

NOORD-LIMBURG

JAARGANG 11 | NUMMER 2 | MEI 2018

# BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE IN DE REGIO NOORD-LIMBURG



Coverstory Wiertz Company

**OPRECHTE AANDACHT MET EEN  
BETERE MATCH ALS RESULTAAT**

*Innovatie door  
samenwerken*

*"PARKEER JE EIGEN BELANG"*

ZAKENAUTOTESTDAG



**Kelly van der Velden**  
Accountmanager Beatrix Theater

## “We maken zoveel mensen blij.”

“Over Jaarbeurs kan ik uren achter elkaar vertellen. Op mijn werk maar thuis ook. Als ik ergens enthousiast van word, ga ik praten. En van Jaarbeurs word ik enthousiast. Iedereen in Nederland kent Jaarbeurs. We maken zoveel mensen blij. Neem LEGO World. Wie kent dat niet? Al die ouders met uitbundige kinderen. Ik ben er zelf meerdere keren geweest. Voor de deuren opengaan, staan er al lange rijen.”

“Mijn werk vind ik geweldig. Elke keer mag ik weer iets nieuws neerzetten en een bijeenkomst van nul af aan opbouwen. De ene keer doe je dat voor 10 man, de andere keer voor 1.000 man. Wat belangrijk is, is dat je meedenkt met een klant, je in hen verplaatst. Wat wil je bereiken, met welk gevoel wil je dat de mensen naar huis gaan? Daar kunnen we op inspelen. Je moet het ook een beetje aanvoelen, maar dat leer je wel als je hier een tijdje werkt.”

“Wat het leuk maakt is de dynamiek. Er gebeurt hier zoveel. En soms verandert alles op het laatste moment. Laatst hadden we een bijeenkomst voor 650 personen maar veel meer inschrijvingen. Dan kijk je samen met de klant naar de mogelijkheden. Omdat we geen grotere zaal meer beschikbaar hadden, hebben we besloten de sprekers in de plenaire zaal te filmen en beeld en geluid door te schakelen naar een andere zaal. Het is soms even puzzelen, maar we zijn Jaarbeurs en komen altijd met een oplossing. Dat is onze instelling.”

“Het fijnste vind ik als al het voorwerk is gedaan. Als alles staat en ik het een dag van tevoren aan mijn collega's van de operatie overdraag. Het is allemaal geregeld. Catering, audiovisuele middelen, stand benodigdheden, zaalindeling, wat je maar kunt bedenken. De kers op de taart is als je de verwachting van de klant overtreft. Onlangs hadden we een congres met afsluitend het afscheid van een voorzitter. Na afloop kwam mijn contactpersoon naar mij toe en zei dat zij zich geen betere dag hadden kunnen wensen. Dat is mijn drijfveer. Daar word ik nou gelukkig van.”

**Bijzondere ontmoetingen creëer je bij Jaarbeurs**  
Kijk op [jaarbeurs.nl/zakelijk](https://jaarbeurs.nl/zakelijk) voor de mogelijkheden.

[jaarbeurs.nl/zakelijk](https://jaarbeurs.nl/zakelijk) • 030 – 295 58 81 • [events@jaarbeurs.nl](mailto:events@jaarbeurs.nl)

# VOORWOORD



Fotografie Petra Lensen

## DE NOODZAAK VAN INNOVATIE

Innovatie heeft onze wereld de afgelopen decennia veel goeds gebracht. Zo markeerde de uitvinding van de stoommachine het begin van de industriële revolutie, waardoor de verstedelijking toenam, goederen tegen een lagere prijs konden worden geproduceerd en uiteindelijk ook de levensstandaard van de meeste mensen verbeterde. Een andere belangrijke uitvinding was de introductie van de computer. De eerste echte versie hiervan werd in 1938 al gebouwd. Deze twee uitvindingen hebben een enorme impact gehad op de ontwikkelingen in de twintigste eeuw. Tegenwoordig kunnen we niet meer zonder onze grote en kleine computers in de vorm van tablets en smartphones, vinden we het prima dat budgetketens de concurrentie met elkaar aangaan en staan we er eigenlijk niet meer van te kijken dat Google toevallig advertenties toont van die ene webshop waar je een kwartier geleden nog een nieuwe broek bestelde.

De vele ontwikkelingen hebben volgens velen ook een keerzijde. Maakt de technologische vooruitgang arbeid in sommige sectoren ongeschikt? Is er nog wel ruimte voor ambachtelijke producten? Innovatie wordt nu zelfs ingezet om de nadelige gevolgen van de toenemende industrialisering en digitalisering tegen te gaan.

Om innovatie te bevorderen is samenwerken van belang. In je eentje innoveren kan prima, maar samen gaat het vaak sneller. Dat was een van de bevindingen die onze panelleden tijdens de kennissessie "Innovatie door samenwerken" tijdens het kennisevent CONNECTED deelden met het publiek. Maar samenwerken is soms lastiger dan het lijkt, ook omdat je dan je eigen belang even moet parkeren. Gelukkig lijken de ondernemers in Noord-Limburg daar heel aardig in te slagen als we kijken naar de innovatieve bedrijven die in de regio aanwezig zijn. Ik ben ontzettend benieuwd wat zij de komende jaren op de markt gaan brengen. Bent u er daar een van, lees dan vooral even het verslag van de kennissessie. Wellicht zitten er nog wat tips tussen!

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  
Mei 2018, editie 2

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

REDACTIEBIJDRAGEN  
Jessica Scheffer, Hans Hajée,  
Hans Hoof

FOTOGRAFIE COVER  
Joost Franken

VORMGEVING / OPMAAK  
Julian Kersten, Lisa Pashouwers

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 Wiertz Company: Oprechte aandacht met een betere match als resultaat

**8** Toenemend tekort aan Human Capital: A hell of a job

**11** Verdiepingsslag voor financieel specialisten: "Het werkveld wordt breder"

**13** Business Flitsen

**15** Column Qwezz Cloud: AVG en ICT, het combineren van twee afkortingen

**17** Rühl Haegens Molenaar: Bereid je voor op de volgende crisis

**17** Column Bureau Tint: Behandel anderen zoals jij behandeld wil worden

**18** Gastrobar Bruiz: Genieten van culinaire trends

**18** Kasteeltuinen Arcen: Het mooiste decor van Limburg

**19** Column Voor de Zaak: Ons kantoor groeit verder, we zijn verdrievoudigd!

**21** LWV: Corine Fleuren succesvol met MiniTree

**23** Business Flitsen

**24** Kennissessie Innovatie door samenwerken: "Parkeer je eigen belang"

**28** De stijl van: Kitty Janssen-Brummans, Recolour Yourself

**30** Leasauto: Niet alleen voor managers en directeurs

**36** Hagro kantoormeubelen: Maatwerk en excellente service

**38** Help in de strijd tegen neuroblastoom kanker

### ZAKENAUTOTESTDAG

**42** Algemene impressie

**45** Testverslagen



Geld staat niet op nummer 1



Er zijn voor al deze taken meer financieel specialisten nodig op hbo- en wo-niveau.



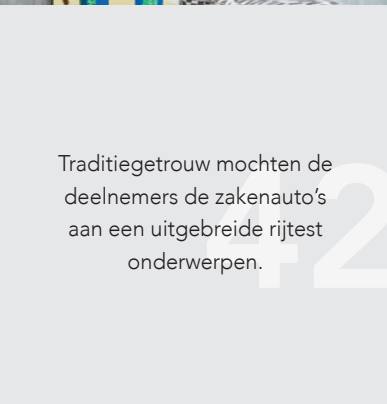
MiniTree moet de weg vrijmaken voor een revolutie in de professionele fruitteelt.



"Samenwerken met de buurman werpt vaak een drempel op. Dat is een gemiste kans."



"Wat betreft mijn eigen kledingkeuze merk ik dat ik zelf ook een vast patroon heb."



Traditiegetrouw mochten de deelnemers de zakenauto's aan een uitgebreide rijtest onderwerpen.

"Echt een auto met een wow-factor."

Roger Holtus en Steven Zipp



WIERTZ COMPANY LEGT NADRUK OP KWALITEIT

# OPRECHTE AANDACHT MET EEN BETERE MATCH ALS RESULTAAT

Met de aantrekkende economie is de vraag naar personeel bij ondernemingen groter dan ooit. De groeicijfers van uitzendingspecialist Wiertz Company lagen met 40% zelfs dik boven het landelijke gemiddelde van 8%. Het geheim achter dit Limburgse familiebedrijf? "Wij leggen de nadruk op kwaliteit. Niet alleen bij onze dienstverlening en eigen medewerkers, maar ook bij onze uitzendkrachten", aldus commercieel manager Steven Zipp.

Zeker nu de economie verder aantrekt, is het volgens algemeen directeur Roger Holtus extra belangrijk om een goede match te realiseren tussen werknemers en werkgevers. "Die succesratio kun je verhogen door veel aandacht te besteden aan het intakeproces. In de regio Noord-Limburg hebben we drie prominente filialen in Venray, Horst en Venlo. Daardoor kunnen we onze kandidaten oprechte aandacht bieden en hen echt leren

kennen, met een betere match als resultaat." "Met een goede werving, screening en selectie kun je het verschil maken en kwaliteit leveren", knikt Steven Zipp, commercieel manager Noord-Limburg, "en dat begint natuurlijk bij onze eigen medewerkers. Zij krijgen van ons een goede basistraining zodat zij de juiste match kunnen maken. Zij zijn nauw betrokken bij zowel de kandidaten als de bedrijven." Intercedent Marc Schaefer

stond zelfs in de finale van de verkiezing 'Intercedent van het Jaar'. Hij mag zich nu een jaar lang 'Beste intercedent van Limburg' noemen.

## PROFILERING

De eerste vestiging van Wiertz Company werd 21 jaar geleden geopend in Kerkrade. Inmiddels telt het bedrijf dertien kantoren in Limburg, een vestiging in het Duitse

Omdat elke branche andere competenties van de kandidaten vergt, heeft Wiertz Company diverse specialisaties ontwikkeld: Wiertz Uitzenden, Wiertz Professionals, Wiertz Inhouse Services, Wiertz Gastvrij, Wiertz Callcenter Solutions en Wiertz Onderwijs Services. Branches die geïnteresseerd zijn in talent uit het buitenland, kunnen via Wiertz International Recruitment volledig worden ontzorgd. Zipp: "Voor het aantrekken van geschikte kandidaten uit Polen hebben we in Wrocław een kantoor geopend, want daar geldt net zo goed dat we zelf aanwezig willen zijn om te achterhalen wat de kandidaten willen en kunnen. De werving, screening en selectie vindt dus al in Polen plaats. Vervolgens regelen we natuurlijk het vervoer en de huisvesting en zorgen we dat ze goed geïntroduceerd worden bij onze klanten."

Herzogenrath en een vestiging in het Poolse Wrocław. Dit vestigingsnetwerk maakt een belangrijk onderdeel uit van het succes van het uitzendbureau. "Voor het werven van kandidaten hanteren we een duidelijke offline en online profilering", zegt Zipp. "Offline zijn onze kantoren van groot belang, want je kunt geen match maken zonder de kandidaten te hebben gezien en gesproken. Online zorgen we dat we met onze advertenties en vacatures hoog in de zoekresultaten terechtkomen en profileren we onszelf duidelijk via social media. Via onze Wiertzvac App blijven onze kandidaten op de hoogte van onze vacatures. Door hen online de Wiertz Talent Tool in te laten vullen, krijgen we inzicht in wie de kandidaten zijn en over welke kennis en vaardigheden ze beschikken. Zodra er een match gevonden is en de uitzendkracht voor ons aan de slag gaat, houden we uiteraard nauw contact met de uitzendkrachten en de bedrijven." Wanneer er schaarste is en bepaalde vacatures lastig in te vullen zijn, biedt het uitzendbedrijf via Wiertz Academie al dan niet in samenwerking met de betreffende bedrijven opleidingen aan. Zipp: "Binnenkort starten er bijvoorbeeld pilotklassen voor chauffeurs en procesoperators. Enerzijds verhoog je daarmee de kwaliteit van je bestand, anderzijds verstevigt het de relatie met de uitzendkracht, die zich gewaardeerd voelt. We willen dan ook dat onze kandidaten fan van Wiertz worden!"

## CONSULTANT

Met het leveren van uitzendkrachten is het bij Wiertz allemaal begonnen. Inmiddels gaat de dienstverlening van dit bedrijf een stuk verder. "We schuiven steeds vaker als consultant aan tafel", vertelt Zipp. "Personeel is namelijk het belangrijkste asset bij het slagen van een bedrijfsstrategie. Dat betekent dat wij op strategisch niveau met het bedrijf in gesprek gaan en de vertaalslag maken op operationeel niveau. Wanneer bijvoorbeeld de behoefte aan personeel verandert, spelen we daar meteen op in. In principe kunnen we bedrijven met alle vraagstukken op personeelsgebied ondersteunen. Van het vinden van uitzendkrachten tot inhouse vestiging, juridisch advies (via ZUID juristen) en het opstellen van een marketingstrategie op het gebied van arbeidsmarktcommunicatie. We kunnen indien gewenst zelfs het volledige juridische werkgeverschap inclusief personeelsadministratie overnemen via Payroll Limburg.nl. We merken dat daar een enorme groeimarkt zit. Wanneer je een partnership aangaat, heb je immers de grootste kans van slagen." "Zelf sturen we Wiertz Company aan met behulp van de Wiertz Navigator", voegt Holtus toe. "Dit kompas legt de focus op managementinformatie en stuurt op de competenties, persoonlijke ontwikkeling en kwaliteiten van onze medewerkers en de doelstellingen van het bedrijf. De Wiertz Navigator kunnen we desgewenst ook inzetten bij klanten."

## WAR FOR TALENT

Ondanks de uitgebreide dienstverlening van Wiertz Company moeten de bedrijven in Limburg ook zelf aan de slag om aan gekwalificeerd personeel te komen en de zogenoemde War for Talent te winnen. "We merken binnen alle sectoren dat er sinds een aantal jaar een groeiende vraag naar gekwalificeerd personeel is", vertelt Zipp. "Kijk alleen al naar de vierkante meters aan warehouse die hier in de regio worden gebouwd. Steeds meer buitenlandse bedrijven vestigen zich in Noord-Limburg vanwege de uitstekende logistieke faciliteiten en de centrale ligging in Europa. Ook deze ondernemingen kloppen bij ons aan. Wil je als bedrijf het aanwezige talent aantrekken en vasthouden, dan zul je je moeten onderscheiden. De bedrijven die extra aandacht aan hun medewerkers besteden, zijn spekkoper." Holtus: "Ook de maatschappelijke rol en het imago van een bedrijf spelen dan mee. De meeste werknemers vinden het belangrijk dat het bedrijf waarvoor zij werken een maatschappelijk relevant

doel dient waar zij zelf ook achter staan. Zelf hebben we in 2006 de Wiertz Foundation opgericht. Deze goedbedoelinstichting ondersteunt initiatieven die maatschappelijke, humanitaire en economische hulp bieden aan individuen, groepen, verenigingen en bedrijven. De waardering voor deze stichting helpt zeker bij het vinden van getalenteerde professionals op hbo- en wo-niveau die we zelf via ZUID recruiters aantrekken."

## DREIGENDE TEKORTEN

Ondanks de doemscenario's rondom de ontgroening en de vergrijzing in de regio Noord-Limburg maken Zipp en Holtus zich geen zorgen over dreigende tekorten op de arbeidsmarkt. Holtus: "Zelf nemen wij als Limburgs familiebedrijf onze verantwoordelijkheid voor de Limburgse arbeidsmarkt door bijvoorbeeld werkvakanties te organiseren. De executives van de toekomst verdienen hier in de zomer geld en leren tegelijkertijd de provincie kennen." Zipp: "Bovendien is het hier goed toeven en sta je niet urenlang in de file. Veel kandidaten zijn wel degelijk gevoelig voor deze voordelen van de regio. Ondertussen zorgen wij ervoor dat de kandidaten het groeiend aantal vacatures bij de mooie bedrijven in deze regio weten te vinden."

### Tips van Wiertz Company voor het werven en behouden van personeel in een krappe arbeidsmarkt!

**Tip 1:** Maak persoonlijkheid en competenties belangrijker bij het werven van personeel. Gebruik bijvoorbeeld de Wiertz Talent Tool om een beter beeld te krijgen van waar de potentie van sollicitanten voor uw bedrijf zit. Wellicht heeft iemand alle relevante eigenschappen, maar is dit niet op een cv terug te vinden!

**Tip 2:** Via de Wiertz All Aboard Now App maken nieuwe medewerkers al voor hun eerste werkdag kennis met hun nieuwe werkgever, belangrijke informatie en hun nieuwe collega's. Onboarding maakt kennisoverdracht laagdrempelig en effectief.

**Tip 3:** Investeer in de scholing van medewerkers, hou hun vaardigheden op peil en vergroot hun potentie. Kijk bijvoorbeeld eens welke mogelijkheden Wiertz Academie biedt. Medewerkers voelen zich gewaardeerd, blijven langer voor u werken en hun inzetbaarheid en productiviteit stijgt.

## TOENEMEND TEKORT AAN HUMAN CAPITAL

# A HELL OF A JOB

De spoeling wordt dunner. Tal van bedrijven kampen met een tekort aan human capital.

