

NOORD-LIMBURG

JAARGANG 11 | NUMMER 5 | NOVEMBER 2018

BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE IN DE REGIO NOORD-LIMBURG



Coverstory

**BELASTINGPLAN 2019 VERDIENT
GEEN SCHOONHEIDSPRIJS**

FORUM MARKETING EN COMMUNICATIE
"ZORG DAT HET PAST BIJ JE BEDRIJF"

ZAKENAUTOTESTDAG
MEER KEUZEVRIJHEID



Ontdek de Business Solutions van Smeets Autogroep

Rij zakelijk zeer voordelig weg in een Mercedes-Benz dankzij de speciaal samengestelde Business Solutions. Deze standaard rijk uitgeruste varianten sluiten naadloos aan bij uw zakelijke wensen en zijn daarnaast fiscaal zeer aantrekkelijk geprijsd. Tot het eind van het jaar profiteer u ook nog eens van een gratis upgrade van uw optiepakket. Bekijk snel ons complete aanbod op:

www.smeets.ag/zakelijkrijden

SMEETS
A U T O G R O E P

Beste Dealer



Eindhoven
Steenoven 17
tel. 040 - 249 8900
Bestelwagens en vrachtwagens

Venlo
Tasmanweg 6
tel. 077 - 207 9900
Bestelwagens en vrachtwagens

Venlo
De Sondert 2
tel. 077 - 207 9910
Personenwagens & smart

Ittervoort
Australiëstraat 4
tel. 0475 - 39 9900
Personen-, bestel- en vrachtwagens

Ittervoort
Australiëstraat 4
tel. 0475 - 39 9900
Certified Bestelwagens

Heerlen
Handelsstraat 2
tel. 045 - 560 9900
Personen-, bestel- en vrachtwagens

Maastricht
Akersteenweg 10
tel. 043 - 350 9900
Personen- en bestelwagens

Schadeherstel, Heerlen
Handelsstraat 4
tel. 045 - 560 9939
Personen- en bestelwagens



DE IMPACT VAN DE MILJOENENNOTA

Elk jaar is het weer afwachten wat de Miljoenennota het bedrijfsleven in Nederland gaat brengen, of in sommige gevallen, juist afneemt. Vaak weten we dat pas enkele maanden later, wanneer er volop debatten zijn gevoerd en de impact van bepaalde besluiten door middel van reparatiewetten weer enigszins wordt ingeperkt. Berucht was dit jaar de afschaffing van de dividendbelasting met als doel Nederland aantrekkelijker te maken als vestigingsplaats voor buitenlandse bedrijven en om buitenlandse investeerders te stimuleren om in Nederland te investeren. Inmiddels is deze beslissing teruggedraaid. De maatregelen met de grootste impact op het MKB hebben we voor u op een rij gezet in de hoop dat u tijdig passende stappen kunt zetten om de schade enigszins te voorkomen.

Hoewel de bijtellingtarieven in 2019 verder zullen worden versoepeld, is het toch altijd de moeite waard om even de testverslagen van de zakenautotestdag door te bladeren. Die dag mochten we nog profiteren van heerlijk nazomerweer. De testrijders kregen uitgebreid de tijd om diverse merken en modellen uit te testen. Wederom bleken de smaken enorm te verschillen.

Ten slotte duiken we in het immer actuele thema marketing en communicatie. Een aantal experts en een ervaringsdeskundige uit de regio discussieerden bij Kasteel de Keerbergh over dit onderwerp en kwamen tot de conclusie dat alles draait om een duidelijke strategie. Ook hadden ze een mening over social media. Een verslag van deze discussie staat eveneens in deze editie.

Met vriendelijke groet,

Sofie Fest
 Hoofdredacteur Noord-Limburg Business
 sofie@vanmunstermedia.nl



**Zakenmagazine voor
de regio Noord-Limburg**

Dit zakenmagazine maakt onderdeel uit van Noord-Limburg Business; een on/offline platform voor ondernemers uit de regio Noord-Limburg.
www.noordlimburgbusiness.nl

JAARGANG 11
November 2018, editie 5

REDACTIE-ADRES
Postbus 6684, 6503 GD Nijmegen
Kerkenbos 12-24A, 6546 BE Nijmegen
Tel. (024) 373 8505
Fax (024) 373 0933
info@vanmunstermedia.nl

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Sofie Fest

REDACTIEBIJDAGEN
Jessica Scheffer, Hans Hajée, Hans Hoofd, Daphne Doemges-Engelen

VORMGEVING / OPMAAK
Julian Kersten, Joost Franken

DRUK
Balmedia

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
VM Sales en Support B.V.
Aysun Mahubessy-Saruhan
t: 024-642 1917

ABONNEMENTEN
Abonnementen kunnen op elk gewenst tijdstip ingaan. Alle abonnementen hebben een looptijd van één jaar en worden automatisch verlengd. Opzeggingen kunnen uitsluitend schriftelijk worden doorgegeven en dienen uiterlijk twee maanden voor de vervaldatum in ons bezit te zijn.

Copyrights
Het auteursrecht op de in dit tijdschrift verschenen artikelen wordt door de uitgever voorbehouden.

Hoewel de informatie gepubliceerd in deze uitgave zorgvuldig is uitgezocht en waar mogelijk gecontroleerd, sluiten de uitgever en de redactie uitdrukkelijk iedere aansprakelijkheid uit voor eventuele onjuistheden en/of onvolledigheid van de verstrekte gegevens.

© 2018 Overname van artikelen is slechts mogelijk na verkregen schriftelijke toestemming van de uitgever

ISSN: 2543-3237

Inhoudsopgave

- 6** Coverstory Belastingplan 2019 verdient geen schoonheidsprijs
- 8** Forum marketing en communicatie: "Zorg dat het past bij je bedrijf"
- 14** Column Bureau Tint: Let's chat! En alsjeblieft niet face-to-face op kantoor
- 15** Business Flitsen
- 17** Hoeijmakers Groep en Ned Inter samen klaar voor de toekomst
- 18** Rühl Haegens Molenaar: Het geheim van de resultaatmakers
- 18** Culinair genieten bij hotel-restaurant Valuas
- 19** Column Voor de Zaak: Weet je wel wat je koopt?
- 21** LWV: De positie als 'zoontje van de baas'
- 23** ONL: Gemeentelijk grondbeleid als aanjager lokale economie
- 24** Brasserie Maasduinen: Verrassend culinair genieten en zakelijk meeten
- 26** Hotel-restaurant Maashof: Gratis actieve break op de E-Chopper of E-Kickbike
- 28** Vernieuwingsslag kennis- en netwerkcongres CONNECTED
- 30** Qwezz: Passie voor ICT
- 32** De stijl van: Heidi Lispet
- 35** VVV-Venlo stevig in de lift
- 36** Business Ontmoet Business: Duurzame ambities en het herkennen van een burn-out
- 38** Kasteel de Berckt: "Geen een bijeenkomst is hetzelfde"
- 44** Business Flitsen

Special Zakenautotestdag

- 46** Algemene impressie
- 48** Testverslagen

- 62** Alfa Accountants: Met juiste financiële regeling goede werknemer behouden
- 64** Ponjee advies: Verbinden van hoofd en gevoel



6
23.000 dga's hebben samen een schuld van meer dan 30 miljard euro uitstaan bij hun vennootschappen.



8
"Veel bedrijven doen maar wat en reageren ad hoc."



"Soms gooiden ze ook wel bij mij een balletje op in de hoop dat ik bepaalde zaken bij mijn vader zou aankaarten."



"Jarenlang vastzitten aan bedrijfshuisvesting is niet meer van deze tijd."



5



28
Onderwerpen die actueler en belangrijker zijn dan ooit, krijgen in het programma van CONNECTED een plek.



"Dit ben ik, deze complete outfit zou ik zo dragen."



"Deze auto zou ik vandaag willen aanschaffen."



Minister Wopke Hoekstra en het fameuze koffertje: mix van maatregelen met positieve en negatieve gevolgen.

6

BELASTINGPLAN 2019 VERDIENT GEEN SCHOONHEIDSPRIJS

ZOET EN ZUUR NA BESCHAMENDE SOAP

Voor ondernemers bevatte het koffertje van minister Wopke Hoekstra tijdens Prinsjesdag zowel zoet als zuur. Al met al viel het aanvankelijk niet mee met het Belastingplan 2019. Zo voelt de verhoging van het box 2-tarief volgens MKB-Nederland en VNO-NCW als een boete op ondernemen. Door het terugdraaien van de afschaffing van de dividendbelasting ontstond echter ruimte voor lastenverlichting. Maar van harte gaat het niet.

Na publicatie van de Miljoenennota ging de aandacht vooral uit naar de voorgenomen afschaffing van de dividendbelasting. Het was zeker niet de enige maatregel die op kritiek kon rekenen. Het lage btw-tarief gaat omhoog 6 naar 9%. Negatieve gevolgen worden met name verwacht door ondernemers wiens geografische locatie klanten de ogelijkheid biedt om hogere prijzen te omzeilen. In de grensstreek zijn Duitsland en België immers dichtbij. Ook stijgende heffingen zorgen ervoor dat de koopkracht daalt; denk aan de energiebelasting. Die

koopkracht verbetert juist door een verlaging van de inkomstenbelasting.

DRIE JAAR DE TIJD

23.000 dga's hebben samen een schuld van meer dan 30 miljard euro uitstaan bij hun vennootschappen. Zij mogen geld uit de bv uitlenen aan zichzelf – bijvoorbeeld als aanvulling op het salaris – zonder dat daar belasting over wordt geheven. Hiermee stellen zij een heffing uit over hoger loon of meer aanmerkelijk belang bij een winstuitkering. Aanvankelijk wilde het kabinet

dergelijke leningen boven de 500.000 euro belasten als inkomen uit aanmerkelijk belang. De door het schrappen van de dividendbelasting vrijgekomen begrotingsruimte wordt deels gebruikt om deze nieuwe heffing te temperen. In plaats van slechts een overgangmaatregel voor bestaande eigenwoningsschulden aan de eigen vennootschap stelt het kabinet voor om ook nieuwe eigenwoningsschulden uit te zonderen. Verder is er een gezamenlijke drempel van € 500.000 voor de dga en diens partner. De nieuwe heffing gaat op 1 januari 2022 in. Dga's hebben

MKB WANTROUWT KABINET

Jaarlijks organiseert MKB Belangen een Prinsjesdag Onderzoek. Aan de meest recente editie deden ruim 5.000 ondernemers mee, voornamelijk kleinere zelfstandigen. Zij zeggen massaal het vertrouwen in het huidige kabinet op. Maar liefst 84 procent denkt dat het beleid van de regering geen positief effect heeft op het eigen bedrijf. En ondernemers hebben geen vertrouwen in de woorden en de beloftes van dit kabinet. Zo is er weinig fiducia in de verlaging van de vennootschapsbelasting. Eerst zien en dan geloven, zegt bijna zeventig procent van de respondenten. Ruim twintig procent denkt dat het er überhaupt niet van zal komen. "We zijn het intussen heus wel gewend dat ondernemers kritisch zijn", zegt Adrienne van Veen, directeur MKB Belangen. "Maar dit is voor het eerst dat er echt wantrouwen uit de resultaten spreekt. De overgrote meerderheid gelooft de beloftes van Den Haag gewoon niet meer."

dus nog ruim drie jaar de tijd om schulden aan hun vennootschap terug te brengen en een box 2-heffing te voorkomen.

ONAANGENAME VERRASSING

De dga-taks was vooraf niet uitgelekt en kwam ook voor ondernemersorganisaties als een onaangename verrassing. MKB-Nederland en VNO-NCW gaven aan dat de extra belastingclaim dga's dwingt om vermogen te onttrekken aan hun bedrijf. Dit zou ten koste gaan van de toekomstige investeringskracht.

Die investeringskracht wordt positief beïnvloed door een lagere vennootschapsbelasting. Het vrijkomende budget zet het kabinet deels in voor een verdere verlaging, zij het marginaal. Het hoge tarief van 25% wordt per 2021 20,5%; in de aanvankelijke plannen was dat 21%. In 2019 blijft het huidige tarief echter gehandhaafd, waar eerder nog een verlaging was voorzien naar 24,3%. Het lagere tarief vennootschapsbelasting voor de eerste schijf tot 200.000 euro wordt stapsgewijs verlaagd naar 15% per 2021. In het oorspronkelijke Belastingplan was een percentage van 16% opgenomen.

ONBEGRIJPelijke MAATREGEL

De verhoging van het box-2 tarief als onderdeel van het nieuwe Belastingplan werd niet teruggedraaid met behulp van de onverwachte ruimte in de begroting. In het Regeerakkoord was zelfs sprake van een verhoging naar 28,6 % ten opzichte van de 25 % die nu geldt. Uiteindelijk besloot het kabinet tot een percentage van 26,9 procent in 2021. Eerder was MKB-Nederland in een schriftelijke reactie van voorzitter Jacco Vonhof kritisch op deze verhoging. "Als je wilt dat bedrijven investeren, moet je als kabinet niet het box 2-tarief gaan verhogen, waardoor ondernemers mogelijk versneld vermogen naar privé gaan halen. Dat levert de staat snel belastinggeld op maar gaat ten koste van de investeringskracht van die bedrijven. Het voelt bovendien als een boete op ondernemen." De ondernemersorganisaties hebben stevig gelobbyd om de stijging zoveel mogelijk te beperken. "Maar het blijft een onbegrijpelijke maatregel", aldus Vonhof. Ook zijn VNO-NCW-collega Hans de Boer is tegen de verhoging. "Dit blijft een doorn in het oog. Het raakt de familiebedrijven, terwijl zij een pijler onder onze economie zijn. Wij blijven dan ook knokken om deze boete op ondernemen van tafel te krijgen."

"DE OVERGROTE MEERDERHEID GELOOFT DE BELOFTES VAN DEN HAAG GEWOON NIET MEER."**AFSPRAAK IS AFSPRAAK**

De extra begrotingsruimte wordt wel gebruikt voor uitstel van een versoering van de zogenaamde expat ruling. Buitenlanders die hier een beroep op doen, betalen 8 tot 10 jaar geen belasting over 30% van hun bruto inkomen. Het vorige kabinet besloot in 2017 om die regeling vanaf komend jaar terug te brengen tot vijf jaar. Dat leidde tot veel weerstand bij expats met als belangrijkste argument: afspraak is afspraak. De versoering wordt nu twee jaar uitgesteld.

OPPORTUNISTISCHE KEUZE

Het Belastingplan 2019 bevat een mix van maatregelen met positieve en negatieve gevolgen voor ondernemers en bedrijven. Wat alle gecombineerde effecten onder aan de streep betekenen, is zelfs voor experts vooralsnog lastig te bepalen. Wat vooral bek-

lijft is de beschamende soap rond het terugdraaien van de afschaffing van de dividendbelasting. De manier waarop het vrijgekomen bedrag vervolgens wordt ingezet voor een lastenverlichting van het mkb heeft veel weg van een opportunistische keuze. Met name ingegeven door de wens, een moeizame discussie binnen het kabinet over alternatieve bestedingsmogelijkheden te voorkomen. Van oprechte waardering voor het ondernemerschap en de inspanningen van het midden- en kleinbedrijf lijkt geen sprake.

MEER MAATREGELen UIT HET BELASTINGPLAN 2019

-Als gevolg van de Europese anti-belastingontwikingsrichtlijn wordt de aftrekbaarheid van rente op vreemd vermogen beperkt. Rente is niet langer aftrekbaar als deze meer bedraagt dan 30% van het brutobedrijfsresultaat. Rente tot 1 miljoen euro blijft aftrekbaar om het mkb te ontzien. Er komt geen tegenbewijsregeling in de vorm van een groepsuitzondering voor internationale concerns.

-Verliezen kunnen zes jaar vooruit verrekend worden met de winst. Nu is dat nog negen jaar. Het blijft mogelijk om verliezen te verrekenen met de winst van het voorafgaande jaar.

-De mogelijkheden ten laste van de fiscale winst af te schrijven op onroerend goed worden verder teruggebracht tot 100% van de WOZ-waarde.

-De energie-investeringsaftrek (EIA), de willekeurige afschrijving milieu-investeringen (VAMIL) en de milieu-investeringsaftrek (MIA) blijven bestaan. Het aftrekpercentage voor de EIA daalt van 54,5 procent naar 45 procent.

-Het tarief van de eerste schijf voor de energiebelasting op elektriciteit daalt met 0,72 cent. Het tarief van de eerste schijf voor de energiebelasting op aardgas gaat juist met 3 cent omhoog. De heffingskorting op de energierekening daalt van 308 naar 257 euro.

-Het kabinet kondigde een structurele verlaging van 200 miljoen euro aan op de werkgeverslasten vanaf 2021.

"ZORG DAT HET PAST BIJ JE BEDRIJF"

In vergelijking met twintig jaar geleden heeft ook de wereld van marketing en communicatie de nodige ontwikkelingen doorgemaakt. 'Nieuwe' middelen zoals social media en videomarketing hebben een vaste plek in het communicatieplan veroverd, terwijl de papieren folder een voorzichtige comeback lijkt te maken. Noord-Limburg Business nodigde enkele communicatie-experts en een ervaringsdeskundige uit voor een tafeldiscussie bij Kasteel de Keerbergh in Kessel.



**JOOST VAN DEELEN,
RÜHL HAEGENS MOLENAAR**

Joost van Deelen werkt als consultant bij accountantskantoor Rühl Haegens Molenaar in Venray. Al jaren focust het kantoor zich naast de regio's Venray en Uden op verschillende branches zoals de installatiebranche, bewindvoering en de culturele sector. Voor de bedrijven binnen deze branches worden diverse kennissessies en bijeenkomsten georganiseerd. Daarnaast is het bedrijf actief op Twitter en LinkedIn en heeft het vanaf de eerste editie in 2014 haar naam verbonden aan de Venrayse Singelloop.



**MARC HURKENS,
MARCAND**

Marc Hurkens begon in 2008 zijn eigen bedrijf. Daarvoor werkte hij twintig jaar bij diverse reclamebureaus. De diensten van Marcand zijn zeer divers, van het ontwerpen van logo tot complete online en offline campagnes. Voor de zichtbaarheid van zijn bedrijf sponsort Hurkens zijn eigen volleybalclub en de Venloop, heeft hij af en toe een commercial op Omroep Venlo en is hij actief op social media. Ook zijn lidmaatschap bij vastelaovesvereniging Jocus levert een positieve bijdrage aan de naamsbekendheid.

9



**TWAN WEEMEN,
MEDE-EIGENAAR WEEMEN**

Weemen begon ooit als drukkerij en is inmiddels uitgegroeid tot een totaalleverancier van diverse communicatiemiddelen, inclusief het bouwen van websites, vormgeving en dtp. Het bedrijf heeft vier vestigingen verdeeld over Limburg, Noord-Brabant en Gelderland. Voor de promotie van Weemen werkt Twan Weemen met een middelenplan dat elk jaar wordt herzien. De verschillende afdelingen worden gestimuleerd om zelf hun eigen deelplan van maximaal twee pagina's te maken op basis van een aantal vaste elementen. Het middelenplan omvat deelname aan lokale beurzen, fysieke materialen en online kanalen zoals de website.

ED REIJNDERS, INTERNET MARKETING BUREAU SOS SEO

SOS SEO richt zich op internetmarketing, het bouwen van websites, Google Ads en SEO. Ed Reijnders begon acht jaar geleden als zzp'er en promoot zijn bedrijf via diverse eigen websites en social media. Daarnaast adverteert hij in bladen, sponsort hij enkele goede doelen en neemt hij deel aan beurzen. Een keer per maand organiseert Reijnders de Open Coffee netwerk-bijeenkomst in Horst.



LAURENS-JAN PUBBEN, BUREAU TINT

Samen met zijn compagnon Neil Tomlow richtte Laurens-Jan Pubben vijf jaar geleden marketing- en communicatiebureau Bureau Tint op. Dit bedrijf richt zich op strategische communicatie en het ontwikkelen positioneringsplannen, waarbij gebruik wordt gemaakt van contentmanagement, strategieën en webdesign. Klanten komen binnen via mond-tot-mondreclame en netwerkbijeenkomsten. Ook sponsort het bedrijf in natura. Daarnaast heeft Bureau Tint een website en is het bedrijf actief op social media.



