

NOORD-LIMBURG

Jaargang 12 | nummer 6 | januari 2020

# BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE REGIO NOORD-LIMBURG



**LIOF**  
"VOOR  
ONDERNEMEND  
EN INNOVATIEF  
LIMBURG"

**PARTICIPATIEWET:  
WERK AAN DE WINKEL**





# SAFARI IN AFRIKA?

**40**  
Jaar  
passie  
voor  
Afrika

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

*Al sinds 1979 dé Afrika specialist*

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







## UITDAGINGEN

Het ziet er naar uit dat 2020 voor uitdagingen zal zorgen. Een daarvan is de stikstofproblematiek. De Raad van State oordeelde in mei 2019 dat het Programma Aanpak Stikstof (PAS) niet geschikt is als wettelijk beoordelingsinstrument bij vergunningen voor stikstofuitstotende activiteiten. Het kabinet droeg een verlaging van de maximumsnelheid en direct natuurherstel aan als oplossing. Hopelijk blijft de economische impact van de stikstofcrisis in 2020 beperkt.

Een ander hoofdpijndossier is de Participatiewet die in 2015 werd ingevoerd. Toen al heerste er scepsis, en deze blijkt anno 2020 helaas deels gegrond. De baankansen voor de doelgroep van de wet zijn niet toegenomen. Wat daarbij ook niet geholpen heeft, is dat essentiële voorzieningen zoals werkgeversservicepunten bij de start van de Participatiewet in 2015 nog niet geregeld waren. Daarnaast gaat het bij een fors deel van de gecreëerde banen om tijdelijke uitzending en detachering. Tijden van economische tegenwind kunnen behaalde resultaten weer ongedaan maken.

Het nieuwe jaar biedt volop uitdagingen, maar zeker ook kansen. Hier op de redactie zijn we in ieder geval van plan om ook in 2020 de trends en ontwikkelingen die voor het mkb interessant zijn op de voet te blijven volgen!

Met vriendelijke groet,

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





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

**JAARGANG 11**  
Januari, editie 6

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

**UITGEVER**  
Michael van Munster

**HOOFDREDACTIE**  
Sofie Fest

**REDACTIEBIJDRAGEN**  
Hans Hajée, Hans Eberson, Aart van der Haag, Jessica Scheffer, Daphne Doemges-Engelen

**VORMGEVING / OPMAAK**  
Lisa Pashouwers

**FOTOGRAFIE COVER**  
Marcel Krijgsman

**DRUK**  
Balmedia

**ADVERTENTIE-EXPLOITATIE**  
VM Sales en Support B.V.  
Joshua Titaley  
t: 024-642 1917

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

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

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

© 2020 Overname van artikelen is slechts mogelijk na verkregen schriftelijke toestemming van de uitgever

www.noordlimburgbusiness.nl  
ISSN: 2543-3237

- 6** Coverstory LIOF: “Voor ondernemend en innovatief Limburg”
- 10** Interview directeur Qredits: “Een bedrijf is meer dan een ondernemingsplan”
- 12** Tafeldiscussie: innovatie vergt cultuuromslag
- 16** Business Flitsen
- 17** LWV: digitale R&D-basis voor groei Vostermans Ventilation
- 18** Stikstofcrisis: tijdsdruk en duivelse dilemma’s
- 20** Betere prestaties in gezonde gebouwen
- 23** Lavans: “We proberen ons op elke mogelijke manier te onderscheiden”
- 24** Column Voor de Zaak: het schriftelijke vaste contract bespaart geld
- 25** Nieuw btw-identificatienummer voor eenmanszaken
- 26** Succesvolle samenwerking tussen ACS Cleaning, Office Depot|Viking én VVV-Venlo
- 27** CONTOUR Accountants: beleggen in onroerend goed
- 28** Rühl Haegens Molenaar: “Succes als resultaat”
- 28** TRIAS: Haalbaarheidsonderzoek naar ‘een duurzame regionale ondergrond’
- 29** Gebruik eHerkenning blijft achter
- 30** CONNECTED: Save the date voor nieuwe inspiratie en contacten
- 32** Evaluatie Participatiewet noopt tot actie
- 34** Arbeidsmarkt in beweging



20



27



30



36



- 36 Rijimpresie MG ZS EV Luxury
- 39 Samenwerking JDS bedrijfsautomatisering bv en Keijzers Interiors
- 40 De Stijl Van: Anouk Hendrixx Afonso, maatwerk HRM
- 42 Recensie Theaterhotel Venlo
- 44 Vrijtijdstrends voor 2020
- 50 AutoArena en Wealer bundelen krachten
- 52 Genieten aan de Maas in Broekhuizen





LIOF BIEDT COMBI VAN ADVIES, TOEGANG TOT EEN (INTERNATIONAAL) NETWERK EN FINANCIERING

## “VOOR ONDERNEMEND EN INNOVATIEF LIMBURG”

Elke startup, scale-up of gevestigde ondernemer herkent het probleem: het is tijd voor een volgende stap, of de start van een eigen onderneming, de realisatie van een forse groei van je bedrijf of dan eindelijk de invoering van die langverwachte innovatie. Maar daar is geld voor nodig en financiering is in die gevallen vaak niet eenvoudig.

De startup heeft geen historie, misschien is de solvabiliteit van de MKB'er na een paar mindere jaren niet optimaal en vinden financieringsinstansies de risico's rond de innovatie te groot. Dan is er LIOF, de regionale ontwikkelingsmaatschappij van Limburg. Maar er is meer dan alleen financieren; LIOF biedt ook in alle levensfasen ondersteuning aan innovatieve en ambitieuze bedrijven in de vorm van advies of toegang tot een (internationaal) netwerk.

LIOF werd na de mijnsluitingen opgericht om de Limburgse economie een nieuwe impuls te geven. Dat gebeurt door financieringen, door startende en bestaande bedrijven op allerlei manieren in hun ontwikkeling te begeleiden, maar ook door buitenlandse bedrijven te interesseren voor Limburg als vestigingsplaats. LIOF richt zich daarbij met een vijftigtal specialisten met name op de sectoren high tech systems, life sciences & health, agrofood, logistiek, chemicals & materials en smart services. Krista van Weert is als investment manager de

specialist op het gebied van financieringen. René Kessen helpt als business developer ondernemers op alle mogelijke manieren met het versterken van de (concurrentie)positie van hun bedrijf.

### AANJAGER VAN INNOVATIES

LIOF is niet alleen de regionale financier van bedrijven, maar vooral ook de aanjager van innovaties. René Kessen is er als business developer dagelijks mee bezig: “Wij helpen bijvoorbeeld starters bij het vertalen van hun kansrijke idee naar een volwaardig businessplan. Daarvoor hebben we zelf veel expertise in huis, maar we kunnen ook een beroep doen op externe specialisten uit ons netwerk. Wij weten de weg naar alle nuttige informatie en wij brengen ondernemers graag in contact met partijen die hen verder kunnen helpen. We doen er alles aan om de concurrentiekracht van bedrij-





ven te versterken. Bijvoorbeeld door te wijzen op een subsidieregeling, waarmee het mogelijk wordt externe expertise in te huren voor verbetering van bedrijfsprocessen of het vinden van een passend verdienmodel. Wij zijn altijd geïnteresseerd in het versterken van innovatieve ideeën. Wij brengen in kaart welke kennisinstellingen of bedrijven van nut kunnen zijn bij het verwezenlijken van innovaties. Daarnaast hebben wij onze eigen financieringsmodellen om innovatieve ontwikkelingen te versnellen, maar we kennen ook de route naar Europese subsidiemogelijkheden.” René Kessen vindt ook de nauwe samenwerking met universiteiten en andere kennisinstellingen belangrijk. “We ontwikkelen kennistrjecten waarin studenten zoeken naar de oplossingen van concrete vragen in een bedrijf. Dat levert vaak verfrissende denkbeelden en verrassende mogelijkheden tot strategische verbeteringen op. Zo is er bijvoorbeeld het Kennistrject, een compact traject voor bedrijven in de agrofood, maakindustrie en logistiek om samen met wo- en hbo-kennisinstellingen te zoeken naar mogelijke verbeteringen in bedrijven. Wij financieren dan driekwart van de kosten.”

#### VOLGEN VAN SECTORALE ONTWIKKELINGEN

Business developers hebben verschillende rollen. Ze spelen bijvoorbeeld ook een pro-actieve rol in sectorontwikkelingen, met name in agrofood, de maakindustrie en logistiek. “Wij zijn op de hoogte van wat er speelt in die sectoren, welke ontwikkelingen er zijn in die branches, waar kansen liggen en op welke manier wij de kennis kunnen overbrengen naar bedrijven. Wij verbinden bedrijven, helpen ze in hun productontwikkeling of het verbeteren hun verdienmodel. We spelen ook een rol in de internationalisering van bedrijven. We helpen ze kennis te maken met andere wetgeving en kennen de internationale ingangen en partijen. Sinds midden 2019 hebben we namelijk ook een taak in het vergroten van de slagkracht van Limburgse bedrijven in het buitenland. We organiseren bijvoorbeeld handelsmissies, zoals van 5 tot en met 7 februari naar de Fruit Logistica in Berlijn of de Hannover Messe op 22 en 23 april. Limburg heeft een

**“JE KUNT NOG ZO’N GEWELDIG IDEE HEBBEN, ALS JE GEEN MOGELIJKHEDEN HEBT OM HET TE REALISEREN STERFT HET IN SCHOONHEID”**

interessante geografische positie, met buurlanden België en Duitsland op steenworp afstand. Dus werken we via de Euregio nauw samen met het bedrijfsleven en onderwijs van die landen. Dat gaat niet vanzelf, het vraagt om een lange adem, maar de resultaten zijn er. Zo helpen we bedrijven samen met de RWTH in Aken met digitalisering in het kader van Industrie 4.0. Ten slotte proberen we buitenlandse bedrijven samen met het Ministerie van Economische Zaken te interesseren voor vestiging in Nederland en wat ons betreft dan met name in Limburg. Ook met buitenlandse bedrijven die al in Nederland zijn gevestigd onderhouden we contacten, we houden in de gaten wat hun plannen zijn en hoe we ze kunnen helpen. Onze dienstverlening is dus erg breed.”

#### FINANCIERING

Het woord financiering is inmiddels al gevallen, omdat elke start, elke innovatie en elke groei stuip staat of valt met de beschikbaarheid van financiering. “Je kunt nog zo’n geweldig idee hebben, als je geen mogelijkheden hebt om het te realiseren sterft het in schoonheid. We hebben verschillende mogelijkheden om ondernemers financieel te ondersteunen, van de start van een bedrijf, de groei tot en met bedrijfsopnames of opvolging. Daarvoor hebben we een set aan subsidies, leningen of participaties ter beschikking. Voor de speerpuntsectoren agrofood, industrie en logistiek zijn bijvoorbeeld subsidies beschikbaar voor het bekostigen van innovaties of het versterken van de concurrentiepositie. Ook haalbaarheidsstudies worden gesubsidieerd. Het Limburg Business Development Fonds (LBDF) biedt een mix aan financiële middelen om concepten verder te ontwikkelen. Voorwaarde is dat een bedrijf in Limburg is gevestigd of dat overweegt te doen. Het MKB Leningenfonds verstrekt kredieten aan gevestigde MKB’ers voor werkkapitaal of inves-

7





# Ook vernieuwend ondernemen?

Ondernemen = vernieuwen. En omdat je toch het meeste opsteekt van anderen, vroegen we 40 trotse ondernemers hoe zij duurzaam vernieuwen. En vooral wat het oplevert. Je vindt het op:

[Rabobank.nl/bedrijven/groei/](https://Rabobank.nl/bedrijven/groei/)



# We ♥ PrintMedia



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

Bouwmeesterweg 52 | 3123 AA Schiedam T 010 247 6666 W [www.balmedia.com](http://www.balmedia.com) E [info@balmedia.com](mailto:info@balmedia.com)

 **BalMedia**



teringen in vaste activa. Voorwaarde - naast een vestiging in Limburg - is dat het bedrijf in een start- of groeifase verkeert.”

### PARTICIPATIEFONDS

En dan is er nog het Participatiefonds. Krista van Weert: “Stel dat een bedrijf onvoldoende eigen vermogen heeft voor een gewenste uitbreiding of een investering in een nieuwe ontwikkeling. Dan is LIOF de ideale partner voor een minderheidsdeelneming in de onderneming. Wij participeren dan in het aandelenkapitaal, al dan niet in combinatie met een achtergestelde lening vanuit ons Participatiefonds. De ondernemer blijft aan het stuur, hij houdt de regie over zijn bedrijf. Het doel is om gedurende een periode van vijf tot zeven jaar gezamenlijk waarde toe te voegen, daarna doen we als LIOF een stap terug. In deze constructie bieden we meer dan geld. LIOF zal zich indien gewenst opstellen als een sparringpartner die alle kennis en expertise in kan brengen en die het bedrijf eenvoudig in belangrijke netwerken kan introduceren. We hebben een naam opgebouwd als een betrouwbare partner. We gaan veel verder dan het denken in rendement, voor ons is een versteviging van de concurrentiepositie, het maatschappelijk rendement en de gezonde groei van een bedrijf veel belangrijker. Onze financiering moet bijdragen aan de ontwikkeling van de Limburgse economie, zoals groei van de werkgelegenheid. Ook aan het Participatiefonds zijn voorwaarden verbonden, het bedrijf moet in Limburg zijn gevestigd, bovenregionaal onderscheidend en werkzaam in de sectoren industrie, logistiek, agrofood, materials, smart services of healthcare zijn.”



## “LIOF IS NIET ALLEEN DE REGIONALE FINANCIER VAN BEDRIJVEN, MAAR VOORAL OOK DE AANJAGER VAN INNOVATIES”

### WERKWIJZE

LIOF wordt gefinancierd met publiek geld, want het Ministerie van Economische Zaken en de Provincie Limburg zijn beide voor de helft eigenaar. Krista van Weert: “Dat betekent dat we in elk geval niet lichtzinnig met gelden omgaan, elke financieringsaanvraag wordt volledig doorgelicht op haalbaarheid. In de praktijk kan dat snel gebeuren. Wij helpen ondernemers waar de reguliere geldverstrekkers dat niet kunnen of willen. We zijn geen concurrent voor geldverstrekkers, wij helpen ondernemers wanneer hun mogelijkheden lijken te zijn opgedroogd. Dat kan in de vorm van subsidies, maar ook door risicodragend vermogen, zelfs door participaties. Daarin verschillen wij van de traditionele geldverstrekkers. Soms financieren we als enige partij, soms in combinatie met een bank, want als LIOF investeert kan dat voor een bank een signaal zijn om ook een deel van de financiering op zich te nemen. Er is dus veel mogelijk.”

### DE VOLGENDE STAP

LIOF heeft een uitstekend trackrecord. René Keszen noemt enkele voorbeelden: “We ondersteunen een startup op de Health campus in Maastricht dat medische producten in 3D print. Zo kunnen ze bijvoorbeeld gepersonaliseerde braces produceren. We zijn op allerlei manieren betrokken bij bedrijven die zich bezig houden met toepassingen van kunstmatige intelligentie, we zoeken naar een verdienmodel voor een bedrijf dat sensoren op machines levert die storingen voorspellen, op de Agrofood Campus zijn we betrokken bij een bedrijf dat zich bezig houdt met ‘vertical farming’ via humusverneveling. Op de Chemelot Campus ondersteunen we onderzoek naar een manier om ingezameld plastic weer te veredelen naar zogeheten ‘virgin quality’. We kennen veel succesverhalen van bedrijven waarbij we op de een of andere manier een rol hebben gespeeld. Al die bedrijven hebben één ding gemeen: ze hebben op enig moment de telefoon gepakt en ons gebeld of ons een mail gestuurd. Alle succes start met de eerste stap. Daarom, starters of doorgewinterde ondernemers, zet die stap en laat ons je helpen met je vraag. Wie weet is dat het begin van een mooi verhaal.”

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





INTERVIEW ROY SPIT, DIRECTEUR QREDITS

# “EEN BEDRIJF IS MEER DAN EEN ONDERNEMINGSPLAN”

Een bancaire lening is nog altijd de meest aangevraagde en vaak goedkoopste financiering voor het mkb. De eisen die aan banken worden gesteld, en dus ook aan de leningen die zij uitgeven, worden echter steeds strenger met als gevolg dat aanvragen voor kleine kredieten minder vaak worden toegewezen. Stichting Qredits springt in de bres voor kleine ondernemers met een goed plan.

Retail, horeca, bouw, persoonlijke verzorging of zakelijke dienstverlening: heb je ambities om als ondernemer in een van deze branches te starten of door te groeien, dan is de kans reëel dat het je niet lukt om bij de bank een lening te krijgen. Volgens Roy Spit, directeur van stichting Qredits, ligt dat onder andere aan het feit dat het vaak om kleine kredieten gaat die voor banken niet rendabel zijn. “Alle banken in Nederland staan onder toezicht van de Nederlandsche Bank, die zelf weer aan de kapitaal- en andere eisen moet voldoen die door de Bank for International Settlements in het Basel-II akkoord zijn vastgelegd. De regels van dit akkoord zijn echter vrij star en alle leningen worden langs dezelfde meetlat gelegd. Omdat een aanvraag voor een klein krediet relatief veel tijd kost, terwijl de opbrengsten uit de rente relatief laag zijn, voldoet deze niet aan de eisen. Dat is jammer, want wanneer je de mogelijkheid hebt om je meer te verdiepen in het bedrijf en de ondernemer zelf, dan blijkt vaak dat er meer achter een aanvraag zit dan in het ondernemersplan staat omschreven.”

## KLEINE LENINGEN

Mensen die zich oriënteren op het ondernemerschap, zzp'ers en kleine ondernemers die voor hun bedrijf bijvoorbeeld werkkapitaal nodig hebben of een paar maanden willen overbruggen, kunnen bij Qredits terecht. Deze stichting is een onafhankelijk private kredietverstrekker. Het geld dat Qredits ter beschikking stelt, komt via leningen van het ministerie van Economische Zaken en Klimaat, de Europese Investeringsbank, BNG, de CEB Bank en van een syndicaat van Nederlandse banken en verzekeraars. Het totale geldbedrag wordt verdeeld in kleine leningen in de vorm van microkredieten (tot 50.000 euro),

MKB-kredieten (50.000-250.000 euro), bedrijfs-hypotheken (50.000 tot 250.000 euro) en flexibele kredieten (5.000 tot 25.000 euro). Spit: “Van het verschil tussen de rente die de ondernemers betalen (tussen de 5,75% en 8,75%) en de rente die Qredits betaalt aan de financiële partners, kunnen we onze kosten betalen. We hebben geen winstoogmerk. Omdat wij de opstart of eerste groei vaak financieren, zie je vaak wel dat klanten in een later stadium alsnog door de bank worden gefinancierd. En dat was 10 jaar geleden precies de opzet van Qredits. Op deze manier creëren we een win-win situatie.”

