



ONDERNEMEN

Gabi
OuwerkerkHet laatste nieuws over zaken die ondernemers raken.
Tips en ideeën? Mail naar ondernemen@dft.nlGroeikapitaal voor
online winkelplatform

Online shoppingplatform Productpine dat merken helpt producten rechtstreeks aan de consument te verkopen hoopt een investering van €2 miljoen op te halen. Meer dan €1,7 miljoen is al toegezegd door investeerders.

Het is de eerste Nederlandse deal van Europees investeringsplatform SeedBlink dat in augustus 2022 het Nederlandse crowdfunding-bedrijf Symbid inlijfde. Productpine zal het kapitaal gebruiken voor opschaling om de huidige groei voort te zetten. In een eerdere investeringsronde in februari 2022 haalde het bedrijf €2,5 miljoen op. Bij Productpine kunnen merken een eigen shop openen en producten rechtstreeks aan consumenten verkopen. Het wil merken zo minder afhankelijk maken van grote spelers als Facebook, Google en Amazon.



TEGEN VOEDSELVERSPILLING

Primeur bananenfabriek

Bananenbroodproducent Sunt Food heeft zijn eerste bananenpureefabriek geopend in Geldermalsen. Het is daardoor niet langer nodig de puree te importeren uit Midden-Amerika.

Via een geautomatiseerd pel-, sorterings- en rijpingsproces gaat de fabriek het eerste jaar drieduizend ton 'afgekeurde' bananen tot puree verwerken. Deze puree dient als grondstof voor de eigen voedingsproducten en die van andere partijen zoals voor smoothiemakers en ijsfabrikanten. In de komende jaren zal de fabriek opschalen om in de volledige vraag naar bananenpuree in Europa te kunnen voorzien.

Groeien door mensen met achterstand

Campooz biedt werk aan mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt
FOTO
JOS
SCHUURMAN

Variatie in de tent

door Jessica Numann

AMSTERDAM • Toen Jeffrey binnenstapte bij kampeerb企业 Campooz zat hij niet lekker in zijn vel: vorige banen in een tuincentrum en de horeca hadden hem geen goed gedaan en hij was tussen wal en schip geraakt. De komst van Jeffrey betekende voor het snelgroeende bedrijf de start van inclusief werkgeverschap.

Jeffrey werd geïntroduceerd door zijn vader, die als productiemedewerker bij Campooz werkt. „Voor zijn komst hadden we nooit stilgestaan bij werken met kandidaten met een achterstand op de arbeidsmarkt”, vertelt mede-oprichter van Campooz Raoul Veldink. Jeffrey bloeide helemaal op, zagen Veldink en compagnon Gert IJszenga. Hij startte met lichtere werkzaamheden als aanhangers afmonteren en tenten bevestigen, inmiddels geeft hij leiding aan drie collega's op

'Bedrijven triggeren'

Met zijn sociale onderneming Matz Carwash heeft Martin Kniest vanaf 2015 op eigen kracht zo'n honderd werkplekken voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt gecreëerd. „Ik heb gewoon mijn deuren opengezet, buiten de overheid en regelingen om. Mensen kwamen rechtstreeks binnen, via mijn netwerk of praktijkscholen. Verder had ik de luxe dat ik alles zelf kon voorfinancieren.” Dat er initiatieven als het SIF worden ontplooid vindt hij geweldig, al zijn ze volgens Kniest vooral zichtbaar voor bedrijven die al in het sociale domein bewegen. „Terwijl we juist bedrijven moeten triggeren die wel willen, maar niet weten hoe. Zelf treedt hij met zijn tweede bedrijf Matz Social inmiddels op als bemiddelaar in dit traject.

Sociaal ondernemer Martin Kniest
FOTO MATTY VAN WIJNBERGEN

„De gemiddelde fabriek of instelling heeft niet of nauwelijks gehoord van inclusief ondernemerschap. Je moet het land in en ondernemers erover vertellen.”

de inpakafdeling.

„Het was fantastisch om Jeffrey te zien groeien en dat smaakte naar meer”, aldus Veldink. Wat volgde was een intensieve samenwerking met Werkplein Drentsche Aa (WPDA), waar mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt worden begeleid en gekoppeld aan een werkgever. Veldink:

„Zingevend en met weinig ondernemersrisico, maar wél altijd gekoppeld aan een individu: heb je een aangepast bureau of coaching, nodig dan regelen zij dat. Maar als je op grote schaal werkplekken wil creëren, werkt dit beleid niet.”

