

# QUESTIES

## DE KRACHT

*van visualisering*

## BIJ FACET

*staan wij voor verbinding,  
zijn wij vooruitstrevend en  
hulpvaardig*

Samenwerken in  
het digitale tijdperk

*FACET in een  
vernieuwd jasje*



# ONDERNEMERS BETER LATEN ONDERNEMEN!

SAMENWERKEN AAN GROEI & BALANS



## Voorwoord

*Samenwerken en verbinden in het digitale tijdperk*

In de laatste editie van Questies hebben wij veel aandacht besteed aan bedrijfsopvolging en de daarmee samenhangende uitdagingen. Omdat dit onderwerp bij FACET toen zelf ook speelde, is dat een zeer persoonlijke Questies geworden.

Mede in het kader van verbinding, willen we daarom in dit nummer juist meer nadruk leggen op een aantal voor ons belangrijke samenwerkingspartners. Hoe werken zij? En hoe kijken zij aan tegen onderwerpen als verbinding, duurzaamheid en snelle technologische ontwikkelingen? Waar zien zij de kansen en uitdagingen?

Daarnaast staan we stil bij een stuk persoonlijke verbinding (hoe zorg ik voor een goede balans) en de verbinding met de omgeving (duurzaamheid en maatschappelijke betrokkenheid). De invulling van een goede balans en de eigen bijdrage aan de maatschappij zijn belangrijke onderwerpen voor elke onderneming. Zowel voor de invulling van je strategie als voor het behouden en aantrekken van personeel.

Wellicht dat het opgefallen is, maar de Questies is in een vernieuwd jasje gestoken. Dat geldt niet alleen voor de Questies, maar ook voor onze huisstijl! Graag nemen we je mee in onze vernieuwde vormgeving en de route daar naar toe.

Ik wens je veel inspiratie en leesplezier!

mr Guido Lenstra  
Managing Partner

# Inhoudsopgave



**06 Vernieuwde Stijl**

Directie en partners FACET

**10 De kracht van visualisering**

Raymond Krediet | samenwerkingspartner

**12 Balanceren in het digitale tijdperk**

Sandra Ketterings | samenwerkingspartner

**14 Duurzaamheid**

Mark Oosterom AA | specialist aan het woord



**15 Samen werken aan groei**

Terry van Leeuwen AA | specialist aan het woord

**16 Storm Connect**

Jesse van Dijk | relatie in de spotlight

**20 HR-oplossingen op maat**

Reinders & van Soest | samenwerkingspartner

**22 Boomrooierij Weijtmans**

Kees Weijtmans | relatie in de spotlight



**26 Helder groep**

Floris Helder | samenwerkingspartner

**28 Samen sterk voor Rotterdam**

Robin Westerveld | relatie in de spotlight

**29 Ondernemers beter laten ondernemen**

Arnoud Brouwer AA RB | specialist aan het woord

**22 Leren & Inspireren**

Edwin Eijsackers & Vijai Ragunath | specialist aan het woord



**32 KoffiePartners**

Bart Brouwer | relatie in de spotlight

**36 Vooruitstrevende Podcasts**

Tessa van Rijn MSc, mr Guido Lenstra

**38 Juridisch advies**

mr Chantine Schippers | specialist aan het woord

# VERNIEUWDE STIJL

## Terug naar de zonnige zomer van 2022

In de vorige editie van Questies stond 'loslaten is het nieuwe houvast' centraal en kondigden Wim de Jong, Cees Kwakernaak en Cor van Marle aan dat zij het directiestokje per 1 januari 2023 zouden overdragen aan Guido Lenstra, Mark Oosterom en Thomas Boeren. Vanaf dat moment vormen zij de driekoppige directie van FACET en volgen zij samen met Arnoud Brouwer (partner IT) en Kim Nanlohy (partner HRM & Marketing) de ingezette koers van FACET op.

Inmiddels zijn we ongeveer anderhalf jaar verder. Wij vragen Guido hoe hij zijn nieuwe rol als Managing Partner ervaart.

*Guido: "Mede door de begeleiding van Wim de Jong de afgelopen jaren, is de overgang naar mijn nieuwe rol soepel gegaan."*

"Wij zijn wat FACET betreft op een al goed rijdende trein gestapt. De onderneming, het beleid en de visie hebben wij de laatste jaren al met elkaar voorbereid om samen voort te zetten. Dat hebben we, met wat kleine persoonlijke nuances, ook de laatste anderhalf jaar met veel plezier gedaan!"

v.l.n.r. Thomas Boeren MSc RA, Arnoud Brouwer AA RB, Kim Nanlohy-Stander, Mark Oosterom AA, mr Guido Lenstra



# DE KADERS SCHEPPEN WIJ DE KOERS DIE BEPAAAL JIJ

## Dezelfde normen en waarden

Na de overdracht hebben we opnieuw met elkaar gekeken naar onze kernbelofte; FACET laat ondernemers beter ondernemen! Hoewel we net als de vorige directie achter deze belofte staan en dezelfde normen en waarden hanteren binnen FACET, zijn er andere personen aan het roer komen te staan.



Zij brengen op bepaalde vlakken toch andere ideeën met zich mee. Het gevolg was dat we een kleine update hebben gemaakt in ons logo en onze huisstijl een 'refresh' hebben gegeven. Na 12 jaar was dit wel weer eens tijd. Een grote aanpassing was niet nodig, slechts een aanscherping om toekomstbestendig te blijven. **Zo zijn wij van netwerkpartner uitgegroeid tot samenwerkingspartner.** Wij denken op deze manier een totaaloplossing aan te kunnen bieden aan onze klanten. Klanten kunnen alle ondernemersvraagstukken bij ons neerleggen. Op het moment dat wij de kennis zelf niet in huis hebben, schakelen we snel met een van onze samenwerkingspartners.

*Op die manier kan jij, als ondernemer, je echt focussen op hetgeen waar je je het liefst mee bezighoudt, jouw onderneming.*

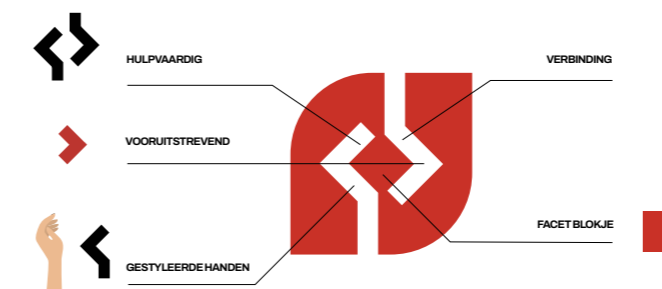


## Merkenpaspoort 2013

Een van onze partners, Kim Nanlohy, is sinds 2006 verbonden aan FACET. Zij heeft samen met Wim de Jong de evolutie van ons logo en de keuzes die wij in onze communicatie en huisstijl hebben gemaakt de afgelopen jaren vormgegeven.

Kim: "FACET is ontstaan door een fusie in 2008. Onze missie: Ondernemers beter laten ondernemen! bestond toen al vanuit Karreman + De Jong Accountants en Adviseurs. Wij hebben destijds met elkaar gekeken hoe wij onze missie wilden waarmaken en hebben toen onze kernwaarden zowel intern als extern gedefinieerd. Wat we nu gedaan hebben, is de kernwaarden updaten, zodat ze nog beter passen bij de huidige directie en tijdsgeest!"

## Ons beeldmerk uitgelegd



Onze kernwaarden zijn verwerkt in de update van ons logo.

*Wij staan voor;  
Verbinding, zijn  
Vooruitstrevend en  
Hulpvaardig.*

## FACET in een vernieuwd jasje

Gezamenlijk hebben wij onze huisstijl nog eens tegen het licht gehouden en onze bestaande kernwaarden naar drie vernieuwde kernwaarden geformuleerd.

Bij iedere FACET'er staan deze kernwaarden centraal zodat we hiermee écht het verschil voor onze relaties kunnen maken.