## PERSOONLIJK GESPREK

Om ervoor te zorgen dat ondernemers beslagen ten ijs komen, biedt Qredits verschillende vormen van coaching, trainingen en cursussen aan, variërend van het schrijven van een businessplan tot complete cursussen inclusief marktonderzoek en SWOT-analyse. Een ondernemer die uiteindelijk ook een krediet afneemt, wordt begeleid door een van de 500 vrijwilligers die bij de stichting zijn aangesloten. Op jaarbasis wordt ongeveer 35% van de kredietaanvragen gehonoreerd. “We ontvangen zestig tot negentig aanvragen per dag. Wanneer deze onvolledig zijn of moeten worden bijgeschaafd, verwijzen we onze klanten naar onze tools en coaches. Met ondernemers die aanvragen indienen die wel voldoende gestaafd zijn, volgt een persoonlijk gesprek waarbij we meer willen weten over de ondernemer en het bedrijf. Enerzijds moet iemand die een aanvraag doet wel echt een ondernemer zijn en een haalbare business case hebben. Ook moeten de omstandigheden zowel zakelijk als privé gunstig zijn. Anderzijds kunnen er tijdens het gesprek hele verrassende, positieve aspecten op tafel komen,



waardoor een business case die op papier nog wat twijfel zaait ineens prima haalbaar is. Vervolgens wordt op basis van de aanvraag en het gesprek een passend krediet gezocht. In 90% van de gevallen is dit een microkrediet, aangezien dat een krediet is dat de meeste ondernemers bij de bank niet kunnen krijgen." Qredits besteedt daarnaast extra aandacht aan sociale ondernemingen. Ondernemers die een maatschappelijk of duurzaam doel hebben, betalen over een microkrediet, MKB-krediet of een bedrijfs-hypothec een rente van 5,75%. Wel moet de winst grotendeels worden geherinvesteerd en moeten de ondernemers elk jaar de behaalde sociale resultaten aan Qredits voorleggen. Inmiddels heeft Qredits



gedurende haar tienjarig bestaan 17.000 kredieten verstrekt aan (startende) ondernemers. Het aantal aanvragen groeit nog altijd met 30% per jaar.

### MENS ACHTER DE CIJFERS

Spit voorziet dat de mogelijkheid voor mkb'ers om een relatief kleine lening via de bank te krijgen de komende jaren niet groter zal worden. Naast Qredits zijn er meer partijen die zich op deze doelgroep richten. "Kredietverstrekkers zoals Swishfund en Funding Circle stellen lagere eisen aan de kredietaanvrager, maar rekenen daar wel hoge rentes voor. Ook de banken zelf komen met alternatieven. Zelfstandige organisaties zoals new10 van ABN AMRO kunnen met behulp van algoritmes aanvragen relatief snel afhandelen. Maar alleen mkb'ers met een bestaand bedrijf die alles op de rit hebben, kunnen daar een lening krijgen." Het ziet er dus naar uit dat startende en jonge bedrijven de komende tijd uit noodzaak een beroep blijven doen op Qredits. "Afgelopen maart heeft staatssecretaris Mona Keijzer van Economische Zaken en Klimaat tijdens het jubileumsymposium toegezegd dat de financiële steun van het ministerie aan Qredits tot 2040 wordt verlengd. Ook de partijen die namens de Europese Unie Qredits ondersteunen, blijven betrokken. Er blijft dus ruimte om te kijken naar de mens achter de cijfers en mooie initiatieven een kans te geven", aldus Spit.

### SOCIALE INCASSANT

Ondanks het persoonlijke contact en de begeleiding heeft ook Qredits een afdeling Bijzonder beheer. Ongeveer vier op de honderd ondernemers worden door medewerkers van deze afdeling begeleid, wat volgens COO Roy Spit een betere score is dan bij de gemiddelde reguliere bank. "Hoewel de klanten van Qredits zorgvuldig worden begeleid tijdens de aanvraag en na het ontvangen van het krediet, komt het ook bij onze klanten voor dat zij niet aan hun betalingsplicht kunnen voldoen. De oorzaak ligt vaak niet eens zozeer binnen het bedrijf maar bijvoorbeeld in de privésfeer. De oplossing die we kiezen, is mede afhankelijk van wat er uit de inventarisatie van de cijfers naar voren komt en de houding van de ondernemer. We zijn een sociale incassant en voor een ondernemer die zelf op tijd aan de bel trekt, treffen we in overleg een passende regeling. Dit kan een herstructurering van het krediet zijn, een regeling, een afkoopsom in combinatie met kwijtschelding of de verkoop van het pand. Niemand is gebaat bij een strenge opstelling, dat levert alleen maar verlies op."





12 TAFELDISCUSSIE INNOVATIE

# INNOVATIE VERGTT CULTUURROMSLAG

In de regio Noord-Limburg zijn veel innovatieve bedrijven gevestigd. Een aantal van hen maakt daarbij gebruik van subsidies, al kan het aanvraagtraject daarvan vrij lastig zijn. Noord-Limburg Business organiseerde in samenwerking met subsidie-adviesbureau TRIAS een tafeldiscussie.

## STAND VAN ZAKEN

De aftrap van het forum wordt gegeven door Geert Smits die ingaat op de stand van zaken wat betreft innovatie. Hij beaamt dat het vooral de usual suspects zijn die vernieuwend te werk gaan. "Over het algemeen zijn het vooral de grote bedrijven die innoveren. Maar ook de mkb-bedrijven kunnen heel innovatief zijn en mooie producten maken. Zelf hebben wij een design & developmentafdeling van twaalf personen. Innovatie beslaat 10% van onze business, want dat is uiteindelijk hetgeen dat voor toekomstige omzet gaat zorgen."

"Innovatie komt in alle sectoren voor", zegt Kim van der

Heul. "Het zijn verschillende type bedrijven en ondernemers. Wel denk ik dat veel mkb-bedrijven te bescheiden zijn over hun eigen innovatiegehalte. Wanneer je doorvraagt zit er vaak een bijzonder verhaal achter. Maar het blijft soms relatief onzichtbaar, zelfs binnen het bedrijf." Volgens Stephan Satijn heeft het ook te maken met een verschil in mentaliteit. "Mensen in Maastricht durven zich wel uit te spreken, maar hier in het noorden heerst toch een beetje de Peelse mentaliteit. Iedereen is druk met zijn eigen bedrijf, maar ondertussen zitten er hier in Venlo alleen al 25 wereldmarktleiders waar niemand weet van heeft. En omdat hun markt internationaal is, vinden zij het niet nodig om dat hier bekend te maken." "Mensen denken bij innovatie ook aan enorme doorbraken", zegt Bart Vos, "terwijl het vaak heel geleidelijk gaat. Maar dat maakt het voor het mkb niet minder belangrijk." Bert de Wit valt bij: "Ik zie zelf veel innovatie, maar dat gaat inderdaad niet zelden stapje voor stapje en met een





beperkt team. Die kleine stapjes van vernieuwing in het bedrijfsproces of het product zijn voor het mkb vaak een revolutie.”

#### AANVRAGEN

Bedrijven die besluiten om voor hun innovatie product of dienst een subsidie aan te vragen, stuiten vaak tegen een dicht woud aan regels en informatie. Het inschakelen van hulp, bijvoorbeeld in de vorm van een subsidie-adviesbureau, is voor het mkb bijna een must geworden. Van der Heul: “Naast het runnen van je bedrijf en het innoveren, kost het aanvragen veel tijd. Er zijn alleen al in Nederland 4.000 fondsen beschikbaar. Die informatie is openbaar, maar het kost ons als adviesbureau al één dag per week om alle nieuwe informatie te registreren. Daarnaast is het aantal aanvragen in de afgelopen jaren gestegen, dus ook de concurrentie op middelen. Voorheen was een goed idee genoeg, nu heb je echt een businessplan en mede-investeerders nodig. Ben je een hele innovatieve ondernemer, maar staat je idee in de schuur en niet op papier, dan wordt het erg

lastig om subsidiegeld binnen te halen.”  
 “Voor een mkb'er is de wereld van subsidies en regelingen erg lastig, zeker om daar de goede connecties te kunnen leggen”, knikt Geert Smits.  
 “Daarom hebben wij de samenwerking met TRIAS opgezocht. Je moet bij een aanvraag toch weten te triggeren met bijvoorbeeld de juiste wetenschappelijke benamingen.”

De Wit maakt daarbij de opmerking dat het niet alleen gaat om het binnenhalen van de subsidie. “Bij het schrijven van de aanvraag word je gedwongen om integraal over je bedrijf of product na te denken. Je kunt bijvoorbeeld wel een prachtig productidee hebben maar het gaat om meer dan de technologie alleen. Hoe ga je het in de markt zetten? Welke saleskanalen ga je inzetten? Hoe ga je eraan verdienen? Heb je alle competenties in huis? En ja, subsidie is publiek geld en dat schept verplichtingen voor het bedrijf in de vorm van uren- en kostenverantwoording.”

Ruud Derks: “Gelukkig is er ook veel verbeterd. Bij de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland kun je tegenwoordig je projectplan van twee a4tjes indienen en dan komen ze met suggesties voor subsidies. Dat was er vroeger niet.” “Wat betreft subsidies valt er nog wel veel te vermarkten”, zegt Satijn. “Juist revolverende fondsen zijn heel laagdrempelig voor het mkb. Daar kun je gewoon gebruik van maken.”

#### ONDERNEMINGSDOEL

Van der Heul ziet ook vaak dat ondernemers zich richten op subsidies die niet aansluiten bij hun ondernemingsdoel. “Je moet je vooral niet blind staren op bijvoorbeeld Europese regelingen met een slagingskans van 5%. Dan kun je beter de focus leggen op kleinere regelingen met reëlere bedragen zoals Limburg Makers. Ook kan het tegenvallen wanneer de toegekende subsidie niet aansluit bij het einddoel en het ambitieniveau, de uitbetalingsregeling niet gunstig is, of wanneer de administra-





tieve last van de subsidie niet past bij je bedrijf”

De Wit: “Het begint met een eigen innovatie-idee en plan, de subsidie is een instrument dat kan verdiepen en versnellen. Je moet nooit innoveren vanwege de subsidie, dan schiet je jezelf in de voet.”

### BELANG VAN CONSORTIA

Een subsidie kan een duwtje in de rug zijn om te kunnen innoveren, maar volgens Derks moet je ook de impact van het vormen van consortia niet onderschatten. “Subsidies zorgen er ook voor dat mensen met elkaar in contact worden gebracht.” Smits heeft daar zelf ervaring mee: “Wij zitten samen met onder andere TNO, VDL en DEMCON in een consortium voor free space optics instruments. Binnen het cluster wordt samengewerkt en kennis uitgewisseld. Iedereen voegt iets toe. In je eentje lukt dit niet. Zo'n verbindende factor zou ook heel veel kunnen betekenen voor de maakindustrie in onze regio.”

“Crossroads Limburg heeft zeker de intentie om de banden tussen verschillende partijen aan te halen om zo clusters en ecosystemen te laten ontstaan”, zegt Satijn. “Een mooi voorbeeld hiervan is de samenwerking tussen twee agrarische ondernemers die met behulp van een starterssubsidie hun varkenshouderij gaan innoveren. Dankzij het subsidietraject via TRIAS zijn zij met elkaar in contact gekomen. Het begin is kleinschalig maar het project heeft enorm veel potentie.” “Ik heb als ondernemer meer aan de kennisinstellingen”,

zegt Smits. “Zouden zij zich niet wat meer moeten profileren?” Volgens Vos moet dat contact wel van twee kanten komen, “al kunnen wij als relatief kleine masteropleiding op dat vlak nog wel wat leren van andere scholen. Gilde Opleidingen heeft voor de stages een mooi netwerk dat zich uitstrekt over vele sectoren. Ook Fontys Hogeschool heeft het goed geregeld. Bij ons zijn het vaak relatief kleine opdrachten die leiden tot contact met het bedrijfsleven. Met BISCI is er de ambitie om dit meer structureel aan te pakken.”

De Wit ziet ook voor LIOF een duidelijke rol als consorti-umbouwer. “Innovaties worden steeds complexer en de samenhang tussen innovatiecompetenties wordt steeds groter, denk aan mechatronica, digitalisering, human interfacing, duurzaamheid. Hiervoor heb je netwerkverbanden nodig. Die zouden dynamisch moeten zijn met wisselende partners. Ook partners buiten je eigen sector. Waarom zou je voor de maakindustrie niet eens wat beter naar de logistieke keten kijken? Of een gezondheidsvraagstuk door de agrofoodsector laten belichten? Het lijken gescheiden sectoren, maar je kunt wel degelijk iets van elkaar leren.” Ook het organiseren van evenementen kan helpen om partijen bij elkaar te brengen. De Wit: “Maar dan doen overheden en andere organisaties er wel verstandig aan om samen te werken en toonaangevende events voor alle sectoren in Limburg te organiseren.” Ook Satijn ziet heil in een nauwere samenwerking: “Je moet elkaar ondersteunen

14





## DE DEELNEMERS

### Bert de Wit

Manager business development bij LIOF, de regionale ontwikkelingsmaatschappij van Limburg. Hij is verantwoordelijk voor de ontwikkelactiviteiten binnen LIOF, waaronder het initiëren en ondersteunen van innovatie bij het Limburgse MKB. LIOF werkt veel samen met subsidieadviesbureaus.

### Geert Smits

Managing director van het opto-mechatronisch bedrijf Nedinsco dat in 2021 100 jaar bestaat. Via TRIAS hebben zij een WBSO-regeling aangevraagd. Ook loopt er een MIT-R&D-samenwerkingsproject voor het ontwikkelen van een camera.

### Stephan Satijn

In 2019 was hij onder andere ad-interim voorzitter van Crossroads Limburg (voorheen Economic Development Board Noord-Limburg). Deze organisatie kent een triple helix structuur en zet zich onder andere in voor het versterken van de ondernemers in Limburg. Starters kunnen met cofinanciering van Crossroads Limburg gebruik maken van de professionele ondersteuning van TRIAS.

### Kim van der Heul

Manager bedrijven en innovatie bij subsidie-adviesbureau TRIAS. Dit bedrijf richt zich zowel op de publieke en de commerciële sector, waaronder het innovatieve mkb in Limburg en Brabant. TRIAS ondersteunt deze doelgroep bij het vinden van aansluitende subsidie- en financieringskansen, en het daadwerkelijk aanvragen van deze middelen.

### Ruud Derks

Investerder in duurzame start-ups. Daarnaast is hij betrokken bij duurzame projecten zoals IM Efficiency (verduurzamen van transport) en Vertical Rainforest. Met ondersteuning van TRIAS heeft IM Efficiency een Limburg Makers subsidie ontvangen.

### Bart Vos

Sinds september 2019 werkzaam bij Maastricht University als hoogleraar supply chain innovatie. Daarnaast is hij als programmaleider eindverantwoordelijk voor de master Global Supply Chain Management & Change én wetenschappelijk directeur van het Brightlands Institute for Supply Chain Innovation (BISCI), gevestigd in Villa Flora in Venlo. In de rol van aanjager van keteninnovatie is BISCI met hulp van TRIAS bezig met een Kennis-As voorstel voor de Provincie Limburg.



in het belang van die ondernemer. Om die reden hebben we Crossroads anders ingericht. De politiek heeft een faciliterende rol die meer op de achtergrond plaatsvindt. Dat werkt.”

### GEOGRAFISCHE GRENZEN

Een aspect dat aanjagen van innovatie en het verkrijgen van een subsidie in ieder geval niet bevordert, zijn de geografische grenzen in en rond Limburg. Satijn herkent dit maar al te goed. “Naast Crossroads Limburg zijn in Limburg ook de triple helix organisaties Keyport 2020 en Economische Samenwerking Zuid-Limburg (esz) actief. We willen graag de banden met beide partijen aanhalen en een inhoudelijke samenwerking aangaan om zo de regio’s te verbreden. Het is erg jammer dat beleidsvoornemens zorgen voor politieke schotten tussen Noord, Midden en Zuid. Deze fictieve grenzen belemmeren de economie.” “De overheden denken nog te veel in kaartbeelden”, knikt De Wit. “Wij hebben soms moeite om partners buiten Limburg mee te laten doen in een consortium. Wat je nu wel ziet, is dat de innovatiesnelheid en de arbeidsmarkt de druk opvoeren. Willen we doorgroeien en krimp voorkomen, dan moeten we de luiken opengooien en over sector- en geografische grenzen stappen.” Derks denkt dat de ondernemers daar zelf ook een rol in kunnen spelen. “De afstand tussen IM Efficiency in Heerlen en de Rheinisch-Westfälische Technische Hogeschool in Aken is slechts 11 kilometer. En toch voelt het als een hele inspanning om daar terecht te komen. En als gevolg daarvan liggen de prioriteiten elders.”

### LOGISTIEK ALS VOORBEELD?

Een branche die juist uitstekend in staat is om grenzen te doorkruisen, is de logistieke sector. “Vanuit de logistiek slaan we vanuit Limburg heel makkelijk een burg naar Brabant en Zuid-Hol-

land”, zet Satijn. “Het is ondenkbaar dat je dit als provincie of regio zelf oppakt. Bedrijfstakken kunnen echt nog wel wat leren van de logistiek, bijvoorbeeld hoe daar wordt samengewerkt en hoe ecosystemen ontstaan.”

Tegelijkertijd is de sector heel erg conservatief en lijkt er weinig ruimte voor innovatie te zijn, al heeft Vos wel het idee dat dat aan het veranderen is. “Hier in de regio zitten bekende spelers die bijvoorbeeld hbo- en wo-geschoold personeel in dienst hebben die slimme planningsystemen ontwerpen. Ik denk dat er bij de kleinere familiebedrijven wel nog veel te winnen valt.” Derks vraagt zich af hoe je de mkb'er dan zover kunt krijgen dat hij diens nek uit steekt. “Als je een ondernemer zover krijgt om mee te werken, komt het voor dat hij of zij het tijdens de implementatie alsnog te druk heeft. Research en development is geen prioriteit.” De Wit: “Meestal hoor je in economisch goede tijden dat ze geen tijd hebben, en in economische slechte tijden hebben ze geen geld. Innovatie begint bij een ondernemer die daarin gelooft, alleen dan wordt het een structureel punt op managementniveau.”

Smits herkent dit maar al te goed. “Bij Nedinsco werd jarenlang alles in eigen beheer gedaan met als gevolg dat de time to market veel te lang duurde. Nu werken we samen met partners en hebben we in plaats van in drie jaar, binnen een half jaar een nieuwe camera op de markt gebracht. Maar dat vergt wel een cultuuromslag.”

Om innovatie in de regio aan te kunnen jagen, zal die cultuuromslag op verschillende vlakken moeten worden doorgevoerd, zowel binnen de bedrijven als tussen de partijen die innovatie kunnen bevorderen. Door elkaar actief op te zoeken, de grenzen te laten vervagen en gezamenlijk initiatieven te ontwikkelen, kan innovatie tot stand komen.





## UNIEKE SAMENWERKING IN THE GROUP EN CIV MAAK | SMART INDUSTRIE

Sinds september 2019 trekken Inther Group en het Centrum voor Innovatief Vakmanschap (CIV) Maak- en Smart Industrie gezamenlijk op om de krachten van het onderwijs en het bedrijfsleven te bundelen. Concreet houdt de samenwerking in dat studenten samen met hun docent één keer in de week bij Inther, de internationale system integrator uit Venray, mogen meedraaien. Het resultaat van deze samenwerking tussen Inther en CIV Maakindustrie: gerichter geschoolde medewerkers met meer kennis van de huidige technologieën. Het Centrum voor Innovatief Vakmanschap is door ROC Gilde Opleidingen opgezet en is een platform voor samenwerking tussen onderwijs en de Maak- en Smartindustrie in Noord- en Midden-Limburg. Het project is mede mogelijk gemaakt door het Ministerie van Onderwijs en de Provincie Limburg. Binnen het CIV werkt een aantal partijen samen: gemeentes, maakbedrijven in de regio Noord- en Midden-Limburg, Fontys Hogeschool en het ROC Gilde Opleidingen. Volgens beide partijen is het een win-win situatie; bedrijven hebben volop werk en vragen om veel goed gekwalificeerde mensen. Met hybride onderwijs ontplooiën studenten zich tot toekomstige medewerkers met de juiste vaardigheden en kennis van de nieuwste technologieën. Het leidt tot ontwikkeling van het onderwijs, van de studenten én van het bedrijfsleven.

