



Dit document wordt u aangeboden door:

NOORD-LIMBURG

BUSINESS

klik hier voor meer artikelen

NOORD-LIMBURG

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 7 | NUMMER 2 | MEI 2013

BUSINESS®



coverstory

Helicon Bedrijfsopleidingen en Perfetti Van Melle

Een bredere kijk op het bedrijf

Forum toerisme en recreatie

Innoveren en anticiperen

Zakenautotestdag

Event van formaat

Nationaal

Ben Woldring speurt al
vijftien jaar naar de beste deal



Limburg & Co

De brug naar innovaties



THEMADAG 30 MEI 2013
**VALUE
CREATION
IN FOOD**

Tijdens deze themadag worden presentaties verzorgd door:

- Mekkafood Halal Products B.V.
- Maastricht University,
School of Business and Economics
- Teeuwissen Products B.V.
- GEA Food Solutions Bakel B.V.
- Eurofrigo B.V.
- Heattec B.V.
- Racupak B.V.
- Spiegel communicatie en creatie

Meld je aan op:

www.limburgenco2013.nl

provincie limburg



VOORWOORD



Op de kaart

In Nederland houden we er een flink aantal tradities op na. Een van die tradities is klagen over het weer. Nu hebben we daar met de tegenvallende temperaturen ook wel een goede reden voor. Ondanks het tegenvallende weer trokken alsnog tussen de 700.000 en 800.000 bezoekers naar Amsterdam om daar op de laatste Koninginnedag de abdicatie en de inhuldiging van dichtbij mee te maken. Nederland, en met name Amsterdam, kwam daarmee in het wereldnieuws. Waarschijnlijk zullen veel mensen nog steeds denken dat Nederland uit Amsterdam bestaat, maar wereldpubliciteit voor hoofdstad en land kan nooit kwaad voor de Nederlandse economie. Alleen al de Nieuwe Kerk trok een dag na dit ceremonieel vertoon 7.000 bezoekers om het voor de inhuldiging versierde interieur te bekijken.

Dat evenementen bezoekers trekken en bekendheid voor regio genereren, bleek ook uit forum toerisme en recreatie. Zo heeft de Floriade ondanks de negatieve berichtgeving en ietwat tegenvallende resultaten een substantiële bijdrage geleverd aan de bekendheid van de regio Noord-Limburg. Eén deelnemer aan de tafel-

discussie wist zelfs te melden dat bewoners van de Randstad nu ook eindelijk eens weten waar Venlo ligt. Hoe de regio deze positieve tendens wil vasthouden en (zakelijke) toeristen naar de regio wil blijven trekken, leest u verder in het verslag van deze tafeldiscussie.

Zelf organiseert Noord-Limburg Business ook diverse evenementen. Op 7 mei vond de aftrap plaats van het nieuwe concept BoB (Business ontmoet Business) Noord-Limburg Business. In The Scelta Institute in Venlo kwamen diverse ondernemers voor de allereerste BoB-Borrel samen. Het was een zeer geslaagd evenement waarover u meer terugleest op de website. En een ander geslaagde bijeenkomst was natuurlijk de zakenautotestdag. Een verslag van dit vaste item op de kalender treft u achteraan in het magazine.

Met vriendelijke groet,

*Sofie Fest
Hoofdredacteur
Sofie@vanmunstermedia.nl*



Zakenmagazine voor
de regio Noord-Limburg
www.noordlimburgbusiness.nl

JAARGANG 7
mei 2013, editie 2

REDACTIE-ADRES
Postbus 6684, 6503 GD Nijmegen
Kerkenbos 12-26C, 6546 BE Nijmegen
Tel. (024) 373 8505
Fax (024) 373 0933
info@vanmunstermedia.nl

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Sofie Fest

REDACTIEBIJDRAGEN
Hans Hooft

VORMGEVING / OPMAAK
Joost Franken, Jan-Willem Bouwman,
Jasper Heijmans

FOTOGRAFIE COVER
Karim de Groot

DRUK
Boumans en Verhagen

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
Van Munster Media B.V.
Aysun Mahubessy-Sarhan t: 024-642 1917

ABONNEMENTEN
Abonnementen kunnen op elk gewenst
tijdstip ingaan. Alle abonnementen
hebben een looptijd van één jaar en
worden automatisch verlengd. Opzeg-
gingen kunnen uitsluitend schriftelijk
worden doorgegeven en dienen uiter-
lijk 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 even-
tuele onjuistheden en/of onvolledig-
heid van de verstrekte gegevens.

© 2013 Overname van artikelen is
slechts mogelijk na verkregen schrift-
lijke toestemming van de uitgever

BUSINESS NATIONAAL

Landelijk katern van de
regionale zakenmagazines

Postbus 14101, 3508 SE Utrecht
T 030-2512818 E ub@wxs.nl

I www.business-nationaal.nl

EINDREDACTIE: Hans Hajée
REDACTIEMEDEWERKERS:

William ten Brink, Arie Craanen,
Paul de Gram, Cees Louwers,

Mart Rienstra, Tony Vos

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE

T 030-2512818 E ub@wxs.nl

VORMGEVING bpMedia + Design

- 6** Coverstory: Helicon Bedrijfsopleidingen
- 8** Forum toerisme en recreatie: Innoveren en anticiperen
- 12** Juridische aspecten omtrent social media
- 15** BS Morgen: "Wie zaait zal ook oogsten!"
- 19** Business Flitsen
- 20** Graphic & Mail: Klaar voor de digitale toekomst
- 23** Rühl Haegens Molenaar: Tablet, mobile telefoon en fiscus
- 24** Galerie de Hoeve en Domani: Twee bijzondere locaties in Venlo
- 24** Hotel Restaurant Brasserie Valuas: Totaalbeleving op culinair niveau
- 25** Maashotel: Genieten aan de Maas
- 25** Column TRIAS: Kansen voor MKB in Agri & Food
- 26** Tulip Inn Sevenum: Totaalproduct met vijfsterrenservice
- 30** Business Flitsen

NATIONAAL



I De weloverwogen groei van Ben Woldring

'Niet alles verandert automatisch in goud'



VI Kanttekeningen bij verdere flexibilisering arbeidsmarkt

Kennisontwikkeling cruciaal voor Nederlandse economie



XI Aandacht voor welbevinden medewerkers betaalt zich terug

Gezond reorganiseren, kan dat?

Zakenautotestdag

32 Algemene impressie

35 Testverslagen



"Als je elkaar wat gunt, is er veel meer mogelijk"



Bij een conflict weegt de rechter nadrukkelijk het zakelijke of privé karakter mee.



BS Morgen mag terugkijken op twee zéér inspirerende Business Masters.



Op 7 mei vond de kick-off van BoB Noord-Limburg Business plaats.



Bepaal of een tablet wordt aangemerkt als telefoon of als computer.



De route voer ditmaal langs Galerie de Hoeve, het Maashotel in Broekhuizen en Hotel Restaurant Brasserie Valuas.



"Dit is een ruige alleskunner die ruw terrein niet schuwt."

Succesvolle samenwerking tussen Helicon Bedrijfsopleidingen en Perfetti Van Melle

Een bredere kijk op het bedrijf

Goed geschoold personeel is voor veel bedrijven essentieel, zo ook voor snoepfabrikant Perfetti Van Melle. In samenwerking met dit bedrijf ontwikkelde Helicon Bedrijfsopleidingen een speciaal leerarrangement om gefaseerd alle operators te scholen. Het resultaat is voor Perfetti Van Melle naar behoren. “Mensen die het opleidingstraject hebben gedaan, krijgen een bredere kijk op wat er in een bedrijf gebeurt en wat hun eigen rol daarin is”, aldus Harald Engelen, plantmanager bij Perfetti Van Melle in Weert.

FOTOGRAFIE KARIM DE GROOT

Bij Perfetti Van Melle, in Nederland actief met vier producerende fabrieken in Hoorn, Breda, Sittard en Weert, worden de bekende snoepjes zoals Fruit-tella, Mentos, Kleene, Smint, Chupa Chups en Wybertjes geproduceerd. Om deze medewerkers nog beter aan de eisen van deze tijd te laten voldoen, besloot het bedrijf speciaal voor de operators een scholingsprogramma te laten ontwikkelen. “Veel van onze werknemers werken al 20 jaar of langer met hart en ziel voor onze organisatie”, vertelt Harald Engelen, plantmanager voor de fabriek in Weert. “De eisen en verantwoordelijkheden die aan food-bedrijven worden gesteld, worden echter steeds hoger. Daarmee wordt ook het verwachte niveau van de medewerkers steeds hoger, alleen al bijvoorbeeld op het gebied van hygiënenormen. Nu kan je mensen heel gericht trainen en bepaalde handelingen leren, maar we hebben bewust gekozen om ook de systematiek achter de bedrijfsprocessen in de scholing aan bod te laten komen. Om dit scholingsprogramma te ontwikkelen en uit te voeren, gingen we op zoek naar een bedrijf dat al onze vier vestigingen in Nederland kon afdekken en ondersteuning bood om erkende diploma's uit te reiken en te helpen om het niveau van de opleidingen te bewaken. De keuze viel uiteindelijk op He-

licon Bedrijfsopleidingen, mede omdat dit bedrijf enig fundament heeft en dus met je mee kan groeien in het scholingstraject.”

Uniform opleidingskader

Uiteindelijk gingen alle vier de plants van Perfetti Van Melle met Helicon Bedrijfsopleidingen om tafel. “In dit proces is het heel belangrijk om de vraag achter de vraag helder te krijgen, namelijk wat een bedrijf uiteindelijk wil bewerkstelligen, wat voor gedrag wil je zien bij de mensen die de opleiding hebben gevolgd”, vertelt projectdirecteur Rob van Velthoven. “Perfetti Van Melle gaf aan dat er binnen de vier plants in Nederland geen uniform opleidingskader aanwezig was. Ook waren er binnen de vestigingen verschillende benamingen voor dezelfde functies. Hier was duidelijk meer afstemming nodig. Samen hebben we in een cirkelmodel vastgelegd wat elke functie binnen het bedrijf precies omvat en welk gedrag hier bij hoort. Dit hebben we op verschillende niveaus vastgelegd en hier mbo-niveaus aan gekoppeld. Vervolgens hebben we gekeken op welk niveau er moest worden gestart en wat dat zou betekenen voor de opleiding.”

Helicon Bedrijfsopleidingen nam voor deze beginfase bewust de tijd. “Dit gehele pro-

ces heeft ongeveer een half jaar geduurd”, geeft senior consultant Ton Friesen aan.

“Naast voorbereiding gaat het ook om afstemming van de wensen en commitment. Perfetti Van Melle gaf duidelijk aan dat ze een gedragsverandering wilde realiseren bij haar medewerkers. Dankzij de goede voorbereiding en flexibiliteit van beide kanten hebben we in samenspraak een mooi plan van aanpak kunnen realiseren.”

Kritische houding

Dit proces vond vier jaar geleden plaats. Sindsdien start er binnen de vestigingen van Perfetti Van Melle elk jaar een nieuwe groep van zeven tot acht operators met een opleiding. Naar gelang het gewenste niveau worden zij in twee jaar tijd op mbo-niveau 2 of 3 geschoold. In Weert zijn zo'n 110 personeelsleden actief. Door de gefaseerde scholing kan de plant gewoon doordraaien zonder dat de productiecapaciteit wordt beïnvloed. Engelen: “Om de twee weken krijgt een groepje operators van verschillende afdelingen uit Weert en Sittard klassikaal les van de praktijkdocent. Tijdens het opleidingstraject komen er verschillende modules aan bod zodat de operators een bredere kijk krijgen op wat er in het bedrijf gebeurt. Tussentijds moeten ze aan de slag met huiswerk en praktijkopdrachten. Voor



*Ton Friesen, Rob van Velthoven en Harald Engelen
in overleg over het leerarrangement.*

die opdrachten moeten ze bijvoorbeeld informatie verzamelen bij de kwaliteitsdienst over het afhandelen van klachten, of bij de technische dienst navragen hoe het onderhoud aan de machine wordt verricht. In het begin vonden de medewerkers het lastig om weer in de schoolbanken te moeten zitten, maar op een gegeven moment ontstaat er een enorme drive en zie je ze groeien. Mensen die het opleidingstraject hebben gedaan, hebben een bredere kijk en draaien makkelijker mee in verbeterprojecten. Ook de interactie tussen de verschillende afdelingen ervaren ze als positief.” Friesen herkent dit: “Je ziet ze steeds trotser worden. Hun houding wordt kritisch, maar wel positief.”

Van Velthoven: “Binnen Perfetti Van Melle geldt voor alle plants hetzelfde opleidingsplan op niveau 2 en 3, met ruimte voor incidenteel maatwerk als dat nodig is. Eén projectleider is samen met de onderwijs-

kundige verantwoordelijk voor het uitvoeren van de scholingstrajecten in alle vier de plants en dient ook als eerste aanspreekpunt. Op die manier voldoen we aan de eis waar we mee begonnen waren, namelijk een uniform opleidingsplan voor alle vestigingen. Door scholing in kleine groepen aan te bieden, maak je zo’n scholingstraject bovendien ook betaalbaar voor bedrijven.

Denken in oplossingen

De samenwerking tussen beide partijen bevat tot nog toe uitstekend. Engelen: “Als klant hebben we veel inbreng. Met de modules die er nu liggen, brengen we onze medewerkers niet alleen noodzakelijke kennis bij, maar prikkelen we ook hun andere kwaliteiten zoals het ontwikkelen van sociale vaardigheden. Ze worden steeds breder inzetbaar, wat bedrijven in de toekomst ook steeds meer van personeel zul-

len gaan verwachten.” Ook de betrokkenheid van Helicon Bedrijfsopleidingen ervaart Engelen als zeer positief. “De lijnen zijn erg kort. Zodra er iets speelt, komt de projectleider meteen in actie. Alle plants komen één keer in de zes weken bij elkaar om te kijken hoe de vestigingen ervoor staan. Helicon Bedrijfsopleidingen heeft zitting in onze werkgroep en neemt actief deel aan het overleg.” “Het voordeel daarvan is dat je gezamenlijk kan evalueren en bijsturen waar nodig is en dat komt de organisatie en uitvoering van de opleidingstrajecten alleen maar ten goede”, geeft Friesen aan. Van Velthoven: “De werksfeer binnen het bedrijf is erg prettig. Indien er zich een probleem voordoet, zit je met twee organisaties aan één kant van de tafel. We denken allebei in oplossingen.” ■

www.heliconbedrijfsopleidingen.nl

Innoveren en anticiperen

De sector toerisme en recreatie speelt een belangrijke rol in Noord- en Midden-Limburg. Om die reden heeft de Provincie Limburg voor de periode 2012-2015 in het zogenaamde Ambitiedocument Vrijtijdseconomie een aantal ambities opgesteld om de positie van Limburg binnen de sector te verstevigen. Noord-Limburg Business nodigde een aantal spelers in deze sector uit in Château Holtmühle te Tegelen.

Volgens de Provincie Limburg kan Limburg het marktaandeel en de klantwaarde verhogen door middel van bovenregionale evenementen die het imago van de provincie versterken en voor een spin-

off kunnen zorgen. Het bekendste voorbeeld hiervan is natuurlijk de Floriade. Heeft dit evenement volgens de aanwezigen impact gehad op de regio? Ilse Lenders van Leisure Port trapt af:

“Twee weken na sluiting van de Floriade hebben we een enquête verzonden onder de 350 bedrijven die bij ons zijn aangesloten. We hebben met name gevraagd wat gedurende de Floriade hun ervaringen waren qua bezoekersaantallen en omzet. Met name hotels en Bed & Breakfasts blijken enorm te hebben geprofiteerd. Wat betreft de dagrecreatieve bedrijven heeft er kannibalisatie plaatsgevonden. Men kan het geld immers maar één keer uitgeven. Overigens hadden deze bedrijven wel het gevoel dat de publiciteit rondom de Floriade ervoor heeft gezorgd dat Noord-Limburg beter op de kaart staat.”





