemersuitdagingen.

Tijdens jouw ondernemersreis kom je van alles tegen. Succes, mislukking, groei, stagnatie, leermomenten. Deze treinreis stopt nooit. En in iedere branche zijn er uitdagingen. Wat doe je? Wel of juist niet investeren, waar vind ik de juiste partners, wat doe ik met mijn familiebedrijf als mijn pensioen dichterbij komt? Daarnaast zijn er altijd wel actuele onzekere ontwikkelingen als hoge energiekosten, een kabinet dat demissionair is, een oorlog, stikstofproblematiek, krapte op de arbeidsmarkt. Kortom, hoe ga je hier verstandig mee om? De kantoren van OndernemersKompas weten de weg en bepalen samen met jou de juiste koers. Maar hoe zien de aangesloten samenwerkende kantoren dat nou eigenlijk zelf? Een goed moment om eens met elkaar van gedachten te wisselen.

Henk: “De naam OndernemersKompas is bewust gekozen. Een kompas is een navigatie-instrument. Zo zien wij dat ook. We nemen MKB-bedrijven mee aan de hand, wijzen je de weg. Je kunt bij ons terecht voor uiteenlopende ondernemersvraag-

stukken. Alles onder een paraplu: OndernemersKompas bestaat uit uiteenlopende expertises die elkaar aanvullen en versterken.”

#### Wisselwerking

Ton: “Het is een wisselwerking, merken we in de dagelijkse praktijk. Wij begeleiden startende ondernemers, tot doorgroeiers. Het ene moment is daarvoor ACMA Administratiekantoor de aangewezen partner, maar een ondernemer kan ook vragen hebben over verzekeringen. Het is een kwestie van samenwerken, elkaars kennis en kunde gebruiken.”

#### Proactieve inzet speciale kernteams

De kantoren van OndernemersKompas spelen voortdurend in op actuele ontwikkelingen - al dan niet voortvloeiend uit instabiliteit in de wereld -, want achteroverleunen is er niet bij benadrukt Henk: “Neem de coronapandemie of de energiecrisis. We bundelen dan verschillende expertises en zetten speciale ‘kernteams’ in, die vraagstukken of actuele thema's ter hand nemen en bedrijven ondersteuning bieden en van advies voorzien. Heel gericht en proactief.” Renée vult aan: “We hebben echt oog voor crisissituaties en vinden het juist belangrijk dan contact met onze klanten te hebben.” Henk: “Sterker, we hebben bakkers uit ons klantenbestand destijds ten tijde van de coronapandemie en energiecrisis een voor een gebeld en met ze gesproken over hun situatie.

# “We organiseren geregeld vaktechnische bijeenkomsten, kennissessies of nodigen gastsprekers uit

RENÉE WAGENVOORT

Dat waarderen deze hardwerkende ondernemers en wij vinden het onze rol en mooi om te doen.” “Hiernaast werken wij voor diverse sectoren met speciale brancheteams”, vervolgt Renée. Vanuit diverse invalshoeken wordt kennis bijeen gebracht. Zo is er een ‘brancheteam horeca’ en een ‘brancheteam bakkers’. “Op die manier spelen we in op specifieke vraagstukken waarmee ondernemers in een betreffende branche te maken hebben.”

## Regie

Nico: “Inderdaad, dit zegt veel over de rode draad: samen de weg wijzen, de regie nemen, bij wie moet je zijn, sparringpartner zijn. Kijk bijvoorbeeld naar de situatie rond bedrijfsopvolging. Voor veel ondernemers/familiebedrijven is dat een hot issue. Zo kwam tijdens Prinsjesdag naar voren dat het demissionaire kabinet plannen heeft om aanpassingen te doen aan de bedrijfsopvolgingsregeling (BOR) en de doorschuifregeling aanmerkelijk belang (DSR ab). Onze rol is dan om daar scherp op te zijn. Want ondernemers kunnen daar vragen over hebben.”

## Klankbord

Johan: “Klopt als een bus Nico. Wij merken als accountants ook dat er behoefte is aan een klankbord. Neem de huidige situatie (najaar 2023) met een demissionair kabinet. Dan is er veel onzeker. Beslissingen worden uitgesteld, wat betekent dat voor jou als ondernemer, wel/niet investeren?”

## Eigen Academy

Maar hoe hou je iedereen scherp bij de kantoren van OndernemersKompas? Ton: “Dat pakken we actief op met onze eigen Academy. Hierin leiden we onze medewerkers van de aangesloten kantoren op, delen we kennis met de hele groep en creëren we een mooie wisselwerking. We zoeken ook constant de dialoog met de collega’s. Startende/jonge medewerkers krijgen een buddy waar je mee kan sparren. Gedurende het werktraject bepaal je actief waar jij naartoe wil. Wat kan je, wat wil je, waar ligt jouw focus en kracht, wat is je ontwikkelpunt? Ook met als doel dat team- en familiegevoel te borgen.” Cruciaal in dit verband is kennis en kunde. Nico: “Daar doen we

veel in. We organiseren geregeld vaktechnische bijeenkomsten, kennissessies of nodigen gastsprekers uit.”

## De weg wijzen

Veel gaat goed in ondernemersland, maar er zijn ook uitdagingen, daar hoeven we niet omheen te draaien, haalt Johan aan: “Alles wordt duurder. De retail heeft het moeilijk. Consumenten kopen veel meer online. Dat heeft allemaal effect op de economie. Verder zijn er bedrijven die het nu gewoon moeilijk hebben, bijvoorbeeld als gevolg van de coronacrisis. Juist dan zijn wij standby om ondernemers de weg te wijzen, de dialoog te zoeken.”