Animo voor nog meer afzet van producten en diensten is er zeker maar steeds meer branches hebben moeite om voldoende geschikte mensen te vinden. Dat zet een rem op de groei. Zowel voor het vinden als het binden van medewerkers is het cruciaal wat zij belangrijk vinden bij hun werk en werkgever. Trigger: geld staat niet op nummer 1.

Verder blijken samenwerking en communicatie bij veel organisaties een achilleshiel.



8

Al twee jaar stijgt het aantal vacatures. Ook dit jaar wordt opnieuw een sterke groei verwacht. Met de aantrekkelijke economie neemt de spanning op de arbeidsmarkt toe. Het UWV schat in dat er dit jaar 165.000 banen bijkomen, wat het totaal brengt op 10,4 miljoen.

**RUIM 1 MILJOEN**

Jaarlijks ontstaan meer dan één miljoen vacatures. Gemiddeld is een derde ervan moeilijk vervulbaar, blijkt uit onderzoek van het UWV naar personeelwerving onder bijna tweeduizend bedrijfsvestigingen.

Veelgenoemde reden voor het moeilijk kunnen vervullen van de vacatures is het ontbreken van de juiste kwalificaties bij sollicitanten (45%). Dit kan betrekking hebben op opleidingsniveau, opleidingsrichting, werkervaring of vakkennis.

**SECTORALE SPANNING**

De krapte op de arbeidsmarkt kan de productiegroei, banengroei en bedrijfsvoering belemmeren, benadrukt het UWV. De mate van spanning verschilt per sector. Vooral bouw, informatie en communicatie hebben te maken met veel moeilijk vervulbare

vacatures. In eerstgenoemde branche geldt dat zelfs voor zes op de tien banen. Bij informatie en communicatie is ruim de helft moeilijk vervulbaar. Deze sectoren ervaren ook vaker dan gemiddeld een tekort aan personeel. In de industrie, facility management en overige dienstverlening zijn volgens het UWV vier op de tien vacatures moeilijk vervulbaar.

**BALANS STAAT OP 1**

De krapte op de arbeidsmarkt wordt bevestigd door de meest recente Salary Survey van Walters People, een internationale



uitzendorganisatie. Dit jaarlijkse onderzoek geeft inzicht in salarisontwikkelingen en wervingstrends bij uitzendfuncties. 67% van ondervraagde werkgevers denkt dat het in 2018 moeilijker wordt om nieuwe werknemers te vinden.

Voor de Salary Survey is ook onderzocht welke aspecten hoogopgeleide werknemers belangrijk vinden bij de keuze voor een werkgever. Opmerkelijk is dat voor deze groep medewerkers salaris en secundaire arbeidsvoorwaarden pas op de vierde plaats komen. Op nummer 1 staat een goede balans tussen werk en privé. De organisatiecultuur en het contact met collega's volgen op een tweede plaats, een uitdagende functie-inhoud staat op 3. Dan komen de financiële beloning en secundaire arbeidsvoorwaarden. Overigens zijn medewerkers zich wel terdege bewust van hun positie op de arbeidsmarkt. Zo verwacht 61% een salarisverhoging van minimaal 3%.

#### FLEXIBEL EN FIT

Een fors deel van de werkgevers houdt rekening met de medewerkersvoorkeur en speelt in op de wens om te komen tot een goede balans tussen werk en privé. 63% van de professionals uit de Salary Survey van Walters People heeft de mogelijkheid om flexibele uren te werken, bijna de helft kan thuis werken. Daarnaast vinden werknemers het belangrijk om gezond en fit te blijven. Zij waarderen het als hun werkgever hierbij

helpt. Steeds meer werkgevers gaan mee in deze trend; 68% voert een actief beleid om een gezonde levensstijl te stimuleren.

#### NIET BLIJ MET COLLEGA'S

Bemoedigende signalen, maar er zijn nog uitdagingen te over voor werkgevers. Bijvoorbeeld als het gaat om de organisatiecultuur en het contact met collega's, nummer 2 uit de prioriteitenlijst van medewerkers. Samenwerken gaat zeker niet altijd van een leien dakje, blijkt uit recent onderzoek van Protime. Deze specialist in workforce management oplossingen ondervroeg 1.000 werknemers in uiteenlopende sectoren en maakte een ranglijst van ergernissen. Maar liefst 42 procent van de respondenten ervaart het als frustrerend dat zij niet weten wat anderen bijdragen. Ook is het werk van anderen van matige kwaliteit, vindt 29 procent. Andere belangrijke irritatie: werknemers weten vaak niet wie verantwoordelijk is voor welke taak (39%). Reden voor de matige communicatie kan liggen in de faciliteiten. Meer dan een derde van de respondenten vindt dat de werkgever onvoldoende investeert om samenwerken te faciliteren.

#### AANDACHT VOOR AANHAKEN

Metten is weten, dus nog een onderzoek. Deze keer van Intelligence Group en SchaalX onder ruim 3.500 professionals in loondienst. Slechte communicatie vanuit het management komt hieruit naar voren als

grootste ergernis op de Nederlandse werkvloer. "We horen het vaak van kandidaten die bij ons op gesprek komen", zegt Ingrid Schipper, managing partner bij SchaalX. "Het lijkt zo makkelijk en toch merk je in veel gevallen dat informatie niet goed doorkomt op de werkvloer. Dat veroorzaakt onvrede bij de medewerkers. Aandacht voor het aanhaken van je medewerkers wordt nog steeds enorm onderschat door het management."

Net als in het Protime-onderzoek blijken ook uit deze enquête dat collega's een bron van irritatie vormen. Vooral als die hun verantwoordelijkheid uit de weg gaan en zich niet aan afspraken houden. Ook roddelen wordt niet op prijs gesteld.

#### VINDEN EN BINDEN

Werkgevers zijn niet te benijden. Is het in tal van sectoren een enorme uitdaging om voldoende geschikte mensen aan te trekken, ook het tevreden houden van bestaande medewerkers vergt alle aandacht. Dat daarbij nog veel werk aan de winkel is, wordt benadrukt door eerdergenoemde onderzoeksresultaten. Een goed salaris alleen is bij lange na niet voldoende. Vinden en binden van medewerkers is a hell of a job.

#### MOEIZAME MEETINGS

Ook vergaderingen zorgen ook voor frustraties, blijkt uit het Protime-onderzoek. Bijna een derde van de werknemers ervaart meetings als nutteloos, ruim een derde vindt collega's vaak onvoorbereid. In het verlengde daarvan zegt 41 procent van de werknemers zelf meer bij te dragen dan anderen. Naarmate de leeftijd stijgt, neemt ook de weerstand tegen lange vergaderingen toe. Het onderzoek van Intelligence Group en SchaalX toont dat vooral 50-plussers zich groen en geel ergeren aan meetings waar maar geen einde aan komt.





Uw congres of expo in De Maaspoort?  
Ook mogelijk met overnachting.



De Maaspoort Theater & Events  
Oude Markt 30 VENLO | [events@maaspoort.nl](mailto:events@maaspoort.nl) | [www.maaspoortevents.nl](http://www.maaspoortevents.nl)



DE MAASPOORT  
THEATER & EVENTS

# 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](http://www.balmedia.com) E [info@balmedia.com](mailto:info@balmedia.com)

 **BalMedia**

# VERDIEPINGSSLAG VOOR FINANCIËEL SPECIALISTEN

# “HET WERKVELD WORDT BREDER”

**Voor de toekomstige financieel specialisten ziet het toekomstperspectief er rooskleurig uit. Niet alleen groeit het aantal vacatures in de branche, ook de vakgebieden, waaronder accountancy, maken een verdiepingsslag door.**

Volgens cijfers van het UWV waren er in Limburg in 2017 ruim 1.300 vacatures voor financieel specialisten aangemeld bij het UWV, waarvan driekwart op minimaal hbo-niveau. Ten opzichte van 2016 bedroeg dit een stijging van 28%. Met name de aankomende (assistent-)controllers en (assistent-)boekhouders profiteren van deze trend. Onder andere de studenten Bedrijfseconomie en Accountancy van Zuyd Hogeschool zijn populair bij het bedrijfsleven en hoeven na hun afstuderen niet op zoek naar een baan. “Vanaf het tweede jaar worden onze studenten al benaderd door bedrijven uit Limburg”, vertelt Annemie Jongen, teamleider Bedrijfseconomie. “Van de laatste lichting afgestudeerden konden de studenten die doorstroomden naar de arbeidsmarkt direct aan de slag.” Volgens haar collega Dave Vaessens, teamleider Accountancy, heeft dat onder andere te maken met de groei van de huidige economie. “Maar de schandalen die zich in 2008 voordeden binnen de accountancy hebben daar ook een aandeel in”, stelt Jongen. “Sinds enkele jaren wordt onze maatschappij gekenmerkt door een toeneemende wet- en regelgeving. Dat betekent dat accountants en controllers niet alleen andere taken hebben gekregen, maar dat hun takenpakket ook verder is uitgebreid.” Volgens Jongen zijn voor al deze taken meer financieel specialisten nodig op hbo- en wo-niveau.

## ADVIES

De stijgende vraag naar goed opgeleide accountants en controllers is echter niet alleen kwantitatief, maar zeker ook kwalitatief. “De laatste jaren ligt de focus steeds meer op advies”, licht Dave Vaessens toe. “Dankzij de technologische innovaties binnen het vakgebied worden veel basiswerkzaamheden zoals het opstellen van de jaarrekening geautomatiseerd. Ook beschikken bedrijven steeds vaker over goede software die een

deel van de werkzaamheden voor zijn rekening neemt. Er is dus meer ruimte om advies te geven.” Een tweede positief gevolg van de inzet van software is dat er meer gegevens beschikbaar zijn. Vaessens: “Accountants en controllers hebben inzage in deze data en kunnen deze analyseren. Met deze informatie kunnen zij nog beter op strategisch niveau naar bedrijven kijken. Zij zien binnen welke bedrijfsactiviteiten eventuele knelpunten de groei belemmeren, waar de risico's zitten en op welke kengetallen en kpi's (key performance indicators) het beste kan worden bijgestuurd. Wanneer je over een aantal jaar je bedrijf wil verkopen, is het nu al verstandig om daarop aan te sturen. Ook dan is het advies op basis van de gegevens uiterst waardevol en kan de accountant de ondernemer goed ondersteunen in dit proces. Het werkveld wordt op financieel vlak dus breder en dat maakt het vak ook interessanter en leuker.” Jongen: “Nu de focus verschuift naar advies, gaan soft skills en de inzet van technologie een steeds grotere rol spelen in

de Accountancy en Bedrijfseconomie. Hier passen wij ons curriculum op aan. Ook de studenten van nu ontwikkelen zich breder en dieper.”

Hoewel er dus een duidelijke verandering binnen de accountancy gaande is, is niet elk bedrijf zich hier bewust van. Vaessens: “Over het algemeen zijn de kleinere mkb-bedrijven nog niet goed op de hoogte van de adviserende rol die de accountant kan spelen. De spreekwoordelijke schoenendoos met bonnetjes komt nog steeds op tafel, terwijl je met een simpel softwarepakket juist al heel veel zelf kan doen. Door zelf meer vast te leggen, kan je accountant op basis van deze informatie beter advies geven.” “Toch merken we wel dat het binnen het Limburgse bedrijfsleven begint te leven”, zegt Jongen. “Zelf organiseren we de serie masterclasses Future Proof Financials zodat financieel medewerkers zich bij kunnen laten scholen. Vanuit het Limburgse bedrijfsleven is hier veel interesse voor.”





**R'ESTATE**  
BEDRIJFSHUISVESTING



[www.restate.nl](http://www.restate.nl)

R'Estate en Rutgers o.g. is een internationale vastgoedontwikkelaar en -investeerder, die een groot aantal kantoren, bedrijfsruimtes en bedrijvent centra ontwikkelt en verhuurt. We creëren optimale werkomgevingen voor onze huurders.

**Voor meer informatie kunt u contact opnemen met de heer Bob Rutgers  
024-3739810 of [info@restate.nl](mailto:info@restate.nl)**

**R'Estate B.V. - Rutgers o.g.** Kerkenbos 10-53 M  
6546 BB Nijmegen

**R'estate GmbH** Im Hammereisen 27  
47559 Kranenburg-Nütterden

## Kansen voor startups en investeerders over de grens

Steeds vaker gaan startups de landsgrenzen over om een nieuwe markt aan te boren, om aansluiting te vinden bij specifieke kennis of om de mogelijkheden voor financiering te vergroten. Een lokale investeerder, ook wel business angel, kan veel toegevoegde waarde hebben voor een bedrijf dat zich op een nieuwe markt wil begeven. Ook investeerders zien steeds vaker kansen over de grens, veelbelovende startups binnen specifieke sectoren of een ander investeringsklimaat. Bedrijven en business angels zijn zich niet altijd bewust van de mogelijkheden die er voor hen liggen, soms vlak over de grens. Bovendien weten ze niet altijd hoe kan worden ingespeeld op mogelijke belemmeringen op de weg naar cross-border investing. Om startups en business angels uit de Euregio Rijn-Waal hierin te ondersteunen, werken drie angel netwerken uit Nederland en Duitsland samen binnen het Euregio Business Angels Forum gericht op cross-border investing. Dit zijn Business Angels Agentur Ruhr (BAAR) uit Essen, Angel Funding Germany uit Arnhem, en Angel Engine uit Düsseldorf.

Vanaf mei dit jaar staan verschillende gezamenlijke activiteiten gepland waarbij ondernemers en business angels kennis kunnen maken met cross-border investing en hun internationale contacten op dit gebied kunnen uitbreiden. Bovendien zullen startups en business angels gericht met elkaar in contact worden gebracht tijdens investeerdersbijeenkomsten. Op woensdagmiddag 6 juni is de startbijeenkomst: "Business angel financiering over de grens" in Kleve. Hierbij zijn zowel business angels als startups en groeiende bedrijven van harte welkom. Meer informatie is te vinden via: [www.euregiobusinessangels.eu](http://www.euregiobusinessangels.eu)

## Culinaire banenmarkt op Lekker Venlo

De Regio Venlo heeft een sterke focus op young professionals. De uitdaging die bedrijven hebben om young professionals aan te trekken en vast te houden worden steeds groter. Speciaal voor beide doelgroepen organiseert Lekker Venlo het evenement Eat, Meet en Recruit. Op donderdag 14 juni, de eerste dag van Lekker Venlo, ontmoeten bedrijven en young professionals elkaar op het terrein in het Julianapark. De gebruikelijke smakelijke ingrediënten van Lekker Venlo zijn ruimschoots aanwezig maar er zijn ook workshops, sprekers en naar verwachting 20+ bedrijven die zichzelf presenteren. Culinair genieten en laagdrempelig netwerken en ontmoeten staan daarbij centraal, de deelnemende restaurants van Lekker Venlo serveren gedurende de avond een aantal passende gerechten. Lekker Venlo daagt young professionals uit om te investeren in hun toekomst in een zeer aantrekkelijke en inspirerende omgeving op het paviljoen van Lekker Venlo. De eerste stap van het werkende leven van deze jonge personen zou zomaar in het Julianapark tijdens Lekker Venlo kunnen worden gezet. Voor deze besloten avond is vooraf inschrijven mogelijk via de website [www.lekkervenlo.nl/eat-meet-recruit](http://www.lekkervenlo.nl/eat-meet-recruit). Deelnemers en standhouders kunnen contact opnemen met de organisatie of op de website meer informatie vinden: [www.lekkervenlo.nl/eat-meet-and-recruit-standhouders](http://www.lekkervenlo.nl/eat-meet-and-recruit-standhouders)

13

## 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](mailto:sofie@vanmunstermedia.nl).



# GREEN & FUN AUTOTESTDAG: TESTRIJDERS GEZOCHT



Ieder jaar treft u in Noord-Limburg Business de Fun & Green autotestdag aan; een spetterend evenement waarbij we de laatste modellen aan een kritische test onderwerpen. Binnenkort is het weer zover. Dan zullen tijdens de Green & Fun Autotestdag de nieuwste green & fun auto's door onze trouwe lezers worden uitgetest. We sluiten deze enerverende testdag af met een borrel, waarbij u kunt netwerken met dealers en andere ondernemers in uw regio.

Bent u op zoek naar een nieuwe personenwagen en gevestigd in de regio Noord-Limburg? Meld u dan nu aan voor onze autotest-

dag. Surf naar [www.noordlimburgbusiness.nl/bijeenkomsten](http://www.noordlimburgbusiness.nl/bijeenkomsten) en laat uw gegevens achter. Uiteraard is deelname geheel gratis en vrijblijvend. We selecteren onze testrijders op basis van aanmelding, dus wees er snel bij.

Wilt u als autodealer uw nieuwste modellen ter beschikking stellen aan onze testrijders? Of als stoplocatie meedoen aan deze dag? Neem dan contact op met Marie-Louise van Heeckeren op 024-3738502 en vraag naar de mogelijkheden.