## FUGRO EN WATERSCHAP LIMBURG WINNEN WATERINNOVATIEPRIJS 2019

Op 12 december vond de jaarlijkse uitreiking van de Waterinnovatieprijs plaats tijdens het Waterinnovatiefestival in de Werkspoorkathedraal (Utrecht). De Waterinnovatieprijs is een initiatief van de Unie van Waterschappen en de Nederlandse Waterschapsbank (NWB Bank). In de categorie Waterveiligheid won Fugro i.s.m. waterschap Limburg met de gebiedsontwikkeling Ooijen Wanssum. Het mooie glooiende Limburgse landschap bleek in de jaren '90 bij Ooijen en Wanssum niet bestand tegen hoogwater van de Maas. Sindsdien zijn er allerlei noodmaatregelen getroffen, maar nu wordt er gewerkt aan een bestendige oplossing. Uitdagingen hierbij zijn het landschap zoveel mogelijk intact houden en het project zo duurzaam mogelijk uitvoeren. In opdracht van waterschap Limburg heeft Fugro samen met een uitgebreid consortium aan ingenieursbureaus dijken gemaakt met steile randen en flauwe taluds. Door deze bouw krijgt de natuur de kans om zich door te ontwikkelen en wordt het landschap in ere gehouden. Door innovatief materiaalgebruik is het mogelijk om lokale grond uit de aanleg van de hoogwatergeul aan de Maas toe te passen, waardoor er sprake is van een duurzame dijkversterking met minder transportbewegingen.

## DEEL JE NIEUWS MET NOORD-LIMBURG BUSINESS!

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



# DIGITALE R&D-BASIS VOOR GROEI VOSTERMANS VENTILATION

Vostermans Ventilation is een van de grootste producenten van ventilatoren voor agrarische toepassingen in de kippen- varkens- en melkveehouderij en tuinbouwkassen, evenals voor industriële toepassingen voor bijvoorbeeld het koelen van machines en bedrijfshallen. Dit jaar vinden zo'n 250.000 ventilatoren hun weg naar klanten in bijna 80 landen op alle continenten. Ontwikkeld en geproduceerd in Venlo. Om de groei bij te houden investeert het familiebedrijf zo'n 20 miljoen euro in automatisering en robotisering. "Innoveren is noodzakelijk om te concurreren", weet directeur Henk Vostermans.

De Multifan-ventilatoren van Vostermans Ventilation zijn niet de goedkoopste. Dat heeft onder andere te maken met het loonniveau in Nederland. Toch piekert Henk Vostermans er niet over om de productie uit te besteden naar het oosten. "Wij willen de hoge kwaliteit van onze ventilatoren blijven garanderen. In de vrieskou van Siberië of de woestijnhitte van het Midden-Oosten. Ventilatie in de agrarische sector is vitaal. Twintig minuten geen verse lucht en de dieren stikken. Of de gewassen verpieteren. We gaan voortdurend mee in nieuwe eisen. Betere modellen, energiezuiniger met meer capaciteit. Onze klanten weten dat en zijn bereid iets meer te betalen."

## ALLES IN EIGEN HUIS

Henk Vostermans onderneemt in de geest van zijn vader Toon die in 1952 het bedrijf start in de schuur achter het ouderlijk huis in Blerick. Aanvankelijk met onderdelen voor verwarmingsketels, modellen, giet- en draaiwerk en zelfs houten speelgoed. Daarmee is de basis gelegd voor de huidige onderneming met vestigingen in Europa, Amerika, Maleisië en sinds enkele jaren ook in China. "Onze strategie is nog altijd dat we alles zelf doen. We ontwikkelen al dan niet samen met klanten ventilatoren, we produceren en assembleren zelf de motoren evenals de bladen. Bij ons zusterbedrijf Vostermans Alu Foundries hier in Venlo betrekken we de aluminium gietdelen en uiteraard zijn er ook enkele componenten die we inkopen. Naast de productiefaciliteiten zijn ook inkoop, distributie, verkoop, finance, marketing en HR in Venlo gevestigd. Op deze manier zijn we wendbaar, spelen we snel in op de vraag en houden we de controle."

## GROEIMARKTEN

Vostermans Ventilation opereert in groeimarkten. Een jaar of vijf geleden produceerde Vostermans nog ongeveer 175.000 ventilatoren, nu zijn er dat op jaarbasis een kwart miljoen. Imposante cijfers, maar geen reden om achterover te leunen. "Integendeel. We investeren in vier jaar tijd fors in de productielijnen. In deze motorassemblagelijnen bijvoorbeeld", vertelt Henk Vostermans tijdens een rondje door de fabriek. "Een computergestuurde lijn met zes robots die elke veertig seconden een ventilatormotor in elkaar zetten. En dit is de nieuwe geautomatiseerde wikkellijn die de koperspoelen maakt voor de motoren. Het doel is één spoel per zestig seconden. Maar zover zijn we nog niet, roboti-

seren en automatiseren vergt tijd. De basis is de digitale R&D, die werken met speciale software. De enige optie om snel en nauwkeurig te kunnen ontwerpen. We ontwikkelen hier duizenden verschillende ventilatoren geschikt voor de verschillende stroomnetten en klimatologische en toepassingsomstandigheden. Zeker, innoveren moet. We hebben geen keus als we willen overleven."

## EXPERTISECENTRUM KENNIS & INNOVATIE

Voortdurend innoveren is van belang om aan zet te blijven in deze veranderende wereld. De LWV zet zich in om leden te inspireren meer aan innovatie te doen. Contactpersoon binnen de LWV is Sonja Demandt, demandt@lww.nl.

17







18

SPANNING STIKSTOFCRISIS LOOPT OP

# TIJDSDRUK EN DUIVELSE DILLEMA'S

Stikstof. Tot een half jaar geleden maakte amper iemand zich er druk over, nu ligt het woord op ieders lippen. Een uitspraak van de Raad van State zorgde ervoor dat bouwend Nederland op slot ging. Het kabinet zoekt koortsachtig naar maatregelen om de uitstoot te beperken. Spanning tussen korte- en langetermijneffecten, ratio en emotie leveren duivelse dilemma's op.

De Raad van State oordeelde in mei 2019 dat het Programma Aanpak Stikstof (PAS) niet geschikt is als wettelijk beoordelingsinstrument bij vergunningen voor stikstofuitstotende activiteiten. Volgens 's lands hoogste bestuursrechter is het PAS in strijd met de Habitatrictlijn van de Europese Unie. Tot de uitspraak werd op basis van het PAS toestemming verleend op grond van

toekomstig geplande positieve effecten. Van alle projecten die stikstof uitstoten, moet nu vooraf worden aangetoond dat zij geen significant effect hebben op een groot deel van de ruim 160 Natura 2000-gebieden. Een complex en onzeker proces. Als gevolg daarvan kwam de vergunningverlening stil te liggen. Duizenden bouw- en infrastructuurprojecten stagneren.

## VLAM IN DE PAN

Om weer te kunnen bouwen, moet Nederland de stikstofuitstoot substantieel terugdringen. Toen het adviescollege onder leiding van Johan Remkes op 25 september haar eerste aanbevelingen daarvoor presenteerde, werd duidelijk dat ingrijpende maatregelen onvermijdelijk zijn. De vlam sloeg in de pan. Het Malieveld liep vol met boze boeren en bouwers, wegen werden geblokkeerd en provinciehuizen bezet. Stikstof bepaalde het nieuws. Niet verwonderlijk, want de gevolgen van de RvS-uitspraak zijn enorm. Denk aan de woningmarkt, waar het grote tekort aan huizen schreeuwt om veel nieuwbouw in een hoog tempo. De stikstofproblematiek zet een forse streep door deze ambitie.



## DE STIKSTOFPROBLEMATIEK KAN DE TRANSITIE NAAR DUURZAAM BOUWEN SUBSTANTIEEL VERSNELLEN

### VAN HET SLOT

Het kabinet zoekt koortsachtig naar manieren om te voorkomen dat het land op slot blijft. In november is een aantal noodmaatregelen aangekondigd waardoor projecten vooralsnog doorgang zouden moeten kunnen vinden. Naast de veelbesproken verlaging van de maximumsnelheid voorzien de plannen onder meer in direct natuurherstel. De helft van de half miljard euro die het kabinet vrijmaakt voor stikstofmaatregelen is hiervoor bestemd. Door Natura 2000-gebieden samen te voegen, worden deze groter en robuuster. Hierdoor zou het mogelijk moeten worden om aan de randen ervan grond vrij te maken voor woningbouw. Voor dit plan is nog wel goedkeuring van de Europese Commissie nodig. Verder moet veevoer met minder eiwit zorgen voor minder ammoniak en dus een lagere stikstofuitstoot. Ook komt er meer budget voor een saneringsregeling voor de varkenshouderij. En met een noodwet moeten projecten die cruciaal zijn voor onze veiligheid – dijkverzwaringen, kustversterking – doorgang kunnen vinden.

### NIET VAN HARTE

Het kabinet loodste haar plannen door de Tweede Kamer. Van harte ging dat niet. Er is stevige twijfel over de juridische houdbaarheid van sommige voornemens. Ook de Eerste Kamer stemde morrend in met de wet. Het kabinet verwacht dat het met deze en een aantal aanvullende maatregelen zoveel stikstofuitstoot vermijdt dat het lukt om volgend jaar 75.000 woningen te realiseren. Ook moeten duizenden rijksprojecten weer op gang komen. Denk aan dijkversterking en de aanleg van snelwegen. De komende periode worden additionele maatregelen bekendgemaakt. Ook de commissie-Remkes komt met nieuwe adviezen over onder meer bemesting, beweiding en luchtvaart.

### HAAST GEBODEN

Hoe hevig de pijn wordt en hoe lang deze aanhoudt, hangt sterk samen met de impact van de maatregelen en het tempo van hun implementatie. Haast is geboden want steeds meer bedrijven ondervinden de gevolgen van de stikstofcrisis. ABN Amro publiceerde begin december haar sectorprognoses voor economische groei in 2020. Volgens de bank worden vooral de agrarische sector (-0,5% groei) en de bouw (-2%) getroffen. Ook toeleveranciers kunnen negatieve gevolgen ondervinden van de stikstofuitspraak. Denk aan transportbedrijven die bouwmaterialen vervoeren. De afnemende vraag zet de tarieven in de sector onder druk. Datzelfde geldt voor de binnenvaart waar bouwmaterialen zo'n 40% van het volume uitmaken. ABN Amro verwacht dat de groei in de transport- en logistieksector volgend jaar terugvalt tot een half procent. Ook industriële bedrijven – producenten van bouwmaterialen en -materialen maar bijvoorbeeld ook makers van voederrobots voor de veeteelt – merken de gevolgen (-1,5%)

### ROOSKLEURIG PERSPECTIEF

De stikstofcrisis kent niet alleen verliezers. ABN Amro denkt dat de vastgoedsector in 2020 en 2021 een waardegroei zal doormaken. De afnemende bouwproductie drijft immers de prijzen van bestaand vastgoed op. Verder wijst het adviescollege Remkes op het rooskleurige toekomstperspectief voor modulair, circulair, emissieloos en natuurinclusief bouwen. Nu al bieden dergelijke projecten meer kans op succes bij een vergunningprocedure dan traditionele bouw. De stikstofproblematiek kan de transitie naar duurzaam bouwen substantieel versnellen. Never waste a good crisis klinkt wrang maar bevat in deze context zeker een kern van waarheid.

### HEVIG VERZET

Als het goed is, kunnen bouwers door de kabinetsplannen weer vaart maken en blijft de economische impact van de stikstofcrisis in 2020 beperkt. Voor de jaren daarna zijn opnieuw ingrijpende maatregelen nodig. RIVM bracht de bronnen van stikstofuitstoot in kaart. In 2018 werd maar liefst 46% veroorzaakt door de landbouw. Het buitenland was verantwoordelijk voor 33%, wegverkeer voor 6% en bouw voor slechts 1%. Dat aanvullende maatregelen vooral agrarische bedrijven zullen raken, ligt voor de hand. Dat het verzet hiertegen hevig zal zijn eveneens.

### ANDERE DOELSTELLING

In de waan van de dag is een breder perspectief welkom. In een publicatie medio december bevestigt het Planbureau voor de Leefomgeving (PBL) dat het verlagen van de uitstoot voor de korte termijn inderdaad de enige manier is om bouwvergunningen te kunnen verlenen nabij de Natura 2000-gebieden. Voor de lange termijn raadt het instituut het kabinet echter aan om zich een andere doelstelling op te leggen, bijvoorbeeld het verbeteren van natuur. Dit is immers de strekking van de Habitatrichtlijn waaraan Europese landen moeten voldoen. Stikstof wordt in die richtlijn niet genoemd. Blijft de overheid zich focussen op het verlagen van stikstofuitstoot dan bestaat volgens het PBL de kans dat het verlenen van bouwvergunningen op termijn nog lastiger wordt.

### STRUISVOGELPOLITIEK

Het kabinet is niet te benijden. Er is geen tijd te verliezen en opportunistische maatregelen lijken onvermijdelijk. Maar als deze plannen vervolgens juridisch worden afgeschoten, zijn we nog verder van huis. Cruciale kanttekening daarbij is dat op het ministerie van Landbouw al begin 2018 grote twijfels waren over de houdbaarheid van het PAS. Waarschuwingen over de gevolgen hiervan werden stelselmatig genegeerd, bleek uit onderzoek van de Volkskrant. Deze struisvogelpolitiek versterkt de morele plicht om bedrijven die nu de prijs betalen niet in de kou te laten staan.



INVESTEREN IN WELBEVINDEN MEDEWERKERS BETAALT ZICH TERUG

# BETERE PRESTATIES IN GEZONDE GEBOUWEN

Dat nieuwe kantoorgebouwen duurzaam zijn, is inmiddels vanzelfsprekend. Volgende stap is de aandacht voor gezondheid en welzijn van mensen die in een gebouw actief zijn. Als bij ontwerp, materialen en installaties een gezonde werkomgeving centraal staat, voelen medewerkers zich niet alleen beter; ze presteren ook beter.

Universiteit Twente en vastgoed- en huisvestingsadviseur CBRE deden in 2016 onderzoek naar het effect van werkplekaanpassingen op gezondheid. Er werden vijf elementen geselecteerd waarbij de meeste impact werd verwacht: licht, groen, voeding, ontspanning en beweging. In het Amsterdamse CBRE-kantoor werd een testomgeving ingericht waar ruim 120 medewerkers zeven maanden lang gevolgd zijn. Door de aanpassingen voelden deelnemers zich substantieel gezonder, energiever en gelukkiger. Ook presteerden zij meetbaar beter.

## NATUURLIJK LICHRITME

Het menselijk lichaam is ingesteld op het natuurlijke verloop van daglicht. Omgevingslicht bepaalt wanneer we actief zijn en wanneer we slapen. Kunstmatige verlichting in kantoren verstoort dit ritme. Het zwakke, gele licht dat daar meestal brandt, maakt dat mensen slaperiger worden.

In de proef bij CBRE werd een dynamisch lichtstelsel geïnstalleerd dat het natuurlijke ritme van de zon volgt. Bij de start 's ochtends was het licht warm en geel, overdag stimulerend koel blauw. Aan het einde van de werkdag werd weer overgeschakeld op geel, warm licht; een signaal om te ontspannen. Aanvankelijk moesten medewerkers wennen, vooral omdat het licht overdag feller was dan gebruikelijk. Maar de gewenning verliep snel. Na een maand voelde 50% zich gezonder, 71% voelde zich energiever en 76% gelukkiger. De prestaties verbeterden met 12%.

## IDEEËN DOOR ONTSPANNING

Naast de inzet van dynamische verlichting leverde het onderzoek nog meer aanbevelingen op. Zoals: stimuleer medewerkers om gezonde alternatieven te kiezen voor suiker en cafeïne. Vergroot de natuurlijke ruimte door meer planten op de werkvloer. En zorg dat mensen voldoende beweging krijgen. Na een wandeling in de buitenlucht zijn ze alerter en productiever. Bijkomend voordeel: tijdens een periode van ontspanning ontstaan vaak de beste ideeën.

## GROENE GEVEL

De gemeente Venlo trekt sinds 2016 volop de aandacht met haar circulaire Stads Kantoor. Het CO<sub>2</sub>-neutrale gebouw produceert ruim 60% van de eigen energie en gebruikt geen gas. Gezondheid van mensen vormt een belangrijk uitgangspunt. Aspecten als licht, lucht, temperatuur en geluid kregen veel aandacht. Eyecatcher vormt de grote groene gevel. Die zuivert de lucht (denk aan stikstof) in een straal van 500 meter, zet CO<sub>2</sub> om in zuurstof, isoleert tegen zowel geluid, hitte als kou en fungeert als waterberging.

## GEZONDE BUSINESSCASE

De universiteit van Maastricht onderzocht of het Venlose Stads Kantoor inderdaad zorgt voor gezondere mensen en een hogere productiviteit. Aspecten als luchtkwaliteit, licht en temperatuur werden als substantieel beter ervaren dan in de voormalige huisvesting. Bij medewerkers die verhuisden naar





Foto Bert Reiberger - J.P. Van Eesteren

de nieuwbouw namen gezondheidsklachten met 50% af. Opmerkelijk is dat de positieve effecten groter waren bij mensen met een hogere leeftijd.

Ook los van de impact op medewerkers zorgt het circulaire Stadskantoor voor een gezonde businesscase. De investeringen in duurzaamheid leveren al vanaf het eerste jaar een positieve cashflow op.

### KANTOORGEBOUW VAN HET JAAR

Het Venlose Stadskantoor is meermaals bekroond. Ook de nieuwe huisvesting van groene bank Triodos in Driebergen viel in de prijzen. Dit duurzame, circulaire en volledig remontabele gebouw – een ontwerp van RAU Architecten – werd door Architectenweb be-

Het nieuwe Triodos-kantoor is in volledige harmonie met de omgeving

## GEZONDE GEBOUWEN ZIJN EEN TROEF OP DE ARBEIDSMARKT

kroond als Kantoorgebouw van het Jaar 2019. Het Triodos-kantoor bestaat vrijwel geheel uit hout, afkomstig uit een duurzaam beheerd Duits bos. De draagconstructie is met 165.312 schroeven aan elkaar bevestigd. Mocht het gebouw in de toekomst niet meer nodig zijn dan kan het eenvoudig uit elkaar gehaald worden. Alle gebruikte elementen zijn vastgelegd in materialenbank Madaster. Zo is exact bekend wat later voor mogelijk hergebruik beschikbaar komt.

### KRINGLOPEN SLUITEN

Het Triodos-kantoor ligt op landgoed De Reehorst, pal naast station Driebergen-Zeist. Het gebouw is in volledige harmonie met de omgeving. Terrasvormige daken zorgen



voor een natuurlijke overgang. Met een maximale hoogte van 25 meter blijft het complex onder de boomgrens.

Zoveel mogelijk kringlopen worden gesloten; denk aan energie, water en afval. Het gebouw is energieneutraal, onder meer door warmte- en koudeopslag en zonnepanelen. Die bevinden zich op het dak van de parkeerplaats en kunnen elektrische auto's zowel laden als ontladen. De vrijkomende energie kan gebruikt worden voor het kantoorgebouw.