De deelnemers

Ilse Lenders, Stichting Leisure Port
 Tamara Thijssen, Toverland Events
 Giel Polman, VVV Midden-Limburg
 Hay Wilders, MFC 't Raadhoe Blerick
 Janneke Kennis, Zoo Parc Overloon
 Geert Peters, DOK6
 Linda van Vegchel, Theater de Maaspoort
 Frank Laenen, Recreatie- en Partycentrum De Schatberg

vlr Ilse Lenders, Linda van Vegchel, Tamara Thijssen, Geert Peters, Janneke Kennis,
 Hay Wilders, Giel Polman, Frank Laenen

Giel Polman ziet de kannibalisatie ook in zijn regio terug: “Wat betreft de groepsreserveringen was er inderdaad een daling te zien. Bedrijven, verenigingen en families uit de regio hebben het afgelopen jaar de Floriade verkozen boven een groepuitstapje in eigen regio. Maar die groepenmarkt begint nu weer aan te trekken.” Frank Laenen geeft aan dat zijn bedrijf zeker de vruchten heeft geplukt van de Floriade. “Vorig jaar hadden we goede cijfers en voor dit jaar zijn er al de nodige herhaalbezoeken gepland van diverse grote groepen die bij ons terecht zijn gekomen dankzij dit evenement.” Ook Theater de Maaspoort heeft volgens Linda van Vegchel geprofiteerd van de tuinbouwtentoonstelling. “We hebben een mooie spin-off gekregen in de vorm van evenementen die niet op de Floriade konden worden ge-

houden of waarvoor juist een andere locatie werd gezocht.” De bezoekers aan de regio zijn de locatie van Hay Wilders helaas voorbij gegaan, maar hij ziet wel de nodige positieve effecten. “Toen ik op de evenementenbeurs event 13 stond, wist iedereen Blerick en Venlo te liggen. Nationaal en internationaal staat de regio in ieder geval op de kaart.” Janneke Kennis kan dit beamen: “We krijgen steeds meer bezoekers uit Duitsland en België die bereid zijn om naar Overloon af te reizen.” Tamara Thijssen sluit zich hierbij aan: “Ook voor ons zijn de Duitse en Belgische bezoekers belangrijk. Zij zijn bereid om afstanden af te leggen en naar ons park te komen. En dat terwijl we nog niet eens begonnen zijn met de buitenlandse campagnes.” “En bovendien zijn de effecten van de Floriade ook bui-

ten deze sector te zien”, zegt Geert Peters. “Dat zie je alleen al aan de bedrijven die zich hier gaan vestigen, wat weer nieuwe werkgevers zal opleveren. Ook die effecten moet je meetellen.”

Sector verstevigen

Naast de Floriade vonden en vinden er nog veel meer activiteiten in de regio plaats. Deze activiteiten kunnen een structurele bijdrage leveren om de sector te verstevigen. Polman noemt als voorbeeld de verdere ontwikkeling van de Maasplassen in Midden-Limburg tot watersport- en recreatief gebied. “Uiteindelijk moet dit de eyecatcher van Midden-Limburg worden op leisuurgebied.” Wilders is erg te spreken over de Venloop. “Dit hardloopevenement wordt steeds groter. Ook zou het Event Center op het Kazemeterrein behoorlijk wat toe-



loop kunnen realiseren naar de gemeente Venlo.”

“Die ontwikkeling vind ik heel goed”, geeft Van Vegchel aan. “Jarenlang was de Maaskade geen mooi terrein, maar daar is met de Maasboulevard verandering in gebracht. Wanneer met het Event Center ook dat stuk van de Maas verder wordt ontwikkeld, wordt de Maas nog meer door Venlo omarmd. Daarmee creëer je een hele mooie spin-off voor Venlo.”

Lenders is het daar zeker mee eens. “In 2012 heeft deze regio de uitstraling van grootste land- en tuinbouwgebied van Europa gekregen. Hier in de tweede Greenport van Nederland gebeuren innovatieve dingen. De consument herkent zich ook in de daarmee samenhangende liefde voor het land en eerlijk en

authentiek eten. Dit imago wordt onder andere door middel van de campagne ‘Regio Venlo, Hoofdstad van de Smaak’ de komende jaren verder doorgetrokken en uitgedragen. Het mooie is dat alle betrokken partijen, van horeca tot producenten en bewoners, zich hiermee kunnen identificeren. In feite benadrukken we het DNA dat hier al aanwezig is, maar vorig jaar met de Floriade meer tot uitdrukking is gekomen.”

Volgens Polman heeft de Floriade een enorme impact op de regio, maar daarnaast is ook Limburg in haar totaliteit goed gepositioneerd. “Een Nederlander denkt bij Limburg al snel aan het Heuvelland. Wij moeten er allemaal hard voor knokken om te laten zien dat er meer is dan die regio.” “Noord- en Mid-

den Limburg profiteren ook van de sterke merken Limburg en Maastricht”, vult Lenders aan. “Als je die beide merken niet zou hebben, zou je überhaupt geen aandacht, en daarmee traffic genereren. Evenementen zoals de Floriade en het WK Wielrennen in Zuid-Limburg hebben veel positieve effecten gehad. De aandacht proberen we met evenementen zoals Regio van de Smaak vast te houden. Als Maastricht erin slaagt om in 2018 Culturele Hoofdstad te worden, blijft de gehele provincie in de belangstelling staan.”

Lappendeken

In Noord- en Midden-Limburg is het aanbod op het gebied van leisure erg divers. Eigenlijk zou het aanbod dat als

een lappendeken in beide regio's ligt verspreid, beter moeten worden gebundeld. Door samen te werken kunnen de ondernemers een veel sterker zakelijke leisureproduct aanbieden. Zijn de aanwezigen het hiermee eens?

Van Vegchel: "Dat is absoluut waar. Zelf werken wij intensief samen met andere theaters in Noord- en Midden-Limburg om de programmering op elkaar af te stemmen. Een voorstelling met minder belangstelling hoeft bijvoorbeeld niet in vier theaters tegelijkertijd te draaien. Deze samenwerking willen we uiteindelijk nog verder doortrekken."

Ook Zoo Parc Overloon kijkt buiten de poorten van het park. Kennis: "We zoeken actief de samenwerking op met spelers in de regio. Samen kunnen we Overloon op de kaart zetten door een goede samenwerking."

"Wat betreft de leisuremarkt hebben we samen met een Centerparcs een passe-partout opgesteld", vertelt Tamara Thijsen, "en verkoopt De Schatberg toegangskaarten tegen een commissie. Binnen de zakelijke markt zijn we nog aan het onderzoeken welke zakelijke combinaties mogelijk zijn. Zo is overnachten in ons park niet mogelijk, maar zijn er in de regio wel heel veel accommodaties te vinden. Het is zonde om daar geen gebruik van te maken." Laenen: "Een aantal jaar geleden werd in Venlo de Special Olympics georganiseerd. Samen met twee andere Landal-parken uit de regio hebben we de 2.500 sporters op kunnen vangen. In dat soort gevallen moet je verder kijken dan je eigen slagboom. Als je elkaar wat kunt, is er veel meer mogelijk en kan je op enkele km² veel betekenen."

"Ook in de horeca wordt er beter samengewerkt", zegt Peters. "In Panningen gaat dat perfect. Wanneer het bijvoorbeeld kermis is, maakt het mij niet uit of ze bij mij een biertje komen drinken of bij een collega. Het geld komt toch in een pot die daarna wordt verdeeld."

Volgens Lenders is het van belang de veelheid en diversiteit in aanbod in de regio te benadrukken. "Een consument overweegt een regio niet als er bijvoorbeeld maar vijf hotels zijn. Wanneer dit er 15 zijn, wordt de keuze al ruimer en zal een consument sneller de overwe-

ging maken. Wanneer je als regio 1.000 dingen kan laten zien, ben je al vele malen interessanter."

Innovatie

In tijden van crisis doen bedrijven er verstandig aan om te innoveren, om zo voorbereid te zijn op betere tijden. Geldt dat volgens de aanwezigen ook voor de sector toerisme en recreatie? Lenders: "Wanneer je kijkt naar de sector aan sich zijn er op een aantal grote bedrijven na vooral veel kleine MKB-bedrijven actief. Die hebben het nu erg moeilijk. Vanuit Leisure Port hebben we permanente aandacht voor onderzoek en innovatie en het begeleiden van de ondernemers daarin. Het doel daarvan is het behouden van een kwalitatief hoog aanbod en dat is ook van belang voor de gehele sector. Een attractiepark Toverland of Theater de Maaspoort die verder uitbreiden, zijn wapenfeiten waarmee je de regio kan promoten en de mensen aan kan trekken. Door middel van innovatie en vernieuwingen blijft de regio interessant voor consumenten om te bezoeken." "En voor de toerist is het ook interessant om die info gebundeld te krijgen, bijvoorbeeld in de vorm van de speciale Liefde voor Limburg App. Die word volgens mij steeds meer gebruikt door mensen die hier komen", aldus Van Vegchel.

Volgens Polman zijn er ook veel ondernemers die de stap niet zetten. "Daarom werken we samen met brancheorganisaties die speciale innovatievouchers bieden. De kleine MKB-ondernemer wordt dan binnen een veilige zone gestimuleerd om te innoveren. Dat hoeft echt niet meteen een high tech ingreep te zijn. Vernieuwde producten of andere arrangementen zijn ook stappen in de goede richting. Door te vernieuwen kan je beter inspelen op wat de markt vraagt."

Laenen merkt dat toeristen steeds veel-eisender worden. "Je moet je pakket blijven uitbouwen, anders houdt het op. Kampeerdere en caravanhouders willen bijvoorbeeld ook steeds meer luxe in de vorm van éénsgezins-gebouwen met sanitaire voorzieningen en keukenfaciliteiten. Naast innovatie is ook synergie belangrijk. Dat kan je door middel van

samenwerking realiseren. We stimuleren vaste groepen om ook eens naar een ander park of restaurant te gaan. Dat is ook een manier om je aanbod te verbreden. Verder promoten we actief onze horeca en cateringmogelijkheden en dat werpt met groeiende gastenaantallen zijn vruchten af." Wilders: "Je moet goed nadenken over wat de gast verwacht en waarom deze naar jouw locatie toe zou komen."

Ook de andere locaties aan tafel zijn druk bezig met innovatie. Van Vegchel: "Wij anticiperen op de ontwikkelingen in de markt door efficiënter te werken en om zo tegen lagere kosten dezelfde bezoekersaantallen te handhaven. We verwachten dit te kunnen realiseren dankzij de spin-off van de verbouwing en de uitbreiding van het theater." Ook Toverland heeft niet stil gezeten en heeft het park uitgebreid met 4 hectare en 8 nieuwe attracties. "Je moet nu eenmaal blijven vernieuwen in deze branche om mensen te trekken. Met deze grote uitbreiding verwachten we dit jaar te gaan boomen", zegt Thijssen. "Nu zijn we een echt familiepark geworden waar je met het hele gezin een dag kunt beleven, tevens voor de oudere kinderen. Ook begint de zakelijke markt nu op te pikken dat Toverland ook een interessante locatie voor bedrijven is." Kennis: "Het blijft belangrijk om te vernieuwen en deze vernieuwingen ook duidelijk te communiceren. Daarmee kan je ook inspelen op trends. Tegenwoordig wil men een totaalbeleving; erop uit trekken, een attractie bezoeken en uit eten gaan op één dag." Lenders: "Maar naast innovatie draait het ook om gastvrijheid. Je kunt alle voorzieningen wel in huis hebben, maar als de gast zich ergens niet welkom voelt zal deze ook niet terug komen." Laenen knikt: "Het is belangrijk dat je op de stoel van de gast gaat zitten en je diensten verricht zoals jij dat zelf als gast het gedaan zou willen hebben. Dan kan je het nooit verkeerd doen." ■

Juridische aspecten omtrent social media

Steeds meer bedrijven besluiten social media als extra communicatiekanaal in te zetten. Omtrent het onderhouden van de account en het posten van berichten wordt er steeds vaker een social media beleid opgezet, maar daarmee zijn de evenzo belangrijke juridische aspecten echter nog niet mee gedekt.

Wat betreft het gebruik van social media bestaat er geen wettelijk kader. Hiervoor gelden dus automatisch de juridische bepalingen die in het Nederlands wetboek staan vermeld. Dit betekent dat conversaties die via social media plaatsvinden in beginsel privé zijn en dat er gebruik mag worden gemaakt vrijheid van meningsuiting. In de

praktijk blijkt het allemaal veel minder zwart-wit en zitten er tussen verschillende situaties ook veel verschillen. Daarom is het belangrijk om afspraken en maatregelen te treffen voor, tijdens en na het dienstverband van een werknemer die actief aan de slag is/gaat met social media. Maar ook werkgevers moeten zich aan regels houden.

'Het gebruik van social media ter oriëntatie heeft echter wel als valkuil dat internet bevat veel onwaarheden bevat'

Oriëntatie

Een werkgever mag in het kader van goed werkgeverschap gebruik maken van de informatie die via de social mediakanalen van de werknemer wordt verspreid. De Wet Bescherming Persoonsgegevens stelt echter wel een aantal eisen aan het gebruik van die gegevens. Zo mogen de gegevens alleen worden gebruikt voor welbepaalde, uitdrukkelijk omschreven en gerechtvaardigde doeleinden. Een voorbeeld hiervan is de oriëntatie op een sollicitatie gedurende een sollicitatieprocedure. Met de informatie de werkgever over de sollicitant verzamelt, dient hij zorgvuldig en rechtmatig om te gaan. Ook dient hij melding te maken van de gevonden informatie naar de sollicitant en moet de informatie binnen vier weken worden vernietigd als de werknemer geen nadrukkelijke toestemming geeft om de informatie te bewaren. Het gebruik van social media ter oriëntatie heeft echter wel als valkuil dat internet bevat veel onwaarheden bevat, het vaak om momentopnames gaat en dat de informatie niet bindend is. Dit is ook terug te vinden in de NVP-sollicitatie-code.

Eenmaal in dienst

Steeds meer werkgevers gebruiken social media in de zoektocht naar een sollicitant,





maar ook wanneer deze eenmaal is aangenomen, wordt de werknemer via deze digitale kanalen door de werkgever in de gaten gehouden. Daarmee willen werkgevers voorkomen dat hun organisatie bijvoorbeeld door middel van een negatieve houding naar het bedrijf toe of levenswijze of overtuigingen van een werknemer een slechte naam krijgt. Een werkgever mag een werknemer echter niet zonder meer aanspreken op de inhoud van diens berichten, laat staan hem verbieden om social media te gebruiken in verband met het recht op privacy en de vrijheid van meningsuiting. In een aantal gevallen staat de werkgever echter in zijn recht om door middel van gegevens op social media ongewenst gedrag aan de kaak te stellen en maatregelen te nemen. Wanneer een werknemer zich bijvoorbeeld ziek meldt, maar tijdens de ziekteperiode via social media foto's plaatst van zijn bezoek aan een uitgaansgelegenheid waar hij zich prima heeft vermaakt, kan een werkgever besluiten het

salaris niet door te betalen en de gegevens op social media daarvoor als bewijslast te gebruiken. Social media bieden namelijk openbare informatie die gebruikt mag worden. Ondanks de Wet Bescherming Per-

'Steeds meer werkgevers gebruiken social media in de zoektocht naar een sollicitant.'

soonsgegevens heeft de werkgever een gerechtvaardigd belang, namelijk het bepalen van de arbeidsgeschiktheid van de werknemer en het behartigen van diens belangen. In dit geval is het gerechtvaardigd belang van de werkgever belangrijker dan het belang van de werknemer. Bovendien mag

volgens het civiele recht onrechtmatig verkregen bewijs worden gebruikt voor rechtszaken.

Einde dienstverband

Wanneer het dienstverband van een werknemer wordt opgezegd, komen ook daar de voor- en nadelen van social media om te hoek kijken. Social media zijn voor werknemers namelijk een ideaal medium om contacten met klant en opdrachtgevers te onderhouden. Wanneer een werkgever door middel van een in het contract opgenomen relatiebeding wil voorkomen dat zijn oud-werknemer zijn relaties benadert met het oog op overname, rijst al snel de vraag in hoeverre social media in dat geval als een zakelijk netwerk en/of medium kan worden beschouwd. In beginsel worden deze media voor privégebruik aangewend, waardoor het relatiebeding buiten beschouwing staat. Wel zit er verschil tussen de verschillende media. Bij een conflict weegt de rechter nadrukkelijk het zakelijke of ▲



privé karakter mee. LinkedIn wordt bijvoorbeeld over het algemeen meer als een zakelijk netwerkplatform beschouwd. Wanneer de werknemer contacten heeft gelegd tijdens zijn dienstverband, blijft dit waarschijnlijk ook zakelijk en kan de werkgever in het contract eisen dat deze LinkedIn-relaties worden opgezegd. Het accepteren van een LinkedIn-uitnodiging van een relatie van een ex-werkgever is in feite dan ook een overtreding van het relatiebeding. De rechtbank van Arnhem veroordeelde om die reden in 2011 een voormalig werknemer tot het betalen van een hoge boete aan zijn ex-werkgever omdat de werknemer in strijd met het aangegane beding een relatie van zijn vorige werkgever (na het dienstverband) aan zijn LinkedIn-netwerk toevoegde.