Renée: “Wij zijn een echt familiebedrijf. Zelf ben ik daar gewoon trots op. Ik merk dat aan reacties van MKB-bedrijven en andere familiebedrijven in ons klantenbestand. Daar is behoefte aan. Zij waarderen onze (lokale) betrokkenheid, oplossingsgerichtheid en ons meedenken over de langetermijnvisie. En niet te vergeten het totaalpakket dat wij bieden. Wij helpen je vanaf de start van je bedrijf tot de overdracht en alles wat er onderweg allemaal nodig is. Een loket voor al je ondernemersvragen. Tegelijkertijd blijven



JOHAN BOUMAN

we nuchter, staan we met beide benen op de grond. We hanteren een no-nonsensementaliteit. Dat typeert ons ook denk ik. Doe maar gewoon.”

## Shopper

Nico: “Het komt erop neer dat wij in elke fase ondernemers de weg kunnen wijzen. Je bent klant bij een van onze aangesloten bedrijven, maar hebt de mogelijkheid te shoppen bij een collega-kantoor binnen OndernemersKompas die weer een andere expertise heeft. Dat vinden klanten plezierig, zonder dat dit overigens een verplichting is.”



TON WAGENVOORT

Heb je vragen over jouw eigen ondernemersreis? Loop je ergens tegenaan, of wil je eens vrijblijvend sparren? Neem gerust contact op met één van de specialisten van OndernemersKompas. Zij weten de weg!

[www.ondernemerskompas.nl](http://www.ondernemerskompas.nl)

# Eén specialist voor al jouw ondernemersvragen

Welke richting je ook opgaat

- Antwoord op elke ondernemersvraag
- Eén vaste sparringpartner
- Altijd bereikbaar en dichtbij
- Specifieke branchekennis
- Snelle opvolging en oplossingsgericht
- Groeit mee met jouw bedrijf
- Sterk netwerk en goede contacten met banken, belastingdienst en andere partners
- 125 medewerkers, 13 kantoren en 11 locaties in Midden-, Oost- en Zuid-Nederland



De zekerheid van een administratie, die op orde is. Maakt administratievoering gemakkelijk, inzichtelijk en geeft opbouwende adviezen waar je echt wat aan hebt op administratief, financieel en fiscaal gebied.

ACMA Administratiekantoor  
CSE Administratie Service

Voor geheel of gedeeltelijk uitbesteden van jouw salaris- en personeelsadministratie. Waardoor jij als ondernemer of bedrijf volledig focus kunt houden op de bedrijfsactiviteiten.

Loonvisie Salarisadministratie & HR  
CSE Administratie Service

Een sparringpartner met veel (ook branchegerichte) kennis en ervaring als het gaat om het opstellen van de jaarrekening, managementrapportage, fiscaal advies, financiële planning, fusie of overname, bedrijfsfinancieringen of bedrijfsadvisering.

Boschland Accountants  
& Adviseurs

Betrokken partij op het gebied van verzekeringen, pensioenen, bedrijfsfinancieringen en employee benefits. En ook voor hypotheek en RegioBank-zaken.

Commitment Verzekeringen

Een compleet pakket aan dienstverlening van VvE-beheer binnen het domein van Verenigingen van Eigenaren en hun gebouwen c.q. gezamenlijke eigendommen. Begeleiding en advisering op het gebied van verduurzaming en energiebesparing is ook mogelijk.

Commitment VvE-beheer



Gaan wij samen ondernemen?

We streven naar betekenisvolle en duurzame relaties met aandacht voor persoonlijk contact en op basis van wederzijds respect en vertrouwen. Als gelijkwaardige en betrouwbare partner staan we naast de ondernemer. Altijd. En altijd dichtbij.

We zijn er voor elke ondernemersvraag. Of het nu gaat om je onderneming, je rol als ondernemer of je privé-situatie. In elke levensfase spelen er specifieke vraagstukken. We zijn er voor starters die net aan het avontuur beginnen; voor bedrijven die aan het groeien zijn of nadenken over uitbreiden óf als het gaat om bedrijfsoverdracht of bedrijfsbeëindiging. Wij groeien met je mee: we helpen bij het maken van de juiste keuzes op het juiste moment.

Wij weten de weg

Samen ondernemen is samen werken aan de beste oplossingen. Door onze opvallende bundeling van krachten en onze uiteenlopende expertises benutten wij elkaars sterke punten en actuele kennis optimaal. Onze dienstverlening vult elkaar naadloos aan. Wij kennen elkaar door en door, spreken dezelfde taal en de lijnen zijn kort. Uiteraard zijn we op de hoogte van maatschappelijke uitdagingen. Je hebt één vast aanspreekpunt wat er samen met onze uitgebreide dienstverlening en bijbehorend netwerk voor zorgt dat jij overzichtelijk en efficiënt geholpen wordt. Zo bepalen we samen de koers.

AAN TAFEL MET DE KONINKLIJKE GINKEL GROEP

# Modern, groen en sociaal duurzaamheidsbedrijf

De Koninklijke Ginkel Groep is een familiebedrijf pur sang met inmiddels de vierde en vijfde generatie samen aan het roer. Naast de liefde voor het groen heeft de maatschappelijke betrokkenheid en sociale component er vanaf de start (1903!) al ingezeten. Met elkaar maken de 350 medewerkers - met advisering, innovatie en specialistische kennis van techniek en groen - Nederland mooier. Met directeur **Wim van Ginkel** (63) blikken we terug én vooruit.

**D**e Koninklijke Ginkel Groep biedt al 120 jaar groene oplossingen. Wat ooit is begonnen door de overgrootvader van Wim van Ginkel als generalist (bloemist en hovenier) is uitgegroeid tot een grote speler in de markt met 350 medewerkers en zeven locaties in het land. Hoewel Wim van Ginkel als tiener droomde van een carrière in de sport heeft hij er toch voor gekozen om in het familiebedrijf te stappen. “En ik ben achteraf blij dat ik toen die keuze heb gemaakt, ik heb er nog geen dag spijt van gehad”, trapt hij het gesprek af. Tuinontwerper, assistent, detaillist, visionair; diverse rollen met verschillende uitdagingen zijn in zijn 40 jaar ondernemerschap wel voorbijgekomen. En ook de komende jaren zal Wim nog actief betrokken blijven, al zal zoon Lars van Ginkel dan de scepter zwaaien.



