

NOORD-LIMBURG

Jaargang 12 | nummer 1 | maart 2020

BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE REGIO NOORD-LIMBURG

Smeets



**VERKIEZING
TOPVROUW LIMBURG**

**TRENDS BINNEN DE
TRANSPORT EN LOGISTIEK**

**COVERSTORY
SMEETS MERCEDES-BENZ**

**MEER BELEVING ÉN
KLAAR VOOR DE TOEKOMST**



Echt àlles voor een goeie dag

Jouw werkdag starten met een kop écht lekkere, verse koffie?
Of ben je meer een theedrinker? Het maakt ons niet uit, wij zorgen er graag voor!
Van melk en suiker tot roerstaafje & van beker tot snoep en soep, wij leveren echt àlles.
Op onze websites vind je meer informatie over ons producten en diensten.
Uiteraard ben je ook van harte welkom in onze showroom waar,
hoe kan het ook anders, de koffie altijd klaarstaat.



vantiennen

Voederheil 6A Zeeland
085 20 20 720 | vantiennen.nl

limcaf

Nijverheidsweg 25
046 433 93 83 | limcaf.nl



IN REP EN ROER

Op social media ontketende het corona-virus begin maart diverse reacties. Er werd gepleit voor een nuchtere blik en men riep op om niet aan de paniek mee te doen. Er werd gepleit om voorzichtig te zijn en het niet te onderschatten. In eerste instantie leek het nog nog mee te vallen. Het begon met een verbod op evenementen met 1000 deelnemers, daarna werden het er 500, toen 100 en vervolgens werd op zondagmiddag 15 maart bekendgemaakt dat alle scholen en openbare gelegenheden zoals horeca en sportclubs ineens die dag om 18.00 dicht moesten. Gevolg: gesmeek om een pilsje, een enorme rij voor de coffeeshops. Het besef leek nog steeds niet ingedaald.

Ondertussen zit het bedrijfsleven in onzekerheid. Medewerkers gaan waar mogelijk thuis verder met hun werkzaamheden. Zieke werknemers zitten in quarantaine. Voorraden raken op. Orders worden ingetrokken. Het einde is voorlopig nog niet in zicht.

Gelukkig is er ook nog ruimte voor positieve ontwikkelingen. Tijdens de Logistiekdag 2020 tekenden we enkele trends op die gaande zijn in de logistieke sector (pre-corona). Een van die trends is verduurzaming en dat onderwerp komt ook in het artikel over circulaire economie en de toepassing van waterstof aan bod. Tevens is er aandacht voor de verkiezing Topvrouw Limburg 2020. Voor deze editie hebben we de drie genomineerden geïnterviewd. Zij vertelden allen dat ze voor het bereiken van hun doelen offers hebben moeten brengen. Dat is in tijden van een pandemie meer dan ooit actueel.

Hartelijke 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 12
Maart, editie 1

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, John van Heel

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

- 4
- 6 Coverstory Smeets Mercedes-Benz: "Meer beleving én klaar voor de toekomst"
 - 10 Brexit: the story continues
 - 14 Verkiezing Topvrouw Limburg: hard werken en offers brengen hoort erbij
 - 17 LWV: samen succesvoller ondernemen
 - 18 Business Flitsen
 - 20 Balans op de arbeidsmarkt
 - 22 Circulaire economie: haalbare en schaalbare oplossingen gevraagd
 - 25 Column Boek en Offermans Makelaars: heeft mijn bedrijfspannd een energielabel nodig?
 - 26 Werk en privé: hoe houd je de balans?
 - 28 Transort en logistiek: duurzaamheid en data delen
 - 32 Rühl Haegens Molenaar: "Je bent wel degelijk kwetsbaar"

35



38



welkom!
MAASTRICHT

40



44



5

- 32 Column TRIAS: investeren in uw personeel?
- 33 VVV-Venlo: wordt u onze nieuwe rugsponsor?
- 35 JDS bedrijfsautomatisering bv serieuze speler in digitale veiligheid
- 38 Landgoed Bleijenbeek: "De natuur van ons landgoed is een geschenk"
- 40 Pathé Maastricht: "Wij kunnen zoveel meer dan films vertonen"
- 44 Waterstof is hot



NIEUW MERCEDES-BENZ DEALERCONCEPT VOOR SMEETS AUTOGROEP VENLO

“MEER BELEVING EN KLAAR VOOR DE TOEKOMST”

Toen Math Smeets, CEO van Smeets Autogroep, op 27 juni 2019 de nieuwe vestiging in Venlo opende, gaf hij daarmee het startschot voor MAR2020, een volledig nieuw sales- en marketingconcept van Mercedes-Benz. Daarmee behoort Smeets Mercedes-Benz Venlo tot één van de tien vestigingen wereldwijd waar met dit nieuwe concept wordt gewerkt. Inmiddels zijn we driekwart jaar verder en is er veel nieuws te melden.

Personenwagenadviseurs
Jeroen Janssen en Sven Hendrix



Smeets Autogroep is officieel dealer van Mercedes-Benz personen-, bestel- en vrachtwagens. Daarnaast vallen ook de merken smart, Fuso en Schmitz Cargobull onder de dealergroep. Het familiebedrijf heeft vestigingen in Heerlen (hoofdvestiging), Maastricht, Ittervoort, Eindhoven en Venlo. Smeets bestaat sinds 1929 en Math Smeets vormt de derde generatie. Met een omzet van 150 miljoen is het bedrijf zeer succesvol en dat heeft verschillende oorzaken. “Om te beginnen de top-producten van Mercedes-Benz en het vertrouwen dat klanten al die jaren in ons hebben gesteld. Dat kan natuurlijk niet zonder de kwaliteit en inzet van onze 210 medewerkers. Daarnaast zijn wij innovatief, staat duurzaamheid hoog in ons vaandel en behoren we al jaren tot de ‘Best Managed Companies van Nederland’”

MAR2020

Met de introductie van MAR2020 tilt Smeets Autogroep de klantbeleving nog verder omhoog. Jeroen Janssen is als vestigingsmanager verantwoordelijk voor de vestiging in Venlo. Smeets Autogroep verkreeg in 2013 het dealerschap voor Mercedes-Benz in de regio Venlo. “We deelden het pand voor personenauto’s met een andere merkdealer en onze bedrijfswagentak was destijds in een ander pand ondergebracht. Dat was geen ideale situatie en daarom is in 2018 dit pand aangekocht en volledig verbouwd. Op deze locatie aan de Venrayseweg 30 hebben we alles onder één dak gebracht: personen- en bestelwagens en trucks. De nieuwe vestiging hebben we helemaal naar onze smaak kunnen aanpassen, zodat deze aansluit bij zowel de wensen van onze medewerkers als onze klanten. Personenwagens en bedrijfswagens hebben hun eigen afdeling met een eigen ingang, receptie en werkplaats.” De nieuwe personenwagensshowroom is verbluffend mooi en strak uitgevoerd in stijlvol zwart en robuust hout. Ook de

**“MET DE
INTRODUCTIE
VAN MAR2020
TILT SMEETS
AUTOGROEP DE
KLANTBELEVING
NOG VERDER
OMHOOG”**

buitenzijde heeft een uitstraling die bij het merk past. “Met een opvallende luifel, waardoor klanten die bijvoorbeeld een proefrit willen maken te allen tijde droog in hun voertuig kunnen stappen.”

VERNIEUWEND

Er zijn verschillende soorten werkplekken gecreëerd. Jeroen Janssen: “Hoge tafels met barstoelen, lage zitjes voor een wat informelere setting, maar ook de klant die veel waarde hecht aan privacy kunnen we uitstekend bedienen. Daarvoor zijn nog “gewone” verkooppruimtes ingericht. Er is veel glas gebruikt. Zo kan onze bezoeker bijvoorbeeld precies zien wat er in onze werkplaats gebeurt.” Opvallend zijn de vele tv-schermen die overal zijn aangebracht: “Deze schermen spelen een cruciale rol in ons nieuwe concept. De verkoopadviseur kan met zijn tablet op elk scherm, elke Mercedes-Benz tonen, in de uitvoering zoals de klant deze graag ziet. Dat is enorm vernieuwend in onze branche. Van de andere kant is het ook noodzakelijk, want Mercedes-Benz heeft tegenwoordig tientallen verschillende modellen en die kunnen we onmogelijk allemaal in onze showroom tonen. Nu kun je elk type en elke uitvoering groot aan de klant tonen en zo de auto volledig configureren. Dat was in het verleden natuurlijk niet mogelijk.” Bijzonder is ook de plek die er gecreëerd is voor de aflevering van een auto. “Dat is toch altijd een feestelijk moment en we hebben de entourage gemaakt die daarbij past. Met een nieuwe auto rijdt je nu letterlijk de showroom uit.”

UITGEBREID AANBOD

Naast een showroom vol nieuwe modellen beschikt Smeets Autogroep ook over een uitgebreid occasionaanbod. Sven Hendrix is daarvoor verantwoordelijk. “Wij hebben een selectie van ons occasionaanbod in Venlo staan. Daarnaast is het grootste gedeelte van ons aanbod bij onze





Verkoopadviseur trucks John Reinders



Verkoopadviseur bestelwagens Roy Stevens

vestiging in Ittervoort te vinden, op nog geen half uur rijden vanuit Venlo. In totaal hebben we altijd keuze uit meer dan 250 (jong) gebruikte auto's, die op onze website (www.smeets.ag) te vinden zijn. Uniek aan ons occasionaanbod is de Mercedes-Benz merkgarantie die wij hierbij aanbieden. Onze occasions zijn gegarandeerd in goede staat, hebben een gecontroleerde kilometerstand en zijn voorzien van Mercedes-garanties. Zo komt u nooit voor onverwachte verrassingen te staan."

BEDRIJFSWAGENS EN TRUCKS

Naast het uitgebreide personenwagenaanbod biedt Smeets Autogroep ook het gehele bedrijfswagengamma van Mercedes-Benz aan. Het bedrijf in Venlo is hier ook speciaal op ingericht en heeft een 'top of the bill' uitstraling. Afgelopen jaar behoorde Smeets Autogroep dan ook tot de top 3 Mercedes-Benz Truckdealers in Nederland. Roy Stevens (bestelwagens) en John Reinders (trucks) zijn binnen de vestiging verantwoordelijk

CORONAMAATREGELEN

Gedurende de landelijke coronamaatregelen is Smeets Autogroep, mocht de overheid niet anders doen besluiten, gewoon regulier geopend. Wel nemen we de nodige maatregelen om verspreiding van het virus te voorkomen. Wij nemen onze verantwoordelijkheid en willen u graag blijven helpen. Een proefrit op locatie, of het voeren van een gesprek per video/telefoonverbinding behoort dan ook tot de mogelijkheden. We gaan voor een passende oplossing graag het gesprek met u aan. Kijk voor onze actuele maatregelen en openingstijden op www.smeets.ag/corona

voor de bedrijfswagentak: "We beschikken over een eigen receptie en een veel grotere en hogere werkplaats, waar bijvoorbeeld ook de nieuwste Actros op een van de vele bruggen op werkhogte kan worden gebracht." Dat over alles goed is nagedacht bewijst ook de aparte chauffeurskantine in het gebouw, waar chauffeurs comfortabel kunnen wachten gedurende een reparatie. "Alles om het de klant zo aangenaam mogelijk te maken. In een regio die gekenmerkt wordt door de vele logistieke en transportbedrijven kunnen wij de klant snel en adequaat helpen, 24 uur per dag!"

CONNECTIVITEIT

Om klanten ook buiten de vestiging van dienst te zijn, werkt Smeets Autogroep steeds meer met nieuwe connectiviteitssystemen. Het inzetten van digitale systemen om het gemak, de veiligheid en de beleving van chauffeurs te vergroten is voor Mercedes-Benz een belangrijk speerpunt. Neem de connectiviteit via Mercedes Me voor personenwagens, Mercedes PRO voor bestelwagens en Fleetboard/Uptime voor trucks. Jeroen Janssen legt uit: "We zeggen niet voor niets dat we klanten met hun Mercedes verbinden. Een klant kan bijvoorbeeld tankinhoud, bandenspanning, onderhoudsmanagement en informatie over de laatste rit op zijn smartphone bekijken. Hij kan zijn route voor de volgende dag plannen en vanaf zijn luie stoel naar het navigatiesysteem zenden. De auto geeft een melding wanneer hij niet is vergrendeld en dat kan de eigenaar dan ook via zijn telefoon alsnog regelen. Tevens is het voor een wagenparkbeheerder mogelijk om vanaf zijn computer het gehele wagenpark realtime in beeld te hebben. Ook in het aankoopproces speelt connectiviteit een steeds grotere rol. Zo stellen klanten op de pc of tablet een auto naar keuze samen en nemen ze die door middel van een code mee naar de showroom. Daar kunnen wij de auto weer tevoorschijn toveren op een van de schermen."



ELEKTRISCHE AANDRIJVING

Niet alleen de vestiging is nieuw, Mercedes-Benz is volop in ontwikkeling en Smeets Autogroep speelt als aanbieder en service-partner daar een belangrijke rol in. Zo zet Mercedes-Benz grote stappen met betrekking tot de elektrificatie van de auto. In 2022 zullen er elektrische alternatieven in elk segment beschikbaar zijn. In totaal komen er meer dan 130 varianten beschikbaar, van een 48-volt elektrisch boordsysteem met EQ Boost tot plug-in hybrids en volledig elektrische modellen. Het elektro-offensief vindt plaats onder de vlag van het nieuwe technologie- en productmerk EQ. EQ staat voor intelligente elektromobiliteit, voor aantrekkelijk design, buitengewoon rijplezier en maximale veiligheid. De eerste afvaardiging van het merk is inmiddels al te vinden in de showrooms en heeft de naam EQC gekregen. Daarnaast staat ook de bedrijfswagentak op elektrisch gebied niet stil. Zo zijn de eVito en Fuso Canter nu al elektrisch leverbaar, en volgen de Sprinter en V-klasse nog dit jaar.

DUURZAAMHEID

In lijn met de elektrificatie van het merk Mercedes-Benz is Smeets Autogroep zelf ook zeer actief op het gebied van duurzaamheid en aandacht voor het milieu. Zo is het bedrijf afgelopen jaar voor de vijfde keer op rij uitgeroepen tot officieel Erkend Duurzaam schadeherstel- en autobedrijf. Dit certificaat wordt uitgereikt door IvDM (Instituut voor Duurzame Mobiliteit) en bewijst dat Smeets Autogroep wederom in alle facetten van de bedrijfsvoering duurzame verbeteringen heeft doorgevoerd. Maar wat betekent dit concreet in de dagelijkse praktijk van het autobedrijf? "Wij hebben maatschappelijk verantwoord en duurzaam ondernemen in onze bedrijfsvoering verankerd. Dat betekent dat wij bijvoorbeeld alleen nog maar stille- en brandstofbesparende banden verkopen en de gebruikte banden op een milieuvriendelijke wijze afvoeren. Datzelfde geldt voor de smeermiddelen, overige afvalstoffen en onbruikbare materialen. We maken gebruik



van groene stroom en gaan zuinig om met energie, onder andere door te investeren in duurzame verlichting. Ook brengen we in Venlo zonnepanelen aan op het dak van de vestiging. Uiteraard draait het bij duurzaam ondernemen in het autobedrijf vooral om het aanbieden van duurzame mobiliteit. In de showroom van Smeets Autogroep heeft de klant via ons nieuwe concept dan ook toegang tot alle schone en zuinige modellen van Mercedes-Benz, smart en Fuso."

