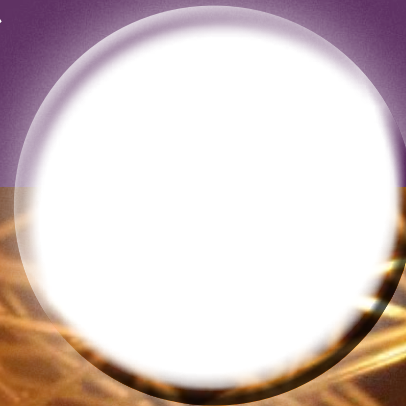


Noord NL



NOA-perspectief met betere Duitse infrastructuur • Pilotproject ten behoeve minder en snellere controles • Europese zaken • Nieuwe regelingen • Waardevolle handelsmissie in Sint Petersburg • Bedrijf in de picture: Luthania Businesscontact • Koninklijke Tichelaar Makkum: succes na omslag bedrijfsfilosofie



**Het SNN wenst u
goede Feestdagen
en een ondernemend
en gezond 2009!**





Voorwoord

Samenwerken aan de economie van Noord-Nederland

Met veel genoegen leid ik het decembernummer van Noord NL bij u in. Net voor de kerstdagen nemen wij u weer mee naar de ontwikkelingen rond de economische stimulering van het Noorden van ons land. U zult bij ons in dit nummer geen kerstpuzzel aantreffen, en zeker ook geen kerstrecepten.

Wel vindt u in de artikelen recepten voor een geslaagde subsidieaanvraag. En om in de beeldspraak te blijven: u kunt natuurlijk besluiten om zelf aan de slag te gaan, maar denk er ook eens over na om het uit te besteden. In Noord-Nederland zijn bekwame intermediairs en adviseurs actief op het gebied van subsidieaanvragen. En zo aan het eind van het jaar zet ik deze mensen graag in het zonnetje.

Bent u ondernemer, denkt u er dan serieus over om de rompslomp van een aanvraag uit te besteden. Ik breek dan ook op deze plaats een lans voor de subsidieadviesbureaus. Deze bureaus helpen een ondernemer door het 'woud' aan subsidiemogelijkheden en begeleiden hen met de indiening van een subsidieaanvraag voor een idee of project. Ze zijn voor ons dus zeer waardevol!

Inmiddels lijkt het een traditie te worden, maar het SNN organiseert aan het begin van ieder jaar een informatiebijeenkomst voor subsidieadviseurs. Juist om nieuwe regelingen die 'op de markt komen' onder de aandacht te brengen. Zo kunnen we samen de ondernemer steunen die rondloopt met innovatieve ideeën voor Noord-Nederland.

Door de handen ineen te slaan zijn we als ondernemers, projecteigenaren, intermediairs en overheden in staat slagvaardig op te treden. En daar hebben we in deze tijden veel behoefte aan. Ik wens u prettige feestdagen, maar vooral een 2009 waarin we de zorgen van 2008 snel kunnen vergeten!

Rob Engelsman, *Directeur SNN*

Inhoudsopgave

NOA-perspectief met betere Duitse infrastructuur	2
Pilotproject ten behoeve van minder en snellere controles	4
Europese zaken	6
Nieuwe regelingen	7
Waardevolle handelsmissie naar Sint Petersburg	8
Bedrijf in de picture! Dutch - Luthania Businesscontact	10
Koninklijke Tichelaar Makkum: succes na omslag bedrijfsfilosofie	12

Agenda in het kort

Seminar SNN 11 december

In Eernewoude vindt op 11 december het seminar "Noord-Nederland: Europese regio voor Agribusiness en aantrekkelijk Landelijk Gebied" plaats. Het seminar bestaat uit een plenair deel en een workshopdeel waar bezoekers informatie kunnen krijgen over EFRO-subsidies en projectpresentaties kunnen bekijken uit deze sectoren.

Relatiemiddag SNN 13 december

Gekoppeld aan de opening van de tentoonstelling J. W. Waterhouse in het Groninger Museum, heeft het SNN topambtenaren en kamerleden uitgenodigd om hen te informeren over het SNN.

Informatiebijeenkomst Regelingen 22 januari

Op 22 januari wordt in Martiniplaza een bijeenkomst gehouden over de nieuwe HRM+ regeling en de subsidieregeling Toerisme Natuurlijk Drenthe.

Gezamenlijke Statendag 28 januari

In het provinciehuis van Fryslân organiseert het SNN op 28 januari een Statendag voor alle provinciale Statenleden van de drie noordelijke provincies. Het thema van dit jaar is: "de internationale positie van Noord-Nederland".



Belangrijke initiatieven in Noord-Duitsland in ontwikkeling

Noord-Nederland ziet NOA-perspectief gloren met betere Duitse infrastructuur

In Noord-Duitsland zijn enkele belangrijke infrastructurele initiatieven in ontwikkeling - zowel over de weg als over het spoor en het water - die de Noord-Nederlandse economie in de toekomst een flinke impuls kunnen bezorgen. Sterker nog, ze passen naadloos in het NOA-concept (Noordelijke Ontwikkelingsas) van Nordconnect.