*Tot ziens op de Green & Fun Autotestdag!*



[www.noordlimburgbusiness.nl](http://www.noordlimburgbusiness.nl)



## AVG EN ICT

# HET COMBINEREN VAN TWEE AFKORTINGEN

**Het is bijna zover, op 25 mei gaat de nieuwe Europese privacy wetgeving in. In Nederland staat deze beter bekend als de Algemene Verordening Gegevensbescherming, vaak afgekort naar AVG of de internationale term GDPR. Deze wetgeving stelt strenge eisen aan de manier waarop verwerking van persoonsgegevens plaatsvindt. In dit artikel lichten we een aantal belangrijke ICT-gerelateerde punten uit.**

PETER BERKERS, ACCOUNTMANAGER QWEZZ CLOUD

### Een sterke fundering

Ten eerste is het belangrijk om een verwerkersovereenkomst te hebben met alle externe partijen die data van je bedrijf verwerken. Zoals bijvoorbeeld een administratiekantoor, marketingbureau of uiteraard je ICT-dienstverlener. Deze partijen hebben toegang tot behoorlijk wat persoonsgegevens van personeel en/of klanten. Middels de verwerkersovereenkomst moeten deze partijen aantonen zorgvuldig met de data om te gaan.

Verder dient je eigen bedrijf uiteraard ook verantwoord met privacygevoelige informatie om te gaan. Op ICT-gebied begint dit met een goede interne rechtenstructuur. Hierin is het belangrijk na te gaan wie er toegang heeft tot welke informatie binnen het bedrijf. Personeel wat voor hun werkzaamheden niet bij data hoeft te komen, dient ook niet bij deze data te kunnen.

Dit is niet alleen een kwestie van vertrouwen in je personeel, ook in het geval van een datalek blijft op deze manier de schade beperkt.

Ook is het belangrijk dat de datastructuur niet onbeveiligd benaderbaar is. Dit is te voorkomen door bijvoorbeeld het scheiden van Wi-Fi

netwerken. Met een apart gastennetwerk is te voorkomen dat externe partijen inzage krijgen tot de data binnen het bedrijf. In een organisatie waarbij data door slechts een gedeelte van het personeel ingezien dient te worden, is het mogelijk om twee verschillende personeelsnetwerken aan te leggen.

### Veiligheid onderweg

Daarnaast dient er goed nagedacht te worden over data die op mobiele apparaten of dragers opgeslagen wordt. Wanneer deze apparaten verloren raken of gestolen worden, is het vaak makkelijk de gegevens uit te lezen. Een USB-stick is te beveiligen met een wachtwoord, een mobiele telefoon is tegenwoordig standaard versleuteld, een laptop is echter een lastiger verhaal. Hier kan de harde schijf uitgehaald worden om zo alsnog de data in handen te krijgen. Gegevens versleuteld opslaan biedt in dit geval uitkomst.

Er wordt veel software aangeboden waarmee het mogelijk is om bij verlies of diefstal de data van een apparaat te wissen. Deze functie zit zelfs ingebouwd in mobiele telefoons met Android of iOS. Het kan zeker geen kwaad deze software te gebruiken om gevolgen van een datalek te minimaliseren. Dit soort software werkt echter pas

wanneer het apparaat verbinding maakt met het internet. Op dit moment kan het al te laat zijn. Tref dus niet alléén dit soort maatregelen, maar gebruik ze voornamelijk als vangnet.

Om zeker te weten dat er geen gevoelige data lokaal opgeslagen wordt, kun je er voor kiezen om de kantooromgeving in de Cloud te zetten. Niet alleen zorgt dit voor een extra beveiligingslaag, ook wordt het hiermee mogelijk om onbezorgd te werken, overal.

**Wil je meer weten over het beveiligen van je Wi-Fi of mobiele apparaten? Wil je weten of het een optie is om je kantooromgeving te migreren naar de Cloud? Heb je, geheel vrijblijvend, behoefte aan ICT-advies? Neem contact op met Qwezz via [info@qwezz.nl](mailto:info@qwezz.nl) of 0478-511522.**





### 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](http://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](mailto:welkom@philipsekeunen.nl)

i [www.philipsekeunen.nl](http://www.philipsekeunen.nl)

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





## BEREID JE VOOR OP DE VOLGENDE CRISIS

Nu de economie weer aantrekt beginnen de resultaten van bedrijven weer te stijgen. Toch kan het volgens Freddie de Vries, venoot bij Rühl Haegens Molenaar, geen kwaad om juist in deze tijd eens kritisch naar de bedrijfsprocessen te kijken. "Data-analyse kan bijvoorbeeld helpen om eventuele toekomstige klappen op te vangen."

Ook de klanten van accountantskantoor Rühl Haegens Molenaar zitten weer in de lift. "De resultaten van 2017 zijn zeer positief vergeleken met de cijfers die tussen 2008 en 2016 werden gerealiseerd", vertelt Freddie de Vries. "Binnen sectoren zoals de bouw en installatie begint de vraag het aanbod inmiddels te overstijgen en dat heeft invloed op de kosten van grondstoffen en personeel. Ondernemers kunnen deze stijgende kosten nu prima opvangen dankzij steeds dikker wordende orderportefeuilles. We verwachten dat deze kosten hoog blijven en het is maar de vraag in hoeverre deze permanent hoge kosten tijdens een volgende crisis kunnen worden doorbelast."

Omdat de economie ondanks de opleving nog altijd grillig verloopt, zouden bedrijven juist nu kritisch naar hun bedrijfsprocessen moeten kijken. De Vries: "Met behulp van data-analyses kun je snel en eenvoudig aan de hand van data inzicht krijgen in de afwijkingen en de knelpunten van bedrijfsprocessen. Licht bijvoorbeeld eens je klantenbestand door op rendement, en neem afscheid van verlieslatende klanten. Dat levert een meer solide klantenbestand op. Bovendien kun je dan makkelijker voldoen aan de vraag naar je product of dienst zonder je personeelsbestand uit te hoeven breiden. Ook het flexibiliseren van je personeelsbestand kan je bedrijf beter crisisbestendig maken. Het maakt afschalen makkelijk waardoor je meer grip krijgt op deze kostenpost." Dat deze methode werkt, bewezen de bedrijven die de crisis overleefden. "Door nu je rendementen verstandig in te zetten, kun je veel beter eventuele toekomstige klappen opvangen", aldus De Vries.

[www.rhmweb.nl](http://www.rhmweb.nl)  
[info@rhmweb.nl](mailto:info@rhmweb.nl)



## STAKEHOLDERSMANAGEMENT BEHANDEL ANDEREN ZOALS JIJ BEHANDELD WIL WORDEN

Stakeholdermanagement. Veel professionals hebben het erover, maar wat is het eigenlijk precies? Zijn stakeholders bijvoorbeeld hetzelfde als doelgroepen? En hoe onderhoud je stakeholders en wat heb je er überhaupt aan? Na het volgen van een masterclass, verzorgd door Paul Stamsnijder van de Reputatiegroep, werd mij al snel duidelijk dat het in beeld hebben van stakeholders essentieel is. Om maar meteen helderheid te scheppen: stakeholders zijn niet hetzelfde als doelgroepen. Het grootste en meest essentiële verschil is, dat je stakeholders niet kunt kiezen. Ze kiezen namelijk jou! Dit in tegenstelling tot doelgroepen, die jij als organisatie kiest.

"Draai een komkommer in een Volkskrant, dan heb je de dag erna een augurk." "Huh?" hoor ik je denken? "Wat heeft dat nu met stakeholdermanagement te maken?" Nederlanders zijn een kritisch en nuchter volk. Met name in de publieke opinie kun-

nen we er wat van. Je omgeving kan je maken of breken. Het is dus van belang om continu te luisteren naar jouw omgeving. Bij stakeholdermanagement gaat het erom dat je weet hoe je omgeving over je denkt en hoe jij met dat gegeven omgaat. Of het nu je doelgroep is of niet. Wie niet luistert naar zijn omgeving, ligt meteen onder vuur. Blijf in verbinding met je omgeving en weet wat stakeholders van je vinden.

Wil je eens van gedachte wisselen over stakeholdermanagement of andere communicatievraagstukken? Laurens-Jan Pubben is communicatieadviseur en mede-eigenaar van Bureau Tint. Met een strategisch inzicht en een gezonde portie creativiteit helpt hij relaties om op een verrassende manier te communiceren.

**Bureau Tint, speelt in communicatie**  
[info@bureautint.nl](mailto:info@bureautint.nl)  
077-7630750



## GASTROBAR BRUIZ, GENIETEN VAN CULINAIRE TRENDS

Anderhalf jaar na de opening van Gastrobar Bruiz in Maasbree mag Yvonne Niëns terecht van een succes spreken. "Zowel de zakelijke als de particuliere gast waarderen ons culinaire concept van topkwaliteit, geserveerd in een locatie met een ongedwongen sfeer."

18

Gastrobar Bruiz is gevestigd in het oude gemeentehuis van Maasbree. In plaats van een traditionele kaart met voor-, hoofd-, en nagerechten kunnen gasten kiezen uit diverse creatieve gerechtjes en zo, afhankelijk van wat ze zelf willen, hun lunch, diner of borrel samenstellen. Hierbij staat geen specialiteit of specifieke keuken centraal, maar wordt iedere keer ingespeeld op culinaire trends, het seizoen en het aanbod van verse producten. Het uitgebreide drankassortiment bestaat onder andere uit vele biersoorten, Bruiz specials en wijnen van het Spaanse wijnhuis Torres, waar Bruiz ambassadeur van is.

"Chef-kok Eric Hirdes en sous-chef Luuk Steeghs zorgen voor culinair hoogwaardige gerechtjes, die Twan ten Haaf en Pascal Janssen serveren in een ongedwongen sfeer", vertelt Yvonne Niëns. "Onze gasten komen regelmatig terug om de steeds wisselende kaart te proberen of laten zich verrassen door de gerechtjes die de chef-kok buiten

de kaart om samenstelt."

Naast de particuliere gast weet ook de ondernemer Bruiz te vinden. "Onze zakenlunches lopen ontzettend goed en ook van de voormalige Raadzaal op de eerste verdieping wordt veel gebruikgemaakt. Daarnaast komt de exclusieve businessclub Bizculi vijf keer per jaar langs om na een presentatie te genieten van drie gerechten, waarbij zij per gerecht wisselen van tafel om zoveel mogelijk te kunnen netwerken."

Yvonne Niëns is trots op het team van Bruiz, dat van deze gastrobar in korte tijd een groot succes heeft gemaakt. "En met een onlangs opnieuw ingericht terras gaan we wederom een hele mooie zomerperiode tegemoet. Iedereen is van harte welkom!"

**Meer informatie is te vinden op [www.bruiz.nu](http://www.bruiz.nu)**



## KASTEELTUINEN ARCEN, HET MOOISTE DECOR VAN LIMBURG...

In het pittoreske dorpje Arcen, gelegen in de prachtige Maasduinen van Noord-Limburg ligt Kasteeltuinen Arcen. Kasteeltuinen Arcen is een van de meest veelzijdige bloemen- en plantenparken van Europa. Het park is 32 hectare groot en heeft meer dan 15 unieke tuinen en een historische buitenplaats met 17de eeuwse kasteel. Kasteeltuinen Arcen is drie jaar op rij door Land van ANWB uitgeroepen tot het Leukste uitje van Limburg!

Het park is een bekende toeristische trekpleister en trekt per seizoen meer dan 175.000 bezoekers die genieten van de prachtige tuinen of de bijzondere evenementen die er regelmatig georganiseerd worden. Kasteeltuinen Arcen biedt ook tal van mogelijkheden voor de zakelijke markt. Het park heeft inspirerende en authentieke locaties van uiteenlopende grootte. Kasteeltuinen Arcen heeft als decor gediend voor onder andere productpresentaties, seminars, vergaderingen, workshops, inspiratiesessies, jubilarissenvieringen en netwerkborrels.

Het eeuwenoude kasteel, de sfeervolle ruimtes in het Koetshuys, de mediterrane sfeer in de Casa Verde en de vele tuinen bieden een inspirerende omgeving voor een zakelijke bijeenkomst. Kasteeltuinen Arcen kan door de diverse locaties en ruimtes

zeer uiteenlopende programma's aanbieden. Een kleinschalige workshop, een plenair samenzijn tot 300 personen of een uniek personeelsfeest met 600 collega's zijn slechts enkele voorbeelden. Tevens beschikt Kasteeltuinen Arcen over het Toernooiveld. Een groot evenemententerrein wat uitermate geschikt is voor outdoor activiteiten, zoals productpresentaties, sportdagen en grootschalige evenementen tot 10.000 personen.

**Op zoek naar een inspirerende omgeving voor uw zakelijke bijeenkomst?**

**Voor meer informatie of een offerte op maat kunt u contact opnemen met Kasteeltuinen Arcen via 077-4736010 of [reserveringen@kasteeltuinen.nl](mailto:reserveringen@kasteeltuinen.nl).**



## ADVOCATUUR

# ONS KANTOOR GROEIT VERDER, WE ZIJN VERDRIEVOUDIGD!

**EIND VORIG JAAR STELDE WILLEM GERBRANDS ZICH AL AAN U VOOR IN ONZE COLUMN. DAARNA HEBBEN WE NIET STILGEZETEN. IN FEBRUARI IS ONTSTaan MET LYNN HALES. OP 1 APRIL IS SANDER OUDENHOVEN ALS PARTNER BIJ ONS AANGESLOTEN EN IS HANNEKE HAENEN ONZE STEUN EN TOEVERLAAT IN DE ONDERSTEUNING. EEN VERDRIEVOUDIGING VAN ONS KANTOOR SINDS DE OPRICHTING 1 OKTOBER 2016. EEN ONTWIKKELING WAAR WE HEEL TROTS OP ZIJN.**

19

Uiteraard stellen wij ook deze nieuwe teamleden graag aan u voor.

### Even voorstellen

#### Sander Oudenhoven

Sander heeft zich na zijn beëdiging als advocaat in 2003 meer en meer gespecialiseerd in arbeidsrecht. In 2012 heeft hij zijn specialisatie verder verdieping gegeven door een specialisatieopleiding te volgen bij de Grotius Academie. Sander is actief in alle aspecten van het arbeidsrecht, van reorganisatie tot het opstellen van arbeidscontracten en van individuele ontslagen tot het juridisch begeleiden van verbetertrajecten van werknemers.

#### Lynn Hales

Lynn is een gedreven en enthousiaste arbeidsrecht-juriste, met veel passie voor het rechtsgebied. De veelzijdigheid van het rechtsgebied en de menselijke factor hebben haar enthousiast gemaakt om een master arbeidsrecht af te ronden aan de universiteit van Tilburg. Het zal dan ook geen verrassing zijn dat Lynn de arbeidsrechtpraktijk bij Voor de Zaak ondersteunt.

#### Hanneke Haenen

Al heel lang weet Hanneke dat haar interesse ligt bij het ondersteunen van een team van advocaten bij de dagelijkse werkzaamheden, waarbij gastvrijheid, klantgerichtheid, accuratesse, betrouwbaarheid en collegialiteit bij haar hoog in het vaandel staan. Geen dag is hetzelfde en je weet 's morgens vaak niet wat de dag gaat brengen.

#### Specialiseren is de toekomst.

De tijd dat advocatenkantoren alle specialisaties onder één dak aanbieden lijkt voorbij. Rechtsgebieden en daarmee de wensen en behoeften van de klanten worden steeds complexer. Daarom heeft Voor de Zaak Advocaten zich volledig toegelegd op één doelgroep: ondernemers in de regio groot Venlo. De benodigde specialisaties, ondernemings- en arbeidsrecht, zijn evenredig over de advocaten verdeeld. Rob en Willem houden zich non-stop bezig met Ondernemingsrecht en Sander, Lynn en Marivonne houden zich bezig met Arbeidsrecht.

#### Advocatuur 2.0

Maar met specialisatie alleen kom je er niet. Innovatie en advocatuur zijn niet gelijk twee

termen die je met elkaar in verband brengt, maar Voor de Zaak is wellicht de uitzondering die de regel bevestigt. Het kantoor is continu bezig om nieuwe juridische producten met toegevoegde waarde voor ondernemers te ontwikkelen.

In onze volgende column zullen we daar meer over vertellen.

#### Ambitie

De no-nonsense mentaliteit bij Voor de Zaak spreekt veel ondernemers aan. Onze ambitie is dan ook om op termijn door te groeien tot een middelgroot kantoor met zes tot acht advocaten. Een kantoor dat altijd voorop loopt met nieuwe juridische producten voor ondernemers. Maar wel met dezelfde persoonlijke en laagdrempelige benadering zoals wij die vanaf de start van het kantoor hebben ingezet.

**Wilt u meer informatie over onze teamleden kijk dan op onze website voordezaak.nl. Wilt u meer weten over onze dienstverlening dan ontvangen wij u graag voor een kopje koffie. Bel of mail mij dan gerust via [marivonne@voordezaak.nl](mailto:marivonne@voordezaak.nl) of 06-47898741.**



# SAFARI IN AFRIKA?

Tanzania  
Kenia  
Madagaskar  
Oeganda  
Rwanda  
Zimbabwe  
Namibië  
Botswana  
Zambia  
Mozambique  
Seychellen  
Mauritius  
Zuid-Afrika



*Al sinds 1979 dé Afrika specialist*

Ruim 100 uitgekiende reizen vindt u op [jambo.nl](http://jambo.nl) en in onze brochure of bel met onze Afrika specialisten op 020-2012740 voor een reis op maat.  
**De mogelijkheden zijn eindeloos, privé reizen geheel conform uw wensen!**





## "CHALLENGE LWV GOED INITIATIEF"

# CORINE FLEUREN SUCCESVOL MET MINITREE

**Corine Fleuren twijfelde niet toen ze gevraagd werd als jurylid voor de LWV Challenge. "Een uitstekend initiatief om samenwerking aan te jagen, ideeën echt concreet te maken. Daarnaast heb ik veel geleerd van de andere juryleden en de deelnemers."**

In 2010 bedacht Corine Fleuren dat ze naast haar baan in het boomkweekbedrijf van haar man Han in Baarlo en een gezin met drie kinderen nog wel tijd had voor een eigen onderneming. Min of meer een hobby. Het liep even anders. Nu is ze meer dan fulltime werkzaam in haar MiniTree, heeft ze twee mensen op de loonlijst en slaat ze haar vleugels uit in Europa en ver daarbuiten.