WIM VAN GINKEL EN BAREND BOS

### Memorable momenten

Het bedrijf is met name de laatste jaren enorm gegroeid en heeft al heel wat doorstaan: twee wereldoorlogen, een oliecrisis, zeer grote financiële crisis én coronacrisis. Onder Wim zijn vleugels is het MKB-bedrijf vertienvoudigd: van 35 man naar 350 man. “De omzet van toen is de winst van nu”, glimlacht hij bescheiden. Wat is het meest memorabel geweest? “Er is zóveel gebeurd in al die jaren, dus het is niet makkelijk kiezen. Toch komen twee hoogtepunten gelijk naar boven. Ten eerste onze Koninklijke onderscheiding toen wij 100 jaar bestonden. Dat is een heel lang proces geweest hè, dat krijg je niet zomaar. En ten tweede dat ons familiebedrijf mág doorgaan. Dat de vijfde generatie aan het roer komt. Kijk, zo’n overgangsproces is altijd spannend en daar komt veel bij kijken. Ook de overgang daarvoor van de derde naar de vierde generatie is echt niet niks. Dan speelt er gewoon heel veel. Ik pleit dan ook via deze weg voor de bedrijfsopvolgingsregeling (BOR), die móet blijven. Er zal best iets gaan veranderen, maar als deze fiscaal vriendelijke regeling wegvalt is dat een ramp. Familiebedrijven vormen de ruggengraat van de economie”, zegt hij gedreven.

De bedrijfsopvolging is een van de onderdelen waarbij Boschland Accountants als belangrijke partner fungeert. Maar de samenwerking gaat nog

veel langer terug. Toen Wim van Ginkel de zaak van zijn vader en oom overnam, kwam hij in contact met oprichter Nico Wagenvoort. “Het klikte gelijk tussen ons. We waren allebei jong en zaten beiden in een familiebedrijf.” De samenwerking startte met advies over accountancy en al snel volgden thema’s als bedrijfsoverdracht binnen de familie, ontwikkeling, groei (neem de vorming van de Ginkel Groep in 1996), verplaatsing van activiteiten en HR. “Alle facetten van het ondernemerschap zijn voorbijgekomen. De leuke, positieve momenten en de minder leuke momenten. Ook de minder goede jaren deel je met elkaar. Dan kijk je samen naar mogelijkheden en oplossingen. Het gaat erom dat je elkaar weet te vinden én te inspireren. Het belangrijkste in de samenwerking is vertrouwen. Als er geen vertrouwen is, kun je het niet volhouden. Zo simpel is het. Ook het stuk meegroeien met ons als bedrijf, altijd willen meedenken is van groot belang geweest. En zeggen hoe je over de dingen denkt”, vertelt Wim van Ginkel. Inmiddels is bedrijfsadviseur Barend Bos vanuit Boschland al meer dan 20 jaar het vaste aanspreekpunt. “We hebben een lange en fijne samenwerking. Ik kan alleen maar bewondering hebben voor dit familiebedrijf, hoe het geleid wordt en hoe ze mensen van alle niveaus kansen geven. Als je ziet hoe dit bedrijf is uitgebouwd, dat is echt heel knap. En er komt nog meer aan. Ja, ik ben trots op zo’n mooie klant”, vult Barend Bos aan.

“

Het gaat erom  
dat je elkaar  
weet te vinden  
én te inspireren

### Goed werkgeverschap

Goed werkgeverschap en duurzame inzetbaarheid zijn al jaren een belangrijk thema. Er lopen zelfs hele generaties rond op de werkvloer bij de Koninklijke Ginkel Groep: families bestaande uit opa’s, vaders en (klein)zonen werken er jarenlang. “Dit komt vooral omdat het voor onze medewerkers als hun eigen bedrijf voelt. De binding is hier heel groot”, zegt Wim. Ook voor mensen die lastiger aan een baan komen, is er plek. “Als klein jochie kan ik me herinneren dat wij toen al een baan regelden voor de zoon van een vader, die bij ons aan de deur stond. Ik heb ze nog decennia later persoonlijk uitgezwaaid na jaren trouwe dienst.” Die sociale drive is zó groot dat in 2018 een eigen sociaalbedrijf in groenonderhoud is opgericht - Rosa Novum. Hier zijn 85 mensen in dienst, waarvan 75% een arbeidsbeperking heeft. “Mijn vrouw Nancy van der Vin runt de boel. Dit is altijd wel onze gezamenlijke droom geweest om iedereen een plek te bieden in het reguliere bedrijfsleven. Ze horen er natuurlijk helemaal bij.” Bij de Koninklijke Ginkel Groep kan sowieso iedereen op elk niveau instromen en een opleiding volgen. Momenteel volgt een groep van 40 studenten een opleiding.

Het is inmiddels wel duidelijk dat de Koninklijke Ginkel Groep Nederland ‘n beetje mooier wil maken en daar zelf ook effectief aan bijdraagt. Vanuit de missie is het bedrijf voortdurend op zoek naar kansen om de bedrijfsvoering en dienstverlening te verduurzamen. Een kleine opsomming: de omarming van de SDG’s als onderdeel van beleid, flinke beperking van afvalstromen, circulair werken, bomen een tweede leven geven en o.a. plaatsing van 200 zonnepanelen.

### Toekomst

“We zijn één van de koplopers in Nederland. Er zijn heel veel kansen: groen doet ertoe, water doet ertoe. Ons land gaat wel op de schop, er komt een nieuw landschap. We moeten de biodiversiteit herstellen in zowel landelijk als stedelijk landschap. De opgave is groot, dat kunnen we niet alleen. We moeten het samen doen! Mijn persoonlijke wens? Doorgroeien met ons familiebedrijf. In 2028 bestaan we 125 jaar, het zou mooi zijn om dan nog altijd het predicaat Koninklijk te mogen voeren”, besluit hij. 