In 2008 deed het Hof van Amsterdam een uitspraak over actief werven door een oud werknemer via social media. Voor het Hof is actief werven het individueel benaderen van mensen in het veld (in casu Hyves en

LinkedIn), dit in tegenstelling tot een vacature in een dagblad. Daarnaast gaf het Hof aan dat, indien de werknemers open stonden deze vacatures te ontvangen, dit alsnog onder actief werven valt. In een recent arrest van het Hof in Den Haag is sprake van meer nuance. Een recruiter stuurde twitterberichten aan haar volgers waarin zij aangaf op zoek te zijn naar zzp'ers die een nieuwe uitdaging willen. Tot deze groep volgers behoorden relaties die de recruiter uit de vorige baan kende. De voormalige werkgever stelde zich op het standpunt dat de recruiter door het bericht ook aan deze relaties te twitteren, het relatiebeding overtrad. Volgens het Hof is het sturen van Twitterberichten een eenzijdige actie. Anders dan bij LinkedIn hoeft bij Twitter geen overeenstemming te worden bereikt. Iedereen kan besluiten een ander te gaan volgen. Het 'volgen' is een actie vanuit de volger en niet vanuit de twitterende recruiter. Hiermee is het twitteren door de recruiter niet gelijk te stellen aan het onderhouden van zakelijke contacten met relaties van de

voormalig werkgever. Volgens het Hof was twitteren een vorm van 'modern adverteren' gericht op een groot aantal gegadigden (feitelijk is het ook een openbare sms aan de gehele wereld). Omdat de recruiter zich niet rechtstreeks tot bepaalde volgers richt, maar tot alle volgers tegelijk, was volgens het Hof geen sprake van de overtreding van een relatiebeding. Dat er namelijk 'verboden volgers' tussen zitten, deed daaraan niet af nu deze niet persoonlijk waren benaderd.

Uit deze verschillende uitspraken blijkt dat er bij social media op juridisch gebied nog veel onduidelijkheden zijn. Het nog relatief lage aantal precedents maakt dat er geen eenzijdig juridisch beleid is en dat een oordeel mede afhankelijk is van de visie en insteek van de rechter. Om die reden kunnen werkgevers het beste het gebruik van social media zo veel mogelijk aan banden leggen door in het contract, het bedrijfsreglement en het social mediaprotocol uitvoerig vast te leggen wat wel en niet met de buitenwereld mag worden gedeeld. Door ook een gedragscode, een sanctiesysteem en een boetebeding daarin op te nemen, weten werknemers precies wat de arbeidsrechtelijke consequenties zijn als zij de regels overtreden. Wanneer een werknemer dan alsnog in overtreding gaat, is het zaak om een schriftelijk waarschuwing te uiten en te sommeren om de informatie te verwijderen of te wijzigen. Wanneer beide maatregelen worden genomen maar de werknemer geen beterschap toont, heeft een ontslag op staande voet meer grondrecht bij de rechter. De afspraken in het contract, het bedrijfsreglement en het social mediaprotocol komen ook mooi van pas tijdens het exitgesprek van een vertrekkende werknemer. Door de zakelijke contacten na te lopen, kunnen deze mede op basis van de schriftelijke regels worden doorgelopen. Omdat er schriftelijke afspraken zijn gemaakt die door de werknemer zijn ondertekend, staat de werkgever ook hier een stuk sterker dan wanneer dit niet is gedaan. ■

Bron: Dit artikel is gebaseerd op de presentatie "Internet en het juridisch aspect", gehouden door Mr. Yvonne Schipper van juridisch adviesbureau DeJurist in opdracht van Ivengi.com. Overige bronnen: www.devos.nl, HR Rendement.



BUSINESS MASTERS INSPIREREND!

BS Morgen mag terugkijken op twee zéér inspirerende Business Masters. Het eerste thema ging over “Slimmer Werken”, hoe ga je effectiever met je tijd om? Een sessie met veel praktische tips!

Bij het tweede thema stond rendement (waarde en groei) van het bedrijf centraal, met als basis vraag: “wie ben ik als ondernemer?...kijkende naar passie, waarden, normen, visie en missie...en wat is mijn managementstijl? Moet ik veranderen om te verbeteren?”

Binnen de Business Masters stellen de ondernemers zich als mens centraal, door eerst naar zichzelf te kijken, om dan vervolgens elkaar te inspireren om te verbeteren. Om verbeterprocessen door te voeren, wordt er gekeken naar medewerkers, organisatie, product/dienst combinaties maar ook met betrekking op maatschappelijk/sociaal vlak. Het BS Morgen netwerk biedt de ondernemer hiervoor de ruimte en de veiligheid om hierover met elkaar het gesprek aan te gaan.



★★★★★
Parkhotel Horst



Parkhotel Horst is de inspirerende uitvalsbasis van BS Morgen. 10 x per jaar vindt hier de bijeenkomst Business Matching plaats.

COLUMN:

“WIE (JUIST) ZAAIT, ZAL OOK (RIJKELIJK) OOGSTEN!”

Zaaien begint toch met zoveel mogelijk visitekaartjes strooien? Je komt ze overal tegen, ondernemers die op een netwerkevent iets aan je willen verkopen. Vaak alleen maar over zichzelf vertellen, zonder geïnteresseerd te zijn in de ander! Dan

denk je wellicht bij jezelf; “ben je nu klaar met je verhaal? Want je begint mij te ergeren!” En juist dat “ergeren” komt voort uit je gesprekspartner, omdat hij niet aan jou vraagt wat je doet en waar jij ondernemers mee kunt helpen. Mocht dit nou wederkerig zijn, dus balans in het gesprek, dan pas begin je met zaaien! De ander is geïnteresseerd en luistert dan ook naar jou. De volgende stap met zaaien is dat jij de ander ergens mee kunt helpen, je geeft tips of een advies. Zonder trouwens om iets terug te verwachten! Een tip kunnen geven waar de ander blij van wordt, zal jou zelf namelijk ook vreugde geven. Zaaien is dus ook geven aan de ander, investeren in de relatie en onderhouden.

En nu hetgeen waar je op wacht: als je het zaaien goed en consequent doet, dan krijg je ook business terug... jouw relaties weten jou te vinden en te waarderen. Wellicht dat ze jou gaan helpen of gebruik gaan maken van jouw diensten! Op weg naar een rijkelijke oogst!

Ook eens ervaren hoe je tot een rijkelijke oogst kunt komen?

Doe dan eens mee met Business Matching, op resultaatgerichte wijze duurzame contacten leggen!



René Luijten, inspirator en moderator BS Morgen

AGENDA BS MORGEN

- 15 mei Business Master (Scelta Institute Venlo)
- 24 mei Business Matching (Kick-Off Roermond Business Center Roerpoort)
- 29 mei Business Matching (Parkhotel Horst)
- 13 juni Bedrijfsbezoek Helicon (Groene Campus Helmond)



Shortlease auto nodig? Bel Smitleasing

• Voordelig • Betrouwbaar • Flexibel • Snel

Smitleasing BV - Grotestraat 33 - 5431 DH Cuijk
t 0485 82 02 13 - e info@smitleasing.nl - i www.smitleasing.nl

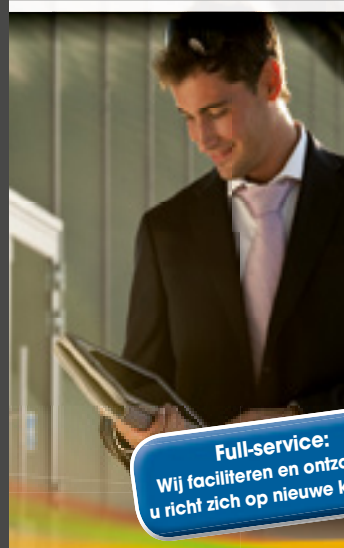


**Ondernemers
VAKDAGEN**

Venray
8, 9 en 10
oktober 2013

3e editie

Dé business-to-business netwerkbeurs voor Limburg en Oost-Brabant.



WAAROM DEELNEMEN ALS EXPOSANT?

New business

Naamsbekendheid

Imago

Relatiebeheer

Lage all-in prijs



Volg ons op twitter:
@Ondernemers_EH

Full-service:
Wij faciliteren en ontzorgen,
u richt zich op nieuwe klanten.

Evenementen

HAL

HARDENBERG
GORINCHEM
VENRAY

Scan de QR-code voor
de beurswebsite met video-
impressie van de vorige editie.



CABRIO-, GREEN- EN FUNTESTDAG: TESTRIJDERS GEZOCHT

OPROEP AAN U ALS TROUWE LEZER

Meerdere keren per jaar treft u in Noord-Limburg Business de autotestdag aan; een spetterend evenement waarbij we de laatste modellen aan een kritische test onderwerpen. In juni is het weer zover. Dan zullen de nieuwste cabrio's en auto's op het gebied van green en fun door onze trouwe lezers worden getest. We sluiten deze enerverende testdag af met een heerlijk diner, waarbij u kunt netwerken met dealers en andere ondernemers in uw regio. Bent u beslissers binnen uw organisatie en lijkt het u

leuk om mee te doen? Surf naar www.noordlimburgbusiness.nl 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.

Wie weet zien we elkaar binnenkort op de Cabrio-, Green- en Funtestdag.



www.noordlimburgbusiness.nl

Fleximo adviseert MKB-bedrijven op het gebied van autolease. Daarbij nemen we u de gehele mobiliteit uit handen. Bent u van plan een auto te leasen en wilt u weten welke leasevorm (of een combinatie van leasevormen) het beste bij u past? Wilt u de kosten van uw wagenpark reduceren en zoekt u een partij die hiervoor een creatieve oplossing bedenkt? Of hebt u hulp nodig bij het formuleren van een wagenparkpolicy? Fleximo regelt niet alleen de autolease voor u, maar we ondersteunen u bij alle facetten van mobiliteit.

Fleximo in het kort

- Eén vast aanspreekpunt voor al uw mobiliteitsvragen: uw leaseadviseur.
- Persoonlijk contact, van ondernemer tot ondernemer.
- Eerlijk en transparant lease-advies. Geen onaangename verrassingen achteraf.
- Merk-, dealer- en leasemaatschappij onafhankelijk.
- Scherpe tarifiering door creatieve leaseoplossingen.
- Binnen 24 uur offerte van minimaal twee leasemaatschappijen.
- Advies bij autokeuze en/of bedrijfswagenpolicy.
- U bepaalt zelf de leverancier (dealer) van uw auto of wagenpark.

Onze leasevormen

Bij Fleximo onderscheiden we 4 leasevormen. Op basis van uw persoonlijke situatie, adviseren we u welke leasevorm of combinatie van leasevormen het beste bij u en uw bedrijf past.



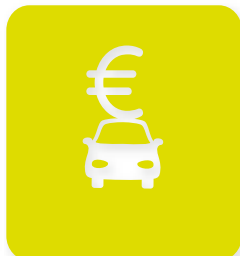
Short lease



Project lease



Fixed lease



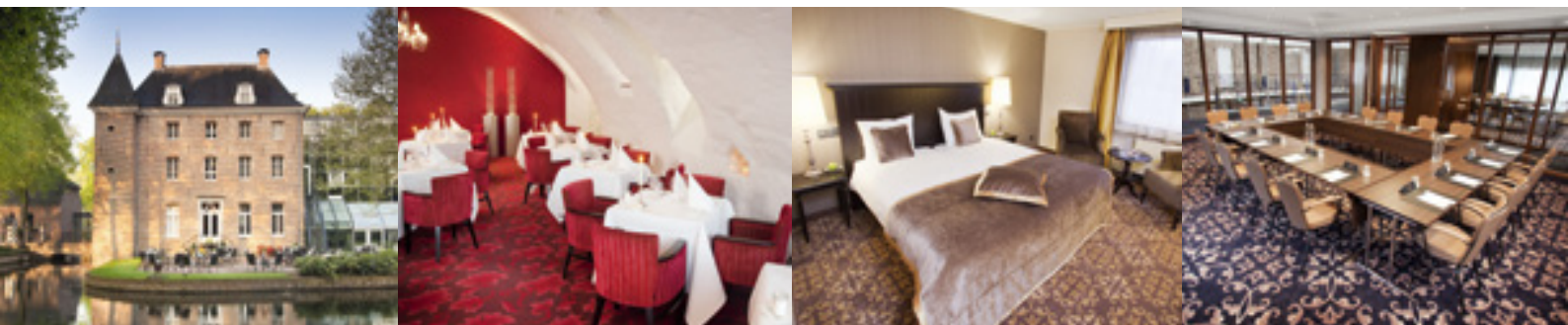
Financial lease

Uw leaseadviseur: Thijs Truijen



Fleximo B.V.
Molenveldstraat 153
6001 HH Weert

T. +31 (0)495 71 24 33
E. info@fleximo.nl
I. www.fleximo.nl



BILDERBERG CHÂTEAU HOLTMÜHLE

Ons kasteel is gelegen in Tegelen/Venlo en is uitermate geschikt voor al uw zakelijke bijeenkomsten, evenementen en feesten met nét dat beetje extra. Wij bieden u tot en met augustus 2013 speciale vergaderprijzen aan.

8-uurs vergaderarrangement € 49,00 per persoon:

- Ontvangst met koffie, thee en koekjes
- Gebruik van de plenaire vergaderruimte met onbeperkt koffie en thee in de ruimte
- De Bilderberg Lunch
- De Bilderberg Soep & Thee Break
- Gebruik van Whiteboard, 2 Flip-overs, stiften en beamer met projectiescherm in de plenaire ruimte
- Conferentiebox met diverse kantoorartikelen en schrijfset per deelnemer

- Persoonlijke begeleiding door onze Maître B
- 1 Wifi voucher per gezelschap voor het gehele verblijf.

Wilt u bij bovenstaand arrangement ook een driegangen diner en overnachting reserveren dan bieden wij u ons **24-uurs vergaderarrangement aan voor € 199,00 per persoon**. Onze arrangementen kunnen uiteraard aangepast worden naar uw wensen. Voor meer informatie kunt u contact opnemen met onze afdeling reserveringen via 077- 3270883 of via holtmuehle.reservation@bilderberg.nl.

Bilderberg Château Holtmühle
Kasteellaan 10 5932 AG Tegelen
T 077 3738800 - F 077 3740500
holtmuehle.reservation@bilderberg.nl
www.bilderberg.nl

Uw donatie komt rechtstreeks op mijn bordje terecht.

Stichting Weeshuys Sri Lanka
www.weeshuissrilanka.nl

ENJOB
ENJOY YOUR JOB

Personeelsdiensten op maat:

- werving & selectie
- HR-diensten
- payroll
- uitzenden
- detacheren

Ontdek hoe **ENJOB** u van dienst kan zijn.
Enjoy your job!

Spoorstraat 42-52 - 5911 KJ Venlo - **Tel:** 077-7630405
Fax: 077-7630406 - **E-mail:** info@enjob.nl - www.enjob.nl

3e editie

Ondernemers VAKDAGEN Venray
8, 9 en 10 oktober 2013

Dé business-to-business netwerkbeurs voor Limburg en Oost-Brabant.

WAAROM DEELNEMEN ALS EXPOSANT?

- New business
- Naamsbekendheid
- Imago
- Relatiebeheer
- Lage all-in prijs

Full-service: Wij faciliteren en ontzorgen, u richt zich op nieuwe klanten.

Volg ons op twitter: @Ondernemers_EH

Evenementen **HAL**
HARDENBERG
GORINCHEM
VENRAY

Scan de QR-code voor de beurswebsite met video-impressie van de vorige editie.

BUSINESS FLITSEN

KANSEN BENUTTEN IN DUITSLAND

Duitsland importeert jaarlijks voor bijna 100 miljard euro aan goederen en diensten vanuit Nederland. Hier liggen grote kansen voor het MKB. Het INTERREG IV-A project '2 connect Business' ondersteunt bedrijven bij de stap over de grens. Tot medio 2014 worden in het kader van het project informatiebijeenkomsten, workshops, matchmakings en spreekuren georganiseerd en is er ruimte voor individuele gesubsidieerde adviestrajecten. Centraal in het project staat de website www.2connectbusiness.nl: ondernemers kunnen hier terecht voor informatie over zakendoen in het buurland, economisch nieuws uit de regio, actuele wetwijzigingen en voorbeelden van succesvolle Nederlands-Duitse samenwerking. Tevens kan men zich via de site aanmelden voor de verschillende evenementen. Daarnaast kunnen geïnteresseerden via het online adviescentrum 24 uur per dag vragen stellen

aan het adviesteam en antwoorden vinden op eerder gestelde vragen. En last but not least biedt www.2connectbusiness.nl ieder kwartaal een nieuwsbrief met de laatste wetenswaardigheden uit Duitsland en de geplande activiteiten binnen het project.

