

Friese ondernemers mogen best meer trots uitstralen



Persoonlijke benadering rode draad in bedrijfsfilosofie OTS InterStudie



Grip op verzuim en verzuimkosten via verzuimbegeleiding



Dekker Drukwerken: Innovator in de grafische industrie



De NEN-norm is een uitgangspunt en geen eindpunt



Het einde van het jaar nadert. Mooi moment om de balans op te maken: hoe staat de zakelijke en financiële dienstverlening er in Fryslân voor. In juli van dit jaar werd een record aantal faillissementen geregistreerd. Hoe houden Friese ondernemers het hoofd boven water, hoe ervaren zij de crisis en wat verwachten zij voor de komende tijd? Acht ondernemers lunchten bij Hotel restaurant Galamadammen in Koudum en bespraken tijdens die lunch de economische vooruitzichten voor Fryslân voor het komende jaar.



Economische vooruitzichten en verwachtingen Fryslân 2013

“Friese ondernemers mogen

Peter Paul Koenders, Acera Accountants & Raadgevers:

“Momenteel valt er iedere week wel een bedrijf om. En ik ben bang dat dit voorlopig nog niet verandert.”



Een economisch dieptepunt lijkt bereikt. Nooit eerder werden er in Fryslân zoveel faillissementen geregistreerd als afgelopen zomer. Peter Paul Koenders, partner bij Acera Registeraccountants in Drachten knikt. Al durft hij niet te stellen dat het economisch dieptepunt al bereikt is. “Veel ondernemers hebben het momenteel heel zwaar. Kijk bijvoorbeeld naar de bouw. In die branche valt iedere week wel een bedrijf om. En ik ben bang dat dit voorlopig nog niet verandert. Om te beginnen moet het consumentenvertrouwen hersteld worden.”

Reinier Bron van Jorritsma Bouw sluit zich bij Koenders aan. “Wij zien het dagelijks, er zijn veel bouwbedrijven die het niet redden. Ik denk bijvoorbeeld aan Bouwbedrijf Tadema uit Leeuwarden of Noppert Bouw uit Heerenveen.

Ondernemers met een goeie naam in de bouw, echt niet de minste, toch hebben zij het niet gered.”

Breed palet aan diensten

Desondanks maakt Bron zich geen zorgen over Jorritsma Bouw. “Het zijn met name de ondernemers die zich enkel richten op de woningbouw die het nu heel zwaar hebben. Bij Jorritsma

Bouw hebben wij er voor gekozen een breed palet aan diensten aan te bieden: renovatie, herstructurering, restauratie, maar ook onderhoud. We verzorgen bijvoorbeeld voor een aantal woningcorporaties het onderhoud van hun woningvoorraad. Hierdoor realiseren wij nog steeds de beoogde omzet, ook al staan de marges wel behoorlijk onder druk.”

Het zijn overigens niet alleen bouwbedrijven die het hoofd met moeite boven water houden, benadrukt Bron. Hij wijst op de grote hoeveelheid aan de bouwwereld gerelateerde ondernemingen. “Architecten bijvoorbeeld hebben het erg moeilijk. Ik weet van diverse bureaus dat de orderportefeuille nagenoeg leeg is. Daar zal dus echt iets moeten gebeuren.”



Reinier Bron, Jorritsma Bouw:

“Jorritsma Bouw biedt een breed scala aan diensten. Hierdoor kunnen we de beoogde omzet realiseren.”



best meer trots uitstralen"

Lucht op de markt

"Je zou denken dat al die faillissementen inmiddels ook zorgen voor wat lucht op de markt", mengt Wiebo de Vries zich in het gesprek. De bouwwereld is hem niet vreemd. Voor De Vries overstapte naar Cenes, een onderneming in interieurbouw, werkte hij als controller bij een bouwonderneming. Zijn huidige onderneming is aan de bouw gerelateerd. Toch toont De Vries zich redelijk optimistisch over de toekomst. "Wij leveren compleet nieuwe interieurs, maar vervangen ook veel materialen. Denk bijvoorbeeld aan een nieuwe balie voor een kantoor. Die business gaat gewoon door."