BEST MANAGED COMPANY

Bij Smeets Autogroep staat kwaliteit in alles wat er gebeurt hoog in het vaandel. Dit wordt ieder jaar gecontroleerd en onderschreven middels het toonaangevende 'Best Managed Companies' programma van Deloitte. Smeets Autogroep behoort ook dit jaar tot het selecte gezelschap van best geleide bedrijven van het Nederlandse midden- en grootbedrijf. Uit de strenge selectie is Smeets Autogroep als een van de 35 beste Nederlandse bedrijven naar voren gekomen. De afgelopen keer was het alweer de zesde keer dat Smeets Autogroep als enige bedrijf binnen de automotive sector werd geselecteerd. Math Smeets over de kwalificatie: "Iedere dag zijn onze 210 medewerkers bezig om aan de verwachtingen van klanten te voldoen en waar mogelijk te overtreffen. Dat maakt me trots. We vielen onder andere op door het toekomstgerichte beleid en de hoge klantentevredenheid. Daarnaast

vonden de beoordelaars ook de financiële stabiliteit en open manier van communiceren zeer positief. De uitverkiezing is voor ons een aanmoediging te blijven investeren in verdere optimalisering van onze dienstverlening. De opening van onze geheel vernieuwde vestiging in Venlo is daarvan het praktische bewijs. Datzelfde geldt voor de implementatie van nieuwe Mercedes-Benz innovaties op het gebied van connectiviteit en mobiliteit."

REACTIES VAN DE KLANT

De recente verbouwing en de introductie van het nieuwe sales- en marketingconcept in de vestiging Venlo zijn zeer geslaagd, maar de cruciale vraag is hoe de klant er op reageert. "Daar kunnen we kort over zijn", zegt Jeroen Janssen. "Zeer enthousiast. Dat heeft natuurlijk alles te maken met de entourage die we hier creëren, maar ook met de manier waarop we voorop lopen in nieuwe technische ontwikkelingen. De klant verwacht dat ook van een merk als Mercedes-Benz. Uiteraard is voorafgaand aan de realisatie van dit concept uitgebreid onderzoek gedaan naar klantwensen. Daarin kwam de nadruk op online naar voren, maar ook de beleving in de vestiging speelde daarin een grote rol. Ik denk dat we daar zowel online als in onze ontvangst-, sales- als afleverruimtes uitstekend in zijn geslaagd."

www.smeets.ag



RACE TEGEN DE KLOK VOOR ONDERHANDELAARS EN ONDERNEMERS

BREXIT: THE STORY CONTINUES

Vrienden heeft Boris Johnson waarschijnlijk amper gemaakt sinds zijn aantreden als Brits premier. Of hij daar wakker van ligt, is zeer de vraag. Wat je ook van de opportunistische politicus vindt, hij heeft wel woord gehouden: *he got Brexit done*. Nu de praktische uitwerking nog. Wat is de status en wat zijn de gevolgen voor Nederlandse bedrijven?



10

Op 31 januari 2020 werd de Britse vlag in Brussel gestreken. Officieel om middernacht die dag verliet het Verenigd Koninkrijk definitief de Europese Unie. Het is voor eerst in de historie van de EU en haar voorgangers dat een land uit het statenverband stapte. Een trendbreuk na de sterke aanwas uit Oost-Europa. De EU telt nu nog 27 landen.

Twee dagen voor het formele vertrek wreef Nigel Farage met zijn laatste speech in het Europese Parlement nog vakkundig wat zout in de Brusselse wonden. Zwaaiend met Britse vlaggetjes namen de euroscepticus en zijn kompanen afscheid. Overigens is het de moeite waard om Farage's toespraak te beluisteren: "We love Europe, we just hate the European Union" en meer vergelijkbare oneliners.

BUSINESS AS USUAL

En nu? Wat gaan Nederlandse bedrijven en burgers merken van deze historische gebeurtenis? Voorlopig helemaal niets. Tot 31 december van dit jaar geldt een formele overgangsfase. In- en uitreizen blijft mogelijk zonder aanvullende formaliteiten. Voor EU-werknemers van Britse bedrijven is geen werk- of verblijfsvergunning vereist, vice versa is dat evenmin nodig. Nederlanders die langer dan vijf jaar in het VK wonen, kunnen een

permanente verblijfsvergunning aanvragen. Zelfs als iemand die een baan heeft of als zelfstandige werkt zich er vlak voor 31 december aanstaande vestigt, geldt deze termijn. Ook de onderlinge handel kan vooralsnog ongestoord doorgaan. Er is geen sprake van extra papierwinkel, controles of rijen vrachtwagens aan de grens.

GELIJK SPEELVELD

In maart 2020 zijn de onderhandelingen gestart over het vervolg van de relatie tussen de EU en het VK na 31 december. Dat gebeurt afwisselend in Brussel en Londen, telkens in blokken van drie weken. Namens de EU leidt Michel Barnier de delegaties. Eerder was hij al verantwoordelijk voor de eerste fase van de Brexit-gesprekken.

Over tal van onderwerpen moet overeenstemming worden bereikt; samenwerking op het gebied van veiligheid, dataverkeer, standaarden en certificeringen. Maar de meeste aandacht gaat uit naar het handelsakkoord. Vaststaat dat de douaneprocedures terugkeren. Maar hoe deze eruit gaan zien, is nog compleet onduidelijk. De Britten willen vrijheid om af te wijken van Europese richtlijnen. De EU ziet het conformeren hieraan juist als voorwaarde voor een handelsrelatie zonder

heffingen en quota. Gelden voor Britse bedrijven daarbij minder stringente voorwaarden dan verzwakt dat de concurrentiepositie van hun EU-concurrenten. Het speelveld moet gelijk zijn.

BLOK WAARSCHUWT

Uiteraard zal Boris Johnson inzetten op een betere uitgangspositie voor zijn bedrijfsleven. Onder meer VNO-NCW en MKB-Nederland benadrukken dat de EU dan maatregelen moet nemen om dit te compenseren. Mochten de onderhandelende partijen al bereid zijn om water bij de wijn te doen, dan nog is de kans reëel dat zaken doen met het VK complexer en duurder wordt.

Op de achtergrond zweeft daarbij het zwaard van Damocles; een no deal-Brexit. Aan de vooravond van de onderhandelingen waarschuwde minister Stef Blok (Buitenlandse Zaken) al nadrukkelijk voor de kans dat de gesprekken mislukken.

DERDE LAND

Mocht het doemscenario van een no deal inderdaad werkelijkheid worden dan is het VK voor de EU een zogenaamd derde land. Daarvoor gelden de regels en tarieven van de Wereldhandelsorganisatie. De EU zal dan



“WE LOVE
EUROPE,
WE JUST
HATE THE
EUROPEAN
UNION”

invoerrechten heffen op VK-producten. Gemiddeld zijn die niet hoog maar in specifieke gevallen – auto’s en onderdelen, landbouwproducten – lopen ze flink op. Het VK kan op haar beurt naar eigen inzicht heffingen opleggen. Verder betekent een harde Brexit extra administratieve lasten, douaneformaliteiten en controles.

Zijn de gevolgen van een no deal voor producten ingrijpend, voor diensten is dat helemaal het geval. Bij een harde Brexit gelden daarvoor de regels van de General Agreement on Trade in Services. Dit betekent dat levering van sommige diensten helemaal niet meer mogelijk is.

BETER GOED DAN SNEL

De onderhandelingen zijn zeer complex. De hoeveelheid details is enorm en de onderhandelaars staan onder grote tijdsdruk. Deskundigen stellen vrijwel unaniem dat het simpelweg onmogelijk is om voor 31 december te komen tot een gedegen akkoord.

VNO-NCW en MKB-Nederland waarschuwen voor kunstmatige druk om de overgangperiode zo kort mogelijk te houden. Beter een goed akkoord dan een snel akkoord, aldus de ondernemingsorganisaties. Het is mogelijk om de overgangsfase met maximaal twee jaar te verlengen. Een besluit daarover zou echter

al voor 1 juli moeten worden genomen. En premier Johnson heeft aangegeven dat hij de transitieperiode onder geen beding wil verlengen.

NIEUWE WERKELIJKHEID

Voor Nederlandse bedrijven zit er dus niets anders op dan zich voor te bereiden op een no deal-scenario. Net als op een akkoord in verschillende gradaties van hard en zacht. Hoe dat eruit ziet, zal pas duidelijk zijn als de onderhandelingen zijn afgerond. En de overeenkomst vervolgens is goedgekeurd door de parlementen van het VK en alle individuele lidstaten. Het wordt een race tegen de klok. Bedrijven hebben waarschijnlijk maar kort de tijd om hun processen aan te passen aan de nieuwe werkelijkheid.

Tal van organisaties en platforms ondersteunen bij de voorbereiding op de verschillende Brexit-scenario’s. Ondernemers kunnen onder meer terecht bij hulpbijbrexit.nl, brexitloket.nl alsmede bij branche- en werkgeversorganisaties.



CONTOUR

A C C O U N T A N T S

Lijnrecht naar resultaat!

Noorderpoort 39, 5916 PJ VENLO | Postbus 239, 5900 AE VENLO | T +31 (0)77 3202900 | www.contouraccountants.nl

We ♥ PrintMedia



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

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

 **BalMedia**

Good Services

How to design services that work

Lou Downe

GOOD SERVICES

Door Lou Downe

Of het nu gaat om een energiebedrijf, gemeente of webshop, als een organisatie goede dienstverlening biedt, herken je dat als klant direct. De vraag wat service goed maakt, is een stuk lastiger te beantwoorden. Lou Downe slaagt daar echter uitstekend in. Zij was Director of Design bij de Britse overheid, waarvoor ze nu veranderingen in de huizensector begeleidt. In *Good Services* beschrijft Downe vijftien principes voor een goed serviceontwerp. Belangrijke aanbeveling: het is verleidelijk om vooral te focussen op optimalisatie van de online dienstverlening. Maar hoe essentieel ook, dit mag nooit op zichzelf staan. Het moet onderdeel zijn van een integraal verbeteringsproces. Verlies daarbij nooit uit het oog dat het bij dienstverlening uiteindelijk draait om mensen, niet om procedures. Dit toegankelijke Engelstalige boek is niet alleen waardevol voor openbare dienstverleners. Ook commerciële partijen kunnen er hun voordeel mee doen. Nu prijs en andere 'harde' kenmerken inzichtelijk en daardoor vaak eenvoudig duplicerbaar zijn, is service immers een van de weinige onderscheidende factoren.

224 pag.

ISBN 978-90-6369-543-9.
€ 17,99. BIS Publishers.



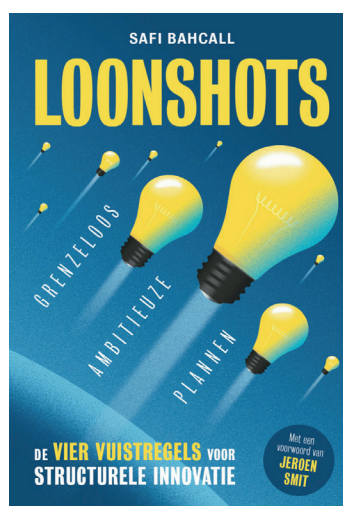
INNOSHOCK

Door Dirk de Boe

Creativiteit en vernieuwend vermogen zijn essentiële eigenschappen voor zowel medewerkers als organisaties. Maar ze krijgen lang niet altijd de ruimte. Bestaande structuren en angst voor verandering belemmeren de zo gewenste innovatie. Om dat te doorbreken, schreef Dirk de Boe *Innoshock*. Centraal in het boek staat het transformatierad. In het hart daarvan bevindt zich de medewerker met daaromheen acht elementen die zijn functioneren raken: werkinhoud, werkvorm, evaluatie, werktijd, werkomgeving, werkmateriaal, netwerk en werkorganisatie. Door al deze aspecten in hun onderlinge samenhang te beïnvloeden, draait het rad en worden werknemers regisseur van hun eigen werk. De Bie verbindt de onderdelen van het transformatierad aan concrete acties die bijdragen aan creativiteit en innovatie. Zo is het soms beter om een nieuw idee op afstand van de bestaande organisatie tot wasdom te laten komen. Ook kan het observeren van klantgedrag helpen bij de ontwikkeling van succesvolle producten en diensten.

200 pag.

ISBN 978-94-0146-366-9.
€ 24,99. LannooCampus.



LOONSHOTS

Door Safi Bahcall

Al vertoont het onderwerp veel overeenkomsten met dat van *Innoshock*, de insteek van Safi Bahcall is wezenlijk anders. Om te komen tot innovaties focust hij op natuurkundige wetmatigheden. Bahcall was wetenschapsadviseur van Obama en richtte een beursgenoteerd biotechbedrijf op. Hij beschrijft het Amerikaanse systeem dat wetenschap en het militaire apparaat liet samenwerken met baanbrekende innovaties – *Loonshots* – als resultaat. Aansprekend voorbeeld: het internet. Zijn achtergrond als wetenschapper én ondernemer stelt Bahcall in staat om natuurkunde en bedrijfskunde met elkaar te verbinden. Hij ziet natuurkundige processen – denk aan faseovergangen en het dynamisch evenwicht - als sleutels om een structuur te creëren waarin zowel uitvinders als uitvoerders optimaal kunnen gedijen. Voor *loonshots* zijn ze allebei nodig. De één voor het creatieve proces, de ander voor de daadwerkelijke implementatie van een innovatie.

375 pag.

ISBN 978-94-9249-382-8.
€ 21,50. Maven Publishing.



TOEKOMSTVERKENNEN

Door Freija van Duijne en Peter van der Wel

De waan van de dag lijkt steeds heviger te worden. In alle hectiek hebben organisaties moeite om na te denken over de toekomst. Laat staan dat ze daar structureel tijd en budget voor vrijmaken. Ten onrechte. Want als bedrijven zich doorlopend bezighouden met maatschappelijke ontwikkelingen en hun mogelijke impact, zijn ze beter in staat om daarop in te spelen. Zo kunnen ze zich wapenen tegen bedreigingen en toekomstige kansen benutten. Toekomstverkenning is dus geen luxe maar noodzaak. Daarbij is het van belang om externe inzichten te verbinden met kennis van de eigen organisatie. In hun boek geven ervaringsdeskundigen Freija van Duijne en Peter van der Wel inzicht in het gereedschap waarover de futuroloog kan beschikken. Ook schetsen zij hoe het verkennen van de toekomst een continu proces wordt.

184 pag.

ISBN 978-94-6319-180-7.
€ 22,50. Scriptum.