Dit constateert secretaris Frank van Es van de Nieuwe Hanze Interregio (NHI), een samenwerkingsverband tussen de provincies Groningen, Friesland, Drenthe en Overijssel en de Duitse deelstaten Niedersachsen en Bremen. Van Es is voor de secretariatsfunctie van de NHI, dat haar domicilie heeft in Oldenburg, 'uitgeleend' door de provincie Drenthe.

Brede samenwerking

"De samenwerking binnen de NHI is heel breed", zegt Van Es. "Het kan gaan om vraagstukken op de terreinen van ruimtelijke ordening, energie en infrastructuur, maar ook om universiteitsaangelegenheden, drugsbeleid en culturele onderwerpen, om maar wat voorbeelden te noemen. Met name op infra-

structureel gebied vinden we elkaar goed. Op andere terreinen gaat het nog steeds wat moeizamer. Dat heeft ook te maken met verschillen in bevoegdheden van de partnerregio's en met verschillen in werkcultuur."

Eén van de infrastructurele successen die mede op het lobbyconto van de NHI kan worden geschreven, is de medewerking van Noord-Nederland aan het voltooiën van de Duitse A31, de snelweg die het Ruhrgebied met Emden verbindt. Hier is een 'gat' van 50 kilometer gedicht om tot een volwaardige snelweg te komen. Aan dit project heeft het Noorden destijds 25 miljoen gulden bijgedragen.

De NHI kan worden gezien als één van de geestelijke vaders van het NOA-concept. De toenmalige Commissarissen van de Koningin in Groningen en Drenthe, Henk Vonhoff en Wim Meijer, richtten hun economische blik begin negentiger jaren al op het Duitse en Baltische achterland. Dat resulteerde in 1991 in de oprichting van de NHI, die onder meer economische samenwerking met deze regio's moest stimuleren.

"Sindsdien wordt aan die samenwerking gebouwd", zegt Van Es. "Daarbij hebben we één belangrijke gezamenlijke noemer. Alle betrokken landen liggen aan zee in een geografisch samenhangend deel van Europa. We hebben daardoor een aantal gemeenschappelijke belangen."

Küstenautobahn

Eén van de op stapel staande infrastructurele ontwikkelingen in Noord-Duitsland betreft de aanleg van de 'Küstenautobahn' die voor een snellere doorstroming naar Denemarken en Zweden kan zorgen, ook vanuit Noord-Nederland. Van Es: "De Duitse regering constateerde dat het verkeer op de A1, de verkeersader van het Ruhrgebied via Osnabrück en Bremen naar Hamburg en Scandinavië steeds vaker vastloopt. Daarom is ervoor gekozen om bijna evenwijdig aan deze route ten noorden van de knoop- en knelpunten Bremen en Hamburg een nieuw stuk snelweg van 130 kilometer aan te leggen, de A22. Deze weg sluit ten westen van Oldenburg aan op de Duitse A28, het verlengstuk van de Neder-

Nordsee



Frank van Es van de NHI

**Inmiddels hebben
minister Eurlings en
minister-president Wulff
van Niedersachsen
gezegd onderzoek naar
deze verbinding
te willen doen.**

landse A7 van Groningen naar Nieuweschan. De snelweg gaat onder de Weser en Elbe door en komt ten noorden van Hamburg weer op de A1 uit richting Lübeck, Denemarken en Zweden. Een verbinding waarvan ook de in aanleg zijnde diepzeehaven in Wilhelmshafen zal profiteren. Hier worden vanaf 2012 jaarlijks miljoenen containers overgeslagen, onder meer voor transport naar het Baltisch gebied. Momenteel wordt het tracé van de A22 vastgesteld. De verwachting is dat in 2013 de eerste schop de grond in gaat en dat de weg er in 2020 ligt.”

“Dat is natuurlijk fantastisch voor Noord-Nederland”, gaat Van Es verder. “De weg past perfect in het NOA-plaatje. Er wordt in Noord-Duitsland rondom deze weg een sterke toename van economische activiteiten verwacht. Dat straalt ongetwijfeld ook af op Noord-Nederland. De hele regio van Zwolle tot Oldenburg kan er een impuls door krijgen. Daar zal de NHI-samenwerking zeker een bijdrage aan gaan leveren.”

Spoorverbinding

Van Es wijst erop dat er in Duitsland ook ontwikkelingen in gang zijn gezet waarin de NHI zelf een actieve rol vervult. Zo lobbyt ze bijvoorbeeld voor verbetering van de spoorverbinding van Groningen naar Bremen. In dat kader zou het traject Groningen-Oldenburg een intercityverbinding moeten worden. “In combinatie met de Hanzelijn zou dan voor Noord- en Oost-Nederland een veel betere aansluiting op het trans-Europese treinnetwerk in Duitsland en Noord-Europa ontstaan”, zegt Van Es. “Inmiddels hebben minister Eurlings en minister-president Wulff van

Niedersachsen gezegd onderzoek naar deze verbinding te willen doen. De eerste stap is dus gezet.”