Dat de vele faillissementen meer lucht geven op de markt, merkt Reinier Bron bij Jorritsma Bouw trouwens nog niet. "Er verdwijnen concurrenten, maar er is gewoon heel weinig werk in de bouw. Bijna niemand koopt nog een woning, de banken werken ook niet mee. Bovendien lijkt het vertrouwen bij de consument helemaal verdwenen."

Woningmarkt

Het wordt tijd dat er iets verandert op de huizenmarkt, vindt Gerard Haitsma, salesmanager bij Galamadammen. "De vicieuze cirkel op de woningmarkt

Bram Dekker, Dekker Drukwerken:

"Bedrijfsmatig biedt deze tijd mogelijkheden. Wij investeren daarom in goedkopere productietechnieken en verbreden onze creatieve dienstverlening."



moet worden doorbroken: de meeste mensen kopen tegenwoordig pas een andere woning wanneer ze hun eigen huis verkocht hebben. Er zijn genoeg geïnteresseerde kopers, maar iedereen wacht op elkaar." De rol van de traditionele makelaar is volgens Haitsma dan ook uitgespeeld. "De huidige markt vraagt om een andere aanpak. Vraag en aanbod moeten veel meer op elkaar worden afgestemd."

Duidelijkheid scheppen, dat is de oplossing, denkt Bram Dekker, directeur van Dekker Drukwerken. "Er is zoveel onduidelijkheid. Het is voor de consument volstrekt onduidelijk op welke subsidies hij in de toekomst nog aanspraak kan maken. Iedereen wil graag weten wat er precies gaat gebeuren met de hypotheekrenteaftrek, de huurtoeslag en andere fiscale regelingen. Daarover

zullen consistente keuzes gemaakt moeten worden, vervolgt Dekker. "Helder en consistent beleid biedt de consument duidelijkheid. Zolang er onzekerheid is, zullen consumenten zich terughoudend opstellen."

Dat klopt, weet Koenders. "De statistieken laten zien dat consumenten nog nooit zoveel spaarden als nu." Maar ook ondernemers kijken heel kritisch naar het financiële plaatje. Iedereen onderzoekt waar kosten bespaard kunnen worden."

Kennis delen

Dat is precies de reden waarom Van Lier Catering de dienstverlening verbreedde. "Veel bedrijven en scholen waarvoor wij de catering verzorgen, zijn op zoek naar posten waar zij op kunnen besparen. Wanneer het einde van ons driejarig

contract in zicht komt, besluiten veel van hen dan ook de catering niet langer uit te besteden”, vertelt directeur Rijnje Trip. “Ik kan daar weinig tegenin brengen. Catering is voor onze klanten meestal een kostenpost, geen core business. Vanuit dat oogpunt is het een voor de hand liggende kostenbesparing. Maar dat is voor mij geen reden om bij de pakken neer te gaan zitten. Ik heb deze ontwikkeling juist aangegrepen om de focus van mijn onderneming te verbreden.”

Veel meer dan voorheen denkt Trip tegenwoordig mee met haar klanten. “Ik ondersteun ondernemers en instellingen die besluiten de catering in eigen beheer te nemen. Ik denk mee over de exploitatie, verzorg opleidingen en begeleid medewerkers bij het opzetten en verzorgen van de catering. Daar weten wij immers alles van, die kennis hebben wij in huis. De focus is dus verschoven naar advieswerk. Op die manier blijf ik betrokken bij mijn klanten.”

Rijnje Trip, Van Lier Catering:

“Catering is voor veel ondernemers een kostenpost waar zij als eerste op besparen. Daarom hebben wij de focus verlegd. We delen nu kennis, adviseren en denken met de klant mee.”