### BIJZONDER

De gedachte om samen met haar schoonzus twee avonden per week te besteden aan de kweek en verkoop via internet van fruitboompjes aan particulieren hield niet lang stand. "We kregen direct heel veel media-aandacht", kijkt de in Noord-Holland geboren en getogen voedseltechnologie terug op de start. "Blijkbaar hadden we toch iets bijzonders bedacht. Bovendien: twee vrouwen in de toch vooral mannelijke wereld van fruittelers was niet alledaags. We hebben in kranten en tijdschriften gestaan, zijn op tv geweest. Fantastisch, want juist voor marketing hadden we geen budget. We hadden meteen klanten."

Al na een jaar was MiniTree een officiële BV met nu een professionele webshop en (vaste) klanten in Nederland, België en Duitsland. "Afgelopen jaar hebben we zo'n 12.000 appelboompjes verkocht, goed voor drie salarissen en de kosten", vertelt Corine Fleuren in het

weiland achter het bedrijf waar ook haar man bomen kweekt voor de professionele fruitteelt. "We zijn erin geslaagd een boompje te kweken dat niet breder wordt dan vijftig centimeter, niet gesnoeid hoeft te worden en direct appels levert."

### PROFESSIEEEL

Niet te verwarren met de fruitboompjes die de grote ketens verkopen voor nog geen tientje. "Nee, wij kiezen bewust voor topkwaliteit. Dat doen we ook omdat MiniTree de weg moet vrijmaken voor een revolutie in de professionele fruitteelt. Onze boompjes zijn recht en smal waardoor de appels gelijkmatig rijpen, ze vergen bijna geen onderhoud, zijn biologisch gekweekt en resistent tegen verschillende schimmels. Ze zijn op termijn geschikt om met robots te oogsten. Opgeteld zal dit voor de fruitteler interessant zijn. Ja, je mag MiniTree ook zien als de kraamkamer voor het bedrijf van mijn man."

De boompjes van MiniTree zijn vooral in trek bij hobbytuinders en als cadeautje bij bijvoorbeeld een huwelijk, geboorte of verhuizing. In Baarlo worden de bestellingen verwerkt, verpakt en verstuurd. "Ook veel bedrijven bestellen de boompjes als relatiegeschenk of voor het kerstpakket. Niets mooiers toch dan een duurzaam en gezond cadeautje?"

### LWV

Corine Fleuren is met MiniTree lid van de LWV en bezoekt trouw de bijeenkomsten van haar studieclub in Noord-Limburg. "Omdat ik daar ondernemers uit andere branches ontmoet. Daar steek ik heel veel van op. Net als bij de Challenge. Ik verheug me nu al op de finaledag op 19 juni als de vijf finalisten weer pitchten."

### LWV CHALLENGE

Het 100-jarig bestaan van de LWV wordt gevierd met het thema 'Het jaar van het Limburgs ondernemen' en wordt onderstreep met tal van activiteiten. Een belangrijk onderdeel van het 100-jarig bestaan is de LWV Challenge. Wie komt met hét beste idee voor Limburg? Ondernemers worden uitgedaagd om in groepsverband met andere LWV-leden tot een initiatief te komen dat van meerwaarde is voor de Provincie Limburg. Inmiddels heeft de jury uit een kleine 40 ideeën 5 finalisten gekozen. Deze finalisten worden begeleid om tijdens de Limburg Happening op 19 juni een goede pitch neer te zetten. De winnaar zal op feestelijke wijze bekend worden gemaakt.

Meer informatie: Sandra Litjens, litjens@lww.nl, 06-54307260



STICHTING  
**LIVA**  
WE CARE

 Stichting LIVA  
[www.stichtingliva.nl](http://www.stichtingliva.nl)

# BORN TO BE WILD

Ga naar [wnf.nl/tijger](http://wnf.nl/tijger) en geef de tijger een toekomst!

Gratis advertentie



## Degenschermmer zoekt sponsoring voor het EJK

Help Timothy Assmann (14) naar de Europees Jeugdkampioenschappen 2018/2019.

Kijk voor meer informatie op [www.facebook.com/helpmijnaarhetejk](http://www.facebook.com/helpmijnaarhetejk)



### 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.



Raayerveldlaan 6 5991 EN Baarlo  
T: 077 321 40 00 [baarlo@sandton.eu](mailto:baarlo@sandton.eu) [www.sandton.eu/baarlo](http://www.sandton.eu/baarlo)



Een nieuwe  
kijk op jouw  
business

**KING**  
BUSINESS SOFTWARE

[www.king.eu](http://www.king.eu)

## Jasper Heesakkers nieuwe LWV-kringsecretaris Noord-Limburg

In februari van dit jaar is de 34-jarige Jasper Heesakkers LWV-kringsecretaris geworden voor de regio Noord-Limburg. Jasper is een echte verbinder en heeft kennis en ervaring in bedrijfsleven en politiek die goed van pas komt in deze functie. Jasper: "De regio Noord-Limburg is een toonaangevende regio met een stevige groei in de logistieke sector, de agri-food sector en de maakindustrie. Hier liggen veel kansen voor bedrijven. Ik houd me nu vooral bezig met het drinken van 100 koppen koffie bij onze leden en het ophalen van informatie waar ik iets mee kan in de regio. Mijn beleidsveld binnen de LWV is duurzaamheid. Om dit onderwerp goed op de kaart te zetten zijn wij bezig met de oprichting van een expertisecentrum duurzaamheid." Wil je een keer een kop koffie met mij drinken en informatie uit Noord-Limburg met mij delen? Ik maak graag een afspraak met je. Jasper Heesakkers, heesakkers@lww.nl, 0475-352620



## Teun Dielesen nieuwe Operationeel Directeur Toverland

Attractiepark Toverland heeft een nieuwe Operationeel Directeur. Teun Dielesen gaat leiding geven aan de operationele afdelingen en hiermee de huidige gasttevredenheid van een 9+ borgen. Met zijn 23 jaar is hij de jongste pretparkdirecteur van de Benelux. Het vierkoppige directieteam van Toverland is met de toevoeging van Teun weer compleet. De afdelingen Horeca, Retail, Mens & Organisatie, Planning en Operations zullen voortaan door Teun Dielesen aangestuurd worden. Hij streeft ernaar deze afdelingen op inspirerende wijze te faciliteren om te blijven groeien. "Mijn doel is om dit fantastische familiebedrijf te laten uitgroeien tot een van de grotere en meest magische vrijetijdsbelevingen van Europa", aldus Dielesen. Met de komst van Teun bestaat het directieteam van Attractiepark Toverland uit vier personen: Caroline Kortooms (Algemeen Directeur), Paul Oomen (Technisch Directeur), Carin van Berkel (Commercieel Directeur) en Teun Dielesen (Operationeel Directeur). Dielesen is al ruim vijf jaar werkzaam bij Toverland en sinds drie jaar de schoonzoon van Caroline. Na diverse operationele parkfuncties en een functie bij de Financiële Administratie is hij momenteel Manager Attracties. Alvorens de functie van Operationeel Directeur te gaan bekleden, zal hij eerst de afdeling attracties overdragen. In zijn opleiding tot Operationeel Directeur zal Teun nauw worden bijgestaan door Jean Gelissen, Algemeen Directeur Gelissen Group, en Caroline Kortooms. Jean en Caroline hebben Teun voor deze functie benaderd omdat hij "het Toverland-DNA heeft, passie heeft voor de branche en bovenal een professioneel mensen-mens is". Dielesen heeft bedrijfskunde gestudeerd aan de Universiteit van Maastricht en Amsterdam, met een specialisatie in strategie. Zijn persoonlijke drijfveer is het vol passie en overtuiging neerzetten van magische belevenissen.





SUCCESSVOLLE DERDE EDITIE CONNECTED  
**"PARKEER JE EIGEN BELANG"**

Op dinsdag 10 april vond alweer de derde editie van het kennisevent CONNECTED plaats. Ruim 400 deelnemers kwamen in De Maaspoort bijeen om het door henzelf samengestelde kennisprogramma te volgen. Noord-Limburg Business verzorgde de zeer goed bezochte paneldiscussie 'Innovatie door samenwerken'.

FOTOGRAFIE: PETRA LENSSEN



Bart Verlegh en Trudy van Megen



### Succesfactoren voor innovatie

Niet alleen de panelleden, maar ook het publiek had ervaring met de (on)mogelijkheden van samenwerken en innoveren. Na het vragen van enkele succesfactoren kwamen de toehoorders met de volgende input:

- anders denken
- vertrouwen
- kennis
- veranderbereidheid
- personeel dat meedenkt
- creativiteit
- doorzettingsvermogen
- lef
- ondernemerschap
- dialogoog aangaan
- organisatiestructuur aanpassen
- risico durven nemen
- nieuwe zekerheden zoeken
- durven falen

Tijdens de discussie kregen panelleden Bart Verlegh (Innoveins), Trudy van Megen (Feed Design Lab), Jan Houwen (Volantis) en Sylvia Laurensse (Koninklijke Kusters Engineering) enkele stellingen voorgelegd. Aan de hand van deze stellingen vertelden zij over het belang van samenwerken om tot innovatie en nieuwe ideeën te komen.

#### EFFECTIEF

Discussieleider Jan-Jaap In der Maur startte de discussie met de stelling dat er zonder samenwerken geen innovatie en dus ook geen toekomst voor een bedrijf is. Jan Houwen is van mening dat samenwerken niet noodzakelijk is om te kunnen innoveren. "Maar dit kan het innovatieproces wel sneller laten verlopen." Deze mening wordt door een toehoorder niet gedeeld, die meent dat je in je eentje sneller beslissingen kan nemen en sneller kan schakelen. Volgens Bart Verlegh draait het niet zo zeer om snelheid, maar om kwaliteit. "Samen ben je beter in staat om een sterk product te ontwikkelen, maar het is wel steeds belangrijker om snel tot elkaar te komen. Snelheid is steeds vaker de standaard en dat vergt onder andere meer en eerdere openheid van de innoverende partijen." "Samenwerken wil zeker niet zeggen dat het proces langzamer verloopt",

geeft Sylvia Laurensse aan. "Je komt juist tot betere inzichten. Je gaat eerder grenzen over dan wanneer je alleen werkt." "Je kunt heel goed in je eentje innoveren, maar wil je echt tot vernieuwing binnen je branche dan kun je juist heel veel leren van een ander bedrijf", vult Trudy van Megen aan. "Soms is het wel wat makkelijker en laagdrempeliger om samen te werken met bedrijven die actief zijn in andere sectoren, maar het loont ook zeker om partijen in je eigen branche op te zoeken. Innovatieve processen kunnen dan heel snel en effectief verlopen." Verlegh ziet juist heil in die sectoroverstijgende samenwerkingsverbanden. "Binnen mijn eigen vakgebied komen de innovatieve ideeën de laatste jaren juist uit andere sectoren of juist door revolutionaire samenwerkingsverbanden. Twee logistieke bedrijven kunnen samen zeker tot innovatie komen, maar ik geloof meer in kruisbestuivingen, bijvoorbeeld tussen de sectoren logistiek en ICT."

#### ROL VAN DE KLANT

Discussieleider In der Maur vraagt in hoeverre de klant een rol speelt bij innovatie. "De klant heeft altijd je prioriteit", reageert Houwen. "Je zoekt immers een oplossing voor je probleem of je wil graag tot nieuwe ideeën te komen. Die klanten worden echter bij elk bedrijf

op een andere manier geholpen. Bedrijven binnen hetzelfde segment kunnen op dat vlak van elkaar leren. Ook het toepassen van kennis uit de ene sector binnen de andere sector kan zorgen voor een versnelling. En dan kun je echt stappen zetten." Verlegh pleit voor een combinatie van beide. "Als marketeer denk je natuurlijk vanuit de klant, maar de klant heeft zelf niet altijd de beste oplossing voor zijn probleem. Klanten kunnen zeker bijdragen aan je productiviteit, maar ga juist ook met vreemden in gesprek. Met bijzondere combinaties kun je juist niet voor de hand liggende oplossingen realiseren. In die combinaties zit de verrassende innovatie die je bedrijf een grote stap voorwaarts brengt."

#### INVESTEREN

De tweede stelling stelt dat innoveren en samenwerken erg ingewikkeld kan zijn. Deze stelling krijgt bijval uit het publiek. Je hebt elkaar weliswaar nodig om toegevoegde waarde te creëren, maar met die samenwerking ontstaat ook de vraag wie recht heeft op welk deel, en welk deel nu eigenlijk die toegevoegde waarde biedt. Een andere ervaring die wordt gedeeld is dat het innovatieproces soms vervalt tot een zakenrelatie waarbij bedrijven zich opstellen als aannemer en onderaannemer, waarmee



## OVER DE PANNELLEDEN

### Bart Verlegh

Bart Verlegh maakt met zijn marketing- en businessdevelopment bureau BlueHub onderdeel uit van Innoveins. Dit samenwerkingsverband, dat is gericht op innovatie, bestaat daarnaast uit de bedrijven Botany, dat onderzoek doet naar de professionele tuinbouw en industrie, en het high-tech engineeringbureau Blue Engineering. Innoveins richt zich op innovatieve technische oplossingen voor de agrarische sector. Zo is het bedrijf anderhalf jaar bezig geweest met een robot voor de komkommerteelt. "Innovatie maakt het mogelijk om technische toepassingen betaalbaar en schaalbaar te maken. Maar daarvoor is wel goede interactie tussen de verschillende partijen nodig. Je moet dezelfde definities gebruiken en elkaars wereld leren begrijpen."

### Trudy van Megen

Trudy van Megen neemt deel namens Feed Design Lab, een onderzoek- en opleidingscentrum voor innovatie in diervoerindustrie. Op dit moment zijn er 104 bedrijven bij deze organisatie aangesloten en wordt er onderzoek gedaan naar de geschiktheid van algen als eiwitbron ter vervanging van soja. Maar deze succesvolle samenwerking heeft wel een aanlooptijd gehad. "Het Feed Design Lab is een initiatief van twee Limburgse directeuren die ondanks hun succesvolle bedrijven toch in wilden spelen op de veranderingen in de feedsector, zoals het minderen van het gebruik van Zuid-Amerikaanse soja als grondstof voor hun producten, het toepassen van nieuwe

grondstoffen als algen & insecten en de inzet van andere machines. Zij wilden een proeffabriek oprichten waar bedrijven zonder risico testen konden uitvoeren en projecten konden ontwikkelen. Het idee werd niet direct positief ontvangen. Er rees onder andere de vraag wie er dan precies eigenaar van de opgedane kennis zou worden. Ook hielden hun concullega's zich in eerste instantie afzijdig. Toen de initiatiefnemers uiteindelijk besloten om het plan in etappes uit te rollen en de leiding in handen van iemand van buitenaf kwam, kreeg het initiatief een breed draagvlak. Binnen tien maanden kon het Feed Design Lab worden gebouwd, en dat is nu inmiddels vier jaar geleden."

### Jan Houwen

Jan Houwen is CEO en eigenaar van Volantis, een ingenieurs- en consultancygroep actief in industrie en bouw. In 2013 maakte het bedrijf samen met onder andere Océ onderdeel uit van een groep ondernemingen die hun vizier wilden richten op de ontwikkeling van de regionale maakindustrie. "Het gezamenlijk doel was een impuls geven aan de maakindustrie en deze in de regio, nationaal en internationaal op de kaart te zetten. Vaak zijn het universiteiten die de basis vormen voor een ontwikkelingen, of zijn het grote bedrijven zoals Philips en DSM die als kartrekker opereren. In onze regio zijn deze partijen niet of beperkt aanwezig, en moet het dus vooral vanuit de innoverende MKB-bedrijven komen. Door samen te werken en de kansen die innovatie biedt te herkennen kunnen we de maakindustrie laten groeien. Daarvoor zijn een aantal innovatie-ontwikkellijnen opgesteld. Binnen de ontwikkellijijn

CircularDesign hebben Dejatech, Hotraco, BAS en Volantis het Circular Science Center opgericht. Deze bedrijven hebben allemaal een andere achtergrond, maar werken samen om in 2030 wereldoplossingen voor de enorm stijgende voedselvraag te hebben ontwikkeld ze gaan complete Urban foodoplossingen neerzetten."