Binnenscheepvaart

En dan is er nog een scheepvaartverbinding waarvoor de NHI zich sterk maakt: het aan elkaar koppelen van de opgewaardeerde vaarroute van Amsterdam via Lemmer en Groningen naar Delfzijl en het Dortmund-Eems Kanal (van Emden naar het Ruhrgebied), met als aftakking het Küstenkanal richting Oldenburg en Bremen. Routes die via de oversteek van Delfzijl naar Emden goed op elkaar aansluiten en volgens Van Es een prima aanvulling kunnen zijn op de Rijn als hoofdader van het Europese goederenvervoer over water.



Perfect in het NOA-plaatje

Koers Noord

In de rubriek Koers Noord wordt aandacht besteed aan het nieuwe stimuleringsprogramma voor Noord-Nederland dat zijn financiering kent uit middelen van de Europese Unie, het Rijk en eigen bijdragen van de drie noordelijke provincies.

Deze keer: het SNN pilotproject voor minder en snellere controles.

Hoopgevend initiatief voor eindbegunstigden Europese subsidies

SNN zet via pilotproject in op minder en snellere controles

Veel eindbegunstigden van subsidies uit de Europese steunprogramma's die het SNN uitvoert, worden er tureluurs van: de reeks van accountantscontroles waar zij mee te maken kunnen krijgen. Soms rollen zij van de ene controle in de andere. Daar gaat verandering in komen, als het aan het SNN ligt. Op initiatief van het SNN en met instemming van het ministerie van EZ staat in Noord-Nederland een pilotproject op stapel om de controle-druk bij de eindafrekening aanzienlijk te verminderen.

Misschien even ter verduidelijking. Bij de einddeclaratie van projecten die uitgevoerd zijn binnen de subsidieprogramma's, waren tot nu toe controles door een accountant namens het SNN en de huisaccountant van de eindbegunstigde verplicht. Daarnaast zijn altijd controles mogelijk door onder meer het ministerie van EZ, de Nederlandse, Noordelijke en Europese Rekenkamers en de Europese Commissie. Eenmalig is daar ook nog eens het Nationaal Actieplan bijgekomen, waardoor enkele tientallen eindbegunstigden in Noord-Nederland steekproefsgewijs extra zijn gecontroleerd.

Verschillende uitkomsten

“Het is de laatste jaren regelmatig voorgekomen dat projectindieners vijf tot zes keer met een controle voor hetzelfde project werden geconfronteerd en dat de uitkomsten steeds verschillend waren”, schetst Henri van Voorn, concerncontroller van het SNN, het probleem. “Blijkbaar vond iedere controleur dat hij pas goed functioneerde als hij iets vond wat anderen vóór hem niet hadden geconstateerd. Een eindbegunstigde wist dan gewoon niet meer waar hij aan toe was. Bovendien zat er vaak veel te veel tijd tussen de controles. Soms waren ze verspreid over meerdere jaren. Die doorlooptijd is natuurlijk veel te lang.”

“Als de gang van zaken rond een project vier keer in orde wordt bevonden en bij een vijfde controle toch wordt afgekeurd, is dat heel vervelend voor de eindbegunstigde”, gaat Van Voorn verder.

“De laatste controleur bepaalt uiteindelijk. Dit kan betekenen dat er minder subsidie wordt uitgekeerd dan waarop was gerekend. En dat kan zowel de eindbegunstigde als ons geld kosten, afhankelijk van de gevonden onregelmatigheid. Wij hebben daarvoor een potje met reserves uit rentebaten. Gelukkig hebben we die voorziening sinds 2002 nauwelijks hoeven aanspreken.”

Toenemende irritatie

De aaneenschakeling van controles zorgt voor grote druk bij de eindbegunstigden. “Omdat ze soms met grote tijdsintervallen worden uitgevoerd, is veel kennis die vlak na de afsluiting van een project nog wel voorhanden is niet meer paraat”, weet Van Voorn. “Dan is het vaak lang zoeken in dossiers, als die al gevonden worden. Ook komt het voor dat personeelsleden die bij een project betrokken zijn geweest, niet meer in die functie werkzaam zijn. Het vergaren van de benodigde informatie moet dan door opvolgers worden uitgevoerd die vaak moeite hebben met het vinden van de juiste informatie. Al



Henri van Voorn, concerncontroller SNN

met al leiden de controles tot onzekerheid, hoge kosten en toenemende irritatie bij de eindbegunstigden.”

Doelstelling pilotproject

Het pilotproject van het SNN is er in de eerste plaats op gericht het aantal controles terug te dringen. Daarnaast moeten ze zo dicht mogelijk op de eindafrekening worden uitgevoerd. Van Voorn: “Wij willen in de toekomst de eerste controle met onze eigen mensen gaan doen. Na deze controle volgt dan nog maximaal één andere controle, waarbij de controleurs in principe gebruikmaken van de al aanwezige controlebevindingen. Er verdwijnen in onze plannen twee controlelagen: de huisaccountant van de eindbegunstigde en de verificatieaccountant namens

het SNN. Binnen een jaar na verzending van de eindafrekening moet de controlecyclus zijn afgerond. Wij vinden dat je ook best wat vertrouwen in elkaar mag hebben. Bovendien blijft het natuurlijk mensenwerk. Je krijgt nooit honderd procent zekerheid, ook niet als je allerlei extra controles uitvoert.”