VERKIEZING TOPVROUW LIMBURG 2020

HARD WERKEN EN OFFERS BRENGEN HOORT ERBIJ

Dit jaar wordt alweer voor de negende keer de verkiezing Topvrouw Limburg georganiseerd, met als doel om inspirerende topvrouwen in de schijnwerpers te zetten. Hayat Barrahmun, Esther Paulus-Maalsté en Maria Jacobs en zijn in de race voor deze titel.

HAYAT BARRAHMUN, ADVOCaat BIJ BOELS ZANDERS ADVOCATEN

Hayat, geboren in Marokko en op haar vierde naar Nederland gekomen, wist al vanaf haar twaalfde dat ze advocaat wilde worden. Maar het was op die leeftijd niet vanzelfsprekend. "Ik kreeg na de basisschool havo-advies. Mijn ouders hebben dat advies opgevolgd. In mijn eindexamenjaar ging ik mij oriënteren op de mogelijkheden: atheneum in één of twee jaar doen na mijn eindexamen. Bij toeval (en toeval bestaat volgens mij niet) zag ik op een dag een formulier met informatie over de Sociaal-Juridische dienstverlening in Sittard. Ik ben met dat formulier naar de toenmalige decaan gelopen die een meeloopdag voor mij heeft geregeld. Ik was direct verkocht en ben na mijn eindexamen die opleiding gaan doen in Sittard. Dat ging mij zo goed af dat ik na één jaar rechten ben gaan studeren in Maastricht. Van mijn ouders heb ik altijd alle steun gehad, maar ik moest mijn ouders wel ervan overtuigen dat het echt noodzakelijk was om buiten Venlo te gaan studeren. Na mijn afstuderen ben ik na een afslag alsnog de advocatuur ingerold. Tijdens mijn eerste baan is mijn voorliefde voor arbeidsrecht ontstaan. Al snel gingen bijna alle arbeidsrechtzaken binnen kantoor - mede dankzij mijn patroon - naar mij toe. Na een paar jaar ben ik door Boels Zanders benaderd."

Het was niet makkelijk om na haar afstuderen aangenomen te worden in de advocatuur. "Als ik al uitgenodigd werd voor een gesprek werden er vreemde vragen gesteld zoals "ben je van plan om kinderen te krijgen?" en "word jij uitgetrouwde?" Bij een afwijzing werd regelmatig gezegd: "Jij hebt een goede cijferlijst, jij bent een dappere en pientere meid, je komt er zeker, maar jij past niet binnen ons team." Haar eerste baan in de advocatuur kreeg Hayat omdat de persoon die was aangenomen na één week afhaakte. "Ik was eerst afgewezen. Maar het heeft geen zin om je af te vragen waarom het zo loopt of een slachtofferrol aan te nemen. Mijn motto is gewoon doorgaan ook al is het niet altijd even makkelijk."



Wanneer recht door geen optie is, neem ik een afslag om alsnog mijn doel te bereiken. Ook humor en zelfspot vind ik heel belangrijk, dat werkt enorm relativerend."

Voor het opbouwen van haar carrière heeft ze een aantal offers gebracht. "Ik had maar één doel en dat was advocaat worden. Al mijn tijd stak ik in de studie en daarna in mijn werk. Een goede vriendin zei laatst zelfs dat ik op mijn vijftiende al aangaf dat ik geen kinderen wilde, al heb ik inmiddels wel nichtjes en neefjes waar ik graag tijd mee doorbreng. Doordat ik zelf geen kinderen heb, kan ik mantelzorg verlenen en ook vrienden en familie zijn bij moeilijkheden altijd welkom bij mij, maar zij weten ook dat mijn koelkast altijd leeg is." Nog steeds is het hard werken. Sociale activiteiten moeten soms wijken voor het werk. "Zo hebben wij met mijn team vanwege het coronavirus bijna het hele weekend gewerkt om onze cliënten zoveel mogelijk duidelijkheid te geven in een situatie die onduidelijk is. Dat hoort er gewoon bij. Ik oefen mijn beroep met veel heel veel plezier uit. De samenwerking en vertrouwensrelatie met mijn cliënten geeft mij enorm veel voldoening. Ik sta altijd voor hen klaar."

Hayat is zich steeds meer bewust van het feit dat ze in de positie is om op te komen voor anderen. "Daar wil ik zeker nog meer mee gaan doen. Daarnaast heb ik een enorme drive en wil ik mij constant blijven ontwikkelen zowel zakelijk als persoonlijk. Twee jaar geleden heb ik de specialisatieopleiding pensioen gedaan. Recent heb ik mijn zwemdiploma A en B gehaald. Ook ben ik na ruim twintig in mijn eentje met de auto naar Marokko gereden. Recent ben ik met paardrijden begonnen ondanks mijn angst." De verkiezing vindt Hayat een mooi initiatief. "Als zo'n verkiezing nodig is om enerzijds anderen te inspireren en te bewijzen dat dromen uit kunnen komen als je kansen krijgt én pakt, en anderzijds om wederzijdse vooroordelen bloot te leggen dan ga ik er vol voor. Ik verheug me heel erg op de komende weken en ga uiteraard voor de prijs."

ESTHER PAULUS-MAALSTÉ, STOREMANAGER VAN DE BIJENKORF MAASTRICHT

Hoewel het de ouders van Esther beter leek om een opleiding tot maatschappelijk werkster te volgen, belandde de Sittardse uiteindelijk in de retail. “Die interesse werd gewekt en gevoed door mijn vader. Hij was chef-etaleur bij Schunck en bij Horten in Aken en nam mij als kind vaak mee wanneer hij etalages ging bekijken. Daar werd mijn liefde voor retail al geboren. Tijdens en na mijn studie werkte ik in diverse winkels, waar ik alle voorkomende functies in de winkel heb bekleed. Uiteindelijk kwam ik bij de Etam groep terecht waar ik ben gestart als storemanager, binnen twee jaar ben doorgegroeid naar regiomanager en uiteindelijk als landelijk salesmanager verantwoordelijk was voor alle filialen van Promiss en later van Miss Etam in Nederland.”

Na het faillissement van de Etam Groep in 2015 en de overname door de FNG groep lag haar eerste prioriteit bij het upgraden, verplaatsen en verbouwen van de winkels en het selecteren en samenstellen van de (nieuwe) storeteams. “Met mijn team heb ik enorm veel winkels geopend, soms wel drie per week. We hebben daarnaast een nieuw concept ontwikkeld wat Miss Etam de juiste uitstraling moest geven, passend binnen het actuele retail-landschap. Binnen zes maanden realiseerden we zwarte cijfers en binnen twee jaar hadden we weer 100 rendabele winkels in Nederland. Dat was een hectische, maar ook zeer leuke en leerzame tijd.”

Sinds 2017 is Esther storemanager van de Bijenkorf in Maastricht. “Dat was altijd al mijn droom. De warenhuisketen heeft zeven filialen met hele mooie merken. We willen een plek zijn waar iedereen zich bijzonder kan voelen en bieden een zeer uitgebreid assortiment aan met prachtige merken en producten, zowel online als in onze winkel. Wij willen dat onze klanten voor ons terug komen, voor de service die zij ervaren, de oprechte aandacht en de deskundigheid van onze medewerkers. Een aankoop bij de Bijenkorf is voor vele klanten een cadeautje voor henzelf, ze kopen een prachtig product, het wordt heel mooi ingepakt en dat gevoel is onbetaalbaar en wordt een blijvende herinnering voor vele klanten.”

Volgens Esther wordt haar werkwijze en manier van leidinggeven gekenmerkt door passie, authenticiteit en oprechtheid. “Mijn persoonlijke leidmotief is: ‘volg je passie en haal het beste uit jezelf!’

Ik probeer altijd middels voorbeeldgedrag anderen te inspireren om hun passie te volgen en het beste uit zichzelf te halen en te

Bij het te persen gaan was nog niet bekend dat het event is verplaatst naar 2021.

laten zien dat wanneer je er 100% voor gaat vrijwel alles mogelijk is. Ik geniet ervan als ik mijn medewerkers daarmee in hun kracht weet te zetten en ze te laten stralen wanneer weer iets gelukt is. Als je als vrouw aan de top wil staan, betekent dit volledige focus en tijdsinvestering en daarin zou geen verschil moeten zijn tussen mannen en vrouwen.

Esther is erg trots op haar finaleplaats. “Eigenlijk vind ik dat we alle drie al hebben gewonnen, zeker gezien het feit dat de finalisten zeer uiteenlopende functies hebben. Ik ben eigenlijk nooit zo bezig geweest met een functie als rolmodel alhoewel ik wel besef dat ik als voorbeeld gezien wordt en ik ook als zodanig acteer. Nu ik in de finale sta, ga ik natuurlijk mijn uiterste best doen om te winnen, dat is een prachtig compliment voor zowel mijzelf, voor mijn team als voor de Bijenkorf!”



**MARIA JACOBS, CEO VAN HET
BESTRALINGSINSTITUUT MAASTRO IN
MAASTRICHT EN VENLO**

Op het moment van het interview is Maria Jacobs samen met de speciaal opgerichte coronacommissie van radiotherapiecentrum Maastrou de nodige voorbereidingen aan het treffen. "We bestralen dagelijks 250 kankerpatiënten en de continuïteit van de behandelingen en de gezondheid van de patiënten en onze medewerkers staat voorop. Als bestuurder is het belangrijk om rustig te blijven, jezelf goed te informeren, de richtlijnen die voor ziekenhuizen worden gesteld op te volgen en te zorgen dat op alle belangrijke punten beslissingen worden genomen. Maar ook buiten deze uitzonderlijke omstandigheden om zorg ik als eindverantwoordelijke voor een heldere koers en een goede communicatie. Ik ben ooit omschreven als zakelijk, maar ook warm. Ik luister naar wat mensen te zeggen hebben en stimuleer het teamgevoel binnen de organisatie. Maastrou is een stichting en heeft een duidelijk maatschappelijk doel: de best mogelijke zorg verlenen aan kankerpatiënten, mede door het implementeren

van de resultaten van van innovatief klinisch onderzoek naar behandelmethoden, zodat overlevingskansen worden vergroot en bijwerkingen worden gereduceerd. Ik stuur dus aan op resultaten."

Net als de andere twee kandidaten heeft Maria hard moeten werken om aan de top te komen. "Toen ik mijn eerste studie volgde, was ik zwanger van mijn eerste kind. Tijdens mijn vervolgopleiding bedrijfskunde aan de universiteit was de tweede op komst. Het was pittig om een fulltime baan als manager in de zorgsector met het moederschap te combineren en ook nog eens elke zes weken 1000 pagina's door te nemen voor mijn studie. In 2008 werd ik benoemd als bestuurder van Maastrou. Omdat de verstaalslag van wetenschappelijk onderzoek naar de klinische praktijk nog niet goed op gang kwam, begon ik in 2010 naast mijn bestuursfunctie met promotie-onderzoek naar innovatie-implementatie van klinisch onderzoek. Uiteindelijk ben ik aangesteld als bijzonder hoogleraar aan de Tilburg University op de leerstoel 'Implementations of innovations in health care'. Ik heb ook veel inspanningen geleverd om de vergunning en de financiering voor protontherapie rond te krijgen, die nieuw is in Nederland en maar in drie centra wordt verricht. Uiteindelijk is het me gelukt om de investering van 40 miljoen euro samen met zeven partijen bijeen te brengen en dat zonder garantstelling van Maastrou. Dat is een - gecalculeerd - risico want dat bedrag moet weer worden terugbetaald. Ook dat hoort erbij."

Maria omschrijft zichzelf als een workaholic en werkt zestig uur per week. "Mijn man accepteert dat ik ook in de avonduren achter de computer zit en steunt me daarin, net als een naaste van ons die altijd als een tweede moeder voor mijn drie kinderen is geweest. Hen heb ik minder tijd kunnen geven, maar op de belangrijke momenten was ik er altijd bij. Daar hebben we ook altijd open over gepraat. Ze vinden dat ze niets tekort zijn gekomen en zijn net als mijn man heel trots op mijn nominatie. Ik wil die nominatie aangrijpen om vrouwen met talent en ambitie te laten zien dat zij - ook in de zorg - topposities kunnen bereiken. Dat brengt niet alleen deze talenten, maar ook de zorgorganisaties uiteindelijk verder. De mogelijkheden liggen er, dus pak kansen op!"



LWV: SAMEN SUCCEESVOLLER ONDERNEMEN

De Limburgse Werkgevers Vereniging wordt wel gezien als de vakbond voor Limburgse ondernemers. Algemeen directeur Huub Narinx heeft er geen probleem mee, maar de definitie doet de LWV in zijn ogen tekort. “Het gaat erom dat we samen succesvol ondernemen. Naar elkaar luisteren en van elkaar leren. We zijn veel meer dan een lobbyclub of belangenvereniging.”



Tijden veranderen. De vakbonden en politieke partijen verliezen aanhang. De LWV kan bogen op een vrij stabiel ledenbestand dat al jaren schommelt tussen de 1250 en 1300. “We willen graag groeien”, zegt Huub Narinx, “het MKB ziet ons nog te veel als vertegenwoordiger van de grote ondernemingen. Als de belangenvereniging die in Den Haag lobbyt voor een bredere A2, betere faciliteiten voor ondernemers, een gunstiger ondernemersklimaat. Zaken die vooral de grote ondernemingen in Limburg aanspreken. Natuurlijk, lobbyen doen we óók. Een spel van lange adem, van tientallen gesprekken en bijeenkomsten die op de lange termijn resultaten opleveren voor alle ondernemers. Essentieel voor de Limburgse economie, maar juist het MKB hebben we veel meer te bieden. De LWV is een kenniscentrum voor ondernemers. Juist voor ondernemers die niet de luxe hebben van een eigen HR- of marketingafdeling, eigen researchers of specialisten. We brengen ondernemers samen, huren experts in en laten hen samen oplossingen bedenken. De LWV verbindt, haalt het beste uit de ondernemers en maakt Limburg als ondernemende provincie steeds beter.”

EXPERTISECENTRA: JUIST VOOR HET MKB

Om ondernemers concreet te ondersteunen richtte de LWV twee jaar geleden zogenoemde

Expertisecentra in. Momenteel zijn er dat drie: Arbeidsmarkt en Onderwijs, Infrastructuur en Ruimte, Verduurzaming en Innovatie. “Puur gericht dus op de actuele vraagstukken”, vervolgt Huub Narinx. “Ondernemers lopen nu vooral aan tegen een krappe arbeidsmarkt. De vraag is hoe we zo veel mogelijk mensen aan het werk krijgen en hoe de scholen hun opleidingen moeten inrichten om te kunnen voldoen aan de vraag vanuit het bedrijfsleven. Daar zijn geen standaardrecepten of formules voor, dat moet je samen uitzoeken en oplossen. Dat doen we dus in het expertisecentrum. Ondernemers en deskundigen gaan samen aan de slag en dat levert de nodige bruikbare ideeën en remedies op.”