Kim: "Ik vond en vind deze update erg belangrijk. Gezien we de laatste jaren onze communicatiestijlen hebben ingericht op de war of talent, miste ik het verhaal en vooral het gevoel van FACET wat wij willen uitstralen op onze website en andere kanalen. Uiteraard is werven van personeel nog steeds ontzettend belangrijk, maar ik wilde graag terug naar wie wij zijn. We zoeken bij FACET collega's die daarbij passen om onszelf te kunnen blijven!"



Scan de QR om al onze vacatures te zien!



# DE KRACHT van visualisering

Een juiste balans tussen 'de waan van de dag' (werken IN de onderneming) en 'een strategische blik op de toekomst' (werken AAN de onderneming): dat is bij veel bedrijven en ondernemers een lastige spagaat. Bewust momenten creëren om even echt met de toekomst van het bedrijf bezig te zijn en de vraag te beantwoorden: Liggen we nog op koers? Daar ligt de focus van onze samenwerkingspartner Raymond Krediet, bedrijfskundig en visueel strateeg: het faciliteren van productieve toekomstgerichte gesprekken, met een bedrijfskundige bril en door gebruik te maken van tekenen en visualisatie.

## Van gesprek naar visualisatie

Raymond voert gesprekken met bedrijven en ondernemers over de toekomst. "Het begint bij mij altijd met een goed en vooral productief gesprek". In de praktijk zien we dat dit eigenlijk best wel lastig is. Door de dagelijkse hectiek wordt daar vaak te weinig tijd voor gemaakt en een externe blik kan enorm verhelderen. Mijn rol hierbij is vooral luisteren, vanuit een ander perspectief kijken, scherpe vragen durven stellen, om zo alle informatie uit het hoofd te halen en visueel te vertalen naar 'de muur'. Met name dit laatste maakt mijn aanpak uniek, zo ontstaat tijdens het gesprek het grote plaatje, waarmee je samen het gesprek letterlijk voor je ziet. We noemen dat een toekomstgesprek, waarbij ik alle informatie vertaal

naar een eerste schets: waar staan we nu, wat zien we om ons heen gebeuren, wat willen we graag bereiken en hoe gaan we dat dan doen? Feitelijk de kern van een goede strategie. Door dit visueel te vertalen kun je de ambitie en strategie veel effectiever communiceren, iedereen betrokken maken en vooral in de fase van uitvoering van jouw plannen echt tot actie omzetten.

"Door jouw toekomst visueel vast te leggen, kun je veel makkelijker teruggrijpen op het toekomstplan zoals je met elkaar hebt besproken. Dit zorgt voor een leuker, waardevol en een productieve dialoog. In het kader van digitalisering kan een strategie zo ook worden uitgelegd aan de hand van een tekening om op die manier medewerkers online toch betrokken te maken, samen te verbinden en in beweging te brengen."

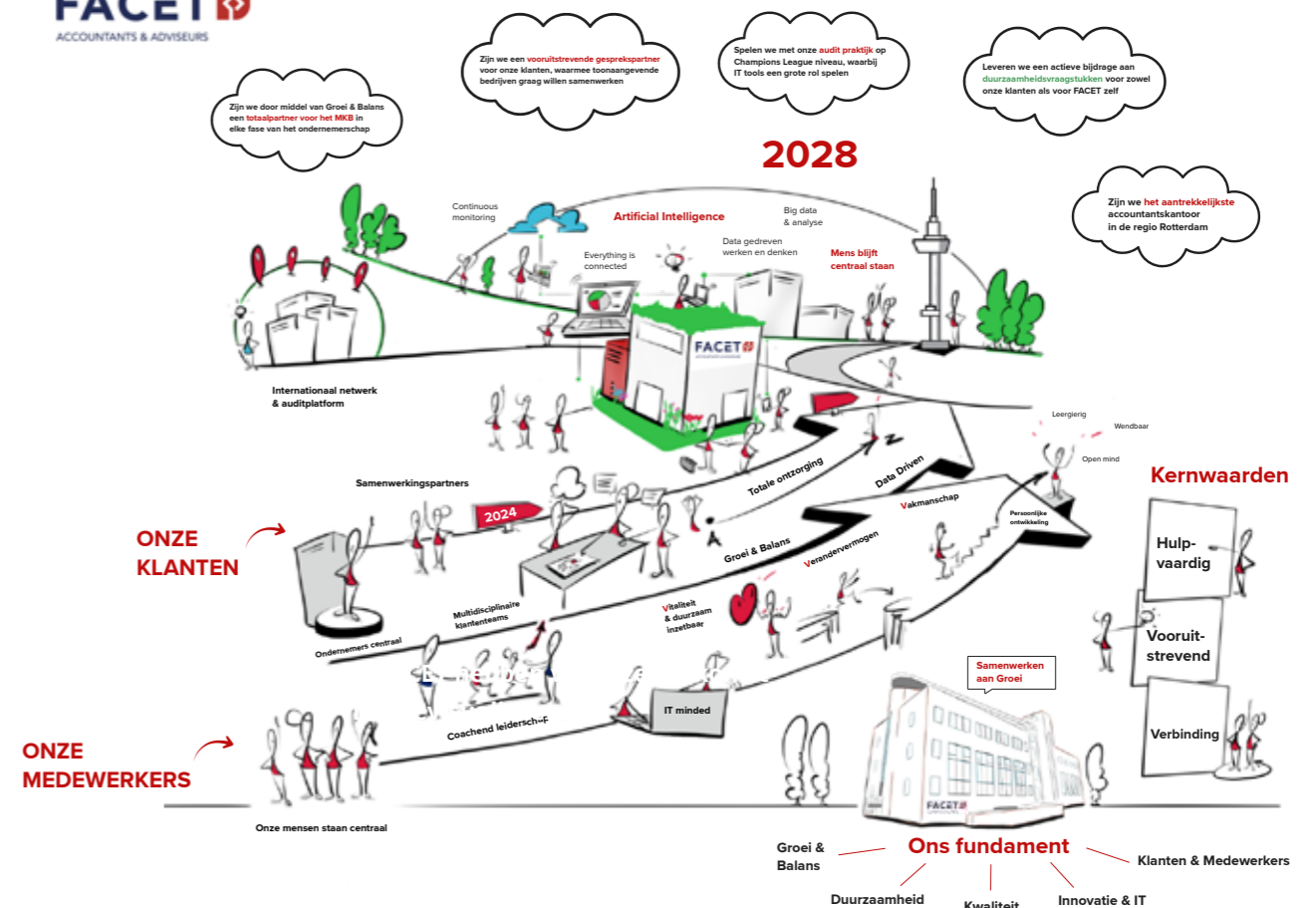
## Creativiteit

In mijn werk gaat het vooral over zien, kijken, luisteren en doorvragen wat er op dat moment speelt. Mensen met behulp van tekenen (strategischer) aan het denken zetten om zo gezamenlijk tot een verbeterplan te komen, een aangescherpte ambitie of een krachtige strategie.



**FACET**  
ACCOUNTANTS & ADVISEURS

## ONDERNEMERS BETER LATEN ONDERNEMEN



Bij FACET hebben wij onze toekomstvisie gevisualiseerd

Volgens Raymond wordt de menselijke rol van creativiteit alleen maar belangrijker voor bedrijven. "Mensen creatiever laten denken is naar mijn mening één van de belangrijkste skills voor de toekomst. Dit op een leuke en inspirerende manier faciliteren, juist hiermee kun je onderscheidend vermogen creëren, zelfs in het tijdperk van toenemende digitalisering".

## Het belang van communicatie en activatie

Als je plannen, in de dagelijkse praktijk, succesvol wil maken, moet er meer aandacht zijn voor betrokkenheid en verbinding. Mensen moeten het doel voor ogen zien, in het plan gaan geloven en zich er letterlijk mee gaan verbinden. In dat kader is

communicatie en activatie enorm belangrijk om mensen intern in beweging te krijgen. "Hierbij zie ik het vaak nog mis gaan, er wordt te veel geschreven en gepraat. Goede plannen belanden zo vaak in de kast en krijgen niet het effect wat er was beoogd. Juist tijdens de fase van uitvoering van plannen is periodieke communicatie en activatie belangrijk. Continu blijven monitoren en jezelf de vraag stellen: liggen we nog op koers?"