Toekomstmuziek

Om de nieuwe aanpak uit te proberen, gaat het pilotproject van het SNN al op korte termijn van start. Er zijn in het Noorden inmiddels tien projectindieners gevonden die bereid zijn om mee te werken. “Zodra zij hun eindafrekening indienen, gaan we direct aan de slag”, zegt Van Voorn. “We hopen komend voorjaar de eerste resultaten te kunnen presenteren. Als de uitkomsten positief

zijn, zou dit de nieuwe werkwijze voor de nieuwe programmaperiode 2007-2013 kunnen worden. Maar we zijn natuurlijk wel afhankelijk van het oordeel van de Europese Commissie. Als die zich er in kan vinden, zou de methode in de toekomst misschien wel voor heel Nederland kunnen worden ingevoerd. En mogelijk kan de aanpak dan ook van kracht worden voor onze subsidieregelingen als de IPR en NIOF. Want voorlopig zijn de beoogde veranderingen alleen toegespitst op de subsidieprogramma's. Maar dat is allemaal nog toekomstmuziek. Eerst maar eens afwachten wat het pilotproject oplevert...”

**Het pilotproject
is er in de eerste plaats
op gericht het aantal
controles terug te
dringen. Daarnaast
moeten ze zo dicht
mogelijk op de
eindafrekening worden
uitgevoerd.**



Europese Zaken

Seminar SNN voor de Agribusiness en aantrekkelijk Landelijk Gebied

Aanmelden
U kunt zich aanmelden via de link www.snneneuropa.noordplan.nl.
Meldt u zich aan vóór dinsdag 2 december 2008.
U ontvangt géén ontvangstbevestiging van uw aanmelding.
Aan deelname van deze bijeenkomst zijn geen kosten verbonden.
Voor meer informatie van organisatorische aard, kunt u contact opnemen met Noordplan, via email info@noordplan.nl of op telefoonnummer (058) 213 78 88 (vraag naar Marika van der Geest).

Locatie
De Buitenplaats
Kroonkijk 9
9264 TP Eernewoude
Kijk u voor een raudebeschrijving op www.de-buitenplaats.nl.
Parkeren
U kunt uw auto parkeren op het naastgelegen parkeerterrein.

UITNODIGING
NOORD-NEDERLAND:
Europese regio voor Agribusiness & aantrekkelijk Landelijk Gebied
SAMENWERKINGSVERBAND NOORD-NEDERLAND
DONDERDAG 11 DECEMBER 2008
DE BUITENPLAATS, EERNEWOUDE (FRYSLAN)

Welke projecten op het gebied van agribusiness komen in aanmerking voor Europese subsidie? Hoe moet u te werk gaan als u een idee heeft? En wat zijn de ontwikkelingen met betrekking tot het Europese landbouwbeleid in Brussel? Dit zijn enkele vragen die beantwoord gaan worden op het SNN seminar:
Noord-Nederland: Europese regio voor Agribusiness en aantrekkelijk Landelijk Gebied.

Het seminar, dat plaatsvindt in Eernewoude op 11 december aanstaande is vrij toegankelijk voor een ieder die werkzaam is in deze sectoren en zich wil laten informeren over actuele (subsidie)ontwikkelingen.

Aanmelden moet wel via:
www.snneneuropa.noordplan.nl



Koos Duppen, lid Comité van Toezicht OP Noord

Bijeenkomst SNN en Energy Valley voor energiesector

Op 29 oktober jl. vond in het Hampshire Plaza de bijeenkomst 'Noord-Nederland: Europese energieregio' plaats, een samenwerking van het SNN en Energy Valley.

Doel van deze bijeenkomst was een overzicht te geven aan geïnteresseerden uit de energiesector over Europese subsidie, actuele trends en ontwikkelingen in de energiesector.

Na de opening door Max van den Berg werden de ontwikkelingen belicht op het gebied van EFRO subsidies, duurzaamheid, biomethanolproductie, marktontwikkeling van Groen Gas en de Europese wet- en regelgeving voor de energiesector.

Het SNN ontvangt bijna 170 miljoen euro van 2007-2013 voor economische stimulering vanuit het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling.

Enkele nieuwe regelingen van start in januari 2009

Nieuwe subsidieregelingen bieden ondernemers meer mogelijkheden

Direct in het nieuwe jaar biedt het SNN ondernemers in Noord-Nederland enkele nieuwe subsidieregelingen aan. Per regeling alvast een korte voorbeschouwing.



Nieuwe regelingen

HRM+ regeling

De HRM+ regeling is een nieuwe regeling voor de P&O en HRM werkgebieden. De regeling biedt mogelijkheden voor het inhuren van een externe deskundige voor het professionaliseren van het personeelsmanagement (bv opstellen van een beleidsplan op personeelsgebied) en de verbetering van de inzetbaarheid van werknemers.