OPLOSSINGEN

Hetzelfde geldt voor Infrastructuur en Ruimte. “Dat is niet alleen een kwestie van meer asfalt. Het gaat om slimme oplossingen, het spreiden van werktijden, het anders reizen, betere inrichting van het openbaar vervoer. Dat is niet exclusief een vraagstuk voor de overheid, ook daarin bedenken we samen oplossingen. Net zoals de uitdagingen op het gebied van verduurzaming en innovatie. Handboeken zijn er niet, wel best practises en ervaringen van ondernemers. In de Expertisecentra brengen we zo veel mogelijk kennis en kunde bij elkaar.”

BUSINESS COLLEGE

Nieuw naast de Expertisecentra is het LWV Business College. “Noem het een Limburgs Nyenrode”, aldus Huub Narinx. “We hebben in ons netwerk meer dan genoeg experts die hun kennis kunnen delen. Ondernemers en deskundigen die dagelijks werken aan innovaties, infra en duurzaamheid. Beschikbaar voor onze leden in de vorm van workshops en cursussen. Bijeenkomsten waarin ondernemers samen oplossingen bedenken en toetsen. Belangrijk is wel dat deelnemers ook bereid zijn om hun eigen kennis en kunde te delen. De LWV is een vereniging waar je veel kunt halen en waarin je ook wat meeneemt.”

EGON MOOREN AANSPREEKPUNT MIDDEN- EN NOORD-LIMBURG

De LWV heeft dit jaar gekozen voor een iets andere organisatie. Aanspreekpunt voor Noord- en Midden-Limburg is nu Egon Mooren. Hij is graag bereid meer informatie te geven: e.mooren@lww.nl

www.lww.nl



NOORD-LIMBURG ZET IN OP DUURZAAM DEELVERVOER

De acht gemeenten in Noord-Limburg (verenigd in Trendsportal) kondigen een Europese aanbesteding aan voor het verduurzamen van zakelijke kilometers van haar medewerkers. Het doel: actief bijdragen aan de duurzaamheidsopgave én deelvervoer op grotere schaal toegankelijk maken voor inwoners. Het in november 2018 opgestarte project Mobie krijgt hiermee een definitief vervolg, zo hebben alle acht colleges van Noord-Limburg eind 2019 besloten. In 2021 hebben alle medewerkers toegang tot duurzamere vervoer zoals elektrisch rijden, de e-bike en/of het openbaar vervoer. Ook wordt bij de aanbesteding gevraagd aan de markt om de auto's en fietsen toegankelijk te maken voor inwoners. Dit zou gaan om zo'n 150 deelauto's en -fietsen. De uitvraag aan de markt betreft een pakket aan diensten waaronder: openbaar vervoer mogelijkheden, elektrische deelauto's en -fietsen plus de laadinfra, de applicaties om dit alles te bedienen, service en onderhoud. Kortom een compleet pakket wat ook wel Mobility as a Service (MaaS) wordt genoemd. Naast deze Europese aanbesteding voor zakelijke kilometers van medewerkers zet Trendsportal zich in op het faciliteren van andere initiatieven zoals Deel de Zon en het autodeelproject ShareEuregio dat samen met Duitsland wordt opgepakt. Ook wordt er gewerkt aan meer parkeerplaatsen met laadmogelijkheden voor elektrisch vervoer.

MATCHMAKINGSPLATFORM VOOR WETENSCHAPPERS, OVERHEID EN BEDRIJFSLEVEN

Techleap.nl, de Nederlandse universiteiten en TNO hebben de ScienceFinder gelanceerd. De database, gebouwd in samenwerking met IDfuse, kamt door zo'n 422.224 publicaties, 120.797 projecten en 364 academische startups en maakt zo wetenschappelijk onderzoek en het netwerk toegankelijk voor partners uit het bedrijfsleven en de overheid. De database is wereldwijd de eerste in zijn soort en een gezamenlijk initiatief van Techleap.nl, de vier Technische Universiteiten (Delft, Eindhoven, Twente en Wageningen), TNO, NWO-TTW en de VSNU met steun van het ministerie van Economische Zaken en Klimaat. De ScienceFinder maakt voor partners uit het bedrijfsleven en de overheid inzichtelijk waar binnen de kennisinstellingen relevante kennis aanwezig is. Het draagt daarmee bij aan de samenwerking tussen bedrijfsleven en kennisinstellingen. De ScienceFinder geeft de gebruiker de mogelijkheid om eenvoudig te zoeken in een database naar relevante info over onderzoeksactiviteiten in Nederland. Als men bijvoorbeeld zoekt op 'artificial intelligence' zal men een overzicht krijgen van de stand van zaken op dit gebied met een overzicht van activiteiten per universiteit.

Ook kunnen met de ScienceFinder analyses worden uitgevoerd rond doorbraaktechnologieën, zoals: waar zijn de wetenschappers die actief bezig zijn met het ontwikkelen van proof of concepts voor een bepaalde technologie? Hieruit kunnen 'heatmaps' gegenereerd worden rondom thema's als quantum computing, blockchain, waterstof of artificial intelligence. De heatmaps kunnen gaan over puur wetenschappelijke kwaliteit (publicaties) of bijvoorbeeld meer gericht zijn op de afstand tot de markt (take off grants, innovatiekrediet, samenwerking met bedrijfsleven). Het levert het bedrijfsleven en de overheid informatie op over voor hen relevante onderzoeksgroepen. Techleap.nl zal deze analyses ook gebruiken voor kennisoverdracht en op basis daarvan rapporten publiceren.

Met de ScienceFinder zetten de initiatiefnemers een stap voorwaarts in de samenwerking op het gebied van opkomende technologieën. Dit is nodig om gelijke tred te houden met andere landen als de Verenigde Staten, China, Duitsland en Frankrijk, die zwaar investeren in het vermarkten van wetenschappelijke kennis.

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.

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 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 juryle-

den 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 beroepshouding 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 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.





ARBEIDSMARKT IN BEWEGING

VERANDERING WORDT VANZELFSPREKEND

Het ontwikkelen van vaardigheden is de sleutel voor de arbeidsmarkt van de toekomst. Hierdoor kunnen medewerkers met succes in hun huidige baan blijven functioneren én zijn zij inzetbaar in andere functies en branches. Door de toenemende dynamiek moeten zowel de ontwikkeling van vaardigheden als mobiliteit tussen sectoren een structureel proces worden. Een uitdaging voor werknemers, werkgevers en overheid.

Door de krappe arbeidsmarkt staat de productiviteit in steeds meer sectoren onder druk. Lessen op scholen vallen uit, restaurants kiezen noodgedwongen voor een extra sluitingsdag en sommige technische vacatures blijven jarenlang ongevuld. Tegelijkertijd zijn er branches – detailhandel, financiële sector – waar op grote schaal medewerkers uitstromen.

MAATSCHAPPELIJKE UITDAGINGEN

Door digitalisering, robotisering en kunstmatige intelligentie zal het tempo van deze dynamiek fors toenemen. Taken worden geautomatiseerd, banen verdwijnen en er ontstaan andere functies. Het World Economic Forum verwacht dat 65% van de kinderen op de basisschool later werkzaam is in een baan die op dit moment nog niet bestaat. Deze werkgelegenheid hangt deels samen met de ingrijpende ontwikkelingen die om een oplossing vragen: denk aan energietransitie en klimaatverandering. Hierdoor ontstaan nieuwe functies. Adequate invulling ervan is een voorwaarde om de grote maatschappelijke uitdagingen het hoofd te kunnen bieden.



Luxemburg inspireert met
landelijke Digital Skills Bridge

DYNAMISCH INZETBAAR

De instroom van jonge mensen vanuit reguliere opleidingen biedt onvoldoende antwoord op de steeds snellere verschuiving van de vraag naar arbeid. Alleen al in de zorg dreigt in 2025 een tekort van ruim 200.000 mensen. Het dynamisch inzetbaar maken van de bestaande beroepsbevolking is een vereiste om de arbeidsplaatsen in nieuwe en tekortberoepen in te vullen. Vrijwel iedereen zal binnen het arbeidzame leven – dat door de hogere AOW-leeftijd langer duurt – meerdere malen van functie moeten veranderen.

DIGITALE TRANSFORMATIE

Soms zal het gaan om een aanpalend beroep of vak, vaak ook om iets geheel anders. Daarom moeten mensen zich hun leven lang ontwikkelen. Nieuwe vaardigheden blijven opdoen, waarbij het zwaartepunt ligt op digitale skills. Die worden alsnog belangrijker. De snelheid en toenemende complexiteit van de digitale transformatie raakt inmid-

MOGELIJKE PILOT IN UTRECHT

Ramses de Groot is domeinmanager Human Capital Agenda van de Economic Board Utrecht. Geïnspireerd door de Luxemburg Digital Skills Bridge is hij samen met PwC bezig om een vergelijkbare propositie voor Nederland te laden. Daarover lopen onder meer gesprekken met het ministerie van Onderwijs en Europese instanties. Utrecht zou een mogelijke pilotregio kunnen zijn. Voor meer informatie:
ramsес.degroot@economicboardutrecht.nl

dels ook de functies van hoger opgeleiden. Businessmodellen digitaliseren en vragen in toenemende mate om andersoortige skills waarbij creativiteit en sociale vaardigheden van groter belang worden. Het vermogen om te leren, je nieuwe technologie eigen te maken is cruciaal. Zowel binnen een huidige functie als om met succes een andere baan te kunnen vervullen.

SAMEN WERKEN AAN SCHOLINGSOPGAVE

Het tempo en de omvang van de veranderende vraag stellen ook eisen aan opleidingen. Als het drie jaar duurt voordat iemand als zijinstromer in de zorg aan de slag kan, werpt dat een drempel op voor de overstap en houdt de schaarste in tekortberoepen langer aan. Voor de benodigde grote instroom zijn verkorte opleidingstrajecten nodig, bij voorkeur persoonlijk en modulair. Bij dergelijk maatwerk is een rol weggelegd voor zowel reguliere als private opleiders. Beide partijen moeten samenwerken om de grote scholingsopgave met succes aan te kunnen.

COMMUNICERENDE VATEN

Er komen steeds meer voorbeelden waarbij branches fungeren als communicerende vaten tussen beroepen. Trajecten voor intersectorale mobiliteit zorgen voor meer instroom. Medewerkers die bij financiële instellingen overbodig worden, gaan aan de slag als docent. Defensiepersoneel maakt de overstap naar zorginstellingen. En automonteurs vinden bij installatiebedrijven een nieuwe plek met toekomstperspectief. De dynamiek op de arbeidsmarkt vereist echter een continue, structurele aanpak, met

oog voor regionale economische speerpunten. Daarbij gaat het zowel om upskilling, het uitbreiden van vaardigheden binnen de eigen beroepsgroep als om de toeleiding naar andere functies en sectoren, inclusief reskilling: omscholing via – bij voorkeur verkorte – leertrajecten.

SKILLS BRIDGING

Tijdens het event Get Connected van de Economic Board Utrecht op 10 oktober 2019 gaf Bastiaan Starink van PwC een toelichting op de door dit bedrijf ontwikkelde systematiek van *skills bridging*. Hierbij wordt eerst in kaart gebracht met welke economische, maatschappelijke en technologische ontwikkelingen een bedrijf of sector de komende jaren geconfronteerd wordt. De eisen die dit stelt aan medewerkers worden met hulp van slimme tools vergeleken met het huidige personeelsbestand. Dit zorgt voor inzicht in de kloof op basis waarvan interventies plaats kunnen vinden zoals up- en reskillen, inclusief transitiepaden naar andere sectoren.

LUXEMBURG INSPIREERT

PwC past deze skills bridge-aanpak toe bij zowel individuele werkgevers als meerdere bedrijven uit een sector. Kunnen grote organisaties dergelijke trajecten zelf organiseren, voor het gemiddelde mkb-bedrijf is dat vaak een brug te ver. Daarom gaf de Luxemburgse overheid PwC opdracht voor een eerste landelijke Digital Skills Bridge. Met dit project organiseert Luxemburg de upskilling van haar beroepsbevolking en worden kleinere bedrijven ondersteund bij de digitale transformatie. Naast de overheid wordt het initiatief gedragen door bedrijfsleven, medewerkers en sociale partners. De gecoördineerde interventies – inclusief van werk-naar-werktransities – maken de Luxemburgse economie veerkrachtiger. Het land wordt minder kwetsbaar voor conjuncturele schommelingen.

ONDERLIGGENDE UITDAGING

Ook voor Nederlandse regio's kan een benadering naar Luxemburgs voorbeeld interessant zijn (zie kader). Want ons land staat voor een vergelijkbare opgave. Werknemers moeten aanvullende vaardigheden blijven ontwikkelen, met name op digitaal gebied. Verder moet een structuur ontstaan voor een constante en omvangrijke toeleiding van werk naar werk plus de benodigde scholing. Derde, onderliggende uitdaging: alle stakeholders moeten in staat zijn hun rol in dit proces adequaat in te vullen. Dit maakt het vermogen om te veranderen tot een cruciale eigenschap voor medewerkers, werkgevers en voor de BV Nederland.

BOUW CRUCIALE SCHAKEL IN CIRCULAIRE ECONOMIE

HAALBARE EN SCHAALBARE OPLOSSINGEN GEVRAAGD

De Nederlandse economie moet in 2050 volledig circulair zijn. De inzet van alleen herbruikbare grondstoffen vereist een samenspel van overheid, opdrachtgevers, leveranciers, producenten en financiers. De bouw is verantwoordelijk voor de helft van al het materiaalgebruik. “Dat maakt het tot een cruciaal speerpunt in de circulaire economie”, zegt Irene ten Dam. “Zeker in een dichtbebouwde regio met een grote bouwopgave als Midden-Nederland.”

Circulariteit is een veelbesproken thema. “Toch bestaat nog vaak onduidelijkheid over de exacte betekenis”, zegt Irene ten Dam, Domeinmanager Groen bij de Economic Board Utrecht (EBU). Circulariteit gaat veel verder dan recyclen. “Het begint ermee, zo min mogelijk nieuwe materialen te gebruiken. Dat moet het uitgangspunt zijn bij het ontwerp. Mocht een product of gebouw overbodig zijn dan krijgt het idealiter een volgend leven in geheel of gedeeltelijk dezelfde vorm. Lukt dat niet dan moeten losse onderdelen en materialen eenvoudig herbruikbaar zijn. Ook hierbij speelt het ontwerp een belangrijke rol. Denk aan de toepassing van droge verbindingen zoals schroeven. Pas als hergebruik van materialen onmogelijk blijkt, is recyclen aan de orde.” Om gericht te werken aan een circulaire economie is een duidelijke definitie belangrijk. “Iedereen moet dezelfde taal spreken. Instrumenten als de door Alba Concepts ontwikkelde losmaakbaarheidsindex voor bijvoorbeeld de bouw helpen daarbij. Deze leidraad geeft inzicht in technische, procesmatige en financiële aspecten.”