De Koninklijke Ginkel Groep houdt zich bezig met alle groene facetten in de:

- Privé omgeving/particulier
- Zakelijke omgeving: bedrijven, instellingen, woningcorporaties
- Openbare omgeving: gemeente, overheid
- Groene gebouwen. Uniek en bijzonder is het complete pakket: daktuinen aanleggen, aan het gebouw groene gevels monteren, rondom het gebouw groen terrein inrichten én vergroenen van binnenruimte in het gebouw.

De activiteiten variëren van groenvoorziening, boomverzorging, natuurontwikkeling, daktuinen, binnenbeplanting, natuurlijk zwemwater en terreininrichting. Het bedrijf is tevens een serieuze kennispartner op thema’s als biodiversiteit, klimaatvraagstukken en waterregulatie. Het thema blauw (water) wordt hierbij de komende jaren steeds belangrijker.

### Enkele prachtige groentechnische uitdagingen:

- ‘De groene long’ Aeres Hogeschool, Almere
- Cultuurhistorisch natuurgebied Turfweide, Veenendaal
- Woontoren Wonderwoods, Utrecht (2024 gereed). Van Ginkel heeft een contract voor 25 jaar(!) onderhoud en in stand houden.

AERES HOGESCHOOL, ALMERE

# Samen ondernemen

Ondernemen, dát doe je samen. OndernemersKompas helpt je met ieder vraagstuk en in elke fase van het ondernemerschap. Henk, Albert, Michel en Dennis geven alvast antwoord op vier veel voorkomende vragen.

Mag je als werkgever een **arbeidsovereenkomst voor bepaalde tijd aangaan** met een werknemer die al voor onbepaalde tijd in dienst is en de AOW-leeftijd bereikt?



"Dat hangt af van de cao. Staat daarin dat doorwerken na de AOW-leeftijd is toegestaan, dan loopt zijn contract gewoon door. Het kan ook zijn dat zijn arbeidsovereenkomst op dat moment 'van rechtswege' vanzelf eindigt. Is er niets afgesproken dan kan je als werkgever de arbeidsovereenkomst beëindigen met een opzegtermijn van één maand. Dit kan zonder preventieve toets van het UWV of de rechter en de werknemer heeft dan geen recht op een transitievergoeding. Je mag als werkgever vervolgens een nieuwe arbeidsovereenkomst voor bepaalde tijd met hem aangaan."

**Henk Ruys**

**Salarisadviseur bij Loonvisie Salarisadministratie & HR**



"Er moet op zo'n moment zeker beoordeeld worden of hij nog bij de juiste sectorcode is ingedeeld, bij het correcte pensioenfonds is aangesloten en of de juiste cao nog wordt toegepast. Ook kan het zijn dat de inschrijving bij de Kamer van Koophandel moet worden aangepast. Zijn bedrijfsactiviteiten gemengd, bijvoorbeeld in de metaalsector en de bouwsector, dan zijn de werkzaamheden doorslaggevend waarvoor in de regel het grootste bedrag aan premieplichtig loon wordt betaald."

**Albert van der Spoel**

**Manager bij CSE Administratie Service**

Moet je als werkgever een verzoek bij de Belastingdienst indienen om de **sectorcode te wijzigen** wanneer je bedrijfsactiviteiten structureel veranderen?

Welke stappen moeten er gezet worden om een **eenmanszaak of vof in te brengen in een bv?**



"Ja, er zijn zeker voordelen. Zo kun je, afgezien van een paar uitzonderings-situaties, privé niet hoofdelijk aansprakelijk gesteld worden wanneer je je onderneming in een bv uitoefent. Bij overlijden hoeft bovendien niet meteen afgerekend te worden voor de vennootschapsbelasting met de Belastingdienst en je kunt in veel gevallen voordeel trekken uit een lager vennootschapstarief. Maar er kleven ook nadelen aan een bv. Zo zijn de administratiekosten hoger en kun je niet zomaar gelden opnemen uit je zaak. Ook moet je, wanneer je boven op je netto-salaris geld opneemt uit de bv, dividendbelasting betalen."

**Dennis van Kesteren**

**Adviseur bij ACMA Administratiekantoor**



"De te nemen stappen zijn niet in alle gevallen hetzelfde. Daarom begin ik als belastingadviseur met een inventarisatie; ik vraag de jaarrekeningen op, bekijk de resultaten, actualiseer permanente stukken en luister naar de wensen van de cliënt. Daarna maak ik een analyse van de inbreng; ik stel bijvoorbeeld de waarde van de ingebrachte activa vast, breng fiscale gevolgen in kaart en bepaal of een stakingslijfrente gunstig is. Vervolgens stel ik een stappenplan op met deadlines en die bespreek ik met de cliënt. Dan is het tijd voor de uitvoering. Er wordt een verzoek ingediend bij de Belastingdienst, de notaris wordt geïnformeerd en administratieve wijzigingen dien je aan aan te brengen. Uiteindelijk worden benodigde overeenkomsten opgesteld en wordt eventueel een verzoek gedaan voor een fiscale eenheid voor de vennootschapsbelasting."

**Michel Lansink**

**Belastingadviseur bij Boschland Accountants & Adviseurs**

Heeft een **bv voordelen** ten opzichte van een eenmanszaak of vof?

Ook een vraag? Stel deze aan één van onze collega's via **info@ondernemerskompas.nl**

COMMITMENT VERZEKERINGEN:

# Oog voor de mens

Stiekem weet je het wel, (bedrijfs)verzekeringen zijn een must als je zorgeloos wil blijven ondernemen. Maar vaak ontbreekt het aan tijd om hier eens goed naar te kijken. In welke branche je ook werkzaam bent, het is raadzaam om nauw samen te werken met een verzekeringsadviseur om de specifieke behoeften van jouw bedrijf te inventariseren en de juiste mix van verzekeringen te kiezen. Commitment Verzekeringen weet van wanten. Kantoorleider en buitendienstadviseur **Maarten de Wit** deelt graag zijn ervaringen.