Motivatie

En dat is wél wat Campooz wil: 21 werknemers met achterstand een betaalde baan bieden. Het bedrijf lanceerde in 2015 een vouwwagen en groeide al snel uit tot een van Europa's grootste kampeerb企业. Campooz-producten werden pre-corona op allerlei plekken in de wereld gemaakt en in Assen in elkaar gezet. „Onze belang-

rijkste motivatie is het vergroten van sociale impact, bovendien is lokaal produceren duurzamer”, aldus Veldink.

Campooz gaat daarom meer productie naar Nederland halen en dat betekent werkgelegenheid voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt: naast tenten monteren ook complete aanhangers produceren.

Veldink: „We hebben een groter pand nodig en moeten zorgen dat iedereen zijn werk kan doen: mensen in een rolstoel moeten bijvoorbeeld bij de installaties kunnen.”

Het publiek-private Sociaal Innovatiefonds (SIF) ondersteunt Campooz bij dit traject. „Het is voor ondernemers lastig om afspraken te maken met de arbeidsmarktregio over grote aantallen werknemers, omdat zij het investeringsrisico dragen”, vertelt programamanager Rob Peelen. „De ondernemer maakt kosten om aanpassingen te maken om aanpassingen te maken en moet maar hopen dat hij mensen kan vinden.” Het

SIF zorgt daarom dat de werkgever een vergoeding krijgt voor iedere duurzame baan die hij realiseert. Ook helpt het fonds mee projecten voor te financieren.

Aanspreekpunt

Veldink is er blij mee: „Zonder het Sociaal Innovatiefonds was het minder snel gegaan: zij hebben onder meer de verhuizing voorgefinancierd en ze fungeren als centraal aanspreekpunt zodat we niet met allerlei jobcoaches hoeven te schakelen.”

Bij Campooz hebben ze de smaak van het inclusief ondernemerschap inmiddels te pakken. Veldink: „Het stopt niet bij het creëren van extra banen. Iedereen moet de kans krijgen om te groeien: we kijken daarom goed of iemand meer kan en of aanpassingen van onze kant daarbij kunnen helpen.”

Deze manier van kijken naar arbeid is volgens Peelen een van de oplossingen voor krapte. „Door te focussen op wat mensen wel kunnen en het werk daarop aan te passen, kunnen mensen met een arbeidsbeperking wel meedoen en floreren. Dat zorgt voor loyaliteit en minder personeelsproblemen.

VRAAG & ANTWOORD

Hoeveel tijd om functioneren te verbeteren?

Wij hebben een medewerker die onvoldoende functioneert. We willen een verbetertraject met hem ingaan maar vragen ons af: hoelang moet zo'n verbetertraject duren?

Een rechter mag een arbeidsovereenkomst niet ontbinden op grond van disfunctioneren als de werkgever niet eerst serieus heeft geprobeerd om het functioneren van de werknemer te verbeteren. Dat betekent dat een verbetertraject moet worden ingezet. Je begint dan met inventariseren wat er mis is.

Als arbeidsomstandigheden of een gebrek aan scholing een rol spelen, moet dat eerst opgelost

EDITH VAN
SCHIE

ARBEIDSRECHTJURIST XPERTHR



worden. Is dat niet het geval, dan formuleer je eerst concrete, haalbare en meetbare verbeterpunten en doelen. Aan de hand daarvan kun je al redelijk inschatten hoeveel tijd nodig is om de geformuleerde doelen te halen. Als de werknemer intensief begeleid wordt, kan hij wellicht sneller zijn doelen halen dan

wanneer hij bijvoorbeeld nog een training of iets dergelijks moet volgen. Kijk ook naar de hulp en begeleiding die de werknemer in het verleden al heeft gehad om zijn functioneren te verbeteren.

Daarnaast speelt de visie van de werknemer een rol; hoelang denkt hij zelf nodig te hebben om de geformuleerde doelen te halen? Al met al is het de bedoeling dat het verbeterplan de werknemer een serieuze en reële gelegenheid tot verbetering biedt. In veel gevallen neemt dat tussen de drie en negen maanden in beslag.

Ook een vraag voor Edith van Schie? Vragen@dft.nl