Subsidieregeling Toerisme Natuurlijk! Drenthe (STINAT)

Per 1-10-2008 is de subsidieregeling Toerisme Natuurlijk Drenthe al opengesteld. Met het overhandigen van de eerste beschikking in oktober, maakte de regeling een vliegende start. De regeling is voor Drentse toeristische ondernemingen ten behoeve van b.v. een strategische investering op het gebied van (economische) kwaliteitsverbetering, innovatie, natuur- en landschapsontwikkeling of duurzaamheid. Natuurlijk moet de aanvraag wel aan de voorwaarden voldoen.

NIOF 2009

De bestaande Noordelijke Innovatie en Ontwikkelings Faciliteit 2008 (NIOF) loopt door in 2009.

INFORMATIEBIJENKOMST NIEUWE REGELINGEN

Op 22 januari vindt een informatiebijeenkomst plaats in Martiniplaza over de HRM+ en de STINAT. Aanmelden hiervoor kan via informatiebijeenkomst@snn.eu en www.snn.eu



Wiebe Wykema, exportmanager van Kaas-Pack Holland B.V.

‘Een bijzonder waardevolle reis die volledig aan de verwachtingen heeft voldaan.’ Deze eensluidende conclusie trekken exportmanager Wybe Wiekema van Kaas Pack Holland B.V. in Hoogeveen en commercieel medewerker Gerrie Stroeve van Koop Divers B.V. in Usquert naar aanleiding van een handelsmissie naar het Russische Sint Petersburg. Een trip die beide bedrijven diverse serieuze contacten opleverde en voor Koop Divers zelfs nog tijdens de missie al uitmondde in concrete handel...

Het betrof hier een handelsmissie die de Kamer van Koophandel in Noord-Nederland samen met het SNN/Nordconnect en met ondersteuning van de intermediaire organisaties Eunite en Lighthouse in oktober op poten had gezet en waaraan enkele tientallen bedrijven deelnamen, goed verspreid over de verschillende branches.

Kaas Pack is een veredelingsbedrijf waar kaas en kaasproducten worden gesneden en geraspt voor grootverbruikers, de groothandel en de voedingsmiddelenindustrie. Het bedrijf richt zich met de export (95% van de afzet) op de Europese markten, met name op Scandinavië, Duitsland, België en het Verenigd Koninkrijk. “We leveren van Zweden tot Portugal en van IJsland tot Cyprus”, zegt Wiekema, die de reis samen met financieel directeur Albert Koekoek ondernam. Stroeve nam deel aan de missie samen met z’n collega Hans Knook. Zij oriënteerden zich op de Russische markt om voor Koop Divers de nu al wereldwijde export aan inkooporganisaties van met name aardappelen, (vollegroonds) groente en fruit (AGF), waaronder Waddenpeen, nog verder uit te breiden.

Waardevolle handelsmissie naar Sint Petersburg



Veel serieuze contacten en zelfs al direct zaken doen

Waardevolle snuffelstage

Beide bedrijven waren nog niet actief op de Russische markt, maar hadden al wel positieve ervaringen opgedaan met handelsmissies. Stroeve was vorig jaar met een missie, georganiseerd door het ministerie van LNV, naar Roemenië en Bulgarije. “Dat leverde ons nuttige contacten op”, zegt hij. “Voor de missie naar Rusland hebben we eerst een intakegesprek gehad waarna een lijst met potentiële gesprekspartners

Nordconnect

In deze rubriek aandacht voor Nordconnect, het projectbureau van het SNN dat zich bezighoudt met de promotie van de Noordelijke Ontwikkelingsas door het faciliteren van contacten tussen Noord-Nederland en Noordoost-Europa.



Gerrie Stroeve commercieel medewerker van Koop Divers B.V.

is samengesteld. Na een selectie bleven die bedrijven over die het meest aan het profiel voldeden.” Wiekema noemt een handelsmissie ‘een efficiënte manier om nieuwe markten te verkennen’. “Met weinig tijd en energie kom je met serieuze partners aan tafel. Zo’n waardevolle snuffelstage was ons alleen niet gelukt.”

Meteen al zaken

Kaas Pack heeft in Rusland acht afspraken afgewerkt met distributeurs, importeurs en productiebedrijven. “Van die acht contacten zijn er drie heel serieus en concreet”, vertelt Wiekema. “Een mooie score. We gaan die contacten nu verder uitwerken. Als dat goed uitpakt, willen we in Moskou ook de voedingsmiddelenbeurs bezoeken.” Voor Koop Divers raakten de Russische contacten direct in een stroomversnelling. Terwijl Stroeve nog deelnam aan de missie, werden in de praktijk meteen al de eerste zaken met importeurs gedaan... “Het klikte gewoon tijdens het gesprek”, blikt hij terug. “Leuk detail was ook dat we bij een bedrijf kwamen waar vóór ons een delegatie van Harlingen Seaports op bezoek was. Zij zijn

bij ons gesprek blijven zitten. Harlingen Seaports zoekt een bredere markt voor haar havenactiviteiten. Dat zou voor ons ideaal zijn. Wij maken nu gebruik van de haven in Vlissingen. Harlingen is natuurlijk veel dichterbij.”