Maarten: “Onze zakelijke relaties zijn actief in uiteenlopende branches. Zo bestaat ons klantenbestand uit onder andere productiebedrijven, horecaondernemingen, bouwbedrijven, hoveniers en bedrijven die actief zijn in de gezondheidszorg. Elke onderneming is anders en heeft haar eigen uitdagingen wat verzekeren betreft. Dit vraagt om maatwerk. Zeker, omdat de financiële gevolgen van het niet hebben van een goed passende verzekering enorm kunnen zijn.”

## De zzp'er

Hij haalt een voorbeeld aan: “Een timmerman die bij ons verzekerd is, bleek naast de standaard timmermansactiviteiten, ook (brandgevaarlijke) dakdekkerswerkzaamheden uit te voeren. Dit deed hij om zijn opdrachtgevers volledig te ontzorgen. Bij de controle van zijn (elders) lopende bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering constateerden wij dat hij brandgevaarlijke (dakdekkers)werkzaamheden niet

meeverzekerd had. Enkel de standaard timmermansactiviteiten waren verzekerd. Een eventuele schade als gevolg van de (brandgevaarlijke) dakdekkerswerkzaamheden had de ondernemer zelf moeten betalen. In het ergste geval had dit kunnen leiden tot beëindiging van de onderneming.”

## Proactief

“Wij kijken verder dan enkel de inschrijving bij de Kamer van Koophandel. Wij vragen door, omdat onze ervaring leert dat een timmerman in de praktijk ook andere taken verricht. Denk hierbij aan loodgieterswerk, schilderwerk en dus (brandgevaarlijk) dakdekkerswerk. Wij doen dit proactief. Wij maken een afspraak en gaan fysiek langs bij de ondernemer. Onder het genot van een kopje koffie nemen wij de onderneming onder de loep en inventariseren wij uitgebreid naar de wensen en behoeften op het gebied van verzekeren. Vervolgens zorgen wij ervoor dat de verzekering(en) passend zijn. En dat zorgt voor rust.”



RIEN VAN DE KRAATS  
EN MAARTEN DE WIT

## Wat de klant zegt

Eén van de trouwe klanten van Commitment Verzekeringen is Installatiebedrijf Van den Dikkenberg Van de Kraats bv uit Rhenen. De samenwerking verloopt naar alle tevredenheid. Mededirecteur/eigenaar Rien van de Kraats hierover: “Wij zijn erg tevreden. De korte lijnen, het directe contact en het eerlijke advies. Wij kennen ondertussen bijna iedereen op kantoor. Je kunt altijd bellen of binnenlopen. Als familiebedrijf spreekt ons deze werkwijze erg aan. Zowel zakelijk als privé hebben wij er diverse bankzaken en verzekeringen ondergebracht. En dat geeft rust.”

## Zieke medewerker en dan?

Maarten: “Wij zien een toename in verzuim. Een zieke medewerker kan grote impact hebben op een onderneming. Voor het wegvallen van deze medewerker moeten collega's extra uren maken of er moet tijdelijk voor vervanging worden gezorgd om het werk gedaan te krijgen. Buiten de praktische en financiële gevolgen, krijgt de ondernemer ook te maken met de re-integratie van deze zieke medewerker. Veel ondernemers vinden dit een lastig traject. Hoe prettig is het dan als op dit punt kan worden ontzorgd? Wij hebben de expertise in huis als het gaat om de begeleiding van een onderneming bij de re-integratie van haar zieke medewerkers. Op die manier zorgen wij ervoor dat de ondernemer zoveel mogelijk bezig kan zijn met waar zij goed in is, namelijk ondernemen.”

## Verzeker je altijd

“De gevolgen van een zieke medewerker kunnen groot zijn, maar de gevolgen van arbeidsongeschiktheid van de ondernemer zelf zijn misschien nog wel groter. Wij maken ons zorgen over het aantal ondernemers dat zich hiervoor verzekert. Ons dringende advies aan ondernemers is dan ook om zichzelf altijd te verzekeren tegen de gevolgen van arbeidsongeschiktheid. In tegenstelling tot wat velen nog denken, hoeft een arbeidsongeschiktheidsverzekering echt niet altijd duur te zijn”, benadrukt Maarten.

## MKB

Verzekeringen binnen het MKB zijn er in allerlei 'soorten en maten'. Maarten noemt een niet alledaags voorbeeld: de machinebreukverzekering: “De gevolgen van het stilvallen van een essentiële machine kan vergaande gevolgen hebben, zeker bij productiebedrijven van een wat kleinere omvang. Dit risico wordt vaak onderschat. Gelukkig is er een oplossing! Waar de reguliere inventarisverzekering soms geen dekking biedt, is de machinebreukverzekering een goed alternatief. Zo is onlangs bij productiebedrijf x, actief in de textielbranche, een van de belangrijkste productiemachines uitgevallen als gevolg van een eigen gebrek. De levering van het betreffende onderdeel duurde zes maanden, omdat deze uit China moest komen. Een deel van de productie lag gedurende deze periode stil. Met de machinebreukverzekering die wij voor deze relatie hadden afgesloten, zorgden wij er niet alleen voor dat het beschadigde onderdeel werd vergoed, maar ook het verlies van de omzet gedurende de periode van stilstand werd uitbetaald.”

WERKEN BIJ ONDERNEMERSKOMPAS

# De kracht van samenwerking

Word jij onze nieuwe collega?  
[ondernemerskompas.nl/vacature](https://ondernemerskompas.nl/vacature)

**Gert van Esterik** (52) en **Louise Keulers** (42) zijn sinds kort naaste collega's. Ze komen beiden uit de regio, blijken gezamenlijke kennissen te hebben vanuit de plaatselijke voetbalclub en hebben gemeenschappelijke vrienden.