Ook in de niet digitale wereld is er een omvangrijk aanbod aan activiteiten. In de komende periode, tot medio 2014, vinden ongeveer 100 gratis veelal branchegerichte bijeenkomsten plaats. Daarnaast wordt in bijeenkomsten aandacht besteed aan bijvoorbeeld de thema's personeel, belastingen en marketing. Het bijzondere hieraan: alle bijeenkomsten hebben een grensoverschrijdend karakter – inclusief netwerken. Ook worden er regelmatig gratis spreekuren voor ondernemers met plannen in het buurland georganiseerd. Meer informatie: www.2connectbusiness.nl

STEUN VESTIGING HOGERE AGRARISCHE SCHOOL VENLO

De Hogere Agrarische School (HAS) in Den Bosch opent in september een volwaardige vestiging in Venlo voor 750 studenten. De Provincie Limburg heeft besloten om met een bijdrage van € 3 miljoen de opstart mede mogelijk te maken. De regio Venlo gaat € 2 miljoen bijdragen. De bijdragen van de Provincie en de regio is nodig voor de opstart van de hogeschool, die naar verwachting pas na acht jaar financieel op eigen benen kan staan. Met de bijdrage kan de HAS Venlo vijf jaar vooruit. Voor de fase daarna kan de Provincie noch de regio op dit moment een definitieve toezegging doen. Feit is wel dat alle partijen evenals het bedrijfsleven het als een inspanningsverplichting zien om de financiële dekking ook daarna rond te krijgen. In september van dit jaar kunnen studenten al terecht op een van de twee bacheloropleidingen die HAS Venlo gaat aanbieden; Bedrijfskunde & Agribusiness en Toegepaste Biologie. Dat zijn opleidingen die in het teken staan van business, natuur, plant, dier, mens en voeding en daarmee aansluiten bij de activiteiten in de regio. In 2017 volgen nog drie bacheloropleidingen; Fresh food Design&Innovation, International Food & Agribusiness evenals Milieukunde in een biobased economie. De jongeren die kiezen voor de nieuwe HAS, komen naar verwachting voornamelijk uit Limburg en Oost-Brabant. Naar verwachting zal de HAS Venlo ook Duitse studenten aantrekken. HAS Hogeschool heeft een geschikte locatie gevonden aan de Spoorstraat in Venlo, op drie minuten loopafstand van het centraal station.

WIN EEN KWART PAGINA ADVERTENTIE IN NOORD-LIMBURG BUSINESS

Noord-Limburg Business is sinds kort te vinden op Facebook. Hier kunt u onze meest recente editie terugvinden en op de hoogte blijven van de laatste interessante nieuwtjes. Laat uw waardering voor ons blijken door ons te 'liken'. Onder de eerste tweehonderd volgers verloten we een kwart pagina advertentie in Noord-Limburg Business. U vindt ons via: <http://www.facebook.com/pages/Noord-Limburg-Business/494013840655940?ref=hl>



BOB KICK-OFF NOORD-LIMBURG

Als ondernemer, manager of bestuurder bent u continu op zoek naar manieren om uw netwerk te vergroten. Zaken doe je immers met mensen, een goed netwerk is daarom heel belangrijk. Noord-Limburg Business springt hierop in met BoB. Het uitgangspunt van BoB is ondernemers een platform te bieden om op informele wijze in contact te treden met collega-ondernemers.

Op 7 mei vond de Kick-Off plaats van de BoB (Business ontmoet Business Borrel) bij The Sclta Institute in Venlo. Tussen 17.00 en 18.00 werden de gasten door het team van BoB Noord-Limburg Business persoonlijk ontvangen met een welkomstdrankje, waarna er een korte introductie over het Business ontmoet Business-concept volgde. Aansluitend vertelde gastspreker Rens Tanis, directeur van Netwerkengidsnederland.nl, meer over het fenomeen netwerken, waarbij het publiek werd uitgedaagd om mee te praten. Tijdens en na het buffet kon er uitgebreid kennis worden gemaakt met alle aanwezigen. In de volgende editie van Noord-Limburg Business verschijnt een nabeschouwing met enkele foto's over deze eerste BoB. Een sneak preview van deze nabeschouwing is al te vinden op www.noordlimburgbusiness.nl



Klaar voor de digitale toekomst

Of het nu gaat om 100 visitekaartjes, 500 vellen briefpapier of een half miljoen etiketten, Graphic&Mail is de specialist op het gebied van drukwerk. En tegenwoordig draait het bedrijf met de gloednieuwe printafdeling haar handen ook niet meer om voor het bedrukken van allerlei formaten textiel en andere materialen. Wat hetzelfde is gebleven is de snelle service tegen een scherpe prijs. "De klant is koning en die laten we niet graag wachten", aldus directeur-eigenaar Nino Venezia

Het Venlose familiebedrijf Graphic&Mail is een bekende speler in de grafische industrie. Bij dit bedrijf, gelegen op Fresh Park Venlo, kunnen de meest uiteenlopende producten worden geprint en bedrukt.

Een belangrijke tak van sport binnen Graphic&Mail is het drukken van etiketten op rol. Het printen van variabele data op onder andere zelfklevers is een van de specialiteiten van het bedrijf.

"De land- en tuinbouw sector en de sierteelt, maar ook de farmaceutische sector maken graag gebruik van onze diensten", vertelt Venezia. "Zij kunnen heel eenvoudig de teksten en afbeeldingen per mail aanleveren en bewerken. Door onze snelle en flexibele werkwijze heeft de klant snel al haar materiaal in huis. Wanneer een klant bij wijze van woensdag om 10.00 een half miljoen etiketten vraagt, heeft hij die vrijdag om 11.00 al in huis, mocht dit nodig zijn. Daarnaast hebben we veel logistieke bedrijven die we tot onze klantenkring mogen rekenen. De etiketten die het meest worden gebruikt, hebben we op voorraad waardoor we minder afhankelijk zijn van leveranciers en een snelle levering kunnen realiseren." Voor deze snelle en flexibele service betalen de klanten van Venezia een zeer scherpe prijs. "Veel ondernemers ontdekken dat we dankzij onze organisatiestructuur onze etiketten concurrerend in de markt kunnen wegzetten. We hebben geen duur pand en geen managementlaag maar juist een platte organisatie. Als gevolg hiervan krijgen we er landelijk steeds meer nieuwe klanten bij en de afgelopen periode is de omzetgroei van de etiketten maar liefst 18% geweest."

Direct mail

Naast drukwerk is Graphic&Mail ook gespecialiseerd in direct mail. Venezia: "We kunnen voor onze klanten een direct mailing verzorgen waarbij we echt alles in eigen huis doen. Van het

drukken tot het verpakken en de verzending aan de gewenste ontvanger. Desgewenst kunnen we ook helpen tijdens het creatieve proces. Wanneer een klant samen met een direct mail een cd en een folder mee wil sturen, kunnen wij het gehele logistieke proces verzorgen, van het inkopen van het materiaal tot het printen van de brieven, het samenstellen van de pakketjes en het versturen. Kleine bestellingen pakken we ook geheel zelf in en worden door ons persoonlijk bezorgd." Verder maken met name de vele ondernemers op Fresh Park Venlo ook nog eens dankbaar gebruik van de postverwerkingservice van Graphic&Mail. "De uitgaande post wordt opgehaald bij de ondernemers en vervolgens dragen wij er zorg voor dat de post bij de juiste ontvangers aankomt. En net als bij direct mailing kunnen de facturen ook per mail worden aangeleverd en op het juiste briefpapier worden geprint en verwerkt. Voor vele klanten op het Fresh Park Venlo verzorgen wij ook de inkomende post die door ons collectief wordt opgehaald op het knooppunt van Post.nl en vervolgens bij onze klanten aan het bureau wordt verzorgd. Door het ultramoderne machinepark is ook volume in kleur of zwart-wit printen geen enkel probleem in welk oplage of materiaalsoort dan ook."

Digiprint

Venezia zit ondanks dit succes niet stil. Onlangs heeft hij samen met zijn zoon Enzo het nieuwe bedrijf Digiprint BV opgericht. De dagelijkse leiding van dit bedrijf ligt bij Enzo. Onder Digiprint BV vallen de nieuwe concepten printradar, grootformataradar, etikettenradar, textielradar en drukwerkradar. Binnen deze deelbedrijven kunnen ondernemers alles op het gebied van print, drukwerk, grootformaat, textiel en etiketten laten drukken. Ook reclame-uitingen zoals reclameborden, vlaggen, banners, bedrukking op canvas, spanframes, pand- en voertuigbelettering en



Enzo Venezia is als directeur van Digiprint BV onder andere verantwoordelijk voor het bedrukken van de mokken.



objecten zoals mokken, fotolijstjes en autoplanken kunnen naar eigen wens worden bedrukt. “Het grote voordeel is dat de klant dit alles via de bijbehorende websites kan bestellen”, licht Venezia toe. “Dat geldt nu al voor de websites van printradar en grootformaatradar en binnenkort komen daar ook de websites van de overige bedrijfsonderdelen bij. Voor elke website geldt dat klanten gewoon hun gewenste afbeelding, foto of ander soort documenten kunnen uploaden en deze laten printen of drukken.” Om deze producten te kunnen leveren, zijn er speciaal voor Digiprint BV diverse nieuwe machines aangeschaft, waaronder plotters en een mokkenpers. “Via het bedrijf textielradar, dat onderdeel uitmaakt van Digiprint BV, kunnen we allerhande reclamemateriaal en relatiegeschenken bedrukken, bijvoorbeeld caps, schilderijen en fotolijstjes maar ook t-shirts en i-Padhoezen. Deze kunnen met onze transferprinter nu ook met witte inkt worden bedrukt. Ook voor de activiteiten binnen printradar.nl hebben we nieuwe apparatuur gekocht zodat we nog sneller en flexibeler tegen een scherpe prijs kleine en grote oplages in kleur kunnen leveren. Het voordeel van de persen en de printer is dat deze zeer compact zijn en dus ook mee kunnen worden genomen naar bijvoorbeeld grote evenementen. Printradar.nl is sponsor van het internationale volleybaltoernooi van volleybalvereniging Peelpush in Meijel dat eind juni zal plaatsvinden. Gedurende het toernooi kunnen de bezoekers ter plekke t-shirts en i-Pad- en i-Phone-hoesjes laten bedrukken.

Printen met tegoe

Een ander project van Venezia is printerdelen.nl, dat uitkomst biedt voor bedrijven, stichtingen, scholen en verenigingen. “Deze organisaties hebben vaak veel printwerk maar niet de financiële middelen om een nieuwe, moderne printer aan te schaffen. Via printersdelen.nl kunnen zij gebruik maken van ons ultramoderne machinepark. Door bij ons een printabonnement aan te schaffen in de vorm van prepaid printtegoed, ontvangen ze een



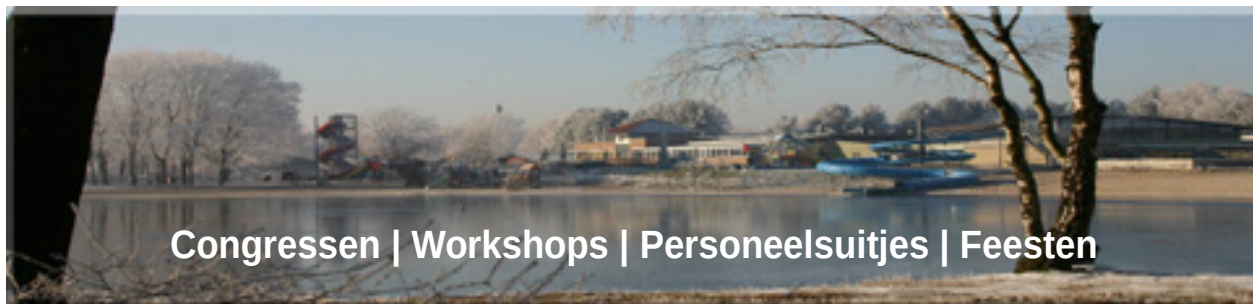
Een van de hypermoderne printmachines van Graphic & Mail

code of dergelijke per e mail. Met deze code kunnen zij via printradar.nl inloggen, hun bestand uploaden en het tegoe gebruiken om in zwart-wit of kleur en in verschillende formaten te printen. Ook deze website komt zeer binnenkort online.”

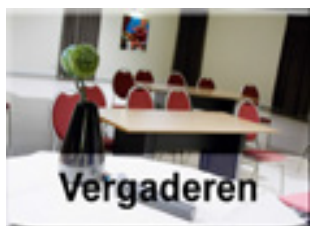
Met deze nieuwe bedrijven speelt Venezia in op de digitale toekomst. “Mensen willen steeds meer online kunnen regelen en uitvoeren. Als grafische onderneming moet je daarin mee. Zo biedt label-radar.nl bijvoorbeeld als enige in Nederland de mogelijkheid om online labels te bestellen voor tuinbouw en sierteelt. Alleen met dit soort investeringen blijf je als grafisch bedrijf overeind. Maar uiteraard blijven daarbij de kernwaarden van Graphic & Mail, te weten snelheid, kwaliteit, flexibiliteit en een scherpe prijs overeind.” ■

www.graphic-mail.nl

De Schatberg



Congressen | Workshops | Personeelsuitjes | Feesten



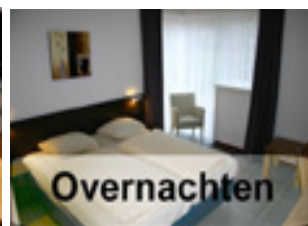
Vergaderen



Activiteiten



Dineren



Overnachten

Kamperen, dineren en recreëren in Limburg!

Middenpeelweg 5 | 5975 MZ Sevenum | 077 467 7777 | www.schatberg.nl

Aangenaam werken
Comfortabel nadenken
Gezonder zitten:
Welkom op
het kantoor!



wagner

wohl fühlen.

Dondola®

Zittend in beweging - met de Dondola zitondersteuning. Design bureaustuolen van Wagner uitgerust met de 3 dimensionale beweeglijke Dondola zitondersteuning.

Geniet van het nieuwe bewegende zitgevoel, en haal meer uit uw werkdag.



AluMedic® Limited



Titan® 20



ErgoMedic® 100-1



ArchiT®

WAGNER - Het „Feel Good“ merk
van TOPSTAR GmbH in 86863 Langenneufnach
Hotline +49 (0)8239 / 789-166
www.wagner-wellness.com



HELDENSE KANTOOR
INSTALLATIES
Rieterlaan 2, 5981 DA PANNINGEN
TEL 077-3071970, www.heldense.nl

Tablet, mobiele telefoon en fiscus

Werkgevers kunnen zonder fiscale gevolgen voor de loonheffing mobiele telefoons (formele omschrijving is communicatiemiddelen) ter beschikking stellen of verstrekken aan werknemers, als het zakelijk gebruik groter is dan 10%. In de praktijk zal normaal gesproken aan deze voorwaarde worden voldaan.

Bij computers en dergelijke is van een vrije verstrekking pas sprake indien het zakelijk gebruik groter is dan 90%. Dit laatste is in de praktijk echter moeilijk te bewijzen.

Fiscaal is dus van groot belang te bepalen of een tablet wordt aangemerkt als een telefoon of als computer! Begin dit jaar heeft een rechter bepaald dat een tablet niet gelijk gesteld kan worden met een telefoon. De uitspraak ligt in het verlengde van een besluit van de Staatssecretaris uit 2011, waarin is aangegeven welke criteria gelden voor een communicatiemiddel. Onder andere de schermgrootte van een tablet verhindert dat een tablet wordt aangemerkt als telefoon. Kortom: op basis hiervan werd ervan uitgegaan dat het verstrekken van een tablet nagenoeg altijd belast moest worden.

De staatssecretaris lijkt inmiddels toch een beetje in te keren: hij heeft recent aangegeven dat het 'niet van deze tijd' is dat de schermgrootte het onderscheid maakt tussen een telefoon en een computer. Hij lijkt aan te willen sluiten bij de beoordeling van de werkgever: als een tablet NOODZAKELIJK is voor het werk, dan worden de eisen versoepeld. De staatssecretaris noemt als voorbeelden: kamerleden, journalisten en vertegenwoordigers. De eis van 90% komt dan te vervallen. Gelijkschakeling met een telefoon is echter nog niet aan de orde.

Het noodzakelijkscriterium zal naar verwachting ook een rol gaan spelen bij de

werkkostenregeling. De staatssecretaris heeft dit namelijk ter sprake gebracht bij het uitstel van de invoering van de werkkostenregeling! In de huidige werkkostenregeling gaat de verstrekking van een tablet 'ten koste' van de vrije ruimte. De verwachting is dat in de aangepaste werkkostenregeling vergoedingen of verstrekkingen die de werkgever noodzakelijk acht voor het werk, zonder meer onbelast kunnen geschieden.

Of hiermee ook de hoogte van de vrije ruimte wordt aangepast, is nog niet zeker. Door de invoering van het noodzakelijkheids criterium lijken de mogelijkheden om een tablet belastingvrij te verstrekken verruimd te zijn. De werkgever zal echter goed moeten onderbouwen waarom het gebruik van een tablet noodzakelijk is voor een goede uitoefening van het werk van de werknemer. In deze economisch moeilijke tijden zal een werkgever zijn werknemer in de meeste gevallen slechts een tablet verstrekken indien deze ook echt nodig is voor de uitvoering van het werk en deze DUS normaal gesproken onbelast kunnen verstrekken. ■

www.rhmweb.nl
info@rhmweb.nl



Mr. F.G.P.A. (Fer) Verbeek FB,
 Vennoot Rühl Haegens Molenaar
 accountants en adviseurs.