“VEEL BEDRIJVEN DOEN MAAR WAT EN REAGEREN AD HOC”

De eerste stelling richt zich op het communicatieplan. Wordt het belang van een dergelijk plan door veel bedrijven onderschat? Twan Weemen is het daar helemaal mee eens. "Een communicatieplan is belangrijk. Ik denk dan aan een A4'tje met een aantal elementen zoals kernwaarden, usp's, missie, visie en doelgroep. Veel bedrijven doen maar wat en reageren ad hoc. Wanneer zij bijvoorbeeld besluiten om deel te nemen aan een beurs, zit daar niet altijd een achterliggende gedachte achter."

Laurens-Jan Pubben heeft het fenomeen communicatieplan juist helemaal losgelaten. "Of een bedrijf wel of niet de doelstelling behaalt, is namelijk afhankelijk van het complete bedrijf. Bovendien hebben wij als visie dat communicatie als werkgebied zich niet beperkt tot de communicatieafdeling maar juist de complete organisatie omvat. Daarom gaan wij uit van een strategie gebaseerd op ambitie."

Volgens Marc Hurkens zijn het vooral de grote bedrijven die uitgebreide plannen laten schrijven. "En daar gaan ze meestal al de mist in. Als bedrijf moet je juist voor jezelf bepalen wat je wilt en wat je doel is. Het begint bij de medewerkers van het bedrijf die de uitstraling bepalen. Dan pas schakel je een bureau in dat je kan helpen met de juiste aanpak en het kiezen van de middelen. Belangrijk is dat de mensen zich in de plannen herkennen en dat het authentiek blijft. Bij een ambachtelijk bedrijf past bijvoorbeeld geen 'flashy' uiting." "Bovendien is het voor een communicatiebureau ontzettend moeilijk om te bepalen welke communicatiemiddelen een bedrijf in zou moeten zetten", zegt Pubben. "De communicatiewereld verandert namelijk ontzettend snel. Middelen vastleggen voor communicatie op lange termijn werkt niet. Wij vergelijken onze werkwijze vaak met een zeiltocht. Je stippelt een bepaalde koers uit richting een doel. Op de route kom je als bedrijf van alles tegen waar je rekening mee moet houden. Door een flexibel kader te schetsen, kun je

bij alles wat je tegenkomt een juiste aanpak bepalen. Deze aanpak biedt ook ruimte om bij te sturen zonder dat je van je ambitie en je visie hoeft af te wijken."

STRATEGIEPLAN

"Wij schrijven elke drie tot vijf jaar een nieuw strategieplan waarbij we terug gaan naar de kernvragen, visie en missie en waar ook communicatie onderdeel van uitmaakt", vertelt Joost van Deelen. "Waar wij tegenaan lopen, is dat klanten vaak nog het beeld hebben dat we traditioneel te werk gaan. Naast het opstellen van jaarrekeningen, fiscale aangiften en het voeren van de salarisadministratie maken vernieuwende diensten zoals (branchespecifieke) bedrijfseconomische en bedrijfskundige advisering en begeleiding evenals benchmarking ook onderdeel uit van onze dienstverlening. Onze werkzaamheden zijn zowel progressief als conservatief, dat is een lastig uitgangspunt om een duidelijke communicatieaanpak voor op te stellen. Een tweede uitdaging is het feit dat we met onze klanten een vertrouwensband hebben die je niet opbouwt via een mailing of nieuwsbrief. Daarom hebben we een aantal jaar geleden op basis van persoonlijke kwaliteiten en ambities een onderscheid gemaakt tussen collega's om deze zo goed als mogelijk bij de klantbehoefte aan te laten sluiten. De sfeer, cultuur en werkwijze van een culturele instelling is anders dan bijvoorbeeld die van een installatiebedrijf. Onze marketing bestaat voornamelijk uit het delen van kennis middels kennissessies voor verschillende branches en brancheverenigingen."

“ZOEKTERMEN Zouden OOK ZEKER EEN VASTE PLEK IN HET COMMUNICATIEPLAN VAN ELK BEDRIJF MOETEN HEBBEN”

Ook Ed Reijnders ziet de noodzaak van een communicatieplan in en is zelf bezig met het opstellen van een plan voor zijn eigen bedrijf. "Zelf ben ik natuurlijk veel bezig met zoektermen, dat is ook een belangrijk aandachtspunt in mijn eigen strategie. Zoektermen zouden ook zeker een vaste plek in het communicatieplan van elk bedrijf moeten hebben. Daarbij is het belangrijk om te achterhalen of de termen waarop je gevonden wil worden ook de termen zijn waar potentiële klanten je nu op vinden. Dit neem ik ook mee alvorens een website te bouwen voor klanten. Een optimaal vindbare website begint immers al bij het bouwen hiervan want achteraf optimaliseren brengt vaak extra kosten met zich mee."

MEERWAARDE VAN SOCIAL MEDIA

De tweede stelling die de heren krijgen voorgelegd, gaat over de inzet van social media. Het ene bedrijf is er zeer actief mee bezig, terwijl het andere bedrijf dit al dan niet bewust links laat liggen. Wat vinden de aanwezigen van deze communicatiekanalen? "Ik denk dat social media voor bedrijven in de retail een zeer krachtig middel is", zegt Weemen. "Het is relatief goedkoop, al kost

het wel veel tijd. Voor mijn eigen bedrijf vind ik het minder relevant. Onze relaties zijn weliswaar actief op social media, maar wij krijgen meer respons met de inzet van andere middelen. Een mooi voorbeeld hiervan is onze Toverlandactie, waarbij klanten bij het bestellen van drukwerk kunnen sparen voor gratis toegangskaartjes." "Met name voor bedrijven in het business-to-consumer segment kan social media vanuit meerdere perspectieven heel interessant zijn", knikt Van Deelen. "Deze middelen verdienen dus zeker een vaste plek, maar dan is het wel belangrijk dat je goed kijkt naar wat je doelgroep wil en wie de doelgroep precies is." Ook Hurkens is van mening dat je met je juiste inzet van LinkedIn of Facebook veel kunt bereiken. "Social media is verweven met alles en iedereen en biedt een hele goede binding met je doelgroep en achterban. Daarom neem ik het ook altijd mee in het communicatieplan om te kijken of het meerwaarde kan bieden. Zo heb ik voor een klant die een symposium over verpleging organiseerde een Facebookcampagne opgezet om dit symposium te promoten. Omdat 99% van de verzorgenden vrouwen zijn tussen de 30 en 55, kon de bijeenkomst onder een hele gerichte groep worden gepromoot. Zijn jongeren je doelgroep, dan kun je hen uitstekend via Snapchat en YouTube bereiken. Maar ook hier geldt dat social media geen heilig middel is, het moet wel in je strategie passen." Pubben denkt dat ondernemers met de inzet van social media niet snel meer opdrachtgevers zullen aantrekken. "Maar deze middelen kunnen wel een belangrijke rol spelen bij het verbeteren van de zichtbaarheid van een bedrijf. Ook kun je er als bedrijf mee laten zien dat je maatschappelijk betrokken bent. Zelf vind ik de combinatie van social media en video een interessant en krachtig medium. Op social media wordt

"SOCIAL MEDIA IS VERWEVEN MET ALLES EN IEDEREEN EN BIEDT EEN HELE GOEDE BINDING MET JE DOELGROEP EN ACHTERBAN"

steeds minder gelezen en steeds meer gekeken. Vloggers zijn niet voor niets zo populair. Het kan dus zeker de moeite waard zijn om te investeren in goede video's die kort en kernachtig je boodschap verkondigen op een manier die past bij je bedrijf. Maar ook voor de inzet van video geldt dat je van tevoren goed moet nadenken wat je wil vertellen en hoe je dit wil vertellen. En dan kom je weer terug bij je communicatieplan." "Het grote voordeel van video is dat je heel goed in kan spelen op trends", vult Hurkens aan. "Je zou bijvoorbeeld je wekelijkse krant kunnen vervangen door een videoboodschap. Maar ook hier geldt inderdaad dat het moet passen bij je bedrijf en welke boodschap je over wilt brengen."

VALKUILEN

De inzet van social media en online kanalen kent echter valkuilen. Hoe val je met je uiting op als je bedenkt dat de gemiddelde mens maar liefst 5.000 boodschappen per dag voorbij ziet komen? Van Deelen: "Neem bijvoorbeeld de hoeveelheid nieuwsbrieven die je per dag per e-mail krijgt toegestuurd. Door deze overkill verlies je de aandacht van je potentiële lezers. Ik ontvang liever een keer per maand of incidenteel een goed bericht dan elke week een nieuwsbrief. Vroeger werd alles per post verstuurd. Om je attentiewaarde te vergroten koos je bijvoorbeeld voor een glossy magazine. Op social media kon je juist onderscheidend zijn. Nu is het eerder omgekeerd en zie je dat juist social media wordt bedolven onder de berichten. Met een opvallende fysieke uiting kun je mogelijk nu weer meer opvallen." Weemen kan dit beaamen: "Gedurende de crisis stapte iedereen over naar een digitale nieuwsbrief. Nu merken we dat bedrijven steeds meer kiezen voor een mix van online en print en hier ook budget voor vrijmaken. Bedrijven kiezen voor een opvallend formaat, een luxe foliedruk of drukwerk met gestante letters in kleine oplages."

REPUTATIEMANAGEMENT

Ten slotte komt het onderwerp reputatiemanagement ter tafel. Bedrijven en organisaties zouden er goed aan doen om hier meer aandacht aan te besteden. Pubben: "Als bedrijf moet je je vooral bewust zijn van de consequenties van je acties op het beeld dat de buitenwereld van je heeft. Dat betekent dat je in kaart moet brengen wie je stakeholders zijn en hoe ze over jouw bedrijf denken wanneer je een bepaalde uiting doet. Denk bijvoorbeeld aan supermarkten die te maken hebben met dierenwelzijnsorganisaties. Het gaat dan niet zover om het oplossen van een probleem maar om het van tevoren bepalen hoe je een boodschap brengt en hoe je stakeholders gaan reageren. Vanuit reputatiemanagement komt je communicatiestrategie voort." Van Deelen ziet hier wel de voordelen van in. "Het betekent dat je goed nadenkt over de consequenties van je strategische keuzes. Elke uiting koppel je aan je missie, je statement en hoe je gezien wil worden." "Het is zeker een onderbelicht onderwerp binnen de communicatiestrategie", knikt Weemen. "Elk bedrijf zou inderdaad goed moet kijken naar de consequenties van diens handelen. Hetzelfde geldt voor het afhandelen van klachten. Zelf heb ik ooit een klant die was vertrokken een bos bloemen gebracht om op een goede manier de afscheid te nemen. Die klant was daar aangenaam verrast over." Reijnders: "Je moet goed uitkijken met klachten die hun klachten uiten, zeker als zij dit online doen. Het is een vorm van negatieve mond-tot-mondreclame waarmee ze een bedrijf behoorlijk onderuit kunnen halen. Het is belangrijk om daar aandacht aan te besteden en openlijk een goede oplossing aan te dragen." Hurkens merkt op dat je als bedrijf een online discussie sowieso niet gaat winnen. "Sterker nog, dat wordt de discussie alleen maar groter dan dat deze eigenlijk is. Het beste is een persoonlijke reactie, ook als het om een onterechte klacht of een onredelijke vraag gaat." "Mooie voorbeelden hiervan zijn business to consumerbedrijven met zeer uitgebreide webteams die dit meteen oppakken en zo het probleem managen", zegt Van Deelen. "Al zal een gemiddelde mkb'er die capaciteit niet hebben, dan nog moet een collectief beleid voor het omgaan met problemen onderdeel zijn van je communicatiestrategie." Pubben: "En mocht je als bedrijf slechts nieuws te melden hebben zoals een grote ontslagronde, dan komt er juist weer een andere tak van sport om de





LET'S CHAT! EN ALSJEBLIEFT NIET FACE-TO-FACE OP KANTOOR

14

Chatbots, Voice Search, Artificial Intelligence en nog een hele rits... Het is geen toekomstmuziek meer, het gebeurt nu! Op dit moment maakt al ruim 1 op 5 mensen gebruik van Voice Search. Dus niet meer naar Google.nl en dan twee of drie zoekwoorden invullen, maar zoeken met volzinnen: 'Zoek een kapper in de buurt' of 'Waar vind ik Bureau Tint'. Een letterlijke vraag stellen dus.

Op dit moment ligt de focus bij veel bedrijven nog op content-strategieën voor sociale media. "Welk bericht zal ik vandaag op Facebook plaatsen en welke foto trekt veel aandacht op Instagram?" De realiteit is echter dat de sociale media apps ingehaald worden door de Chatbot- en Messaging apps. De verwachting is zelfs dat meer dan 80% van de bedrijven in 2020 gebruik zal maken van deze Chatbots. Je kunt daarmee namelijk, bijvoorbeeld door middel van Facebook Messenger, al antwoorden op

vragen voor-definiëren. Hierdoor krijgt een potentiële klant respons op de meer eenvoudige vragen. Wanneer hij vervolgens rechtstreeks contact opneemt is dit vanwege serieuze interesse. Dit levert je betere, kansrijkere leads en een groter slagingspercentage voor je sales. Het mooie is bovendien, dat Chatbots leren van de vragen die gesteld worden én jij hier als bedrijf zijnde dus ook weer van kunt leren.

Wil je eens van gedachte wisselen over nieuwe ontwikkelingen in digitale communicatie? Neil Tomlow is online media-adviseur en mede-eigenaar van Bureau Tint. Met veel nieuwsgierigheid houdt hij de nieuwste technieken en ontwikkelingen in de gaten én kijkt hij of dit effectief toepasbaar is voor bedrijven.

Bureau Tint, speelt in communicatie
info@bureautint.nl
077-7630750



Sandton Château De Raay deelt uit!

Sandton Château De Raay is ook in 2018 de ideale locatie voor uw bijeenkomst. Met 9 elegante zalen, culinaire hoogstand en vanzelfsprekende service en gastvrijheid, maken wij uw bijeenkomst tot een succes.

Graag bieden we u als lezer van Noord-Limburg Business 20% korting op uw eerstvolgende bijeenkomst*.

Wanneer mogen we u verwelkomen?

*Geldig bij reserveringen voor 31 augustus 2018 bij tenminste 10 personen.



SANDTON
HOTELS

Raayerveldlaan 6 5991 EN Baarlo

T: 077 321 40 00 baarlo@sandton.eu www.sandton.eu/baarlo



STICHTING
LIVA
WE CARE

 Stichting LIVA
www.stichtingliva.nl

Nieuwbouw Holland Casino Venlo gestart

Medio oktober is de bouw officieel gestart van het nieuwe Holland Casino Venlo. Dit gebeurde tijdens de feestelijke ceremonie waarbij onder anderen de burgemeester van Venlo; de heer Scholten, Erwin van Lambaart (CEO Holland Casino) en Noël Leise (Regio directeur Zuid Nederland van Holland Casino) aanwezig waren. Samen met twee medewerkers van Holland Casino Venlo drukten zij op de knop waarmee de eerste paal in de grond werd geboord. Het nieuw te bouwen Holland Casino in Venlo behoort straks tot de modernste en meest innovatieve casino's in Europa. Met een hoogte van 25 meter en de in het oog springende alzijdige ledverlichting is het nieuwe casino een landmark in de regio waar men niet onopgemerkt aan voorbij zal gaan. Holland Casino in Venlo omarmt de gemeentelijke cradle to cradle-ambities en streeft naar duurzame oplossingen voor het nieuw te bouwen casino aan de Floralaan. De ledgevel van het spectaculaire ontwerp is onlangs genomineerd voor World Architecture Festival (WAF) prijs die in november wordt uitgereikt. Naar verwachting wordt het casino in de eerste helft van 2020 geopend.

www.hollandcasino.nl



Burgemeester A. Scholten, N. Leise, E. van Lambaart en collega's van Holland Casino Venlo.

Logistiek Venlo biedt werkzoekenden kans op nieuwe baan

Logistieke bedrijven in Venlo gaan zelf douane-declaranten opleiden. Deelnemers die slagen voor de opleiding, krijgen direct een baan aangeboden. Initiatiefnemer van het project is directeur Ruud Timmermans van Verhoex Douane Service. Timmermans kwam in het begin van dit jaar met het idee om zij-instromers op te leiden tot douane-declarant. Dit vanwege de naderende Brexit en een tekort aan mensen met kennis van douanezaken. Timmermans polste het UWV en nam deel aan de leer-werkmarkt van UWV in juni. Daar bleek dat met name mensen met een juridische of financiële achtergrond interesse hadden in het plan. Samen met het Werkgevers Servicepunt Noord-Limburg en de andere deelnemende bedrijven met een eigen douane-afdeling is er een uniek concept uitgewerkt. Resultaat: de bedrijven KLG Europe, Seacon Logistics, DSV Global Transport & Logistics en Verhoex Douane Service ondersteunen een opleiding die zestien weken duurt. Deelnemers die slagen en daarmee het certificaat basis-declarant ontvangen, krijgen meteen een arbeidsovereenkomst van minimaal 12 maanden bij een van de genoemde bedrijven aangeboden. In de komende weken zullen de eerste deelnemers starten met de opleiding. Die bestaat uit een wekelijkse studiedag bij opleidingsinstituut CST Nederland (Customs & Safety Training Nederland) in Venlo. De overige vier werkdagen zullen deelnemers een meewerkstage doorlopen bij het bedrijf waar ze - na een succesvol examen - daadwerkelijk aan de slag gaan.

15

Deel uw nieuws met Noord-Limburg Business!

Een overname, een verhuizing, een jubileum, een uitbreiding van het team, een nieuw initiatief of een nieuw product; elk bedrijf heeft wel iets interessants te melden. Noord-Limburg Business publiceert dit graag voor u op de website! Heeft u een leuk nieuwtje of een interessant idee voor een artikel, mail dit dan vooral door naar hoofdredacteur Sofie Fest via sofie@vanmunstermedia.nl.

amc Facilitaire dienstverlening

- Schoonmaak
- Gevelreiniging
- Bedrijfs catering

www.amcgroep.nl



PUUR PORSCHE MAGAZINE

PUUR Porsche Magazine is het maandelijks tijdschrift voor de Porsche liefhebber. Het staat boordevol reportages over typen Porsches uit heden en verleden, techniek, onderhoud, tuning, interviews, races, evenementen en lifestyle.

Prijs: € 4,49 (winkelprijs € 5,95)

Beschikbaar als: iOS en Android

GREAT BRITISH CARS

Great British Cars is een onafhankelijk magazine voor de liefhebber van Britse auto's en verschijnt in Nederland en België. Het blad staat boordevol reportages over alle Britse merken en typen uit heden en verleden.

Prijs: € 4,99 (winkelprijs € 5,95)

Beschikbaar als: iOS en Android



VOLVODRIVE MAGAZINE

Volvodrive Magazine verschijnt zes maal per jaar in Nederland en Vlaanderen en staat bomvol spraakmakende reportages en wetenswaardigheden over Volvo.

Prijs: € 5,49 (winkelprijs € 6,95)

Beschikbaar als: iOS en Android

ELF VOETVAL

ELF Voetbal is het grootste voetbalmaandblad van Nederland. Al ruim 34 jaar volgt ELF Voetbal het nationale én internationale topvoetbal met verrassende interviews en spetterende reportages.

Prijs: € 3,99 (winkelprijs € 4,95)

Beschikbaar als: iOS en Android



PANNA

PANNA! – het leukste voetbalmagazine voor de jeugd – al één van de snelst groeiende tijdschriften van Nederland. In tien reguliere edities en twee doeboeken bekijken we ook in 2017 weer de nationale en internationale voetbalwereld op onze eigen manier.