Heel toegankelijk

Wiekema heeft ervaren dat Russische ondernemers heel toegankelijk zijn, met name jongere ondernemers. “Ze spreken goed Engels”, heeft hij gemerkt. “Van de ouderen moet je eerst het vertrouwen winnen. Verder moet je er rekening mee houden dat een Rus een afspraak pas op de laatste dag bevestigt. Wij plannen veel meer. Zo was het voor Lighthouse heel moeilijk om vooraf een definitief programma aan ons te geven. Eigenlijk kon dat pas toen we al weer in het vliegtuig naar huis zaten...”

“Grote cultuurverschillen zijn er niet”, vult Stroeve aan. “Russen zijn heel gastvrij. Ze staan open voor nieuwe contacten. Ik had het beeld dat ze nors en stug zijn, maar dat is niet waar. We zijn overal hartelijk ontvangen, soms zelfs met een lunch.”

Groeimarkt

Volgens Wiekema en Stroeve liggen er voor Nederlandse ondernemers in Rusland enorme kansen. Stroeve: “Er zijn veel monden te voeden en er zit veel geld, vooral in Moskou en Sint Petersburg. Het is wel belangrijk risico’s af te dekken, bijvoorbeeld door kredietverzekeringen. In deze crisistijd is het ook verstandig risico’s te spreiden. Daarom is het misschien juist nu wel goed om nieuwe markten aan te boren.” Wiekema zegt dat het ‘belangrijk kan zijn om een lokaal consultant in te schakelen bij leveringen’. ‘Onze contacten hebben zelf veel ervaring in grenstransacties of halen de vracht zelf op. Maar dat geldt natuurlijk niet voor iedereen. Opvallend is verder dat veel Russen bereid zijn om vooruit te betalen. Dat zijn ze vanuit de historie gewend”, aldus Wiekema, die net als Stroeve niet bang is voor corruptie. “Voor ons is het beslist geen drempel”, besluit Wiekema. En Stroeve: “Wij waren altijd terughoudend omdat je de wildste verhalen hoorde. Maar we durven het nu best aan...”

Nieuwsbrief

Nordconnect gaat zich als projectorganisatie en de kansen op de NOA de komende tijd actief promoten.

Onder meer via internet en een nieuwsbrief die gemiddeld eens per twee maanden verschijnt.

Belangstellenden voor de nieuwsbrief kunnen zich aanmelden via www.nordconnect.eu.

Bovendien kunnen bedrijven zich met hun onderneming of project gratis op deze site profileren.



Bedrijf in the picture!

De in Litouwen geboren en in Assen kantoor houdende Lina van Kesteren - Sotnicenkaite volgt de ontwikkeling van haar vaderland vanuit meer dan persoonlijke belangstelling. In 2005 richtte ze Dutch Lithuania Businessconnect (DLB) op. Een advies- en bemiddelingsbureau waarmee ze een brug slaat tussen beide markten en werelden die, volgens haar, niet zo heel veel van elkaar verschillen. “De culturen liggen dicht bij elkaar dan mensen hier vaak denken. Van oudsher was Litouwen vooral gericht op het Noorden en Westen van Europa. Zeg maar de Baltische staten en eerder de Hanze-steden. De Russische heerschappij is daarin niets meer of minder dan een vervelende onderbreking geweest.”

Snelle groei

Het land heeft zich het afgelopen decennium snel ontwikkeld, vertelt Van Kesteren die laat weten dat zowel de werkgelegenheid, het consumentenvertrouwen als het investeringsklimaat de laatste jaren met stip stijgen. “Het laatste kwartaal

Dutch - Lithuania Businessconnect

“Tutoyeer niet te snel”

“Litouwers zijn nieuwsgierig, behulpzaam en vriendelijk. Ze voelen zich van oudsher meer verbonden met de Westerse dan de Oosterse landen. Het land ontwikkelt zich snel. Dat biedt volop exportmogelijkheden en investeringskansen.”

van 2007 werd er 20% meer geïnvesteerd als in dezelfde periode het jaar daarvoor. De economische groei lag vorig jaar op 7,5% en de werkgelegenheid is sinds de toetreding tot de EU in 2004 meer dan gehalveerd (3,4% in 2006).” Opvallend is ook de groei van de import (16%) die vele malen groter is dan de exportgroei (4,5%). De buitenlandse investeringen bedroegen in 2006 € 1,4 miljard. Als kansrijke sectoren noemt Lina, die sinds 2005 tal van Nederlandse en Litouwse bedrijven en overheden met elkaar in contact heeft gebracht, vooral de financiële dienstverlening, de energie- en watersector en de internationale handel. “De inkomens zijn de afgelopen jaren behoorlijk gestegen. Dat maakt Litouwen ook tot een aantrekkelijke exportmarkt.”