Salarisadministrateur Gert van Esterik werkt al 23 jaar bij Loonvisie. "Ik kwam hier ooit binnen zonder een diploma op zak, maar Nico heeft me toen de kans gegeven of salarisadministratie iets voor mij was", blikt Gert terug. Vanaf het moment dat hij bij Loonvisie binnenstapte, begon het echte leerwerk. In Zwolle heeft Gert alsnog de felbegeerde papieren behaald. Bijna een kwart eeuw later doet hij nog altijd met heel veel plezier de salarisadministratie voor zijn klanten. Nieuwkomer Louise Keulers is net in dienst als HR-adviseur. Ze beschikt over jarenlange ervaring als HR-manager in het bedrijfsleven. Haar eerste weken zitten erop en ze voelt zich vanaf dag één op haar gemak. Dit komt vooral door de benaderbare collega's en informele sfeer. "Waarom ik heb gekozen voor Loonvisie? Het spreekt me vooral erg aan dat ik advies ga geven aan meerdere bedrijven over allerlei HR-onderwerpen. Dat er een splitsing is tussen advies en salarisadministratie én dat je onderdeel bent van een team. Je kunt hier met elkaar sparren, overleggen én veel kennis delen", zegt ze. Ervaren collega Gert beaamt dat teamgevoel. "De saamhorigheid hier is heel fijn. We staan met elkaar voor iets. Als er iets moet gebeuren, gebeurt het hoe dan ook. De loyaliteit is heel groot. Dit is een familiebedrijf en dat familiegevoel is er ook écht." En anders zorgt kantoorhond Lex wel voor dat gevoel...

## Humor belangrijk

"De mensen staan hier open voor een geintje. Dat merkte ik al direct toen ik hier mijn contract ging tekenen. Op je werk moet je kunnen lachen, daar hou ik van", zegt Louise. "Ik word nog wel eens gewaarschuwd dat ik niet té plat moet zijn bij onze nieuwe medewerkers", lacht Gert. Humor is ook hier een verbindende factor. Net zoals hobby's, regio en generatie dat voor ze zijn.

## Groeien en ontwikkelen

Bij Loonvisie is er volop aandacht voor de ontwikkeling van medewerkers. "Je kunt altijd een studie volgen als je dat wilt", vertelt Gert aan Louise. Zelf heeft de senior salarisadministrateur in 23 jaar tijd de nodige cursussen gevolgd. Louise wil zich zeker doorontwikkelen in de toekomst, maar eerst even aarden, goed inwerken en ook de processen leren kennen. "Ik krijg hier alle tijd en ruimte voor. Als persoon wil ik me verder ontwikkelen. Hoe geef ik deze adviesfunctie vorm? Waar liggen mijn kaders? En hoe ga ik als adviseur om met de meer veeleisende klant? Dat vind ik nu best 'n beetje spannend." Gert begrijpt die gevoelens volledig. "Ik zou precies hetzelfde hebben, al heb ik een interne functie. Mijn advies is om te starten met een bezoek aan de 'minder eisende' klanten en zo krijg je steeds meer vertrouwen." En natuurlijk zal Gert zijn collega Louise aandragen als hij merkt dat zijn klanten tegen HR-vraagstukken aanlopen en behoefte hebben aan HR-advies. Gert heeft nog een andere tip voor Louise: "Wees altijd jezelf bij collega's. Want als je niet jezelf bent, val je door de mand. Laat gewoon weten als er iets is. Of je er nu niet uitkomt met een klant, er een grote piek in werkzaamheden is óf er speelt iets privé; hier is er alle ruimte en begrip voor. Zelf word ik namelijk wat stiller als er iets is. Loop er dus niet mee door. Ik zeg altijd maar zo: 'we eten uit dezelfde ruif'. We moeten het samen doen."

## Waar staan jullie over vijf jaar?

"Dan sta ik hier nog net zo, want ik voel me prettig in dit bedrijf. Ik heb dan nog steeds dezelfde functie. Of ik moet de loterij winnen, dan is alles misschien anders", schetst Gert. Louise: "HR is dan een mooie poot binnen Loonvisie. De wereld verandert om ons heen, dat zie je alleen al aan de arbeidsvoorwaarden. De arbeidsmarkt is krap, de jeugd is ambitieus, de balans werk-privé wordt belangrijker. HR staat niet stil. Er is hier genoeg te doen." Louise heeft op dit moment geen prangende vraag aan 'oude rot' Gert. "Maar ik weet hem te vinden, de lijntjes zijn kort en we zitten dicht bij elkaar. De gezamenlijke lunch vind ik overigens ook erg fijn. Of je nu de kantine inloopt of een rondje gaat wandelen; iedereen gaat tegelijk naar beneden", eindigt ze enthousiast.

”  
**Wees altijd jezelf.**  
 Anders val je door  
 de mand



# Volop **vrijheid** om je eigen ding te doen

**Rick van Welij** (37) en **Tom Weierink** (33) delen de liefde voor de cijfertjes. Waar de één bijna hoort bij het meubilair - 17 jaar dienstverband - is de ander net koud een paar weken binnen bij Boschland Accountants.

Beide mannen wisten als kind niet precies wat ze later wilden worden. Allebei waren ze 'wel goed met cijfers en wilden misschien de financiële kant op'. Dus de stap naar accountancy is een meer dan logische keuze. "In 2006 liep ik hier stage en ben nooit meer weggegaan. Inmiddels dus 17 jaar geleden. Ik begon toen als junior assistent en ben nu bedrijfsadviseur met een eigen portfolio. Sinds afgelopen juli heb ik de mooie rol van financial controller erbij", start Rick van Welij het gesprek met zijn collega op. Tom Weierink is sinds 1 september jl. toegetreten tot de 'Boschlandfamilie' als bedrijfsadviseur accountant, locatie Twello.