Prijs: € 3,99 (winkelprijs € 4,95)

Beschikbaar als: iOS en Android

HANDWERKEN ZONDER GRENZEN

Handwerken zonder Grenzen is een magazine waarin u artikelen kunt lezen over handwerktechnieken waarbij de textiel de boventoon voert. De onderwerpen kunnen uit ons eigen land, de landen om ons heen, maar ook van heel ver komen.

Prijs: € 7,99 (winkelprijs € 8,65)

Beschikbaar als: iOS en Android



magzine.nu

DE DIGITALE KIOSK



"...samen onderweg naar grote hoogtes!"

Philipse Keunen Accountants & Belastingadviseurs

werkt met een team van 6 bevoegen medewerkers aan uw resultaten. Om er voor te zorgen dat u zoveel mogelijk met uw business bezig kunt zijn, bieden wij diverse pakketten zodat u financieel altijd bij bent. Of het nu uw actuele balans betreft, uw loonadministratie of uw complete financiële administratie, wij bieden moderne oplossingen op maat.

App, site, portal en meer...

Op onze vernieuwde website www.philipsekeunen.nl staat alle informatie gebundeld tot uw beschikking. Hier vindt u ook de links naar de apps en het allerlaatste nieuws.

Mocht u specifieke vragen, wensen of opmerkingen hebben, dan zijn we slechts één berichtje van u verwijderd: app, bel of mail ons dan, we zijn u graag van dienst! Zo gaan we *samen onderweg naar grote hoogtes!*



PHILIPSE KEUNEN

accountants & belastingadviseurs

Noorderpoort 83 Venlo

t 077-351 22 31

e welkom@philipsekeunen.nl

i www.philipsekeunen.nl

Philipse Keunen heeft een adelaar in het logo verwerkt. Een mooie metafoor voor betrouwbare en toekomstgerichte ondersteuning van het hoogste niveau!

HOEIJMAKERS GROEP EN NED INTER SAMEN KLAAR VOOR DE TOEKOMST

Dit voorjaar hebben Ruud Hoeijmakers (Hoeijmakers Groep) en Marcel Jansen (Ned Inter) de handen in elkaar geslagen. Het partnership onderstreept de groeiambities van beide organisaties in een veranderende verzekeringsbranche.

FOTOGRAFIE: DICK HOLTHUIS

Ruud Hoeijmakers en Marcel Janssen kennen elkaar al een lange tijd. Hun assurantieadvieskantoren zijn actief in de MKB-markt.

De beide directeuren zagen elkaar nooit als concurrent, omdat hun organisaties elk kunnen bouwen op loyale relaties. Door de

groeiambities en de veranderingen die de verzekeringsbranche ondergaat, ontstond juist de behoefte aan een partnership.



Marcel Janssen en Ruud Hoeijmakers

RISICOMANAGEMENT

Veel assuratiekantoren bemiddelen en adviseren door een risico af te dekken met een verzekeringsoplossing. "Dit is de traditionele manier van werken", zegt Marcel Janssen, "terwijl de veranderende markt vraagt om meer dan alleen verzekeringsoplossingen. Wij stappen af van deze traditionele manier van werken en regisseren de risico's die een bedrijf loopt. Deze risico's zijn leidend, niet een verzekeringspolis. Dat betekent dat preventieve, technische of organisatorische maatregelen een beter passende oplossing kunnen zijn dan een verzekering."

Ruud Hoeijmakers sluit zich aan bij de woorden van Marcel. "Net als Ned Inter vormt het analyseren van de bedrijfsrisico's het uitgangspunt van ons advies. We denken in het adviestraject nog veel van elkaar te kunnen leren. Door vakkennis met elkaar te delen, willen we groei in onze branche realiseren."

KLAAR VOOR DE TOEKOMST

Door af te stappen van de traditionele manier van werken spelen Marcel en Ruud in op de ontwikkelingen in de branche en zijn beide bedrijven klaar om hun klanten toekomstproof te maken. "Door bedrijven continu te volgen en meerdere oplossingen te bieden, blijven we van meerwaarde voor bedrijven. Dat past binnen onze bedrijfsfilosofie die ook enorm wordt gewaardeerd door onze trouwe klanten."

www.hoeijmakers.nl



HET GEHEIM VAN DE RESULTAATMAKERS

18

Waarom doet het ene bedrijf het beter dan de andere? Sinds mijn studie ben ik daar al mee bezig. Regelmatig mag ik hierover ook workshops geven. Ik zet daarbij altijd als eerste de resultaatmakers op een rij. Dat zijn er in de meeste branches vijf: kosten, bezetting, inkoop, efficiency en commercie.

Op de vraag welke van deze 5 nu de grootste invloed heeft op iemands bedrijf, kiezen de meeste deelnemers aan de workshop dan voor de kosten.

Misschien een logische keus, omdat we in de media ook vaak horen dat in kosten gesneden moet worden. Kosten ligt vaak voor de hand. Maar dat heeft verreweg de minste invloed op je resultaat.

Efficiency is bij uitstek de belangrijkste resultaatmaker. In sommige sectoren stijgt het resultaat van een bedrijf met meer dan 70 procent door 5 procent efficiencyverbetering! De eerste

reactie van deelnemers is vaak ongeloof en verbazing. Met argumenten proberen ze mijn verhaal onderuit te halen. Maar dat lukt ze niet, want cijfers liegen niet. Het helpt als je zo'n verhaal zo concreet mogelijk maakt. Want wat is eigenlijk 5 procent efficiencyverbetering? Dat betekent dat je per week 2 uur overhoudt. Die kan je gebruiken voor extra werkzaamheden. Week in, week uit. En niet alleen jij, maar ook al jouw medewerkers in het bedrijf. Tel maar uit wat dat oplevert. Vaak is dat resultaat al simpel te behalen. Bijvoorbeeld door goed te plannen of slim te automatiseren. Die investering is dus snel terugverdiend.

Freddie de Vries is accountant en venoot bij accountantskantoor Rühl Haegens Molenaar, met kantoren in Venray en Uden.

www.rhmweb.nl
info@rhmweb.nl



CULINAIR GENIETEN BIJ VALUAS

Hotel restaurant Valuas is een begrip in Venlo en omstreken. Het succes van de Valuaskroket reikt zelfs nog verder met een afzetmarkt van Texel tot Maastricht. Ondernemers uit de regio reizen dan ook graag af naar de Sint Urbanusweg voor een zakenlunch of privé-diner met schitterend uitzicht over de Maas.

Hotel Restaurant Valuas draait al jaren mee in de hogere culinaire regionen. In 2005 ontving het restaurant een Michelinster en in 2006 werd de brasserie bekroond met een Bib Gourmand. Eigenaar en chef-kok Eric Swaghoven hanteert een internationale kaart met lichte gerechten. Op de wijnkaart staat wijnen uit alle windstreken. Signatuurgerechten zijn naast de beroemde Valuaskroket de ossenhaas Stroganoff, de tonijnteriyaki met texturen van basmatirijst, sesamzaad en groente en de coquilletartaar met aardappelspaghetti en spek. "Naast de vaste kaart organiseren we culinaire themaperiodes zoals de kreeftenmaand en de

Spaanse tiendaagse. In november serveren we in het kader van de mousserende tiendaagse een driegangendiner met bij elke gang een passende champagne", aldus Swaghoven.

Onder andere ondernemers uit de regio reizen graag naar het restaurant af. "Zij worden hier op hun wenken bediend", vertelt Swaghoven. "Lunchen of dineren in alle rust kan in de hotelbar of de wijnruimte. Deze ruimtes zijn van diverse AV-middelen voorzien voor bijvoorbeeld het houden van presentaties. Wie het juist leuk vindt om collega-ondernemers te treffen, kan kiezen voor de informele brasserie of het meer formele restaurant waar we onder andere een tweegangendiner serveren. Ook feesten en recepties kunnen we hier verzorgen. Groot voordeel is dat we net buiten het centrum van Venlo liggen en beschikken over eigen parkeergelegenheid en 17 hotelkamers. Je kunt hier alle kanten op."

www.valuas-hr.nl



WEET JE WEL WAT JE KOOPT?

We kopen elke dag wel iets; een volle tank benzine, boodschappen, een kaartje voor de bioscoop. Zo'n aankoop is vaak een gerichte handeling. Als je benzine koopt, dan voldoet die aan algemeen aanvaarde specificaties en weet je wat je krijgt. Boodschappen zoek je zelf uit. Elke aankoop die je doet, vormt in juridische zin steeds een koopovereenkomst.

Tegenover het recht om iets te ontvangen staat een verplichting; het betalen van de koopprijs. Veel heeft zo'n koopovereenkomst niet om het lijf. We nemen in de regel genoeg met een bonnetje, en nog vaker hoeven we dat zelfs niet. Verdere vastlegging van die aankopen is ook niet nodig, deels omdat het belang (de prijs) gering is, maar net zo goed omdat het wel duidelijk is wat er gekocht wordt.

Hoewel de overname van een bedrijf hetzelfde juridische uitgangspunt kent, is de uitwerking daarvan complexer. Het belang is groot, terwijl het nog niet meevalt om vast te leggen wat nu wel, en wat nu niet gekocht wordt. Deze aspecten maken zorgvuldige vastlegging van de overname noodzakelijk. Wat koop je dan als je aandelen in een bedrijf koopt? Dat lijkt in eerste instantie heel helder; er is een controleerbaar aantal aandelen, die samen het volledige aandelenkapitaal vormen. Heb je dat kapitaal in handen, dan ben je eigenaar van het bedrijf en heb je volledige zeggenschap. So far, so good.

Maar je zult ook een prijs moeten bepalen voor die aandelen. En anders dan een brood, waarvoor de bakker op de dag van aankoop een kostprijsberekening en dus ook een verkoopprijs kan maken en onderbouwen, is dat bij aandelen onmogelijk. De aandelen vormen immers de weerspiegeling van het onderliggende bedrijf. De stand van zaken in dat bedrijf is onmogelijk per vandaag te bepalen; hooguit kan er op basis van de administratie een stand van zaken worden weergegeven in het recente verleden, zoals het einde van een kwartaal. Vaker nog wordt de prijs voor een bedrijf gebaseerd op een vastgestelde jaarrekening. Als die door een accountant is gecontroleerd, dan geeft dat een koper een bepaalde mate van zekerheid over de juistheid daarvan.

Toch blijft het maar de vraag of de jaarrekening echt een juiste weergave is van wat het bedrijf inhoudt. Bovendien is er sinds de datum waarop de jaarrekening ziet (31 december van het voorgaande jaar) tijd verstreken. Elke dag die verstrijkt gaat het bedrijf nieuwe contracten aan (verkoop,

inkoop, personeel, enzovoort) en verandert de stand van het bedrijf ten opzichte van de stand per 31 december.

Dit 'gat' tussen de jaarrekening en de datum van overname wordt opgevuld met garanties, terwijl onzekerheid over de ontwikkeling van het bedrijf ook gevolgen kan hebben voor de manier waarop de koopprijs berekend wordt. De druk om tot een resultaat te komen is vaak groot, zodat het veel voldoening geeft om deze puzzel met de andere partij (koper of verkoper) op de juiste manier gelegd te krijgen.

Voor de Zaak is regelmatig op juridisch vlak betrokken bij overnames en de onderhandeling over en vastlegging van deze afspraken. Rob de Hair is ons aanspreekpunt over dit onderwerp, en andere ondernemingsrechtelijke vraagstukken en bereikbaar via rob@voordezaak.nl of 06-49325614.

www.voordezaak.nl



Congres binnen?

Landgoed Zonheuvel



Congres buiten?

+31 (0)343-473550 | Amersfoortseweg 98 | 3941 EP Doorn | landgoedzonheuvel.nl

We ♥ PrintMedia



Houdt u ook zo van schitterend drukwerk, scherpe prijzen en uitstekende service? Neem nu contact op en ondervind zelf de geweldige kwaliteit van ons Nederlands/Baltisch traject: optimaal van boom tot deur.

Bouwmeesterweg 52 | 3123 AA Schiedam T 010 247 6666 W www.balmedia.com E info@balmedia.com

 **BalMedia**

DE POSITIE ALS 'ZOONTJE VAN DE BAAS'

Willem Verstraten stapte zes jaar geleden als accountmanager binnen bij Rimas in Beringe, het bedrijf van zijn vader. Aanvankelijk voor één project, maar het familiebedrijf liet hem niet meer gaan. Bij Jong LWV spart hij met andere jonge managers en ondernemers over zaken als opvolging, strategie en de positie als 'zoontje van de baas'.

Eigenlijk was Willem Verstraten na de HTS in Den Bosch en de master Technische Bedrijfskunde aan de TU in Eindhoven niet van plan om meteen zijn heil te zoeken bij Rimas. "Ik wilde eerst ervaring opdoen bij andere bedrijven, op meer plekken in de keuken kijken. Mijn vader haalde me echter over om één project te draaien, de bouw van een productielijn voor zonnepanelen. Dat was in 2012. Tja, van het een kwam het ander, zijn we zes jaar verder en zit ik hier nog. Met plezier. Inmiddels hou ik me bezig met verkoop, automatisering, robotisering, industrie 4.0. Razend interessant, ik leer elke dag."

POSITIE

De samenwerking met zijn vader verloopt prima. Senior is nog altijd de directeur die de lijnen uitzet, junior is eerder de collega van de 24 andere werknemers bij Rimas. "Ja, maar ik ben ook wel het zoontje van de baas, dat merk ik wel. Zeker in het begin vonden mensen dat moeilijk. Ze wisten niet wat ze wel of niet konden zeggen en soms gooiden ze ook wel bij mij een balletje op in de hoop dat ik bepaalde zaken bij mijn vader zou aankakten. Een niet altijd even gemakkelijke positie."

JONG LWV

Vrijwel direct na zijn entree in het familiebedrijf, Verstraten senior kocht het bedrijf in 2004 via een management buy-out, werd junior in 2012 lid van Jong LWV van de Limburgse Werkgevers Vereniging. "Enerzijds om mijn netwerk op te bouwen en uit te breiden, anderzijds om te leren van andere jonge ondernemers en managers. Hoe is het bij andere familiebedrijven geregeld, wat als er conflicten zijn, hoe scheid je privé en werk, hoe zit het met opvolging? In de intervisiegroep van Jong LWV komen deze zaken aan de orde. Onder andere moet ik zeggen; we bespreken ook talloze verschillende aspecten van ondernemerschap. We delen ervaringen, bespreken praktijkcases, er worden specialisten binnengehaald die hun kennis en kunde

delen. Heel nuttig, want juist in mijn positie heb ik weinig mensen om mee te sparren, behalve dan mijn vader."

ACCELERATION CLASS

Willem Verstraten is ook lid van een Acceleration Class van de LWV. "Deze is breder van opzet dan de intervisiegroep. We bezoeken bedrijven, er zijn sprekers en we gaan de diepte in. Belangrijk, zeker in onze branche waarin de ontwikkelingen zeer snel gaan."

Rimas startte als handelshuis voor aluminium profielen met Bosch Rexroth als belangrijkste klant. Vervolgens specialiseerde het bedrijf zich in stapelrekken en transportsystemen en nu ontwikkelt en bouwt Rimas ook machines

en transportlijnen voor de maakindustrie, met name de automotive, meubelmakers, fabrikanten van zonnepanelen en de farmacie. Meestal maatwerk, al dan niet met bijbehorende besturingen, software en robots. "Compleet geautomatiseerde systemen voor klanten in Amerika, Europa en het Midden-Oosten. Een dynamische wereld waarin kennis centraal staat. Bij de LWV tref ik veel ondernemers met specifieke kennis."

De LWV vindt interactie tussen ervaren LWV-leden en de jonge leden belangrijk. "Zij kunnen veel van elkaar leren", zegt Aagje Wevers, coördinator van activiteiten binnen Jong LWV (wevers@lww.nl).



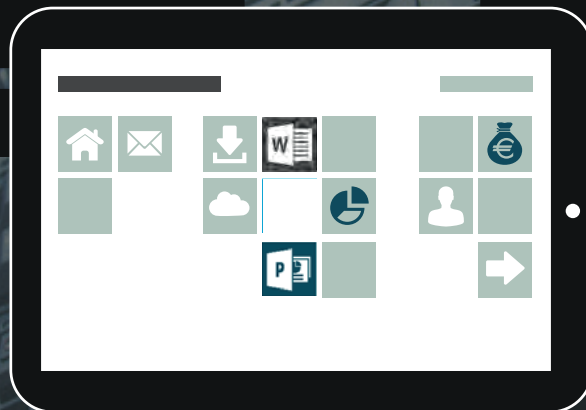
Belangrijkste kenmerken

- Gebouwd op Nederlandse bodem, door een Nederlands bedrijf
- Volledig voorbereid op een hybride oplossing door naadloze integratie met andere ITON cloud diensten, Microsoft Azure, Office 365 en de bestaande omgeving
- Per maand aan te passen aan jouw eigen organisatiebehoefte
- Gespecialiseerde 1e lijns ondersteuning
- Sterke focus op beveiliging, waardoor veiligheid voorop staat

Desk



Web



App





GEMEENTELIJK GRONDBELEID ALS AANJAGER LOKALE ECONOMIE

Het is hoog tijd om het gemeentelijke grondbeleid te zien als de aanjager van de regionale economie en niet langer als een flappentap. Gemeenten denken te weinig na over de rol van bedrijfshuisvesting in de economische structuur van de regio. Het resultaat is dat bedrijfspanden en industrieterreinen niet meer passen bij de behoefte van ondernemers. De economie is de afgelopen jaren ingrijpend veranderd. Gemeenten en beheerders van bedrijfspanden en bedrijventerreinen moeten zich realiseren dat dit een andere visie op bedrijfshuisvesting vergt.

Ondernemers moeten flexibel kunnen zijn, ook ten aanzien van de bedrijfshuisvesting. De tijd waarin bedrijven konden vertrouwen op de naam en grootte van de onderneming is voorbij. Technologisering, globalisering en de crisis toonden ons een nieuwe realiteit. Wendbare kleine bedrijven die snel kunnen schakelen blijken beter, sneller of goedkoper te kunnen leveren dan de eens oppermachtige kolossen. Succesvolle spelers weten dat de nieuwe conjunctuurgevoeligere en minder voorspelbare economie om andere competenties vraagt. Ondernemers moeten flexibel zijn en zo nodig nieuwe (tijdelijke) samenwerkingen aangaan.

Jarenlang vastzitten aan bedrijfshuisvesting is niet meer van deze tijd. Wendbaarheid betekent snel kunnen uitbreiden en inkrimpen, maar ook kunnen verhuizen. Als je niet weet hoe de markt er over een half jaar uitziet, wil je geen huurcontract van vijf jaar. De mogelijkheid om per maand te huren, inkrimpen of uitbreiden zonder aan een meerjarencontract vast te zitten zal dan ook steeds populairder worden.

De nieuwe flexibele economie is een netwerkeconomie. Ondernemers zullen steeds meer moeten samenwerken om hun doelen te behalen. Snel samengestelde en dynamische samenwerkingen zijn de nieuwe werkvormen. Bedrijfslocaties moeten hierop ingesteld zijn om toegevoegde waarde te hebben. Ondernemers willen elkaar snel en makkelijk kunnen vinden en bereiken. Mooie

voorbeelden hiervan in Den Haag zijn de Caballero Fabriek en BINK36. Grote leegstaande gebouwen werden, met hulp van de gemeente veranderd tot bedrijfsverzamelgebouwen, waar meer dan 250 bedrijven met flexibele huurcontracten gevestigd zijn. Het resultaat is een heel netwerk tussen kleine bedrijven, die flexibel kunnen samenwerken.

Deze voorbeelden zijn echter niet representatief voor de situatie in de meeste gemeenten. Grondpolitiek is te lang gezien als een speeltje om snel geld te verdienen. Nauwelijks werd er stilgestaan bij de vraag hoe een nieuw bedrijventerrein de regionale economie kan aanjagen. Door dit beleid en de crisis blijven gemeenten zitten met dure grond, bouwplannen die niet door zijn gegaan en grote leegstaande gebouwen waar geen bestemming meer voor is. De aanwezige industrieterreinen passen niet meer bij de economie van nu. Om de situatie nog lastiger te maken, staan de grond en het vastgoed vaak ook nog onder water.