Voor de toekomstbestendigheid is het belangrijk voor bedrijven om - vaker - kritisch te reflecteren en te kijken naar de toekomst. Daar moet je bewust de momenten voor plannen. 'Ga eens wat vaker op het dak van je bedrijf

staan', zoals Raymond het noemt. Een frisse (bedrijfskundige) blik van buiten zorgt voor een kritische reflectie. Een bewust moment van durven spiegelen aan het heden, de toekomst en de weg daar naar toe.



Scan de QR om meer te lezen over het werk van Raymond Krediet

# Balanceren

in het digitale tijdperk



Druk, druk, druk. Misschien is dit jouw antwoord als iemand vraagt hoe het met je gaat. Niet zo gek, want het is uitdagend om een balans te vinden tussen een succesvolle carrière en de rest van het leven. De tijd waarin wij leven maakt dat extra moeilijk. We staan altijd 'aan' en worden overladen met (digitale) prikkels. Hoe bereik je nou een fijne balans? En hoe behoud je de verbinding met jezelf en de mensen om je heen als het even niet zo lekker gaat?

Momenteel verwachten we veel van onszelf: we willen er fit uitzien, uitzonderlijk presteren op ons werk, een geweldige partner of ouder zijn, mooie reizen maken én de beste versie van onszelf zijn. "Het gevoel dat altijd alles mogelijk moet zijn, zorgt voor een enorme druk", zegt Sandra Ketterings. Als balanscoach helpt zij onder andere medewerkers van FACET om een beter evenwicht te vinden tussen werk en privé. Voor iedereen die weleens zo'n prestatiedruk ervaart, heeft ze gelijk een eerste advies: stop met multitasken. "Als je alles tegelijk probeert te doen en te zijn, dan is de kans groot dat je jezelf regelmatig voorbij rent." Ze vertelt dat ons brein helemaal niet gemaakt is om zo vaak te switchen tussen verschillende taken. "Dat slurpt energie en maakt je ontzettend moe. Vaak gebeurt dat onbewust. Dan ben je zo verslaafd aan prikkels, dat ontspanning niet meer vanzelf gaat."

## Waarom pauze belangrijk is

Volgens Sandra begint het veranderen van dat gedrag bij bewustwording. Ze vertelt over een verhaaltje uit een boek van de managementschrijver Stephen Covey. 'Een man loopt door het bos en ziet een houthakker die zich helemaal in het zweet werkt om een boom om te zagen. De man vraagt aan de houthakker wat hij aan het doen is. 'Ik moet deze boom voor vanavond omzagen', antwoordt de houthakker. De man zegt: 'Maar die zaag is bot! Neem even pauze om hem te slijpen, dan ben je sneller klaar.' De houthakker zegt: 'Nee, ik heb geen tijd om hem te slijpen, die boom móét vandaag nog om!' De moraal? "Als je met oogkleppen op doordendert naar je einddoel, zonder zelfreflectie, dan werk je niet effectief. Om de boel weer op scherp te krijgen, is het belangrijk om vaker stil te staan." Balanscoach Sandra helpt medewerkers daarin. Zo leert zij bijvoorbeeld mensen weer voelen. "Wie wil je zijn? Waar wil je heen? Waarom doe je wat je doet, en wat heb je daarvoor nodig?"

## Tips & tricks

Maar, hoe zit dat nou met die balans? Wanneer is het evenwicht zoek? Daar is niet één antwoord op te geven, zegt Sandra. "Balans is voor iedereen anders. Het is ontzettend persoonlijk." Volgens haar heeft iedereen zijn eigen 'alarmbellen' die kunnen wijzen op een disbalans. Zo'n waarschuwingssignaal kan er zo uitzien: "Je ligt steeds vaker in de nacht te piekeren of je hebt een korter lontje gekregen. Ook kan het zijn dat je vaak hoofdpijn hebt of je altijd moe voelt. Het zijn tekenen dat er iets moet veranderen." Gelukkig zijn er volgens de balanscoach genoeg dingen die je kunt doen om het voor je brein en lichaam wat aangenamer te maken.

Sandra is regelmatig bij FACET voor onze collega's beschikbaar.

### 1) Ga monotasken:

"Kies één ding dat ongestoord jouw aandacht krijgt en leg je mobiele telefoon uit het zicht. Werk een rapport uit óf check je e-mail. Bel met een klant óf bereid die meeting voor. Door de focus op één ding te leggen, krijgen stoorzenders geen kans. Zo krijgt je brein rust en de tijd om iets goed aan te pakken."

### 2) Maak een tijdsplanning:

"Ons brein is niet goed in het inschatten van tijd. Zo denk je vaak dat je een taak in een half uur af kan ronden. Maar in de realiteit neemt dit dan een uur in beslag. Maak daarom elke werkdag een realistische tijdsplanning. Zo pak je de regie terug over je agenda en voorkom je van die eindeloze to-do-lijsten."

### 3) Geef je wensen en grenzen aan:

"Heb jij weleens uitgesproken naar je collega's op welk tijdstip jouw werkdag begint en eindigt? Dat kan je helpen om de grens tussen werk en privé te bewaken. Het is helemaal niet raar om daarover in gesprek te gaan met je werkgever. Door elkaar meer inzicht te geven in je privéleven, kun je elkaar beter begrijpen en ontstaat er meer verbinding. Zeker in een tijd van hybride-werken is dat ontzettend belangrijk."

### 4) Verander je routines:

Dat klinkt groots, maar het kan al in kleine stapjes, verzekert de balanscoach. "Om te beginnen: verban je telefoon uit je slaapkamer en koop gewoon een wekker! Dan word je al heel anders wakker. In plaats van meteen te scrollen door je socials, kun je bijvoorbeeld een ademhalingsoefening doen, rustig een kopje thee drinken of buiten een wandeling maken. Zo begin je jouw (werk) dag met een heel ander gevoel."

### 5) Las pauzes in:

"Gun je hoofd en je ogen af en toe wat rust. Ook al is het maar een paar seconden. Staar even voor je uit en dagdream. De sleutel? Maak het makkelijk voor jezelf. Ga je naar de wc, wandel dan wat langzamer. Of zorg ervoor dat er geen glas water op je bureau staat. Zo dwing je jezelf om even op te staan om wat te drinken. Maar hoe langer de break, hoe verder je stresslevels zakken natuurlijk. Maak daarvoor buiten een wandeling of vraag een collega om samen even een kop koffie te drinken."



Scan de QR om meer te lezen over het werk van Sandra Ketterings



Mark Oosterom AA

## SAMEN BOUWEN AAN EEN DUURZAMERE TOEKOMST

Duurzaamheid wordt steeds belangrijker en is niet meer weg te denken uit onze maatschappij. De transitie naar een duurzame samenleving heeft waarschijnlijk, ook een grote impact op jouw onderneming. Vanuit FACET houden we je graag op de hoogte van alle ontwikkelingen en denken wij met je mee. Om die reden hebben wij een duurzaamheidspagina op onze website gemaakt waar alles op het gebied van duurzaamheid samenkomt.



Scan de QR om meer te lezen over Duurzaamheid

Mark Oosterom vertelt: "Ons doel omtrent duurzaamheid is simpel: Wij willen een bijdrage leveren aan de maatschappij en duurzaamheid vanuit onszelf en voor onze relaties. *Wij spelen graag een rol in de sociaal maatschappelijke vraagstukken die er liggen.* Daarnaast hopen we een bijdrage te kunnen leveren aan mogelijke oplossingen. Wij ondersteunen onze relaties, samen met onze samenwerkingspartners, ten aanzien van de duurzaamheidsvraagstukken waarmee zij te maken krijgen."

Als uitgangspunt heeft FACET voor vier ontwikkelingsdoelen gekozen, doelstellingen die goed passen bij onze eigen impact en missie.