### HOUTEN KATHEDRAAL

De ongeveer 480 Triodos-medewerkers beschikken straks over een 'fijne werkplek met respect voor de omgeving en milieu,' aldus de jury van het Kantoorgebouw van het Jaar. De architect spreekt van een houten kathedraal. Volgens Thomas Rau moeten de mensen die er

### ZILVER, GOUD EN PLATINA

Energielabels en een BREEAM-certificering geven informatie over de mate van duurzaamheid. Maar hoe weet een huurder of medewerker dat hij te maken heeft met een gezond gebouw? De WELL Building Standard, kortweg WELL, legt de positieve impact vast op de gezondheid en het welzijn van de gebruikers. Dit internationale keurmerk richt zich op zeven categorieën: lucht, water, licht, voeding, vitaliteit, comfort en geest. De mate waarin een gebouw bijdraagt aan welzijn en gezondheid wordt uitgedrukt in WELL-classificaties zilver, goud of platina.

werken, ervaren dat hemel en aarde door het gebouw met elkaar worden verbonden. De gevels zijn volledig van glas, waardoor daglicht tot diep in het kantoor doordringt. Ramen kunnen worden geopend – tegenwoordig bijna bijzonder – zonder dat de klimaatregeling wordt verstoord. Speciaal glas zorgt voor een aangename binnentemperatuur en het groendak heeft 's zomers een verkoelende werking.

### BINNEN EN BUITEN WERKEN

De vorm van kernen en plafonds – geïnspireerd op een paddenstoel – versterkt de verbinding met de omliggende natuur. Zachte kleuren en natuurlijke materialen zorgen voor een rustige werkomgeving. Er is veel aandacht voor geluid en akoestiek. Ook als het om werk gaat, vervaagt bij het Triodos-kantoor het onderscheid tussen binnen en buiten. Het openluchttheater op het landgoed kan gebruikt worden voor vergaderingen en in de bostuinen is overal wifi. Gezond gedrag wordt ook gestimuleerd via mobiliteit. Parkeerplaatsen bevinden zich op enige loopafstand. Treinreizigers zijn sneller ter plaatse maar fietsers worden maximaal in de watten gelegd. Zij kunnen parkeren onder het kantoor.

### TROEF VOOR TALENT

Als mensen zich prettiger voelen, presteren zij beter. Daarom is het verstandig bij nieuwbouw niet alleen oog te hebben voor duurzaamheid maar ook te investeren in het welbevinden van medewerkers. De financiële impact daarvan is zelfs substantieel groter dan een besparing op energiekosten. De twee gebouwen in dit artikel maken deel uit van een groeiend aantal voorbeelden. Bedenk daarbij dat een gezonde, aantrekkelijke werkomgeving niet alleen de productiviteit verhoogt. Het is ook een krachtige troef in de strijd om het steeds schaarsere talent op de arbeidsmarkt.



Foto Bert Rietberg - J.P. Van Eesteren





LAVANS

# “WE PROBEREN ONS OP ELKE MOGELIJK MANIER TE ONDERSCHIEDEN”

Een familiebedrijf met veel oog voor duurzaam werken, dat ‘anders dan anders’ is. Zo laat Lavans uit Helmond zich het beste typeren. Als expert in bedrijfskleding, vloeren en sanitaire hygiëne werkt de organisatie in nagenoeg elke branche en levert unieke, zelf ontwikkelde producten.

Op dit moment staat de derde generatie van de familie Heerkens aan het roer bij Lavans: Piet en Michel Heerkens zetten met trots het bedrijf, dat ruim negentig jaar geleden werden opgericht, voort. “Het persoonlijke karakter dat veel familiebedrijven typeert, past ook uitstekend bij Lavans. Inmiddels werken hier 227 ‘Lavansianen’. De onderlinge sfeer is heel gemoedelijk”, vertelt accountmanager Lisanne van Roij.

## PERSOONLIJK EN ONDERSCHIEDEND

Lavans betekent ‘wassen’ in het Latijn en staat symbool voor de werkzaamheden van de organisatie. In 2016 werd Lavans uitgeroepen tot de één na beste wasserij van de wereld. “We proberen ons op elke mogelijke manier te onderscheiden van andere bedrijven. Zo werken we in klantteams waardoor de klant in iedere regio zijn eigen, vaste contactpersonen heeft. De persoonlijke touch is voor ons belang-

rijk bij dat klantencontact. Als een klant een extraatje heeft verdiend of er een jubileum wordt gevierd, spelen we daar altijd op in. Niet voor niets duurt hier de gemiddelde klantrelatie zo’n twintig jaar.”

## UNIEKE PRODUCTEN ONTWIKKELD

De expert verhuurt bedrijfskleding, matten, wissers en poetsdoeken én voorziet toiletten en kleedruimten van sanitaire apparatuur. “Wij voorzien klanten van de juiste producten en nemen het wassen, repareren en het vervangen van onbruikbare artikelen volledig voor onze rekening. Wij leveren in elke branche, maar richten ons wel vooral op voedselverwerkingsbedrijven, de automotive en de maakindustrie.”

Een uniek product van Lavans zijn de katoenen droogloopmatten. “Deze zijn licht geïmpregneerd, waardoor het droge en natte vuil zich beter aan de mat hecht. Dit product hebben we in eigen huis

ontwikkeld, net als de vloerwissers die ook licht geïmpregneerd zijn, waardoor rondwarrelend stof zich aan de bezem hecht. Een product dat ideaal is voor productieomgevingen en grote magazijnen!” De producten van Lavans zijn naar wens te personaliseren voor de klant. “Zo kunnen we de droogloopmatten in elke vorm, kleur en met logo leveren. Ook de sanitair-automaten zijn verkrijgbaar in verschillende kleuren frontjes. En natuurlijk bieden we ook non-touch sanitair, wat zeker voor de voedingsindustrie veel gevraagd wordt.”

## ZONNECOLLECTOREN

Met een hoofdvestiging en wasserij in Helmond én vijf servicecentra verspreid door Nederland, gaat er heel wat water en energie doorheen bij Lavans. “Onze directie ademt duurzaamheid. Ons pand is volgens de hoogste BREEAM duurzaamheidsnormen verbouwd. Zo hebben we zonnecollectoren en -panelen op het dak en een eigen waterbron. Door het regenwater op te vangen en de vuile matten en bezems voor de eerste wasbeurt met dit water te reinigen, belasten we het milieu niet zo zwaar. Duurzaamheid staat bij ons voorop!”

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

# HET SCHRIFTELIJKE VASTE CONTRACT BESPAART GELD

Op 1 januari 2020 is de Wet arbeidsmarkt in balans (afgekort: 'WAB') in werking getreden. Om vaste dienstverbanden te bevorderen bestaat er nu een bonus voor de werkgever; de WW premie gaat omlaag. Maar wel onder strikte voorwaarden. Dat zit zo.



Sander Oudenhoven, advocaat arbeidsrecht

## DE WW-PREMIE

24 Werkgevers betalen belasting over het loon van hun werknemers, waaronder de WW-premie. De WW-premie bestond tot en met 2019 uit een algemene premie en een sectorpremie. Deze laatste was afhankelijk van de sector waarin de werkgever opereert.

## 2020: BELONING VOOR HET VASTE CONTRACT

Vanaf 1 januari 2020 betaalt de werkgever een lagere WW-premie voor een werknemer met een 'vast' contract en een hogere WW-premie voor een werknemer met een 'flexibel' contract. De bedoeling hiervan is dat werkgevers aan werknemers eerder een 'vast' contract aanbieden.

Het verschil tussen de lage en de hoge premie bedraagt 5%; voor 2020 zijn de lage en hoge tarieven voorlopig vastgesteld op 2,94% en 7,94%.

Op deze hoofdregel bestaan twee uitzonderingen, namelijk in het geval van leerwerktrajecten en voor jongeren tot 21 jaar indien zij niet meer dan twaalf uur per week werken. Ook dan is de lage premie van toepassing.

Van een 'vast' contract is sprake:

- bij een arbeidsovereenkomst voor onbepaalde tijd;

- waarbij er geen sprake mag zijn van een oproepovereenkomst (bijv. nul-urencontract); de arbeidsomvang (het aantal uren per week of maand) moet vast staan;
- waarbij deze schriftelijk is vastgelegd;
- en door werkgever en werknemer is ondertekend.

## LET OP: EEN 'SCHRIFTELIJK' 'ONDERTEKEND' VAST CONTRACT

Vanwege de controle door de Belastingdienst moeten werkgevers er voor zorgen dat ze voldoen aan het volgende:

- werkgevers moeten een kopie van het vaste contract opnemen in hun loonadministratie;
- dit mag ook een verlengingsbrief of addendum zijn (bijvoorbeeld na een bepaalde tijd contract);
- contract, addendum of verlengingsbrief moeten ondertekend zijn door werkgever én werknemer;
- de aard van het contract moet zichtbaar worden op de loonstrook.

Wanneer uitsluitend een contract voor bepaalde tijd op schrift is gesteld, en deze stilzwijgend is overgegaan in een vast contract, is de werkgever het hoge tarief verschuldigd.

## UITSTEL ADMINISTRatieve EISEN TOT 1 APRIL 2020

Voor veel werkgevers geldt dat ze niet beschikken over een vast contract van hun werknemers of alleen een eenzijdige verlengingsbrief (niet ondertekend door de werknemer). Daarom heeft de minister de werkgever nog de gelegenheid gegeven tot 1 april 2020 alsnog aan deze verplichtingen te voldoen.

Als er dus geen schriftelijke arbeidsovereenkomst voor onbepaalde tijd in de administratie te vinden is, of een addendum/verlengingsbrief die door werkgever en werknemer is ondertekend, is het dan ook zaak om die nog vóór 1 april 2020 op papier te zetten.

## TOT SLOT

Een vast contract wordt dus voor de werkgever goedkoper dan een flexibel contract. Al komen er wel administratieve verplichtingen bij. Hoe dan ook is het goed dat werkgever beoordeelt welke flexibele contracten vervangen kunnen worden door een vast contract, en wat dat zal opleveren.

Voor de Zaak denkt daarbij graag met u mee.

**Bel of mail ons gerust via 077-2068000 / sander@voordezaak.nl**





# NIEUW BTW-IDENTIFICATIE-NUMMER VANAF 1 JANUARI

25

In oktober ontvingen 1,3 miljoen eenmanszaken hun nieuwe btw-identificatienummer. Om zich als btw-plichtig ondernemer te identificeren bij zakenrelaties, moeten zij vanaf 1 januari 2020 hun btw-id op facturen en hun website vermelden.

Het nieuwe btw-identificatienummer voor ondernemers met een eenmanszaak is een unieke, willekeurige cijferreeks en bestaat uit de landcode NL, negen cijfers, de letter 'B' en een willekeurig controlegetal van twee cijfers. Met dit nieuwe nummer kan de privacy van ondernemers beter worden gewaarborgd. In het nieuwe btw-identificatienummer is het burgerservicenummer (BSN) namelijk niet meer verwerkt.

## FACTUREN UIT HET BUITENLAND

Eenmanszaken gebruiken het nieuwe btw-id voor zakelijke contacten en voor handel binnen

en buiten de EU. Als je zakendoet met leveranciers uit andere EU-landen is het extra belangrijk om je nieuwe btw-id aan hen door te geven. Je buitenlandse leveranciers kunnen namelijk hun btw-vrijstelling (in Nederland nultarief) verliezen. In 2020 moeten zij jouw btw-id op de factuur aan jou zetten. Leveranciers en klanten kunnen vanaf 1 januari 2020 je onderneming onder het nieuwe btw-id vinden in het VIÉS.

*Ga voor meer informatie over het nieuwe btw-id naar: [www.belastingdienst.nl/btw-id](http://www.belastingdienst.nl/btw-id).*





## VVV-SUCCESVERHALEN

# ALS AMBASSADEUR IEDERE KLANT AANDRAGEN BIJ ANDERE BEDRIJVEN

Een partnerschap aangaan met VVV-Venlo is één. Een geslaagde win-win situatie creëren is stap twee. Maar er uiteindelijk een doeltreffende driehoekscombinatie van maken; dan hebben we een successtory te pakken binnen het VVV-Venlo Netwerk. En daar zijn we naar op zoek! Over de succesvolle samenwerking tussen ACS Cleaning, Office Depot|Viking én VVV-Venlo.

“ACS Cleaning is sinds het seizoen 2003-2004 partner van VVV-Venlo”, vertelt Xander van de Kamp (47), directeur-eigenaar. “ACS Cleaning is begonnen als klein regionaal bedrijf. We zijn inmiddels uitgegroeid tot één van de grootste schoonmaakbedrijven in de regio. En daarmee tevens ambassadeur voor onze klanten. Zo probeer je elkaars netwerk te verstevigen, zodat ze uiteindelijk ook in de club kunnen gaan óf blijven investeren. Men ziet: we kunnen er wat uit halen, dus stoppen we er ook wat in.”

Bob Huibers (35) is marketing Executive Communication & PR Europe bij Office Depot|Viking, kantoorartikelenleverancier en partner van VVV sinds 1 juni 2018: “Inderdaad, je gaat toch makkelijker met elkaar in gesprek. En dat bewijst dat zo'n netwerk, in dit geval geëngageerd door een voetbalclub, kan functioneren. Buiten exposure is handel één van de belangrijkste zaken die we uit het netwerk halen. Belangrijk is wél dat je dan ook kijkt wát je eruit haalt. En dat probeert te monitoren.”

En wat is nou die concrete successtory over beide bedrijven? Van de Kamp: “Het contact met Office Depot|Viking is ontstaan in augustus 2018, bij de wedstrijd Utrecht-VVV. Ik raakte in gesprek met een vertegenwoordiger van het bedrijf. We hebben daar toen gepraat over de schoonmaak binnen Office Depot. Uiteindelijk hebben we, weliswaar een jaar na dato en diverse gesprekken met verschillende personen, een deal gesloten en zijn we vaste partner van Office Depot geworden op het gebied van schoonmaak. Vice versa werkt het echter ook. Concreet bestelt ACS Cleaning alle kantoorartikelen bij de mede-partner van VVV-Venlo. Van bureaus en stoelen tot kapstokken. “Ik probeer zoveel mogelijk bij klanten te kopen”, geeft Van de Kamp aan.

Maar er is meer. “Je probeert elkaar op allerlei vlakken te helpen. Ik probeer ook mijn eigen netwerk van klanten in te zetten. Een kruiwagen te zijn en mensen te verbinden. Soms pleeg ik even een belletje met een klant, zodat de sales-afdeling van Office Depot|Viking vervolgens kan bellen. Gaat toch nét even iets makkelijker” geeft Van de Kamp aan. Huibers: “Onze accountmanagers die Europa breed met grote jongens om tafel zitten, komen ook bij VVV-Venlo. Daar proberen ze bedrijven die ze in het netwerk van VVV tegen komen, ook weer te verbinden aan eigen klanten.

Dat is óók het nut van het VVV-netwerk: verbinden in de breedste zin des woords.”

Zo'n successtory is hét bewijs dat het partnerschap van VVV-Venlo een goede investering is. En investeren, dát is het toverwoord. “Je moet er gewoon veel energie insteken. Er komt niks aanwaaien”, zegt Van de Kamp. “Je moet absoluut bij de netwerkactiviteiten aanwezig zijn en je in het netwerk vastbijten. Je commitment tonen aan het netwerk van de club en vertrouwen kweken dat je blijft. In goede en slechte tijden. En dat loont!”



# BELEGGEN IN ONROEREND GOED, HOE KIJKEN WE DAAR FISCAAL TEGENAAN?

De rentestand is historisch laag. Beleggers zijn op zoek naar alternatieven voor hun spaargeld. Het is zelfs niet ondenkbaar dat je straks rente moet betalen aan de bank als je daar je spaarcentjes wilt stallen. Tijdens mijn economische opleiding ben ik deze theorie nooit tegen gekomen moet ik eerlijk bekennen. Maar goed, als belegger moet je op zoek naar alternatieven. Een van die alternatieven heeft de afgelopen jaren aan populariteit gewonnen: beleggen in onroerend goed. In deze bijdrage zal ik iets meer vertellen over enkele fiscale aandachtspunten waarmee rekening moet worden gehouden als je overweegt om je geld “in bakstenen te stoppen”.

Als je in privé belegt, dan geldt voor onroerend goed in eerste instantie hetzelfde als voor beleggingen in aandelen of spaargeld; belastingheffing vindt plaats in box 3. Over box 3 is veel te doen, daar zal wellicht in de toekomst nog een artikel aan worden gewijd. Het komt echter ook voor dat belastingheffing niet in box 3, maar in box 1 plaatsvindt. Hoe kan dat nou? Dat is een goede vraag. En eerlijk gezegd is het niet gemakkelijk om deze vraag eenduidig te beantwoorden.

Laten we beginnen met een makkelijk voorbeeld. Je koopt een appartement van € 150.000, instapklaar, met een huurder erin. Je ontvangt maandelijks de huur, en dat was het eigenlijk. In dit geval is duidelijk sprake van beleggen in box 3. Dit betekent dat niet het daadwerkelijke rendement (de huur en de waardestijging) wordt belast. In plaats daarvan vindt jaarlijks een forfaitaire heffing plaats van (in 2020) 0,5% tot 1,6% over het vermogen, afhankelijk van de hoogte van het box 3 vermogen.

Nu het andere uiterste. Je koopt een appartement, helemaal uitgeleefd, via een executie-veiling. Lekker goedkoop, en je knapt het zelf helemaal op, terwijl je al een koper hebt waardoor je van tevoren al weet dat je € 10.000 winst zal maken. In dit geval is sprake van box 1 inkomen, hetgeen betekent dat er (maximaal) ongeveer 50% belasting verschuldigd is over de waardestijging, terwijl deze in box 3 onbelast was. Nogal een verschil, toch?

Waar zit hem het verschil nu in? In vakjargon hebben we het in dit geval over de term ‘normaal vermogensbeheer’. Is er sprake van normaal vermogensbeheer, dan zal belastingheffing in box 3 plaatsvinden. Is daar geen sprake van, dan vindt heffing in box 1 plaats. En in normaal Nederlands? Het komt er in feite op neer dat, hoe meer kennis je hebt van de markt, hoe meer werkzaamheden je zelf

verricht, eventueel samen met anderen, en hoe korter je het onroerend goed in bezit hebt, des te groter is de kans dat er geen sprake meer is van normaal vermogensbeheer.

Geen enkele situatie is hetzelfde. Er is dan ook geen eenduidig antwoord te geven op de vraag in welke box je terecht komt. Ook kan niet op voorhand worden gezegd dat beleggen in box 1 per definitie nadelig is vanwege andere fiscale faciliteiten. Je raadt het al, advies inwinnen is uitermate raadzaam zodat je ook in 2020 niet voor fiscale verrassingen komt te staan.

Lucas Janssen, venoot bij  
CONTOUR Accountants







Freddie de Vries is accountant en venoot bij accountantskantoor Rühl Haegens Molenaar

## “SUCCES ALS RESULTAAT”

“Een accountant of fiscalist is, als het goed is, meer voor een ondernemer dan een leverancier of controleur van jaarrekeningen en iemand die de fiscale aangiften verzorgt. Hij of zij begeleidt de ondernemer naar een zo groot mogelijk bedrijfseconomisch resultaat tegen zo laag mogelijk fiscale afdrachten. Daarom hebben we voor de slogan ‘Succes als resultaat’ gekozen”, zegt Freddie de Vries.