Zie grondbeleid als een kans om de economie aan te jagen. Gemeenten moeten hier de handen ineenslaan met bedrijvenparken en ondernemers om gezamenlijk een economische agenda te maken. Op die manier kan gekeken worden hoe er in deze regio geld verdiend moet gaan worden. Hierbij moet rekening gehouden worden met het feit dat ondernemers minder lang vooruit kunnen kijken en flexibiliteit nodig hebben.

De gemeenten zouden van het starre vergunningen- en bestemmingsplanbeleid moeten afstappen, zodat er ruimte komt voor innovatieve bedrijven en ideeën. Denk aan een bestemmingsplan dat voorkomt dat een aantal winkels uit de binnenstad een oud leegstaand pand buiten het centrum als gezamenlijk afhaalpunt mag gebruiken. Een pand is geen doel op zich. Bedrijfslocaties moeten waarde toevoegen. Als bedrijfslocaties, ondernemers en gemeenten deze uitdaging samen aangaan, wordt de regio weer aantrekkelijk en ontstaat er groei en werkgelegenheid. Op deze manier komt er langzaam een ondernemend ecosysteem en ondersteun je de netwerkeconomie. Zo bevordert je groei in de economie van vandaag.

Hans Biesheuvel maakte na een carrière bij het ministerie van Verkeer en Waterstaat in 1988 de overstap naar het zelfstandig ondernemerschap. In 2000 startte hij met investeringsmaatschappij Habest Holding. In 2011 volgde het voorzitterschap van MKB-Nederland, waarna hij in 2013 zijn functie neerlegde om de nieuwe ondernemersorganisatie ONL voor Ondernemers op te zetten.



BRASSERIE MAASDUINEN:

VERRASSEND CULINAIR GENIETEN EN ZAKELIJK MEETEN IN EEN GROENE OMGEVING

Ontbijten of lunchen met een klant, een teamuitje organiseren of vergaderen en aansluitend dineren? In Brasserie Maasduinen in Belfeld, gelegen op Droompark Maasduinen, kan het allemaal. Midden in de Limburgse natuur vind je hier rust, ruimte en natuurlijk: heerlijk eten!

TEKST: DAPHNE DOEMGES-ENGELEN FOTOGRAFIE LISA PASHOUWERS

Droompark Maasduinen is een begrip in de regio. Menige familievakantie wordt hier met plezier gevierd. En natuurlijk hoort daar ook een gezellig etentje in de brasserie bij. Wat veel mensen echter niet weten, is dat Brasserie Maasduinen niet alleen toegankelijk is voor de Droompark-gasten, maar voor iedereen die zich culinair wil laten verwennen. Bedrijfsleidster Mirjam Thissen: "Het park hier in Belfeld bestaat al ruim zestig jaar, en is sinds 2009 in handen van Droomparken. De eetgelegenheden op het park is na die overname ook in een luxer jasje gestoken en heet sinds die tijd Brasserie Maasduinen."

BEERS AND STEAKS

Na bijna tien jaar is het tijd voor een verfrissend concept. "In januari zullen we drie weken dicht gaan voor een fikse verbouwing.

Vanaf 1 februari verwelkomen we dan alle gasten in de compleet vernieuwde brasserie", aldus Thissen. De brasserie wordt een Bars and Steaks restaurant. Wat we ons daarbij kunnen voorstellen? "Het wordt een steakrestaurant waar je natuurlijk heerlijke steaks en andere bbq-gerechten kunt proeven; vers van de grill! We bieden echter ook ladysteaks en andere gerechten voor de niet-vleesliefhebber. Verse groenten, pure producten en een kaart die wisselt met de seizoenen; dat zijn de ingrediënten van Beers and Steaks (BAS). Er is een uitgebreid wijnassortiment en we schenken heerlijke biersoorten die speciaal zijn gebrouwen voor Droomparken. We bevinden ons met het nieuwe concept in het iets hogere segment in de markt, maar dat zie je ook terug op het bord."



Mirjam Thissen

ONTBIJTMEETING OF CONGRES

De vernieuwde Brasserie Maasduinen zal het hele jaar door elke dag van 9.00 tot 21.00 uur geopend zijn. "Inderdaad heel ruime openingstijden", lacht Thissen. "We werken met een vast en gedreven team van twaalf mensen, en kunnen op piekdagen rekenen op vakkundige extra krachten. Door onze ruime openingstijden is het dus mogelijk om lekker te ontbijten in de brasserie. Dat biedt ook voldoende mogelijkheden voor ondernemers; een ontbijtmeeting of vergadering met aansluitend een lunch bijvoorbeeld." Voor de zakelijke markt zijn er nog veel meer mogelijkheden. Thissen noemt niet alleen de geschikte ruimtes voor vergaderingen, maar ook andere (netwerk)bijeenkomsten, lezingen, congressen of events. "In onze zaal hebben we ruimte voor zo'n tachtig gasten. Een groot voordeel is dat we niet alleen deze mooie locatie kunnen benutten, maar natuurlijk ook het culinaire aspect voor onze rekening nemen."

NAAST HET NATIONAAL PARK

Ook de omgeving waarin Brasserie Maasduinen ligt, vormt een mooie meerwaarde. "We liggen hier midden in de bossen met Nationaal Park de Maasduinen om de hoek. In de pauze tussen vergaderingen of lezingen is het heerlijk wandelen hier! Daarnaast is er op talloze gebieden een samenwerking mogelijk met het Droombark; zo hadden we onlangs een ondernemersvereniging op bezoek voor een training, die voor het informele deel van de

dag een boks-clinic op het park volgde." De brasserie zal vanaf februari geheel opnieuw ingericht en aangekleed zijn, passend bij het Beers and Steaks concept. "Het wordt een mix van stoer staal met natuurlijke kleuren en materialen. Belangrijk is dat het een nog warmere en sfeervollere zaak wordt; we nodigen iedereen van harte uit om een kijkje te komen nemen."

Meer weten? Kijk op www.droombark.nl/maasduinen of neem contact op met Mirjam Thissen. Zij licht graag de mogelijkheden van Brasserie Maasduinen persoonlijk toe.



25





**MAASHOF INTRODUCTIE-AANBOD:
GRATIS ACTIEVE BREAK OP DE E-CHOPPER
OF E-KICKBIKE TIJDENS UW VERGADERING!**

Maashof, de inspirerende nummer 1 vergader- en overnachtingslocatie in Venlo, heeft iets nieuws. De fonkelnieuwe elektrisch aangedreven Choppers en Kickbikes zorgen voor een relaxte en verrassende onderbreking van uw vergaderingen.





PROFITEREN VAN DIT INTRODUCTIE-AANBOD?

Profiteer nu van een introductie-aanbod waarbij u eenmalig gratis gebruik maakt van deze actieve break (t.w.v. € 14.50 p.p.) bij reservering van één van de vergaderruimtes van Maashof. Neem voor vrijblijvende info gerust contact op via 077-3969309 of info@maashof.com



VERGADEREN EN TRAINEN

In de bijzonder rustgevende omgeving van het hotelcomplex voelt iedere gast zich meteen op zijn gemak. De locatie met uitzicht over het water – Maashof beschikt over een viertal vijvers – werkt uitermate inspirerend en biedt tal van mogelijkheden tot vergaderen en het trainen van personeel. Naast 'standaard' vergaderzalen tot 50 personen beschikt Maashof over enkele bijzondere ruimtes.

'T VIEVERHOËS

'T Vieverhoës aan het water is hiervan misschien wel het meest treffende voorbeeld. Deze vergader- en trainingszaal wordt gekenmerkt door een houten constructie en grote terrasvlonder boven het water. Een prachtig uitzicht is gegarandeerd.

BOARDROOMS

De bijzondere locatie van Maashof - midden in de natuur - wordt ook in de boardrooms

benadrukt. De aangrenzende serres kunnen desgewenst bij de ruimtes betrokken worden waardoor buiten bij binnen wordt geïntegreerd en er een zeer ruimtelijk effect ontstaat. Alle boardrooms bieden plaats aan maximaal achttien personen.

De vergaderruimtes zijn voorzien van de nieuwste audiovisuele apparatuur zoals breedbeeld full HD beamers, nieuwe screens en wireless streaming systemen. Daarnaast is er in het gehele hotel geïnvesteerd in een snelle WiFi verbinding.

NIEUWE ACTIEVE BREAK; E-CHOPPER OF E-KICKBIKE RIJDEN

Wanneer u met deze fonkelnieuwe elektrische voertuigen de bocht om draait zijn alle ogen meteen op u gericht. De opvallende verschijning van beide voertuigen trekt meteen de aandacht van uw overige weggebruikers. Een ritje op deze verrassende voertuigen is niet alleen ontspannen en innovatief maar gezellig bovendien! Dankzij

de elektrische aandrijving maakt u makkelijk een praatje met collega's of luistert u met behulp van de ingebouwde telefoonhouder naar uw eigen muziek. Het meegeleverde GPS-systeem brengt u altijd op tijd weer terug bij Maashof!

OVERNACHTEN

Maashof is meer dan vergaderen en trainen. Overnachten behoort natuurlijk ook tot de mogelijkheden en hierin wordt iedere zakelijke gast zo goed mogelijk gefaciliteerd. Het hotel beschikt over kamers en suites van verschillende luxe niveaus. Wie na aankomst nog even wil doorwerken kan gebruik maken van de ruime bureaus op de hotelkamers en het gratis WiFi-netwerk. Ook afschakelen met een goed verzorgd diner op het terras of in de serre behoort tot de mogelijkheden.

Kortom, Maashof is dé partner op het gebied van vergaderen, trainen en overnachten in de regio Venlo!



28

ORGANISATIE ZET IN OP INTERACTIEF PROGRAMMA, NIEUWE RELATIES EN MEERWAARDE VOOR BEZOEKERS

VERNIEUWINGSSLAG KENNIS- EN NETWERKCONGRES CONNECTED

Op dinsdag 9 april 2019 is de 4e editie van CONNECTED, het kennis- en netwerkgcongres in de Maaspoort in Venlo. Vorige editie ontmoetten 400 ondernemende professionals elkaar en kregen zij kennis en inspiratie aangeboden op de thema's innovatie en duurzaamheid. In drie edities groeide het evenement van 300 naar 400 bezoekers uit het bedrijfsleven, onderwijs en (semi-)overheid. Aanvankelijk afkomstig vanuit de regio Venlo en inmiddels uit heel Noord-Limburg en zelfs de rest van de provincie. Daarmee is het evenement uitgegroeid tot een vast ontmoetingspunt waar bezoekers even uit de dagelijkse praktijk stappen om geïnspireerd te worden tot het aangrijpen van nieuwe (business)kansen en het leggen van nieuwe samenwerkingsverbanden.

OOK CONNECTED ZELF VERNIEUWT

Als je als organisatie je bezoekers informeert over actuele trends en ontwikkelingen die voor hen relevant zijn, én aanmoedigt tot innovatie, moet je ook als evenement vernieuwen. Na drie edities en veel feedback en suggesties van bezoekers is 9 april het moment waarin een grote vernieuwingslag te zien en ervaren zal zijn.

Bezoekers worden in de netwerkpauzes actief gestimuleerd om andere, nieuwe contacten aan te boren. Daarvoor worden een aantal hele leuke, vernieuwende en toegankelijke methodes toegepast, in samenwerking met externe partijen. Het doel waarmee de bezoeker naar het evenement is gekomen en de vragen die hem of haar bezighouden zullen daarbij ook centraal komen te staan. In het programma van plenaire sprekers en parallelsessies wordt veel meer interactie toegepast. Er worden meer interviews en forums georganiseerd waarin de bezoeker een actieve rol kan spelen en in het gesprek betrokken kan worden. Daarmee worden kennis en ervaringen van sprekers én bezoekers gedeeld en krijgen vragen van bezoekers een belangrijke plek.

Tot slot is er een plenaire afsluiting met een sensationele act, die met een daverende show de rode draad en belangrijkste leermomenten van de dag over de bühne brengt in de prachtige theatersfeer van De Maaspoort.

THEMA'S KENNIS- EN INSPIRATIEPROGRAMMA

Onderwerpen die actueler en belangrijker zijn dan ooit, krijgen in het programma van CONNECTED een plek. Verschillende partners waaronder key partner ABN AMRO, en ook andere bedrijven, onderwijsinstellingen



en belangenverenigingen zullen kennis en inspiratie overbrengen met betrekking tot thema's zoals innovatie, duurzaamheid en arbeidsmarkt. Daarbij zal er ook weer aandacht zijn voor initiatieven en ontwikkelingen in de regio.

In samenwerking met gewaardeerde media-partner Noord-Limburg Business wordt er weer een interessante en interactieve parallelsessie aangeboden.

Het compacte sprekersprogramma begint 9 april om 13.00 uur en wordt voorafgegaan door een lunch om 12.00 uur, zodat bezoekers hun tijd die dag zo efficiënt mogelijk kunnen benutten. Om 18.00 uur wordt het programma afgesloten met een naborrel.

NIEUW LOGO EN WEBSITE

De inhoudelijke vernieuwing resulteert ook in een nieuwe uitstraling van CONNECTED, met de lancering van een vernieuwd logo en nieuwe website. Deze wordt naar verwachting januari 2019 gelanceerd. Niet veel later kunnen geïnteresseerden zich dan ook voor het nieuwe programma inschrijven. Bezoekers kunnen gratis entree verkrijgen met een relatiecode verstrekt door een van de partners, of een toegangkaart kopen á € 149 ex btw. Voor ondernemende professionals die bereid zijn even de 'waan van de dag' te laten voor wat het is, en de dag na CONNECTED met nieuwe contacten, ideeën én energie aan de slag willen gaan, is het de moeite waard om in te schrijven voor dinsdag 9 april 2019!



PASSIE VOOR ICT

Qwezz Cloud in Venray is een full-service ICT bedrijf. Directeur Paul Engelen: "Ons motto is: Gooi uw ICT-probleem maar bij ons over de schutting, wij lossen het voor u op."

Van jongs af aan was Paul Engelen gefascineerd door "alles waar maar een stekker aan zat." Maar toen hij in aanraking kwam met computers, ontdekte hij zijn echte passie. Later, als technicus bij het toenmalige Ropa Computers, heeft hij die passie verder kunnen uitbouwen. Inmiddels heeft hij met Qwezz Cloud een eigen onderneming waar vijf mensen dagelijks bezig zijn met het verzorgen van de ICT bij mkb-ondernemingen in de wijde regio.

"We voorzien in alle soorten automatisering voor het mkb", aldus accountmanager Peter Berkers. "Dat houdt in dat wij een externe afdeling zijn voor bedrijven in die regio. Ze hoeven zelf dus geen ICT'er in dienst te hebben."



Peter Berkers:

"HET PERSOONLIJK CONTACT MET DE KLANT, DAT STAAT BIJ ONS VOOROP EN DAT MOET OOK ZO BLIJVEN"

Bij Qwezz staat het belang van de klant altijd voorop "Want je hebt een vertrouwensband met die klant omdat je zijn data beheert", aldus Engelen. "Daarom leggen wij ook de nadruk op 'betrouwbaar'. Bij ons staat met stip op 1: met de data van de klant ga je vertrouwelijk om. Dat vertaalt zich in onder meer in het feit dat we alles doen om de informatie optimaal te beveiligen."

CLOUD

Tot 2010 deed Qwezz alleen klassieke automatisering bij klanten: zorgen dat alle ICT op locatie goed draait en dat er indien gewenst ook vanuit thuis op de bedrijfsserver kan worden gewerkt. Dat jaar besloot Engelen om daarnaast ook eigen servers ter beschikking te stellen aan de klanten en deze als dienst te gaan verkopen. "Daarmee maak je het voor kleine bedrijven mogelijk om veel meer te kunnen met je ICT dan wanneer je dat in eigen beheer doet. Qua mogelijkheden, beveiliging, prijs, alles."

TOTAALPLAATJE

Engelen: "We zijn volledige Online Werkplekken gaan bouwen en verkopen, hiermee heeft een klant al zijn eigen applicaties die normaal op de eigen pc zouden draaien, alleen zijn deze vanaf iedere computer beschikbaar. Zo kan een klant overal werken waar een internetverbinding is. Daarnaast zijn we toen begonnen met het leveren van een online mail-oplossing waar toen heel veel vraag naar was." Berkers: "Sinds die tijd hebben we ons portfolio verder uitgebreid met andere cloud-diensten om voor onze klanten het totaalplaatje te kunnen leveren, denk hierbij aan internetverbindingen, online back-ups en VoIP telefonie. Toch is de cloud is niet voor iedereen de beste oplossing. Het is niet voor



Paul Engelen:

"WIJ MAKEN VAN JOUW PROBLEEM ONS PROBLEEM, EN WIJ LOSSEN HET OP. GEEN MOEILIJKE TOESTANDEN"

niets dat we naast clouddiensten ook nog traditionele servers en werkplekbeheer doen."

ORGANISCHE GROEI

De klanten van Qwezz zijn heel erg trouw, zo blijkt. Berkers vertelt: "We groeien eigenlijk heel organisch: veel nieuwe klanten komen naar ons omdat we zijn aanbevolen door bestaande klanten. Natuurlijk hebben we ook nieuwe klanten omdat we ons op beurzen hebben gepresenteerd en op andere manieren hebben geworven, maar het gros van de nieuwe klanten komt 'warm' binnen. En ja, dat is een heel mooie luxe-positie."

Met Qwezz wil Engelen groot worden door klein te blijven. "Het persoonlijk contact met de klant, dat staat bij ons voorop en dat moet ook zo blijven. Bij ons geldt: jij als klant hebt een probleem, wij helpen jou. En zo snel mogelijk.



Maikel Welten:

“WE STAAN ONZE KLANTEN DIRECT TE WOORD EN ZORGEN ERVOOR DAT ZIJ ZICH GEEN DOORGEEFBUK VOELEN”

Dringende storingen lossen we 24/7 op.”

“We maken het regelmatig mee dat mensen bellen dat hun pc of laptop het niet meer doet”, noemt systeembeheerder Danny Bogers als voorbeeld. “We kijken dan in eerste instantie of we het probleem op afstand op kunnen lossen. Mocht dit niet lukken dan kijken we of het praktisch is om naar de klant toe te rijden, of dat de klant hier even langskomt. Klanten kunnen te allen tijde bij onze technische dienst terecht voor spoedgevallen.”

Systeembeheerder Maikel Welten vult aan: “We hebben hier veel telefonisch contact met

leveranciers en andere partijen en ik merk dat soms mijn halve telefoongesprek bestaat uit het doorlopen van vervelende, omslachtige keuzemenu’s. Hier kan ik me ontzettend aan ergeren, dit is dan ook de reden dat wij er voor kiezen om onze klanten direct te woord te staan en technische communicatie naar hun softwareleveranciers voor ze uit handen te nemen. Zo voelt een klant zich geen doorgeefluik.”

PREVENTIEF

Als een PC of server ineens de geest geeft, kan dat dramatische gevolgen hebben voor een onderneming. Daarom bieden Paul en zijn team sinds kort een nieuwe service: het actief monitoren van de systemen die bij een klant draaien. Ofwel preventief in plaats van curatief – als het te laat is.

Welten licht toe: “Zo kunnen wij zicht hebben op wanneer iets theoretisch aan vervanging toe is en de klant daarvan op de hoogte stellen. Het is over het algemeen nog steeds zo dat als je een pc gaat vervangen op het moment dat hij het nog doet, dat goedkoper is dan wanneer die kapot is gegaan. Dit zorgt vaak voor extra werkzaamheden om gegevens terug te halen of instellingen opnieuw in te voeren, naast de tijd dat de klant geen computer kan gebruiken natuurlijk. Als je in de cloud werkt is het probleem minder groot, maar je hebt nog steeds een pc nodig om bij de cloud omgeving te komen.”