GALERIE DE HOEVE & DOMANI

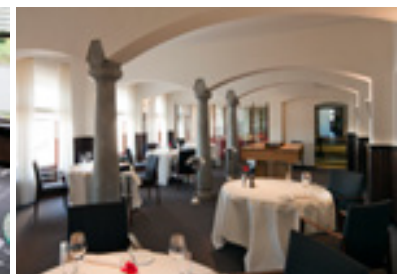
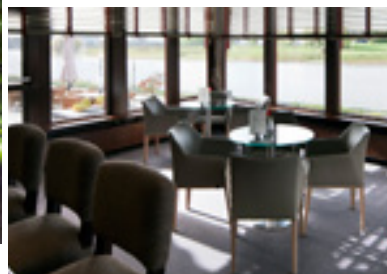
Galerie de Hoeve is gevestigd in een meer dan 100 jaar oude kloosterhoeve, gezegend met een prachtige binnenplaats. Eenmaal door de oude toegangspoort, proeft u meteen de romantiek en de rust. Gaat u vervolgens naar binnen, dan komt u in onze sfeervolle zaal geschikt voor grote en kleinere gezelschappen. Wij geven samen met u precies de gewenste invulling aan uw feest, bruiloft of reünie. Aan de zijkant van De Hoeve is een ruim terras grenzend aan de prachtige boomgaard van het nabij gelegen klooster. Bij mooi weer hebben wij in deze boomgaard al vaak onvergetelijke dinertjes en feestjes verzorgd! Ook voor zakelijke bijeenkomsten is De Hoeve uitermate geschikt. Steeds vaker wordt ons verzocht een uitvaart te verzorgen. In een heel intieme sfeer kan er op geheel eigen wijze afscheid worden genomen van een dierbare.

Indien uw voorkeur meer uitgaat naar iets groots en bijzonders, dan is wellicht Domani de locatie die u zoekt. Een oud kerkje in het centrum van Venlo omgetoverd tot een unieke plek voor alles wat u te vieren heeft, net als bij De Hoeve.

Domani is een bijzondere locatie gelegen in hartje stad Venlo. De voormalige Dominicanenkerk is voorzien van alle moderne faciliteiten en voldoet aan alle eisen voor het succesvol organiseren van de meest uiteenlopende bijeenkomsten en events; lezingen, concerten, diners, recepties, feesten en congressen. ■

We hopen u snel te mogen begroeten!

Pieters Beurskens & Jules Christis



TOTAALBELEVING OP CULINAIR NIVEAU

Hotel Restaurant en Brasserie Valuas is sinds 1980 een begrip in Venlo en omstreken. Voorzien van een Michelinster en een Bib Gourmand, zetten gastheer Marcel Swaghoven en chefkok Eric Swaghoven zich in voor een avondvullende totaalbeleving op het hoogste culinaire niveau.

Valuas is gevestigd in een historisch gebouw en kent een prachtige ambiance waarbij de oude gewelven en de moderne inrichting een authentieke en sfeervolle locatie opleveren. Het restaurant, dat sinds 2005 een Michelinster voert, kent een uitgebreide kaart met internationale invloeden en er wordt uitsluitend met marktverse ingrediënten gewerkt. De wijnkaart biedt een uitgebreide selectie wijnen van meer dan 500 items. Speciaal voor de zakelijke markt serveert Valuas een businesslunch van twee gangen incl. koffie en thee die desgewenst in een uur kan worden geserveerd. Wie de voorkeur geeft aan een wat informelere setting, kan terecht in de Brasserie die is bekroond met een Bib Gourmand. Hier kunnen diverse gerechten worden besteld, variërend van een broodje kroket tot en met een driegangendiner. Ook bevindt zich hier de nieuwe Wijnwinkel waar men prachtige flessen wijn kan kopen om weg te geven of om thuis van te genieten.

Zakelijk bijeenkomen

Valuas leent zich ook uitstekend voor zakelijke bijeenkomsten. Zo kunnen er in de Wijnkamer kleine diners, presentaties en vergaderingen worden gehouden. De Maasbar biedt ruimte voor een bedrijfsborrel of een informeel drankje, vergezeld door enkele hapjes van de kleine kaart. Overnachten kan in één van de 17 hotelkamers, waarvan 1 suite, 3 luxe kamers en 13 standaardkamers die alle zijn voorzien van alle hedendaagse wensen. Tevens zijn de suite en luxe kamers voorzien van airconditioning. Deze wapenfeiten, plus het prachtige terras met uitzicht over de Maas en de zeer ruime eigen parkeergelegenheid, maakt Valuas dé locatie voor uw zakelijke bijeenkomst. ■

www.valuas-hr.nl



Ron Coenen, Projectmanager
 TRIAS BV, ron@trias-subsidie.nl,
 077-3560100



Kansen voor MKB in Agri & Food

Het MKB is belangrijk voor innovatie en voor de versterking van de economie. In de Topsector Agrifood is meer dan 95% van de bedrijven een MKB. Binnen het Topconsortium Kennis en Innovatie Agri&Food is er daarom veel aandacht voor de versterking van de innovatiekracht van het MKB.

Om valorisatie te stimuleren kunnen aanvragen worden ingediend voor technische/economische haalbaarheidsstudies en mkb-innovatieprojecten. De ingediende projecten moeten passen binnen één van de volgende strategisch gekozen innovatie thema's:

- Meer met minder door duurzame, innovatieve voedselsystemen.
- Hogere toegevoegde waarde door focus op gezondheid, duurzaamheid, smaak en gemak.
- Internationaal leiderschap door het bevorderen van export en veiligstellen import grondstoffen binnen de topsector Agri&Food en daarnaast geïntegreerde systeemoplossingen te exporteren.

In 2013 worden twee nieuwe calls verwacht. Eén call voor haalbaarheidsprojecten en één call voor MKB-innovatieprojecten. Het budget en de verdeling per call is nog niet bekend en volgt binnenkort. De call voor haalbaarheidsprojecten wordt afgehandeld volgens het uitgangspunt 'wie het eerst komt, wie het eerst maalt'. Het subsidiepercentage blijft 50%. Voor de MKB-innovatieprojecten komt een tender. De publicatie wordt in mei verwacht. Projecten indienen zal voor beide calls mogelijk zijn tussen 1 juni 2013 en 23 september 2013. Voor Limburgse MKB-ers uit de agri/food/tuinbouw sector komt een apart uitvoeringsprogramma onder de naam: Limburgse Land- en Tuinbouw Loont. Het uitvoeringsprogramma is in voorbereiding en heeft een budget van 17 miljoen tot en met 2015.

Volg ons op website (www.trias-subsidie.nl) en linkedin (www.linkedin.com/company/trias-bv) voor het laatste nieuws.

GENIETEN AAN DE MAAS

Bent u op zoek naar een mooie locatie voor een vergadering? Of heeft u binnenkort een etentje op de planning staan? Jack en Femke Colbers heten u van harte welkom bij het Maashotel in Broekhuizen.

Het Maashotel ligt pal aan de oever van de Maas. Het restaurant biedt een prachtig uitzicht op het water en de groene oevers, en dit maakt lunchen en dineren in het Maashotel uniek. Op de kaart staan kleine lunchgerechten zoals soepen, maaltijdsalades en sandwiches, maar ook warme gerechten met eend, biefstuk en sliptong. De dinerkaart biedt een ruime keuze uit soepen, vis- en vleesgerechten die door chefkok Randy Zeegers met zorg worden bereid. Naast lunchen en dineren kan er in het Maashotel ook worden vergaderd, uiteraard met zicht op het water. Het Maashotel biedt verschillende vergaderarrangementen die per dagdeel kunnen worden afgenomen. En wie na het heerlijke diner liever nog even van het uitzicht wil blijven genieten, kan overnachten in een van de tien zeer ruim opgezette hotelkamers, die alle zijn voorzien van een minibar, kleuren-tv, kluisje, draadloos internet, een royale zithoek en een ruime, luxueuze badkamer. Elke kamer heeft aan de Maaszijde een ruim balkon. Het verblijf wordt in stijl afgesloten met een uitgebreid ontbijt dat vanuit de open keuken wordt gepresenteerd.

Het Maashotel heeft inmiddels een vast plek veroverd in Lekker, dé restaurantgids van Nederland. Bent u nieuwsgierig geworden naar deze unieke locatie? Jack en Femke Colbers helpen u graag verder. ■

www.hetmaashotel.nl



Een totaalproduct met vijfsterrenservice

Vlak aan de A67 ligt Tulip Inn Sevenum. Dit veelzijdige hotel biedt een totaalaanbod voor alle leeftijden en stelt bij al haar activiteiten steeds de gast centraal. "We houden niet alleen vast aan onze concepten maar luisteren daadwerkelijk naar de gast", aldus general manager Dion Leijtens.

Het voordeel van een franchise is dat een locatie een compleet beproefd product- of dienstenpakket aan kan bieden. Bij Tulip Inn Sevenum wordt daar optimaal gebruik van gemaakt. Dit hotel is sinds 2007 op franchise basis aangesloten bij Golden Tulip, wat betekent dat het hotel

gebruik mag maken van de naam Golden Tulip. "Golden Tulip is een bekend merk dat staat voor gastvrijheid en kwaliteit en dit past uitstekend bij onze 7 hotels", legt general manager Dion Leijtens uit. "En een bijkomend voordeel is dat we wereldwijd boekbaar zijn dankzij een Global

Distribution Systeem. Elke gast kan dus op elk gewenst tijdstip een kamer bij ons reserveren."

On the move

Een andere beproefde formule dat aan dit hotel is gekoppeld, is dat van AC Restaurants. Leijtens: "Sinds een aantal jaren is AC Restaurants en Hotels onderdeel van Autogrill. Dit is de grootste verstrekker van Food & Beverage en retailproducten in de wereld voor 'people on the move'. In 5.500 locaties in 43 landen zijn meer dan 70.000 mensen werkzaam. In Nederland is AC restaurants al jaren een begrip en Autogrill timmert nu met veel succes



Lisette Deenen en Dion Leijtens

- 64 Standaard kamers, waarvan 6 executive kamers (3 connecting suites), 1 luxe suite met whirlpool en 1 mindervalidenkamer
- A la carte restaurant Brasserie Flavours
- Selfservice restaurant / Domino's Pizza
- Hotel Bar en lounge
- 9 vergaderzalen voor 2 tot 250 personen met daglicht, airco en comfortabele inrichting
- Gratis WiFi



Tulip Inn Sevenum stelt zich voor:

General manager Dion Leijters

"Sinds 1 november 2012 ben ik in dienst als general manager. In die functie ben ik verantwoordelijk voor de vestigingen Sevenum en Venray. Ik ben een F&B driven hotelmanager die niet alleen als doel heeft om de hotelkamers tegen een zo hoog mogelijke prijs te vullen, maar de gast een totaalpakket aan wil bieden zodat er aan diens verblijf niets ontbreekt. Ons doel hierin is dat onze gast zich 'thuis' voelt of deze nu alleen voor een kopje koffie komt of voor een meerdaags verblijf."

Front Office Manager Lisette Deenen

"Ik ben begonnen als sales manager in januari 2007. In die functie ben ik de persoonlijke schakel tussen het bedrijf en het

hotel. Veel bedrijven in de omgeving boeken meer dan 20 overnachtingen per jaar en voor deze bedrijven maak ik een vaste (prijs)afpraak. Ook maakte ik afspraken voor AC en Golden Tulip landelijk. Na 5 jaar heb ik een groot klantenbestand met hele leuke contacten opgebouwd. Bedrijven hebben bij ons een vast contactpersoon die alles voor hen regelt. Inmiddels werk ik als front office manager en heb ik de leiding over de receptie en het hotel. Daarnaast ben ik nog steeds de contactpersoon voor bedrijven die een samenwerking met Tulip Inn & AC Sevenum wensen. Ik vind deze combinatie erg leuk omdat ik nu meer contact heb met de gasten en er samen met mijn collega's voor kan zorgen dat hun verblijf zo aangenaam mogelijk is."

aan de weg om nieuwe doelgroepen aan te boren. Inmiddels zijn er in Nederland een viertal brands op franchisebasis aan onze locaties toegevoegd. Dit zijn Burger King, AH to go, Starbucks en in medio 2012 is er in de vestiging Sevenum een Domino's Pizza geopend."

Totaalconcept

Met ruime en moderne hotelkamers en een bar & lounge, AC restaurant, Flavours à la carte restaurant en een negental vergaderzalen kan Tulip Inn Sevenum met recht spreken van een totaalaanbod met voor ieder wat wils. Maar volgens Lisette Deenen is de zoektocht naar het complete plaatje nog niet voorbij. "Wij blijven op zoek naar brands die een toegevoegde waarde kunnen leveren aan de organisatie." Die toegevoegde waarde blijkt niet alleen uit het totaalconcept, maar ook uit de uitstekende service die bij Tulip Inn Sevenum hoog in het vaandel staat. Leijters: "Uit de cijfers van het eerste kwartaal blijkt dat we, ondanks de moeilijke economische situatie, ook dit jaar weer voortvarend zijn begonnen. Wij zijn er van overtuigd dat dit komt doordat onze gast nog echt een gast is. We houden niet alleen vast aan onze concepten maar luisteren daadwerkelijk naar de gast en daar waar nodig is, wordt er natuurlijk meteen geschakeld. Ons motto is niet voor niets: 'Wij zijn een driesterrenhotel met een vijfsterrenservice'." ■

www.tulipinnsevenum.nl



Toplocaties in



Of u nu op zoek bent naar een evenementen-, outdoor-, training- of vergaderlocatie of gewoon gezellig wilt lunchen met uw relatie: de regio Noord-Limburg heeft volop te bieden. Toplocaties liggen in de buurt, zijn makkelijk te vinden en zijn goed bereikbaar. Noord-Limburg Business laat u een overzicht zien van locaties die deze benodigde ingrediënten hebben om uw samenzijn iets extra te geven. Rust en ruimte worden in verschillende sferen geboden. Exclusiviteit en huiselijkheid zijn kernwoorden die in Noord-Limburg centraal staan. Dus altijd het perfecte decor voor uw evenement bij u in de buurt.

Noord-Limburg

Hostellerie de Hamert

*De lekkerste pannenkoeken van Limburg!
En het bezoekerscentrum van nationaal park
de Maasduinen. De Jachthut beschikt over 2
grote parkeerplaatsen en is een unieke loca-
tie, ook voor (familie) feesten, partijen en ver-
gaderingen. Gelegen op knooppunt 74 van de
fietsknooppuntenkaart voor Noord-Limburg.*

Twistedenerweg 2 – Wellerlooi.
T (077) 473 16 18
I www.dejachthut.nl

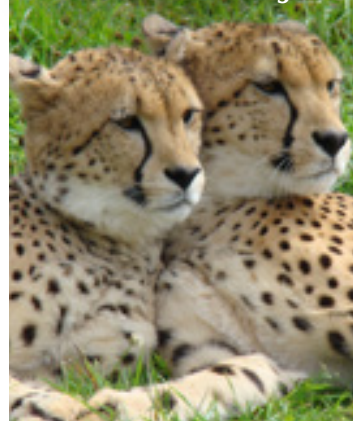


Dieren uitdagend dichtbij!

*Beleef een spannende ontdekkingsreis door
Zoo Parc Overloon. Sta oog in oog met
indrukwekkende dieren als wilde honden,
cheetahs, tapirs, kamelen, witwanggibbons
en reuzenmiereneters.*

Stevensbeekseweg 19-21
5825 JB Overloon, T 0478 64 00 46
I www.overloonzoo.nl

*Ook veel mogelijkheden
voor teambuilding*



Galerie de Hoeve

*Door de diversiteit en stijl van ruimte is
Galerie de Hoeve zeer geschikt voor zakelijke
en feestelijke bijeenkomsten. Van compleet
verzorgde (walking)Diners en (gala)feesten
tot congressen en aangeklede borrels.*

Hakkesstraat 30 - 5916 PX Venlo
T 0773545560
info@galeriedehoeve.nl
www.galeriedehoeve.nl



Kortenbos MBC

*Pure Luxe, rust, ruimte en gastvrijheid.
Kortenbos MBC biedt een bijzondere locatie
voor coaching, training of momenten van rust
en reflectie.*

Kortenbos 9 • 5864 CW Meerlo
T 0478 – 690 838 • F 0478 – 698112
E info@kortenbos.nl • I www.kortenbos.nl



Brasserie Maasduinen & Café Lief

*In deze bosrijke, ontspannen omgeving ligt Brasserie Maas-
duinen. De perfecte locatie voor uw zakelijke lunch en waar
vergaderen in een relaxte sfeer gegarandeerd is. Naborrelen
en netwerken in Café Lief maakt van uw dag een succes!*

Route A73 afslag 17

Maalbekerweg 25
5951 NS Belfeld
T 077-4751782
E info@brasseriemaasduinen.nl
I www.brasseriemaasduinen.nl

NOORD-LIMBURG

BUSINESS®

HAD U HIER WILLEN STAAN?