Freddie de Vries is venoot bij Rühl Haegens Molenaar, met 45 medewerkers actief vanuit vestigingen in Venray en Uden. “Zo’n twintig jaar geleden hebben we een groot onderzoek onder installatiebedrijven uitgevoerd. Centraal stond de vraag waarom het ene bedrijf zoveel succesvoller is dan het andere. Dat leverde veel branche-specifieke kennis op, die we vanaf dat moment actief zijn gaan inzetten. Nu mogen we ons de grootste adviseur van installatiebedrijven in Nederland noemen.”

Eigenlijk ligt het voor de hand. Als je een klant echt succesvol wilt adviseren, heb je diepe kennis van zijn branche nodig. De Vries: “Hoe ziet de markt eruit, hoe zit de wet- en regelgeving in deze branche in elkaar, waar liggen de risico’s, hoe verlopen interne en externe processen, hoe kun je daarin kosten verlagen en rendement verhogen? Als je de branche kent kun je de juiste vragen stellen en krijg je snel inzicht in de mogelijkheden tot verbetering. Die specialisatieslag hebben we de afgelopen jaren ook doorgevoerd voor de branche van bewindvoerders en voor culturele instellingen.”

Dat wil echter niet zeggen dat Rühl Haegens Molenaar geen mkb-bedrijven uit andere sectoren tot haar klantenkring telt. “Natuurlijk leveren we ook meerwaarde aan veel bedrijven die actief zijn in andere sectoren. We hebben twintig jaar geleden met ons Management Kompas Systeem een conceptuele gedachtenlijn ontwikkeld, die op elk bedrijf van toepassing is. Het geeft elke ondernemer meer inzicht in zijn bedrijfsvoering en is daarmee de leidraad tot een beter resultaat. Want dat is waar het uiteindelijk om draait.”

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



## HAALBAARHEIDS- ONDERZOEK NAAR ‘EEN DUURZAME REGIONALE ONDERGROND’

De laatste jaren krijgt Nederland steeds vaker te maken met harde regenbuien met wateroverlast tot gevolg. Een van de maatregelen om wateroverlast te voorkomen kan sedumdakbedekking zijn. Ondernemers Marjo en Robert Martens uit Meterik zijn al zijn sinds 2016 bezig met de ontwikkeling van deze duurzame sedumdakbedekking.

De sedumdakbedekking van Martens Groen wordt bijna volledig gemaakt van duurzame grondstoffen. Probleem bij de huidige sedumdakbedekking is dat voor de ondergrond gebruikgemaakt wordt van een kokosmat, die uit India geïmporteerd wordt. Graag wil Martens Groen deze kokosmat vervangen door een grondstof die gemaakt is van een regionale reststroom.

Om de economische en technische haalbaarheid van een regionaal duurzaam alternatief te zoeken heeft Martens Groen gebruik gemaakt van een MIT Haalbaarheid subsidie. Via de MIT Haalbaarheid kunnen mkb-bedrijven een literatuuronderzoek, marktverkenning of concurrentieanalyse doen.

Aanvragen kunnen naar verwachting worden ingediend vanaf 7 april 2020. Hierbij wordt gewerkt middels het principe first come, first serve. Het is dus belangrijk om er meteen de eerste dag bij te zijn en tijdig te beginnen met een stuk voorbereiding! De subsidie bedraagt 40% van de subsidiabele kosten tot een maximum van € 20.000 per project. Een eigen bijdrage kan in-kind voldaan worden door de inbreng van eigen uren, waardeerbaar tegen een forfaitair bedrag van € 60 per uur. Bovendien wordt het bedrag geheel vooraf uitbetaald.

**Benieuwd wat deze subsidie voor u kan betekenen? Neem een kijkje op [www.trias-subsidie.nl](http://www.trias-subsidie.nl) of laat u adviseren door een van onze ervaren adviseurs!**

ACTIE ONDERNEMERS NOODZAKELIJK

# GEBRUIK EHERKENNING BLIJFT ACHTER

eHerkenning maakt online communicatie met overheden en andere instellingen veiliger en efficiënter. Met één inlogmiddel kunnen bedrijven gegevens uitwisselen met honderden organisaties. De lijst groeit snel. Gebruik van eHerkenning was tot nu toe vrijblijvend maar de noodzaak om in actie te komen neemt toe. Zo is per 1 november inloggen bij het UWV alleen mogelijk met eHerkenning. Nog lang niet alle bedrijven zijn voorbereid.

Net als particulieren hebben ondernemers vaak meerdere wachtwoorden voor de online communicatie met officiële instanties. Dat is niet efficiënt en zeker niet veilig. Privépersonen kunnen via DigiD eenvoudig en vertrouwd inloggen bij onder meer overheden, onderwijsinstellingen en verzekeraars. Ook voor ondernemers is er zo'n uniforme digitale sleutel: eHerkenning.

## STROOMVERSHELLING

eHerkenning bestaat al jarenlang maar werd aanvankelijk slechts mondjesmaat gebruikt. Nu is echter sprake van een stroomversnelling. Rijksoverheid, gemeenten, provincies, waterschappen en steeds meer private organisaties zetten eHerkenning in bij hun online dienstverlening. Zo kan bij het ministerie van Veiligheid en Justitie via eHerkenning online een VOG aangevraagd worden. Ook Belastingdienst, RDW en UWV gebruiken eHerkenning.

## VIJF BETROUWBAARHEIDSNIVEAUS

De overheid houdt toezicht op de ontwikkeling van eHerkenning. Er zijn vijf betrouwbaarheidsniveaus. Hoe hoger, hoe meer controle-stappen de aanvrager moet doorlopen om zijn identiteit en handelingsbevoegdheid vast te stellen. Zo wordt bij een aanvraag voor niveau 3 – vereist voor het UWV-werkgeversportaal – een origineel identiteitsdocument gecontroleerd. De dienstverlener heeft daardoor meer zekerheid over de identiteit van de gebruiker. Afhankelijk van het niveau wordt ingelogd met alleen een gebruikersnaam en wachtwoord, een aanvullende sms-code of een pincode met een token. Via een ketenmachtiging kunnen bedrijven intermediairs toestemming geven om namens hen online te communiceren via eHerkenning.

## ZES LEVERANCIERS

Gebruik van eHerkenning heeft veel voordelen. Het is veiliger, efficiënter en sneller; een bezoek

aan een fysiek loket is immers niet meer nodig. Dat scheelt tijd en dus geld. Maar de voordelen van eHerkenning zijn niet gratis. De kosten hangen deels samen met het benodigde betrouwbaarheidsniveau. De Rijksoverheid heeft zes leveranciers erkend die eHerkenning mogen leveren. Zij verschillen onderling als het gaat om type herkenningmiddelen en prijs. Ondernemers hebben dus wat te kiezen.

## GROTE GEVOLGEN

Het UWV kondigde eerder aan dat werkgevers per 1 november 2019 alleen nog maar met eHerkenning kunnen inloggen. Eind oktober meldde het uitvoeringsinstituut echter dat slechts 18,6% van de werkgevers al een keer met eHerkenning had ingelogd op hun portaal. Hierdoor bestaat het risico dat bijvoorbeeld ziekte- of zwangerschapsuitkeringen niet op tijd worden ontvangen. "Het is zorgelijk om te zien dat veel werkgevers de stap nog niet

gemaakt hebben", aldus directeur Klant & Service Marije Wolsink. "Dit kan grote gevolgen hebben voor werknemers die voor de verstrekking van hun uitkering afhankelijk zijn van meldingen van werkgevers. Dit willen we voorkomen. Daarom gaan we de oude inlogmethode in fases dichtzetten."

## KOM IN ACTIE

Mede door de verplichting van het UWV is het aantal aanvragen voor betrouwbaarheidsniveau 3 fors gestegen. De verwerkingstijd bij eHerkenning-leveranciers loopt daardoor op. Die periode is mede afhankelijk van de rechtspersoon en bestuurdersstructuur van een bedrijf. Bij complexe structuren en ketenmachtigingen kan de verwerkingstijd oplopen tot enkele weken. Daarom is het belangrijk dat ondernemers snel in actie komen. Kijk voor alle informatie over eHerkenning inclusief leveranciers en een stappenplan op [eherkenning.nl](http://eherkenning.nl).







CONNECTED INFORMEERT INSPIREERT VERBINDT

WELKOM

CONNECTED

9 april 2019 | De Maaspoort - Venlo

ABN-AMRO



NIEUWE SAMENWERKINGS- EN  
VERDIENMOGELIJKHEDEN ONTDEKKEN TIJDENS CONNECTED

# SAVE THE DATE VOOR NIEUWE INSPIRATIE EN CONTACTEN: 7 APRIL

Ondernemende professionals uit met name Noord-Limburg komen bijeen op dinsdag 7 april in De Maaspoort in Venlo. Tijdens de 5e editie van CONNECTED krijgt men inzicht in de meest actuele ontwikkelingen en initiatieven in de economische regio Noord-Limburg en inspiratie rondom nieuwe verdienmogelijkheden. Ook is er weer alle gelegenheid om gelijkgestemden te ontmoeten, uit de regio en daarbuiten.

## PROGRAMMA

Het volledige programma van het kennis-, inspiratie- en netwerkevenement wordt in februari bekendgemaakt en bevat meerdere inspirerende key note sprekers tijdens het plenair programmagedeelte evenals een programma van break-out sessies met seminars, forums, workshops en tafelgesprekken. Er is onder andere een workshop van ABN AMRO die ondernemers helpt de transformatie van lineaire naar circulaire economie te maken. Daarnaast zijn er diverse tafelgesprekken, waarbij je als bezoeker in klein gezelschap samen met een expert over een vooraf bepaald thema van gedachten kunt wisselen. Daarbij is ook ruimte om jouw eigen uitdagingen of vragen voor te leggen.

## PARTNERS

Iedere editie van CONNECTED zijn er circa 25 partners aangesloten, die een deel van het programma voor hun rekening nemen. Uniek is dat alle onderwijsinstellingen voor mbo, hbo en wo in Noord-Limburg vertegenwoordigd zijn en gezamenlijk een programmaonderdeel verzorgen. Ook

ondernemersverenigingen MKB Limburg en Ondernemend Venlo zijn van de partij en trakteren hun leden weer op een gratis bezoek aan CONNECTED. Netwerkorganisatie BS Morgen is een van de programmapartners. Onder deskundige leiding van de ervaren René Luijten en zijn team worden de tafelgesprekken georganiseerd om tot waardevolle gesprekken en nuttige verbindingen te komen. Noord-Limburg Business is wederom mediapartner en verzorgde in het verleden al vaker een zeer goed bezocht forum over een actueel onderwerp. Dit keer is dat een forum over duurzaam ondernemen.

## SAVE THE DATE: 7 APRIL

Op dinsdagmiddag 7 april gaat het gebeuren, noteer de datum dus in uw agenda! Stap tijdens CONNECTED even uit de waan van de dag, krijg inzicht in nieuwe kansen voor uw onderneming, die u de dag erna vol nieuwe energie en samen met nieuwe verworven contacten op kunt pakken!

[connectedevent.nl](http://connectedevent.nl)





## EVALUATIE PARTICIPATIEWET NOOPT TOT ACTIE

# WERK AAN DE WINKEL

De Participatiewet is bedoeld om meer mensen met afstand tot de arbeidsmarkt aan een baan te helpen. Al vanaf de start in 2015 kan de wet op veel scepsis rekenen. Uit de eindevaluatie van het Sociaal Cultureel Planbureau blijkt dat de kritiek terecht is. De baankansen voor de doelgroep van de wet zijn niet toegenomen. Het is de vraag of het brede offensief van staatssecretaris Van Ark de Participatiewet alsnog tot een succes kan maken.

Werk is waardevol. Het levert niet alleen inkomen op maar zorgt ook voor zingeving en sociale contacten. Daarom streeft ons land naar een inclusieve arbeidsmarkt waar iedereen naar vermogen deelneemt, ook mensen die bijvoorbeeld door een arbeidsbeperking moeilijk een baan kunnen vinden. Per 2015 kent Nederland daartoe de Participatiewet: één regeling die de Wet werk en bijstand, de Wet sociale werkvoorziening (Wsw) en een groot deel van de Wet werk en arbeidsondersteuning jonggehandicapten (Wajong) vervangt.

## 125.000 BANEN

Gemeenten zijn verantwoordelijk voor de uitvoering van de Participatiewet. Deze decentralisatie ging gepaard met een bezuiniging van 1,7 miljard euro. Met werkgevers werd de afspraak gemaakt om voor 2026 125.000 banen te creëren voor mensen met afstand tot de arbeidsmarkt; 100.000 in de private sector, 25.000 bij de overheid. Een Quotumwet dient als stok achter de deur bij het realiseren van deze doelstellingen.

## MISLUKKING

In november 2019 publiceerde het Sociaal Cultureel Planbureau (SCP) een eindevaluatie van de Participatiewet. Criticasters zien hun gelijk bevestigd. Er wordt zelfs gerept over een totale mislukking van de wet. Baankansen voor mensen met afstand tot de arbeidsmarkt zijn niet toegenomen, constateert het SCP. Mensen die vroeger via de sociale werkplaatsen instroomden – en daar vaak veel voldoening uit haalden – zagen hun kans op werk met 16% afnemen. Jonggehandicapten met arbeidsvermogen en een beperkte afstand tot de arbeidsmarkt vonden wel vaker een baan. Hun inkomenspositie verslechterde echter onder de nieuwe wet.

## INTENSIEVE BEGELEIDING

Voor mensen in de bijstand neemt de kans op werk door de Participatiewet amper toe. Volgens

het SCP heeft het opleggen van sancties en verplichtingen voor deze groep geen merkbare impact. Van de mensen in de bijstand denkt 60% zelf niet in staat te zijn om te werken. Om deze groep te activeren, kunnen gemeenten middelen als loonkostensubsidies en proefplaatsingen inzetten. Waardevolle instrumenten, aldus het SCP. Maar er is meer nodig, met name persoonlijke en intensieve begeleiding.

Daar komt bij dat de Participatiewet het aantrekkelijk maakt voor gemeenten om zich te concentreren op kansrijke groepen. Het geldt dat bespaard wordt op uitkeringen mogen gemeenten vrij besteden. Het SCP adviseert daarom om de financieringsstructuur aan te passen. Het moet voor gemeenten lonen om zich te richten op mensen met de grootste afstand tot de arbeidsmarkt in plaats van te focussen op laaghangend fruit.

## OP SCHEMA

De doelstellingen uit de banenafpraak worden door private werkgevers ruimschoots gehaald. De overheid blijft echter fors achter. Sinds juli van dit jaar telt het ministerie beide groepen samen waardoor de doelstelling als geheel – 125.000 banen in 2026 – op schema ligt. Kanttekening daarbij is wel dat het vaak gaat om tijdelijke uitzend- of detacheringbanen. De vraag is, in hoeverre deze blijven bestaan als de motor van de economie hapert.

Arbeidsplaatsen met beschut werk vallen buiten de banenafpraak. Het gecreëerde aantal van dergelijke banen blijft aanzienlijk achter bij de doelstellingen, aldus het SCP. Wel is sprake van een positieve trend.

## WONDER

Doelstelling van de Participatiewet was om toeleiding tot de arbeidsmarkt via één regeling eenvoudiger en efficiënter te maken. Toch hebben werkgevers nog steeds te maken met meerdere regelingen; de Wet Banenafpraak, Beschut



werk en de Wajong. Ook blijken gemeenten in de praktijk regelmatig eigen voorwaarden op te leggen. Verder zijn stimuleringsmaatregelen vaak nog onbekend. Omdat het moeilijk en tijdrovend is een match te maken met geschikte kandidaten haken veel werkgevers af. “Het is eigenlijk een wonder dat we al zo ver op streek zijn met het bereiken van het doel van 100.000 banen voor mensen met een beperking”, aldus VNO-NCW en MKB-Nederland in een reactie op de SCP-evaluatie.

#### WERKGEVERSSERVICEPUNTEN

Ook het ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid erkent dat het beter moet. Staatssecretaris Tamara van Ark werkt sinds 2018 aan een breed offensief. Als onderdeel hiervan starten gemeenten en UWV uiterlijk in 2021 in alle 35 arbeidsmarktregio's publieke werkgeversservicepunten. Sommige regio's hebben al zo'n voorziening. Deze servicepunten krijgen een universeel dienstenpakket. Werkgevers vinden er

#### BEVLOGEN

Het werkzame leven van Aart van der Gaag speelt zich af op snijvlak van vraag en aanbod van arbeid. Hij was onder meer directeur van een arbeidsbureau, gaf leiding aan uitzendbureaus Start en Vedior en was directeur van Algemene Bond Uitzendondernemingen. Als commissaris is Van der Gaag nu boegbeeld en kartrekker van de gecombineerde banenafpraak 'Op naar de 125.000'. Tijdens de Cedris-lezing benadrukte hij dat het toeleiden van kwetsbare groepen naar de arbeidsmarkt mensenwerk is: “Ik heb liever één bevlogen directeur of manager die het doet dan tien goedwillende besturen met een actieplan.”

informatie over alle beschikbare instrumenten en het passend maken van werk. Ook moeten de servicepunten werkgevers helpen met het vinden van geschikte kandidaten. Voor het verbeteren van inzicht in de profielen van werzoekenden startte het ministerie samen met VNG en UWV een programma Verbeteren Uitwisselen Matchingsgegevens (VUM). Dit moet leiden tot één landelijke standaard voor matchingsgegevens en digitale uitwisseling.

#### ONTOEREIKENDE MIDDELEN

Mits goed uitgevoerd zullen de beoogde maatregelen zeker vruchten afwerpen. De vraag is uiteraard wel waarom dergelijke essentiële voorzieningen niet al bij de start van de Participatiewet in 2015 geregeld zijn. Of het voldoende is om de Participatiewet alsnog tot een succes te maken, staat te bezien. Bij de invoering van de nieuwe wet was sprake van een forse bezuiniging. Het op grote schaal begeleiden van mensen met afstand tot de arbeidsmarkt naar werk is echter een intensief en dus kostbaar traject. De huidige middelen lijken daarvoor ontoereikend. Toch stelt de staatssecretaris vooralsnog geen extra geld beschikbaar.

#### HAAST GEBODEN

Naast geld speelt ook de factor tijd een cruciale rol. Invoering van de Participatiewet was een enorme operatie met grote impact voor een kwetsbare groep mensen. Een hoogconjunctuur met in veel sectoren een groot tekort aan werknemers is hét moment om de doelgroepen van de Participatiewet duurzaam te verankeren in de arbeidsmarkt. Toch is nog amper sprake van verbetering ten opzichte van de situatie vóór de wet. Ook gaat het bij een fors deel van de gecreëerde banen om tijdelijke uitzending en detachering. De kans is levensgroot dat bij economische tegenwind dergelijke functies als eerste verdwijnen. Om te voorkomen dat het perspectief van mensen met afstand tot de arbeidsmarkt verslechtert, is actie dringend geboden.





SPANNING STIKSTOFCRISIS LOOPT OP

# TIJDSDRUK EN DUIVELSE DILLEMA'S

Stikstof. Tot een half jaar geleden maakte amper iemand zich er druk over, nu ligt het woord op ieders lippen. Een uitspraak van de Raad van State zorgde ervoor dat bouwend Nederland op slot ging. Het kabinet zoekt koortsachtig naar maatregelen om de uitstoot te beperken. Spanning tussen korte- en langetermijneffecten, ratio en emotie leveren duivelse dilemma's op.