SCHUTTING

Als gimmick heeft Qwezz letterlijk met een stuk schutting op een beurs gestaan onder het motto: al je ICT-gerelateerde problemen, gooi die maar bij ons over de schutting, wij lossen ze op. Engelen: “Wij maken van jouw

probleem ons probleem, en wij lossen het op. Geen moeilijke toestanden, laagdrempelig, transparant, snel. We zijn een heel brede ICT-dienstverlener, we leveren een compleet pakket. Dat maakt het ook makkelijker voor de klant om dingen bij ons neer te leggen, over onze schutting te gooien. Het komt allemaal van één plek af, dus kun je het probleem ook daar neerleggen. En op het moment dat het niet van één plek afkomt, neem ik het net zo graag in behandeling.”

www.qwezz.nl



Danny Bogers:

“KLANTEN KUNNEN TE ALLEN TIJDE BIJ ONZE TECHNISCHE DIENST TERECHT VOOR SPOEDGEVALLEN”

AAN DEZE RUBRIEK WERKTEN MEE:

- Marie-José Korsten, Feel Good Expert
- Modezaak Jansen-Noy uit Sevenum

Bent u ondernemer en wilt u ook kosteloos deelnemen aan deze rubriek? U kunt zich aanmelden door een e-mail te sturen naar sofie@vanmunstermedia.nl. Iemand nomineren voor de rubriek mag natuurlijk ook!

32

DE STIJL VAN HEIDI LISPET

In de rubriek 'De stijl van' wordt een ondernemer uit de regio Noord-Limburg bij modezaak Jansen-Noy gekleed door styliste Marie-José Korsten. Ditmaal is Heidi Lispet van Celebrate Life aan de beurt.

FOTOGRAFIE: LAURENS EGGEN

Heidi Lispet organiseert regelmatig bloem-schiktheatershows waarbij ze live op het podium tips en trends op het gebied van bloemschikking en decoratie laat zien. Daarnaast verzorgt Heidi de (re)styling van bedrijven en begeleidt ze complete bouwprojecten. Heidi omschrijft haar kledingstijl als casual chic. "Ik kleed me vrouwelijk en draag altijd hakken en een handtas. Mijn voorkeur gaat uit naar jurken, jumpsuits en rokken. Meestal combineer ik zwart met enkele kleuraccenten, zoals opvallende schoenen of een felgekleurd jasje. Kleding kan een zakenvrouw een hele krachtige uitstraling geven. Dat vind ik zeker op beurzen en tijdens bijeenkomsten heel erg belangrijk. Het gaat erom dat je niet alleen je product of dienst, maar ook jezelf verkoopt. Kijk maar eens wat een driedelig pak met een zakenman doet."

OUTFIT 1: SPORTIEVE LOOK

Heidi heeft Marie-José carte blanche gegeven bij het samenstellen van de outfits. Omdat Heidi doorgaans geen broeken draagt, maakt dat kledingstuk onderdeel uit van het eerste setje. Een donkergroene tuniek wordt gecombineerd met een legging met een opvallende grafische print in zwart en wit. Opvallend detail is het splitje aan de voorzijde. De zwarte handtas van FGE is gemaakt van kurk. Marie-José: "De outfit is makkelijk te dragen en geeft haar een jeugdige, sportieve uitstraling. De tuniek beweegt heel mooi mee wanneer Heidi loopt. De stoere pumps zorgen voor een vrouwelijk en gedurfd accent." Heidi vindt de outfit mooi, maar ziet het meer als een casual look. "De wijde tuniek doet denken aan de periode dat ik een stuk voller was. Toch is het

een mooie set waar eens geen zwart in terug te vinden is."

OUTFIT 2: VERTROUWD ZWART ÉN KLEUR

De tweede outfit is zowel zakelijk als stoer. Het bekende zwarte jasje wordt gecombineerd met een zwarte top met tekst en een opvallende kleurige bloemenprint, een leuke knipoog naar Heidi's bedrijf. De grijze ruit van het rokje matcht met de tekstopdruk van de top. Echte eyecatchers zijn de stoere rode laarsjes met een gestreepte verticale band aan de zijkant. Marie-José: "Heidi mag best veel kleur gebruiken. Dat past prima bij haar huid en haarkleur. De kittige laarsjes stelen de show en de stabielere hak houdt de outfit ook wat meer in balans. Een hoge spitse hak zou het onderlichaam juist een te spits silhouet geven. Bovendien oogt het zakelijk netter om een wat grovere hak te dragen. De rok kan worden vervangen door een broek, dus variëren is makkelijk."

Heidi: "Dit is een verrassend leuke combinatie die ik zelf nooit uit zou zoeken. De laarsjes vind ik geweldig en het kleuraccent in de top maakt het geheel af. Marie-José heeft me gewezen op het feit dat zakelijke kleding soms wat ouwelijk kan maken. Deze kleuren geven inderdaad een jongere uitstraling."

OUTFIT 3: GLAMOUR MET GOUD

De derde kledingcombinatie is een schot in de roos. De jumpsuit is gemaakt van een mooi vallende donkerblauwe stof. De transparante mouwen maken onderdeel uit van een voile top. Bij de goudkleurige knopen zijn opvallende accessoires gekozen: gouden oorbellen met de letters LOVE, muiltjes van



Vertrouwd zwart gecombineerd met kleur

goudlak en een camel bruine kurken clutch. Marie-José: "Heidi straalt een en al glamour uit en kan de uitgesproken accessoires heel goed hebben." Heidi: "Dit ben ik, deze complete outfit zou ik zo dragen. De makeover is een echte eyeopener geweest. Ik kies namelijk automatisch voor steeds dezelfde kleuren en kledingstukken waardoor ik niet altijd goed let op hoe iets me staat. Ik ga toch eens wat vaker de tijd nemen om een goede outfit bij elkaar te zoeken, waarbij ik de tips van Marie-José in het achterhoofd houd."

33



Sportief in tuniek en legging



De kittige laarsjes met een stabiele hak zorgen voor meer balans in de outfits

GASTROBAR

BRUIZ



Ongedwongen culinair genieten!

www.bruiz.nu | 077 465 1158 | info@bruiz.nu | Maasbree



VVV-VENLO STEVIG IN DE LIFT

35

We mogen met gerust hart stellen dat het crescendo gaat met VVV-Venlo. De Venlose Eredivisionist timmert flink aan de weg. Niet alleen op sportief gebied, maar zeker ook qua service aan toeschouwers en sponsors.

De meest zichtbare verandering is de gloednieuwe parkeerplaats voor het stadion. Sinds De Koel in 1972 werd opgeleverd, was de parkeerplaats veel bezoekers van de club een doorn in het oog. De asfalt-toplaag vertoonde al snel na de oplevering scheuren en gaten, terwijl op andere plaatsen boomwortels door het dek omhoog schoten. Daardoor ontstond er in de loop van de jaren een parkeerplaats die in veel opzichten deed denken aan een maanlandschap. Gaten werden gedicht met nieuw asfalt zodat een soort lappendeken ontstond waarin weer nieuwe gaten, verzakkingen en bulten zorgden voor grote problemen. Menig knalpijp of bumper is in de loop der jaren gesneuveld en ook banden en ophanging van auto's hadden zwaar te lijden onder de meer dan erbarmelijke omstandigheden. Het was, kortom, kommer en kwel.

Nadat in de loop van vorig seizoen het stadion en de omliggende gronden door de club werden aangekocht van de gemeente Venlo, werden de plannen voor renovatie steeds

concreter. Het stadion wordt de komende jaren gefaseerd opgeknapt en uitgebreid. Begin volgend jaar wordt de nieuwe entree gerealiseerd. Maar als eerste gingen de afgelopen weken de Zuid-tribune en de grote parkeerplaats voor het stadion op de schop. De Zuid-tribune kreeg een nieuw dak en een nieuwe achterwand, waardoor supporters er weer droog en uit de tocht kunnen zitten. De parkeerplaats kreeg te maken met een grootscheepse renovatie. Het volledige plein werd beklinterd, waardoor eventuele toekomstige aanpassingen ook nog eens eenvoudig gerealiseerd kunnen worden. Het resultaat is geweldig en de positieve reacties logen er niet om. Eindelijk heeft de club zijn Eredivisiewaardige parkeerplaats, die toch een visitekaartje is voor de club.

En het blijft dus niet bij de Zuid-tribune en de parkeerplaats. Als alles volgens plan verloopt, wordt begin 2019 begonnen met de bouw van een gloednieuw entreegebouw. Bezoekers en partners van de club kunnen

daardoor onder veel betere omstandigheden worden ontvangen. Bovendien komt er ruimte voor een fraaie nieuwe fanshop, een museum en vooral een balie waar bezoekers van het stadion welkom worden geheten en waar ze met alle egards ontvangen kunnen worden.

Volgende zomer volgt dan weer een nieuwe fase in de verbouwing. Dan wordt de Oost-tribune, die nu uit louter staanplaatsen bestaat, gerenoveerd en uitgebreid. Er komt dan een aantal rijen met zitplaatsen boven en onder de tribune worden ruimtes gecreëerd waar onder meer een Fanzone zal worden gerealiseerd waar de trouwe supporters van de club van een natje en een droogje voorzien kunnen worden.

Kortom, VVV-Venlo is volop in beweging. De toekomst ziet er gezond uit voor de mooiste Eredivisieclub van Noord-Limburg!

DUURZAME AMBITIES

In september en november kwamen deelnemers aan de Business Ontmoet Business bijeenkomst meer te weten over de duurzame ambities van de gemeente Baarlo en burn-outs. Hiervoor waren zij te gast bij respectievelijk Kasteel de Berckt en hotel-restaurant Maashof.

Dinsdag 18 september kwamen de deelnemers van Business Ontmoet Business netwerkbijeenkomst bijeen bij Kasteel de Berckt in Baarlo. Paul Sanders, wethouder Financiën, Economie en Beheer Openbare Ruimte van de gemeente Peel en Maas trapte de avond af met een presentatie over de duurzame ambities van de gemeente. Zo is coöperatie Gloei opgericht om diverse partijen bij elkaar te brengen met als doel om duurzame initiatieven te stimuleren en uit te voeren. Het Huis van de Gemeente is een prachtig voorbeeld van een energieneutraal gebouw, gebouwd van duurzame materialen met hulp van enkel regionale partijen. Met



dit gebouw heeft de gemeente onder andere de prijs Beste Werkgever van 2017 gewonnen en werd het in 2016 uitgeroepen tot het meest energieopwekkende gemeentehuis van Nederland. Met de wijk Giel Peetershof liep de gemeente voor op het streven van het Kabinet om per 2050 alle woningen van het gas af te hebben. Inmiddels liggen er ook vergevorderde plannen voor een windpark.

Na afloop van de presentatie kregen de deelnemers een korte rondleiding door de Kasteelboerderij van Kasteel de Berckt. Ook werd hen een heerlijke walking diner aangeboden. Meer over deze bijzondere locatie in Baarlo lees je op pagina 38 en 39.



HOE HERKEN JE EEN BURN-OUT

Op donderdag 1 november was hotel-restaurant Maashof het decor voor de presentatie 'Burn-out. Hoe heeft het zover kunnen komen?' door personal coach Bert Janssen. Nadat Janssen bij zichzelf kenmerken en gevoelens van een burn-out ervaarde en op tijd maatregelen nam om een echte burn-out te voorkomen, besloot hij de stap van ervaringsdeskundige naar personal coach te zetten.

Eerst mochten de deelnemers voor zichzelf tien positieve eigenschappen noteren. Eigenschappen zoals gedrevenheid bleken echter ook valkuilen te hebben. Janssen legde aan de hand van twaalf fases uit aan de aanwezigen hoe je een burn-out kunt herkennen. Deze fases zijn respectievelijk ongezonde bewijsdrang, harder werken, minder aandacht voor sociale contacten, het verdringen van conflicten, het herzien van waarden waarbij werk op 1 komt te staan, het ontkennen van problemen, terugtrekken uit het sociale leven, gedragsverandering, depersonalisatie, innerlijke leegte, het verliezen van de controle met als eindfase een burn-out. Daarnaast kunnen mensen last krijgen van fysieke klachten zoals tandenknarsen, een verhoogde hartslag, druk op de borst en hoofdpijn.

Volgens Janssen ervaart 1 op 7 mensen in Nederland burn-outachtige klachten, wat betekent dat steeds meer mensen er zelf mee te maken krijgen of iemand in de omgeving hebben die kampt met burn-outachtige kenmerken. Gelukkig zijn er verschillende manieren om met een burn-out om te gaan. Wanneer je zelf last krijgt van vage klachten kan sporten, muziek, het helpen van anderen en een goede nachtrust ervoor zorgen dat je beter in je vel komt te zitten. Persoonlijke ontwikkeling helpt om je bewust te worden van je onbewuste gedrag. Gaat het om een collega of een naaste, dan helpt het om aandacht te geven en het gesprek aan te gaan en vooral niet te zeggen dat je het wel aan zag komen. Snel schakelen, maar vooral niet zelf proberen het probleem zelf op te lossen is dan essentieel.

Ook na deze bijeenkomst konden de deelnemers onder het genot van een diner in een informele sfeer netwerken. Meer foto's van beide bijeenkomsten zijn te vinden op bob.noordlimburgbusiness.nl.

Bent u benieuwd naar onze Business Ontmoet Business bijeenkomsten? U bent meer dan welkom om eenmalig vrijblijvend aan te sluiten. De laatste bijeenkomst van dit jaar wordt georganiseerd op donderdag 13 december. Kijk voor meer informatie op bob.noordlimburgbusiness.nl.



"GEEN EEN BIJeenKOMST IS HETZELFDE"

Verscholen tussen de bomen in Baarlo aan de Maas ligt het prachtige Kasteel de Berckt. Waar er voorheen nog kasteelheren en monniken over het terrein liepen, zijn het nu vooral bedrijven en spirituele groepen die hier hun eigen bijeenkomst op maat kunnen organiseren.



De geschiedenis van Kasteel de Berckt gaat ver terug. Al in de twaalfde eeuw wordt het landgoed de Berckt vermeld in de kronieken. In de dertiende eeuw wordt het eerste kasteel gebouwd, dat vervolgens in 1830 plaatsmaakt voor een geheel nieuw herbouwd kasteel in Italiaanse stijl. Vanaf 1902 wonen er diverse kloosterordes zoals de Franse Carmelitesen, de Franciscanen en de paters van het Allerheiligst Sacrament. In 1930 wordt het klooster uitgebreid door het kasteel en het oude poortgebouw uit de achttiende eeuw met een kloostergang aan elkaar te verbinden. Ook de kapel in traditionalistische stijl aan de andere zijde van het kasteel stamt uit deze tijd.

AUTHENTIEKE UITSTRALING

Sinds 1994 is het kasteel in handen van de familie Nagels en is er in de loop der jaren veel opgeknapt en gerestaureerd. De recente muurschildering met enkele monniken in het kasteel, de kapel en de kloostergang herinneren nog aan de vorige geestelijke bewoners. Oude elementen zoals de houten

lambrisering, hoge plafonds, open haarden en de statige trap in de hal zorgen samen met de vele schilderijen, spiegels en andere oude objecten voor een authentieke sfeer. Die uitstraling is ook terug te vinden bij de nieuwe kasteelboerderij aan de overzijde van het beekje dat door het landgoed stroomt. "Rond 2008 zijn we gestart met de bouw van de kasteelboerderij", vertelt Niek Nagels. "Hiervoor hebben we bewust oude materialen hergebruikt, zoals stenen van de oude stadsmuur en de vestingwerken van Venlo, mergelhuisjes en trottoirbanden. Dit geeft het gebouw een authentieke uitstraling die past bij het oude kasteel. Inmiddels is de kasteelboerderij flink uitgebreid." De grote trots van de familie Nagels is de Legioenzaal met prachtige mozaïekvloer. "Deze vloer is een kopie van het labyrint dat in de kathedraal van Chartres te vinden is. De marmeren tegels zijn op maat gezaagd en hergebruikt. De Kasteelboerderij is zo goed gelukt dat veel mensen denken dat het om een gerenoveerd pand gaat."

BIJeenKOMST OP MAAT

De kasteelboerderij en het kasteel bieden samen onderdak aan 15 zalen van verschillende grootte en 142 kamers met in totaal 500 bedden. De locatie wordt met name verhuurd aan groepen vanaf 50 personen inclusief overnachting, tot zo'n 1800 personen zonder overnachting. De Kasteelboerderij met de Legioenzaal fungeert als hoofdgebouw en is geschikt voor feesten, congressen en diners. Het kasteel en de kapel worden ingezet als feest- en dinerlocatie of als break-outruimte. "Gasten kunnen hier hun bijeenkomst geheel naar eigen wens organiseren", vertelt Niek Nagels. "Dat kan zowel binnen als buiten op het terrein. In de zomermaanden verzorgen we hier regelmatig meerdaagse festivals, soms wel voor 1.500 deelnemers. Ook leent het deels beboste landgoed van 45 hectare zich heel

goed voor ontspannende activiteiten zoals lasergamen, paintball of boogschieten. Op het draaien van harde muziek buiten na, kunnen we hier alles regelen wat mensen maar willen zonder dat ze het terrein af hoeven. Elke week is anders, en geen enkele bijeenkomst is hetzelfde."

Zowel de kasteelboerderij als het kasteel hebben een eigen keuken waar alle maaltijden worden bereid. "Ook voor grote groepen kunnen we zelf de catering verzorgen. We koken zoveel mogelijk met regionale producten. Afhankelijk van wat een groep wel of juist niet wil, maken we een menu op maat. Ook voor vegetariërs. Onze vegetarische keuken is beroemd."

SPIRITUELE FESTIVALS

Bedrijven kunnen bij Kasteel de Berckt met name terecht voor bedrijfsfeesten en uitgebreide diners. Het overgrote deel van de clientèle bestaat uit nationale en internationale spirituele groepen die hier onder andere spirituele festivals organiseren. "Het begon ooit met kleine groepen en die zijn in de loop der jaren steeds groter geworden. Zij worden aangetrokken door de oude plek en het feit dat het een afgesloten terrein is. Tot 2020 zijn de zomermaanden zelfs al helemaal volgeboekt. Gasten kunnen hier helemaal zichzelf zijn, wij passen ons aan hun wensen aan. Spirituele groepen kiezen bijvoorbeeld vaker voor vegetarische maaltijden. Maar ook prijstechnisch is het



voor hen heel interessant om hier samen te komen. Bovendien is het landgoed uitstekend te bereiken per snelweg en liggen er diverse vliegvelden in de buurt. De directe intercityverbinding van Amsterdam naar Maastricht met tussenstop Roermond wordt door onze gasten eveneens als een groot voordeel gezien. Ook beschikken we over 1.000 eigen parkeerplaatsen."

UITBREIDING

Naast gastvrijheid en authenticiteit is er bij Kasteel de Berckt ook veel aandacht voor maatschappelijk verantwoord ondernemen. "We zijn op dit moment stappen aan het maken om geheel zelfvoorzienend te worden en dat kunnen we binnen een aantal jaar ook realiseren. We hebben al jaren een eigen biomassa-installatie voor onze

energievoorziening. Daar komen dit jaar nog zonnepanelen bij voor elektriciteit en warm water. Afgelopen jaar hebben we het gehele kasteel geïsoleerd. Naast dit soort energiebesparende maatregelen bieden we ook kansen aan wajongers en mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Zij werken binnen diverse afdelingen van ons bedrijf zoals de schoonmaak, groenvoorziening, keuken en bediening." Wie denkt dat na al die maatregelen het kasteel af is, heeft het mis. "Uiteindelijk willen we verder gaan uitbreiden met 200 extra kamers die naast de kasteelboerderij zullen worden gerealiseerd. Dat biedt nog meer internationale mogelijkheden. We willen zoveel mogelijk mensen van Kasteel de Berckt laten genieten."

www.denieuweklasse.nl/kasteel-de-berckt



A stylized map of the Netherlands is shown in red against a light gray background. The map is outlined in black. Overlaid on the map is a large, semi-transparent red area that covers most of the country. In the center of this red area, the text 'Aanbevolen Locaties' is written in white and black. Five small black circles with white numbers (1, 2, 3, 4, 5) are placed on the map to indicate specific locations. A solid black dot is also present in the upper left quadrant of the red area.