NIET OP DE LANGE BAAN

De doelstellingen uit het klimaatakkoord stellen ons land voor een enorme opgave. Een gelijktijdige transitie naar een circulaire economie lijkt wellicht een brug te ver. Het is echter onverstandig circulariteit op de langere baan te schuiven, stelt Ten Dam. “Energie en circulair raken elkaar. Het klimaatakkoord draait vooral om CO₂-reductie. Maar 40 tot 60% van de uitstoot is product- en materiaalgerelateerd. Het is bemoedigend dat minister Stientje van Veldhoven pleit voor een integrale benadering.”

Circulariteit is ook onderdeel van het Europese klimaatakkoord. “De Green Deal van Timmermans bevat onder meer de richtlijn dat alleen gebouwd mag worden zonder het klimaat verder te belasten. Dat impliceert een circulaire aanpak. Het wachten is nu op de concrete uitwerking.”

100.000 NIEUWE WONINGEN

De bouw is verantwoordelijk voor de helft van alle materiaalgebruik. “Het is dus een belangrijk speerpunt bij circulariteit. Zeker in de regio Utrecht, gezien de dichte bebouwing en de grote bouwopgave. Tot 2040 zijn meer dan 100.000 nieuwe woningen nodig. De urgentie wordt verder versterkt door de stikstofproblematiek. Bouwen met lichtere materialen en meer prefabricage helpt om de impact ervan te beperken.” Midden-Nederland telt relatief veel bedrijven die zich bezighouden met modulaire, demontabele woonconcepten. “Dank aan Jan Snel, Sustainer Homes, Built, Elements en Woodyshousing”, aldus Ten Dam. “Modulaire en circulaire woningen hebben vaak een beperkte CO₂-uitstoot en zijn flexibel qua maatvoering. Daarom kunnen deze wellicht toegestaan worden op plekken waar traditionele bebouwing geen optie is. Gezien het tekort aan bouwlocaties is het de moeite waard om deze mogelijkheid te onderzoeken.”

STIMULEER SAMENWERKING

Circulair bouwen begint met de juiste uitvraag. “Sommige opdrachtgevers besteden wel circulair aan maar doen dat via voorschrijvende, functionele criteria. Hoewel dit een stap vooruit is, stimuleert het innovatie, creativiteit en co-creatie onvoldoende. Circulariteit is een nieuw traject waarbij ketenpartners samen leren en elkaar moeten ondersteunen om tot maximaal resultaat te komen. Stimuleer dus samenwerking, bijvoorbeeld door projecten te laten uitvoeren in een bouwteam.” Inspirerend voorbeeld is het Utrechtse rijkskantoor de Knoop. “Opdrachtgever Rijksvastgoedbedrijf woog het vermogen tot samenwerken bij de selectie met maar liefst 45% mee.”

MATERIALENPASPOORT

Het hoofdkantoor van Triodos Bank in Driebergen is meermaals bekroond als de *state of the art* van circulaire nieuwbouw. Het gebouw bestaat



vrijwel geheel uit hout; de draagconstructie is verbonden met schroeven. Mocht het kantoor in de toekomst niet meer nodig zijn dan kan het eenvoudig gedemonteerd worden. En daarna elders weer worden opgebouwd of hergebruikt via losse elementen.

Het complete Triodosgebouw is vastgelegd in een materialenpaspoort. “Zo is exact bekend wat later voor hergebruik beschikbaar komt”, zegt Ten Dam. Er gaan steeds meer stemmen op om zo’n materialenpaspoort verplicht te stellen. “Voor nieuwbouw vind ik dit een reële ambitie. Veel informatie is immers al digitaal beschikbaar. Als je gegevens vervolgens opslaat in een databank zoals Madaster is er een sluitend systeem. Voor bestaande gebouwen is een volledige materiaalinventarisatie echter lastig, zeker als ze al wat ouder zijn.”

CULTUUROMSLAG

Circulair bouwen vraagt veel van de sector zelf. “De bouw- en installatiebranche is conservatief met veel verschillende schakels in de keten. Samenwerking is zeker geen vanzelfsprekendheid. Circulaire bouw op grote schaal vereist echt een cultuuromslag, een andere mindset.”

Die is eveneens nodig als het gaat om financiering. “Ook hier is het zoeken naar de juiste benadering en instrumenten. Zo is bij een circulair gebouw de restwaarde van materialen mede bepalend voor een sluitende business-case.”

Afname van een product als dienst is een belangrijk aspect in de circulaire economie. “De afnemer betaalt daarbij niet voor het bezit maar voor het gebruik, inclusief onderhoud”, verduidelijkt Ten Dam. “Degene die bepalend is voor kwaliteit en levensduur – de producent – blijft eigenaar. Dit zal het gebruik van materialen voor telkens nieuwe producten fors beperken.” Financieringsarrangementen per gebouwonderdeel, al naar gelang hun levensduur, lijken de toekomst te hebben. Bovendien worden steeds meer gebouwonderdelen als dienst aangeboden: tapijt, verlichting, zelfs gevels. “Financiering van circulaire producten of diensten kan een bottleneck vormen. Daarom is het belangrijk dat een partij als Rabobank sinds kort een speciaal loket heeft voor circulaire ondernemers.”

Als het gaat om financiering hoopt Ten Dam ook op veel aansprekende voorbeelden van circulaire ondernemers bij de op te richten Regionale Ontwikkelingsmaatschappij (ROM). “Circulariteit is immers een van de maatschappelijke opgaven in de Regionale Economische Agenda die leidend is voor de inzet van de ROM.”

CO₂ BEPRIJZEN

Om circulariteit te stimuleren, kan de overheid financiële en fiscale instrumenten inzetten. “Een fundamentele stap is het beprijsen van CO₂-uitstoot. Hiermee maak je nieuwe materialen en producten duurder en wordt

Het hoofdkantoor van Triodos Bank in Driebergen: de *state of the art* van circulaire nieuwbouw.

hergebruik gestimuleerd.” CO₂-beprijzing is opgenomen in het regeerakkoord. “Om een gelijk speelveld te garanderen, moet een dergelijke ingrijpende maatregel echter in Europees verband worden genomen. Ook moet nog veel gebeuren op het gebied van bewustwording bij het bedrijfsleven. Grote concerns zijn er al wel mee bezig – met onder andere DSM als voorloper – maar voor het mkb is CO₂-beprijzing nog vooral een ver van mijn bed show.”

ERVARINGEN DELEN

De weg naar een volledig circulaire economie is lang. “Om oplossingen te vinden die haalbaar en schaalbaar zijn, is het nu vooral een kwestie van onderzoeken en uitproberen”, zegt Ten Dam. “Daarom is het delen van kennis en best practices van groot belang.” Met “Circulair bouwen in de praktijk” publiceerde de EBU een inventarisatie van geleerde lessen bij regionale projecten. Hierin komen onder meer het eerdergenoemde rijkskantoor de Knoop en de nieuwbouw van Triodos aan bod. Vorig jaar bracht de EBU samen met Cistain en Superuse Studios een Handleiding Materiaal Gedreven Opdrachtgeverschap uit. Deze leidraad geeft handvatten voor het sluiten van de circulaire bouwketen. Beide uitgaven zijn te vinden op www.economicboard-utrecht.nl/groen. Verder worden aansprekende voorbeelden en projecten gedeeld via www.cirkelregio-utrecht.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

HEEFT MIJN BEDRIJFSPAND EEN ENERGIELABEL NODIG?

Bij verkoop, verhuur of oplevering van een bedrijfsobject is sinds 1 januari 2008 een geldig energielabel verplicht. Bij het ontbreken van een geldig label tijdens een transactiemoment riskeert de eigenaar van het gebouw een boete.

ENERGIELABEL VERPLICHT

In principe is elk bedrijfsobject verplicht een energielabel te hebben tijdens een transactiemoment. De juridisch eigenaar moet uiterlijk op de datum dat de huur-/koopovereenkomst ingaat een energielabel beschikbaar stellen aan de huurder/koper. Als huurder bent u niet verantwoordelijk voor het voldoen aan deze verplichting.

Bedrijfsobjecten welke uitgezonderd zijn op deze verplichting zijn:

- Monumenten;
- Alleenstaande gebouwen met een gebruiksoppervlakte kleiner dan 50 m²;
- Religieuze gebouwen;
- Gebouw dat onteigend is en vervolgens wordt gesloopt;
- Tijdelijk gebouw met gebruiksduur van maximaal 2 jaar;
- Gebouw waar geen energie gebruikt wordt om het binnenklimaat te regelen;
- Industriële gebouwen (bedrijfshal).

Gebouwen en gebouwdelen met alleen een industrie functie zijn niet verplicht een energielabel te hebben. Echter voor gebouwen die naast de industrie functie één of meer gebruiksfuncties hebben die wel energielabelplichtig zijn, bijvoorbeeld een kantoorruimte binnen een bedrijfshal, geldt alleen een energielabelverplichting als het gebruiksoppervlakte van het energielabelplichtige deel (de kantoorruimte) groter is dan 50 m².

ENERGIELABEL ZICHTBAAR OPHANGEN

Het zichtbaar ophangen van het energielabel is verplicht voor alle overheidsgebouwen maar ook voor overheidsorganisaties in gebouwen die publiek toegankelijk zijn, van meer dan 250 m². Het energielabel moet dan zichtbaar worden opgehangen, bijvoorbeeld naast de receptie of de ingang. In gebouwen waarvoor speciale toestemming nodig is om

binnen te komen hoeft het energielabel niet op een zichtbare plek te hangen. Bijvoorbeeld gebouwen van Defensie en Luchtmacht, gesloten inrichtingen voor de gezondheidszorg en kinderopvang-instellingen.

VERPLICHT C-LABEL

Per 1 januari 2023 moet bovendien elk kantoor groter dan 100 m² minimaal een energielabel C hebben. Voldoet het pand dan niet aan de eisen, dan mag het niet meer als kantoor gebruikt worden. De eigenaar van het kantoorpand is verantwoordelijk voor het label.

Carel Fijen
Partner | Bedrijfsmakelaar

OPSTELLEN ENERGIELABEL

Het energielabel dient u te laten opstellen door een energieadviseur. Na de registratie van het energielabel in de registratiedatabase ontvangt u als gebouweigenaar een energielabel. Het energielabel is maximaal tien jaar geldig. De prijs van een label bedraagt doorgaans een aantal honderden euro's, afhankelijk van de grootte van het object. Twijfelt u of een energielabel nodig is? Neem dan contact met ons op! Wij adviseren u graag en kunnen u verder helpen met het verwerken van uw energielabel.

www.boek-offermans.nl
0478-63 69 22

25





26 WERK EN PRIVÉ: HOE HOUD JE DE BALANS?

88% van werkend Nederland ondervindt regelmatig stress. Dat is een zorgelijk percentage. Deze stress kan zorgen voor een sterke vermindering van het leefplezier, maar ook voor stressuitingen zoals gemoedswisselingen, depressie, problemen in relationele sfeer, vermindering van eigenwaarde, slechter slapen, lagere weerstand en uiteindelijk een burn-out.

Maar er liggen nog meer nadelen op de loer als stress een chronische factor is. Het stresshormoon cortisol giert dan namelijk doorlopend door ons lijf. Dat hormoon zorgt ervoor dat we in optimale staat van paraatheid zijn (de vecht-vlucht stand van ons lichaam). Dit is geëvolueerd omdat we gedurende ons bestaan regelmatig alle focus nodig hebben en daar moet dan alle energie naar toe. Wanneer we in de oertijd moesten jagen of vluchten, hadden we alle energie en focus nodig om te rennen. Daarvoor trekken we alle energie uit direct beschikbare energie; glycogeen, ofwel suikers. Deze energie ligt opgeslagen in onze spieren en is direct beschikbaar. Onze vetstofwisseling gaat dan even op een laag pitje. Ook gaat

alle energie naar de spieren, waardoor onze weerstand lager wordt en we minder energie beschikbaar hebben voor andere lichamelijke processen zoals creatief denken en de spijsvertering. Tijdens die vecht-vlucht toestand was dat in de oertijd natuurlijk helemaal oke. Nu we in deze moderne tijd die energie niet meer op die manier kwijt kunnen en door stress doorlopend in die vecht-vlucht toestand dreigen te staan, werkt dit systeem tegen ons.

WERKGEVER EN LEIDINGGEVENDE

Allereerst kun je als werkgever een omgeving creëren waarin stress minder de kop op steekt. Misschien wel de belangrijkste actie om regelmatig te ondernemen, is vragen stellen: "Hoe

gaat het met je, gaat nog alles goed, kan je je werk goed aan, loop je niet over, heb je plezier in je werk?" Die persoonlijke aandacht is erg prettig en biedt de ruimte om te praten over eventueel aanwezige chronische stressfactoren. De persoonlijke aandacht biedt ook de ruimte voor complimenten en geeft een gevoel van ondersteuning, wat belangrijke aspecten zijn voor medewerkers om goed met werkdruk om te kunnen gaan en minder stress te beleven. Wat binnen organisaties ook erg goed werkt is een WGG- en WKB-cultuur. WGG staat voor Wat Gaat Goed en WKB staat voor Wat Kan Beter. Vaak wordt er alleen geanalyseerd of gesproken wat niet goed gaat, maar de evaluatiemomenten worden een stuk positiever als je eerst de WKB's in kaart brengt en daarna afsluit met de WGG, dus samen bespreken wat goed gaat binnen de organisatie. Deze insteek biedt weer ruimte voor persoonlijke complimenten en inspraak in oplossingen, ook weer een primaire factor voor een goed gevoel op de werkplek.

In dit rijtje voor de werkgever kunnen de flexibele werktijden niet missen. Veel mensen willen niet meer fulltime werken, hebben kinderen, werken misschien graag ook eens thuis. Kortom, een gepersonaliseerd werk/privé-plan kan veel betekenen voor een positieve balansbeleving.

WERKNEMER

Uiteraard ligt de verantwoordelijkheid voor een goede balans niet alleen bij de werkgever. De werknemer kan zelf veel doen om die balans positief te houden. Voor de hand liggend is natuurlijk de duidelijkheid en openheid over je werk-privé balans aangeven en over de stand van zaken, als een ander eens over een grens gaat. Als het niet vermeld wordt, kan er niets aan gedaan worden. Ook voor jezelf opkomen is een belangrijke pijler om een goede balans te houden. Net als niet altijd maar alles naar je toe trekken, want vroeg of laat heb niet alleen jij nadeel, ook de collega's en de werkgever.

Stress is vaak een persoonlijke perceptie die zijn oorzaak vindt in onvoldoende tijd voor lichamelijke en mentale ontspanning. De vecht-vlucht stand, stress dus, activeert je sympathische zenuwstelsel. Onder andere beweging en ontspanning activeert je parasympathische zenuwstelsel. Als het parasympathische zenuwstelsel onvoldoende geactiveerd wordt, dan kan het lichaam niet herstellen. Het is dus belangrijk om te weten hoe dat te activeren en om dat dan ook meerdere malen per dag te doen. Hier een paar mogelijkheden:

DIEPE NEUSADEMHALING

Sluit je mond en adem zo sterk als je kan in door je neus, alsof je een vochtige neus even flink ophaalt, maar dan langer en steviger. Laat daarna de adem gewoon natuurlijk los. Doe dit 10 tot 15 keer achter elkaar. Elke keer als je deze oefening doet, activeer je even het parasympathische zenuwstelsel en komen serotonine, melatonine, oxitrine en het Dhea hormoon vrij. Sluit je vecht-vlucht stand even af, vermindert het adrenaline en cortisol in je systeem en staat je lichaam in ontspan- en herstelmodus.