**NEEM DAN CONTACT OP MET
AYSUN MAHUBESSY-SARUHAN
024-6421917**

BUSINESS FLITSEN



SYSTEMEC WORDT EUREGIONALE DATA-HOTSPOT

Systemec B.V. uit Venlo ontwikkelt zich tot Euregionale Data-Hotspot door de capaciteitsuitbreiding van de datacenterlocaties in Nederland en Duitsland. De capaciteit van Datacenter Venlo wordt met 350% vergroot. Tevens wordt momenteel extra capaciteit gerealiseerd in een Systemec datacenterlocatie in Duitsland. Door de spreiding van de datacentra over Duitsland en Nederland kan Systemec en haar relaties profiteren van o.a. twee onafhankelijke energienetwerken en meerdere internationale carriers waardoor de betrouwbaarheid van de datacentra verder toeneemt en bijna de 100% benadert. Voor de uitbreiding van het datacenter heeft Systemec zich gericht op efficiency en betrouwbaarheid. De Power Utility Efficiency (PUE) van het datacenter zal beneden de 1.2 liggen. Dit wil zeggen dat "Green Thinking" is meegenomen in het totale ontwerp om te kunnen voldoen aan de vraag van relaties inzake wederzijdse groene ambities. TIER3+ richtlijnen zijn de basisrichtlijnen voor het technisch ontwerp van de nieuwe datacentra. Doordat de datacentra in de Euregio zijn aangesloten op twee onafhankelijke energienetwerken (Duitsland en Nederland) en onderling zijn gekoppeld middels dataverbindingen, ontstaat er een platform met een maximale redundancy en dus de hoogst mogelijke betrouwbaarheidsgraad voor datacentra. www.systemec.nl

ONDERNEMERS VAKDAGEN OP 8, 9 EN 10 OKTOBER

De business-to-business netwerkbeurs Ondernemers Vakdagen vindt dit jaar plaats op 8, 9 en 10 oktober. Dat heeft organisator Evenementenhal Venray bekend gemaakt. Het is alweer de derde editie van de beurs, die in korte tijd uit is gegroeid tot een toonaangevend evenement voor Limburg en Oost-Brabant.

"Dit jaar staan de kernwoorden netwerken, innoveren en verbinden centraal", vertelt beursorganisator Robert Hoelen. "De beurs zal opnieuw een podium bieden aan regionale MKB-ondernemingen om hun producten en/of diensten te presenteren aan een doelgericht publiek. Tijdens drie bruisende beursdagen verwachten we zo'n 5000 bezoekers."

Dat het economisch gezien geen beste tijd is, ziet Hoelen niet als een probleem. "Juist nu zien bedrijven de noodzaak in van het bedrijven van marketing. Een beursdeelname is daarbij nog altijd een effectief instrument. In korte tijd kun je ontzettend veel nieuwe contacten op doen en leads genereren." Voor het derde jaar op rij biedt Evenementenhal aan startende bedrijven de kans om tegen gereduceerde tarieven deel te nemen aan de beurs. "Starters hebben vaak minder budget, maar juist wel de wens om nieuwe klanten en uitbreiding van hun netwerk. Wij komen jonge bedrijven (t/m 3 jaar oud) dan ook graag tegemoet."

Alle informatie over Ondernemers Vakdagen 2013 vindt u op www.evenementenhal.nl/venray/beurzen. Volg de beurs op Twitter via @Ondernemers_EH.



NIEUWE IVENGİ WEBSITE VOOR OYA-CENTER LIVE OP DOWN-SYNDROOM DAG

Ivengi.com heeft de nieuwe website gerealiseerd voor het OYA-Center in Venlo. Het OYA-Center gelooft in de toegevoegde waarde van Down in bedrijven. Door hun extra chromosoom hebben mensen met Down méér, een plus talent. Met deze unieke aangeboren kwaliteiten, zoals puurheid, echtheid en hun onbevangenheid weten DownTalenten harten te veroveren en creëren zij een open sfeer binnen een organisatie. Na een gedegen talenten-

scan begeleiden OYA-professionals DownTalenten onder andere in kleine gelijkgestemde groepen. Het OYA-Center biedt tevens zinvolle dagbesteding en excellente training op het gebied van horeca, detailhandel en groenvoorziening. Zo garanderen zij persoonlijke aandacht binnen veilige leer/werkplekken op locatie bij de door het OYA-Center met zorg geselecteerde partners. Het OYA-Center staat voor kwaliteit op hoog niveau!

Dankzij de professionele en gebruiksvriendelijke website van Ivengi.com kan het OYA-Center op eenvoudige wijze communiceren met haar doelgroepen: (DownTalent, Ouders, Gemeenten en Bedrijven). www.oya-center.nl



ZAKEN

NOORD-LIMBURG

AUTOTESTDAG





Event van formaat

Op donderdag 18 april kwamen dealers en testrijders uit de regio samen bij Tulip Inn Sevenum voor de jaarlijkse zakenautotestdag van Noord-Limburg Business. De route voer ditmaal langs Galerie de Hoeve, het Maashotel in Broekhuizen en Hotel Restaurant Brasserie Valuas waar de testrijders hun bevindingen over de 18 testauto's mochten vastleggen. De resultaten leest u in de testverslagen op de volgende pagina's.



Dealers:

Oostendorp Auto Venray
De Maassche BMW Venlo
De Maassche MINI Venlo
EMA Venlo
Autobedrijf Hansen
Autobedrijf J. Janssen Venlo

AutoArena Venlo
L. van den Hombergh
Maaspoort Venlo
Jaguar-Demandt Maastricht-
Airport
KIA Noorderpoort Venlo



De testrijders:

Paul Klomp, C & P Group
Kevin Peters, EKB Nederland
Belinda Emans, Eye2eye Payroll
Chris Peeters, Vlaminckx Advocaten
Geert Loonen, InZichtadvies
Niek Hettinga, Peelrand Makelaardij
Luuk Jansen, Peelrand Makelaardij
Chris Herben, Ivengi
Frank Hanegraaf, Marnita
Maurice Burhenne, Vaes & Linthorst
Thijs Truijen, Fleximo
Marc Bartels, Smartcheck
Theo Kusters, Zakenkompas
Jan van den Ham, PROsecon Veiligheids
Management
Ad van Bussel, Com-Connect
Paul de Vlieger, Com-Connect
Jolie Janssen, Ptah Kunstadvies
Jan Wijnhoven, Installatiebedrijf Wijnhoven
Stanley Bish, Bish Communicatie
Thijs Truijen, Fleximo
Floor Vossen, Helichem B.V.
Jules Faassen, Invite Jobs
Piet Smit, Smit Leasing
Chris Geurts, Coöperatie Cohesie U.A.
Esther Langevelt, Wassink Opgenoort
Jeroen Vercoulen, Killaars Steeghs Groep





TOYOTA

ALWAYS A
BETTER WAY



**Extra
€ 1.000,-
Inruilwaarde**

Met 14% bijtelling

Auris Hybrid Touring Sports
vanaf €23.750,-

Extra inruilwaarde op de Auris Hybride modellen!

Bij aankoop van de Toyota Auris Hybride en Toyota Auris Touring Sports Hybride ontvangt u nu € 1.000,- extra inruilwaarde op uw auto! Zo heeft u al een nieuwe Toyota Auris Touring Sports Hybride vanaf € 23.750,- of een nieuwe Toyota Auris Hybride vanaf € 22.750,-. Wilt u graag een proefrit maken in een van deze auto's? Kom dan naar Oostendorp Auto.



TOYOTA

Oostendorp Auto

CUJK - HELMOND - UDEN - VENRAY

Keizersveld 69 • 5803 AP Venray
T: 0478 - 514 141 • E: info@toyota-venray.nl
www.oostendorp-auto.nl

* Actie is alleen geldig bij Oostendorp Auto en niet i.c.m. andere acties. Drukfouten voorbehouden.



TOYOTA AURIS

DEALER: OOSTENDORP AUTO VENRAY
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: JOB CLABBERS

Esther Langevelt: "Dit is een verrassende wagen die beter heeft gepresteerd dan ik had verwacht. Dankzij de hybride uitvoering rijdt de wagen zeer zuinig. Ook komt de Auris heel betrouwbaar over."

Kevin Peters: "Een nette auto met prima comfort die bovendien ook nog eens lekker rijdt."

Geert Loonen: "Een comfortabele wagen met een goede wegligging, veel bedieningsgemak en een representatief uiterlijk. Deze versie had geblindeerde ramen en een panoramadak, wat mij uitstekend is bevallen. Een testrit maken is zeker een aanrader."

Belinda Emans: "Deze Toyota maakt weinig geluid, heeft een comfortabele zit en rijdt soepel. De wagen is goed voor het milieu, dus wat mij betreft is de prijs-kwaliteitverhouding in orde. Dit is echt een wagen voor een ondernemer die veel onderweg is en comfortabel en veilig wil rijden."

Piet Smit: "De auto is erg comfortabel en stil. De aanschaf is wat aan de hoge kant, maar gezien het feit dat je hier lang mee door kan blijven rijden, is deze wagen onderaan de streep zeker interessant. Helaas rijd ik dusdanig veel kilometers dat ik toch beter af ben met een dieselauto."

SPECIFICATIES

Merk:	Toyota
Model:	Auris vijfdeurs
Type:	1.8 Hybride Executive + Lease PRO
Transmissie:	CVT Hybrid
Cilinderinhoud:	1800 cc
Vermogen:	Benzinemotor 99 pk, elektromotor 81 pk
Koppel:	207 nm
Verbruik:	1 op 25,6
Acceleratie:	(0 tot 100) in 10,9 seconden
Topsnelheid:	180 km/h
Uitrusting:	Panoramadak, Meesturende Bi-Xenon + Smartbeam, Chroompakket, Touch Plus navigatie.
Verkoopprijs:	€ 29.905,-
Bijtelling:	14%
Leaseprijs:	Vanaf € 536,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	Benzine € 18.650,-, Diesel € 21.890,-
Informatie:	www.oostendorp-auto.nl



TOYOTA GT 86

DEALER: OOSTENDORP AUTO VENRAY
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: MARTIJN PRINS

Stanley Bish: "Dit is een heerlijke sportieve auto, een echte GT. De goede prijs-kwaliteitverhouding is dik in orde."

Jules Faassen: "Deze wagen heeft op mij een sportieve indruk gemaakt. De compacte Toyota GT 86 heeft bovendien een goede prijs-kwaliteitverhouding."

Paul Klomp: "Een mooie sportwagen met dito rijgedrag."

Maurice Burhenne: "Dit is een leuke auto met een goede afwerking. De wagen voelt veilig aan en nodigt uit om mee te spelen op stille binnenwegen. Voor een sportwagen is dit model zeer goed geprijsd, vergelijkbare wagens zijn namelijk stukken duurder."

SPECIFICATIES

Merk:	Toyota
Model:	GT 86
Type:	DS-4 automaat
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	2000 cc
Vermogen:	200 pk
Koppel:	205 nm
Verbruik:	1 op 14,1
Acceleratie:	(0 tot 100) in 8,2 seconden
Topsnelheid:	210 km/h
Uitrusting:	Navigatie, JBL 440W premiumsound, Fusion Orange Metallic.
Verkoopprijs:	€ 46.286,-
Leaseprijs:	€ 899,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 39.990,-
Informatie:	www.oostendorp-auto.nl



TOYOTA RAV4

DEALER: OOSTENDORP AUTO VENRAY
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: PIM ELBERS

Frank Hanegraaf: "Deze wagen is groter en moderner dan ik had verwacht, dus ik ben aangenaam verrast. Ook het rijgedrag is erg volwassen. Deze auto is ideaal als trekauto en heeft bovendien een fijne hoge instap."

Theo Kusters: "De aandrijving voelt comfortabel aan. Bijzonder is de CVT."

Luuk Jansen: "Deze auto is zeer stevig gebouwd en heeft een prettige hoge zit. De uitstraling is modern en het uiterlijk is zelf zeker representatief. Je krijgt voor een goede prijs veel auto met alle accessoires."

Jan Wijnhoven: "De RAV4 ligt degelijk op de weg en is mooi en ruim uitgevoerd. De prijs-kwaliteitverhouding is heel goed. Eigenlijk heeft deze wagen alles wat je je maar kan wensen bij een auto."

Ad van Bussel: "Een mooie, verzorgde, goed afgewerkte wagen met perfect rijcomfort. De automaat rijdt lekker rustig. Je kunt er zowel zakelijk als privé in rijden. Gezien de auto en de uitstraling is de prijs zeker niet te hoog."

SPECIFICATIES

Merk:	Toyota
Model:	RAV4 2.0 4WD automaat
Type:	Executive Business
Transmissie:	Automaat CVT-7
Cilinderinhoud:	2000 cc
Vermogen:	151 pk
Koppel:	195 nm
Verbruik:	1 op 13,9
Acceleratie:	(0 tot 100) in 10,7 seconden
Topsnelheid:	187 km/h
Uitrusting:	Pearl White, Dakreling, Style pakket, Elektrische Achterklep, Xenon, Touch, Pro navigatie, DAB radio.
Verkoopprijs:	€ 47.995,-
Leaseprijs:	€ 968,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 33.990,- (2.0 diesel)
Informatie:	www.oostendorp-auto.nl



Citan, ready for action

Compacte buitenafmetingen, uitstekende rijeigenschappen, vooruitstrevende veiligheid, kwaliteit en zuinigheid. Dat noemen we compacte klasse! www.ema.nl



Mercedes-Benz



EMA Automobieltgroep heeft vestigingen in Eindhoven, Venlo, Helmond, Weert, Roermond. www.ema.nl, info@ema.nl



De nieuwe **MOKKA**

LANG GENOEG GEWOON GEDAAN.

Nu in onze showroom.

Maak kennis met de Opel Mokka, de nieuwe compacte SUV die niet alleen ongelooflijk veelzijdig is, maar ook uitzonderlijk stijlvol. Deze innovatieve nieuwe Opel combineert de hoge zit en brutale uitstraling van een SUV met het praktische en wendbare karakter van een compacte auto. Een dynamische mix van oogverblindend design en slimme technologie. Een SUV met ruimte voor 5 volwassenen én al je plannen, terwijl hij van buiten bijzonder compact is. Kom nu naar onze showroom en maak een afspraak voor een proefrit.



Wir leben Autos.

HANSEN VENRAY

Keizersveld 2, Venray
Tel. 0478 550990
info@autobedrijfhanzen.nl
www.autobedrijfhanzen.nl

Gemiddeld brandstofverbruik en CO₂-uitstoot: liter/100 km: 4,5-6,5; kms/liter: 22,2-15,4; CO₂ gr/km 120-153.
Prijs incl. BTW/BPM, exclusief kosten rijklaar maken. Zie verkoopvoorwaarden op www.opel.nl.



OPEL MOKKA

DEALER: AUTOBEDRIJF HANSEN

AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: BRAM HANSEN

Chris Geurts: "Deze wagen rijdt lekker, ligt goed op de weg en biedt voldoende comfort. De afwerking is goed en het uiterlijk is lekker sportief. Voor de gestelde prijs krijg je een mooie wagen."

Ad van Bussel: "De Opel Mokka ziet er mooi uit. Als je een jeep wilt rijden voor niet al te veel geld en met veel comfort en een complete uitrusting, is dit een uitstekende optie."

Jan Wijnhoven: "Dit is een hele mooie auto met verrassend veel ruimte en een mooi uiterlijk. In de variant waarin ik heb gereden zat alles erop en eraan. De prijs van het stan-

daard model valt mij daarom zeker niet tegen."

Luuk Jansen: "Dit is een stevige en robuuste wagen met een goede bediening. Een leuke optie wanneer je houdt van een hoge opstap en een bijzondere vormgeving."

Theo Kusters: "Een leuke, maar robuuste auto. Het model is bij de tijd, voelt stevig aan en is keurig afgewerkt. Als ik op zoek zou zijn naar een degelijke, niet pretentieuze wagen, dan zou deze auto zeker in dat plaatje passen."

SPECIFICATIES

Merk:	Opel
Model:	Mokka
Type:	Cosmo
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1600 cc
Vermogen:	116 pk
Koppel:	155 nm
Verbruik:	1 op 15
Acceleratie:	(0 tot 100) in 12,3 seconden
Topsnelheid:	174 km/h
Uitrusting:	Executive pakket, winterpakket
Verkoopprijs:	€ 30.325,-
Leaseprijs:	€ 539,- (Opel leasing, (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 22.645,-
Informatie:	www.autobedrijfhanzen.nl



MERCEDES CLS SHOOTING BRAKE

DEALER: EMA VENLO

AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: EMIEL HENDRIKSEN

Chris Geurts: "Dit is gewoonweg een uitmuntende auto. Het rijgedrag is perfect, net als de afwerking en het comfort. Als de prijs je aanstaat, kan je je bijna niets beter wensen."

Ad van Bussel: "Deze wagen is in één woord perfect, ik heb hier niets op aan te merken. Kortom, het neusje van de zalm!"