## Totaaloplossing onder één dak

De arbeidsmarkt is gunstig, de keuze uit jobs is groot. Waarom Boschland? "Ik wilde graag wat dichtbij huis werken. Bij Boschland is het werk niet vast omlijnd, hierdoor krijg ik veel vrijheid en ruimte om de dingen te doen die ik leuk en belangrijk vind. Tel daarbij op de hoge interne kwaliteit van de dossiers en de automatisering van de pakketten. Die totaaloplossing voor de klant, dus alles onder één dak spreekt me erg aan. Ik wil klanten graag volledig ontzorgen en helpen, dat kan hier", zegt Tom gedreven. Rick vult aan: "Die vrijheid klopt helemaal. Je hebt 100% vrijheid om je eigen ding te doen. En je kunt je hier helemaal ontwikkelen. Kijk maar naar mij! Als junior binnengestapt - met alleen boekwerk - en nu bedien ik mijn klanten van A tot Z. En sinds 'n paar maanden is dus die de rol van financial controller erbij gekomen. Heel leuk, want wéér iets nieuws op mijn pad en weer een mooie uitdaging. Ik vind het belangrijk om je te blijven motiveren door nieuwe dingen aan te pakken en je bedrijf verder te helpen." Tom wil graag weten waarom Rick het al zo lang weet vol te houden bij één werkgever. Rick: "Daar zijn verschillende redenen voor. Ten eerste vanwege die doorgroeimogelijkheden. Ten tweede, het is een familiebedrijf en dat is gewoon erg fijn. Ook is het lokaal en dichtbij. En als laatste die vrijheid dus. Kom je iets later in de ochtend, dan is dat prima. Ik sport nu eenmaal graag vóór ik naar kantoor kom. Natuurlijk maak je je uren en ben ik zodoende in de avond vaak nog aan het werk." Dat de balans werk-privé gewoon goed moet zijn, daar zijn de collega's het snel over eens.

## Gelijkwaardig aan collega's en klanten

Tom heeft zijn eerste weken als nieuwbakken collega achter de rug. "De sfeer is goed en het teamgevoel is sterk. Met elkaar zet je een stapje extra voor je klanten. Het is een platte organisatie, je loopt heel gemakkelijk even binnen - óók bij de directie. Ze luisteren naar je en doen wat met de dingen die je zegt." Rick bevestigt dat je je gehoord voelt. "We doen het hier echt samen. Ik heb dan ook nog een advies aan je: doe gewoon je eigen ding. Je bent gelijkwaardig aan elkaar, de een is niet meer dan de ander. Ook klanten staan niet boven je", zegt Rick. "Als externe partij moet je juist een spiegel durven voorhouden. Je zit wel gewoon met die klant aan de keukentafel en moet dan durven zeggen als de cijfers slecht zijn. Soms horen daar ook minder leuke gesprekken bij. Ik heb zowel MKB als agrarische klanten. De agrarische sector staat voor grote uitdagingen en is mega in beweging. Daar moet je een eerlijk verhaal vertellen", aldus Tom. En nieuwkomer Tom heeft ook al een persoonlijke tip aan collega Rick. "Je gaat die extra rol erbij doen. Blijf altijd luisteren naar de mensen intern. Weet intern wat er speelt en blijf in gesprek. Dat is voor je nieuwe, interne functie heel belangrijk." Rick heeft er vooral heel veel zin én vertrouwen in. Wat hem vooral leuk lijkt, is het vastbijten in nieuwe projecten. Neem onder meer het kosten-batenplaatje van de zonnepanelen op het dak van het pand. "Het is eigenlijk echt ondernemen, waarbij de directie van Boschland mijn opdrachtgever is. Eerst ga ik deze nieuwe functie rocken. Daarna zien we weer verder", eindigt Rick ambitieus. En ook Tom staat te popelen om veel te leren en door te groeien. Zijn volgende stap is namelijk kantoorleider van Twello. 

In onze eigen **Academy** leiden we de medewerkers van de aangesloten kantoren op, delen we kennis met de hele groep en creëren we een mooie wisselwerking. We zoeken constant de dialoog met de collega's en startende/jonge medewerkers krijgen een buddy waar je mee kunt sparren.

**”Je kunt je hier helemaal ontwikkelen.** Ben als junior assistent binnengestapt en nu bedien ik klanten van A tot Z



KIJKJE IN DE KEUKEN VAN OJAH

# De reis van startende technologen naar gerenommeerde speler

Ojah uit Ochten is een ambitieus productiebedrijf dat plantaardige eiwitten textureert met behulp van de technologie High Moisture Extrusion (HME). Met deze technologie ontstaat het product genaamd Plenti. Bijna niet meer van echt vlees te onderscheiden door de vlezig textuur, malsheid en unieke bite.

**O**jah wordt in 2009 officieel opgericht door Frank Giezen, Jeroen Willemsen en Wouter Jansen. Alle drie hebben een achtergrond in food engineering. Eén van hun innovatieve ideeën is vanaf de prille start meteen een knalsucces. Met behulp van extrusie maken ze van sojameel en water een materie, die dezelfde vezelstructuur heeft als vlees. “Verrek, wat is dit lekker. Dit lijkt net kip”, blikt CEO Frank Giezen terug op het legendarische moment vol verbazing. Deze ontdekking is dé basis voor de onderneming in Ochten.

## **Zeven productielijnen**

Het bedrijf dat jaren geleden door de drie Willie Wortels is ontstaan, is inmiddels uitgegroeid tot 'n mondiale speler met maar liefst zeven verschillende productielijnen, vier productiehallen met 10.000 m<sup>2</sup> aan gebouwen (op het terrein waar ooit de oude fruitveiling zetelde), een 24uurs productie én vijf ploegendiensten. Ojah bedient wereldwijd klanten als groothandels, fabrikanten van A-merken en huismerken, maar bijvoorbeeld ook de Vegan Junk Food Bar en Sportcentrum Papendal. Ojah wil impact genereren - en zet zich in voor een plantaardige revolutie - en wil dat zoveel mogelijk mensen kunnen genieten van gezonde, betaalbare en bovenal overheerlijke vervangers voor vlees en vis.