Aanbevolen Locaties

5

1 4

2

3



1

Wereldpaviljoen Steyl

St. Michaëlstraat 6a
5935 BL Steyl
T 077 - 37 45 973
E info@wereldpaviljoen.com
I www.wereldpaviljoen.com

Hostellerie de Neerhof

Kasteelhof 1
5995 BX Kessel
T 077-4628462
E deneerhof@gmail.com
I www.deneerhof.nl

2



3

Kasteel De Keверberg

Kasteelhof 4
5995 BX Kessel
T 06 - 4577 0560
E info@kasteeldekeverberg.nl
I www.kasteeldekeverberg.nl

Maashof

Maashoflaan 1
5927 PV Boekend - Venlo
T 077 - 39 69 309
E info@maashof.com
I www.maashof.com

4



5

Landgoed De Barendonk

Millseweg 13
5437 NB Beers
T 0485-316 436
E receptie@barendonk.nl
I www.barendonk.nl



FEEL GOOD EXPERT

Marie-José

Personal stylist voor zakelijke professionals
FG Exclusives business bags

06-22405115

www.feelgoodexpert.nl



PENSIOENVIZIER

Bouwbergstraat 102 - 6451 GR Schinveld

Tel. 0475-410692 - Fax. 0475-559041

www.pensioenvizier.nl



Werken in de Cloud?

U heeft al een
werkplek vanaf
€ 49,- per maand!

0478 - 531443



✓ standaard werkplek ✓ optimale beveiliging ✓ automatische back-up

Bert & Janssen
PERSONAL COACHING

Alberdingk Thijmstraat 12

5921 BC Venlo-Blerick

Mob: 0611485655

vraag@coachjanssen.nl

www.coachjanssen.nl

Professional
ReiniGER

Truck- & Krattenreiniging



Krattenwasserij in Venlo en truckwash/truckcleaning in Weert

MAIL@REINIGERS.INFO - WWW.REINIGERS.INFO



BEAUTY AWARDS

Winnaar 2 Beauty Awards Beste
Schoonheidsspecialiste 2017.



BEAUTYSALON
JOLIQUE

Meer dan alleen schoonheid!

WWW.BEAUTYSALON-JOLIQUE.NL

www.beautysalon-jolique.nl

- ✓ CODE 95
- ✓ RIJBEWIJS C / CE / LZV
- ✓ HEF- / REACHTRUCK
- ✓ BHV / VCA / ADR

LFACTADEMY.NL



LOGISTIC
FORCE

ACADEMY





BOY HAENEN

EVENT & MARKETING CONCEPTS

Verbindt mensen en organisaties door het organiseren van live ontmoetingen

relatiedag - symposium - congres - beurs - festival - open dag - opening - bedrijfsfeest - of enig ander evenement, volledig op maat

BRIALMONTSTRAAT 39, 5913 HE VENLO,
MAIL@BOYHAENEN.NL, 06-81165880

WWW.BOYHAENEN.NL

Uw personeel verdient méér aandacht

Uitbesteden doet u daarom bij maatwerk **HRM**



maatwerk **HRM**

uw externe HR afdeling op maat

- Personeelsbeleid en administratie
- Verlof- en verzuimregistratie
- Salarisadministratie en beloning
- Beoordeling en competenties
- Talentmanagement
- Training en bijscholing
- Werving & selectie

Bel met Anouk: 06-33 09 60 45

E anouk@maatwerkHRM.nl

W www.maatwerkHRM.nl



ONBEZORGD WERKEN, OVERAL

“Overal werken wanneer jij dat wilt?”

Zet je bedrijf in de Cloud!”

Betrouwbare ICT oplossingen

Documenten, programma's en e-mail
staan op onze servers

Geen investeringen in dure
servers

Qwezz Cloud voor het lokale MKB

Wij zijn een professionele ICT dienstverlener in Venray. Het is onze missie om onbezorgd werken overal en voor iedereen mogelijk te maken. Dit doen wij met innovatieve ICT oplossingen voor het MKB. Uw Online Werkplek staat nu voor u klaar.



Noorderhof 10 • 5804 BV Venray • 0478-511 522 • info@qwezz.nl • www.qwezz.nl



Alles wat je moet weten over succesvol ondernemen in Duitsland in één praktisch boek voor

€ 24,95

Bestel nú bij de auteur:
www.mind4share.com



speels in communicatie

Bureau Tint
077 763 07 50

Markt 1
5954 BH Beesel

info@bureautint.nl
www.bureautint.nl

MORE SALES RESULT

Meer klanten • Meer omzet • Meer resultaat
Koude acquisitie voor warme leads, verkooptraining en coaching

Bel voor een afspraak 077-3522817

WWW.MORESALESRESULT.NL

Alu Expo Art

TENTOONSTELLINGSBOUW



Hoogwaardige standbouw voor een betaalbare prijs!

- Posterpanelen
- Individuele standbouw
- Uniforme standbouw
- Congresbouw

www.aluexpoart.nl

Road2USA&Canada

De VS en Canada staan in de top van landen om met succes internationaal te ondernemen. Het zakelijke klimaat is zeer goed, het ondernemerschap wordt gestimuleerd en het zakendoen relatief gemakkelijk gemaakt. Wil je je in een van deze landen vestigen of ben je van plan dit te gaan doen? Kom dan op maandag 26 november naar de Road2USA&CanadaXL in Tilburg, hét netwerkevenement voor ondernemers die succesvol de Noord-Amerikaanse markt willen betreden of uitbreiden. Dit event wordt georganiseerd door de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland RVO.NL in samenwerking met KVK. Locatie: Koning Willem II stadion. Tijd: 12.00-18.00. Meer informatie: www.kvk.nl/evenementen

Deel uw nieuws met Noord-Limburg Business!

Een overname, een verhuizing, een jubileum, een uitbreiding van het team, een nieuw initiatief of een nieuw product; elk bedrijf heeft wel iets interessants te melden. Noord-Limburg Business publiceert dit graag voor u op de website! Heeft u een leuk nieuwtje of een interessant idee voor een artikel, mail dit dan vooral door naar hoofdredacteur Sofie Fest via sofie@vanmunstermedia.nl.

amc Facilitaire dienstverlening

Schoonmaak ○

Gevelreiniging ○

Bedrijfscatering ○

www.amcgroep.nl

Noord-Limburg deelt elektrische auto's en -fietsen

Op donderdag 1 november 2018 gaven Eric Beurskens, voorzitter Trendsportal samen met de wethouders van de 8 deelnemende gemeenten en Eric Geurts, gedeputeerde provincie Limburg het startsein aan Mobie: duurzaam deelfervoer Noord-Limburg. Doel van het project is kennis opdoen zodat in 2020 iedereen in Noord-Limburg een elektrische deelauto of -fiets kan boeken. Vanaf dit moment rijden er 8 elektrische BMWi3 en 16 elektrische deelfietsen rond in Noord-Limburg. In eerste instantie zijn deze beschikbaar voor medewerkers van de 8 deelnemende gemeenten. Om zo kennis te vergaren en op te schalen; om eind 2020 vijftig tot honderd duurzame deelfoertuigen beschikbaar te stellen voor iedereen in Noord-Limburg. De acht Noord-Limburgse gemeenten treden vanuit Trendsportal op als initiatiefnemer voor duurzaam deelfervoer, om vervolgens bedrijven en inwoners mee te laten doen. "Sommigen zeggen: 'de auto op waterstof is nog beter.' Dat klopt, alleen die is er nog niet. Door nu te starten zet je nu een verandering in beweging, waarop je samen met andere partijen kan doorbouwen. Iets om trots op te zijn Noord-Limburg!", zo spreekt Eric Geurts de aanwezigen op het evenement toe. Trendsportal is een samenwerkingsverband waarin de gemeenten Mook en Middelaar, Gennepe, Bergen, Venray, Peel en Maas, Beesel, Horst aan de Maas en Venlo werken aan slimme mobiliteit van morgen. Hiervoor is eind 2017 een gezamenlijke mobiliteitsvisie opgesteld met concrete doelen en projecten die samen met het bedrijfsleven en inwoners worden opgepakt. Mobie is een project dat in samenwerking met Stichting Limburg Elektrisch (GoodMoovs), HetEnergieBureau en de Provincie Limburg is ontwikkeld. Samen tekenden de partijen de intentieverklaring om Mobie tot een succes te maken. Meer informatie: Trendsportal.nl en mobie.nu. Foto: Startschot van Mobie met de wethouders van de deelnemende gemeenten, Eric Beurskens, voorzitter Trendsportal en Eric Geurts, gedeputeerde Provincie Limburg.





Noord-Limburg Business ZAKENAUTOTESTDAG

45



ZAKENAUTOTESTDAG

MEER KEUZEVRIJHEID

Nu de bijtelling voor alle personenwagens behalve volelektrische genivelleerd is, genieten zakelijk rijders weer volop keuzevrijheid als het gaat om het uitzoeken van een nieuwe auto. Alle reden voor de dealers om hen dinsdag 9 oktober jongstleden een gevarieerde selectie te presenteren tijdens de zakenautotestdag van Noord-Limburg Business.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN



**DEELNEMERS:**

- Frank Faassen, McDonald's Noord-Limburg
- Appie Weijts, AWI Isolatiebedrijf
- Jeff Pereira, Creusen Group BV
- Arthur Noten, X-Kwadrat detachering
- Cock Ooms, HCR Wilhelmina
- Markus Matzkeit, Rechtshulp in Duitsland
- Maurice Smals, Trimaxx Telecom
- Pierre Tychon, Auréus
- Bart Hopman, Ricoh Document Center Nijmegen
- Stefan de Groot, Ricoh Document Center Nijmegen
- Daniel Hendriks, Digitize Hendriks
- Jan Smets, TIP Trailer Services
- Jop Kortooms, VVV-Venlo

TESTAUTO'S:

- | | |
|-----------------------|---------------------------------|
| • Hyundai KONA | • Mercedes-Benz E 200 Cabriolet |
| • Hyundai IONIQ | • Nissan LEAF |
| • Kia Niro | • Renault ZOE |
| • Kia Stinger | • Toyota C-HR |
| • Mazda 6 | |
| • Mercedes-Benz A 200 | |

DEALERS:

- Oostendorp Auto Venray: Daan Bruijsten, Vincent Kools en Michiel Brouns
- Janssen Kerres Automotive: Michel Penders en Peter Hommes
- Smeets Mercedes-Benz Venlo: Bér Kerren en Jeroen Janssen
- VDNS Venray: Bas Gielen
- VDNS Venlo: Maarten Peeters
- Automobielbedrijf Peeten: René van Boekholdt

LOCATIES:

- Brasserie Maasduinen, Belfeld
- Gastrobar Bruiz, Maasbree
- Hotel Restaurant Valuas, Venlo



Oostendorp Auto is de Toyota én Hyundai dealer van Noord-Limburg



Hyundai KONA



Toyota C-HR



Hyundai IONIQ electric

Kom naar onze showrooms in Venray en ontdek alle nieuwe Toyota en Hyundai modellen en onze ruime voorraad 100+ occasions!

oostendorp auto 



TOYOTA



HYUNDAI

Oostendorp Auto Toyota Keizersveld 69, Venray | T. 0478 51 41 41

Oostendorp Auto Hyundai Keizersveld 67, Venray | T. 0478 74 53 00

oostendorp-auto.nl



HYUNDAI KONA

DEALER: OOSTENDORP AUTO HYUNDAI VENRAY **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** MICHEL BROUNS

JOP KORTOOMS

"Mooi en zeer pittig, deze Hyundai KONA Electric, met veel power aan boord en tegelijkertijd een groot comfort. De stoelen laten zich elektrisch geheel naar wens afstellen. Verder biedt hij een prettige navigatie, achteruitrijcamera, dodehoekassistentie en een goede audio-installatie."

PIERRE TYCHON

"Voor een volledig elektrische auto vind ik de prijsstelling goed. De KONA rijdt

prettig, biedt een hoge zit, een prima zicht rondom, een duidelijk navigatiesysteem, een fijn head-up display en een nette afwerking. Voor een gezin met twee opgroeiende pubers valt de ruimte achterin wat krap uit."

JEFF PEREIRA

"Je moet rekening houden met een lange laadtijd en een hoge prijs, maar verder laat de Hyundai KONA een uitstekende indruk achter, met veel zitcomfort, perfect verstelbare stoelen en gemakkelijk

bedienbare navigatie. Hij blijkt heel snel in het optrekken; het hoge koppel is voelbaar."

BART HOPMAN

"Ik ervaar de Hyundai KONA als heel degelijk en comfortabel, maar de prijs ligt wel hoog naar de normen van dit merk, al profiteer je van lage bijtelling. De stoelen zitten goed en beschikken over een koelende functie. Verder bevindt zich een duidelijk en overzichtelijk multimediasysteem aan boord."



SPECIFICATIES

Merk: Hyundai
Model: KONA Electric
Uitvoering: Premium
Transmissie: 1 traps automaat Single Speed Reduction Gear
Brandstof: stroom

Motor: elektro
Vermogen: 204 pk
Verbruik: 14,3 kWh/100 km
Acceleratie 0-100 km/h: 7,6 s
Topsnelheid: 167 km/h
Uitrusting: metallic lak

Verkoopprijs: € 44.995,-
Vanafprijs: € 39.195,-
Fiscale bijtelling: 4%
Leaseprijs: € 652,- (full operational, 30.000 km/jaar, 48 maanden, excl. BTW)
Informatie: www.oostendorp-auto.nl



HYUNDAI IONIQ

DEALER: OOSTENDORP AUTO HYUNDAI VENRAY **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** VINCENT KOOLS

50

MAURICE SMALS

"Bij de Electric vind ik de actieradius wat te beperkt en ik moet wennen aan de 'balk' in de achterraut, maar verder overtuigt de Hyundai IONIQ me met een goed rijgedrag, een makkelijk instelbaar navigatiesysteem, voldoende (zit)comfort en veiligheid. Qua prijs-kwaliteitverhouding prima."

JAN SMETS

"Standaard een complete auto, met alle opties aanwezig. Het zicht naar achteren valt wat tegen, maar de IONIQ rijdt lek-

ker rustgevend en trekt met zijn traploze overbrenging vloeiend op. De uitstraling aan de buitenkant zou voor mij een reden voor aanschaf kunnen zijn."

STEFAN DE GROOT

"Van buiten vind ik deze Hyundai een beetje saai en eigenlijk niet zo fraai, maar van binnen ziet hij er wel heel mooi uit. De bijtelling is laag, maar de actieradius helaas ook. Je zit er echter heel goed en comfortabel in, de navigatie werkt prima en als totaal vormt dit een prima, veilige auto."

BART HOPMAN

"Gezien zijn lage bijtelling snap ik deze keuze wel. Sowieso een goede, degelijke auto, mooi van binnen en buiten en met een prima prijs-kwaliteitverhouding. Achteruitrijcamera en navigatie werken uitstekend, de audio is top en ondanks de vele functies vind ik de bediening duidelijk."

"IK SNAP DEZE KEUZE WEL"



SPECIFICATIES

Merk: Hyundai

Model: IONIQ Electric

Uitvoering: Premium

Transmissie: 1 traps automaat Single Speed Reduction Gear

Brandstof: stroom

Motor: elektro

Vermogen: 120 pk

Verbruik: 11,5 kWh/100 km

Acceleratie 0-100 km/h: 9,9 s

Topsnelheid: 165 km/h

Uitrusting: ledverlichting voeten ruimte, metallic lak

Verkoopprijs: € 38.399,-

Vanafprijs: € 33.995,-

Fiscale bijtelling: 4%

Leaseprijs: € 586,- (full operational, 30.000 km/jaar, 48 maanden, excl. BTW)

Informatie: www.oostendorp-auto.nl



TOYOTA C-HR

DEALER: OOSTENDORP AUTO TOYOTA VENRAY **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** DAAN BRUIJSTEN

FRANK FAASSEN

"Futuristisch qua model en hij ziet er stoer uit, deze Toyota C-HR. Hij zit hoog, maar ietwat 'plakkerig'. De navigatie voldoet prima en het audiosysteem van JBL vind ik ronduit top. Een moderne auto met de nieuwste stand van zaken aan boord, die met zijn hybride techniek zijn prijs waard is."

ARTHUR NOTEN

"Een mooie, sprekende auto met veel comfort en een om de bestuurder heen gebouwde cockpit, al mocht het interieur

best iets spannender. Hij rijdt zeer soepel en zuinig, maar sprint als het nodig is, dankzij zijn hybridetechniek. De buitenspiegel bevat extra lampjes voor de dode hoek."

JEFF PEREIRA

"Door de prijs-kwaliteitverhouding, het betrouwbare imago, de luxe uitstraling, de goede rijeigenschappen, het perfecte interieur met dito stoelen, de prachtige JBL-audio staat het voor mij vast: dit is de fijnste testauto van vandaag. Wel moet het uitdagende model bij je smaak aansluiten."

PIERRE TYCHON

"Voor de combinatie van gezins- en zakelijke auto zou ik eerder een Toyota RAV4 kiezen, maar de C-HR voelt zeker veilig aan, laat een mooie afwerking zien en is prettig comfortabel. Hij biedt een hoge funfactor door het enigszins onconventionele model. Het zicht rondom vind ik wat beperkt."

"DE FIJNSTE TESTAUTO VAN VANDAAG"

SPECIFICATIES

Merk: Toyota
Model: C-HR
Uitvoering: adventure
Transmissie: CVT-automaat
Brandstof: benzine
Motor: 1.8 Hybrid Electric

Vermogen: 122 pk
Verbruik: 3,8 kWh/100 km
Acceleratie 0-100 km/h: 11 s
Topsnelheid: 170 km/h
Uitrusting: Adventure pack met lederen bekleding, matzwarte 18" lichtmetalen velgen, premium JBL-audiosysteem en

bi-tone kleurstelling
Verkoopprijs: € 36.675,-
Vanafprijs: € 25.895,-
Leaseprijs: vanaf € 379,- per maand
Informatie: www.oostendorp-auto.nl



Renault ZOE

100% elektrisch,
300 km actieradius* en
4% bijtelling



Rij nu de auto van de toekomst

Het autorijden van morgen lijkt steeds meer op het autorijden van vandaag. De Renault ZOE is dankzij nieuwe innovaties, snellaadmogelijkheden en connectiviteit 100% futureproof. En met een actieradius van 300 km* rijd je in alle stilte naar je bestemming.

Z.E.

JANSSEN KERRES

Heerlen Terhoevenderweg 95, tel. (045) 523 09 99

Helmond Vareschut 9, tel. (0492) 50 40 00

Kerkrade Domaniale Mijnsstraat 25, tel. (045) 545 24 24

Maastricht Armand Maassenstraat 2, tel. (043) 361 62 88

Nuenen Kruisakker 14, tel. (040) 299 08 08

Sittard Bergerweg 71, tel. (046) 451 96 64

Venlo Groot Bollerweg 24, tel. (077) 355 38 00

*Gebaseerd op daadwerkelijke praktijkervaring. Actieradius kan evenwel variëren, afhankelijk van factoren zoals plaats van gebruik, wegconditie, rijstijl, temperatuur en beladingsgraad. Schrijf- en drukfouten voorbehouden. Voor meer informatie bel gratis 0800-0303 of kijk voor de verkoopvoorwaarden op renault.nl/verkoopvoorwaarden.

Officiële brandstof- en CO₂-gegevens: min./max. verbruik: 0 l/100 km, resp. 0 km/l. CO₂: 0 gr./km. Geen CO₂-uitstoot bij gebruik, met uitzondering van slijtende onderdelen.

janssenkerres.nl/renault

NISSAN INTELLIGENT MOBILITY

Nieuwe Nissan LEAF Simply Amazing



Innovation
that excites



Vanafprijs

€ 36.890⁽¹⁾

NU MET GRATIS
LAADPAS T.W.V. € 1.000⁽³⁾

4% BIJTELLING

Zero Emission



ProPILOT Park
Met slechts één vinger
automatisch inparkeren.



e-Pedal
Mogelijkheid om te versnellen
en remmen met één pedaal.



ProPILOT
Snelheid aanpassen aan de auto
voor u en binnen uw rijstrook blijven?
ProPILOT regelt het.