Voornaamste belemmering

Voornaamste belemmering voor het zakendoen in en met Litouwse bedrijven is, volgens Van Kesteren, de taal. “Vooral de oudere zakenmensen spreken niet of nauwelijks een

Economische zones

Voor buitenlandse investeerders zijn de twee vrije economische zones van Litouwen interessante vestigingslocaties. Dat zijn het havengebied van Klaipeda en de tweede grootste stad Kaunas. Bij investeringen van meer dan € 1 miljoen hoeven bedrijven bijvoorbeeld de eerste zes jaar geen vennootschapsbelasting te betalen. De daaropvolgende tien jaar betalen ze de helft. Ook zijn er vrijstellingen voor afdracht van dividendbelasting, btw, wegen- en onroerendgoedbelasting.

woord over de grens. Terwijl juist zij vaak de touwtjes in handen hebben. Niet alleen om die reden, maar bijvoorbeeld ook om bepaalde cultuurverschillen te overbruggen, begeleid ik vaak ondernemers die zakelijke plannen in Litouwen hebben.” Die kleine cultuurverschillen worden groot, als je je daar onvoldoende van bewust bent. “Litouwers zijn heel vriendelijk en beleefd. Ze koesteren het persoonlijke contact en willen iemand en iemands bedrijf eerst leren kennen voor ze over zaken willen praten. Wat je als Nederlander dus niet moet doen, en die neiging bestaat hier weldegelijk, is recht op je doel af gaan en direct zaken willen doen. Verras iemand met

een kleine attentie, het liefst iets uit eigen land of streek. Vertel wie je bent en wat je doet. Informeer ook naar de bezigheden van de ander. Pas dan komt het zakelijke aspect om de hoek kijken.”

In het verlengde hiervan wordt er in Litouwen ook niet snel getutoeyerd. “Spreek iemand bij de achternaam en eventueel titel aan. Denk er ook om dat je de juiste persoon treft als je afspraken maakt of vastlegt. De meeste bedrijven zijn nog behoorlijk hiërarchisch georganiseerd. Afspraken maken met mensen lager in de hiërarchie heeft dus weinig zin.”

Behulpzaam

Na deze korte kennismaking met de Litouwse manier van zaken doen, vertelt Lina tot slot dat zij Nederlandse bedrijven en instellingen op diverse fronten van dienst kan zijn. Variërend van ondersteuning bij de marktverkenning, het organiseren en/of begeleiding van handelsmissies en hulp bij de marktintroductie tot het beoordelen en vertalen van correspondentie en informatiemateriaal. Zij maakt daarbij niet alleen gebruik van haar eigen kennis en ervaring van beide landen en culturen, maar ook van een uitgebreid netwerk van ander professionals.

Schrijf nu in en bereid u voor op de tocht van uw leven!!

Nordconnect Trial 2 t/m 10 mei 2009

10 argumenten waarom u niet gemist kunt worden!!

- De Trial voert in 9 dagen door 7 landen: Nederland /Leeuwarden – Duitsland – Polen – Litouwen – Letland – Zweden – Denemarken – Nederland/Groningen.
- De Trial is een Noord-Nederlands initiatief. De deelnemers zijn overwegend Noord-Nederlandse ondernemers met exportbelangstelling.
- Ruim 3.000 kilometer door onbekend, maar prachtig gebied.
- Veel Trialrijders worden (zaken)vrienden voor het leven.
- Meerijden met een moderne auto is mogelijk. Daarnaast zullen er oldtimers en auto's op alternatieve brandstoffen aan de start verschijnen.

- Netwerkbijeenkomsten in stopplaatsen om kennis te maken met de lokale zakencultuur en individuele ondernemers.
- Professionele organisatie in handen van Classic Events.
- Het lokale bedrijfsleven in de stopplaatsen verheugt zich op de komst van de Nederlandse gasten en bereidt een warm onthaal aan de deelnemers.
- Een zakenreis en vakantie ineen. Een rallydag staat in het teken van rijden, route, navigeren en behendigheidstesten.
- Noord-Nederlands karakter: de karavaan start feestelijk in Leeuwarden en eindigt met een slotdiner in Groningen.

Een unieke manier om een zakelijk netwerk op te bouwen!!
 Inschrijven en meer informatie: www.nordconnecttrial.eu





Wie het over Koninklijke Tichelaar Makkum heeft, denkt logischerwijs al snel aan Makkumer aardewerk en tegels. Het zijn producten die dit bedrijf ook zeker nog maakt, maar het heeft z'n kernactiviteiten in het afgelopen decennium voor een belangrijk deel ook over een andere boeg gegooid.

Lovende artikelen in New York Times en Herald Tribune

Koninklijke Tichelaar Makkum: succes na omslag bedrijfsfilosofie

Koninklijke Tichelaar Makkum oriënteerde zich op nieuwe markten met als resultaat dat het leeuwendeel van de productie zich inmiddels richt op de wereld van vormgeving, architectuur en - in mindere mate - mode en kunst. Een omslag die het innovatieve bedrijf, mede dankzij ondersteuning door het SNN, bepaald geen windeieren heeft gelegd.

Eerst even naar de historie van de veelzijdige onderneming. Koninklijke Tichelaar Makkum is een karakteristiek familiebedrijf met ruim 70 werknemers. Het is tevens de oudste onderneming van ons land. Al sinds 1572 (!) produceert het bedrijf keramiek, steeds op dezelfde locatie in Makkum. Aanvankelijk ging het alleen om baksteen, later ook om gebruiks-aardewerk en nog later om sieraardewerk. De laatste tien jaar is de focus opnieuw nadrukkelijk gericht op ambachtelijke productieprocessen.