Pro-actief

Regionaal salesmanager Pim van Doorn beschrijft een soortgelijke ontwikkeling bij Securitas. Hoewel vrijwel iedereen belang hecht aan een goede beveiliging, kijken klanten kritisch naar de kosten. “We denken daarom pro-actief mee en gaan op zoek naar slimme oplossingen, zodat we een bedrijfspand optimaal kunnen beveiligen tegen minder kosten. Zo is het plaatsen van camera’s bijvoorbeeld een goedkoop

alternatief voor de fysieke aanwezigheid van beveiligingsmensen.”

“Veel van onze klanten krijgen simpelweg de financiering voor beveiliging niet rond”, vervolgt Van Doorn. “Ze doen al moeilijk over een hek rond een bedrijfspand. Securitas speelt hier op in met aparte dienstverlening. Heeft een bedrijf of instelling geen budget voor beveiliging, dan financiert Securitas de benodigde maatregelen. We sluiten daarvoor een soort leasecontract af met de klant. We denken mee, ondersteunen en adviseren. Steeds vaker werken we in partnerships met onze klanten samen.”

Innovatief en creatief

De dienstverlening in zijn branche is de afgelopen vijf jaar behoorlijk veranderd, beaamt Van Doorn. “Om succesvol te kunnen blijven meedraaien in de top, is een pro-actieve en creatieve houding van belang. Wij werken voortdurend



Jan Ots, OTS InterStudie:

“Specialisatie is een uitstekende manier om je in de huidige markt te onderscheiden.”

Securitas

Wie Pim van Doorn, Regional Sales Manager
Wat Securitas is een internationale onderneming, die aanwezig is waar veiligheid extra aandacht vraagt.

Aantal medewerkers: 5.600 medewerkers in Nederland, wereldwijd 300.000 medewerkers in 50 landen.
Website: www.securitas.nl

Acera Accountants & Raadgevers

Wie Peter Paul M. Koenders, Register Accountant, Partner
Wat Specialist op het gebied van accountancy, belastingadvies, salarisadministratie, personeelsadvies en controle met vestigingen in Leeuwarden, Heerenveen, Drachten en Dokkum.

Aantal medewerkers: 10 Vennoten en 170 medewerkers.
Website: www.acera.nl

Cenes Drachten

Wie Wiebo de Vries, Directeur
Wat Cenes levert maatwerk interieur voor de zakelijke en particuliere markt, verzorgt standbouw en levert complete binnenbetimmering voor de beroepsvaart.

Aantal medewerkers: 30 medewerkers.
Website: www.cenes.nl

Dekker Drukwerken

Wie Bram Dekker, Directeur
Wat Reclamebureau, offset- en digitale drukkerij en boekbinderij. Dekker Drukwerken richt zich op alles wat met bedrukking en media te maken heeft: ontwerpen van huisstijlen en reclamemateriaal, bedrukken van vlaggen, banners, reclamadoeken en het ontwikkelen van websites, apps, mailsjablonen, e-mailmarketing en webshops/sites.

Aantal medewerkers: 15 medewerkers.
Website: www.dekkerdrukwerken.nl

op een innovatieve manier aan de eigen dienstverlening. Dat werkt voor Securitas: onze winstmarges waren nog nooit zo goed."

Specialisatie

Behalve innovatie is ook specialisatie een belangrijke succesfactor, weet Jan Ots van OTS InterStudie uit ervaring. OTS InterStudie verzorgt praktijkopleidingen voor makelaars. De makelaardij floreerde tot een paar jaar geleden als nooit tevoren, maar de situatie op de woningmarkt maakte hier rigoureuus een einde aan. "Het is nog niet zo lang geleden dat wij met name nieuwe makelaars opleidden", aldus Jan Ots. "Maar dat betekent niet dat wij nu geen werk meer hebben." Ots kan er zelf nog wel om lachen. "Er gelden voor makelaars veel verplichte bijscholingen. Daarnaast zijn er diverse opleidingen waarmee makelaars zich kunnen specialiseren. Denk bijvoorbeeld aan het toekennen van het energielabel, het vaststellen van de energiezuinigheid van een woning. Of het taxeren van woningen en boerderijen in landelijk gebied. OTS InterStudie onderscheidt zich in de markt door het aanbieden van dergelijke specialisaties."