BEWEGEN EN SPORTEN

Er zijn veel andere activiteiten die ons parasympathische zenuwstelsel activeren, waarvan bewegen en sporten hele belangrijke zijn. Elke wandeling, elke keer als we sporten of de spieren versterken, elke keer als we stretchen, een yoga les doen, pilates, enz. zorgen we ervoor dat ons lichaam in de herstelmodus gaat. Beter elk dagdeel deze herstelmodus activeren dan een keer per dag of twee keer per week.

MINDFULNESS

De meest eenvoudige manier van mentale ontspanning is je favoriete muziek luisteren met een koptelefoon en je ogen dicht. Een andere manier is een zittende bodyscan. Gewoon even zitten en aandacht geven aan je voeten, wat je voelt, je

benen, hoe je zit, je rug, of je ergens last van hebt, je schouders, ergens spanning, je nek, armen, gezicht. Door aandacht te hebben voor je lijf, ben je even weg van piekeren, denken aan het verleden, zorgen over morgen.

MEDITATIE

De ultieme manier om het parasympathische zenuwstelsel te activeren, is mentale ontspanning door meditatie. Jaren geleden is al wetenschappelijk onderzocht wat meditatie met onze hormonen doet; het activeert onze ontspan- en herstelmodus. Meditatie doe je door een minuut even naar iets te staren en daarin op te gaan, maar kan ook door bijvoorbeeld stiltemeditatie te oefenen, te mediteren met behulp van een mantra, een geluid of klank, onder begeleiding van iemand die je door de meditatie heen praat. Er zijn honderden manieren om te mediteren.

Kortom, gebruik je lijf, je ademhaling, mentale rust en zenuwstelsel als gezondheidsmedicijn.

www.hoedoejedat.nu

John van Heel
Leefstijl medicijn coach,
docent leefstijlcoach
opleiding en auteur
van het boek 'Bewegen
als medicijn, hoe doe
je dat?'



Gerard
Verhagen
FOTOGRAFIE



28

TRANSPORT EN LOGISTIEK IN BEWEGING

DUURZAAMHEID EN DATA DELEN

De sector transport en logistiek heeft net als de andere topsectoren in Nederland te maken met diverse uitdagingen, waaronder de transitie naar duurzaamheid. Tegelijkertijd vormt het delen van data de basis voor succesvolle samenwerkingen, maar de eerste stap is een lastige om te zetten. Tijdens Logistiekdag 2020, georganiseerd door Management Producties, kwamen beide trends aan bod.

DUURZAME KOPLOPER

Lekkerland is een groothandel en logistieke dienstverlener voor onder andere bemande tankstations en NS-kiosken. Het bedrijf zet sterk in op duurzaamheid, mede doordat de klanten een sterke behoefte hebben aan duurzame oplossingen (duurzaamheid is steeds vaker een vast onderdeel van de aanbesteding of een tendertraject) en nieuwe wetgeving (de bevoorrading van de binnensteden moet in 2025 emissieloos zijn).

Lekkerland heeft drie Lean & Green Sterren (marktleider in CO₂-reductieprogramma's voor de logistieke sector) en wil met het behalen van een vierde ster deze koploperpositie behouden. Om dit te bereiken monitort Lekkerland alle kpi's en kijkt het bedrijf voortdurend hoe processen efficiënter kunnen worden ingericht. Zo is de gemiddelde CO₂-uitstoot per rolcontainer gedaald: van 3,38 (2016) naar 2,71 kg CO₂ (2018). Door slimme keuzes in het wagenpark te maken en de uitstoot te compenseren, rijdt het bedrijf sinds juli 2019 CO₂-neutraal. Ingezamelde koffiedrab en sinaasappelschillen worden bij GRO Together gebruikt om oesterzwammen op te kweken, die vervolgens worden verwerkt in de gerechten van het bedrijfsrestaurant.

NOODZAAK

Tijdens de Klimaatconferentie van Parijs in 2015 is als doel gesteld om de temperatuur van de aarde tussen nu en 2100 met slechts anderhalf tot twee graden te laten stijgen. Om dit te bereiken, mogen we nog maar 350 gigaton CO₂ produceren. Volgens professor Alan McKinnon van Kuehne Logistics University zitten we al op een productie van 42 gigaton per jaar, waardoor we zonder maatregelen dit limiet al binnen 8,5 jaar bereiken. De logistieke sector is verantwoordelijk voor 10 tot 11% van de wereldwijde uitstoot van CO₂. Het reduceren van de productie van CO₂ binnen de sector is erg lastig. Dit wordt veroorzaakt door de grote afhankelijkheid van fossiele brandstoffen en de verwachte groei van de sector. Maatregelen die genomen zouden moeten worden, zijn het elektrificeren van alle logistieke activiteiten. De spoorwegen lopen hierin voorop. Wereldwijd wordt de helft van alle per rails verplaatste vracht elektrisch vervoerd. Korea is zelfs koploper met 100% elektrisch railvervoer. Om het percentage elektrisch treinvervoer verder te laten stijgen, moet het gebruik van batterijen en waterstofcellen in treinen worden verhoogd. De dalende kosten van batterijen maakt dit steeds aantrekkelijker.

Vrachtransport per truck is lastiger te elektrificeren, maar het is zeker niet onmogelijk. Lokale afstanden en last miles worden al steeds vaker elektrisch gereden. Ook de batterijen in deze trucks worden steeds beter en goedkoper waardoor de actieradius stijgt en de prijsdifferentiatie minder wordt. Tevens komen er steeds meer laadpalen bij. Voor long distance trucking kunnen batterijen met een hoger bereik en waterstofcellen worden ontwikkeld. Een stap verder gaat het elektrificeren van de snelweg. In Zweden, Duitsland en de VS zijn trajecten op de snelweg ingericht als eHighway. Trolleyvrachtwagens maken gebruik van elektrische kabels die boven de weg hangen.

LANGE LEVENSDUUR

Binnen de scheepvaart neemt de elektrificatie binnen verschillende categorieën schepen toe, al zijn dit wel met name kleine vaartuigen voor korte afstanden zoals veerboten. Bij grotere schepen zijn de behoeften aan grote en zware batterijen, de beperkte actieradius en de lange levensduur van de vrachtschepen remmende factoren op het elektrificeren. Ook vliegtuigen hebben

een lange levensduur. Daarbij komt dat de energiedichtheid van een tank kerosine 176 keer zo groot is als die van de beste lithium-batterijen die nu beschikbaar zijn. Bovendien neemt bij het gebruik van kerosine het totaalgewicht van het vliegtuig gedurende de vlucht af, terwijl batterijen juist voor extra gewicht zorgen. Er zijn kleine vliegtuigen geproduceerd die gebruikmaken van batterijen. Het is echter de vraag of deze batterijen kunnen worden opgeschaald naar grote jumbojets. Het toepassen van batterijen in vliegtuigen zoals luchtschepen voor lange afstanden en drones voor de laatste kilometers van een traject is in de toekomst waarschijnlijk wel haalbaar.

WAREHOUSING

1 tot 2% van de CO₂-productie komt voort uit op- en overslag en laden/lossen. Aangezien logistieke distributiecentra en magazijnen zijn aangesloten op het elektriciteitsnet, is het vrij eenvoudig om groene stroom af te nemen. Voor het verplaatsen kunnen op batterij aangedreven varianten van drayage trucks, yard hustlers en zijladers worden ingezet. Daarnaast kan er op kleine schaal duurzame energie worden opgewekt. Een mooi voorbeeld hiervan is het distributiecentrum van Rhenus Contract Logistics in Tilburg. Dankzij de zonnepanelen op het dak heeft het pand zelfs een CO₂-negatieve impact en daarmee is dit het meest energie-vriendelijke industriële gebouw ter wereld.

ENERGIEVOORZIENING

De meeste oplossingen binnen de logistiekbranche komen voort uit de inzet van duurzame elektriciteit. Daar ligt nog een flinke uitdaging, aangezien deze elektriciteit ook binnen andere sectoren moet worden ingezet om de totale CO₂-uitstoot te verkleinen. Als gevolg hiervan zal de vraag naar batterijen en de benodigde grondstoffen enorm gaan stijgen. Een alternatief voor elektriciteit is de inzet van biobrandstoffen. Uit onderzoek blijkt dat van alle biobrandstoffen bij de productie en verbranding van biomethaan de minste CO₂ wordt geproduceerd. Nadeel van biomethaan is dat de levering van de duurzame variant beperkt is en er een enorme hoeveelheid landbouwgrond nodig is om deze brandstof te produceren. Om de brandstof te kunnen maken, is nieuwe infrastructuur nodig. En het beoogde effect wordt tenietgedaan zodra er methaan weglekt (het effect van methaan is 23 keer zo groot op de atmosfeer als CO₂).



ENERGIE-EFFICIËNTIE

Naast de inzet van duurzame energiebronnen kan ook kritisch worden gekeken naar de energie-efficiëntie van vaar- en voertuigen (in Nederland worden LZV's al veel ingezet). Interne trainingsprogramma's voor chauffeurs en het voorkomen van onder- en overladen kan op jaarbasis veel brandstof besparen, net als samenwerkingsverbanden tussen bedrijven. In de Benelux organiseren Nestlé en PepsiCo gezamenlijk hun goederentransport, wat het aantal kilogram CO₂ per ton product heeft gehalveerd.

DATA DELEN

Rond het delen van data is de afgelopen jaren veel controverse ontstaan. Commerciële bedrijven ontpopten zich tot de grootste spelers terwijl er nauwelijks controle plaatsvond over wat er precies met de data gebeurde. Als gevolg hiervan schermen bedrijven hun data angstvallig af. Binnen de logistiek zit de data vaak opgesloten in silo's. Data delen kost tijd en geld mede omdat er steeds nieuwe afspraken moeten worden gemaakt tussen de verschillende partijen. Daarnaast blijft het delen van data vragen oproepen over de veiligheid en de controle hierover.

De overheid is echter van mening dat het delen van data toegevoegde waarde biedt omdat het de samenwerking door de hele keten kan optimaliseren. Om dit op een veilige manier te bewerkstelligen, ontwikkelden enkele publieke en private partijen uit de logistieke sector stichting iSHARE. Dit is een set afspraken waarmee verschillende partijen die zich in dezelfde keten bevinden, elkaar toegang geven tot hun data maar wel controle houden over wat er met de data gebeurt. Dat kan prettig zijn voor bijvoorbeeld de samenwerking tussen expediteurs, terminals en transporteurs die vaak informatie uitwisselen over locaties en laadtijden. De betrokken partijen doorlopen allemaal dezelfde stappen van identificatie, authenticatie en autorisatie.

TRANSPORTCORRIDORS

Ook het ministerie van Infrastructuur en Waterstaat heeft diens pijlen op het verbeteren van de logistieke sector gericht. Hiervoor is het initiatief Connected Transport Corridors (CTC) opgericht, dat als doel heeft om de problemen als gevolg van het verder toenemende wegverkeer (bereikbaarheid, stedelijke leefbaarheid, verkeersveiligheid) aan te pakken en daarvoor initiatieven en samenwerkingsverbanden voor de logistieke sector ontwikkelt. De afgelopen jaren hebben CTC en vervoerders, private partijen en publieke organisaties in de corridors Amsterdam Westkant, Groot Rotterdam en Zuid-Holland geëxperimenteerd met een aantal maatregelen. Voorbeelden hiervan zijn konvooirijden, de inzet van intelligente verkeersregelinstanties (iVRI) en de applicatie Truckmeister (te vergelijken met Flitsmeister) die vrachtwagenchauffeurs waarschuwt voor ongevallen, stilstaande voertuigen, files, flitsers, slecht wegdek, een open brug, werkzaamheden en de juiste maximum snelheden. Het is de bedoeling dat de komende jaren het aantal corridors verder wordt uitgebreid en dat deze gebieden samen een dekkend netwerk vormen tot over de landsgrenzen.

Enkele voordelen die tot nu toe dankzij CTC zijn behaald: 15% betere doorstroming dankzij de inzet van IVR's bij de grens tussen Zeeland en België, 20 miljoen minder gereden kilometers (minder zoekverkeer en keren) en 24.000 ton minder CO₂-uitstoot. Bedrijven die met de informatie van CTC aan de slag willen, kunnen dit door IT-leveranciers in hun systemen laten integreren. CTC heeft zelf ook drie ICT-experts aangesteld.

NIEUWE BUSINESSMODELLEN

Paul Grefen pleit eveneens voor een beter gebruik van IT in de logistiek en supply chain management. Volgens de hoogleraar aan de TU/e wordt er nog te veel in termen van hardware gedacht. IT wordt vooral ingezet

SAMENWERKEN DOOR DATA TE DELEN

Aardappelverwerker Aviko werkt met diverse partijen samen om een stapje dichterbij een future proof supply chain te komen. Een van deze partijen is CHEP, aanbieder van houten en plastic pallets, kleine displaypallets, kratten en IBC-containers. De samenwerking met CHEP heeft als doel om grip te krijgen op de palletkosten en -kwaliteit, de administratieve lasten te verlagen en om de CO₂-voetafdruk te verkleinen. Aviko maakt met CHEP de overstap van 'pallet as an asset' naar 'pallet as a service'. Dit houdt in dat CHEP pallets levert aan Aviko en deze bij de klanten van Aviko weer ophaalt. Deze pallets worden getraceerd bij binnenkomst, op de locaties en wanneer ze weg worden opgehaald. Indien nodig worden de pallets door CHEP gerepareerd om ze te kunnen hergebruiken. Na de eerste 12 maanden bleek uit de cijfers dat er met het recyclen van 826.000 outbound pallets 650 m³ minder hout is gebruikt, 880 ton CO₂ is bespaard (geen retourlading nodig) en de administratieve lasten zijn gereduceerd.

De volgende stap van Aviko is de aansluiting bij het project van CHEP & Argusi met als doel om het wegtransport in Nederland te optimaliseren. Op basis van de gegevens in de database van CHEP kunnen verladers met een lage beladingsgraad aan bedrijven met een transportbehoefte worden gekoppeld. Door vrachtwagens beter te benutten, wordt het aantal lege kilometers gereduceerd en de beladingsgraad verhoogd. CHEP heeft al bij een aantal bedrijven een transportketen opgezet waarbij de pallets die van de producent naar de retailer worden vervoerd, door dezelfde vervoerder terug naar de producent worden gebracht zodat deze kunnen worden hergebruikt. Pallets die kapot zijn worden door CHEP opgehaald en gerepareerd, om vervolgens weer naar de producent te worden gebracht.

om het huidige systeem te verbeteren. Denk aan het digitaliseren van shipping documenten en lokale platforms voor het delen van data. Grefen is van mening dat het beter is om te kijken naar grote disruptieve spelers zoals Spotify en Google, wiens businessmodellen zijn gericht op het leveren van diensten.