- Tot 270 km rijbereik⁽²⁾
- Nieuwe batterij 40 kWh
- 110 kW (150 pk)

JANSSEN KERRES

Breukerweg 180
6412 ZL **Heerlen**
Tel. (045) 521 01 02

Vareschut 7
5705 DK **Helmond**
Tel. (0492) 50 40 50

Armand Maassenstraat 2
6226 DE **Maastricht**
Tel. (043) 361 62 88

Bergerweg 69
6135 KD **Sittard**
Tel. (046) 451 96 64

Groot Bollerweg 24
5928 NS **Venlo**
Tel. (077) 355 38 00

www.janssenkerres.nl/nissan

KOM LANGS IN ONZE SHOWROOM! OF KIJK OP JANSSENKERRES.NL/NISSAN VOOR EEN GRATIS **TA-XA-TIE**

(1) Consumentenadviesprijs is gebaseerd op de basisversie (Nissan LEAF Acenta) en meest recente prijslijst, inclusief BTW, leges, recyclingbijdrage en kosten rijklaar maken. (2) Het rijbereik tot 270 o.b.v. WLTP: Worldwide Harmonized Light Vehicle Test Procedure. De WLTP-metprocedure heeft als uitgangspunt dat de testcondities de rijcondities in de praktijk zo dicht mogelijk benaderen, waardoor de vastgestelde waarden realistischer zullen uitvallen. Verschillende factoren kunnen het werkelijke rijbereik beïnvloeden, zoals rijgedrag, de kwaliteit van de weg, de weersomstandigheden (o.a. buitentemperatuur, windkracht) en het gebruik van airconditioning/verwarming. (3) De actie gratis laadpas ter waarde van € 1.000 incl. BTW is uitsluitend geldig van 01/10/2018 tot en met 30/11/2018 bij aanschaf van een nieuwe Nissan LEAF. Niet geldig voor fleet en (private) lease orders, niet combineerbaar met overige acties en niet inwisselbaar tegen contanten. Kijk voor de aanvullende voorwaarden op Nissan.nl. Alle wijzigingen voorbehouden aan Nissan Nederland.

LEAF 0 G/KM 0 L/100KM (WLTP) - Tijdens het rijden

NISSAN.NL



RENAULT ZOE

DEALER: JANSSEN KERRES AUTOMOTIVE AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: PETER HOMMES

STEFAN DE GROOT

"Uiterlijk best mooi, deze Renault ZOE. Hij biedt een lekkere zit, een mooi navigatiescherm en een goed functionerende, handige achteruitrijcamera. Hoewel hij gezien het ruimteaanbod niet goedkoop is, valt de bijtelling gunstig uit."

DANIEL HENDRIKS

"Voor de prijs-kwaliteitverhouding zou ik de ZOE gerust aanschaffen. Voor dat bedrag krijg je een representatieve verschijning, die heel soepel en stil rijdt,

aangenaam zit en over een complete uitrusting beschikt. Alles zit erop en eraan, inclusief een prima navigatiesysteem. Dat vind ik een 8 waard."

JEFF PEREIRA

"Deze auto zou ik puur inzetten voor woon-werkverkeer of vanuit maatschappelijk verantwoord perspectief. Hij rijdt prima en comfortabel, zit perfect en kent een luxe afwerking, een goede Bose®-installatie en een eenvoudig te bedienen navigatie."

JOP KORTOOMS

"Of ik deze Renault zou aanschaffen? De elektrische aandrijving is in ieder geval een enorm pluspunt. Comfortabel en mooi afgewerkt is hij ook, met een rustig rijgedrag en functies die naar behoren werken, zoals navigatie en achteruitrijcamera."

"MAATSCHAPPELIJK VERANTWOORD"

SPECIFICATIES

Merk: Renault

Model: ZOE

Uitvoering: R90 Bose

Transmissie: automaat

Brandstof: stroom

Motor: elektro

Vermogen: 92 pk

Verbruik: 11,4 kWh/100 km

Acceleratie 0-100 km/h: 11,4 s

Topsnelheid: 135 km/h

Uitrusting: Bose®-audiosysteem

Verkoopprijs: € 37.890,-

Vanafprijs: € 32.890,-

Leaseprijs: € 595,- (full operational, 30.000 km/jaar, 48 maanden, excl. BTW)

Informatie: www.janssenkerres.nl/renault





NISSAN LEAF

DEALER: JANSSEN KERRES AUTOMOTIVE AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: PETER HOMMES

54

ARTHUR NOTEN

"Een rustige, degelijke auto, deze LEAF. Qua uiterlijk mag hij van mij wat spannender, maar het rijgedrag voldoet uitstekend en er heerst veel rust aan boord. Ik heb trouwens de indruk dat je vrij hoog zit. De navigatie laat aan duidelijkheid enigszins te wensen over, maar de Bose®-audio is goed."

JOP KORTOOMS

"Van buiten niet direct de meest sportieve auto, maar het interieur heeft mij positief verrast, mede door het ruimteaanbod, de

lederen uitvoering en de overige luxe. Daarnaast blijkt de LEAF comfortabel. Ik vind het audiosysteem erg gebruiksvriendelijk."

BART HOPMAN

"Mooi hoor, deze Nissan LEAF, bovendien netjes afgewerkt, zuinig en goedkoop. Deze versie zat vol opties die voor erg veel gemak in het verkeer zorgen. Hij zit en rijdt lekker, voelt rustig aan en trekt vlot op. Zelf zou ik wel eerder naar een sportievere auto met een grotere range zoeken."

PIERRE TYCHON

"Naar mijn mening de grootste verrassing van de dag. De LEAF komt beslist op mijn shortlist te staan, want ik vind hem ruim, degelijk, representatief en luxe afgewerkt, met lederen bekleding inclusief blauwe stiksels. Verder ligt hij als een blok op de weg en biedt hij een goed zicht rondom."

"GROOTSTE VERRASSING VAN DE DAG"

SPECIFICATIES

Merk: Nissan

Model: LEAF

Uitvoering: Tekna

Transmissie: automaat

Brandstof: stroom

Motor: elektro

Vermogen: 150 pk

Verbruik: 14,1 kWh/100 km

Acceleratie 0-100 km/h: 7,9 s

Topsnelheid: 144 km/h

Uitrusting: pro pilot

Verkoopprijs: € 40.390,-

Vanafprijs: € 36.890,-

Leaseprijs: € 630,- (full operational, 30.000 km/jaar, 48 maanden, excl. BTW)

Informatie: www.janssenkerres.nl/nissan





KIA STINGER

DEALER: VDNS VENLO AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: MAARTEN PEETERS

COCK OOMS

"Een topauto, als je budget het toelaat, met een supergoede prijs-kwaliteitverhouding. Grote klasse. Enig minpuntje vind ik de kleine achterraut, maar dat is een kwestie van wennen. Erg prettig dat je in de voorruit een weergave van de navigatie ziet, zodat je niet afgeleid raakt onder het rijden."

APPIE WEIJS

"Deze auto kende ik nog niet. Hij is mooi, verrassend, comfortabel, veilig, sportief en daardoor voelt het goed om erin te rijden."

De stoelen kun je op heel veel manieren aanpassen. Supercool dat er een head-up display in zit. Wel vind ik de prijs aan de hoge kant en de instap nogal laag."

JAN SMETS

"Wat een vet geluid laat deze Kia Stinger horen. Hij is duidelijk sportief en kent qua rijprogramma's veel mogelijkheden. Je zit er heerlijk in en kijkt uit op een head-up display in de voorruit. Een zeldzame, aparte auto. Het gegeven dat je hem niet vaak ziet, zou voor mij een reden voor aanschaf zijn."

JOP KORTOOMS

"Een erg mooie auto met een prachtige afwerking. Hij rijdt erg pittig en sportief en biedt een perfect zitcomfort, met een stoel die zich volledig automatisch instelt. Verder vind ik de 360-gradencamera zeer prettig. Best prijzig, deze Kia; met alle opties doet hij niet onder voor de concurrentie."

"WAT EEN VET GELUID"

SPECIFICATIES

Merk: Kia

Model: Stinger

Uitvoering: 2.0 Turbo GT-Line

Transmissie: 8-trapsautomaat

Brandstof: benzine

Motor: 1.998 cm³

Vermogen: 255 pk

Verbruik: 8,2 l/100 km

Acceleratie 0-100 km/h: 6,3 s

Topsnelheid: 233 km/h

Uitrusting: 8-inch navigatiesysteem, achteruitrijcamera, Harman Kardon Premium Sound System met 15 speakers en DAB+, dodehoekdetectie, head-up display, parkeersensoren voor en achter, ledkoplampen, autonoom remsysteem, glazen schuif-kanteldak, smart key, elektrisch bedienbare

achterklep, lederen interieur, elektrische stoelverstelling met geheugen, stoelverwarming en -koeling, achterbankverwarming

Verkoopprijs: € 68.995,-

Vanafprijs: € 62.995,-

Leaseprijs: € 1.290,- (full operational, 30.000 km/jaar, 48 maanden, excl. BTW)

Informatie: www.kia.com/nl/dealers/vdns





THE POWER OF
25

KIA 25 JAAR IN NEDERLAND!
VIJF HET MEE MET VDNS VENLO & HANSEN

KRIJG BIJ AANKOOP VAN ELKE NIEUWE KIA

GRATIS ALL SEASON BANDEN!*

+

€ 250,- JUBILEUMCHEQUE



25^x

Kia Niro
DynamicLine

Inclusief:

- Navigatie met achteruitrijcamera
- Climate control
- Actieve rijbaanassistentie
- Apple CarPlay en Android Auto
- * Geldig voor 16", 18" tegen scherpe meerprijs

Rijklar v.a. **€ 29.595,-**

Private lease v.a. **€ 399,- p.m.**

20^x

Kia Picanto
1.0 ComfortPlusLine Navigator

Inclusief:

- Navigatie met achteruitrijcamera
- Airconditioning
- 14" l.m. velgen
- Apple CarPlay en Android Auto
- * Alle uitvoeringen

Rijklar v.a. **€ 14.565,-**

Private lease v.a. **€ 219,- p.m.**

NIEUW

Kia Ceed
Nu in de showroom

Inclusief:

- Autonome noodremassistentie (AEB)
- Actieve rijbaanassistentie (LKAS)
- Bluetooth connectiviteit met stuurwielbediening
- Airconditioning
- Cruise control met snelheidsbegrenzer

Rijklar v.a. **€ 22.595,-**

Private lease v.a. **€ 339,- p.m.**

Profiteer nu nog van de 2018-prijzen!

**Maak kans op 4 kaarten
voor de Winter Efteling!**



The Power to Surprise

VDNS Venlo: De Sondert 12, Venlo, Tel. 077 - 333 30 77
VDNS Hansen: Keizersveld 2, Venray, Tel. 0478 - 514 315

Weten wat uw auto waard is? Ga naar www.kia-vdns.nl en doe de gratis **TA-XA-TIE**

Gem. gecombineerd brandstofverbruik: 3,8 - 5,9 l/100km, 26,3 - 17,0 km/l. CO2-uitstoot: 88 - 135 g/km.
Genoemde acties en bijbehorende consumentenprijzen zijn geldig bij aankoop van een nieuwe Kia Picanto, Niro of Ceed met uiterste kentekenaanvraag van 31-10-2018 en uiterste registratiedatum van 30-11-2018. Genoemde prijzen zijn incl. kosten rijklaarmaken bestaande uit: het transporteren van de auto, het reinigen en poetsen van de auto, de nulbeurt, de kentekenplaten, handling- en administratiekosten, recyclingbijdrage, leges, kosten tenaamstelling, een modelspecifieke matdenset en een veiligheidshamer. Prijzen zijn excl. metallic lak. Private lease-aanbiedingen via Kia Autolease. Het betreffen producten gecertificeerd door Stichting Keurmerk Private Lease. De getoonde prijzen betreffen, tenzij anders weergegeven, vanaftreken gebaseerd op een looptijd van 48 maanden in combinatie met 10.000 km per jaar en ten minste 6 schadevrije jaren. Deze actie is geldig t/m 30-11-2018. Informeer naar de complete actievoorwaarden bij uw Kia-dealer of kijk op kia.com. Getoond model kan afwijken van de beschreven uitvoering. Wijzigingen en drukfouten voorbehouden.



KIA NIRO

DEALER: VDNS HANSEN VENRAY **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** BAS GIELEN

DANIEL HENDRIKS

"Representatief en modern, de Kia Niro met zijn hybridetechniek. Hij ziet er erg strak uit van binnen, zit lekker en de stoelen laten zich handig verstellen. Ook de audio-installatie vind ik goed. Een argument om deze auto aan te schaffen zou vooral het interieur zijn. Ik waardeer hem met een 8."

JEFF PEREIRA

"Een echte reisauto, mooi en chique uitgevoerd, met als voordeel dat hij niet 'gestekkerd' hoeft te worden. Het testmodel bevat teveel voorzieningen om op te

noemen, met maximale veiligheid. Rijgedrag en comfort staan op hoog niveau en de Niro heeft een goede prijs-kwaliteitverhouding."

COCK OOMS

"Deze auto zou ik vandaag willen aanschaffen, hij voldoet helemaal aan mijn verwachtingen. Uitstraling, comfort en zeker de zuinigheid spreken mij aan. Het multimediasysteem geeft prima informatie en je kunt het scherm zo druk maken als je zelf wilt. Wel vind ik het pedaal van de parkeerrem ouderwets."

PIERRE TYCHON

"Ik ben positief verrast over de Niro. Je krijgt echt waar voor je geld bij deze keurige, mooi afgewerkte en complete auto. Hij biedt veel ruimte, zeker achterin en prima stoelen met veel steun, verwarming en ventilatie. Verder beschikt hij over duidelijk afleesbare 3D-navigatie en goede JBL-audio."

"DEZE AUTO ZOU IK VANDAAG WILLEN AANSCHAFFEN"

SPECIFICATIES

Merk: Kia

Model: Niro

Uitvoering: 1.6 GDi Hybrid ExecutiveLine

Transmissie: 6-trapsautomaat

Brandstof: benzine + stroom

Motor: 1.580 cm³ + elektro

Vermogen: 141 pk

Verbruik: 4,4 l/100 km

Acceleratie 0-100 km/h: 11,5 s

Topsnelheid: 162 km/h

Uitrusting: navigatie, (7 jaar gratis updates bij onderhoud), achteruitrijcamera, JBL-audiosysteem met DAB+, xenon verlichting, adaptive cruise control, noodremassistent, lederen interieur, stoelverwarming en -ventilatie, elektrisch verstelbare

bestuurdersstoel met geheugen, 18-inch lichtmetalen wielen, draadloos oplaadstation voor smartphone (modelafhankelijk)

Verkoopprijs: € 35.395,-

Vanafprijs: € 27.995,-

Leaseprijs: € 599,- (full operational, 30.000 km/jaar, 48 maanden, excl. BTW)

Informatie: www.kia.com/nl/dealers/vdns





MERCEDES-BENZ A 200

DEALER: SMEETS MERCEDES-BENZ VENLO AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: BÉR KERREN

58

FRANK FAASSEN

"Echt een Mercedes-Benz, met in de cockpit alles in de juiste verhouding, een indrukwekkend dashboard, een verrassende 3D-navigatie en technologie op topniveau. In de sportstand levert hij puike prestaties. Alleen de ruimte achterin vind ik niet geweldig."

ARTHUR NOTEN

"Ik ben de grootste fan van deze auto. Naar mijn mening uniek in zijn klasse, want prachtig om te zien, enorm stijlvol afgewerkt en uitgerust met interes-

sante technische vondsten, zoals een spraaksysteem dat je in staat stelt alles met je stem te bedienen. Voor deze prijs krijg je veel terug."

MAURICE SMETS

"Een naar keuze instelbaar dashboard en een fantastisch navigatiesysteem met een live camera, dat heb ik nog nooit zo ervaren. Ronduit een prachtige compacte auto met een hoge afwerkingsgraad, een goed zitcomfort, veel veiligheid en een representatie. Ik schatte hem vooraf duurder in."

MARKUS MATZKEIT

"Mijn eerste indruk? Mercedes-Benz, in alle opzichten. De A 200 biedt een prima zitcomfort, maar standaard geen elektrische stoelverstelling. Daarentegen zit er een fraai virtueel dashboard met augmented reality in. Geschikt als dagelijkse auto, maar voor maximaal twee personen."

"TECHNOLOGIE OP TOPNIVEAU"

SPECIFICATIES

Merk: Mercedes-Benz

Model: A-Klasse

Uitvoering: A 200 Launch Edition

Transmissie: 7-trapsautomaat

Brandstof: benzine

Motor: 1.332 cm³

Vermogen: 163 pk

Verbruik: 5,2 l/100 km

Acceleratie 0-100 km/h: 8,0 s

Topsnelheid: 225 km/h

Uitrusting: Artico-lederlook-/Dinamica-microvezelinterieur, panoramisch schuifdak, DAB+, Night-pakket, AMG Line, Premium Pack, MBUX augmented

reality voor navigatie, viervoudig verstelbare lendensteun

Verkoopprijs: € 46.362,-

Vanafprijs: € 30.687,-

Leaseprijs: € 699,- (full operational, 30.000 km/jaar, 48 maanden, excl. BTW)

Informatie: www.smeets.ag





MERCEDES-BENZ E 200 CABRIOLET

DEALER: SMEETS MERCEDES-BENZ VENLO AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: JEROEN JANSSEN

BART HOPMAN

"Prachtig, deze cabriolet van Mercedes-Benz, precies mijn smaak. Het zitcomfort is van hoog niveau en je kunt met deze grote en toch overzichtelijk auto lekker cruisen. Opties genoeg; zelfs nekverwarming zit erin."

FRANK FAASSEN

"Het motorvermogen van de E 200 vind ik aan de lage kant, dus zou ik eerder voor een zwaardere krachtbron kiezen, maar met zijn uitstraling is deze cabriolet zijn stevige prijs wel waard. Hij biedt een

hoogwaardige afwerking, een overzichtelijk navigatiescherm en een handige 360-gradencamera."

APPIE WEIJS

"Als jonge oudere zit je best laag, maar als we ieder jaar zo'n weer hadden als nu, zou ik deze cabriolet graag aanschaffen. Hij is mooi, degelijk, comfortabel en uitgevoerd met alle denkbare opties die ik belangrijk vind, ook qua veiligheid. Een zeer representatieve auto met een uitstekende wegligging."

COCK OOMS

"De Lotto winnen en hem gelijk aanschaffen... Echt een pracht van een auto voor een redelijke prijs, deze Mercedes-Benz E 200 Cabriolet. Qua voorzieningen die het rijden makkelijker maken klopt hij van alle kanten en de instelmogelijkheden van de stoelen zou je bijna overdreven noemen."

"ZELFS NEKVERWARMING ZIT ERIN"

SPECIFICATIES

Merk: Mercedes-Benz

Model: E-Klasse Cabriolet

Uitvoering: E 200

Transmissie: 9-trapsautomaat

Brandstof: benzine

Motor: 1.991 cm³

Vermogen: 184 pk

Verbruik: 7,5 l/100 km

Acceleratie 0-100 km/h: 8,1 s

Topsnelheid: 234 km/h

Uitrusting: metallic lak, nappalederen interieur, Spoorpakket, windscherm, essenhouten sierdelen, AMG Line exterieur, antidiefstalpakket, Nightpakket, 20-inch multispaaks lichtmetalen wielen, Premium Plus-

pakket, Technology-pakket

Verkoopprijs: € 86.688,-

Vanafprijs: € 73.533,-

Leaseprijs: € 1.349,- (full operational, 30.000 km/jaar, 48 maanden, excl. BTW)

Informatie: www.smeets.ag



DE NIEUWE MAZDA6 UIT HET GOEDE HOUT GESNEDEN.



De nieuwe Mazda6 is misschien wel de beste Mazda die we ooit hebben gemaakt. Bij het creëren van dit model hebben we ons laten inspireren door onze oorsprong. Neem de sierpanelen in het dashboard. Die zijn gemaakt van authentiek Japans Sen-hout. Zo voelt elke bestuurder zich direct thuis. Ervaar het zelf en kom naar de dealer.