### Sylvia Laurensse

Sylvia Laurensse is Strategisch Innovatie Manager bij Koninklijke Kusters Engineering, dat sinds 1911 bestaat. "De core business van het bedrijf bestaat nu nog uit het produceren van machines voor het vernietigen van geld dat uit roulatie is gehaald. Daarnaast zetten we onze technische kennis in om in te spelen op de ontwikkelingen op het gebied van de circulaire economie. Een voorbeeld hiervan zijn machines voor het opschonen van compost." Voor Kusters Engineering gaat innoveren om grenzen verleggen. "Eind 2016 werd in India besloten om alle 500 en 1000 roepiebiljetten uit roulatie te nemen. Dat betekent dat dertig van onze machines sinds die tijd twee jaar fulltime zullen draaien om deze biljetten weg te werken. Deze vernietigde biljetten hebben echter geen duurzame bestemming. Omdat dat niet strookt met onze duurzame strategie, lanceerden we in 2017 samen met het National Institute of Design in India een wedstrijd waarbij studenten uit heel India ideeën in mochten zenden. Uiteindelijk koos de jury vier innovatieve ideeën die wij onder andere met een nabij gelegen bedrijf in Venlo aan het uitwerken zijn. Zonder deze internationale samenwerking hadden we deze ideeën niet gehad."

je niet verder komt. "Wil je echt samenwerken, dan zul je je eigen belang tijdelijk opzij moeten zetten voor het algemene belang van de innovatie. Dat maakt het lastig", geeft Van Megen aan. Verlegh knikt: "Wanneer je samen moet werken met mensen van andere afdelingen, bedrijven of sectoren zul je eerst tijd in hen moeten investeren voordat je het daadwerkelijke innovatieproces kunt starten. Maar die investering is wel cruciaal om tot een productieve innovatie te komen." "Samen nieuwe wegen creëren is vaak het moeilijkst, want iedereen begint met het doel van de eigen organisatie", zegt Houwen. "Daarom moet je samen een nieuw doel aan de horizon zetten waar je als groep naartoe moet werken. En afgezien daarvan moet het natuurlijk ook gewoon klikken." Laurensse geeft aan dat vertrouwen daarbij een belangrijke factor is. "Je moet open naar elkaar kunnen zijn om zo het vertrouwen te creëren dat nodig is om samen te kunnen werken en het gezamenlijke doel te kunnen bepalen. Dat geldt voor innovatie net zo

goed." Verlegh: "Bovendien is risico nemen onderdeel van het ondernemerschap. Elk bedrijf zou binnen de strategie ruimte moeten hebben voor innovatie. Het zijn de innovatieve bedrijven die ons aan het denken zetten en ons uitdagen." Laurensse: "Innoveren is nodig om door te kunnen blijven gaan, dat geldt zeker ook voor ons bedrijf. Door steeds nieuwe stappen te zetten, blijf je jezelf opnieuw uitvinden."

#### BUURMAN

De derde stelling gaat over de aanwezige partijen in de regio. Weten deze elkaar inmiddels goed te vinden? Volgens Houwen gaat dit steeds beter. "Ik zie een enorme ontwikkeling in de regio waarbij bedrijven elkaar steeds beter leren kennen en ook de behoefte hebben om elkaar op te zoeken. Wel denk ik dat de ondernemingen die voornamelijk internationaal opereren, er goed aan doen om ook eens iets vaker te kijken wat er precies op het industrieterrein rond het hoofdkantoor gebeurt." "Innoveren is ook investeren in

mensen", zegt Verlegh. "Elke ondernemer heeft nu eenmaal diens eigen strategie en doelstellingen. Ook kan ik me voorstellen dat je in de beginfase misschien niet meteen al je kaarten op tafel gooit. Toch begint het met lokaal investeren en een vertrouwensbasis. Door aan de voorkant te investeren zien mensen dat samenwerken en innoveren loont en dan komen de kaarten ook makkelijker op tafel. Ik kan me heel goed voorstellen dat de 104e partij die zich heeft aangesloten bij het Feed Design Lab makkelijker is overtuigen is geweest dan de derde partij." Van Megen: "Zonder de beide kartrekkers was het Lab zeker niet van de grond gekomen, en dat heeft mede te maken met het feit dat de eerste bedrijven ver van elkaar afstonden qua bedrijfsactiviteiten. De echte veevoederleveranciers sloten later pas aan. Samenwerken met de buurman werpt vaak een drempel op. Dat is een gemiste kans, maar wel vaak de realiteit. Daarom is het zo belangrijk om je eigen belang te kunnen parkeren."

Sylvia Laurensse



Jan Houwen





**AAN DEZE RUBRIEK WERKTEN MEE:**

- Marie-José Korsten, Feel Good Expert
- Angelique Huybregts-Naus, Beautysalon Jolique
- Modezaak Jansen-Noy uit Sevenum

Bent u ondernemer en wilt u ook kosteloos deelnemen aan deze rubriek? Of iemand nomineren? Stuur een mail naar: [sofie@vanmunstermedia.nl](mailto:sofie@vanmunstermedia.nl).

DE STIJL VAN  
**KITTY JANSSEN-BRUMMANS**

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 Kitty Janssen-Brummans van Recolour Yourself aan de beurt.

FOTOGRAFIE: LAURENS EGGEN



Personal coach Kitty Janssen-Brummans ondersteunt mensen in hun zoektocht naar zichzelf, hun passie, unieke kwaliteiten en mogelijkheden. Dit zijn vaak cliënten die als gevolg van een burn-out zijn uitgevallen. "Tijdens de coachtrajecten probeer ik cliënten hun patronen te laten doorbreken en anders tegen de zaken aan te laten kijken. Wat betreft mijn eigen kledingkeuze merk ik dat ik zelf ook een vast patroon heb. Hoewel ik graag afwissel tussen jurken, rokken en broeken, valt de keuze voornamelijk op zwart en donkerblauw. Wel draag ik af en toe een

jurk in een knallende kleur. Met behulp van Marie-José wil ik onderzoeken welke stijlen en kleuren mij laten stralen."

De eerste outfit is een zomers jurkje met blokken en bloemmotieven in diverse kleuren. Eronder draagt Kitty haar eigen donkerblauwe pumps. "Dit is zeker een jurk die ik in de zomer zou dragen", zegt Kitty opgetogen. "De opengewerkte mouwtjes vormen een leuk detail." Marie-José: "Uit de passie is naar voren gekomen dat Kitty met name opfleurt van pure, krachtige

kleuren. De mouw is speels maar bedekt de schouder voldoende waardoor het een nette outfit is. Dit is echt een jurk waarmee je kleur toevoegt aan je garderobe, dat is precies wat Kitty tijdens het coachen ook bij haar cliënten wil bereiken."

Omdat de eerste jurk meteen een schot in de roos is, probeert Kitty nog een tweede exemplaar. Ook dit exemplaar is voorzien van felle kleuren en een drukke print met horizontale en verticale strepen. De outfit wordt compleet gemaakt met een fuchsia-rose vestje, een zwart-witte buidel tas uit de eigen lijn van Marie-José en zwarte pumps van Kitty. "Deze jurk heeft een hele mooie zwarte belijning bij de hals en de mouwaanzet, dat maakt het net wat spannender", licht Marie-José toe. "En hoewel deze jurk weer een heel ander patroon heeft, komen ook hier de felle kleuren de look van Kitty ten goede."

Voor de derde outfit combineert Marie-José een blauwe jumpsuit voorzien van een groen varenpatroon, een bijpassende groene clutch van kurk en de donkerblauwe pumps van Kitty. "Dit is echt out-of-the-box", zegt Kitty enthousiast. "Ik zou deze jumpsuit niet snel uit het rek trekken, maar ik vind dat deze me wel heel mooi staat. De kleurencombinatie is heel verfrissend, waardoor mijn gezicht meer spreekt." Ook Marie-José is tevreden: "Kitty wil graag shinen en dat lukt zeker in deze jumpsuit. We hebben haar veel kleur laten dragen en van het veilige af kunnen krijgen. Missie geslaagd!"

29





Car  
Lease

# LEASEAUTO: AL LANG NIET MEER ALLEEN VOOR MANAGERS EN DIRECTEUREN

**Vroeger was een 'auto van de zaak' voorbehouden aan de directie of het hogere management. Dat is al lang niet meer zo: er zijn inmiddels bijna 800.000 leaseauto's in Nederland. Een groeiend aantal daarvan wordt geleased door particulieren.**

Er is nogal wat veranderd sinds het leasen van auto's in de jaren '80 opkwam in Nederland. De grootste verandering is daarbij wel dat de aantallen spectaculair zijn gestegen. Was je in de jaren '80 nog een uitzondering als je een leaseauto had, tegenwoordig is zo'n 45 procent van de nieuw verkochte auto's een leaseauto. Het totale aantal leaseauto's steeg tot bijna 800.000, waarvan 19 procent bestelauto's en maar liefst 81 procent personenauto's.

## PRIVATE LEASE

Opvallend is dat je al lang niet meer naar een bank, autodealer of leasemaatschappij hoeft als je een auto wilt leasen. Als particulier kun je daarvoor vaak ook terecht bij een bouwmarkten, een warenhuis of de Mediamarkt. Toch is dat niet de enige reden dat het aantal particulieren dat een auto least snel stijgt. Door de introductie van het Keurmerk Private Lease weten potentiële klanten waar ze aan toe zijn. Volgens de VNA (Vereniging van Nederlandse Autoleasemaatschappijen) droeg dat er aan bij dat het aantal private leasecontracten in het afgelopen jaar met niet minder dan 78 procent steeg.

## VOOR- EN NADELEN

Het grootste voordeel van die lease door particulieren is natuurlijk dat het aankoopbedrag niet ineens hoeft te worden uitgegeven. Daar komt bij dat je als berijder van zo'n auto ook

niet voor verrassingen komt te staan, omdat de kosten van het onderhoud doorgaans zijn inbegrepen in het maandbedrag. Het past in de trend van abonnementen, zoals Netflix en Spotify. Minpunten zijn er natuurlijk ook: de leasemaatschappij moet ook geld verdienen, dus de goedkoopste vorm van autorijden is het niet – hoewel dit vaak deels gecompenseerd wordt door de korting die de leasemaatschappij bij aanschaf krijgt. Een ander nadeel is dat het privé leasen van een auto wordt gezien als een vorm van krediet, waardoor het gevolgen kan hebben bij het afsluiten van een hypotheek.

## ZAKELIJK

Dat laatste nadeel geldt natuurlijk niet voor wie een leaseauto 'van de zaak' krijgt. Voor bedrijven zijn er diverse vormen om auto's te leasen: financial lease, operational lease en full operational lease. Die laatste vorm is bij de meeste bedrijven favoriet, omdat dat 'gewoon rijden voor een vast bedrag per maand' is. Alleen bij eventuele meerkilometers volgt een nacalculatie, op basis van een tarief dat in veel gevallen al vooraf bekend is.

Voor de berijders van een zakelijke leaseauto is er natuurlijk een overbekend nadeel: de bijtelling. Omdat de auto door de fiscus wordt gezien als een vorm van beloning, moet er belasting over worden betaald. Jarenlang

zorgde dit voor een grote populariteit van hybrides, zoals de Toyota Prius en Mitsubishi Outlander. Vanaf 2017 zijn er echter nog maar twee tarieven: 4 procent voor auto's met een CO<sub>2</sub>-uitstoot van nul gram, 22 procent voor auto's met een CO<sub>2</sub>-uitstoot van één gram of meer. Dat betekent dat alleen emissievrije auto's nog een lage bijtelling hebben. In de meeste gevallen zijn dat elektrische auto's, zoals de BMW i3, Nissan Leaf of Tesla's.

## YOUNGTIMERS

In het MKB is er echter nog een andere vorm van leasen relatief populair: het leasen van zogenaamde 'youngtimers'. Daarvoor is de bijtelling hoger, namelijk 35 procent. Het grote verschil is echter dat bij auto's van 15 jaar of ouder de bijtelling niet langer berekend wordt over de nieuwwaarde van de auto, maar over de waarde in het economisch verkeer. Nu zijn er zeldzame Porsches die direct in waarde stijgen, maar de overgrote meerderheid van de auto's schrijft natuurlijk fors af in 15 jaar. Zo zijn er voorbeelden van auto's uit de topklasse die destijds misschien wel twee ton kostten, maar nu nog maar 10.000 euro waard zijn. Vaak worden de youngtimers door het bedrijf in kwestie aangeschaft, maar het is ook mogelijk om ze te leasen. En dat hoeft niet slechter voor het milieu te zijn: er zijn ook 'groene youngtimers', zoals de Toyota Prius, Audi A2 of Volkswagen Lupo 3L.





# 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



Werken in de Cloud?

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

0478 - 531443



✓ standaard werkplek    ✓ optimale beveiliging    ✓ automatische back-up

ZOEK JIJ EEN  
FLEXIBELE PARTNER?



SPECIALIST  
CODE 95!



KOM DAN NAAR LOGISTIC FORCE!

- ✓ UITZENDEN    ✓ OPLEIDEN
- ✓ PAYROLL    ✓ WERVING & SELECTIE

077 - 201 13 42 | VENLO@LOGISTICFORCE.NL | LOGISTICFORCE.NL

Bert  Janssen  
PERSONAL COACHING

Alberdingk Thijmstraat 12  
5921 BC Venlo-Blerick  
Mob: 0611485655

vraag@coachjanssen.nl  
www.coachjanssen.nl

  
PENSIOENVIZIER

Bouwbergstraat 102 - 6451 GR Schinveld  
Tel. 0475-410692 - Fax. 0475-559041  
www.pensioenvizier.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



# 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](http://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](mailto:anouk@maatwerkHRM.nl)

W [www.maatwerkHRM.nl](http://www.maatwerkHRM.nl)



ONBEZORGD WERKEN, OVERAL

“Overall 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](mailto:info@qwezz.nl) • [www.qwezz.nl](http://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](http://www.mind4share.com)



Bureau Tint  
077 763 07 50

Markt 1  
5954 BH Beesel

[info@bureautint.nl](mailto:info@bureautint.nl)  
[www.bureautint.nl](http://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](http://WWW.MORESALESRESULT.NL)

## Alu Expo Art

TENTOONSTELLINGSBOUW



Hoogwaardige standbouw voor een betaalbare prijs!

- Posterpanelen
- Individuele standbouw
- Uniforme standbouw
- Congresbouw

[www.aluexpoart.nl](http://www.aluexpoart.nl)



## HAGRO KANTOORMEBELEN MAATWERK EN EXCELLENTE SERVICE

De economie bloeit, en menig ondernemer wil weer investeren in een nieuwe kantoorinrichting. Hagro kantoormeubelen in Sevenum is dan een uitstekende partner voor advies, levering en montage van die kantoorinrichting. Directeur Wout Swinkels: "Ons ruime aanbod, korte levertijden en complete service vormen onze meerwaarde."

TEKST: HANS HOOFT

Hagro kantoormeubelen bestaat al sinds 1991 en levert alles wat met de kantoorinrichting te maken heeft, van complete werk- en vergaderplekken tot kantine- en garderobe-inrichtingen. Inmiddels heeft het bedrijf een flink aantal topmerken in het assortiment zoals RH, RBM, Aeris, Sicame, Schaffenburg, Hag, Herman Miller, swopper en Smit Visual. Dat ondernemingen uit de wijde regio het bedrijf steeds vaker benaderen voor de inrichting van hun kantoren, heeft ongetwijfeld ook te maken met de uitstekende naam die Hagro heeft opgebouwd dankzij de klantvriendelijke en deskundige werkwijze.

### STIJLEN

Een ondernemer die Hagro benadert voor de inrichting van zijn kantoor, krijgt altijd eerst de vraag naar de specifieke behoefte, en natuurlijk het budget. Hagro kan namelijk kantoormeubelen uit zowel het hogere, midden- als budgetsegment leveren. Zelfs voor de starter, of voor tijdelijk gebruik, is er een ruime keuze aan goede gebruikte meubels.

De volgende vraag heeft dan betrekking op de gewenste stijl: de ene klant wil graag een industriële of liever strakke stijl, de andere heeft een voorkeur voor een wat natuurlijkere of meer

speelse invulling. Dankzij het brede assortiment kan Hagro in alle stijlen een passend interieur leveren. Indien gewenst kan ook de vaste interieurarchitect van Hagro worden ingeschakeld voor een schitterend ontwerp op maat. De kosten daarvoor worden overigens verrekend als de order doorgaat.

### HARDLOPER

Swinkels en zijn team van medewerkers zien wel een trend naar een meer natuurlijke, huiselijke invulling van het kantoorinterieur, zo is een houten vergadertafel van acht centimeter



dikte een hardloper in het assortiment. Bij het gesprek met de klant komt natuurlijk ook het aspect prijs/kwaliteit ter sprake: dankzij hun ruime ervaring kunnen de adviseurs van Hagro de klant goed het verschil laten merken tussen, bijvoorbeeld, een kwaliteitsbureau en een werkblad van een iets mindere kwaliteit. Maar uiteraard bepaalt de klant zelf waar hij voor kiest, op basis van de behoefte.

Een andere trend is de groeiende vraag naar zit-statafels. Als gevolg (of eigenlijk: dankzij) de alom gehoorde kreet 'zitten is het nieuwe roken' gaan steeds meer ondernemingen over tot de aanschaf van dergelijke in hoogte verstelbare werkplekken. In de grote, twee verdiepingen tellende showroom van Hagro zijn dan ook veel van dit soort bureaus te vinden.