1. De gezondheid en werkomgeving van onze mensen stimuleren;
2. Met eigen kennis ons inzetten voor organisaties, scholen en andere instellingen die verantwoordelijk zijn voor de ontwikkeling van jongeren en de volgende generatie adviseurs;
3. Bijdrage leveren aan sociaal maatschappelijke vraagstukken en oplossingen die verbonden zijn aan de regio Groot-Rijnmond;
4. Bijdragen aan duurzaamheid en een beter milieu.

Wil je ook actief aan de slag met duurzaamheid? Wij denken vanuit FACET graag met je mee!



Scan de QR om ons duurzaamheidsverslag te bekijken



Terry van Leeuwen AA

## Samenwerken aan groei

Terry van Leeuwen, werkzaam bij FACET sinds 2020, heeft recent haar AA-titel behaald en hiermee is zij op 29-jarige leeftijd onze jongste accountant. Als kantoor zijn wij natuurlijk ontzettend trots op deze mijlpaal!

### De keuze voor accountancy

Terry: "Ik wist na de middelbare school niet meteen wat ik wilde gaan doen, maar de vakken van accountancy kwamen overeen met de dingen die ik leuk vond. Daarnaast vond ik het bij accountancy ook heel fijn dat je meteen wist wat je ermee kon doen."

Naast de studie is praktijkervaring erg waardevol geweest voor Terry. "Na mijn bachelor ben ik een jaar fulltime gaan werken, om eerst praktijkervaring op te doen voordat ik aan een vervolgopleiding ging beginnen. Achteraf ben ik heel blij dat ik dat heb gedaan, omdat dit heel waardevol is geweest tijdens de vervolgopleiding."

### Afwisseling en diversiteit

Het beroep, is erg afwisselend en dat vindt Terry het leukste aan dit vak. "Ik duik graag in de cijfers en ik vind puzzelen leuk, maar ik ben ook graag bij klanten. De

advisering van klanten kan behoorlijk uiteenlopen van herstructureringen tot financieringen en overnames. Als accountant ben je het eerste aanspreekpunt en de vertrouwenspersoon van de klant, waardoor je veel meer doet dan alleen een jaarrekening opstellen en dat maakt dit beroep zo mooi."

Terry is regelmatig bij haar klanten te vinden, bijvoorbeeld ook bij Storm Connect. "Tegenwoordig kunnen we goed op afstand werken, maar het voordeel van bij de klant op locatie werken is dat je veel meer meekrijgt wat er binnen de organisatie speelt. Als accountant kan ik hier weer op inspelen."



Scan de QR om meer te lezen over de rol van Terry bij FACET





# Ons specialisme verbindt iedereen

*Als klein jongetje ging Jesse al met Willem en zijn vader Arie mee op vakantie naar Spanje. Dat zij vele jaren later samen een bedrijf zouden hebben, hadden zij onder de Spaanse zon niet kunnen bedenken.*



Jesse van Dijk, Terry van Leeuwen AA

Drie mannen, twee ondernemingen, erg verschillend en ieder met eigen kwaliteiten, maar allemaal een hart voor de zaak. Jesse van Dijk mag zichzelf een van de drie directeuren noemen van Storm Connect en Storm Engines & Parts. Hij runt het bedrijf samen met Arie Huisman en Willem Huisman.

## **Durf groot te dromen**

Jesse kwam er al vrij snel achter dat hij na de HAVO geen vervolgopleiding wilde doen. Via zijn netwerk kwam hij in de IT terecht. Na een aantal jaren voor een bedrijf te hebben gewerkt, maakte hij op zijn 18e de keuze om voor zichzelf te beginnen. Samen met zijn projectleider startte hij vanaf een zolderkamer en na een jaar kwam Willem bij hem werken.

Jesse draaide met zijn toenmalige onderneming grote projecten, maar werd hier niet meer gelukkig van. Storm kwam in 2012 op zijn pad en hij besloot samen met Willem deze uitdaging aan te gaan. De vader van Willem, Arie, werkte hier al. Zo ontstond ruim 10 jaar geleden de samenwerking, zoals deze tot op de dag van vandaag nog is.

## **IT versus dieselmotoren**

De motoren van Engines & Parts zijn volledig Arie zijn ding en Connect ligt meer bij Willem en Jesse. Met de motoren zit Storm in een niche markt. Jesse vertelt: "We zijn samen met een andere partij de enige ter wereld die dit kunnen. Men komt dus al snel bij ons terecht en onze monteurs zitten overal ter wereld."

Bij Storm Connect is dat wel anders, we zijn ons heel bewust van het feit dat er meer bedrijven zijn die doen wat wij doen. Denk aan telefonie, elektrotechnische installaties en in- en outdoor bekabeling. Ons werk is dus niet bijzonder. Maar wij onderscheiden ons door onze unieke werkwijze. Klanten weten dat ze dag en nacht kunnen bellen en dat ze gelijk geholpen worden. Wij hebben met geen enkele klant een servicecontract. Gewoon bellen is de afspraak en wij lossen het op, waar of hoe laat dan ook."

Klantgerichtheid staat dan ook hoog in het vaandel. Jesse zijn werkjas ligt tijdens ons gesprek naast hem. Hij waarschuwt nog van te voren; "Als er iemand belt met een probleem dan ben ik weg, de klant gaat namelijk voor!"

#### **Vakwerk en vertrouwen**

Storm pakt gemiddeld zo'n 300 orders per jaar op. Deze orders variëren van één uurtje werk, tot aan projecten van driekwart jaar. Mooie voorbeelden daarvan zijn; drie keer bekabelen van het stadhuis in Rotterdam, het uit de brand helpen van de Gemeente Rotterdam en het bekabelen van Pathé Bioscopen. Jesse: "Als jij je telefoon opneemt wanneer een ander het niet doet en direct iemand helpt, dan zullen ze ook bij je terugkomen."

Wanneer ieder ander een opdracht weigert zegt Storm bij voorbaat ja. Jesse heeft door de jaren heen veel vertrouwen gekregen in het team en de producten, dus hij is er zeker van dat ze (bijna) alles voor elkaar krijgen. Met Engines & Parts maken we onderdelen die niemand op de wereld maakt. We leveren echt vakwerk en hebben iets goeds in handen. "Ik ben er van overtuigd dat als we dat met motoren kunnen, dan kunnen we dat op IT gebied ook."

#### **Blik voorruit**

Jesse vertelt over de plannen voor de toekomst. "Hoog op onze prioriteitenlijst staat het pensioen van Arie. Om dit goed met elkaar

te kunnen regelen, moet je er al jaren van te voren mee beginnen. We denken met elkaar na over opvolging, bedrijfsoverdracht en een financieel gezonde situatie voor ons allemaal. Daarnaast brengen de komende jaren wel wat uitdagingen met zich mee. Zoals de krapte op de arbeidsmarkt, we moeten al jaren nee verkopen tegen nieuwe opdrachten en daarin zijn wij niet de enige. We steken veel energie in het behouden van onze mensen door te investeren in opleidingen en het bieden van veel doorgroeimogelijkheden. Ook moet je meer gaan automatiseren door het tekort aan technische mensen, maar je blijft toch altijd afhankelijk van de vakmensen. Deze uitdaging is ook direct een kans. Door meer automatisering wordt er ook steeds meer aangesloten op het netwerk van Storm.

Een andere uitdaging is duurzaamheid. Je wordt in zekere zin als ondernemer gedwongen om hier in mee te gaan. Ik wil graag zuinig met de planeet omgaan, maar voor nu vind ik de praktische uitvoering nog wel lastig."

#### **Je groeit met elkaar mee**

"De samenwerking met FACET gaat al tientallen jaren als vanzelf, we hebben aan een half woord genoeg en houden elkaar scherp. Daarnaast groei je met elkaar mee. Ik heb collega's van FACET zich zien ontwikkelen van assistent tot accountant."