IT kan ook binnen de logistiek een uitstekend middel zijn om over te stappen naar een servicegerichte business. Denk aan snellere, just-in-time levering van containers met bijvoorbeeld groenten en fruit en het verfijnen van de voorspelde aankomsttijden voor last mile deliveries. Om dit voor elkaar te krijgen, zouden de spelers in de sector samen moeten werken in agile netwerken. Dat houdt in dat je voor de bedrijfsactiviteiten waar je zelf niet goed in bent, een samenwerkingspartner zoekt en dat spelers in gezamenlijke ecosystemen gaan werken. Die ecosystemen zijn echter een stuk complexer dan de huidige logistieke ketens omdat diverse betrokken partijen (denk aan inland en deep sea terminals, inland

operators, verzenders, vaarlijnen, Logistics Service Providers en douane) allemaal informatie met elkaar moeten gaan delen. IT kan deze nieuwe manier van samenwerken faciliteren en maakt het mogelijk om realtime informatie uit te wisselen, geldstromen te beheren, agile contracten af te sluiten of juist om gevoelige data voor bepaalde partijen af te schermen. Om deze manier van samenwerken te laten slagen, is het essentieel dat het delen van data niet als een dreiging wordt gezien, maar als een manier van samenwerken. Ook is het belangrijk om niet te lang te blijven hangen in standaardisatie maar juist in actie te komen.

Ook binnen de logistieke sector geldt dus dat uit samenwerkingen mooie initiatieven voort kunnen komen. Initiatieven die duurzaam zijn voor het milieu en nieuwe verdienmodellen op kunnen leveren. Maar daarvoor is het wel noodzakelijk dat partijen elkaar vertrouwen, goede afspraken maken en dat er door middel van IT informatie wordt gedeeld.





“JE BENT WEL DEGELIJK KWETSBAAR”

Een week lang niet bij je bedrijfsgegevens kunnen omdat je op een verkeerde link hebt geklikt. Voor veel ondernemers is dit een ver-van-mijn-bed show, maar een dergelijk gevaar is volgens adviseur Joost van Deelen dichterbij dan je denkt. “MKB-ondernemers zijn meer en meer afhankelijk van ICT. Je bent wel degelijk kwetsbaar!”

Joost van Deelen is als adviseur werkzaam bij accountancykantoor Rühl Haegens Molenaar en komt veel bij klanten over de vloer. Vaak constateert hij dat de maatregelen om ICT goed te laten werken en kwetsbaarheden weg te nemen, niet goed op orde zijn. “Over het regelen van back-ups, noodstroomvoorzieningen en updates van servers en werkplekken is vaak niet voldoende kennis in huis. Dat maakt een bedrijf kwetsbaar. Eén keer per ongeluk op een cryptolocker virus (verscholen achter een link in een verdachte mail) klikken en je bent al je digitale gegevens kwijt. Als je dan geen goede, veilig opgeslagen en recente back-up hebt, kost je dat heel veel tijd, geld en energie om die data terug te halen. Ondertussen liggen je eigen bedrijfsactiviteiten helemaal stil en kun je je klanten niet verder helpen.”

Van Deelen wil ondernemers graag aanzetten tot maatregelen. “Ga na wat je al geregeld hebt en welke noodzakelijke maatregelen er nog moeten worden doorgevoerd. Stel een calamiteitenplan op. Dan weet je precies weet wat je moet doen als bijvoorbeeld de stroom uitvalt. Dat vergt weliswaar een investering in tijd en geld, maar in tijden dat je bijna volledig afhankelijk bent van ICT is het een absolute noodzaak.”

www.rhmweb.nl
info@rhmweb.nl



INVESTEREN IN UW PERSONEEL?

Veel MKB-ondernemers willen het dolgraag maar komen er niet aan toe. Daarnaast is er vaak geen inzicht in welke scholing er het best ingezet kan worden. Of er ontbreekt budget. Dan biedt de subsidieregeling leren en ontwikkelen mogelijk een oplossing voor u! Middels deze subsidieregeling kunt u aanspraak maken op subsidie voor activiteiten op het gebied van begeleiding en ontwikkeling van medewerkers.

Het ontwikkelen, opleiden en begeleiden van medewerkers is een hot item. Met de subsidieregeling SLIM draagt de overheid hier haar steentje aan bij. De regeling financiert onder andere de ontwikkeling van loopbaanadviezen, een opleidings- of ontwikkelingsplan, behoeftepeiling onder het personeel of de begeleiding van een derde leerweg student.

Aanvragen kunnen door MKB'ers worden ingediend van 2 maart 2020 tot dinsdag 31 maart. In september volgt er nog een openstellingsronde voor MKB'ers. Daarnaast kunnen samenwerkingsverbanden een aanvraag indienen van 1 april tot en met 30 juni.

De subsidie vergoedt 60% tot 80% van de subsidiabele kosten afhankelijk van uw bedrijfsgrootte tot een maximum bedrag van € 24.999. Samenwerkingsverbanden ontvangen maximaal € 500.000 subsidie. Een eigen bijdrage kan in-kind voldaan worden door de inbreng van eigen uren, waardeerbaar op basis van het brutoloon. Ook bepaalde externe kosten zijn subsidiabel. Daarnaast wordt er met een toeslag van 15% gewerkt.

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

info@trias-subsidie.nl
077-3560100



**WESLEY FREY, SR.
MARKETING MANAGER
EUROPE - OFFICE
DEPOT|VIKING:**

"Als rugsponsor hebben wij twee seizoenen lang mogen profiteren van landelijke exposure. Door het grote bereik van rug sponsorschap in de Eredivisie hebben we meetbaar resultaat bereikt, waardoor wij nieuwe klanten hebben mogen verwelkomen en ons tevens als attractieve werkgever hebben gepositioneerd. Daarnaast hebben de verdere mogelijkheden binnen het partnerpakket ons toegang verschaft tot het uitgebreide en interessante VVV-Venlo Netwerk. Een absolute meerwaarde! Wij dragen onze positie op de rug dan ook graag over aan een nieuwe, enthousiaste en creatieve organisatie die VVV-Venlo een warm hart toe draagt en die op zoek is naar uitstraling van zijn of haar bedrijfsnaam op een sportieve manier. Neem maar van ons aan: op deze positie scoort u absoluut de winnende treffer!"

33

WORDT U ONZE NIEUWE RUGSPONSOR?

Bent u op zoek naar (landelijke) naamsbekendheid of imagoverbetering? Wilt u meer omzet genereren? Heeft u behoefte aan hoogwaardige relatiebeheer-momenten of wilt u juist uw netwerk verder uitbreiden? Wilt u nieuwe doelgroepen aanboren? Of kan uw werkgeversmerk wel een duwtje in de rug gebruiken? Dan kunnen wij u helpen!

Het rug sponsorschap van VVV-Venlo biedt u namelijk dé ideale plek op het shirt om bovengenoemde doelstelling te realiseren. VVV-Venlo speelt op het hoogste niveau van Nederland: de Eredivisie. Wekelijks is uw bedrijfsnaam op de landelijke tv-zenders te zien. Van NOS Studio Sport tot FOX Sports. Fantastische bereikcijfers, zo heeft FOX Sports ruim vijf miljoen kijkers per seizoen bij onze wedstrijden.

Maar ook in kranten, magazines en op online platformen komt uw bedrijfsnaam achterop de shirts van de spelers structureel voorbij.

Natuurlijk gaat een rug sponsorschap verder dan alleen maar uw merk 'branden', samen gaan wij kijken naar passende activatiemogelijkheden om al uw doelstellingen te realiseren. Of dit nu de interactie is met onze

zakelijke of particulieren achterban, niks is onmogelijk.

Bent u nieuwsgierig naar de mogelijkheden en wilt u graag verrast worden door de kansen die een rug sponsorschap u te bieden heeft?

Bij interesse neemt u contact op met Niels Mulders, Commercieel Manager VVV-Venlo via nmulders@vvv-venlo.nl of 077-351 58 06



PUUR PORSCHE MAGAZINE

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

Prijs: € 4,49 (winkelprijs € 5,95)
Beschikbaar als: iOS en Android

GREAT BRITISH CARS

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

Prijs: € 4,99 (winkelprijs € 5,95)
Beschikbaar als: iOS en Android



VOLVODRIVE MAGAZINE

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

Prijs: € 5,49 (winkelprijs € 6,95)
Beschikbaar als: iOS en Android

ELF VOETVAL

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

Prijs: € 3,99 (winkelprijs € 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 boventoon voert. De onderwerpen kunnen uit ons eigen land, de landen om ons heen, maar ook van heel ver komen.

Prijs: € 7,99 (winkelprijs € 8,99)
Beschikbaar als: iOS en Android



magzine.nu

DE DIGITALE KIOSK



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



Raayerveldlaan 6 5991 EN Baarlo
T: 077 321 40 00 baarlo@sandton.eu www.sandton.eu/baarlo



ZIT/STA BUREAUS
V.A. €322,15



www.bestbudgetkantoormeubelen.nl
info@bestbudgetkantoormeubelen.nl
Galvaniweg 2A, 6101 XH Echt

JDS BEDRIJFSAUTOMATISERING BV SERIEUZE SPELER IN DIGITALE VEILIGHEID

“IEDEREEN IS KWETSBAAR”

Wie tegenwoordig het nieuws volgt, ziet dat er steeds vaker meldingen zijn van digitale aanvallen op overheden, bedrijven en particulieren. Als je bedenkt dat alleen de uitzonderlijke gevallen het nieuws halen, zou duidelijk moeten zijn dat cybersecurity in het bedrijfsleven bovenaan de agenda zou moeten staan, want de gevolgen van een hack zijn enorm. Dat is volgens ethical hacker Jeffrey Kosman van JDS bedrijfsautomatisering bv uit Venray zeker niet het geval. “De urgentie ontbreekt. ‘We hebben antivirussoftware en een firewall, wij zijn veilig’, dat is de gedachte. Tot het fout gaat. En het gaat fout als je geen maatregelen neemt, kwestie van tijd.”



Jeffrey Kosman heeft inmiddels tientallen opleidingen in ICT-omgevingen achter de rug. De laatste als ethical hacker bij een opleidingsinstituut in Eindhoven. “Omdat mijn werkgebied me enorm interesseert en ik het vergroten van mijn kennis als een sport zie. Tegenwoordig vooral digitale veiligheid, want op dat gebied moet er nog veel gebeuren. Om te beginnen moet de bewustwording onder bedrijven worden vergroot. Ze worden gegarandeerd tientallen keren per dag aangevallen, meestal zonder gevolgen. Maar als het een keer raak is, dan is het meteen ook goed mis.”

MANAGED SERVICE PROVIDER

JDS bedrijfsautomatisering bv besteedt bijzonder veel aandacht aan de nieuwste ontwikkelingen op het gebied van veiligheid. “Omdat er elke dag nieuwe ontwikkelingen zijn die we via allerlei informatiebronnen volgen. JDS is een zogeheten Managed Service Provider (MSP), aangesloten bedrijven maken dus gebruik van onze IT-diensten. Dat betekent automatisch dat onze beveiliging perfect in orde moet zijn en dat is ook zo, daar zijn we 24 uur per dag mee bezig. Het

grootste gevaar ligt echter niet hier, maar ligt in de laptops, IoT-apparaten, werkstations of smartphones van de bedrijven zelf. Hoe vaak zit een medewerker ergens langs de snelweg bij een kop koffie niet op een onbeveiligd wifi-netwerk, wie maakt er in het bedrijf gebruik van welke computer, gaat de laptop mee naar huis en kan een medewerker daar zelf apps op downloaden? Of hoe zit het met beveiligingscamera's, of andere IoT-apparaten, zijn die afgeschermd? Het merendeel is dat niet. Het zijn allemaal mogelijkheden voor hackers om in een bedrijf binnen te komen. Als ze eenmaal binnen zijn, hebben ze alle tijd om rustig rond te kijken, bijvoorbeeld alle interessante (klant)gegevens te kopiëren of rekeningen te plunderen, gewoon te doen waar ze zin in hebben. Soms zijn ze al maanden in een systeem binnen voor ze toeslaan.”

BEWUSTWORDING

JDS bedrijfsautomatisering bv gaat heel ver in preventie. “Cybercrime is tegenwoordig een bedrijfstak met hoge rendementen. Op allerlei internetfora circuleren bijvoorbeeld gewoon databases met wachtwoorden, die zijn te koop voor elke kwaadwillende. Ons werk begint

ermee bewustwording bij bedrijven te kweken, om op alle niveaus duidelijk te maken welke risico's ze lopen. We vertellen ze wat ze ter bescherming kunnen doen, hoe ze hun veiligheidsprotocollen kunnen aanscherpen. Wij beschikken ook over manieren om wachtwoordmanagement vorm te geven, zodat apparaten moeilijker te hacken zijn. We leren klanten te denken volgens het ‘zero trust’ principe, vertrouw niets en niks, want geen enkel object – koelkast, auto, camera, telefoon – is veilig. Bovendien maken we noodplannen voor onze klanten. Als het bij een bedrijf dan toch misgaat, je wordt gehackt, hoe, wat, waar en door wie wordt actie ondernomen? Wat kunnen we doen om alles weer zo snel mogelijk werkbaar te maken? Noem het maar een crisisplan in geval van een hack, je hebt dan in elk geval nagedacht over wat je in dat geval te doen staat. Ten slotte toch nog maar een keer het advies: neem digitale veiligheid serieus. Zorg dat je je bewust wordt van de risico's en onderneem actie, in plaats van achteraf stappen te moeten nemen om te redden wat er te redden valt.”

www.jds.nl

— ATTRACTIEPARK —

TOVERLAND

NIEUW: CREËER JULLIE EIGEN FESTIVALTERREIN IN TOVERLAND



Stel je voor: je betreedt een magisch attractiepark via een exclusieve eigen entree en ziet daar een geweldig groot festivalterrein. De swingende muzikale klanken brengen je in zomerse sferen en een overheerlijke barbecuegeur komt je tegemoet. Als je een lekker drankje in ontvangst neemt zie je ondertussen verderop een spectaculaire achtbaan naar beneden razen. In Toverland is het deze zomer allemaal mogelijk.

Tamara Thijssen, Manager Sales Business & Events bij Attractiepark Toverland, vertelt: "Eén van de belangrijkste trends in de vrijetijdssector is festivalisering; we zijn allemaal steeds weer op zoek naar nieuwe belevenissen. Bij onze reguliere daggasten zien we dit onder andere ook terug in de toenemende populariteit van parkevenementen zoals de Midzomeravonden en Halloween, maar ook bij bedrijfsevenementen zien we een toegenomen vraag naar een unieke setting."