## **Jaarlijkse groei van 50%**

Wat verklaart die groei van Ojah? “Het is een combinatie van zaken. Ons verhaal is gewoon goed, het klopt. Onze producten zijn clean label: wij gebruiken slechts twee producten bij de productie van Plenti, meel van plantaardig eiwit en water. We laten de bomen in de Amazone met rust en halen onze soja uit Europa. Verder werken we met de allerhoogste kwaliteitsnormen, leiden onze mensen zelf op, geloven oprecht in nauwe samenwerkingen met partners én gaan voor duurzame relaties. Zo is vanaf het begin ook met Boschland Accountants & Adviseurs een langdurige en prettige relatie ontstaan. Het accountantskantoor verzorgt alle jaarrekeningen en voert controles uit. Later is daar de samenwerking met Loonvisie en Commitment Verzekeringen bijgekomen. Het one-stop shopping concept van het OndernemersKompas is ideaal.” Vanaf de start tot heden groeit Ojah gemiddeld 50% jaarlijks. “Inherent aan die groei is de toename van het aantal medewerkers: inmiddels werken ruim 120 man bij ons.” Willen jullie blijven groeien? “Ons streven is vooral om de keten te verkorten en de rotaties te verhogen. De eindprijs van vleesvervangers moet naar beneden. Kijk bijvoorbeeld naar Lidl Duitsland, die willen vlees en vleesvervangers tegen dezelfde prijs gaan

”  
**We zijn geen familiebedrijf,**  
maar het voelt soms wel zo



FRANK GIEZEN

## ” We zijn niet zo van de prijzen, maar de **MKB Innovatie Top 100** 2012 was een hele mooie

aanbieden (zgn Price Parity). Het product moet toegankelijker worden voor een grotere groep. Producenten, overheden en supermarkten moeten krachten bundelen en elkaar helpen om een positieve beweging in gang te zetten. Ook wij zullen zorgvuldig naar onze afzetkanalen moeten kijken.” En natuurlijk zijn er ook hobbels geweest in al die jaren. “Groeï is nooit voor-spelbaar. De vraag steeg in het begin zo hard, de capaciteit kon het toen niet aan. We moesten vaak veel financiële risico's nemen, machines zijn natuurlijk loeïduur. Ook moesten we continue vooruitkijken. Maar je probeert hobbels ook gewoon positief in te vullen.”

### Mijlpalen

En wat zijn jullie successen? “Dat Ojah de award ‘Meest innovatieve MKB-bedrijf van Nederland’ in 2012 heeft gewonnen. Kijk, wij zijn niet zo van de prijzen, maar dit was echt een hele gave, mooie prijs. Er deden 300 bedrijven met hun concrete innovaties mee. Volgens de jury kon Ojah met het product als vleesvervanger al glansrijk concurreren qua smaak met echt vlees. Zelfs experts proefden soms het verschil niet

meer. En verder blijft voor mij persoonlijk het allerleukst dat ik overal ter wereld onze producten zie liggen. Dat overal mensen oprecht verbaasd zijn over het product en blijven zeggen dat het zo lekker smaakt en dichtbij vlees komt. Dat maakt me blij én trots. Wij doen het met elkaar. We zijn geen familiebedrijf, maar het voelt soms wel zo. Je kunt alleen groeien als je mensen verantwoordelijkheid, ruimte en vertrouwen geeft. En met elkaar flexibel bent. Medewerkers lopen hier vaak met een glimlach rond. We staan denk ik bekend als prettig en fijn bedrijf.”

### Adviezen

Heb jij nog een advies aan andere ondernemers? “Ga altijd voor financiële onafhankelijkheid. Zorg dat je goed draait, zorg voor goede cijfers en omzet, zodat je niet ergens anders voor geld hoeft aan te kloppen. Als je financieel onafhankelijk bent, kun je je eigen keuzes maken. En tot slot, probeer een rasoptimist te zijn. Ondernemen is lang niet altijd leuk. Onze drukste periodes waren soms zelfs de meest lastige. Maar wel altijd schouders eronder en doorgaan. Blijf positief”, eindigt Frank Giezen. ∞

Ojah werkt elke dag keihard aan het verbeteren van haar ecologisch footprint. Enkele voorbeelden:

- Zonnepanelen op dak nieuwbouw
- Warmte-terugwinsysteem van koelwater
- Sourcing soja
- Afvalscheiding en recycling
- Vervanging van alle TL door Ledverlichting in gehele pand
- Natuurlijke conservering (EFRO-project)



“Door onze persoonlijke manier van werken en écht dichtbij staan, denken we proactief met jouw steeds veranderende situatie mee. We zien wat je nodig hebt. Vandaag en morgen. Ervaar het zelf maar.”

Neem voor al je vragen contact op met Paula Rouhard  
prouhard@commitmentverzekeringen.nl  
[www.commitmentverzekeringen.nl](http://www.commitmentverzekeringen.nl)



 **Boschland**

 **ACMA**

 **CSE**

 **Loonvisie**

 **Commitment**

## Je vindt ons in:

### Ede

Molenstraat 156  
6712 CW Ede

### Elsloo

Stationstraat 83  
6181 AK Elsloo

### Emmen

Waanderweg 16a  
7812 HZ Emmen

### Hengelo (Gld.)

Hengelosestraat 28  
7256 AC Keijenborg

### Kesteren

Nedereindsestraat 2  
4041 XG Kesteren

### Lienden

De Hofstede 44  
4033 BV Lienden

### Lienden

De Hofstede 57  
4033 BV Lienden

### Rhenen

Achterbergsestraatweg 1  
3911 CR Rhenen

### Roermond

Boven de Wolfskuil 3  
6049 LX Roermond

### Twello

Molenveld 3  
7391 ZB Twello

### Veenendaal

Landjuweel 11-A  
3905 NL Veenendaal