### RUIME RANGE STOELN

Bij de aanschaf van een werkplek is natuurlijk ook behoefte aan een bureau- of vergaderstoel. De klant kan dan bij Hagro kiezen uit een zeer ruime range. En ook hier krijgt de klant de mogelijkheid om het verschil te ervaren tussen de diverse kwaliteiten - en prijzen. Swinkels geeft dan altijd het voorbeeld: "Op vrachtwagens zitten stoelen van minimaal 1.500 euro, en mensen die op kantoor werken, hebben veel te vaak een stoeltje van honderdvijftig euro dat niet goed instelbaar is. Bedenk dan: als je personeel met rugklachten thuis komt te zitten, ben je nog veel duurder uit. Kijk op de langere termijn, ook hoeveel langer een duurdere stoel meegaat." Indien gewenst kan de klant ook op locatie een zitinstructie krijgen bij de bureaustoelen (vanaf vijf stuks), hoe de eindgebruikers de instellingen kunnen bedienen en hoe ze ergonomisch verantwoord kunnen zitten. "Bij een goedkope stoel met

minder instelmogelijkheden is dat natuurlijk moeilijker, maar we proberen altijd een goed advies te geven", vertelt Swinkels. Als een klant echt niet kan kiezen tussen twee stoelen, dan krijgt hij vaak de mogelijkheid om een stoel twee weken op proef te hebben.

### UIT VOORRAAD LEVEREN

Swinkels erkent de concurrentie van de internetbedrijven. "Er zijn nog altijd mensen die zich bij een officiële dealer uitgebreid laten voorlichten en vervolgens het spul bij een internetbedrijf kopen. Want dan hebben ze het snel in huis, terwijl sommige van onze collega's levertijden van soms wel zes weken moeten hanteren. Dat internetbedrijf levert het spul, maar vaak moeten de mensen de meubels dan nog zelf monteren. En als er iets mee is, moet je maar afwachten of het snel kan worden opgelost." Maar dankzij een groot magazijn kan Hagro vrijwel altijd snel uit voorraad leveren. Die voorraad bestaat uit een groot aantal verschillende bureaubladen, onderstellen, stoelen, enzovoort. Natuurlijk kan niet altijd alles direct uit voorraad worden geleverd - je kunt immers niet alles uit het bijzonder ruime assortiment in grote hoeveelheden in huis hebben.

### STELREGEL

De directeur vervolgt: "Wij bieden iets wat die internetbedrijven niet of nauwelijks leveren: uitgebreide service. Onze vakkundige medewerkers brengen de meubels bij de klant, monteren alles en geven indien gewenst ook nog een zit- of bedieninstructie." En dat is nog lang niet alles: Hagro heeft als stelregel dat als er iets met een geleverde bureaustoel uit het hogere segment is, dat

probleem binnen twee dagen wordt opgelost. In de tussentijd krijgt de klant een andere, gelijkwaardige stoel ter overbrugging. Als een klant tijdelijk extra meubilair nodig heeft, bijvoorbeeld omdat hij een grote order heeft binnengehaald en voor een bepaalde periode meer personeel moet inzetten, dan kan Hagro hem een interessante huurconstructie aanbieden voor de kantoorinrichting. Een bijzondere service is dat als een klant zijn kantoor wil vernieuwen, Hagro de oude spullen voor hem kan afvoeren.

### DOELGROEP

Hagro is van maandag tot en met vrijdag van acht tot zes uur open, en op zaterdag van acht tot vijf uur. Daarnaast kan de showroom op afspraak 's avonds worden bezocht, een extra service voor de ondernemer die overdag druk is met zijn eigen zaak. De doelgroep is voornamelijk het regionale MKB, van zzp'ers tot en met grotere ondernemingen. Naast de kantoorinrichting krijgt Swinkels ook regelmatig de vraag voor magazijn- en palletstellingen, het bedrijf kan deze leveren via een dochteronderneming, HMS magazijn-inrichtingen BV.

Omdat Hagro blijft groeien, laat Swinkels dit jaar een extra magazijn bouwen. "We hebben dan nog meer ruimte om voorraad te houden, en kunnen we nog efficiënter werken." Snel leveren, excellente service, afspraken nakomen, dat is volgens de directeur het recept om een goede band te krijgen met de klant. Dat dit recept werkt, blijkt wel uit het feit dat Hagro moet uitbreiden om aan de groeiende vraag te blijven voldoen.

[www.hagrokantoormeubelen.nl](http://www.hagrokantoormeubelen.nl)





Deelnemers van Sport For Life haalden € 177.777,77 op voor Villa Joep.

## VILLA JOEP WIL KANS OP GENEZING VERGROTEN

# 'HELP ONS IN DE STRIJD TEGEN NEUROBLASTOOM KINDERKANKER'

**Stel je voor dat je te horen krijgt dat je kind neuroblastoom kanker heeft; een zeldzame vorm van kanker die voornamelijk bij jonge kinderen voorkomt. Ongeveer dertig kinderen per jaar in Nederland krijgen de diagnose neuroblastoom. Zij hebben slechts een overlevingskans van 30 procent omdat hét genezende medicijn nog steeds niet is gevonden.**

Het overkwam Rowald en Leontine Steijn, de ouders van een prachtig blond jongetje Joep genaamd, die slechts 4,5 jaar oud is geworden. Na de dood van Joep zijn de ouders Villa Joep gestart als belofte aan hem om alles op alles te zetten om genezing van neuroblastoom mogelijk te maken.

### BELOFTE

Deze belofte uit 2003 is uitgegroeid tot een professionele vrijwilligersorganisatie van bijna vijftig vrijwilligers. "Zij zamelen geld in om samen met de Nederlandse onderzoekers het internationale onderzoek naar neuroblastoom te versnellen en de kans

op genezing te vergroten", vertelt Leontine Heisen, bestuurslid van Villa Joep. "Hiervoor is veel onderzoek nodig is, dat alleen door donaties kan plaatsvinden. Villa Joep krijgt geen geld van de overheid om dergelijke onderzoeken te financieren. En door de farmaceutische industrie wordt er geen onderzoek gedaan naar een genezend medicijn." Tot op heden is er via acties en donaties ruim € 10 miljoen ingezameld. Dit geld wordt voor 100 procent besteed aan onderzoek. Er blijft dus niets aan de strijdstok hangen", verzekert Leontine. "Sinds onze start in 2003 hebben wij al veel onderzoek geheel of gedeeltelijk gefinancierd. Een speciale commissie van

internationaal hoog aangeschreven deskundigen beoordeelt de financieringsaanvragen voor op neuroblastoom gericht onderzoek. Met het geld zijn al belangrijke onderzoeksdoorbraken geboekt, maar we hebben ons einddoel nog niet behaald. Villa Joep stopt namelijk pas als er een therapie is tegen neuroblastoom, zodat kinderen van de ziekte kunnen genezen. Om onze ambities te kunnen realiseren is een vaste stroom inkomsten nodig, die jaarlijks licht groeit." Een niveau van €1.0-1.5M per jaar is daarbij de maat voor succes. "Het zou dramatisch zijn dat het onderzoek naar neuroblastoom kanker moet stoppen vanwege geldgebrek."



Ondersteuning door de Vereniging van Exclusieve Sportcentra (VES) is de afgelopen jaren een belangrijke pijler geweest die ook in de toekomst belangrijk blijft.

### PARTNERS

De bekendheid van Villa Joep en neuroblastoom is in de afgelopen jaren sterk gegroeid. Met de 'Geef Leven'-reclamecampagne is voor een waarde van miljoenen euro's gratis reclame gegenereerd, via tv-spots, advertenties in kranten, een speciale tram, billboards, lichtborden enabri's door het hele land. En de Villa Joep Olifant is inmiddels een populair 'goede-doelen-product'. "Daarnaast hebben we sinds kort een aantal BN-ers die als ambassadeur de boodschap van Villa Joep gaan verkondigen. Richard Groenendijk is een van die ambassadeurs." Inmiddels kan Villa Joep rekenen op de steun van honderden ambassadeurs, donateurs en partners. Jaarlijks organiseren zij ruim honderd acties en evenementen in het land om geld bijeen te brengen en zo de versnelling vast te houden. "Elke steun of bijdrage, in welke vorm dan ook, is welkom", zegt Leontine. "Het draait niet alleen om geld. Zo zijn onder meer Accountbureau BDO, Rabobank, Van der Valk Hotels en Media Info Groep partners die Villa Joep bedrijfsmatig ondersteunen. Hun bijdrage is erg noodzakelijk en eigenlijk niet in geld uit te drukken", benadrukt Leontine. "Steeds meer bedrijven worden in het kader van Maatschappelijk Betrokken Ondernemen, partner van Villa Joep omdat ze weten dat 100 procent van hun steun en/of het ingezamelde geld naar onderzoek gaat. Bedrijven die partner zijn of willen worden, profiteren vooral van de publiciteit die Villa Joep genereert in de landelijke en lokale pers, nieuwsbrieven, website enz. Verder worden ze betrokken bij ons netwerk van organisaties en bieden we ze de mogelijkheid voor een

rondleiding in het onderzoekslaboratorium om te kijken waar hun bijdrage aan wordt besteed. Alleen met behulp van alle partners, donateurs en ambassadeurs, die we beschouwen als medespelers, kunnen we de strijd naar genezing van neuroblastoom kanker winnen", aldus Leontine.

### TOEKOMST

"De komende jaren zullen wij toenemend aandacht besteden aan fondsenwerving bij of in samenwerking met professionele organisaties, stichtingen en bedrijven. Een specifiek op zakelijke fondsenwerving gericht

team zal hierin het voortouw nemen. Ondersteuning door de Vereniging van Exclusieve Sportcentra is de afgelopen jaren een belangrijke pijler geweest die ook in de toekomst belangrijk blijft. Al tien jaar werken wij samen en zijn wij 2,7 miljoen euro VES opbrengst verder! In mei zullen speciale acties plaatsvinden rondom de opening van het Prinses Máxima Centrum in Utrecht waar zorg en onderzoek samenkomen." Leontine noemt het een uniek centrum in de wereld waar niet alleen zieke kinderen behandeld, maar ook onderzoek naar kinderkanker wordt gedaan. "Er zijn veel verschillende soorten kinderkanker. Elk soort komt weinig voor, waardoor er specifieke kennis nodig is voor de behandelingen. Op dit moment vinden onderzoek en behandeling plaats in zeven verschillende universitaire ziekenhuizen. Door de versnipperde aanpak is het lastig om kennis en ervaring op te bouwen en specialisten op te leiden. Met de opening krijgt Villa Joep tevens een eigen plekje in het PMC. Deze plek bemannen we een aantal dagdelen per week. Waardoor we eerder en beter contact te kunnen leggen met families, contact met lotgenoten en gerichte informatievoorziening. Doe mee met Villa Joep, want wij geven de kinderen weer een toekomst", zegt Leontine tot slot.

[www.villajoep.nl](http://www.villajoep.nl)



De Villa Joep Olifant is inmiddels een populair 'goede doelen product'.

# Volg, check en maak kennis met Noord-Limburg Business



[www.facebook.com/noordlimburgbusiness](http://www.facebook.com/noordlimburgbusiness)

Voor de dagelijkse nieuwsupdates, winacties en andere interessante informatie voor en door regionale ondernemers. Praat mee en geef je mening!



@NoordLimburgBizz

Volg ons voor het laatste regionale nieuws en updates rondom onze evenementen. Of geef feedback op het magazine.



[www.linkedin.com/groups/NoordLimburg-Business](http://www.linkedin.com/groups/NoordLimburg-Business)

Voor de laatste updates rondom onze evenementen en korte terugblikken. Leden van de Noord-Limburg Business-groep zijn zelf ook meer dan welkom om items te posten!



[www.noordlimburgbusiness.nl](http://www.noordlimburgbusiness.nl)

Check op onze vernieuwde website het laatste nieuws uit de regio, zoek naar bedrijven in ons uitgebreide bedrijvenregister en lees de columns van onze vaste columnisten. Heeft u interessante informatie voor onze website of wilt u columnist worden? Stuur een email naar [socie@vanmunstermedia.nl](mailto:socie@vanmunstermedia.nl)



Blader alle printedities van Noord-Limburg Business ook online door met onze handige blockspagina's. Ook zeer geschikt voor tablet en smartphone!



Bezoek onze BOB-borrels en maak kennis met ondernemers uit de regio. Meer informatie vindt u op [bob.noordlimburgbusiness.nl](http://bob.noordlimburgbusiness.nl)





# Noord-Limburg Business ZAKENAUTOTESTDAG

41



## BEDRIJFSWAGENTESTDAG

# RUIME KEUZE AAN LEASEWAGENS

Op donderdag 12 april vond de eerste autotestdag van het jaar plaats. Traditiegetrouw mochten de deelnemers de zakenauto's aan een uitgebreide rijtest onderwerpen.

42



**DEELNEMERS:**

- HR contracting, Bert Steegers
- More Sales Result, Harry van Dreumel
- Trimaxx, Maurice Smals
- Pmetaal, Noud Jacobs
- Personato, Jeroen Heijligers
- SNS Bank, Stephan Diederer
- SNS Bank, Geert-Jan Berning
- TopProfile, Jos Baljet
- MKB Limburg, Manon Bors
- Euro Tec, Hans Steiner
- HCR Wilhelmina, Cock Ooms
- Sympa HR, Berend van Berkel
- NoordLimburgWerkt.nl, Arthur Noten
- Vaes & Linthorst, Maurice Deenen
- 2Twitit, Maikel Martens
- SAMSOB2b, Anneke van Laar Dijkstra
- Marnita BV, Frank Hanegraaf
- House of Human Capital, Michael Verbeek
- Keijzerstaete Finance en Leasing, Stephan Keijzers
- Autoschadegroep Limburg, Arjen van Splunder
- Korsten van Dieperbeek Groep BV, Cees Herrmann

**TESTAUTO'S:**

- Mazda CX-5
- Volkswagen Arteon
- Audi A7
- Mercedes-Benz E200
- Mercedes-Benz GLC
- Nissan Leaf
- Renault Talisman
- Toyota CH-R
- Toyota RAV4
- Hyundai KONA

**LOCATIES:**

- Hotel Maashof, Venlo
- Kasteeltuinen Arcen
- Gastrobar Bruiz, Maasbree
- Parkhotel Horst

**DEALERS:**

- Automobielbedrijf Peeten, René van Boekholdt
- AutoArena Venlo, Jos Baggermans en Dennis Aerts
- Smeets Autogroep, Sjors Hoogstraten en Bob Arets
- Janssen Kerres, Michel Penders en Marc Peters
- Oostendorp Auto, Appie Beaupain, Daan Bruijsten en Michiel Brouns

# ONZE ENERGY-MODELLEN: COMPLEET, ZUINIG EN AANTREKKELIJK GEPRIJSD



TOYOTA

ALWAYS A  
BETTER WAY

Nu tot  
**€ 1.945,-**  
Hybrid Energy  
voordeel!



## De Energy-modellen van Toyota nú tot € 1.945,- voordeel

De hybride Energy-modellen van Toyota behoren tot de beste in de markt. U kunt tot 50% van de tijd elektrisch rijden\*, zónder stekker. En er zijn meer pluspunten. Ze beschikken over een standaard automatisch en extra's als het Toyota Touch® 2 Go navigatiesysteem en Toyota Safety Sense, ons actieve veiligheidssysteem. En niet te vergeten, een Hybrid Energy voordeel tot wel € 1.945,-! Eén minpuntje, het voordeel is tijdelijk. Kom dus snel langs voor een proefrit en ontdek meteen onze scherpe Private FlexLeasetarieven!

Brandstofverbruik (EC 2015/45W of EC 2016/646W) 3,3-4,8 L/100km (20,8-30,3 km/L); CO<sub>2</sub> 75-109 g/km.

\*Het daadwerkelijke te halen percentage is afhankelijk van de gebruiksomstandigheden, de voertuigconfiguratie, acculeeftijd en -conditie, rijstijl en de gebruiks-, omgevings- en klimaatomstandigheden. Zolang de voorraad strekt. Actieperiode loopt van 29-03-2018 t/m 31-05-2018 (uiterste registratiedatum 31-07-2018). Prijs inclusief BPM, BTW en kosten rijklaar maken. Prijswijzigingen en drukfouten voorbehouden. Vraag uw Toyota-dealer naar de voorwaarden.



## Oostendorp Auto

Venlo, Rudolf Dieselweg 28, 077-3820685 | Venray, Keizersveld 69, 0478-514141

# De Hyundai KONA electric.

Vanaf nu te reserveren bij Oostendorp Auto.



### De nieuwe Hyundai KONA electric.

Deze volledig elektrische SUV - met slechts 4% bijtelling voor zakelijke rijders - heeft een actieradius van 482 km, een bijzonder krachtig uiterlijk én een ruim interieur. **Vrijblijvend reserveren?** Laat het ons weten op [oostendorp-hyundai.nl/kona-electric](http://oostendorp-hyundai.nl/kona-electric), we nemen direct contact met je op als de KONA electric in onze showroom staat. Of meld je aan om op de hoogte te worden gehouden.

Ontdek meer op [oostendorp-hyundai.nl](http://oostendorp-hyundai.nl)

**oostendorp auto**

Keizersveld 67, Venray, tel. 0478 - 745 300

Ziet u ook zoveel  
Hyundai's de laatste tijd?





# TOYOTA C-HR

DEALER: OOSTENDORP AUTO VENRAY AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: DAAN BRUIJSTEN

## COCK OOMS

"Een mooie afgewerkte hybride auto, mede door het gebruik van premium materialen. Deze Toyota C-HR heeft een goed zitcomfort. Navigatie en audio werken prima. Alle functies zijn onder handbereik. Verder is deze Toyota uitgerust met onder andere een achteruitrijcamera en parkeersensoren. Deze auto is zijn prijs waard."