**Vanaf € 36.990,-. Tijdelijk met een scherp introductieaanbod:
een automaat voor slechts € 1.000,- meerprijs**



DRIVE TOGETHER

Mazda6 Sedan vanaf € 36.990,-. Mazda6 Sportbreak vanaf € 38.490,-. Gemiddeld verbruik Mazda6 van 4,4 tot 6,8 liter per 100 km / van 22,7 tot 14,7 km per liter / CO2-uitstoot van 117 tot 156 g/km. Prijzen incl. BPM, BTW en kosten rijklaar maken. Prijzen excl. metallic/milca lak en eventuele opties. Automaat aanbod is geldig bij registratie voor 31 december 2018. Het automaat aanbod is alleen geldig i.c.m. SKYACTIV-G 145 en SKYACTIV-G 165 motorisering. Afgebeeld model kan afwijken van de daadwerkelijke specificaties. Prijswijzigingen voorbehouden. Zie voor kosten en voorwaarden: www.mazda.nl.

Kasteel De Keeverberg

Wanneer het aankomt op unieke en inspirerende vergaderlocaties, is Kasteel De Keeverberg in het Noord Limburgse dorpje Kessel geen onbekende in de vergaderwereld. Vergaderen met uitzicht over de Maas. Of vanuit de vergaderzaal uitkijkend op de eeuwenoude kasteelmuren en de schietgaten in de weergang. Iedere vergaderruimte heeft zo zijn eigen karakteristieke kenmerken. Gasten raken hier absoluut geïnspireerd. Met zes beschikbare ruimtes variërend van 8 tot 200 personen biedt De Keeverberg volop mogelijkheden om een event volledig op maat te organiseren. Vol trots kunnen wij melden dat Kasteel De Keeverberg is genomineerd als "Beste vergaderlocatie 2018", een mooie waardering voor ons hele team! Stemmen op De Keeverberg kan via:



www.bestevergaderlocatievanhetjaar.nl/stem

Kasteelhof 4
5995 BX Kessel
077 76 00 666

info@kasteeldekeeverberg.nl
www.kasteeldekeeverberg.nl





MAZDA 6

DEALER: AUTOMOBIELBEDRIJF PEETEN **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** RENÉ VAN BOEKHOLDT

APPIE WEIJS

"Een topauto, speciaal voor de kilometerreter, deze Mazda 6. Hij rijdt relaxed en beschikt over alle comfortvoorzieningen, zelfs stoelkoeling. Daarbij heeft hij de beste prijsstelling in zijn segment, die goed in balans is met de kwaliteit. Persoonlijk kijk ik erg uit naar de 2019-versie van de CX-5."

COCK OOMS

"Verwacht van deze 6 geen sportwagen, maar een rustige auto om heerlijk in te reizen, met veel comfort. Als het gaat om

zitkwaliteit en instelmogelijkheden van de stoelen, klopt alles voor honderd procent. De achteruitrijcamera werkt optimaal, net als de navigatieweergave in de voorruit."

FRANK FAASSEN

"Deze auto zou ik vooral aanschaffen om comfortabel te toeren. Echt een grote limousine met veel binnenruimte en goede, geventileerde stoelen. De Bose®-installatie laat een mooi geluid klinken en het head-up display is wat mij betreft top. Wel wat weinig motorvermogen, moet ik zeggen."

ARTHUR NOTEN

"Een aanrader. Wat een mooi afgewerkte auto in een krachtige kleur, die dankzij zijn doordachte benzinemotor overtuigend accelereert. De elektrisch verstelbare stoelen zorgen voor een prettig zitcomfort, audio en navigatie zijn top en van de prijs-kwaliteitverhouding valt niets verkeers te zeggen."

"EEN AANRADER"

SPECIFICATIES

Merk: Mazda

Model: 6 Sedan

Uitvoering: SkyActiv-G 2.0 165 Signature Automaat

Transmissie: 6-trapsautomaat

Brandstof: benzine

Motor: 1.998 cm³

Vermogen: 165 pk

Verbruik: 6,2 l/100 km

Acceleratie 0-100 km/h: 10,1 s

Topsnelheid: 209 km/h

Uitrusting:

Verkoopprijs: € 46.645,-

Vanafprijs: € 36.990,-

Leaseprijs: € 689,- (full operational, 25.000 km/jaar, 48 maanden, excl. BTW)

Informatie: www.peetenmobiel.nl



MET JUISTE FINANCIËLE REGELING GOEDE WERKNEMER BEHOUDEN

Goede werknemers behouden is cruciaal voor de continuïteit van je bedrijf. Alfa Accountants en Adviseurs helpt bij de mogelijkheden om een fiscaal aantrekkelijke regeling te ontwikkelen. Dit vergroot de betrokkenheid en het werkplezier van werknemers, weet Alfa ook uit eigen ervaring.

Je hele leven voor dezelfde baas blijven werken, is steeds minder vanzelfsprekend. Millennials bijvoorbeeld zoeken uitdaging in hun werk, willen zichzelf ontplooiën, zoeken vrijheid en stappen geregeld over van baan. Om goede werknemers te behouden kan een bedrijf meerdere maatregelen nemen. Alfa Accountants en Adviseurs laat medewerkers op een heel bijzondere manier meedelen in het succes van het bedrijf: werknemers kunnen gebruik maken van de MEBO-regeling, dat staat voor Management and Employee Buy Out-regeling. Door het kopen van certificaten worden zij mede-eigenaar van Alfa en profiteren dus mee van het succes van het bedrijf. Van de receptioniste tot de fiscaal expert: iedereen met een vast contract kan gebruik maken van deze regeling. "Dit is een mooi spaarpotje voor onze werknemers, al is het natuurlijk iets anders dan geld op een spaarrekening zetten. Het rendement is sinds het bestaan van deze regeling in 1999 altijd goed geweest", vertelt directievoorzitter Arnoud Bosch. "De medewerkers kennen het bedrijf

natuurlijk goed, dus ze weten ook precies waar ze mee in zee gaan. De certificaten kunnen zelfs in vier jaar worden afbetaald, zodat de regeling echt voor iedereen toegankelijk is."

DUURZAME ONDERNEMING

Alfa bestaat inmiddels 75 jaar en draagt sinds 1999 de naam Alfa Accountants en Adviseurs. Alfa heeft ruim 900 medewerkers verspreid over meer dan dertig vestigingen en is een van de 10 grootste accountantskantoren van Nederland. Alfa gelooft in de kracht van (lokaal) ondernemerschap. De certificaten dragen bij aan het ondernemerschap, de medewerkersparticipatie en een duurzame organisatie. Het leverde Alfa ook de B corp-status op: het bedrijf staat in een indrukwekkend rijtje van duurzame ondernemers. Sinds 2014 heeft het bedrijf de B Corp-certificering behaald, en mag zich scharen in een lijst met ruim tweeduizend duurzame bedrijven uit 50 landen, zoals Dopper en Tony Chocolonely. Deze bedrijven werken met de filosofie dat ze niet alleen werken voor het behalen van



Arnoud Bosch en Mark van der Put.



winst, maar ook voor sociale en duurzame doelstellingen. B Corps willen niet het beste van de wereld zijn, maar het beste vóór de wereld.

“Veel accountantskantoren zijn ingericht als een maatschap, waarin alleen het hogere management meeprofitteert van ontwikkelingen. Bij ons geldt dit dus voor bijna alle werknemers in het bedrijf”, stelt Bosch. Naast de certificaten besteedt Alfa veel aandacht aan vitaliteit en educatie van de eigen werknemers. Zo is er de Alfa Academie met eigen trainingen en opleidingen, voorzieningen als korting op sportscholen, fruit op kantoor en ruime mogelijkheden om thuis te werken. “Bij ons doet iedereen per jaar meerdere dagen aan scholing, ongeacht welke functie je hebt. Stilstand is tenslotte achteruitgang. Het is belangrijk dat werknemers zichzelf blijven ontwikkelen.”

“BIJNA IEDERE CEO HEEFT WELEENS EEN NACHTMERRIE OVER HET VERLIEZEN VAN DIE ENE CRUCIALE WERKNEMER. DIE KUN JE BEHOUDEN MET EEN GOEDE BONUSREGELING”

Mark van der Put

VRAAG OVER BONUSREGELINGEN

Steeds vaker krijgt Alfa vragen van andere bedrijven over het inrichten van bonusregelingen of aandeelhouderschap. “Ik heb net een regeling ontworpen voor een bedrijf dat een erg goede bedrijfsleider graag wilde behouden. Bijna iedere directeur kent dat: een nachtmerrie over een geweldige werknemer die cruciaal is voor de bedrijfsvoering en die je absoluut niet wil zien vertrekken”, zegt Mark van der Put, senior fiscaal adviseur bij Alfa. Om dit soort mensen te behouden is het dan ook belangrijk om na te denken over financieel aantrekkelijke constructies. “Iemand een dertiende maand geven is leuk, maar het effect is snel weg. Een andere optie is een uitgestelde bonusregeling: blijft de werknemer tot na het jaar waarin de bonus is verdiend nog twee jaar bij het bedrijf werken, dan krijgt hij of zij aan het

einde van dat tweede jaar de betreffende bonus uitgekeerd.” Een optie is ook om een regeling in het leven te roepen zoals Alfa zelf met certificaten van aandelen. Bij Alfa hebben werknemers met hun certificaat geen zeggenschap in het bedrijf, omdat het te ingewikkeld is om rekening te houden met 900 meningen. “Een keuze kan zijn om een zeer cruciale werknemer wel aandelen of certificaten van aandelen te geven. Afhankelijk van de omvang van het belang kunnen aandelen en certificaten worden ingedeeld in box twee of drie. Je kan er mee spelen. Dat maakt het aantrekkelijk.”

WIJ-GEVOEL CREËREN

Ook spreekt Van der Put geregeld klanten over de mogelijkheid van Stock Appreciation Rights (SAR's). Bij SAR krijgt een werknemer geen aandeel of certificaat, maar in plaats daarvan een vorderingsrecht op de waardeontwikkeling die gekoppeld is aan een aandeel in de onderneming. “Op het moment dat de werknemer de aandelen krijgt, wordt daar een bepaalde waarde aan toegekend. Bijvoorbeeld een werknemer krijgt SAR's die gelijk zijn aan 5 procent van de aandelen in het bedrijf, dat op dat moment gewaardeerd is op 1.000.000 euro. Als de werknemer na 5 jaar zijn Stock Appreciation Rights wil uitoefenen is de onderneming 4.000.000 euro waard. Hij krijgt dan ook daadwerkelijk 5 procent uitgekeerd van die 4.000.000 euro.”

De constructie bij Alfa van de aandelen-certificaten zorgt er mede voor dat werknemers lang bij het accountantskantoor blijven werken. Gemiddeld werken ze er elf jaar. Goede accountants vinden is lastig en bovendien zijn millennials minder geneigd om te kiezen voor life time employment. “Het is voor ons ook een middel om ons te onderscheiden op de markt. Deze regeling maakt ons uniek. De continuïteit is belangrijk voor ons bedrijf, maar ook voor de klanten. Het is en blijft natuurlijk mensenwerk en dan is het prettig dat je als klant met dezelfde mensen kunt blijven werken”, zegt Bosch. “Het wij-gevoel wordt zeker versterkt doordat bijna iedereen hier een beetje eigenaar is van het bedrijf”, vult Van der Put aan. “Het mes snijdt zeker aan twee kanten. Dit is goed voor je mensen, maar ook voor je klanten.”

“Een bevlogen mens is per definitie een vitaal mens”, aldus Tijn Ponjee.

64

VITALITEIT VOLGENS PONJEE ADVIES

VERBINDEN VAN HOOFD EN GEVOEL

Vanuit haar eerdere schaatscarrière weet arbeids- en organisatiepsychologe Tijn Ponjee dat niet alleen fysiek, maar ook mentaal alles moet kloppen om te excelleren. Tijdens het coachen en opleiden van mensen in het bedrijfsleven, individueel of in teamverband, stelt ze het verbinden van hoofd en gevoel centraal.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN
FOTOGRAFIE: PONJEE ADVIES

"Als je niet op je plek zit of niet met de juiste dingen bezig bent, kom je niet optimaal tot je recht," opent Ponjee het gesprek. Het lijkt een open deur, maar in de praktijk worstelen tienduizenden mensen in het bedrijfsleven hier dagelijks mee en lukt het ze niet om de sleutel tot de oplossing te vinden. "Je raakt uiteindelijk uitgeput, doordat je energie naar de verkeerde dingen gaat: de sfeer om je heen. Dan begin je te piekeren. In je onderbewuste heb je eigenlijk het antwoord wel, maar je kunt richting jezelf lang verdoezelen dat er iets scheef zit en ondertussen wel een verlies aan vitaliteit waarnemen. Mensen zijn gewoontedieren met een hang naar zekerheid en houden dus niet zo van verandering, wat in zo'n geval uiteindelijk een ongezonde situatie oplevert. Hiervoor verantwoordelijkheid nemen en weggaan zorgt voor een spannend moment, want je weet niet wat het nieuwe brengt. Vaak wordt er voor je besloten als de match ontbreekt of de rol die je vervult te ver van je af ligt, door bijvoorbeeld contractbeëindiging. Dan begint

de lastige tijd van het oude vaarwel zeggen en het nieuwe nog niet kunnen grijpen. De vermoeidheid en stress komen eruit en je belandt in een soort afscheidperiode, terwijl je ondertussen de (maatschappelijke) druk ervaart van snel verder moeten."

EIGEN WAARDEN OP VOORGROND

In zulke omstandigheden verdwijnen je kwaliteiten volgens Ponjee vaak naar de achtergrond. "Je staat niet in je kracht en dat doet afbreuk aan je vitaliteit. Het vraagt om een nieuwe verkenning om je talenten weer naar voren te halen, iets dat begint met een pas op de plaats, terwijl je je in zo'n situatie juist ongeduldig voelt vanuit de behoefte een volgende stap te zetten. Dat vormt een belangrijk punt in mijn coaching. Wat was er nou eigenlijk zo ingewikkeld? Waarover gaat het voor jou nou werkelijk in dit leven? Dat klinkt wat abstract, maar je plaatst je eigen waarden - voor iedereen verschillend - weer op de voorgrond. Soms groeien mensen binnen een organisatie in de verkeerde richting.

Vanuit een studie beschikken ze bijvoorbeeld over vakkennis, maar lopen vast wanneer ze als teamleider aan de slag gaan. Dat voelt in eerste instantie als compliment en het geeft status, maar wat nu als er teveel taken bijkomen die je niet liggen? Dan ontstaan er spanningen en loop je het risico van een burn-out." Dit laatste geeft eigenlijk al aan dat negatieve energie er langzaam in sluipt, zonder dat je dat direct voelt. "Je draait op een gegeven moment niet meer op je natuurlijke talenten, maar meer op verworven competenties. Veel mensen ontdekken dat pas in een laat stadium, tenzij de omgeving erop gericht is om talent te laten excelleren. Bijvoorbeeld een werkgever die graag ziet dat je je goed ontwikkelt."

VITALITEITSVERLIES

Ponjee onderscheidt twee verschillende situaties. "In de ene ontbreekt het aan een optimale match tussen mens en werk, zoals hierboven genoemd, in de andere valt het vitaliteitsverlies terug te voeren op dingen die



met de persoonlijkheid en de persoonlijke ontwikkeling te maken hebben, met je basis die je ooit van huis uit meekreeg. Stel dat in je opvoeding de tegeltjeswijsheid 'als je voor een dubbelte geboren bent, word je nooit een kwartje' een rol speelde, dan bestaat er een behoorlijke kans dat je worstelt met je positie als je binnen een organisatie hogerop komt of dat graag wilt. In zulke situaties kijk ik samen met iemand naar zijn verleden en leg steeds een link met het heden. Vervolgens halen we de toekomst erbij; wat betekent dit als je kijkt naar je ambities?"

KARAKTERSTRUCTUREN

Het bovenstaande legt Ponjee nader uit. "De eerste vijftien jaar van je leven vormen een blauwdruk voor hoe je nu bent. Vanuit de toen verzamelde beelden en overtuigingen heb je overlevingsstrategieën gevormd die aan de oppervlakte komen zodra je onder druk staat." De vermaarde Oostenrijks-Amerikaanse psychiater Wilhelm Reich (1897-1957) maakte dat tastbaar in de vorm van zes karakterstructuren, die Ponjee in eenvoudiger taal uitwerkte in

haar boek 'Word wie je bent - Handboek Karakterstructuren'. "Je hebt de presteerder, de strijder, de overlever, de behoeftige, de helper en de redder. De mens draagt van alle zes de structuren wel iets in zich, maar in situaties die druk uitoefenen treden er één of twee prominent op de voorgrond. Zo voelt de strijder snel - vaak onterecht - argwaan wanneer hij twee mensen ziet praten die stilvallen als hij erbij komt. Hij meent dan waarschijnlijk dat het over hem ging en laat dat blijken. De twee anderen vatten dit op als een gebrek aan vertrouwen; doordat zij het bijvoorbeeld helemaal niet over deze persoon hadden. De presteerder laat zich gemakkelijk verleiden om in discussie te treden en kan drammerig worden, wat er wellicht voor zorgt dat anderen besluiten hem te mijden en om hem heen gaan werken. In mijn coaching help ik mensen zich bewust te worden van hun overlevingsstrategie en de momenten waarop ze deze aanwenden, dus wanneer ze in hun eigen valkuilen stappen. Het bewustzijn van deze momenten zorgt ervoor dat er regie ontstaat op gedrag. De test op www.ponjeeadvies.nl/karakterstructuren is

een eerste stap om je karakterstructuren te herkennen."

JEZELF BEGRIJPEN

Ponjee Advies staat voor coaching, opleiding en teamontwikkeling, waarbij de trainingen in karakterstructuren een onderdeel vormen. "In het geval van individuele coaching ga ik gedurende acht sessies met iemand aan de slag, waarbij we in het begin elke twee weken afspreken en daarna steeds grotere intervallen aanhouden. Ik betrek de leidinggevende er vanaf het begin bij, die vaak ook de ontwikkelpunten signaleert. In het algemeen geldt dat wanneer je jezelf leert begrijpen in een diepere laag, je authentieker en meer ontspannen in het leven staat. Je groeit in de richting die je past en maakt keuzes die bij je passen. Met hoofd en gevoel in verbinding ontstaat er flow, oftewel bevlogenheid. Een bevlogen mens is per definitie een vitaal mens."

www.ponjeeadvies.nl



ADVOCATEN MET ONDERNEMERS- BLOED

UIT VENLO MET EEN
ROTTERDAMSE INSLAG



**MARIVONNE VAN KRALINGEN IS ROTTERDAMSE DIE IN VENLO WERKT.
ROB DE HAIR IS VENLONAAR DIE IN ROTTERDAM HET VAK LEERDE.**

Daarmee verenigen we dat wat ondernemers uit beide steden sterk maakt; Een no-nonsense mentaliteit. Geen woorden maar daden. Oplossingen in plaats van vage adviezen. Bij ons kunt u als ondernemer gewoon binnenlopen of ons even bellen. De meter gaat echt niet gelijk lopen. Wij zijn specialisten; onze antwoorden concreet en duidelijk. Als ondernemer wil je nu eenmaal weten waar je aan toe bent.

Noorderpoort 9 . 5916 PJ Venlo . 077 206 80 00 . info@voordezaak.nl . voordezaak.nl

VOOR DE ZAAK

NO-NONSENSE ADVOCATEN

Gratis Scooter

Bij aankoop van één van de actieproducten



OP = OP

T.w.v.
€ 1399,-



Bekijk de actie op vanheijster.nl/scooter

Keizersveld 45 • 5803 AM Venray
0478 557 300 • sales@vanheijster.nl
www.vanheijster.nl

Van Heijster
RELATIEGESCHENKEN



Wij zetten
de puntjes
op de i!

**JIJ KUNT MEER UIT JOUW
CARRIÈRE HALEN DAN JE DENKT!**