*"Als we iets bij FACET neerleggen weten we dat het goed komt. We denken altijd als eerste aan hun. Zij pakken het dan zelf op of besteden het uit bij een van hun samenwerkingspartners. Wij hebben nauw contact met diverse collega's van FACET zowel Terry en Janneke Rebergen (team personeelsdiensten) zijn regelmatig in de Stormpolder te vinden."*

**HEB JE OOK  
EEN GOEIE  
VERBINDING  
NODIG?**





Suzanne Klijn - van Soest, Esther Reinders

## ‘HR-oplossingen op maat’

In 2009 startten de zussen Suzanne Klijn en Esther Reinders hun HR-adviesbureau letterlijk vanaf een zolderkamer. Van een klein, tweekoppig HR-bureau, dat zich voornamelijk richtte op HR-advies voor het MKB, is Reinders & van Soest uitgegroeid tot een full-service HR-bureau met 23 vaste medewerkers, een ruime flexibele schil en diverse samenwerkingspartners. FACET is er daar één van. Wij spraken Esther en Suzanne in het nieuwe, moderne kantoor van Reinders & van Soest, direct gelegen langs de A20 in Maasdijk.

### Oplossing voor ondernemers

Esther: “We zijn de afgelopen 19 jaar inderdaad behoorlijk gegroeid en daar zijn we best trots op! We richten ons inmiddels niet meer alleen op kleine ondernemers die tijdelijk HR-versterking nodig hebben. Ook grotere ondernemingen en organisaties weten ons steeds vaker te vinden voor ondersteuning op maat.”

De groei van Reinders & van Soest is niet voor niets, denken Esther en Suzanne. “Medewerkers zijn namelijk het kapitaal van iedere organisatie. Maar om hen blij en duurzaam inzetbaar te houden, heb je ook veel tijd, aandacht en kennis nodig. Je moet voldoen aan wetgeving, kunnen omgaan met emoties en op het juiste moment de juiste stappen kunnen zetten. Dat vraagt veel van ondernemers. Wij kunnen dan de HR-ondersteuning bieden die je nodig hebt.”

### Van interim HR tot Vertrouwenspersoon

Er kunnen allerlei redenen zijn om de HR-expertise van Reinders & van Soest in te schakelen, legt Suzanne uit. “Als je een interim-HR-adviseur zoekt, een sparringpartner om mee te denken over een reorganisatie of mediation bij een arbeidsconflict bijvoorbeeld. Maar wij hebben ook recruitmentspecialisten in huis, die snel de juiste kandidaat weten te vinden voor jouw vacature. Is er sprake van een lastig verzuimdossier, langdurige arbeidsongeschiktheid, of wil iemand zich oriënteren op de arbeidsmarkt, dan kunnen onze spoor 2-adviseurs of loopbaancoaches je helpen.”

Esther en Suzanne merken een toenemende vraag naar de inzet van een Vertrouwenspersoon. Ook daar kan Reinders & van Soest voor zorgen. “Die groeiende vraag komt niet alleen doordat het sinds enige tijd verplicht is vanuit de wet. Werkgevers en medewerkers zijn zich ook steeds meer bewust, dat het belangrijk is om op tijd aan de bel te trekken als het niet goed loopt op het werk. Een onafhankelijk luisterend oor kan dan vaak een oplossing bieden.”

### Gratis kennissessies

Reinders & van Soest deelt hun expertise graag met anderen. “Wij organiseren regelmatig ondernemerssessies over allerlei actuele thema’s. Onderwerpen zoals mediation, ontwikkelingsgesprekken en verzuim staan regelmatig op de agenda. 25 juni komt Westlandgezond ons wijzer maken over vitaliteit. Ik zou zeggen: kom langs tijdens zo’n bijeenkomst. Ook als je (nog) geen klant van ons bent, ben je van harte welkom!”

Wil je je aanmelden voor een (gratis) ondernemerssessie? Dat kan via [info@reindersenvansoest.nl](mailto:info@reindersenvansoest.nl) of neem een kijkje op de website via de onderstaande QR code.





# De zesde generatie



*Kees Weijtmans*



*Thomas Boeren MSc RA*

Van bomen rooien, snoeien, tot aan het onderhouden van bossen: bij Boomrooierij Weijtmans ben je aan het juiste adres. De geschiedenis van dit bedrijf gaat terug tot 1779, maar in 1921 werd de basis gelegd voor de huidige onderneming. Kees Weijtmans is onderdeel van de zesde generatie van het bedrijf. In 2000 heeft hij het bedrijf overgenomen van zijn vader en in deze 24 jaar hebben er een hoop ontwikkelingen plaatsgevonden.

#### **Eén van de grootste, maar nog steeds een familiebedrijf**

Na de overname is Kees betrokken gebleven bij de uitvoering. "Ik ben nog steeds projectleider, waardoor ik actief blijf in mijn vak. Ik vind het klantcontact en het contact met de werknemers fijn. Als je iets doet wat je leuk vindt en waar je energie van krijgt, dan maakt veel uren maken niet uit."

Sinds de overname in 2000 is het bedrijf hard gegroeid. 'Destijds waren wij met 8 werknemers, maar inmiddels zijn dit er 50, vast in dienst. Wij zijn een van de grootste in de branche, maar toch nog steeds een familiebedrijf met de normen en waarden die hierbij passen. Het is voor ons belangrijk om onze medewerkers faciliteiten te bieden om door te kunnen groeien. We investeren dan ook veel in begeleiding en scholing van nieuwe medewerkers. Ik denk dat dit ons onderscheidend maakt. De goede mensen om je heen verzamelen is een kunst en dit gaat ons goed af.'

#### Dienstverlening en communicatie

Boomrooierij Weijtmans verleent diensten aan zowel particulieren, als de overheid en bedrijven. Kees geeft aan dat iedere klant belangrijk is. 'Wij hebben altijd al onze klanten gerespecteerd. Een klant van 75 euro is mij net zo lief als een klant van 750.000 euro. Om ons bedrijf draaiende te houden hebben wij al onze klanten nodig.' Bij het uitvoeren van projecten voor de overheid is communicatie naar de mensen in de omgeving het toverwoord, volgens Kees. 'Hierbij organiseren wij boscafés om de betrokken stakeholders en de particulieren in te lichten over het proces, wat er gaat gebeuren en wat het verwachte eindresultaat is. Middels dit zelf ontwikkelde initiatief proberen wij de onrust bij de betrokkenen weg te nemen.'

#### De uitdagingen van duurzaamheid

Uniek, betrokken en duurzaam zijn de woorden die Kees gebruikt om Boomrooierij Weijtmans te beschrijven. 'Wij proberen ons te onderscheiden in de markt. Zo heb ik zelf een unieke kraan bedacht, ontwikkelt en laten bouwen. Ook met betrekking tot de uitstootnormen willen wij voorop lopen waardoor wij bezig zijn met elektrificeren.'



Onze eerste elektrische mobiele kraan draait inmiddels al twee jaar en met dit soort transitie proberen wij voorop te lopen in verduurzaming. Inmiddels hebben we 1500 zonnepanelen en twee powerhubs van 1600 Megawatt.'

Toch brengt deze verduurzaming ook uitdagingen met zich mee. 'Eind 2022 zouden wij onze eerste elektrische vrachtwagens krijgen, maar dit is helaas uitgesteld vanwege bepaalde kwaliteitseisen, wet- en regelgeving en technische struikelblokken.' Ondanks de uitdagingen van verduurzaming geeft Kees niet op. 'Ik vind het leuk om te doen, ik geloof er in en ik denk ook dat deze inzet uiteindelijk wordt uitbetaald.'



#### Maatschappelijke betrokkenheid

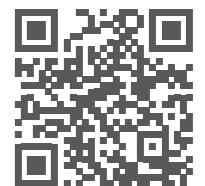
Boomrooierij Weijtmans is niet alleen betrokken bij verduurzaming, maar daarnaast creëren zij ook maatschappelijke impact. 'Wij verzorgen al ruim 30 jaar stageplekken voor studenten en binnen ons bedrijf zijn veel mogelijkheden om door te groeien. Verder vinden wij het belangrijk om veel lokale initiatieven te sponsoren, zoals de carnavals-, volleybal-, voetbalvereniging enzovoorts.' Daarbij is het voor Kees van belang om bewustwording te creëren voor dit beroep. 'Deze bewustwording begint in het onderwijs. Wij begeleiden bijvoorbeeld basisscholen op bomenplantdagen. Het begint bij een stukje bewustwording in de opvoeding en het onderwijs waarbij het juiste verhaal wordt verteld.'