## BEREND VAN BERKEL

"Tijdens het rijden met deze Toyota C-HR was ik onder de indruk van zijn goede wegligging en strak sturen. Dat had ik niet verwacht. De stoelen zitten als gego-

ten. Praktisch en vooral ook veilig is dat veel functies op het scherm te bedienen zijn. Voor de prijs krijg je een volwassen auto die ik zeer zeker kan aanraden."

## GEERT-JAN BERNING

"Deze Toyota heeft een niet alledaagse afwerking. De C-HR heeft een royale uitrusting om veilig van A naar B te kunnen reizen. Het was een genot om in deze auto te mogen rijden dankzij de goede rijeigenschappen en het comfort."

## BERT STEEGERS

"Deze auto voldoet volledig aan mijn wensen. De C-HR heeft goede rijeigen-

schappen en dito comfort met heerlijke stoelen waardoor het op de lange afstand goed vertoeven is in deze wagen. De C-HR is voorzien van alle moderne gadgets en veiligheidssystemen. Gezien de uitvoering is de prijs dik in orde."

## MANON BORS

"Een stoere, compacte auto met een aparte look and feel. Dankzij de comfortabele stoelen en hoge zit heb je een voortreffelijk uitzicht op de weg. Het geluid van het audiosysteem is top. Een Toyota die in aanschaf zeker te overwegen valt."

## SPECIFICATIES

**Merk:** Toyota

**Model:** C-HR

**Type:** 1.8 Hybrid Style

**Transmissie:** Automaat

**Cilinderinhoud:** 4 cilinders

**Vermogen:** 98 pk benzine + 72 pk elektrisch

**Koppel:** 163 Nm

**Verbruik:** 3,9 l / 100 km

**Acceleratie (0 tot 100 km/u):** 11 sec

**Topsnelheid:** 170 km/u

**Uitrusting (speciale opties):** Premium Pack (Led verlichting V+A, JBL premiumsound, Sequentiële

knipperlichten voorzijde, Verwarmbaar stuurwiel, Parelmoerlak + Two-Tone

**Verkoopprijs:** € 36.585,-

**Leaseprijs:** vanaf € 499,- p/m (excl. BTW)

**Vanafprijs:** € 25.495,-

**Informatie:** [www.oostendorp-toyota.nl](http://www.oostendorp-toyota.nl)





# TOYOTA RAV4

DEALER: OOSTENDORP AUTO VENRAY AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: APPIE BEAUPAIN

46

## MAURICE DEENEN

"Deze Toyota Hybride scoort bij mij op alle fronten goed. Prima rijeigenschappen, snelle acceleratie, hoge zitpositie, veel ruimte en dito afwerking. Het dashboard is deels met leer bekleed en dat heeft een chique uitstraling. Het comfort is prima met lekkere brede stoelen die redelijk zacht zijn. Verder is de uitrusting compleet te noemen. Voor alle full options is deze RAV4 Hybride prima geprijsd. Wel heb ik gemerkt dat je een hybride moet leren rijden om optimaal elektrisch te rijden."

## MAIKEL MARTENS

"Een hybride auto die van alle gemakken is voorzien. Tijdens het rijden voelde de auto degelijk aan. Daarnaast ziet deze Toyota er van binnen en buiten prachtig uit. De navigatie en het audiosysteem werkte naar behoren evenals de andere gadgets."

## GEERT-JAN BERNING

"Zonder meer een mooie representatieve auto die veel comfort biedt. Neem alleen de heerlijk stevig zittende stoelen in leer. En dan heb ik het nog niet gehad over de navigatie en audiosysteem dat er keurig

en functioneel uitziet. Praktisch is de achteruitrijcamera en de dodehoekwaarschuwing. Gezien zijn prijs, ruimte en comfort een aanrader."

## MANON BORS

"Tijdens de testrit heb ik mogen ervaren hoe veilig en solide deze Toyota is. Door de hoge zit heb je een goed overzicht op de weg. Verder zaten de stoelen zeer comfortabel, die ook mooi waren afgewerkt. Handig vond ik ook de parkeersensoren en achteruitrijcamera. De prijs voor deze uitvoering is in balans."



## SPECIFICATIES

**Merk:** Toyota  
**Model:** RAV4 Hybride  
**Type:** 2.5H AWD Executive  
**Transmissie:** Automaat  
**Cilinderinhoud:** 2.500 cc  
**Vermogen:** 155 pk benzine + 143 pk elektrisch

**Koppel:** 270 Nm  
**Verbruik:** 1 op 20  
**Acceleratie (0 tot 100 km/u):** 8,3 sec  
**Topsnelheid:** 180 km/u  
**Uitrusting (speciale opties):** Panoramisch view monitor, leer- en stoelgeheugens, Adaptive cruise control, JBL

premium audio, elektrische achterklep  
**Verkoopprijs:** € 49.945,-  
**Leaseprijs:** vanaf € 647,- p/m (excl. BTW)  
**Vanaf prijs:** € 38.695,-  
**Informatie:**  
[www.oostendorp-toyota.nl](http://www.oostendorp-toyota.nl)



# HYUNDAI KONA

DEALER: OOSTENDORP AUTO VENRAY AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: MICHEL BROUNS

## STEPHAN KEIJZERS

"De eerste indruk was goed. Een Hyundai met een sportief uiterlijk die mooi is afgewerkt en een prima wegligging heeft. Het comfort is prima. De navigatie is netjes; niet overdreven maar wel overzichtelijk. De head-up display vond ik heel vernieuwend en is van toegevoegde waarde."

## JOS BALJET

"Deze Hyundai heeft een compact uiterlijk met een interieur dat meer ruimte biedt dan verwacht. Door de hoge zit heb je een goed overzicht op de weg. Het

rijgedrag is door de fijne motor en auto-maat erg fijn. Het comfort is prima met stoelen die ook geschikt zijn voor lange mensen. De uitrusting is zeer compleet met onder andere lane assist, dodehoek-waarschuwing en een head-up display."

## STEPHAN DIEDEREN

"Deze KONA heeft me verrast door de goede kwaliteit, fraaie afwerking, degelijke wegligging, sportief uiterlijk en comfort. Voorzien van goede elektrische verstelbare stoelen, een duidelijke navigatie en DAB radio. Voor de prijs krijg je een mooie, sportieve auto met een uit-

stekend rijgedrag. Ik ben benieuwd naar de elektrische versie."

## ANNEKE VAN LAAR-DIJKSTRA

"Ik was aangenaam verrast door deze Hyundai KONA. De auto lijkt klein van buiten, maar binnenin werd ik verbluft door de ruimte en het comfort. In het bijzonder door de comfortabele, goed instelbare stoelen en de ruimte achterin. Naast alle basiselementen zit er ook een achteruitrijcamera op en een dode hoek signalering wat betreft de veiligheid een pluspunt is."



## SPECIFICATIES

**Merk:** Hyundai  
**Model:** Kona  
**Type:** 1.6 T-GDi Premium 4WD 7DCT  
**Transmissie:** 7-traps automaat met dubbele koppeling  
**Cilinderinhoud:** 1.591 cc  
**Vermogen:** 130 kW / 177 pk

**Koppel:** 265 Nm bij 1500-4500 toeren  
**Verbruik:** 6,7 l / 100 km (gecombineerd)  
**Acceleratie (0 tot 100 km/u):** 7,9 sec  
**Topsnelheid:** 205 km/u  
**Uitrusting (speciale opties):** elektrisch schuifdak, mica parelmoerlak  
**Verkoopprijs:** € 40.995,-

(€ 43.285,- incl. beide opties)  
**Leaseprijs:** vanaf € 367,- p/m (1.0 T-GDi, excl. BTW, 60 mnd / 10.000 km)  
**Vanafprijs:** € 22.295,- (1.0 T-GDi Drive MT)  
**Informatie:** [www.oostendorp-hyundai.nl](http://www.oostendorp-hyundai.nl)



**RENAULT**  
Passion for life

# PREMIUM by Renault

Blijf dicht bij jezelf en kies de Renault die bij jou past



Renault TALISMAN  
vanaf €32.590,-<sup>1</sup>

Renault TALISMAN Estate  
vanaf €33.790,-<sup>2</sup>

## JANSSSEN KERRES

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

1. Vanafprijs betreft de Renault TALISMAN Energy dCi 110 Life. 2. Vanafprijs betreft de Renault TALISMAN Estate Energy dCi 110 Life. Alle genoemde vanafprijzen zijn consumentenadviesprijzen inclusief onvermijdbare kosten, nodig voor aflevering van de auto aan de consument. Kijk voor de actievoorwaarden op [renault.nl/actievoorwaarden](http://renault.nl/actievoorwaarden). Schrijf- en drukfouten voorbehouden. Voor meer informatie bel gratis 0800-0303 of kijk op [renault.nl/verkoopvoorwaarden](http://renault.nl/verkoopvoorwaarden) voor de verkoopvoorwaarden.

Officiële brandstof- en CO<sub>2</sub>-gegevens: min./max. verbruik: 3,7-5,8 l/100 km, resp. 16,7-27,8 km/l. CO<sub>2</sub>: 95-135 gr./km

Renault adviseert EPA

[janssenkerres.nl/renault](http://janssenkerres.nl/renault)

NISSAN INTELLIGENT MOBILITY



## Nieuwe Nissan LEAF Simply amazing



Innovation  
that excites



Vanafprijs  
€34.890<sup>(1)</sup>

4% BIJTELLING

Zero Emission



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



**ProPILOT Park**  
Met slechts één vinger  
automatisch inparkeren.



**ProPILOT**  
Snelheid aanpassen aan de auto  
voor je en binnen je rijstrook blijven?  
ProPILOT regelt het.

• Tot 378 km rijbereik<sup>(2)</sup>  
• Nieuwe batterij 40 kWh  
• 150 PK

**KOM & TEST DE NIEUWE NISSAN LEAF BIJ JE NISSAN-DEALER**

## JANSSSEN KERRES

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

Varenschut 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](http://www.janssenkerres.nl/nissan)

(1) Consumentenadviesprijs is gebaseerd op de basisversie en meest recente prijslijst, inclusief BTW, leges, recyclingsbijdrage, metallic lak en kosten rijklaar maken. (2) Het rijbereik tot 378 km o.b.v. NEDC-cyclus is geschat bij gemiddelde rijomstandigheden. Verschillende factoren kunnen het rijbereik beïnvloeden, zoals rijgedrag, de kwaliteit van de weg, de buitentemperatuur en airconditioning.

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

NISSAN.NL





# RENAULT TALISMAN ESTATE

DEALER: JANSSEN KERRES AUTOMOTIVE AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: MARC PETERS

## MAURICE DEENEN

"Het rijgedrag van deze Renault Talisman Estate scoort bij mij qua stuurgedrag, wegligging en stille dieselmotor hoog. Het comfort is des Frans: goede instelbare stoelen waarvan de bestuurdersstoel zelfs is voorzien van een massagefunctie. Het is wel even wennen, maar bij lange afstanden kan dit heel prettig zijn. Deze Talisman is rijk uitgerust."

## JOS BALJET

"Deze Talisman Estate typeert de Franse stijl van comfort, chique, elegant en sportief. Het comfort laat niets te wensen

over met uitstekende elektrisch verstelbare stoelen en een audiosysteem dat klinkt als een concertzaal. Kortom: een representatieve auto waarmee je zakelijk goed voor de dag kunt komen."

## ARJAN VAN SPLUNDER

"Zonder meer een fraaie ruime familie auto met het enige echte Franse comfort. Renault heeft deze Talisman Estate royaal uitgerust met onder andere een head-up display, duidelijk navigatiesysteem, parkeersensoren, achteruitrijcamera en een fraai glazen dak. Voor de prijs krijg je een zakelijke auto met veel ruimte en comfort."

## MICHAEL VERBEEK

"Deze Renault Talisman Estate is me goed bevallen. Het is een representatieve auto met een stoere uitstraling die zijn prijs/kwaliteitsverhouding volledig waarmaakt. Het comfort laat dan ook niets te wensen over. De Talisman Estate is voorzien van een prima functionerend audio- en navigatiesysteem en diverse veiligheidssystemen. Het head-up display was wel wennen, maar lijkt me handig in de praktijk. De prijs voor deze rijkelijk uitgeruste testauto is prima."

49

## SPECIFICATIES

**Merk:** Renault

**Model:** Talisman Estate

**Type:** dCi 160 pk edc Initiale Paris

**Transmissie:** Automaat

**Motor:** 1.598 cc

**Vermogen:** 160 pk

**Koppel:** 380 Nm bij 1.750 toeren

**Verbruik:** 1 op 21,7

**Acceleratie (0 tot 100 km/u):** 9,6 sec

**Topsnelheid:** 215 km/u

**Uitrusting (speciale opties):** Full options

**Verkoopprijs:** € 51.745,-

**Leaseprijs:** € 988,- p/m (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)

**Vanafprijs:** € 33.790,-

**Informatie:** [www.janssenkerres.nl/reault](http://www.janssenkerres.nl/reault)





# NISSAN LEAF

DEALER: JANSSEN KERRES AUTOMOTIVE AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: MICHEL PENDERS

50

## MAURICE DEENEN

"Qua uiterlijk en design vind ik deze Leaf vele malen beter dan zijn voorganger. Zijn rijgedrag mag er wezen: comfortabel en stil. De stoelen voelen vrij zacht aan, maar zitten toch degelijk. De navigatie werkte uitstekend, evenals het Bose® audiosysteem. De prijs is zakelijk gezien heel aantrekkelijk vanwege de bijtelling van 4%. Het is zeker de overweging waard om deze elektrische auto aan te schaffen, ook gezien zijn actieradius van circa 300 km."

## COCK OOMS

"Een mooie fraai afgewerkte auto met een prima rijgedrag. De stoelen zijn zeer comfortabel en bieden een goede instap.

Verder is de Leaf uitgerust met veel opties, zoals een super werkende achteruitrijcamera en lane assist. Alle functies zijn onder handbereik en goed te bedienen. De prijs is gezien zijn lage bijtelling interessant. Deze auto krijgt van mij een dikke 9."

## STEPHAN DIEDEREN

"Dit is een topauto met een luxe, degelijke afwerking. De functies zijn goed te bedienen en volledig digitaal afleesbaar. Het rijden in deze Leaf is een genot en voelt veilig aan dankzij de rondom camera's, parkeersensoren en dode hoekwaarschuwing. De Leaf heeft een zeer nette prijs voor zo'n complete auto. Hij voldoet aan alle eisen die werkgevers

tegenwoordig stellen aan duurzame auto's."

## ARTHUR NOTEN

"Deze auto rijdt lekker soepel en is voorzien van een complete uitrusting, zoals je van een auto in deze klasse mag verwachten. Voor de prijs heb je een elektrische auto, die bijdraagt aan minder CO<sub>2</sub>-uitstoot."

## SPECIFICATIES

**Merk:** Nissan

**Model:** Leaf

**Type:** Tekna

**Transmissie:** Automaat

**Moter:** Electrisch

**Vermogen:** 150 pk

**Koppel:** 320 nm

**Acceleratie (0 tot 100 km/u):** 7,9 sec

**Topsnelheid:** 144 km/u

**Uitrusting (speciale opties):** Pro Pilot, Adaptieve cruise control, Two tone lak

**Verkoopprijs:** € 40.390,- (incl. batterijhuur)

**Leaseprijs:** € 637,48 p/m (full operationaal, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)

**Vanaf prijs:** € 34.890,-

**Informatie:**

[www.janssenkerres.nl/nissan](http://www.janssenkerres.nl/nissan)





# MERCEDES-BENZ E200

DEALER: SMEETS AUTOGROEP AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: SJORS HOOGSTRATEN

## JEROEN HEIJLIGERS

"Een krachtige auto met een mooie solide uitstraling. De auto ligt strak en sportief op de weg. Het comfort is in één woord briljant. De stoelen zijn volledig automatisch in te stellen. Tekenend voor het design is dat alle audiovisuele middelen geïntegreerd zijn in het dashboard. De prijs voor deze ruime E200 is niet te duur. Vanwege de uitstraling en het gebruikskomfort is het een aanrader. Zelf zou ik voor een krachtiger motorpakket kiezen."

## STEPHAN KEIJZERS

"Deze Mercedes-Benz heeft een goede indruk op mij achtergelaten. De auto is op alle fronten mooi afgewerkt. Het

comfort is top met goed verstelbare stoelen. Alle opties en features zijn meer dan volledig."

## HANS STEINER

"Een prima auto die voorzien is van een goed werkende automaat. De E200 is netjes afgewerkt en heeft een fraai panoramadak. Het design vind ik behoudend, maar dat gaat niet ten koste van de representativiteit. Het comfort is top zeker met de sportstoeluitvoering. De prijs/kwaliteitsverhouding voor deze betrouwbare limousine is optimaal in balans."

## BERT STEEGERS

"Een Mercedes-Benz waar weinig aan

op aan te merken valt. De auto heeft een uitstekende wegligging en een representatieve uitstraling. Het comfort is eerste klas, maar je zit wel laag. Voor de rest is alles aanwezig qua audiovisuele middelen en veiligheid. De prijs voor deze premium auto is goed."