Jan Wijnhoven: "Een geweldige wagen die bovendien erg stil is voor een diesel met die pk's. Hoewel de prijs voor mij wat boven het budget ligt, is deze wel netjes voor wat je er aan auto voor terugkrijgt."

Paul Klomp: "Als iemand op zoek is naar kwaliteit en uitstraling, dan is dit gewoon één van de weinige opties die er in dit segment te vinden is."

Chris Herben: "Deze wagen is stil, snel en van zeer goede kwaliteit. Als de wagen in je branche en bij de uitstraling van je bedrijf past, is dit een aanrader."

Theo Kusters: "Tja, wat heb je bij deze auto nog te wensen? Wanneer je in deze Mercedes rijdt, word je als het ware door een gevoel van veiligheid omarmd."

SPECIFICATIES

Merk:	Mercedes
Model:	CLS 350 CDI
Type:	Shooting Brake
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	2987 cc
Vermogen:	265 pk
Koppel:	620 nm
Verbruik:	1 op 13
Acceleratie:	(0 tot 100) in 6,6 seconden
Topsnelheid:	250 km/h
Verkoopprijs:	€ 86.950,-
Leaseprijs:	€ 1.800,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 69.500,-
Informatie:	www.ema.nl



KIA OPTIMA

DEALER: KIA NOORDERPOORT VENLO
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: ROY VAN BEEST

Jan van den Ham: "Deze wagen heeft een geweldige uitstraling en scoort ook uitstekend wat betreft rijgedrag, afwerking en representativiteit. Dit is the best you can get."

Chris Peeters: "De KIA Optima is een comfortabele auto. Tegen een betaalbare prijs krijg je een vrij luxe wagen."

Geert Loonen: "Ik ben positief verrast door zowel de buitenkant als de binnenkant van deze KIA. De afwerking is degelijk, de weglegging goed en bovendien biedt de wagen voldoende comfort. Als iemand in deze wagen rijdt, raakt die vanzelf overtuigd."

Kevin Peters: "Een mooie wagen met prima comfort. De rem reageert erg snel. Je krijgt veel auto voor relatief weinig geld. Ik ben redelijk merktrouw, maar kan verder geen argumenten bedenken waarom ik deze wagen niet zou aanschaffen."

Jolie Janssen: "Qua comfort, interieur en rijgedrag scoort deze KIA prima. De wagen was bovendien mooi uitgerust met een panoramadak. De prijs-kwaliteitverhouding is uitstekend."

SPECIFICATIES

Merk:	KIA
Model:	Optima Hybrid
Type:	2.0 CVT Hybrid
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	1999 ccl
Vermogen:	151 pk
Koppel:	190 nm
Verbruik:	1 op 18,5
Acceleratie:	(0 tot 100) in 9,2 seconden
Topsnelheid:	170 km/h
Uitrusting:	Super Pack
Verkoopprijs:	€ 33.995,-, 20% bijtelling v.a. € 206,-
Leaseprijs:	€ 499,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 28.995,-
Informatie:	www.noorderpoort.nl

Jaguar XF vanaf € 51.990
Lease vanaf € 749*

XF XJ XK



Jaguar XJ vanaf € 89.990
Lease vanaf € 1.299*

XF **XJ** XK



JAGUAR BUSINESS EDITIONS.

XF Business Edition: Lederen bekleding, Navigatiesysteem en Park Distance Control ter waarde van € 4.640 nu tijdelijk voor € 2.500.

XJ Business Edition: o.a. Parking aid pack, 19" lichtmetalen velgen, Elektrisch inklapbare/dimmende buitenspiegels en Smart Entry System nu tijdelijk standaard.

[WWW.JAGUAR.NL](http://www.jaguar.nl)

HOW ALIVE ARE YOU?



XF: 5,1-11,3 L/100 KM. 135-234 G/KM CO₂. XJ: 6,0-11,3 L/100 KM. 159-234 G/KM CO₂.

* Zakelijk aanbod in de vorm van Financial lease vanaf 5,9% rente bij 48 maanden en 6,9% rente bij 60 maanden. De voorbeeldtarieven zijn gebaseerd op de verkoopprijs excl. BTW, een looptijd van 60 maanden en een max. slottermijn. De tarieven zijn afgerond op hele euro's. Jaguar Financial Services behoudt zich het recht om deze actie zonder opgaaf van reden te wijzigen of te beëindigen. Vraag uw verkoopadviseur naar de beschikbaarheid van dit product, de voorwaarden en een offerte. Prijswijzigingen en drukfouten voorbehouden.

DEMANDT-WAGEMANS B.V.
Amerikalaan 122 - 6199 AE Maastricht-Airport
+31 (0) 43 358 8299 - www.demandt.nl



Wel de lusten, niet de lasten



OPTIMA HYBRID

v.a. € 28.995,-

lease v.a. € 499,-/mnd

A | 20% bijtelling | netto bijtelling v.a. € 206,-/mnd*



The Power to Surprise

De krachtigste benzine-hybride met 131 kW (177pk)

Zakelijk tip-top voor de dag komen maar ook op de kosten letten? De nieuwe Kia Optima Hybrid is de krachtigste benzine-hybride in zijn segment met slechts 20% bijtelling én de hybride-techniek houdt de brandstofkosten aangenaam laag. Daarnaast heeft ook de Optima Kia's unieke 7 jaar garantie. Ontdek de nieuwe Optima Hybrid in onze showroom.

NOORDERPOORT

NOORDERPOORT 12, 5916 PJ VENLO,

TEL.: 077 - 35 12 474, WWW.KIA-VENLO.NL

Gem. brandstofverbruik: 5,1/100km - 19,6 km/l. CO₂-uitstoot: 119 g/km.

Prijs incl. BTW/BPM, excl. metallic lak, kosten rijkaar maken, leges en verwijderingsbijdrage. *Leaseprijs gebaseerd op 60 maanden en 15.000 kilometer via Kia Autolease. Rente, afschrijving, reparatie, onderhoud en banden, WA-, Casco- (Eigen Risico € 450,-), inzittenden-verzekering en rechtsbijstand zijn inbegrepen. Het tarief is excl. BTW. Raadpleeg uw Kia-dealer voor de exacte voorwaarden. **Gebaseerd op een Optima Hybrid incl. metalliclak en een belastingtarief van 42%. Getoond model kan afwijken van de standaarduitvoering. Kijk voor meer informatie en volledige (garantie) voorwaarden op www.kia.com.



JAGUAR XK SPORTBRAKE

DEALER: JAGUAR-DEMANDT MAASTRICHT-AIRPORT
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: MARK VAN HAM

Niek Hettinga: "Dit is een zeer degelijke wagen met veel leuke extra's zoals touchscreen, een elektrische klep en flippers."

Piet Smit: "Ik vind dit een echte gezinsauto met klasse en een prachtig interieur. De prijs-kwaliteitverhouding is uitstekend, ik had verwacht dat deze bolide duurder zou zijn."

Belinda Emans: "Deze auto wagen heeft een prachtige, luxe uitstraling en geeft een veilig gevoel tijdens het rijden. Hier kan de ondernemer die op luxe is gesteld en gezien wil worden, mee thuis komen."

Chris Herben: "Dit is een zeer mooi model. De neus heeft een goede facelift ondergaan. De motor is zeer krachtig maar wel goed te horen. Als je een keer iets anders wilt rijden en je bent niet bang voor eventuele vooroordelen, dan moet je zeker eens een proefrit maken."

Kevin Peters: "Een mooie, strakke en comfortabele wagen die heerlijk rustig rijdt en een prima prijs-kwaliteitverhouding heeft."

Frank Hanegraaf: "Een fraaie, niet alledaagse wagen die bovendien ook nog eens zuinig is."

SPECIFICATIES

Merk:	Jaguar
Model:	XK
Type:	2.2 d Sportbrake
Transmissie:	Automaat met 8 versnellingen start stop
Cilinderinhoud:	2179 cc
Vermogen:	163 pk
Koppel:	400 nm
Verbruik:	1 op 17,5
Acceleratie:	(0 tot 100) in 5,5 seconden
Topsnelheid:	210 km/h
Uitrusting:	Navigatie via harddiskdrive, gearselector en schakelpaddles aan stuurwiel, leder interieur.
Verkoopprijs:	Vanaf € 54.780,- met NL kenteken of tax free € 37.327,-
Leaseprijs :	€ 995,- excl BTW per maand. (full operationaal, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 51.990,- NL kenteken of tax free € 35.020,-
Informatie:	www.demandt.nl



Wel de lusten, niet de lasten.



OPTIMA HYBRID

v.a. € 28.995,-

YouLease v.a. € 540,-/mnd*

A | 20% bijtelling | netto bijtelling v.a. € 206,-/mnd**



The Power to Surprise

De krachtigste benzine-hybride met 131 kW (177pk)

Zakelijk tip-top voor de dag komen maar ook op de kosten letten? De nieuwe Kia Optima Hybrid is de krachtigste benzine-hybride in zijn segment met slechts 20% bijtelling en de hybride-techniek houdt de brandstofkosten aangenaam laag. Daarnaast heeft ook de Optima Kia's unieke 7 jaar garantie. Ontdek de nieuwe Optima Hybrid in onze showroom.



Arnhem
Doetinchem
Winterswijk

De Overmaat 46
Innovatieweg 22
Technopark 8



Tel. (026) 320 32 32
Tel. (0314) 33 28 51
Tel. (0543) 53 33 00

www.kia-arnhem.nl
www.kia-doetinchem.nl
www.kia-winterswijk.nl

Gem. brandstofverbruik: 5,1l/100km - 19,6 km/l. CO₂-uitstoot: 119 g/km.

Prijs incl. BTW/BPM, excl. metallic lak, kosten rijklaar maken, leges en verwijderingsbijdrage. *Leaseprijs gebaseerd op 60 maanden en 15.000 kilometer via YouLease. Rente, afschrijving, reparatie, onderhoud en banden, WA-, Casco- (Eigen Risico € 150,-), inzittenden-verzekering en rechtsbijstand zijn inbegrepen. Het tarief is excl. BTW. Raadpleeg uw Kia-dealer voor de exacte voorwaarden.

**Gebaseerd op een Optima Hybrid incl. metalliclak en een belastingtarief van 42%. Getoond model kan afwijken van de standaarduitvoering. Wijzigingen en drukfouten voorbehouden. Kijk voor meer informatie en volledige (garantie) voorwaarden op www.kia.com.



FORD FOCUS

DEALER: L VAN DEN HOMBERGH

AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: BART VAN DEN HOMBERGH

Chris Geurts: "Ik vind dit een fijne wagen met veel comfort en snuffjes die zowel op het gebied van veiligheid als afwerking en representativiteit een ruime voldoende scoort. De Focus rijdt perfect. Ik heb vandaag nog geen auto gezien waarbij de prijs-kwaliteitverhouding zo goed is."

Maurice Burhenne: "Dit is een representatieve auto met goed rijgedrag. Voor de aanschafprijs heb je een zeer complete wagen in vergelijking met de modellen van concurrerende merken."

Paul Klomp: "Een mooie, degelijke wagen

met een duidelijke Ford-styling. De auto biedt veel extra's en is mooi afgewerkt."

Chris Herben: "Deze Ford heeft bij mij een zeer goede indruk gemaakt. De geteste auto rijdt heerlijk en heeft een speels uiterlijk wat een liefhebber daarvan zeker zal kunnen waarderen. Een ideale optie als je een ruime auto zoekt die ook nog een representatief is."

Stanley Bish: "Dit is een rustige wagen die zowel zakelijk als privé kan worden ingezet. Ik denk dat dit een heerlijke reisauto is die zinnig rijdt en veel veiligheid biedt."

SPECIFICATIES

Merk:	Ford
Model:	Focus Wagon
Type:	Titanium 14% Econetic
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1600 cc
Vermogen:	105 pk
Koppel:	270 nm
Verbruik:	1 op 23,8
Acceleratie:	(0 tot 100) in 11 seconden
Topsnelheid:	193 km/h
Uitrusting:	Driver assistance pack, Light upgrade pack
Verkoopprijs:	€ 28.795,-
Leaseprijs:	€ 495,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 23.775,-
Informatie:	www.vandenhomborgh.nl



RENAULT CLIO ESTATE

DEALER: AUTOBEDRIJF J. JANSSEN VENLO
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: FRITS DIRKSE

Floor Vossen: "Ik vind dit een degelijke wagen met een licht sportieve uitstraling vanwege de belijning. Zeer volledig en zuinig, en je betaalt er een goede prijs voor."

Maurice Burhenne: "De auto is volledig uitgerust. Als je op zoek bent naar een leuke, kleine wagen is dit zeker een optie."

Jeroen Vercoulen: "Deze wagen ziet er chique uit. De prijs-kwaliteitverhouding is niet om over te klagen. Je krijgt er een mooie, zuinige wagen voor terug die ook handig is voor het gezin."

Jules Faassen: "Bij deze nette auto is alles prima in orde. Zeker het overwegen waard als je ook een gezinswagen zoekt."

SPECIFICATIES

Merk:	Renault
Model:	Estate Energy TCE 90
Type:	S&S Expression
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	900 cc
Vermogen:	90 pk
Koppel:	135 nm
Verbruik:	1 op 22,2
Acceleratie:	(0 tot 100) in 12,2 seconden
Topsnelheid:	182 km/h
Uitrusting:	Pack Introduction thema Chrome (LM velgen, mistlampen, lederen stuurwiel, chromen lijsten.)
Optie:	Parkeersensoren achterzijde (€ 295,-)
Verkoopprijs:	€ 20.232,-
Leaseprijs :	€ 430,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 14.990,-
Informatie:	www.autobedrijf-janssen.nl



PEUGEOT 3008 HYBRID

DEALER: MAASPOORT
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: FRANS NEFKENS

Jolie Janssen: "Qua uiterlijk is dit zeker een mooie wagen. Dankzij de hybride motor is het een zuinige auto die qua comfort ook nog een prima in orde is."

Jeroen Vercoulen: "Deze Peugeot ziet er aardig uit. Van buiten lijkt het een compacte wagen, maar binnen heb je alle ruimte. Het comfort tijdens het rijden is prima."

Paul de Vlieger: "De Peugeot heeft een mooie afwerking, heeft leuke opties en beschikt ondanks het accupakket ook over een flinke kofferruimte. Dit is een ideale wagen voor een zzp'er met een gezin die de wagen

ook zakelijk wil gebruiken, of voor vertegenwoordigers die materiaal mee moeten nemen naar klanten."

Floor Vossen: "Deze auto biedt een hoge, comfortabele zit en heeft een goed afgewerkt interieur."

Jan van den Ham: "De prijs van deze wagen is ietwat aan de hoge kant, maar dan krijg je er wel een auto met een zeer uitgebreide uitrusting voor terug die ook nog eens prima als gezinswagen kan worden gebruikt."

SPECIFICATIES

Merk:	Peugeot
Model:	3008
Type:	Hybride
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	2000 cc
Vermogen:	200 pk
Koppel:	300 nm
Verbruik:	1 op 29
Acceleratie:	(0 tot 100) in 8,5 seconden
Topsnelheid:	191 km/h
Uitrusting:	Vernismetallak, head up display, navigatie.
Verkoopprijs:	€ 37.390,-
Leaseprijs:	€ 615,- (14% bijtelling, full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 33.990,-
Informatie:	www.maaspoort.peugeot.nl

JE HERINNERT JE ALTIJD DE EERSTE KEER
NIEUWE RENAULT CLIO ESTATE
NÚ BIJ AUTOBEDRIJF JANSSEN



14% BIJTELLING*
MULTIMEDIASYSTEEM MET NAVIGATIE
TOT 1380L BAGAGE RUIMTE

VANAF € 14.990,-
EXCLUSIEF KOSTEN RIJKLAAR MAKEN à € 804,-



Renault adviseert **elf**

DRIVE THE CHANGE




J. JANSSEN
AUTOBEDRIJVEN

HELMOND
NUENEN
VENLO

VARENSCHUT 9
KRUISAKKER 14
L.J. COSTERSTRAAT 3

TEL. (0492) 50 40 00
TEL. (040) 299 08 08
TEL. (077) 355 38 00

*14% bijtelling en geen wegenbelasting op ENERGY dCi 90 S&S ECO2. Afbeeldingen die in deze advertentie zijn gebruikt, kunnen afwijken van de daadwerkelijk geleverde auto en/of specificaties in Nederland en/of fiscale categorie waarin het model valt. Alle personenauto's prijzen en diensten zijn inclusief BTW en BPM. Vraag altijd uw dealer naar de exacte details voor uw persoonlijke situatie. Bedragen zijn afgerond op hele euro's. Rentewijzigingen en drukfouten voorbehouden. Kijk voor de prospectus en algemene voorwaarden van Renault financiering en voor de exacte actievoorwaarden van deze en andere aanbiedingen op renault.nl of vraag uw Renault-dealer. Renault behoudt zich het recht voor de actie op elk moment te wijzigen of te beëindigen. Voor meer informatie bel gratis 0800-0303 of kijk op renault.nl.
Min./max. verbruik: 3,2-4,5 l/100 km. Resp. 31,1-22,2 km./l. CO₂ 83-104 g/km.