De Raad van State oordeelde in mei 2019 dat het Programma Aanpak Stikstof (PAS) niet geschikt is als wettelijk beoordelingsinstrument bij vergunningen voor stikstofuitstotende activiteiten. Volgens 's lands hoogste bestuursrechter is het PAS in strijd met de Habitatrictlijn van de Europese Unie. Tot de uitspraak werd op basis van het PAS toestemming verleend op grond van

toekomstig geplande positieve effecten. Van alle projecten die stikstof uitstoten, moet nu vooraf worden aangetoond dat zij geen significant effect hebben op een groot deel van de ruim 160 Natura 2000-gebieden. Een complex en onzeker proces. Als gevolg daarvan kwam de vergunningverlening stil te liggen. Duizenden bouw- en infrastructuurprojecten stagneren.

## VLAM IN DE PAN

Om weer te kunnen bouwen, moet Nederland de stikstofuitstoot substantieel terugdringen. Toen het adviescollege onder leiding van Johan Remkes op 25 september haar eerste aanbevelingen daarvoor presenteerde, werd duidelijk dat ingrijpende maatregelen onvermijdelijk zijn. De vlam sloeg in de pan. Het Malieveld liep vol met boze boeren en bouwers, wegen werden geblokkeerd en provinciehuizen bezet. Stikstof bepaalde het nieuws. Niet verwonderlijk, want de gevolgen van de RvS-uitspraak zijn enorm. Denk aan de woningmarkt, waar het grote tekort aan huizen schreeuwt om veel nieuwbouw in een hoog tempo. De stikstofproblematiek zet een forse streep door deze ambitie.

## DE STIKSTOFPROBLEMATIEK KAN DE TRANSITIE NAAR DUURZAAM BOUWEN SUBSTANTIEEL VERSNELLEN

### VAN HET SLOT

Het kabinet zoekt koortsachtig naar manieren om te voorkomen dat het land op slot blijft. In november is een aantal noodmaatregelen aangekondigd waardoor projecten vooralsnog doorgang zouden moeten kunnen vinden. Naast de veelbesproken verlaging van de maximumsnelheid voorzien de plannen onder meer in direct natuurherstel. De helft van de half miljard euro die het kabinet vrijmaakt voor stikstofmaatregelen is hiervoor bestemd. Door Natura 2000-gebieden samen te voegen, worden deze groter en robuuster. Hierdoor zou het mogelijk moeten worden om aan de randen ervan grond vrij te maken voor woningbouw. Voor dit plan is nog wel goedkeuring van de Europese Commissie nodig. Verder moet veevoer met minder eiwit zorgen voor minder ammoniak en dus een lagere stikstofuitstoot. Ook komt er meer budget voor een saneringsregeling voor de varkenshouderij. En met een noodwet moeten projecten die cruciaal zijn voor onze veiligheid – dijkverzwaringen, kustversterking – doorgang kunnen vinden.

### NIET VAN HARTE

Het kabinet loodste haar plannen door de Tweede Kamer. Van harte ging dat niet. Er is stevige twijfel over de juridische houdbaarheid van sommige voornemens. Ook de Eerste Kamer stemde morrend in met de wet. Het kabinet verwacht dat het met deze en een aantal aanvullende maatregelen zoveel stikstofuitstoot vermijdt dat het lukt om volgend jaar 75.000 woningen te realiseren. Ook moeten duizenden rijksprojecten weer op gang komen. Denk aan dijkversterking en de aanleg van snelwegen. De komende periode worden additionele maatregelen bekendgemaakt. Ook de commissie-Remkes komt met nieuwe adviezen over onder meer bemesting, beweiding en luchtvaart.

### HAAST GEBODEN

Hoe hevig de pijn wordt en hoe lang deze aanhoudt, hangt sterk samen met de impact van de maatregelen en het tempo van hun implementatie. Haast is geboden want steeds meer bedrijven ondervinden de gevolgen van de stikstofcrisis. ABN Amro publiceerde begin december haar sectorprognoses voor economische groei in 2020. Volgens de bank worden vooral de agrarische sector (-0,5% groei) en de bouw (-2%) getroffen. Ook toeleveranciers kunnen negatieve gevolgen ondervinden van de stikstofuitspraak. Denk aan transportbedrijven die bouwmaterialen vervoeren. De afnemende vraag zet de tarieven in de sector onder druk. Datzelfde geldt voor de binnenvaart waar bouwmaterialen zo'n 40% van het volume uitmaken. ABN Amro verwacht dat de groei in de transport- en logistieksector volgend jaar terugvalt tot een half procent. Ook industriële bedrijven – producenten van bouwmaterialen en -materialen maar bijvoorbeeld ook makers van voederrobots voor de veeteelt – merken de gevolgen (-1,5%)

### ROOSKLEURIG PERSPECTIEF

De stikstofcrisis kent niet alleen verliezers. ABN Amro denkt dat de vastgoedsector in 2020 en 2021 een waardegroei zal doormaken. De afnemende bouwproductie drijft immers de prijzen van bestaand vastgoed op. Verder wijst het adviescollege Remkes op het rooskleurige toekomstperspectief voor modulair, circulair, emissieloos en natuurinclusief bouwen. Nu al bieden dergelijke projecten meer kans op succes bij een vergunningprocedure dan traditionele bouw. De stikstofproblematiek kan de transitie naar duurzaam bouwen substantieel versnellen. Never waste a good crisis klinkt wrang maar bevat in deze context zeker een kern van waarheid.

### HEVIG VERZET

Als het goed is, kunnen bouwers door de kabinetsplannen weer vaart maken en blijft de economische impact van de stikstofcrisis in 2020 beperkt. Voor de jaren daarna zijn opnieuw ingrijpende maatregelen nodig. RIVM bracht de bronnen van stikstofuitstoot in kaart. In 2018 werd maar liefst 46% veroorzaakt door de landbouw. Het buitenland was verantwoordelijk voor 33%, wegverkeer voor 6% en bouw voor slechts 1%. Dat aanvullende maatregelen vooral agrarische bedrijven zullen raken, ligt voor de hand. Dat het verzet hiertegen hevig zal zijn eveneens.

### ANDERE DOELSTELLING

In de waan van de dag is een breder perspectief welkom. In een publicatie medio december bevestigt het Planbureau voor de Leefomgeving (PBL) dat het verlagen van de uitstoot voor de korte termijn inderdaad de enige manier is om bouwvergunningen te kunnen verlenen nabij de Natura 2000-gebieden. Voor de lange termijn raadt het instituut het kabinet echter aan om zich een andere doelstelling op te leggen, bijvoorbeeld het verbeteren van natuur. Dit is immers de strekking van de Habitatrichtlijn waaraan Europese landen moeten voldoen. Stikstof wordt in die richtlijn niet genoemd. Blijft de overheid zich focussen op het verlagen van stikstofuitstoot dan bestaat volgens het PBL de kans dat het verlenen van bouwvergunningen op termijn nog lastiger wordt.

### STRUISVOGELPOLITIEK

Het kabinet is niet te benijden. Er is geen tijd te verliezen en opportunistische maatregelen lijken onvermijdelijk. Maar als deze plannen vervolgens juridisch worden afgeschoten, zijn we nog verder van huis. Cruciale kanttekening daarbij is dat op het ministerie van Landbouw al begin 2018 grote twijfels waren over de houdbaarheid van het PAS. Waarschuwingen over de gevolgen hiervan werden stelselmatig genegeerd, bleek uit onderzoek van de Volkskrant. Deze struisvogelpolitiek versterkt de morele plicht om bedrijven die nu de prijs betalen niet in de kou te laten staan.





Maurice Godding (links) en Thijs Truijen  
verwachten een stormloop op de MG ZS EV

RIJIMPRESSIE MG ZS EV LUXURY (€ 31.990)

# HET KAN DUS WÉL

Een elektrisch aangedreven crossover vanaf net geen dertig mille, volgestopt met toeters en bellen, gepresenteerd onder de illustere merknaam MG. Dat klinkt te mooi om waar te zijn. Zelden wekt het aanbod om test te rijden meer nieuwsgierigheid dan nu, want hoe volwaardig is de ZS EV? We begeven ons naar Fleximo in Weert, om één van de eerste exemplaren op Nederlands kenteken aan de tand te voelen.

“Vergis je niet, deze MG komt bij SAIC vandaan, de grootste autoproducent van China”, weet Thijs Truijen, directeur-eigenaar van Fleximo, een onafhankelijke intermediair in leasing van personen- en bedrijfswagens. “Het moederbedrijf levert ons bijvoorbeeld ook de Maxus EV, een elektrische bestelwagen. In China houdt SAIC zich al een jaar of tien met deze emissievrije aandrijving bezig; daar is het inmiddels de gewoonste zaak van de wereld.” Het concern liet in 2011 de legendarische Britse merknaam MG herleven en verkoopt sindsdien benzinemodellen op het eiland, waaronder sinds 2017 de ZS. Die leren wij nu als EV kennen, de enige variant voor het Europese vasteland. Ronduit een prijsknaller, concurrentieloos zelfs, want geen enkel ander merk biedt vanaf € 29.990 een elektrisch aangedreven crossover aan. Oké, het WLTP-bereik van 263 kilometer breekt geen records, maar het zal voor woon-werkverkeer volstaan

en er zijn ook genoeg bedrijfsmatige toepassingen te verzinnen waarin je er prima mee uit de voeten kunt. “Aan de snellader vergroot je in 36 minuten het bereik van 23 naar 184 kilometer”, weet accountmanager Maurice Godding.

## UIT VOORRAAD LEVEREN

Dat laatste komt goed van pas bij de proefritservice van Fleximo. Truijen: “We brengen de MG ZS EV desgewenst bij de klant op locatie om test te rijden, overal in Nederland. “Er heeft zich al snel heel veel interesse ontwikkeld, niet alleen dankzij de lage prijs, maar ook vanwege het feit dat we deze crossover uit voorraad leveren. Geen maanden wachttijd dus, zoals bij veel andere populaire elektrische auto’s. We kunnen de MG nog in 2019 op kenteken zetten en daarmee komt de berijder in aanmerking voor vier procent bijtelling, vanaf 36,55 euro netto per maand. Operational lease kan tegen een maandtarief vanaf 425 euro.” Godding: “De gebruiker beschikt naar wens over een tag om op alle openbare laadpunten ‘stroom te tanken’, waarbij de afrekening automatisch achteraf plaatsvindt. Op verzoek van de klant laten we een wallbox installeren. We leveren de auto op een locatie naar wens af, terwijl voor het onderhoud een landelijk dekkend netwerk van dealers beschikbaar is.”

## TOETERS EN BELLEN

Op papier een potentiële verkoophit, deze MG, want met zulke financiële voorwaarden zal menig een het allerminst



bezwaarlijk vinden om in een Chinese auto rond te rijden. Eentje bovendien die er best appetijtelijk uitziet. Hij valt zowel qua design als afwerking niet uit de toon in het moderne straatbeeld, al mag het merkwaardig heten dat hij getint glas ontbeert, iets dat - net als climate control - ook niet voorkomt in de optielijst. Die is er namelijk niet: MG rust de ZS EV standaard uit met een heleboel toeters en bellen, zoals ecall, adaptieve cruise control, een noodstopstelsel, botspreventie, actieve rijstroomassistentie, verkeersbordenherkenning, parkeersensoren achter, 16-inch lichtmetalen wielen, handbediende airco, digitale radio, navigatie, bluetooth, Apple CarPlay en Android Auto. Wie dan nog noten op zijn zang heeft, legt 2000 euro meer op tafel en wisselt de Comfort in voor de Luxury, met dodehoekbewaking, een achteruitrijcamera, 17-inch wielen, een panoramisch zonnedak, 3D-audio, kunstlederen bekleding, stoelverwarming en elektrische bestuurdersstoelverstelling.

### VERZORGDE INDRUK

Eerdere Chinese auto's in Europa vielen door de mand met hun afwerkingsniveau en 'gevoelskwaliteit', maar op die fronten houdt de MG ZS zich opvallend goed staande. Materialen, pasvormen en algehele bediening maken een solide, verzorgde indruk, met als enige dissonant dat het ietwat spiegelende multimediascherm soms niet goed op vingercommando's reageert. De navigatie werkt erg traag, maar dat laat zich ondervangen door het systeem via je smartphone aan te sturen. Je kunt diverse rijmodi instellen, de mate van regeneratie (en dus op de motor afremmen) bepalen en allerlei voertuiggegevens opvragen, waaronder zelfs het actuele amperage en voltage. Het rechtstreeks van Volkswagen afkomstige lederen stuur pakt lekker vast, maar kent alleen hoogte- en geen diepteverstelling. MG monteert voortreffelijke, zelfs kuipvormige stoelen, waarvan die voor de bestuurder zich elektrisch laat bewegen. Ook achterin vind je makkelijk je draai, op een goed gevuld bankstel, met ruim voldoende hoofd en beenruimte. De fabrikant wist bovendien 448 liter aan laadvolume te scheppen, ondanks de plaatsing van een accupakket.

### AANGENAME UITZONDERING

Auto's moeten tegenwoordig schijnbaar allemaal dynamisch zijn en laten daardoor punten liggen op het gebied van veercomfort. De MG ZS EV manifesteert zich wat dat betreft als een aangename uitzondering, die verkeersdrempels slikt alsof ze niet bestaan, zonder week te worden. Goed, hij helt wat meer over in bochten en zal niet in recordtijd bergpassen verslinden, maar het weggedrag blijkt veilig genoeg en de



besturing communiceert voldoende. Bij de gerieflijke beleving past de stille elektromotor prima, die er wel voor zorgt dat het windgeruis op de snelweg overheerst. Dat bereikt gelukkig geen storend niveau, bovendien mag je in deze prijsklasse ook geen premiumnorm stellen. De 143 pk en 363 Nm sterke krachtbron trekt er lekker aan en hoeft slechts 1532 kg voort te stuwen, vrij weinig voor een EV, maar bij 140 km/h is het uit met de pret: dan grijpt een begrenzer in, om de actieradius te bewaken. Voor het testen van het rijbereik duurde de rit te kort, al gaf het aftellen van de kilometers goede hoop. Aan de demo-MG van Fleximo valt verder op dat hij niet kraakt, rammelt, kreunt of wat dan ook. Ze kunnen tegenwoordig wel iets, die Chinezen. Op de lange duur moet de kwaliteit zich nog bewijzen, maar in de dagelijkse omgang maakt de ZS een sterke eerste indruk. Die paar schoonheidsfoutjes vergeven we hem, zeker gezien zijn prijsstelling. Gaat het bijtellingsvoordeel een Chinese revolutie op onze wegen ontketenen? Gereede kans van wel.

37



Meer informatie:  
0495 712433 - [info@fleximo.nl](mailto:info@fleximo.nl)  
[www.fleximo.nl](http://www.fleximo.nl)







### PUUR PORSCHE MAGAZINE

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

**Prijs:** € 4,49 (winkelprijs € 5,95)

**Beschikbaar als:** iOS en Android

### GREAT BRITISH CARS

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

**Prijs:** € 4,99 (winkelprijs € 5,95)

**Beschikbaar als:** iOS en Android



### VOLVODRIVE MAGAZINE

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

**Prijs:** € 5,49 (winkelprijs € 6,95)

**Beschikbaar als:** iOS en Android

### ELF VOETVAL

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

**Prijs:** € 3,99 (winkelprijs € 5,50)

**Beschikbaar als:** iOS en Android



### PANNA

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

**Prijs:** € 3,99 (winkelprijs € 5,50)

**Beschikbaar als:** iOS en Android

### HANDWERKEN ZONDER GRENZEN

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

**Prijs:** € 7,99 (winkelprijs € 8,99)

**Beschikbaar als:** iOS en Android



# magzine.nu

DE DIGITALE KIOSK



**bestbudget**  
kantoormeubelen

ZIT/STA BUREAUS  
V.A. €322,15

[www.bestbudgetkantoormeubelen.nl](http://www.bestbudgetkantoormeubelen.nl)  
[info@bestbudgetkantoormeubelen.nl](mailto:info@bestbudgetkantoormeubelen.nl)  
Galvaniweg 2A, 6101 XH Echt

### Sandton Château De Raay

Sandton Château De Raay vormt het perfecte decor voor uw meeting, training of event. Kies voor één van onze authentieke stijlkamers, een voormalig Kapel of de Oranjerie. Bij mooi weer vergadert u lekker buiten op ons prachtige landgoed.

Geschikt voor 4 – 300 personen  
Gratis parkeren  
Daglicht, WiFi en Airconditioning  
50 Kasteel-, Tuinkamers en Suites  
Restaurant De Wintertuin

SANDTON  
HOTELS

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

# KEIJSERS INTERIORS EN JDS BEDRIJFSAUTOMATISERING GELOVEN IN PARTNERSCHAP

De relatie tussen klant en leverancier is bepalend voor het succes van de samenwerking. Snapt een leverancier de klantvraag, vertrouwt de klant de leverancier volledig? Er kan zoveel misgaan. Volgens Julian Hendriks (directeur JDS bedrijfsautomatisering bv) en Eli van Beekveld (COO Keijsers Interiors) kan het ook anders. “Kies een leverancier die je volledig vertrouwt en trek vanaf dat moment samen op. Dan spreek je niet meer over een klant-leverancierrelatie, maar over een partnerschap. En dat loont.”

Keijsers Interiors behoort tot de vijf grootste interieurbouwers van Nederland. De internationale klantenportefeuille richt zich op branches zoals retail, utiliteit, hospitality en musea. Naast het hoofdkantoor in Venray beschikt het bedrijf over een productiefaciliteit in Polen. Vorig jaar ging Keijsers Interiors samen met De Projectgroep uit Woerden. Eli van Beekveld: “We besloten de locatie Woerden te sluiten en in Utrecht een Experience Center te bouwen. Niet alleen als een bewijs van ons kunnen op het gebied van maatgemaakte interieurbouw, maar ook als inspirerende werkplek voor gasten en eigen medewerkers. Een deel van onze locatie in Venray blijft behouden, een deel zal naar Utrecht verhuizen.”

## HET BEGIN

JDS is in 1985 opgericht en inmiddels uitgegroeid tot een bedrijf met 30 IT-specialisten die zich niet alleen bezighouden met hard- en software, maar klanten vooral maatwerk-oplossingen bieden voor uiteenlopende IT-vraagstukken. Het bedrijf heeft een eigen datacenter ontwikkeld, waarmee

JDS HEEFT MET  
LOGISTICMANAGER  
EN PLAN-IT OOK  
EIGEN SOFTWARE  
ONTWORPEN

het bijvoorbeeld onafhankelijke en veilige oplossingen in de cloud kan bieden. JDS heeft met LogisticManager en Plan-IT ook eigen software ontworpen. JDS en Keijsers Interiors werkten al eerder samen. Julian Hendriks: “Keijsers werkte met ERP-software op eigen servers, maar het systeem werd door de almaar groeiende eisen die er aan werden gesteld steeds trager en instabieler. Er werd besloten naar een cloud-oplossing over te stappen. Die opdracht werd aan een ander bedrijf gegund, maar dat leverde problemen op en de vraag werd weer bij ons neergelegd. Een standaard cloudoplossing leveren kan iedereen, maar wanneer er sprake is van veel bedrijfseigen softwaremodules wordt het een ander verhaal. We hebben eerst een proefopstelling gemaakt en die beschikbaar gesteld aan de gebruikers, waardoor we weten dat het werkt. Een zogeheten ‘proof of concept’. Dat gebeurde in een proces van open communicatie in taal die ook voor niet-IT-ers begrijpelijk is. Het werkt perfect.”