## CEES HERRMANN

"Een zeer fijne, comfortabele en ruime reisauto waarvan het interieur in vergelijking met een BMW 5-serie hoogwaardiger is, evenals het comfort. Navigeren is met het heldere scherm, dat goed in het zicht is geplaatst, een fluitje van een cent. Deze E200 zit bovendien goed in de accessoires."



## SPECIFICATIES

**Merk:** Mercedes-Benz  
**Model:** E200 benzine  
**Type:** Business solution  
**Transmissie:** Automaat  
**Cilinderinhoud:** 1.991 cc  
**Vermogen:** 184 pk

**Koppel:** 380 Nm  
**Verbruik:** 1 op 17  
**Acceleratie (0 tot 100 km/u):** 7,7sec  
**Topsnelheid:** 240 km/u  
**Uitrusting (speciale opties):** AMG Line

**Verkoopprijs:** € 65.000,-  
**Leaseprijs:** € 950,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)  
**Vanafprijs:** € 54.451,-  
**Informatie:** [www.smeets.ag](http://www.smeets.ag)



# Ontdek onze sterren

en het voordeel dat wij kunnen bieden op

[www.smeets.ag](http://www.smeets.ag)

**SMEETS**  
AUTOGROEP

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  
Used 1  
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



# MERCEDES-BENZ GLC 250D

DEALER: SMEETS AUTOGROEP AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: BOB ARETS

## HANS STEINER

"De navigatie werkt zoals het hoort en heeft een fijne bediening. Fraai is zonder meer het glazen dak. Handig is verder ook de wegklapbare trekhaak. Voor de prijs krijg je een moderne auto met een hoge zit, fraaie uitstraling en sportieve looks."

## CEES HERRMANN

"Ik vond het spannend om in deze Mercedes-Benz te mogen rijden die modern en sportief oogt. Het comfort is dankzij de comfortabele stoelen en hoge zit ide-

aal. De navigatie werkte goed en duidelijk. Onder de indruk was ik van het automatisch afremmen als je te dicht op de voorganger rijdt en de parkeercamera."

## ARTHUR NOTEN

"Een prachtige auto met een super rijcomfort en mooi interieur. De acceleratie van deze Mercedes-Benz is geweldig. Zonder dat je er erg in hebt, zit je zo boven de snelheidslimiet. Verder heeft de auto een mooi dashboard voorzien van de nodige functies. Het was niet de goedkoopste auto tijdens de testdag,

maar gezien zijn comfort en rijeigenschappen zijn prijs volledig waard."

## ANNEKE VAN LAAR-DIJKSTRA

"Ik had altijd bij een Mercedes-Benz een beeld van een taxi, maar na deze rijervaring is dat beeld volledig veranderd. Het is een lekker sportieve, felle auto die erg groot is en eigenlijk meteen een vertrouwd en veilig gevoel geeft. Met name door de schakeling van de automaat aan het stuur. Deze auto is bij mij volledig in de smaak gevallen. Ik overweeg er eentje te leasen."



## SPECIFICATIES

**Merk:** Mercedes-Benz

**Model:** GLC 250D

**Type:** AMG line

**Transmissie:** Automaat

**Cilinderinhoud:** 2.143 cc

**Vermogen:** 204 pk

**Koppel:** 500 Nm

**Verbruik:** 1 op 20

**Acceleratie (0 tot 100 km/u):** 7,6 sec

**Topsnelheid:** 222 km/u

**Uitrusting (speciale opties):** Comand, AMG line

**Verkoopprijs:** € 95.000,-

**Leaseprijs:** € 1.250,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)

**Vanafprijs:** € 70.802,-

**Informatie:** [www.smeets.ag](http://www.smeets.ag)



# VAN MEER WAARDE

Door ANWB benoemd tot meest waardevaste auto

+ Met € 1.500,- extra inruilwaarde

+ Gratis trekhaak t.w.v. € 1.220,-

En automatisch voor slechts €1.000,- meerprijs

NU TIJDELIJK MET € 2.720,- MEER WAARDE

## AUTOMOBIELBEDRIJF PEETEN B.V.

Napoleonsbaan Noord 10b | 5991 NV Baarlo | 077 - 4771590 | www.peetenmobiel.nl

Mazda CX-5 vanaf € 31.990,-. Gemiddeld verbruik Mazda CX-5 van 5,0 tot 7,1 liter per 100 km / van 20,0 tot 14,1 km per liter / CO<sub>2</sub>-uitstoot van 132 tot 162 g/km. Prijzen incl. BPM, BTW en kosten rijklaar maken. Prijzen excl. metallic/mica lak en eventuele opties. Acties geldig bij aanschaf van een Mazda CX-5 uit voorraad met registratie voor 30 juni 2018. Inruilaanbod enkel geldig bij particuliere aanschaf. Het automatisch aanbod is alleen geldig i.c.m. SKYACTIV-G 165 motorisering, vanaf TS-uitvoering. Mazda CX-5 GT Luxury is niet mogelijk in combinatie met het automaataanbod. Afgebeeld model kan afwijken van de daadwerkelijke specificaties. Prijswijzigingen voorbehouden. Zie voor kosten en voorwaarden: www.mazda.nl.



# AUTOSCHADEGROEP LIMBURG

## Onze beloftes

- Vervangend vervoer
- Haal- en brengservice
- Schadeafhandeling van A tot Z
- Veiligheid staat bij ons voorop!
- Klant staat centraal, dat is ons uitgangspunt
- Dekkend netwerk in Limburg en Oost-Brabant
- ISO en Duurzaam Repareren gecertificeerd
- Klantwaardering: 9,3 score Tevreden.nl

info@autoschadegroep limburg.nl  
www.autoschadegroep limburg.nl

*uw innovatieve partner in schadeherstel*

Auto- en Truckschade Service Dévak  
Rudolf Dieselweg 26a, 5928 RA Venlo  
T. 077 - 32 40 143

Autoschade Service Tindemans Weert  
Stekshofweg 1, 6004 RZ Weert  
T. 0495 - 53 44 86

Autoschade Service Heerlen  
Breukerweg 183a, 6412 ZK Heerlen  
T. 045 - 568 0210

onze loketten:  
Autoschade Service Roermond  
Keulsebaan 500, 6045 GL Roermond

Autoschade Service Sittard  
Bergerweg 77, 6135 KD Sittard

Autoschade Service Maastricht  
Bersebastraat 6, 6222 EN Maastricht





# MAZDA CX-5

DEALER: AUTOMOBIELBEDRIJF PEETEN AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: RENÉ VAN BOEKHOLDT

## HARRY VAN DREUMEL

"Een mooie auto met een hoge zit die lekker op de weg ligt. Uitgerust met stevige comfortabele stoelen. De prijs is wat duurder dan de geteste Toyota. Maar ik zou toch kiezen voor deze Mazda gezien alle features. De hoge auto biedt een goed overzicht op de weg."

## JEROEN HEIJLIGERS

"Ik wist niet dat Mazda zo'n comfortabele auto met een ruige uitstraling kon maken. Het comfort is optimaal. Het navigatiescherm is groot genoeg en gemakkelijk te bedienen op het touchscreen. Ook aan de veiligheid heeft Mazda gedacht. De dodehoekspiegel heeft echt toegevoegde waarde bij het

inhalen op de snelweg. De prijs is voor deze goed uitgeruste, grote auto perfect in balans."

## BEREND VAN BERKEL

"Een Mazda met een degelijke uitstraling die van binnen uitzonderlijk luxe en comfortabel is afgewerkt. De stoelen zijn goed verstelbaar en bieden een handige in- en uitstap. De auto is standaard uitgerust met veel opties die de auto compleet maken. Voor de prijs krijg je een mooie volumineuze auto voor weinig geld met een flink trekvermogen voor de aanhanger of caravan."

## MAURICE SMALS

"Een fijne auto die mooi is afgewerkt

en voorzien is van de nodige toeters en bellen. Op het comfort heeft Mazda geen concessies gedaan. De prijs/kwaliteit is volledig in verhouding. Zelf zou ik kiezen voor een uitvoering met automaat die niet veel duurder is."

## ANNEKE VAN LAAR-DIJKSTRA

"Het was voor het eerst dat ik in een Mazda reed. Ik was aangenaam verrast door de rijeigenschappen, het comfort en de ruimte. De auto voelde meteen vertrouwd en veilig aan. Alles is praktisch elektrisch bedienbaar. Ik was verbaasd toen ik de prijs hoorde en dat viel 100% mee voor deze goed uitgeruste auto met veel trekvermogen. Een echte aanrader."

55



## SPECIFICATIES

**Merk:** Mazda

**Model:** CX-5

**Type:** 2.0 165 pk Skylease GT

**Transmissie:** Handgeschakeld

**Cilinderinhoud:** 1.998 cc

**Vermogen:** 165 pk

**Koppel:** 210 Nm bij 4.000 toeren

**Verbruik:** 1 op 14

**Acceleratie (0 tot 100 km/u):** 10,4 sec

**Topsnelheid:** 201 km/u

**Uitrusting (speciale opties):**

Sportpakket

**Verkoopprijs:** € 38.385,-

**Leaseprijs:** € 468,- p/m (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)

**Vanafprijs:** € 31.990,-

**Informatie:** [www.peetenmobiel.nl](http://www.peetenmobiel.nl)

# SLIMME INRUILWEKEN BIJ AUTO ARENA



**ŠKODA**  
SIMPLY CLEVER

Inruilvoordeel tot  
**€ 1.200,-**



Inruilvoordeel tot  
**€ 1.000,-**



Inruilvoordeel tot  
**€ 1.200,-**

**SLIMME  
INRUILWEKEN**

Brandstofverbruik 4,0 L - 5,8 L/100 km (1 op 15,6 - 25,0) CO<sub>2</sub>-emissie 107 - 110 gr/km.



**TOT € 1.200,- VOORDEEL OP EEN NIEUWE ŠKODA.**

**De Slimme Inruilweken zijn begonnen!** Dit betekent dat uw auto nóg meer waard is dan normaal. Ruil in mei of juni uw oude auto in voor een nieuwe ŠKODA en profiteer tijdelijk van een inruilvoordeel dat kan oplopen tot wel € 1.200,-! Kom snel bij ons langs en ontdek zelf uw voordeel.

[www.skoda.nl](http://www.skoda.nl)

Wijzigingen, druk- en zetfouten voorbehouden. Getoonde afbeelding kan meeruitvoeringen bevatten. De verbruikscijfers zijn gemeten volgens een Europese testmethode. De testmethode heeft niet tot doel het praktijkverbruik nauwkeurig weer te geven. Het praktijkverbruik kan daarmee afwijken. Het daadwerkelijk verbruik van uw auto hangt ook sterk af van uw rijgedrag. Wij adviseren Het Nieuwe Rijden, zie ook [www.hetnieuwerijden.nl](http://www.hetnieuwerijden.nl) voor handige tips om zuiniger te rijden.

**AUTOARENA VENRAY**

Keizersveld 85, 5803 AP Venray, Tel. 0478 - 55 13 00, [venray@autoarena.nl](mailto:venray@autoarena.nl), [www.autoarena.nl](http://www.autoarena.nl)  
ŠKODA SERVICE VESTIGINGEN IN VENLO EN PANNINGEN





# AUDI A7

**DEALER:** AUTOARENA VENLO **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** DENNIS AERTS

## JEROEN HEIJLIGERS

"Een auto met een klasse uitstraling en voorzien van de nieuwste innovaties. Het was een waar genot om in deze Audi te mogen rijden. Het comfort is uitstekend zoals je mag verwachten van een auto in deze klasse. Alles is tot in de puntjes afgewerkt zoals het audiosysteem dat klinkt alsof je in een concertzaal zit. Het 3D park-assist is een mooie innovatie met toegevoegde waarde."

## MAIKEL MARTENS

"Echt een auto met een wow-factor. Ik heb er met veel plezier in gereden. Deze Audi is lekker snel en biedt veel comfort

met heerlijke comfortabele stoelen die geheel automatisch bediend kunnen worden. De navigatie vond ik erg praktisch en werd duidelijk weergegeven op het scherm."

## STEPHAN KEIJZERS

"In één woord super deze Audi A7. Hij is snel, stoer, luxe en veilig. Het comfort is uitstekend en kan niet beter. De navigatie werkt fantastisch. Ik kan eigenlijk niet opnoemen wat er ontbreekt aan deze auto."

## FRANK HANEGRAAF

"Voor deze auto kom je superlatieven te

kort. Wat een ongelooflijk comfort en een enorm aanbod aan innovatieve opties. Ik kwam tijdens de testrit er niet toe om alle functies te testen."

## NOUD JACOBS

"De afwerking is super en voorzien van degelijke materialen. De navigatie is zeer compleet met twee touchscreens en een virtual display. Je waant je echt in een cockpit. Voor de prijs krijg je een uitzonderlijke complete en sportieve Audi A7, die gezien de ruimte niet alleen geschikt is als gezinsauto, maar ook als representatieve zakenauto."

## SPECIFICATIES

**Merk:** Audi

**Model:** A7

**Type:** 50 TDI Quattro Pro Line S

**Transmissie:** Tiptronic automaat

**Cilinderinhoud:** 2.967 cc

**Vermogen:** 286 pk

**Koppel:** 620 Nm bij 2250-3000 toeren

**Verbruik:** 1 op 17,2

**Acceleratie (0 tot 100 km/u):** 5,7 sec

**Topsnelheid:** 250 km/u

**Uitrusting (speciale opties):** Adaptive air suspension, Panorama dak, Virtuele cockpit, Topview 360 camera, Assistentie pakket City en Tour, Matrix Led koplampen met Laser

**Verkoopprijs:** € 146.003,-

**Leaseprijs:** € 1.447,- p/m (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)

**Vanafprijs:** € 88.040,-

**Informatie:** [www.autoarena.nl](http://www.autoarena.nl)





# VOLKSWAGEN ARTEON

DEALER: AUTOARENA VENLO AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: JOS BAGGERMANS

58

## BEREND VAN BERKEL

"Een prachtige auto met rijeigenschappen boven verwachting. Het comfort van deze auto zat voor mij als een maatpak. De Arteon is zeer compleet en slijk uitgevoerd. De prijs is zeer goed en net zo volledig als een auto boven de ton. Ik overweeg er eentje aan te schaffen. Alleen al vanwege het geluid als je in de sportstand rijdt."

## MAURICE SMALS

"Ik was onder de indruk van het comfort van deze Arteon. Van binnen is de auto voorzien van alle gemakken met een fraai dashboard met DAB+ radio en een perfect werkend navigatiesysteem. Handig is de geïntegreerde oplossing van

de dodehoekwaarschuwing. De stoelen zaten heerlijk."

## FRANK HANEGRAAF

"Een mooie auto met een prima rijgedrag. Deze Arteon is rijkelijk uitgerust met een prachtig navigatie en audiosysteem. Daarnaast o.a. een achteruitrijcamera en dode hoek waarschuwing die de veiligheid ten goede komt. De prijs voor deze bescheiden, maar toch aparte auto, kan net. Zeker een overweging waard."

## ARJEN VAN SPLUNDER

"Deze Volkswagen Arteon is een echte premium auto waarmee je zakelijk goed voor de dag kunt komen. Vooral de vijfdeursuitvoering is luxe en praktisch. De

stoelen zijn heel comfortabel met een lang zitvlak dat erg fijn is voor lange mensen. Deze Volkswagen is aan de prijs, maar daar krijg je ook een mooie sedan voor waarvan er maar weinig zijn in dit segment."

## MICHAEL VERBEEK

"Deze Volkswagen is een echte eye-catcher. De auto heeft veel comfort aan boord en dat geldt niet alleen voor de comfortabele stoelen, maar vooral ook alle features zoals een logisch werkend navigatiesysteem, achteruitrijcamera en head-up display dat handig en veilig is. Wat deze auto kost weet ik, maar omdat een Volkswagen is zit dat wel snor."



## SPECIFICATIES

**Merk:** Volkswagen  
**Model:** Arteon  
**Type:** 2.0 TSI 280pk DSG 4Motion Business R  
**Transmissie:** DSG Automaat  
**Cilinderinhoud:** 1.984 cc  
**Vermogen:** 206 kW / 280 pk  
**Koppel:** 350 Nm bij 1.700 tot 5.600 toeren

**Verbruik:** 1 op 13,7  
**Acceleratie (0 tot 100 km/u):** 5,6 sec  
**Topsnelheid:** 250 km/u  
**Uitrusting (speciale opties):** Achteruitrijcamera, Head-up display, Ambiente verlichting, Driving profiles, 20" Rosario velgen, Dynamic light assist, Leder Nappa, Panoramadak, Discover Pro

navigatie, Donker getint glas, Silver Rise decorinleg, Park assist, File ongeval assistent, Dynaudio geluidsinstallatie.  
**Verkoopprijs:** € 63.555,-  
**Leaseprijs:** vanaf € 713,- (full operation, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)  
**Vanaf prijs:** € 40.250,-  
**Informatie:** [www.autoarena.nl](http://www.autoarena.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](mailto:info@voordezaak.nl) . [voordezaak.nl](http://voordezaak.nl)

## VOOR DE ZAAK

NO-NONSENSE ADVOCATEN

payroll<sup>w</sup>  
 limburg.nl

member of Wiertz Company<sup>w</sup>



Werknemers  
in goede  
handen

**Goed op weg met  
Payroll Limburg.nl!**

info@payrolllimburg.nl | 045-563 92 60 | www.payrolllimburg.nl