*De goede mensen om je heen verzamelen is een kunst en dit gaat ons goed af*

#### Samenwerking

De samenwerking tussen Boomrooierij Weijtmans en FACET is nog recent. 'Wij hebben de overstap naar FACET gemaakt, omdat wij controleplichtig werden. De combinatie Udenhout en Capelle aan den IJssel ligt misschien niet zo voor de hand, maar een collega van ons had connecties binnen FACET en zo is een eerste kennismaking tot stand gekomen. Op basis van gevoel en de goede klik zijn we een samenwerking met elkaar aangegaan. Ondertussen zijn de regels in Europa bijgesteld, waardoor wij niet meer controleplichtig zijn. Gelukkig kunnen wij nog steeds bij FACET terecht. Ik ben tevreden over de werkwijze en de gang van zaken bij FACET, ondanks dat de samenwerking nog vrij recent is.'



*Scan de QR om meer te lezen over of te werken bij Boomrooierij Weijtmans*



## PARTNER VAN ONDERNEMEND NEDERLAND

Elk bedrijf krijgt vroeg of laat te maken met investeringen die gefinancierd moeten worden. Of bestaande financieringen die naar verloop van tijd beter ingericht dienen te worden. Hier komt een hoop bij kijken: ondernemersvisie- en strategie, het kostenplaatje, de risico's en wat gaat het opleveren in de toekomst? Floris en zijn collega's van Helder Groep hebben hierin een ondersteunende en begeleidende functie voor ondernemers om zo maatwerkfinanciering te kunnen leveren.



*Bij Helder Groep  
worden bedrijfskeuzes  
vertaald naar toekomstige  
kastromen.*

### Heldere maatwerkfinanciering

"Wij zien dat er steeds meer met modellen wordt gewerkt. Dit werkt voor een beperkt aantal bedrijven die binnen dat kader passen, maar wij werken grotendeels met de bedrijven die hier buiten vallen. Twee bedrijven in dezelfde sector kunnen twee totaal verschillende ondernemers hebben met een andere visie en strategie. Het leveren van maatwerk is onze kracht."

Floris vertelt: "Wij gaan vaak langs bij de klant. Bij een fysieke afspraak kan ik vaak al veel zien, zoals de sfeer en de staat van het bedrijf. Bij de uitvoering van een analyse, zetten wij kenmerken van bedrijven om in getallen en leggen wij verbanden. Een eerste kennismaking, informatie opvragen en doornemen is vrijblijvend, want hierdoor kunnen wij goed inschatten wat wij kunnen betekenen voor de klant. Hoe beter onze informatiebasis is, hoe efficiënter we kunnen werken. Daarna gaan wij maatwerk modellen bouwen in Excel wat wij de modelleringsfase noemen. Bij het bouwen van deze modellen werken wij diverse scenario's uit en zijn wij volledig transparant naar de klant."

Wij kijken op basis hiervan naar wat de behoefte is, hoe bepaalde ondernemingskeuzes doorrekenen in de financiële scenario's en hoe met zorgplicht voorop de financiering dient te worden ingekleed. Vervolgens kunnen banken rondes plaatsvinden en worden bankvoorstellen met elkaar vergeleken onder onze begeleiding. Wij geven onze mening naar aanleiding van klantkenmerken, maar de keuze is helemaal aan de klant."

### Online communicatie

Online communicatie speelt een steeds grotere rol in het bedrijfsleven, zo merkt Floris. "Ik zie de voordelen van bijvoorbeeld thuiswerken zeker in. Hierdoor kunnen wij op een dag meer uren maken, omdat je dan geen reistijd hebt om bij de klant te komen. Het is kostenefficiënter, maar het kan ook juist fijn zijn om even je hoofd leeg te maken onderweg naar de klant of om contact op te zoeken met collega's."

### De invloed van AI

De komst van AI heeft een grote impact op het bedrijfsleven, wat kan leiden tot kansen en bedreigingen volgens Floris. "Wij vinden ook niet dat je altijd alles vanaf 0 moet opbouwen, omdat sommige aspecten bij klanten in dezelfde branche nou eenmaal overeenkomen. De vraag is of AI uiteindelijk ook de zachte signalen kan oppakken, zoals gezichtsuitdrukkingen en hierop kan inspelen. Ik hoop dan dat er altijd wel iemand naast zit die AI controleert. Zo zien wij AI zeker als goede co-pilot en voor voorbereidende werkzaamheden; de maatwerk twist zit echter bij ons."



*Scan de QR om meer te  
lezen over de Helder Groep*



'FACET zet zich in als donateur voor R4R.'

# SAMEN

sterk voor Rotterdam, sterker in business

Robin Westerveld

## Gezamenlijk impact realiseren

Iets terug doen voor de stad waar zij geboren en getogen is: dat was het idee van Robin Westerveld toen zij samen met Barbara van den Bosch de organisatie Rotterdammers 4 Rotterdammers (R4R) heeft opgericht.

*R4R is een 'Good Citizens Club' waar ondernemers zich kunnen verbinden aan de maatschappelijke betrokkenheid van de mooiste (Rot)stad die er is.*

## Iedere euro gaat naar Rotterdam

De oprichting van R4R begint bij intrinsieke motivatie. "Wij wilden een initiatief starten in iets wat we leuk vinden, waar wij passie voor hebben en waarbij wij iets goeds doen voor de maatschappij. R4R is een platform waar (MKB) ondernemers met Rotterdamse roots samenkomen om zo nog meer positieve impact te maken."

Ondernemers verbinden zich aan R4R met een donateurschap. "Met de jaarlijkse financiële bijdrage van de donateurs wordt er geïnvesteerd in de maatschappelijke projecten op vijf verschillende thema's: gelijke kansen, mensen verbinden, een veilige en gezonde stad, versterken van voorzieningen en verduurzaming van MKB. Maar naast een financiële bijdrage worden ook door de donateurs de handen uit de mouwen gestoken. Een voorbeeld hiervan

is het project Oud & Herrie, een avond vol entertainment, een lekker 3-gangen diner en veel gezelligheid voor Rotterdamse ouderen op een ludieke locatie. Hier staat verbinding tussen deze Rotterdamse ouderen en Rotterdamse ondernemers centraal. Zo willen we de welvaart die we anno nu hebben opgebouwd met deze oudere generatie delen en eenzaamheid tegengaan. De donateurs helpen niet alleen in de financiering, maar ook in de keuken, de bediening en zijn gesprekspartners aan de tafels."

## Bewustwording en actie

Wij vroegen Robin naar haar mening over duurzaamheid. Robin: "Bij duurzaamheid denk ik vooral aan dat je nadenkt over hoe je de wereld achterlaat in de keuzes die je maakt. Ik hoop met R4R ervoor te zorgen dat we samen hierin iets kunnen betekenen voor een stad als Rotterdam. Daarin spreekt sociale duurzaamheid mij het meeste aan. Voor elkaar zorgen en omkijken naar de medemens. Met R4R wil ik ondernemers de gelegenheid geven om hierbij stil te staan tussen alle dagelijkse drukte die komt kijken bij het runnen van een bedrijf. Daarnaast bieden we ook tools aan om de eerste stappen richting (sociale) verduurzaming te maken."