## PARTNERSCHAP

“We begrepen dat de keuze voor een echt partnerschap ons veel verder zou brengen”, vertelt Van Beekveld. “Als partner ken je ons bedrijf van binnen en van buiten, begrijp je onze vragen en weet je wat we nodig hebben. Daarvoor leg je een aantal mogelijkheden aan ons voor en wij maken de keuze die op dat moment past. We hebben twee maanden geleden samen de nieuwe locatie Utrecht bezocht, mogelijkheden en problemen geïnventariseerd en oplossingen bedacht. JDS speelt als IT-specialist een belangrijke adviesrol, niet alleen in de keuze voor hard- en software, maar vooral ook in de hele verhuisoperatie. Wanneer je helder bent, verwachtingen naar elkaar uitspreekt en open communiceert over het procesverloop, voorkom je irritaties. Iedereen weet namelijk wat er op elk moment staat te gebeuren en kan daar rekening mee houden. En loopt iets niet zoals gewent, kun je onmiddellijk aan de bel trekken. Door het hele proces zo in te richten, lopen we gefaseerd naar de uiteindelijke verhuizing toe en dat geeft rust in de organisatie. JDS ontzorgt ons echt. Dat zit ook in hun klantgerichte opstelling, ze helpen meteen en ze zijn helder in hun verwachtingen en oplossingen. Dat werkt. Op 1 februari 2020 gaan we over.”

[www.jds.nl](http://www.jds.nl)  
[www.keijsersinteriors.com](http://www.keijsersinteriors.com)





ANOUK IN HAAR  
DAGELIJKSE OUTFIT:

De stijl van

# ANOUK HENDRIKX AFONSO

In de rubriek 'De Stijl Van' wordt een ondernemer uit de regio Noord-Limburg bij modezaak Jansen-Noy gekleed door styliste Marie-José Korsten. Ditmaal is Anouk Hendrikk Afonso van maatwerkHRM aan de beurt.

Anouk Hendrikk Afonso is eigenaar van maatwerk HRM, een organisatieadviesbureau op gebied van HRM en bedrijfsvoering. "Ik draag normaal gesproken veel harde, zakelijke kleuren zoals grijs, zwart en blauw. Mijn omgeving zegt weleens dat die harde, zakelijke uitstraling van mijn kleding eigenlijk helemaal niet past bij mijn persoonlijkheid. Daarom heb ik aan Marie-José gevraagd om wat meer kleur in mijn garderobe te brengen. Ik wil met mijn kleding een zachtere, benaderbare uitstraling creëren."





## AAN DEZE RUBRIEK WERKTEN MEE:

-Marie-José Korsten, Feel Good Expert

-Modezaak Jansen-Noy uit Sevenum


**OUTFIT 1:  
EEN LOOK MET MEERDERE  
MOGELIJKHEDEN**

De eerste outfit die Marie-José en Fashion Guide Bets uitkiezen, bestaat uit drie varianten. Daardoor is deze passend voor alle momenten van de dag. De basis bestaat uit een lila-paarse pantalon met een donkere print die matcht met de donkerblauwe pumps met blokhak. Voor de eerste combinatie trekt Anouk de matchende colbert aan met daaronder een oud-rose truitje. Het lila tasje van croc-printleer maakt het geheel af. Anouk: "Dit draag ik normaal gesproken niet, maar ik vind de look als geheel heel mooi. Ik sta er echt van te kijken wat de kleur met mijn uitstraling doet. De broek zit heel erg fijn, maar in combinatie met het jasje vind ik het iets te druk."

Als variatie wordt het colbertje vervangen door een paars jasje van mooi imitatiebont. Marie-José: "Het colbertje creëert een look voor op kantoor. Het bontje is leuk voor bijvoorbeeld een bezoek aan een theater." Anouk: "Het paarse jasje van imitatiebont is qua kleur wat rustiger en zit heel erg lekker. Alleen zou ik het inderdaad niet aantrekken als ik naar een zakelijke afspraak ga."

De derde variatie valt zeker in de smaak bij Anouk. Op de pantalon draagt ze een roze oversized vest met daaronder een witte bloes met een lipstickmotief. Voor een extra kleuraccent combineert Marie-José het geheel met een fuchsia roze sjaal. Anouk: "Dit vind ik de mooiste variant van de look. Op de sjaal na zou ik dit zeker dragen." Marie-José: "Dit is meteen weer een hele andere look die ideaal is wanneer je bijvoorbeeld even een kop koffie gaat drinken. Zolang je met dezelfde kleuren blijft werken en eventueel een accentkleur, kun je heel veel combinaties maken."


**OUTFIT 2:  
UITGESPROKEN COMBINATIE**

De wens om een mooi passende jumpsuit te vinden, vormt de basis voor de tweede look. Anouk straalt. De felrode jumpsuit wordt gecombineerd met een zwart bikerjasje en halve hoge laarsjes met een dierenprint. Anouk: "Ik heb al heel vaak een jumpsuit gepast maar dat was qua pasvorm geen succes. Deze zit lekker en staat mooi, dat zie ik mezelf wel dragen bij een evenement zoals een receptie. De kleur is lekker pittig, dat past wel bij mij. In combinatie met het leren bikerjasje is de look heel stoer, al zou ik het zakelijk anders combineren. De schoenen zijn voor mij echt helemaal out-of-the-box. Ze maken de totaallook wel erg mooi en divers. Ik heb heel veel opgestoken van Marie-José. Die paarse kleur ga ik in mijn garderobe introduceren."





# 42 ALLES ONDER ÉÉN DAK

Op één van de meest historische plekken van Venlo, direct aan de markt met het historische stadhuis uit 1597, is Theaterhotel Venlo gevestigd. Het hotel werkt nauw samen met De Maaspoort Theater en Events, waardoor de gast er alles onder één dak kan vinden. Noord-Limburg Business verbleef er onlangs een nachtje.

Wie naar het hotel afreist hoeft niet lang te zoeken naar een parkeerplek, omdat er gebruikgemaakt kan worden van de exclusieve parkeerfaciliteit die pal onder het hotel gelegen is. De receptie van het hotel is te vinden bij de ontvangstbalie van De Maaspoort. Hierdoor ervaar je bij binnenkomst zowel het hart van het theater als het hotel en wordt in één oogopslag duidelijk welke faciliteiten er allemaal te vinden zijn. Naast de samenwerking met het theater vind je er het bourgondische Luif Aete & Drink, het iets luxere restaurant Cabillaud, Hotelbar De Miste en het Scheuten terras. Je hoeft het pand dus niet te verlaten om je te vermaken.

## LUXE KAMERS

Het hotel heeft 42 stijlvolle en luxe kamers die verspreid liggen over twee etages en is ingericht naar een viersterre classificatie. Dit houdt onder andere in dat gasten kunnen kiezen uit kamers in de categorieën Comfort, Deluxe en Luxe Suites. De kamers kijken uit op het eeuwenoude, vrijstaande stadhuis in renaissancestijl uit 1597 of op het aan de Maas gelegen poppodium Grenswerk, gebouwd in historische pakhuisstijl. Onze Comfort kamer is van alle gemakken voorzien en is ruim en comfortabel.

## CULINAIRE ONTMOETINGSPLEK

's Avonds staat er een tafel voor ons gereserveerd in Luif Aete & Drink. Een culturele en culinaire ontmoetingsplek waar iedereen zich welkom voelt. Locals mixen zich hier moeiteloos met toeristen en zakelijke gasten. De sfeer is er ongedwongen. Zo kun je hier terecht voor een kopje koffie met Limburgse vlaai, een lunch of een uitgebreid diner. Bij het restaurant





spelen streekproducten de hoofdrol. Ook wordt er met de seizoenen meegekookt. Wanneer wij er dineren, staat er dan ook volop wild op het menu. Fijn is ook dat je zeker weet dat je op tijd in de theaterzaal zit, wanneer je na het diner een voorstelling wilt bezoeken.

### GOEDE AKOESTIEK

Na het diner bezoeken we de voorstelling DNA XL van Lieven Scheire, waarin hij wetenschap met het grootste gemak combineert met stand-up comedy. De voorstelling vindt plaats in de Frans Boermans zaal, waar zo'n 350 zitplaatsen zijn. Overal waar je hier zit, heb je uitstekend zicht op het podium. De akoestiek is bovendien ook erg goed. Naast deze zaal, zijn er nog twee zalen in het theater te vinden, namelijk de Rabobank Venlo zaal, met 750 zitplaatsen en de Piet Kingma zaal die met 220 zitplaatsen een intieme theaterambiance heeft. Alle zalen zijn ook af te huren voor zakelijke evenementen. Net als de vier vergaderzalen en vier foyers, die ook in het pand te vinden zijn.

Wie na afloop van een voorstelling nog even wil naborrelen, mag Hotelbar De Miste beslist niet overslaan. De naam van de hotelbar verwijst naar een Venloos middeleeuws straatje dat vroeger lag op de plek waar nu het gloednieuwe hotel is gebouwd. Een historische plek waar generaties Venlonaren wisten hoe ze moesten genieten van het leven.

### BESTE BINNENSTAD

Ondanks dat het hotel midden in het centrum van Venlo ligt, met leuke terrasjes en winkels op steenworp afstand, is het muisstil op de hotelkamer. Na 's ochtends genoten te hebben van het uitgebreide ontbijtbuffet, besluiten we het centrum nog even in te gaan. Vanuit het hotel loop je zo de Maasboulevard op, maar via de kronkelige straatjes ben je even snel in de oude binnenstad, met bijzondere speciaalzaken en gezellige horeca. Dat het centrum van Venlo een aantal maal de prijs voor de Beste Binnenstad in de wacht heeft gesleept verbaast ons dan ook niets.

[www.maaspoort.nl](http://www.maaspoort.nl)  
[www.theaterhotelvenlo.nl](http://www.theaterhotelvenlo.nl)

### DE MAASPOORT ZAKELIJK

De Maaspoort is de grootste theater- en congreslocatie in Noord- en Midden-Limburg en ligt in de gezellige binnenstad van Venlo en aan de Maas. De Maaspoort beschikt over drie theaterzalen. De Rabobank Venlo zaal (750 gasten), de Frans Boermans zaal (350 gasten) en de Piet Kingma zaal (220 gasten) en heeft daarnaast vier vergaderzalen, vier foyers, een Theaterhotel, twee restaurants en een fantastisch dakterras met uitzicht op de Maas. Jaarlijks vinden er honderden evenementen plaats in alle soorten en maten. Van klein tot groot, voor elke gelegenheid met de juiste ruimte en sfeer. De Maaspoort werd in maart 2017 beoordeeld met vier vergaderhamers.

- Indrukwekkende locatie aan de Maas
- Ruimte voor evenementen tot maximaal 3500 personen
- Een topkeuken vol passie en creativiteit
- Een parkeergarage direct naast het theater
- Op loopafstand van het station
- Persoonlijke begeleiding met aandacht voor ieder evenement







VRIJETIJDTRENDS 2020

# VER-ENTERTAINISERING, TECHNOLOGIE, BETEKENISVOL GENIETEN, UIT-STAAAN

Vier trends zijn leidend als het gaat om onze vrije tijd in het komende jaar en de start van het nieuwe decennium. Ver-entertaining, technologie, betekenisvol genieten en uit-staan: deze trends zijn bepalend volgens Goof Lukken, oprichter van het platform Vrijtijds kennis en docent aan de Breda University of applied sciences. Hij volgt als trendwachter al meer dan 25 jaar de vrijetijdsbranche en baseert zijn visie op de ontwikkelingen van het laatste decennium. Ook geeft hij een doorkijkje naar de komende 10 jaar (de jaren '20).



## VER-ENTERTAINISERING

Terugkijkend op het laatste decennium is er een enorme groei van het aanbod in vrije tijd, horeca, retail en toerisme. Kortom, we ver-entertaineren. Deze groei en innovatie neemt in het komende jaar en decennium ook toe. We genieten meer van pretparkpret (dagjes uit of meerdere dagen verblijven bij een pretpark). Er is een gigantisch aanbod van escaperooms (meer dan 600, NRIT), trampoline- en klimparken, indoorspeeltuinen en andere family entertainment centers (met karting of lasergaming). Er kan worden geslapen op unieke plekken zoals in boomhutten, strandhuisjes, dichtbij dieren (Safari Resort Beekse Bergen) of in vliegtuigen. We kennen inmiddels glamping (luxe kamperen), de groei van campers en steeds meer (luxe) bungalowparken. Edutainment bij musea en dierentuinen laat ons leuk leren. De horeca biedt steeds meer unieke concepten aan (zoals dakterrassen, bar & boules, poke bowls, hapjesplanken, high wine of beer, gintonic & shotjes bars). Niet alleen zijn deze foodconcepten buiten de deur te beleven, maar ze worden ook door de bezorgcultuur thuis gebracht.

## THUIS-ENTERTAINMENT

Als thuis-entertainment kennen we nu streamingdiensten als Netflix, Disney+ en Videoland. Toch lijken deze vormen van vermaak niet te concurreren met uitgaan. In 2018 ging 61% van de Nederlanders van zes jaar en ouder minstens één keer naar een bioscoop of filmtheater, wat neerkomt op 9,9 miljoen unieke bezoekers (Bioscoopmonitor). De groei van online shoppen daagt de retail uit om live meer beleving te bieden. Mooie voorbeelden zijn de Lego Brand store en de Intratuin. Ten slotte krijgt Nederland in 2020 vier mega entertainment evenementen: de Formule 1, het Eurovisie songfestival, het EK voetbal en de Sail. Ook het economische belang van de vrije tijd is enorm: de omzet in de gastvrijheidsindustrie bedroeg 87,5 miljard euro in 2018 en was daarmee 6,4 procent hoger dan in 2017. Gecorrigeerd voor prijsveranderingen groeiden deze bestedingen met 4,1 procent. Het aantal banen in de toeristische sector nam met 27 duizend toe tot 791 duizend (CBS). In 2020 zal er nog meer aanbod komen van entertainment. Bovendien zal de levensduur van vrijetijdskoncepten korter worden. De consument wil sneller nieuwe concepten.

## TECHNOLOGIE-TIJD

In het laatste decennium heeft de snelle ontwikkeling van de technologie een zeer belangrijke invloed gehad op onze vrije tijd. De opkomst van social media zorgde voor een online cultuur van belevingen delen. Ook nu proberen veel vrijetijdsondernemingen een instagramable moment te creëren. Kunst wordt anders beleefd door de inzet van de nieuwste projectietechnieken (artertainment). In pretparken komen meer

technologisch hoogstaande attracties. Het online boeken en zoeken werd makkelijker. Door de inzet van apps, VR en AI is gemak en beleving dichtbij.

In het komende decennium staat het gebruik van big data en robotisering centraal. Big data kan belevingen meer persoonlijk maken. Robotisering kan simpele handelingen van de mens overnemen. Maar robots kunnen ook zorgen voor een extra beleving. De smartphone zal in 2020 de spil van alles zijn. Technologie blijft onze vrije tijd enorm beïnvloeden.

## VRIJETIJDSTRENDS UPDATES

Goof Lukken bepaalt zijn trends door het verwerken van vele data als onderzoeksrapporten, media, waarnemingen in de branche, discussies met studenten en experts en cijfers. "Het gaat hierbij echter meer om duiding aan de mix van deze bronnen te geven. De vier bovengenoemde hoofdtrends geven een richting aan, waarbij per trend of ontwikkeling een eigen prachtig verhaal hoort. Een trend is wat mij betreft niet alleen kortstondig. Trends zijn steeds vluchtiger en soms veelomvattend. De VrijetijdTrends zijn inmiddels wel een begrip in de branche en blijken vaak noodzakelijk om ondernemers aan te zetten tot innovatie en inspiratie. Daarom volgen er gedurende het jaar regelmatige trendupdates, blogs, vlogs en goede voorbeelden op [www.vrijetijdskennis.nl](http://www.vrijetijdskennis.nl). Zo ontstaat een compleet beeld van de vrije tijd die economisch en maatschappelijk steeds belangrijker wordt", aldus Lukken.

(Bronnen: Goof Lukken, [www.vrijetijdskennis.nl](http://www.vrijetijdskennis.nl), Breda University of applied sciences)

## BETEKENISVOL GENIETEN

In 2020 en de jaren erna willen we ook betekenis geven aan onze vrije tijd. We zijn vaak live samen met vrienden en familie. Deze 'quality time' spenderen we in horeca en in allerlei entertainmentconcepten. Maar ook in bungalowparken waar groepsbungalows ruimte geven aan het multigeneratie gezin, of andere communities. Naast online gamen en streamen zijn ook offline bordspellen weer populair. Betekenis kan daarnaast worden gecreëerd door leerzaam edutainment in musea of dierentuinen. Maar ook samen iets leren in de vorm van een workshop of kookclub blijft onverminderd populair. Door rondleidingen (met storytelling) in steden en in de natuur krijgen deze plekken ook meer betekenis. Maar bovenal duurzame keuzes zijn een voorwaarde in ons vrijetijdsgedrag.

## UIT-STAAN

Rust en stilte worden de nieuwe luxe producten in de gastvrijheidsindustrie van 2020. In onze hectische maatschappij is steeds minder tijd om even rust in te bouwen. Hierdoor zien we een groei van wellness, bumping (back-to-basic camping), en natuurbeleving. We zetten onszelf graag een tijdje 'uit' of zijn niet continu online of bereikbaar. Onthaasten kan door wandelen en fietsen in de natuur. Door de komst van de e-bike wordt het bereik van fietsers steeds groter. Ook ontspanningsactiviteiten als als yoga en meditatie nemen in populariteit toe.





# Aanbevolen Locaties

5

4  
1

2

3





## 1 Wereldpaviljoen Steyl

St. Michaëlstraat 6a  
5935 BL Steyl  
T 077 - 37 45 973  
E [info@wereldpaviljoen.com](mailto:info@wereldpaviljoen.com)  
I [www.wereldpaviljoen.com](http://www.wereldpaviljoen.com)



## 2 Hostellerie de Neerhof

Kasteelhof 1  
5995 BX Kessel  
T 077-4628462  
E [deneerhof@gmail.com](mailto:deneerhof@gmail.com)  
I [www.deneerhof.nl](http://www.deneerhof.nl)



## 3 Kasteel De Keeverberg

Kasteelhof 4  
5995 BX Kessel  
T 06 - 4577 0560  
E [info@kasteeldekeeverberg.nl](mailto:info@kasteeldekeeverberg.nl)  
I [www.kasteeldekeeverberg.nl](http://www.kasteeldekeeverberg.nl)



## 4 Maashof

Maashoflaan 1  
5927 PV Boekend - Venlo  
T 077 - 39 69 309  
E [info@maashof.com](mailto:info@maashof.com)  
I [www.maashof.com](http://www.maashof.com)



## 5 Landgoed De Barendonk

Millseweg 13  
5437 NB Beers  
T 0485-316 436  
E [receptie@barendonk.nl](mailto:receptie@barendonk.nl)  
I [www.barendonk.nl](http://www.barendonk.nl)





FEEL GOOD EXPERT  
*Marie-José*

Personal stylist voor zakelijke professionals  
FG Exclusives business bags  
☎ 06-22405115  
www.feelgoodexpert.nl



# PENSIOENVIZIER

de kroon op uw werk

Bouwbergstraat 102 - 6451 GR Schinveld  
Fax. 0475-559041 - Mob. 06-22793851  
www.pensioenvizier.nl



## Werken in de Cloud?

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

☎ 0478 - 531443



- ✓ standaard werkplek
- ✓ optimale beveiliging
- ✓ automatische back-up

## Alu Expo Art

### TENTOONSTELLINGSBOUW



Hoogwaardige standbouw  
voor een betaalbare prijs!