Ots twijfelt even voor hij antwoord geeft op de vraag of makelaars in Fryslân extra te lijden hebben onder de crisis. "Ik weet niet of economische tegenwind harder aankomt in Fryslân dan in de rest van Nederland. Zelf merk ik daar in ieder geval niet veel van. In het kader van

VastgoedCert, het kwaliteitsregister van makelaars en taxateurs, verzorgt OTS InterStudie veel opleidingen voor de Friese regio. Ondanks de crisis hebben wij over het aanbod van werk niet te klagen."

Economische tegenwind

Ook Koenders, van Acera Registeraccountants, veegt de stelling dat Fryslân extra last ondervindt van de crisis resoluut van tafel. "Wij hebben er in ieder geval niet meer last van dan in de

Koenders knikt en neemt opnieuw het woord. "We moeten in Fryslân waken voor de slachtofferrol. Wij doen het hier prima. Friezen hebben een nuchtere mentaliteit en een prima arbeidsethos. Daar zouden we nog veel meer ons voordeel mee kunnen doen. Friezen hebben een sterk imago, maar daar zijn wij ons vaak onvoldoende van bewust."

Beren op de weg

Friese ondernemers zijn veel te bescheiden", reageert Van Doorn. De



Wiebo de Vries, Cenes:

"Het overgrote deel van de Friese ondernemers valt onder het MKB. Dit hoge percentage draagt bij aan een stabiele economie."

rest van Nederland. Integendeel zou ik bijna zeggen. De Friese economie is veel gelijkmatiger dan elders. Daarnaast zijn sectoren als Food en Staalbouw vrij sterk vertegenwoordigd in onze provincie. Deze sectoren presteren goed, ook in de huidige markt." "En vergeet het MKB niet", vult Cenes-directeur De Vries aan. Het overgrote deel van de Friese ondernemers valt onder het midden- en kleinbedrijf. Een hoog percentage MKB draagt bij aan een stabiele economie."

Securitas manager ziet duidelijk verschil tussen ondernemers uit het Noorden en de rest van Nederland. "Friezen zien overal beren op de weg. Ze willen alles grondig doorspreken voor ze een klus aannemen. En ondertussen gaat een ondernemer uit het Westen er met het werk vandoor. Westerse ondernemers overtroeven de nuchtere Noorderlingen met hun bravoure. Ondernemers uit Fryslân zouden veel meer trots moeten uitstralen."

Jorritsma Bouw

Wie Reinier Bron, Commercieel Manager
Wat Jorritsma Bouw focust op nieuwbouw, industrie, planontwikkeling, renovatie en herstructurering, restauratie, onderhoud en engineering in drie sectoren: gebouwen, utiliteit en industrie. Jorritsma Bouw heeft vestigingen in Bolsward, Drachten, Groningen en Almere.

Aantal medewerkers: 250 medewerkers.
Website: www.jorritsmabouw.nl

Galamadammen

Wie Gerard Haitsma, Sales Manager
Wat Het Hotel restaurant ligt direct aan het water en heeft een eigen jachthaven met ruim 200 ligplaatsen. Galamadammen is een prima locatie voor zakelijke of informele bijeenkomsten.

Aantal medewerkers: 55 medewerkers.
Website: www.galamadammen.nl

OTS InterStudie

Wie Jan Ots, Directeur
Wat Opleidings-, trainings- en studiecentrum voor vastgoed, wonen en groen.

Aantal medewerkers: 20 medewerkers (op freelance basis).
Website: www.ots.nl

Van Lier Catering

Wie Rijnje Trip, Directeur
Wat Bedrijfs catering in Noord-Nederland, met focus op bedrijfsrestaurants en schoolkantines.

Aantal medewerkers: 55 medewerkers.
Website: www.vanliercatering.nl