Culturele meerwaarde

“Als enig overgebleven kunstnijverheidsbedrijf

in ons land leggen wij ons weer toe op het handwerk”, licht directeur Jan Tichelaar toe. “We gebruiken ons vakmanschap nu echter niet alleen voor de vervaardiging van traditionele producten. We zetten onze kennis en kunde ook in voor bijvoorbeeld restauraties. En dat doen we nu ook voor vormgeving en architectuur. In onze visie moeten product vernieuwing en kennisontwikkeling gelijke tred houden. Toen we tien jaar geleden besloten om de ontwikkeling van nieuwe producten weer op de kaart te zetten, zijn we daarom van onze eigen kwaliteiten uitgegaan. We hebben professionele ontwerpers gevraagd om daarop in te spelen. We willen maatwerk leveren en zo culturele meerwaarde creëren voor zowel makers als consumenten. We maken nu producten die elders niet meer gemaakt kunnen worden.”

Succesformule

De nieuwe bedrijfsfilosofie is tot nu toe een succesformule gebleken. Koninklijke Tichelaar

Makkum heeft zich er een voorhoede-depositie in de ontwerpwereld mee verworven. Overal wordt de betekenis van het persoonlijke, handgemaakte product onderkend. Of zoals Jan Tichelaar het zegt: “Inmiddels bestaat meer dan de helft van onze collectie al uit hedendaags vormgegeven producten en worden wij in het culturele segment internationaal gewaardeerd als het eerste bedrijf dat hedendaagse vormgeving heeft gekoppeld aan traditioneel vakmanschap. We laten dat zien op internationale beurzen in onder meer Milaan, Tokyo en New York. We ontwikkelen ieder jaar een uitbreiding van de collectie die eerst in de maand april in Milaan wordt gepresenteerd en vervolgens als rondreizende expositie de wereld over gaat.”

Steun in de rug

Met de innovatieve aanpak van Koninklijke Tichelaar Makkum zijn hoge ontwikkelingskosten gemoeid. Er zijn veel experimenten en onderzoek nodig. Het bedrijf heeft met het



oog op de implementatie van de ontwikkelings-trajecten al een aantal jaren met succes een beroep gedaan op de Noordelijke Innovatie Ondersteuningsfaciliteit (NIOF) van het SNN en zo voor enige tienduizenden euro's aan subsidie verkregen. Eerder maakte de onderneming voor de bouw van een nieuwe fabriek en een nieuwe winkel ook gebruik van de Investeringspremiereregeling (IPR) van het SNN. Daar is toen drie ton aan subsidie op verleend. "Het SNN is voor ons in deze trajecten een belangrijke partner geworden", zegt Tichelaar. "De subsidies zijn een steun in de rug om in gang gezette ontwikkelingen voort te kunnen zetten en de rol van voorloper in vormgevend Nederland te kunnen blijven vervullen."

'Pyramids of Makkum'

De eerder dit jaar in Milaan gepresenteerde collectie-uitbreiding werd een doorslaand succes. Het betrof hier de vervaardiging van een replica van een bloempiramide uit het Rijksmuseum in Amsterdam, die als uitgangspunt diende voor nieuwe interpretaties door Nederlandse topontwerpers als

Hella Jongerius, Jurgen Bey, Studio Job en Alexander van Slobbe. Het resultaat - onder de naam 'The Pyramids of Makkum' - was een indrukwekkende presentatie van vijf topstukken: de replica en de vier antwoorden daarop. Bloempiramides, die uit de 17^e en 18^e eeuw stammen, zijn bijzonder zeldzaam geworden. Deze gestapelde vazen, waarvan er nog maar enkele bestaan, zijn circa 1,60 meter hoog en rijk gedecoreerd. Ze werden vroeger gebruikt om een zo groot mogelijke diversiteit aan bloemen in te kunnen tonen.

"De eerste serie van de vijf geactualiseerde bloempiramides was al op voorhand aangekocht door het Zuiderzee Museum in Enkhuizen", besluit Tichelaar. "Daarmee leverde dit museum een belangrijke bijdrage in de totstandkoming van het project. Maar we hebben al meer stukken verkocht. In onze eigen winkel is ook een serie te bewonderen. De rondreizende expositie stond al in New York en bevindt zich nu in Los Angeles. Er hebben lovende kritieken gestaan in onder meer de New York Times en de Herald Tribune. Daar zijn we best trots op..."

Colofon

Noord NL is een uitgave van het Samenwerkingsverband Noord-Nederland en verschijnt 4 keer per jaar

Tekst:

Harry Knevelbaard en Renate Boschma-den Heijer

Redactie:

Communicatie SNN

Basisvormgeving en opmaak:

Seinen & Van Leeuwen, Leeuwarden

Fotografie:

Willem Jan Kleppe, Assen; Jan Buwalda, Groningen

Seinen & Van Leeuwen, Leeuwarden;

Druk:

Plantijn Casparie, Zwolle

Abonnementen:

Gratis aan te vragen via www.snn.eu

Adres redactie:

SNN

Postbus 239

9700 AE Groningen

communicatie@snn.eu

SNN

Postbus 239

9700 AE Groningen

communicatie@snn.eu

www.snn.eu