- Posterpanelen
- Individuele standbouw
- Uniforme standbouw
- Congressbouw

www.aluexpoart.nl



## ZAKELIJKE BORRELS *en bites*



- Restaurant
- Catering
- Arrangementen
- Teamuitjes
- Teambuilding
- Workshops
- Personeelsfeesten
- Congressen
- Vergaderruimtes

En bijzondere medewerkers  
die hiermee werken  
aan hun talenten!

### De Graasj Roermond

Knevelsgraafstraat 21 • 6041 GP Roermond  
Tel. 0475-745060 • www.degraasjroermond.nl  
f/degraasjroermond • @degraasjroermond



## ONBEZORGD WERKEN, OVERAL

"Overall werken wanneer jij dat wilt?"

Zet je bedrijf in de Cloud!"

Betrouwbare ICT oplossingen

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

Geen investeringen in dure  
servers

### Qwezz Cloud voor het lokale MKB

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



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

# DE STERKSTE SCHAKEL TROFEE VAN DE REGIO NOORD-LIMBURG

De verkiezing van De Sterkste Schakel Verkiezing is een initiatief van het toonaangevende zakenmagazine Noord-Limburg Business. De Sterkste Schakel spoort bedrijven op in de regio Noord-Limburg die service en klantvriendelijkheid als vanzelfsprekend beschouwen. De Sterkste Schakel is een bijzondere verkiezing. De kandidaten worden namelijk genomineerd door andere bedrijven. De uiteindelijke winnaar ontvangt de Sterkste Schakel Trofee. In het voorjaar van 2020 vindt de eerste uitreiking plaats tijdens de feestelijke Finaleavond.



WIE IS UW MEEST  
GEWAARDEERDE  
BUSINESSPARTNER?

## OP WEG NAAR DE FINALE

Het aanmeldformulier op de website [www.noordlimburgbusiness.nl](http://www.noordlimburgbusiness.nl) wordt al enthousiast ingevuld. Daarnaast benadert de organisatie van De Sterkste Schakel organisaties met de centrale vraag: "Wie is uw meest gewaardeerde businesspartner?" Bedrijven die zich weten te nomineren, ontvangen een vragenformulier van de jury. Zodra dit formulier ingevuld retour is gestuurd, behoort een bedrijf officieel tot de mededingers. De onafhankelijke juryleden van



De Sterkste Schakel beoordelen alle kandidaten nauwgezet. Hun oordeel leidt tot de benoeming van minimaal zes finalisten. De adviseur van de jury bezoekt de potentiële winnaars. Mede op grond van zijn bevindingen bepaalt de jury welk bedrijf De Sterkste Schakel Trofee 2020 in de wacht sleept.

## KLANT- EN GASTGERICHTHEID VOLGENS DE JURY

De onafhankelijke jury van De Sterkste Schakel hanteert een brede definitie van klantgerichtheid.

De criteria zijn gebaseerd op de volgende thema's:

- luisteren naar en inspelen op wensen en behoeften;
- creatieve oplossingen met meerwaarde;
- slagvaardig handelen;
- service en dienstbaarheid;
- het managen van verwachtingspatronen;
- commercieel blijven.

De juryleden benadrukken dat het verlenen van een goede service niet alleen de juiste beroeps-houding vereist, maar ook de juiste vaardigheden. "De servicegraad bepaalt niet zelden het lot en de reputatie van een onderneming. Klantgerichtheid gaat verder dan respect en betrokkenheid. Klantgerichtheid gaat vooral om de pure bezieling om problemen voor klanten op te lossen."

Op de website [www.noordlimburgbusiness.nl](http://www.noordlimburgbusiness.nl) kun je alle actuele ontwikkelingen rondom De Sterkste Schakel op de voet volgen. Je treft daar onder meer een overzicht aan van alle genomineerde bedrijven.





## AUTOARENA EN WEALER BUNDELEN KRACHTEN

# “DE AUTOBRANCHE STAAT VOOR GROTE VERANDERINGEN”

Marc van der Linden is sinds 1 november 2019 eigenaar van AutoArena. Hij nam de aandelen over van Pon Groep en daarmee wordt hij eindverantwoordelijk voor het succes van het autobedrijf. Dat gebeurt in een hectische periode, want de branche staat voor grote veranderingen.

Die hectiek is er ook tijdens de laatste dagen van 2019 als het interview plaatsvindt. “DGA’s hebben hun cijfers gezien en kiezen toch nog voor een andere auto, klanten willen nog kopen of leasen voor de prijzen van 2019 of nog profiteren van fiscale voordelen, we doen hard ons best om de bonussen van fabrikanten binnen te slepen, kortom het is hier alle hens aan dek”, vertelt Marc van der Linden. En dan is er ook nog de fusie met Wealer. “Daardoor ontstaat

er een sterke, nieuwe organisatie, die zich nog beter kan voorbereiden op de veranderende markt. Wij zijn dan ook enorm trots en enthousiast dat wij onze krachten bundelen in Limburg en een gedeelte van Brabant. Zo ontstaat er een compleet mobiliteitscenter voor de aankoop en onderhoud van auto’s van de merken Volkswagen, Audi, SEAT, ŠKODA of van Volkswagen Bedrijfswagens. Daarmee creëren we met vestigingen in Venlo, Venray, Panningen, Roermond,

Sittard, Heerlen en Maastricht een complete dekking voor heel Limburg.”

**VERDIENMODEL**

De automobielbranche is sterk in verandering. “Je ziet in deze tijd een steeds grotere concentratie van merken en dealerbedrijven en dat is nodig, omdat ons verdienmodel onder druk staat. Voorheen verkochten we auto’s met verbrandingsmotoren en verzorgden het onderhoud, dat was het in grote lijnen wel. We waren sterk aftersales gedreven, een belangrijk deel van de omzet kwam uit service en onderhoud. Die vraag neemt door de opkomst van elektrische auto’s sterk af. Wij zien de verkoop van elektrische auto’s serieus groeien en met de komst van nieuwe



generatie elektrische modellen zal dat alleen maar verder toenemen. Ook de klant verandert, hij heeft het gemak van private lease ontdekt en bovendien is de jongere generatie niet meer zo gefocust op bezit. Het gaat om het gebruik, de auto als vervoermiddel, veel minder als statussymbool. Bovendien heeft een belangrijk deel van de jongeren in dichtbevolkte gebieden niet eens een rijbewijs. En hebben ze het wel, dan vullen ze hun reisbehoefte in door de combinatie van auto, fiets en openbaar vervoer. De dominante positie van de auto als 'preferred' vervoermiddel staat dus onder druk."

Als je hebt geconcludeerd dat je verdienmodel door de terugloop van aftersales wordt uitgehold, zul je alternatieven moeten bedenken. "Daar zijn we natuurlijk al jaren mee bezig. Dan kun je om te beginnen denken aan extra inspanningen in de lease- en verhuurmarkt. Leasing, met name ook private leasing groeit sterk. Was dat voorheen nog alleen voor de wat eenvoudiger modellen voor een echt lage prijs, tegenwoordig zie je dat de aanvankelijke huiver passé is en de particuliere klant ook voor de wat luxere modellen kiest. Dus ook daar vindt een ontwikkeling plaats, de klant kiest voor volledige ontzorging. Hij betaalt een vast maandbedrag, alles is inbegrepen behalve de brandstof."

In 2018 is AutoArena gestart met de WasArena, dus het bedrijf houdt zich nu ook bezig met het wassen van auto's en bedrijfswagens. De WasArena is een commerciële wasstraat

## MOOIE MERKEN

AutoArena biedt mooie merken, waar elke particulier of zakelijke rijder wel iets van zijn gading kan vinden. "Dat geldt ook voor de verkoop van gebruikte auto's op ons Arena Occasionpark in Venlo, op één locatie een compleet overzicht van een gevarieerd aanbod aan modellen van onze huismerken. Uiteraard met de nodige garanties." Marc van der Linden wijst ook op de aandacht voor de mens. "Niet alleen voor de klanten, zeker ook van medewerkers, zij vormen toch het kapitaal van ons bedrijf. Dat zit in de genen van dit familiebedrijf, loyaliteit naar klant en medewerker."

voor alle automerken. "Er komt nog meer", vertelt Marc van der Linden. "We zullen ons gaan richten op de verkoop van laadinfra en laadpakketten. Ook de verkoop van elektrische fietsen staat er aan te komen. De wetgever heeft dat niet alleen fiscaal aantrekkelijker gemaakt, het past ook in het model van gecombineerd vervoer: auto en fiets en de bijbehorende OV-kaarten. Hier vindt hoe je het ook wendt of keert een enorme omslag plaats van een traditioneel autobedrijf naar een compleet mobiliteitscentrum."

## WATERSTOF?

In de transitie naar elektrisch rijden lopen Noorwegen en Nederland voorop in Europa. "Elektrisch rijden zal steeds dominanter worden, alhoewel ik nog voor langere tijd een rol zie weggelegd voor benzine- en dieselmotoren. Ook die worden steeds geavanceerder en stoten steeds minder uit. De hybride verbranding in combinatie met elektrische zal ook een plaats blijven innemen. Dan heb je nog waterstof als brandstof, op papier in elk geval een zeer interessante optie. De vraag is in hoeverre de overheid mee wil denken aan de uitrol van waterstof. In de transportsector zal waterstof in elk geval een serieuze rol gaan spelen, omdat de actieradius er enorm door zal worden vergroot."

**"IN HET VERLEDEN WAREN WE STERK AFTERSALES GEDREVEN, EEN BELANGRIJK DEEL VAN DE OMZET KWAM UIT SERVICE EN ONDERHOUD"**

Marc van der Linden kijkt tevreden terug op 2019. "Het zijn interessante tijden. Klanten veranderen, de markt verandert en de wetgever speelt daarin ook een belangrijke rol. In september 2019 zijn bijvoorbeeld de fiscale regels aangescherpt, daar moet je als markt mee omgaan. 2019 was dus wel een eroverend jaar. In totaal werden er in Nederland zo'n 430.000 auto's verkocht en ik verwacht dat die cijfers de komende jaren stabiel zullen blijven. Het aandeel elektrisch zal wel fors stijgen, dat heeft gevolgen voor de branche. De oplossing ligt in vergroten van het volume en dus in schaalvergroting, niet alleen om het aantal transacties te laten stijgen, maar vooral ook om efficiënter te kunnen werken. En daarmee zijn wij zeker op de goede weg."

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







OVER HET MAASHOTEL, BIJ CHRISTOFFEL EN PANCAKES & MORE DE BROUWER

# GENIETEN AAN DE MAAS IN BROEKHUIZEN

Broekhuizen is een dorpje met 700 inwoners in de gemeente Horst aan de Maas, maar Broekhuizen ligt anders dan Horst écht aan de Maas. En dat levert voor de plaatselijke horeca grote voordelen op. Pal naast het veer naar Arcen liggen naast het Maashotel ook Pancakes & More De Brouwer en Bij Christoffel. Drie etablissementen in één hand op dezelfde locatie, elk met een eigen terras, daar moet een gedachte achter zitten. Bedrijfsleiders Olaf van den Hombergh, Ankie Camps en Renee van den Munckhof leggen uit.



Olaf van den Hombergh (42 jaar) is de senior van de drie bedrijfsleiders. Hij is al vanaf zijn achttiende werkzaam in de horeca. “Van café tot sterrenrestaurant, ik heb er gewerkt en ervaring opgedaan. Sinds vier jaar werk ik met veel plezier als bedrijfsleider van het Maashotel.” In Bij Christoffel zwaait Renee van den Munckhof (27 jaar) sinds 1 april de scepter. Ook zij is gepokt en gemazeld in het horecavak. “Ik heb ooit in het Maashotel gewerkt, ging toen door naar een locatie in Panningen, werd bedrijfsleider in Horst en kreeg vervolgens dezelfde functie hier Bij Christoffel.” Ankie Camps (28 jaar) is bedrijfsleider bij Pancakes & More De Brouwer. Daarvoor werkte zij Bij Christoffel als assistent-bedrijfsleider, toen De Brouwer op 1 mei opende schoof ze door naar de andere locatie en in een nieuwe functie. “Een heerlijke locatie met ongekende mogelijkheden, een mooi team en volop kansen voor de toekomst.”

### HET MAASHOTEL

Het Maashotel is het oudste van de drie horecalocaties. Het heeft jarenlang geopereerd onder de naam het Veerhuis, later veranderde de naam in het Maashotel. Een half jaar geleden nam Peter van Gool (ook eigenaar van Steaks & More in Venray) het Maashotel en Bij Christoffel over. Het Maashotel ontvangt gasten die prijs stellen op een luxe, gastvrij verblijf en ook culinair in de watten willen worden gelegd. “Maar niet ‘over the top’, we hebben geen ambitie om een Michelinster te halen”, vertelt Olaf. “Onze chefs koken prachtig, maar nog steeds voor een acceptabele prijs. En gasten die op ons prachtige terras een kop koffie willen drinken zijn ons net zo lief.” Dat Olaf niet overdrijft over de kwaliteit van het terras blijkt uit de zevende plaats die het Maashotel behaalde tijdens de Misset Horeca Terras Top 100 dit jaar. “Zijn we echt helemaal blij mee, maar dit smaakt naar meer, we gaan er alles aan doen om dit resultaat komend jaar te overtreffen.” Het Maashotel heeft tien ruime suites en twee appartementen. “Alle suites hebben een ruim balkon dat uitkijkt over de Maas en ik kan je verzekeren dat het uitzicht nooit verveelt. De kamers zijn echt alle twaalf onderscheidend, want wij bieden heel veel ruimte en gastvrijheid voor een goede prijs. We zitten in de zomer dan ook altijd vol. Wij serveren ontbijt, lunch en diner. Onze chefs passen de menu’s aan het seizoen aan. We zitten hier midden in het aspergegebied dus die spelen in het voorjaar een belangrijke rol, op dit moment domineren wildgerechten en paddenstoelen onze kaart. Er is in elk geval altijd voor ieder wat wils.” Het Maashotel biedt ook zakelijke mogelijkheden. “Vooral in de winter overwinteren hier medewerkers van nabijgelegen internationale bedrijven. Voor hen is ook de rust een pre en bovendien kunnen ze ’s avonds kiezen uit drie menukaarten van onze drie verschillende horecalocaties.”

### BIJ CHRISTOFFEL

Bij Christoffel is volgens Renee van den Munckhof echt genieten aan de Maas. Deze formule is voor een belangrijk deel ontleend aan wat Peter van Gool al in Venray doet met Steaks & More. De nadruk ligt op uitstekende kwaliteit vlees van de regionale keurslager. Burgers spelen de boventoon tijdens de lunch, maar onze chefs bereiden ook heerlijke salades en verder zijn alle klassiekers goed vertegenwoordigd. Bij de dinerkaart ligt de nadruk op steaks, rib-eyes, entrecôtes en tournedos, telkens verkrijgbaar als



200 of 400 grams portie. “Maar onze gasten kunnen ook kiezen voor bijvoorbeeld een visstooftopje, zalm, blackribs of een van onze voortreffelijke burgers. De kwaliteit en de ruime keuze levert ons veel vaste gasten op. Dat geeft een goed gevoel, we doen duidelijk met zijn allen iets goeds.”

### PANCAKES & MORE DE BROUWER

Pancakes & More De Brouwer dankt zijn naam aan het feit dat er vroeger een brouwerij in het pand was gevestigd. Tegenwoordig maakt het onderdeel uit van het plaatselijke gemeenschapshuis. Pancakes & More is groot, het telt nu al meer dan 100 couverts en dat aantal zal na de komende ‘verbouwing’ nog toenemen. Ankie: “Ik zou het geen verbouwing noemen, we gaan het interieur aanpassen, nog gezelliger maken, de grote ruimte wat meer verdelen in kleinere stukken. De nadruk op pannenkoeken blijft hetzelfde, maar we hebben voor de ouders ook andere gerechten op onze kaart. Onze service met een glimlach vind ik ongelooflijk belangrijk. Daar besteed ik samen met alle medewerkers altijd aandacht aan. De gasten komen om te eten, maar genieten vooral van de gastvrije sfeer. Dat geeft de doorslag.” Pancakes & More heeft net het eerste zomerseizoen achter de rug. “Dat verliep uitstekend, maar





54

we hebben wel wat verbeterpuntjes voor het volgende seizoen ontdekt. Zo gaan we picknickmanden verkopen, zodat ouders met hun kinderen op hun gemak kunnen genieten bij de grote zandbak met speeltoestellen naast ons terras. De ouders op het terras, terwijl de kids lekker bezig zijn in de speeltuin. Het terras biedt mogelijkheden tot uitbreiding en die gaan er ook zeker komen. Als de lente begint zien we het veerpontje vol met wandelaars en fietsers en dan weten we dat er weer een stroom terrasbezoekers aankomt.”

#### DE LOCATIE

De locatie komt telkens weer ter sprake en wie even op het terras plaatsneemt, begrijpt waarom (gasten belonen de locatie met een 9,6). Het uitzicht en de rust zijn weldadig, het veerpondje vaart heen en weer en aan de overkant zijn niet alleen de contouren van de Hertog Jan Brouwerij duidelijk zichtbaar, maar ook de glooiing in het landschap die het begin vormt van Nationaal park De Maasduinen. Maar het zijn niet alleen de brouwerij en het natuurgebied die het verschil maken. “We bevinden ons hier in het centrum van veel toeristische bedrijvigheid, je kunt hier letterlijk alle kanten op, naar de Kasteeltuinen van Arcen, het Thermaalbad, de prachtig gerenoveerde Graanbranderij, er zijn tientallen wandel-

JE KUNT HIER  
LETTERLIJK ALLE  
KANTEN OP

en fietsroutes, er liggen twee golfbanen in de directe omgeving, dus toeristen zijn hier op hun plaats. En die komen niet alleen uit Nederland, maar steeds vaker uit België en Duitsland. Dan is het na zo'n drukke dag uitstekend uitrusten op het terras van Het Maashotel, Pancakes & More De Brouwer of Bij Christoffel, dat hebben inmiddels veel mensen ontdekt.”

#### SAMENWERKING

Hét grote voordeel van drie horecalocaties met dezelfde eigenaar op dezelfde plek is duidelijk. Je kunt heel nauw samenwerken, bijvoorbeeld als een kok ziek wordt of er plotseling geschoven moet worden met een grote groep gasten. “Samenwerking maakt ons werk zoveel aangenaamer, ook met de indeling van medewerkers. Iedereen die hier werkt, is altijd ook inzetbaar bij de collega's. Dat geeft heel veel rust. Heb jij wat ruimte en kan je collega wel wat hulp gebruiken, bel je even en is de oplossing gevonden. Een voordeel is natuurlijk ook de gezamenlijke inkoop. Superproducten tegen een betere prijs, daar profiteert de gast van.” Olaf, Renee en Ankie voelen zich dan ook volledig op hun gemak. “Het is hier heerlijk werken, we opereren als een hecht team en we hebben schik in ons werk. Dat merken gasten ook, daardoor hangt er hier altijd een ontspannen sfeer. Twijfel je nog? Kom een keer langs, dan ben je snel overtuigd.”



# ADVOCATEN MET ONDERNEMERS- BLOED

UIT VENLO MET EEN  
ROTTERDAMSE INSLAG



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

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

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

# VOOR DE ZAAK

NO-NONSENSE ADVOCATEN



# Tijd voor iets nieuws?



**Begin een nieuwe dag  
met Wiertz Personeelsdiensten!**

**Wiertz**<sup>®</sup>  
personeelsdiensten