DACIA SANDERO STEPWAY

DEALER: AUTOBEDRIJF J. JANSSEN VENLO
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: FRITS DIRKSE

Kevin Peters: "Dit is een nette wagen om te zien. Wanneer je budget zeer beperkt is, is de wagen het overwegen waard."

Esther Langevelt: "De Dacia is onder andere een geschikte stadsauto vanwege de goede wendbaarheid. Voor de prijsklasse waartoe deze wagen behoort, is het een prima optie."

Geert Loonen: "De testrit gaf een positief verrassend beeld. Dit is een comfortabele wagen met voldoende functies en een goede wegligging."

Chris Peeters: "De Dacia is een ruime auto die netjes is afgewerkt. De prijs-kwaliteitverhouding is goed."

Niek Hettinga: "Ik ben aangenaam verrast. Het is een zeer nette wagen met een mooie prijs-kwaliteitverhouding."

SPECIFICATIES

Merk:	Dacia Sandero Stepway
Model:	TCE 90 Sandero
Type:	Stepway
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	900 cc
Vermogen:	90 pk
Koppel:	135 nm
Verbruik:	1 op 18,5
Acceleratie:	(0 tot 100) in 11,1 seconden
Topsnelheid:	168 km/h
Uitrusting:	Lauréate
Verkoopprijs:	€ 16.417,-
Leaseprijs :	€ 457,- (14% bijtelling, full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 13.990,-
Informatie:	www.autobedrijf-janssen.nl



VOLKSWAGEN JETTA

DEALER: AUTOARENA VENLO

AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: BART SYMONS

Jeroen Vercoulen: "Deze Volkswagen Jetta is heel comfortabel, rijdt heerlijk, voelt veilig en ziet er bovendien ook nog eens mooi uit. Echt een auto naar mijn smaak."

Marc Bartels: Dit is een goede, degelijke auto met een prima prijs-kwaliteitverhouding."

Jules Faassen: "Een leuke vlotte Volkswagen die beter presteerde dan ik had verwacht."

Paul de Vlieger: "Deze auto is zeer verrassend mede dankzij de pittige hybridemotor. De afwerking is mooi en degelijk waardoor deze Volkswagen Jetta ook voor het zakelijke segment zeer geschikt is."

Floor Vossen: "Deze Volkswagen heeft mooie hoekige lijnen aan de voorzijde wat typerend is voor dit merk. Het rijden was comfortabel en lekker rustig. Mede vanwege de lage bijtelling is deze auto zeker het overwegen waard."

SPECIFICATIES

Merk:	Volkswagen
Model:	Jetta Hybrid
Type:	Highline
Transmissie:	DSG (automaat)
Cilinderinhoud:	1400 cc
Vermogen:	150 pk + 20 kW elektromotor
Koppel:	250 nm
Verbruik:	1 op 24,4 (gecombineerd verbruik)
Acceleratie:	(0 tot 100) in 8,6 seconden
Topsnelheid:	210 km/h (elektronisch begrensd)
Uitrusting:	VW radio-navigatiesysteem 'RNS 315', SD-kaartlezer, aux-in aansluiting voor externe audiosystemen, multifunctioneel lederen stuurwiel met tiptronic, alarm 'Plus'.
Verkoopprijs:	€ 32.390,- (excl. kosten rijklaar maken, leges en verwijderingsbijdrage).
Leaseprijs :	Vanaf € 419,- (full operational, obv. 20.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 22.290,-
Informatie:	www.autoarena.nl



VOLKSWAGEN GOLF

DEALER: AUTOARENA VENLO

AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: KOEN VAN VUUREN

Chris Geurts: "Deze wagen past precies in het plaatje van wat je van Volkswagen gewend bent. Ik heb eigenlijk geen negatieve dingen te melden, ware het niet dat het model en de uitvoering iets spannender mogen zijn."

Ad van Bussel: "Een zeer mooie en volledige Volkswagen met heel veel opties. Een prima zakenauto met een goede prijs-kwaliteitverhouding."

Thijs Truijen: "Het uiterlijk is rustig en het interieur biedt veel overzicht. Met de aanschaf van deze wagen heb je een betrouwbare Volkswagen met veel comfort."

Paul Klomp: "Deze belijning is aan de voorzijde scherp. Het interieur is erg chique. Mede daardoor is deze Volkswagen zowel zakelijk als privé een aanrader."

Chris Herben: "Deze wagen rijdt heerlijk, is representatief en is perfect afgewerkt. Kortom, een degelijke, betrouwbare Volkswagen."

SPECIFICATIES

Merk:	Volkswagen
Model:	Golf
Type:	Highline 2.0 TDI 150 pk Blue Motion
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	2000 cc
Vermogen:	150 pk
Koppel:	320 nm
Verbruik:	1 op 24,4 (gecombineerd verbruik)
Acceleratie:	(0 tot 100) in 8,6 seconden
Topsnelheid:	220 km/h (elektronisch begrensd)
Uitrusting:	Tungsten silver metallic, Dynamic drive control, Panorama schuifdak, 18 inch. Durban lichtmetalen velgen. PDC voor en achter, Xenon verlichting.
Verkoopprijs:	€ 37.750,- (excl. kosten rijklaar maken, leges en verwijderingsbijdrage).
Leaseprijs :	€ 369,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 18.790,-
Informatie:	www.autoarena.nl



De up!

Vanaf € 39,- bijtelling per maand

Vanaf € 7.990,-



De Polo BlueMotion

Vanaf € 81,- bijtelling per maand

Vanaf € 16.490,-

**Een Volkswagen met 14% bijtelling.
Die hoef je thuis niet te verkopen.**



De Golf BlueMotion

Vanaf € 125,- bijtelling per maand

Vanaf € 25.495,-



De Jetta Hybrid

Vanaf € 147,- bijtelling per maand

Vanaf € 29.990,-

Brandstofverbruik: ø 2,9 kg - 4,1 L/100 km (1L op 24,4 - 34,5), CO₂-uitstoot ø 79 - 95 g/km.

AutoArena

In goede handen.

Venlo, Celsiusweg 5. Telefoon 077 - 320 30 40

Venray, Keizersveld 85. Telefoon 0478 - 55 13 00

Panningen, J.F. Kennedylaan 20. Telefoon 077 - 306 06 66

www.autoarena.nl



Das Auto.



AUDI A6

DEALER: AUTOARENA VENLO

AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: DENNIS AERTS

Geert Loonen: "Deze wagen kent een chique afwerking, is erg comfortabel en heeft een zakelijke uitstraling. De Audi A6 is bovendien ook zeer geschikt als familieauto."

Jolie Janssen: "Dit is een mooie Audi die klasse uitstraalt. De wegligging is stabiel, het interieur is mooi en de mogelijkheden wat betreft navigatie en gadgets en muziek zijn top."

Chris Peeters: "Een mooie, strakke Audi met erg veel mogelijkheden. De afwerking is erg mooi en het comfort tijdens het rijden is erg prettig. Dit is zeker een aanrader als je een

auto in een hogere prijsklasse zoekt."

Paul de Vlieger: "Door het sportonderstel krijgt de sportieve rijder een goede feedback van de wagen. Deze Audi is bovendien zeer representatief en daardoor zeker geschikt voor zakelijk gebruik. Hoewel de vele opties wagen wat prijzig maken, krijg je wel degelijk waar voor je geld."

Jan van den Ham: "Deze wagen scoort bij mij op veel punten uitstekend; zowel het rijgedrag als het comfort en de afwerking zijn zeer goed. Deze uitstekende Audi is bovendien van alle gemakken voorzien."

SPECIFICATIES

Merk:	Audi
Model:	A6 Limousine
Type:	2.0 TFSI S-Edition
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	1984 cc
Vermogen:	180 pk
Koppel:	320 nm
Verbruik:	1 op 15
Acceleratie:	(0 tot 100) in 8,1 seconden
Topsnelheid:	218 km/h
Uitrusting:	Automatische Airconditioning met 4 zones, Audi Parking systeem plus, Xenon plus verlichting.
Verkoopprijs:	€ 53.436,-
Leaseprijs:	€ 1.176,- excl. btw (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 45.650,-
Informatie:	www.autoarena.nl



ŠKODA OCTAVIA

DEALER: AUTOARENA VENLO
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: WIM VAN WANROOY

Esther Langevelt: "Deze ŠKODA is mooi, representatief en zakelijk."

Luuk Jansen: "Een representatieve, no nonsense wagen met een goede afwerking en veel comfort. De prijs-kwaliteitverhouding is zeer goed. Je hebt niet de indruk in een auto uit deze prijscategorie te rijden."

Belinda Emans: "Een prima auto met alles erop en eraan. Ondanks de vele extra's is de ŠKODA zeker vriendelijk voor de portemonnee."

Piet Smit: "De ŠKODA is een nette, zakelijke wagen zonder storende elementen. Dit is zeker een verstandige keuze, mede vanwege de goede prijs-kwaliteitverhouding."

Niek Hettinga: "Deze wagen heeft een mooie verbeterslag gemaakt en beschikt over zeer degelijke kwaliteiten. De prijs-kwaliteitverhouding is prima en binnen het leasesegment is dit een prima concurrent ten opzichte van bijvoorbeeld een Volkswagen Golf."

Frank Hanegraaf: "Dit is een zakelijke, no nonsense wagen die perfect is voor veel zakelijke rijders."

SPECIFICATIES

Merk:	ŠKODA
Model:	Octavia Hatchback
Type:	Elegance BusinessLine
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1600 cc
Vermogen:	105 pk
Koppel:	250 nm
Verbruik:	1 op 21,1
Acceleratie:	(0 tot 100) in 11 seconden
Topsnelheid:	191 km/h
Uitrusting:	Elegance BusinessLine uitvoering, Bi Xenon koplampen, canton soundsystem 10 luid sprekers, KESSY Keyless entry start and exit system, Navigatie Columbus, Parkeerassistent, LM velgen 17 inch.
Verkoopprijs:	€ 30.740,-
Leaseprijs :	Vanaf € 525,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 18.990,-
Informatie:	www.autoarena.nl



MINI PACEMAN

DEALER: DE MAASSCHE MINI VENLO
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: LINDA GERIS

Jolie Janssen: "Wat een supergave auto! Het rijgedrag en het comfort zijn prima en de afwerking is erg leuk gedaan met veel oog voor detail. Dit is helemaal mijn ding."

Jules Faassen: "Dit is een hele leuke funcar die mooi en sportief oogt én rijdt. Wanneer een tweezijs achterin voldoende ruimte biedt, is dit zeker een aanrader."

Maurice Burhenne: "Dit is een leuke, sportieve en comfortabele wagen. De BMW-afwerking is representatief, speels en jong. Dit is zeker geen dertien in een dozijn."

Thijs Truijten: "Een hele leuke auto met geweldig rijgedrag en een snelle reactietijd. Dit is een echte funauto."

Floor Vossen: "Deze MINI rijdt erg pittig en heeft een goede, stabiele wegligging. De wagen biedt veel comfort, ook voor de bijrijder. Ik denk niet dat je een MINI hoeft aan te bevelen. Als je deze wagen kan betalen en je hart gaat er sneller van kloppen, dan wil je deze gewoon hebben."

SPECIFICATIES

Merk:	MINI
Model:	Paceman
Type:	Cooper S
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1598 cc
Vermogen:	184 pk
Koppel:	240 nm
Verbruik:	1 op 16,4
Acceleratie:	(0 tot 100) in 7,5 seconden
Topsnelheid:	217 km/h
Uitrusting:	Chili, City, Wired, Harman-Kardon, Elektrisch Glazen schuifkanteldak.
Verkoopprijs:	€ 46.800,- (excl. kosten rijklaar maken, leges en verwijderingsbijdrage).
Leaseprijs :	€ 935,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 29.695,-
Informatie:	www.demaasscheMINI.nl



BMW 320D

DEALER: DE MAASSCHE BMW VENLO
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: RUUD JANSSEN

Jan van den Ham: "Het rijgedrag is zeer goed en ook het comfort en de veiligheid zijn uitstekend in orde. De representativiteit is top; dit is een echte zakenauto."

Paul de Vlieger: "De motor is zeer soepel en zuinig. Zakelijk is deze wagen zeer verantwoord. Zeker het testen waard als je op zoek bent naar een representatieve auto."

Jeroen Vercoulen: "Dit is een geweldige bolide. Als de prijs binnen je budget valt, moet je hier zeker voor gaan."

Marc Bartels: "Een superauto met superkwaliteiten. Het rijplezier is een ervaring op zich."

Chris Peeters: "Dit is zowel van buiten als van binnen een prachtige wagen. De BMW is erg comfortabel en geruisloos tijdens het rijden, zelfs bij hoge snelheden. In deze wagen wil je gezien worden."

SPECIFICATIES

Merk:	BMW
Model:	3 serie Touring
Type:	320d EDE Touring
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1995 cc
Vermogen:	163 pk
Koppel:	380 nm
Verbruik:	1 op 19,6
Acceleratie:	(0 tot 100) in 8,3 seconden
Topsnelheid:	222 km/h
Uitrusting:	Executive, 20% bijtelling, leder, 18" lichtmetalen velgen.
Verkoopprijs:	€ 52.500,-
Leaseprijs :	Vanaf € 1.030,- (full operational, obv. 20.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 35.123,-
Informatie:	www.demaasscheBMW.nl



BMW 640D GRAN COUPÉ

DEALER: DE MAASSCHE BMW VENLO
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: DYLAN VAN EKERIS

Frank Hanegraaf: "Dit is een sportieve en elegante wagen. Voor deze wagen betaal je een flink bedrag, maar vanwege de prijs-kwaliteitverhouding is deze BMW toch niet duur."

Theo Kusters: "De afwerking is zoals je van een BMW mag verwachten. Je ziet overal leer en nergens een verkeerd stikseltje. Als je een echte autogek bent, dan laat deze wagen niets te wensen over en moet je deze gewoon aanschaffen."

Luuk Jansen: "Dit is een ideale lange-afstandscruiser met een rijk en modern voor-

komen. De auto kost wat, maar dan heb je ook wat."

Jan Wijnhoven: "De wagen is van alle luxe voorzien en netjes afgewerkt. De stoelen zitten heerlijk. Als je een sportieve rijder bent en van snelheid houdt, is dit een ideale wagen."

Belinda Emans: "Dit is een sportieve auto met alles erop en eraan. Perfect voor de sportieve, welvarende ondernemer die gezien wil worden."

SPECIFICATIES

Merk:	BMW
Model:	6 serie Gran Coupé
Type:	640d Gran Coupé
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	2993 cc
Vermogen:	313 pk
Koppel:	630 nm
Verbruik:	1 op 17,5
Acceleratie:	(0 tot 100) in 5,4 seconden
Topsnelheid:	250 km/h
Uitrusting:	High Executive, Surround View, M Sportpakket, Elektrisch bediend glazen panoramakanteldak.
Verkoopprijs:	€ 138.134,-
Leaseprijs:	€ 2.679,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 93.000,-
Informatie:	www.demaasscheBMW.nl

*Service: Daar gaat
de koffie in.*

*Service: Verlenen
wij al 40 jaar!*

Maarke

Since 1973



Lekker...
koffie van Van Tienen



Koffieapparaten • Espresso-apparaten • Koffie & thee • Disposables
Frisdranken • Snoepautomaten • Vendingmachines • Snoepwaren
Schoonmaakartikelen • Advies & service

Voederheil 6A | Zeeland
Postbus 59 | 5410 AB Zeeland
T: (0486) 45 14 53
F: (0486) 45 32 00
E-mail: info@vantienen.nl
Internet: www.vantienen.nl

De Maassche Venlo

demaasschebmw.nl



BMW maakt
rijden geweldig



RUIMTE EN RIJCOMFORT MET SLECHTS 20% BIJTELLING.

De nieuwe BMW 3 Serie Touring heeft alles mee. Het kenmerkende BMW design. EfficientDynamics technologie die weinig vraagt en veel geeft. De nieuwe BMW 320d Touring EfficientDynamics Edition nu met slechts 20% bijtelling. Ontdek het zelf bij De Maassche Venlo.

De Maassche Venlo

Hudsonweg 1, 5928 LW Venlo

T 077 - 355 23 33, www.demaasschebmw.nl



SUCCES ALS RESULTAAT

Samenwerken met Rühl Haegens Molenaar dóet iets met ondernemers. Onze proactieve aanpak en gerichte adviezen dragen bij aan succesvolle bedrijfsresultaten van onze klanten. En dat blijkt niet alleen uit de cijfers.

Rühl Haegens Molenaar, Succes als resultaat.

Rühl
Haegens
Molenaar

ACCOUNTANTS & ADVISEURS