**Enthusiast geworden? Word ook donateur van Rotterdammers 4 Rotterdammers? Meld je aan via:**



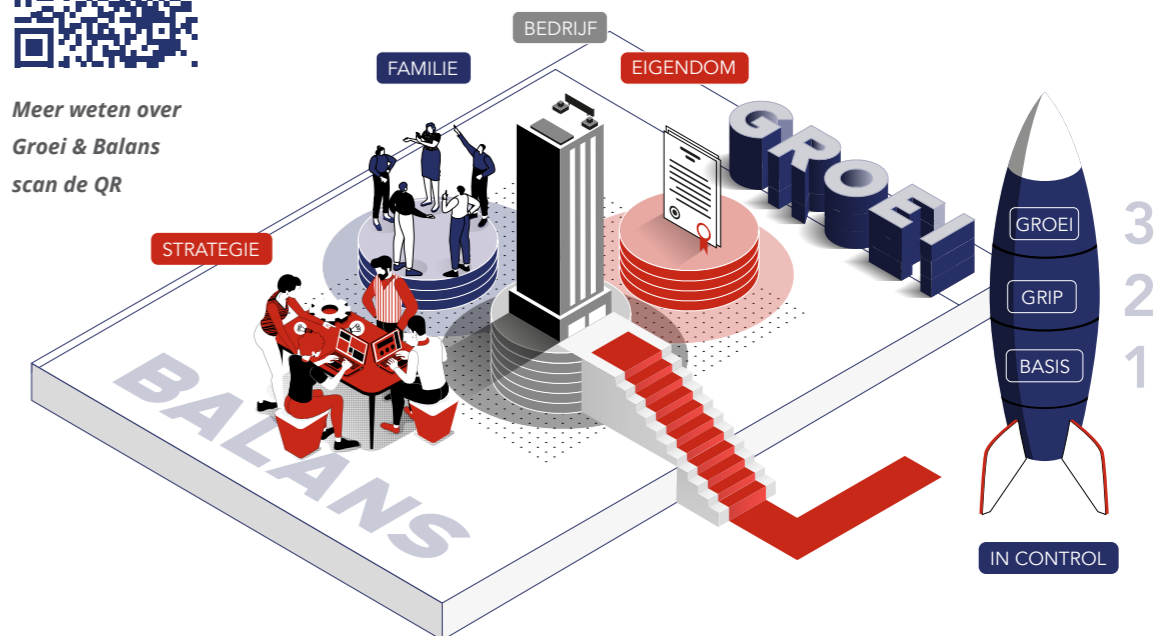
Arnoud Brouwer AA RB

# Ondernemers beter laten ondernemen!

Om als ondernemer te groeien vinden wij het belangrijk dat er een duidelijke balans is tussen de onderdelen bedrijf, eigendom en familie. Met onze tool Groei & Balans realiseren we dit samen met jou. Aan elk onderdeel wordt een reeks issues gekoppeld, allemaal aandachtspunten voor de ondernemer en zijn onderneming. Zaken die beschermd of geregeld moeten worden en waar we samen mee aan de slag gaan. Op die manier zorgen we voor evenwicht tussen al deze onderdelen. Maar altijd met het oog op een gezonde groei, niet alleen in omzet en winst maar ook op het gebied van processen en mensen. Zodat je met een gerust hart kunt doen waar je goed in bent: **ondernemen**.



Meer weten over Groei & Balans scan de QR



# LEREN & inspireren

Edwin Eijsackers van Teamwerk zet zich samen met Vijai Ragunath en een team van specialisten in om mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt aan het werk te helpen. Teamwerk is in 2012 opgericht met de focus op het re-integreren van mensen met een bijstandsuitkering door betaald werk onder de juiste begeleiding. Inmiddels richten zij zich op alle doelgroepen die onder de Participatiewet vallen of meetellen voor SROI (Social Return On Investment).

Het doel is onveranderd gebleven: Mensen de kans bieden om (weer) duurzaam deel te nemen aan de arbeidsmarkt. Dit doet Teamwerk door de talenten en potentie in de kandidaten te zien en dit verder te ontwikkelen door de juiste begeleiding. Vervolgens matchen ze de potentie met een vacature van een van hun partners.

Edwin; "Iedereen moet de kans krijgen om deel te nemen en bij te dragen aan onze maatschappij. Wij realiseren dat door mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt een betaalde baan én de benodigde begeleiding te bieden.

De afgelopen jaren heeft ons team zich ingezet om dit doel te behalen. We ondersteunen overheden en het bedrijfsleven met het invullen van hun SROI-verplichting en dit biedt kansen voor onze kandidaten. Inmiddels hebben we meer dan 500 kandidaten duurzaam aan een betaalde baan geholpen. Een resultaat waar we erg trots op zijn!"

Door de constructie die Teamwerk aanbiedt, doen mensen relevante betaalde werkervaring op, waardoor de afstand tot de arbeidsmarkt wordt verkleind. Met uiteindelijk doel: doorstromen naar een regulier betaalde baan. Deze uitstroom vindt plaats naar het bedrijfsleven.

De kunst is om SROI niet als een verplichting te zien, maar als een kans. Samen met de specialisten van Teamwerk wordt verantwoordelijkheid genomen om bij te dragen aan re-integratie van mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Het doel van Teamwerk is om de kandidaten kansen te bieden die ook daadwerkelijk leiden tot een duurzame uitstroom, ofwel volledige re-integratie, dus echte sociale impact.



**Edwin Eijsackers**

Teamwerk kent verschillende dienstverleningsvarianten, die stuk voor stuk aansluiten bij de gewenste invulling door de opdrachtgever. Samen met de opdrachtgever bepaalt Teamwerk welke variant het meest geschikt is en helpen ze met het opstellen van een plan van aanpak.



*Het doel is onveranderd gebleven:  
Mensen de kans bieden om (weer) duurzaam  
deel te nemen aan de arbeidsmarkt.*

*"Wij zetten ons  
in als donateur  
voor R4R."*

### **Variant 1 - Inzet op de in de aanbesteding gegunde opdracht;**

In deze dienstverleningsvariant biedt Teamwerk de dienst aan om personeel ter beschikking te stellen, voor activiteiten die direct verband houden met de werkzaamheden binnen de toegekende opdracht via een aanbesteding.

### **Variant 2 - Inzet buiten de in de aanbesteding gegunde opdracht, maar wel binnen de eigen organisatie;**

Teamwerk stelt personeel beschikbaar voor werkzaamheden op een andere locatie, zoals bijvoorbeeld het hoofdkantoor. Werkzaamheden die buiten de scope van de opdracht vallen, maar wel binnen de organisatie kunnen worden ingevuld, omvatten bijvoorbeeld taken binnen een facilitaire dienst, een bedrijfsrestaurant of onderhouds- en schoonmaakdiensten.

*Heb jij als ondernemer ook hulp nodig bij het invullen van SROI, het vervullen van het MVO-beleid of heb je gewoon personeel nodig en mag dat iemand zijn die een afstand tot de arbeidsmarkt heeft? Neem dan contact op met Teamwerk.*



**Vijai Ragunath**





# Investeren in een glimlach

*"Duurzame koffie is de brandstof van werkend Nederland"*

Bart Brouwer



Jeffrey Tabbernee, Arnoud Brouwer AA RB, Bart Brouwer

Hoe start jij de werkdag? Voor velen is een kop koffie drinken dé manier, of het nu gaat om een klassieke lungo, een romige cappuccino of een trendy flat white. Bij KoffiePartners vinden klanten een breed scala aan A-merken koffie, ingrediënten en koffiemachines, gecombineerd met snelle en professionele service. Het doel? Werkend Nederland blij maken met écht lekkere koffie!

Bart Brouwer, Algemeen Directeur van KoffiePartners, benadrukt het belang van klanttevredenheid: "Niets geeft ons meer energie dan de waarderingen van onze klanten. Daar doen we het voor!"

Met meer dan 50 jaar ervaring is KoffiePartners dé specialist in zakelijke koffielevering. De onderscheidende factor ligt in het aanbieden van alle A-merken onder één dak, waardoor klanten maximale keuzevrijheid hebben. Daarnaast garandeert KoffiePartners een snelle service, met monteurs die binnen 4 uur op locatie zijn.



### De brandstof van werkend Nederland

Koffie is onmisbaar voor werkplezier en draagt bij aan de productiviteit van werknemers. Met aandacht voor de juiste machine-instellingen, koffiesoorten en presentatie, kan iedere werkgever lekkere koffie op het werk serveren. KoffiePartners biedt verschillende oplossingen. Van hoogwaardige instant koffie tot aan duurzame Arabica espressobonen van merken zoals NESCAFÉ, Redbeans, illy, Douwe Egberts en Jura.

### Succesformule

KoffiePartners hecht waarde aan sterke en langdurige relaties. Klanten zijn daarom geen nummers, maar waardevolle partners. Dit uitgangspunt staat centraal in alles wat ze doen, van klantenservice tot levering, met als doel niet alleen koffie leveren, maar ook waarde toevoegen aan de totale klantbeleving.

Bart Brouwer: "Ik zeg altijd; wij willen vooral leuke klanten, fijne leveranciers en goed personeel. En het mooie is, dat hebben we ook en daar blijven we in investeren!"

*"De basis van ons recept voor duurzaam ondernemen is water. Niet alleen is water het belangrijkste ingrediënt van ons product koffie (98%), het is ook de belangrijkste stof op onze aarde. Daarom vinden wij het noodzakelijk om zorgvuldig met onze 'blue planet' om te gaan. Voor nu én voor later."*

### Een sterke basis

KoffiePartners werkt continu aan het versterken van haar fundament. Dit begint met een heldere visie, zoals Bart Brouwer benadrukt: "We willen een toonaangevende speler in de koffiemarkt zijn. Een leverancier die echt voor haar klanten klaar staat, met aandacht voor duurzaamheid, circulariteit en gezondheid. Om deze visie te realiseren, investeren we in de autonome groei van ons bedrijf en personeel, slimme systemen, een duurzaam assortiment en een gebruiksvriendelijke webshop."

### Nog meer koffie waar je blij van wordt!

De visie van KoffiePartners is gericht op groei en innovatie met als doel om nog meer mensen te laten genieten van heerlijke koffie. Een recent voorbeeld van deze ambitieuze aanpak is de succesvolle overname van het Brabantse koffiebedrijf Coffee3. Deze strategische stap sluit naadloos aan bij de langetermijnstrategie van KoffiePartners om haar marktpositie te versterken door nog meer bedrijven over te nemen.

*"FACET is een fijne accountant. Ze denken altijd met ons mee en zijn betrokken en toegankelijk. Dit blijkt voor ons uit het prettige persoonlijke contact en de leuke, interessante events die ze organiseren."*



Bart Brouwer, Jeffrey Tabbernee

*KoffiePartners kijkt met vertrouwen naar de toekomst en beschouwt FACET als een waardevolle partner in dit streven naar succes.*



Tessa van Rijn MSc, mr Guido Lenstra

# Vooruitstrevende Podcasts

Podcasts zijn en blijven populair in Nederland. Bijna de helft van alle Nederlanders (18 jaar en ouder) luistert wel eens naar een podcast en ongeveer een kwart is dit van plan te gaan doen, dit blijkt uit de tiende meting van de Markteffect Podcast Monitor.

Er wordt veel naar geluisterd in de auto, tijdens het uitlaten van de hond of op de fiets. Zo is ook het idee van FACET de Podcast ontstaan. Van het uitzoeken van een intro, de onderwerpen, tot aan de opnames: Tessa van Rijn (Belastingadviseur) en Guido Lenstra (Managing Partner) zijn vanaf moment één betrokken geweest.

## Van Belastingadviseur tot Podcast Host

Het idee van FACET de podcast is vanuit Tessa ontstaan tijdens een vergadering. "Ik woon zelf niet om de hoek van kantoor dus ik zit vaak in de auto en dan luister ik naar podcasts. De Belastingdienst heeft ook korte en informatieve podcasts en toen dacht ik: dit is een leuke en innovatieve manier om klanten meer mee te nemen in de ontwikkelingen." Tijdens deze vergadering werd ook Guido enthousiast. "Ik vond en vind het een leuk initiatief! Tessa en ik namen daarom de eerste paar afleveringen direct samen op. Zo konden we het eerst zelf testen, om er vervolgens andere collega's of samenwerkingspartners bij te betrekken."

## Aansluiting op digitalisering

Een informatieve podcast met vrijblijvend karakter past, volgens Guido, goed bij deze tijd. "Toen ik in 2011 bij FACET begon, hielden we vaker sessies op kantoor. Ik heb het gevoel dat de klant van nu de informatie snel en makkelijk wil ontvangen, maar ook de informatie wil ontvangen wanneer het diegene uitkomt. Daar sluit een korte podcast goed op aan. Daarom proberen we de podcast ook tussen de 8 en 10 minuten per aflevering te houden." Daarbij benadrukt Tessa dat de informatie hierdoor wat selectiever is. "De klanten kiezen nu zelf welke onderwerpen zij relevant en interessant vinden."

## Toekomstplannen

FACET de podcast is begonnen met onderwerpen vanuit Tax & Legal, maar inmiddels is er sprake van een uitbreiding. "In 2024 gaan we uiteraard de fiscale podcasts doen, maar ook verder uitbreiden naar de Audit en Samenstel. Verder willen we meer aandacht besteden aan FACET outside, zoals samenwerkingspartners en klanten. De podcast is dan naast informatief ook bedoeld om te laten zien welke onderwerpen bij ondernemers spelen en hoe zij er mee om zijn gegaan. Het zou toch mooi zijn als we via de podcast ondernemers van elkaar kunnen laten leren!"



Heb jij nog een leuk onderwerp voor FACET de Podcast, laat het ons weten:



Volg ons op Spotify om altijd op de hoogte te zijn van de laatste Podcast afleveringen:





mr Chantine Schippers

## Voor Juridisch advies ook aan het juiste adres

Binnen FACET is Chantine onderdeel van Team Tax & Legal als juridisch adviseur. "Mijn rol ligt voornamelijk aan de juridische kant. Mijn specialisatie is ondernemersrecht, maar de vraagstukken binnen FACET zijn erg divers. Hierdoor krijg ik soms vragen over huurrecht of aansprakelijkheidsrecht, waardoor ik verder kijk dan alleen mijn eigen specialisme. Klanten kunnen bij mij terecht voor een breed scala aan juridische vraagstukken, zoals de aandeelhoudersovereenkomst en een managementovereenkomst. Ik denk dat ondernemers veel baat hebben bij een goed geregelde overeenkomst, omdat je hierdoor van tevoren afspraken goed kunt vastleggen en problemen kunt voorkomen. Ik probeer ondernemers zo veel mogelijk te helpen op juridisch gebied, omdat dit ook een belangrijk onderdeel is van een onderneming."

### FACET de Podcast

Chantine Schippers heeft in aflevering 13 haar debuut gemaakt in FACET de Podcast en is inmiddels bij meer afleveringen betrokken geweest. Tijdens de afleveringen geeft Chantine antwoord op juridische vraagstukken. "Ik vind het leuk om mee te werken aan de podcast. Ik luister zelf tegenwoordig ook meer naar podcasts en ik vind het ook echt iets van deze tijd. Het lijkt mij leuk om één keer in de maand een podcast te doen over een actueel onderwerp, dat ook voor ondernemers leuk is om naar te luisteren."

Meer weten over  
FACET Legal?  
Scan de QR:



## ACCOUNTANTS DIE NIET VOOR, MAAR MET JE SAMENWERKEN

SAMENWERKEN AAN GROEI & BALANS

## Colofon

Questies is het magazine voor relaties van FACET.

Hoewel bij het redigeren van Questies de grootst mogelijke zorgvuldigheid wordt betracht, bestaat altijd de mogelijkheid dat bepaalde informatie na verloop van tijd verouderd of niet meer juist is. FACET is niet aansprakelijk voor de gevolgen van activiteiten die worden ondernomen op basis van deze uitgave.

### Redactie-adres:

Postbus 4079  
3006 AB Rotterdam  
(010) 452 61 44  
[www.facet-accountants.nl](http://www.facet-accountants.nl)

### Contactpersonen

Kim Nanlohy & Laura Kooijman

### Productie, teksten en redactie

FACET Accountants & Adviseurs

### Vormgeving

Kijk & Huiver

### Fotografie

Rob Lamping

### Lithografie & druk

Top Media Groep