PROEF DE FESTIVALSFEER

In Toverland vinden jaarlijks ruim 150 bedrijfsevenementen plaats, uiteenlopend van 100 tot 10.000 gasten. Een groot deel hiervan wordt gepland tijdens openingstijden van het park, als ook vele reguliere daggasten het Noord-Limburgse attractiepark bezoeken. "We waren op zoek naar een locatie waarbij we overdag grotere groepen voor bedrijfsevents konden ontvangen en tegelijkertijd een ontspannen sfeer konden blijven garanderen. Deze hebben we nu gevonden in de vorm van een prachtig aangeklede stretchtent in onze Tovertuin; de plek waar de geschiedenis van Toverland bijna 20 jaar geleden begon. Het voelt hier direct alsof je een festivalterrein betreedt!"

"De groene omgeving en sfeervolle setting - met de houten achtbaan Troy op de achtergrond - is van zichzelf al betoverend, maar kan verder volledig naar eigen wens worden samengesteld. Zo is er de mogelijkheid om gebruik te maken van een exclusieve eigen entree tot het park en is er volop gelegenheid tot de inzet van bijvoorbeeld entertainment, muzikanten en foodtrucks." zegt Tamara. Ook zijn er vele mogelijkheden qua branding. Hiermee wordt het niet alleen een festival op maat, maar ook nog eens in de look & feel van uw eigen bedrijf.

JUNI EN SEPTEMBER

De nieuwe eventlocatie in de Tovertuin kan dit jaar exclusief geboekt worden in juni en september, biedt plaats aan groepen van 200 tot 1.000 personen en is zowel overdag als na sluitingstijd geschikt voor een magisch mooie dag of avond. "Zo kan bijvoorbeeld ideaal een familiedag worden georganiseerd. Medewerkers bezoeken het park met hun eigen gezin, maar tijdens een lunch, borrel of afsluitende barbecue in een exclusief eigen gedeelte van het park kunnen ze ook nog eens gezellig hun collega's op een laagdrempelige manier en in een ontspannen omgeving beter leren kennen."

Wij denken graag met je mee!



077 - 467 70 50



info@toverland.nl

Team Toverland Business & Events

BUSINESS & EVENTS



Tamara Thijssen
Manager Sales Business & Events





LANDGOED BLEIJENBEEK IS VEEL MEER DAN EEN GOLFBAAN

“DE NATUUR VAN ONS LANDGOED IS EEN GESCHENK”

Zo'n tien jaar geleden was golf de sport in opkomst, maar de crisis in 2008 bracht daar snel verandering in. De stijgende lijn veranderde in een neerwaartse spiraal en dat vroeg om aanpassingen. Golfbaan Bleijenbeek in het Limburgse Afferden, geopend in 2005, had net de eerste groeistruipen doorstaan toen ook daar de crisis toesloeg. Maar Bleijenbeek bleek meer dan een golfbaan. Yvonne Derksen en Maud van Oijen vertellen er meer over.

Yvonne Derksen (25 jaar) kwam na haar studie Communicatie als marketeer terecht in Afferden. Maud van Oijen (27 jaar) was stewardess bij Transavia, maar vindt toch meer voldoening als verantwoordelijke voor sales & events op het landgoed. Ze was daarvoor in andere functies al jaren werkzaam op de golfbaan. “Misschien was de crisis wel een ‘blessing in disguise’. Het leerde ons op een andere manier naar het landgoed te kijken, naar Bleijenbeek als meer dan de zoveelste golfbaan in Nederland. Dat was de start van een periode van verandering. We zijn nu een locatie waar vele doelgroepen terecht kunnen voor uiteenlopende bezigheden. Natuurlijk om een balletje te

slaan - dat blijft voor ons heel belangrijk - maar ook om heerlijk te eten, ons golfmuseum te bezoeken, te genieten van het prachtige uitzicht op het terras, te fietsen of te wandelen, te trouwen of plezier te maken tijdens een andere feestelijke bijeenkomst.”

DE MAASDUINEN

Landgoed Bleijenbeek ligt in het noordelijkste puntje van Nationaal Park Maasduinen. Het landgoed is zo'n 125 hectaren groot, waarvan 30 hectare bos, met onder andere een ruïne en een boerderij. De ruïne is een voormalig kasteel dat begin 1945 door oorlogshandelingen werd verwoest. Op het terrein vinden bezoekers een 18 holes golfbaan, een par-3/4 baan, een Pitch & Puttbaan met oefenfaciliteiten, een eigen golfschool en een prachtig clubhuis met restaurant. “De omgeving en de lay-out van onze baan maken ons bijzonder aantrekkelijk. De natuur van het landgoed was een geschenk. Het landgoed ligt in de mooiste natuur van Nederland, we kunnen de concurrentie met de Hoge Veluwe fluitend aan. Prachtig, ongerept, rustig en daar besteden we in samenwerking



met de provincie en lokale besturen volop aandacht aan. De rest van de wereld moet Maasduinen namelijk nog ontdekken. We zijn inmiddels als de noordpoort van het Nationale Park officieel bezoekerscentrum en dat werkt uitstekend. Dan krijg je meer bezoekers, andere bezoekers, natuurliefhebbers, fietsers en wandelaars, die natuurlijk van harte welkom zijn, ook in ons restaurant. Dat restaurant is trouwens een prachtige locatie voor feest of bruiloft, daar hebben we in onze marketing veel aandacht aan besteed en ook dat werkt. De ruïne – overigens een officiële trouwlocatie – werd door allerlei partijen uitstekend geconserveerd en weer toegankelijk gemaakt, zodat er rondleidingen met gidsen kunnen worden georganiseerd. Door in de omgeving meer aandacht te besteden aan het feit dat ons restaurant voor iedereen is geopend trokken we nieuwe klanten, die meteen zien dat een clinic misschien wel een keer een leuk idee is voor een familiebijeenkomst. Kwestie van communiceren en de toegankelijkheid verlagen: ‘Iedereen is welkom!’ is het devies.”

GROEI

Landgoed Bleijenbeek heeft de opgaande lijn inmiddels weer te pakken. “Golf groeit weer en dat merken we. Niet alleen het aantal leden stijgt, maar ook de greenfeespelers die gewoon een dagje komen golfen. Onze baan is aantrekkelijk, we staan nu zelfs in de top 3 van Limburgse golfbanen. Dat trekt spelers uit het hele land en België en Duitsland aan. We grenzen aan Duitsland en dus zijn ook veel Duitsers lid van de vereniging. We zijn meerdere samenwerkingen gestart, bijvoorbeeld met hotels in de buurt waarmee we allerlei speciale acties organiseren, maar ook met collega-golfbanen. Ook de

**“GOLF IS HIER
ZEKER GEEN
ELITAIRE SPORT,
ONS CLUBHUIS
IS GEOPEND
VOOR
IEDEREEN”**

zakenmarkt, het aantal businessclubgolfers en de golfevenementen die door bedrijven worden georganiseerd, groeit weer gestaag. Daarnaast worden er weer steeds meer bedrijfsuitjes of personeelsbijeenkomsten georganiseerd al dan niet in combinatie met golf.”

BLEIJENBEEKSE OERBLEIJ

Golf stond jarenlang bekend als een elitaire sport, alleen toegankelijk voor mensen met een goed gevulde portemonnee. “Die tijd ligt ver achter ons. Wij hebben vanaf de opening van onze golfbaan gekozen voor een laagdrempelige aanpak. Golf is hier zeker geen elitaire sport, ons clubhuis is geopend voor iedereen. Dat levert ook nooit problemen op, de verschillende doelgroepen zitten elkaar absoluut niet in de weg. Families komen in de regio wandelen of fietsen, ze bezoeken onze ruïne, toerfietsers genieten even van het prachtige uitzicht, we hebben in de zomer bovendien een aantal camperplaatsen beschikbaar. We hebben hier sinds oktober 2018 met Bleijenbeekse Oerbleij zelfs ons eigen bier gebrouwen van historisch roggezaad in samenwerking met de Universiteit van Wageningen. Wij werken er graag aan mee, het is een sympathiek initiatief en het helpt ons bij het vergroten van onze naamsbekendheid en het verbeteren van de exploitatie. En dat werkt, iedereen die zelf een glas Bleijenbeekse Oerbleij wil proeven (en dat is zeer aan te raden) kan terecht in ons clubhuis. Van harte welkom!”

www.bleijenbeek.nl





40 “WIJ KUNNEN ZOVEEL MEER DAN FILMS VERTONEN”

De stadswijk Belvédère in Maastricht stond vroeger in het teken van de fabriek Koninklijke Sphinx. Tegenwoordig worden er in het Sphinx-kwartier geen tegels en sanitair meer geproduceerd, maar organiseert Pathé Maastricht hier bijzondere events voor het bedrijfsleven.

Sinds het vertrek van de Koninklijke Sphinx is er in de stadswijk Belvédère veel gebeurd. Het voormalige industrieterrein is omgedoopt tot het Sphinx-kwartier, een woon- en cultuurwijk. Tussen de monumentale fabriekgebouwen herrijzen woningen, appartementen en diverse winkels. “In 2015 was Pathé Maastricht een van de eerste nieuwkomers op het terrein”, vertelt Theater Manager Lore Steegmans. “Het filmtheater ligt voor het industriële rijksmonument het Eiffelgebouw. Hier lagen vroeger de tunnelovens van Sphinx. De voormalige brandgang die

tussen het Eiffelgebouw en Pathé Maastricht ligt, is omgedoopt tot de Sphinx-passage. In deze overdekte passage staan vitrines met aardewerk opgesteld. Ook zie je er onze bijzondere buitenmuur die is bedekt met 30.000 tegels die diverse tableaux over de geschiedenis van de lokale aardewerkproductie laten zien.”

Pathé Maastricht zelf is een opvallend gebouw. “Omdat we voldoende faciliteiten voor de particuliere en zakelijke markt wilden bieden, hebben we gekozen voor acht kleinere zalen. Van de gemeente Maastricht mochten we vanwege de ligging naast het Eiffelgebouw niet de hoogte in. Daarom liggen de zalen naast elkaar en valt Pathé op door de langgerekte vorm.”

EXCLUSIEVE VOORSTELLING

Wie in Pathé Maastricht een zakelijk event wil organiseren, kan uiteraard in een of meer zalen terecht. De capaciteit

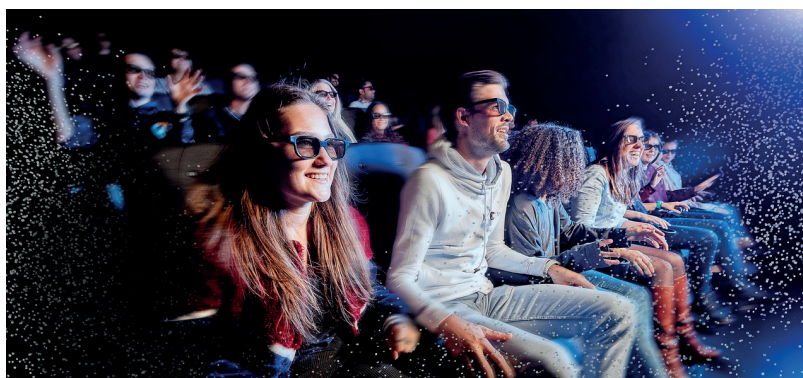
varieert van 92 tot 165 personen. Alle ruimtes hebben uitstekende audiovisuele faciliteiten. Eén zaal is uitgerust met 4DX waarbij de reguliere bioscoopbeleving wordt uitgebreid met bewegende stoelen, wind, water en geur. Steegmans: “Alles wat je op een scherm wil vertonen, kunnen we in onze zalen laten zien. Bedrijven gebruiken de ruimtes graag voor presentaties, maar we mogen ook regelmatig colleges van de Universiteit van Maastricht hosten. Studenten hebben zelfs een voorkeur voor onze locatie en vragen altijd of ze popcorn mee mogen nemen in de zaal. Wanneer de filmregistraties van de concerten op het Vrijthof hier worden vertoond, komt André Rieu met zijn team hoogstpersoonlijk de preview bekijken.”

Bedrijven kunnen ook exclusief een filmvoorstelling afhuren voor hun zakenrelaties of medewerkers, al dan niet in combinatie met een borrel, receptie of diner in de VIP-ruimte op de eerste verdieping. Deze VIP-ruimte is tevens geschikt voor trainingen of vergaderingen. Wie meer ruimte nodig heeft, kan de VIP-ruimte samen met het Pathé Café afhuren. Dit café ligt direct onder de VIP-ruimte en heeft een lichte, frisse Scandinavische inrichting met heel houtelementen. Het Pathé Café is ook als losse ruimte beschikbaar voor recepties en walking diners.

EVENTS OP MAAT

Nog niet iedereen denkt bij Pathé Maastricht direct aan de vele mogelijkheden die de zalen, de VIP-ruimte en het Pathé Café bieden. “Maar we kunnen echt veel meer dan alleen films draaien”, lacht Steegmans. “Wij nodigen opdrachtgevers van evenementen dan ook altijd graag uit voor een persoonlijke rondleiding. Wanneer we vertellen wat we allemaal kunnen organiseren, verwachten ze dat vaak niet. Bovendien beschouwen we elk event als een maatwerk-project en willen we de verwachtingen van de opdrachtgever overtreffen. We kunnen bijvoorbeeld de aankleding en de catering helemaal op het thema van de bijeenkomst aanpassen, inclusief het tonen van het bedrijfslogo op de schermen in de foyer. De lokale en landelijke cateraars waarmee we werken zijn bijzonder creatief en kunnen voor elk event een passend menu op maat maken, van een borrelarrangement met huisgemaakte bitterballen, mini cheeseburgers en groentekroketjes tot een keur aan wereldse gerechten. Elk event kunnen we personaliseren en aanpassen aan het thema van het bedrijf of de bijeenkomst. We nodigen bedrijven van harte uit om kennis met ons te komen maken. De mogelijkheden hier zijn eindeloos.”

pathe.nl/business



Aanbevolen Locaties

5

1 4

2

3



1 Wereldpaviljoen Steyl

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



2 Hostellerie de Neerhof

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



3 Kasteel De Keeverberg

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



4 Maashof

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



5 Landgoed De Barendonk

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



Foto Shutterstock/Fokke Baarssen

POTENTIËLE SLEUTELROL BIJ ENERGIETRANSITIE

WATERSTOF IS HOT

De toepassingen van waterstof zijn divers: in de industrie, voor elektriciteitsproductie, als brandstof voor vrachtwagens en auto's en voor de verwarming van gebouwen. Maar het is vooral de inzet voor transport en grootschalige opslag van duurzame energie die zorgt voor een potentiële sleutelrol in de energietransitie. "Slimme combinaties van elektriciteit en waterstof dragen bij aan een betaalbare en snelle overgang naar een duurzaam energiesysteem", zegt hoogleraar Ad van Wijk.

Er gaat bijna geen dag voorbij of er wordt een nieuw waterstofinitiatief aangekondigd, zo lijkt het. Een woonwijk in Hoozeveeën met een eigen waterstofcentrale. De verkenning van transnationale businesscases voor groene waterstof in Nederland en Noordrijn-Westfalen. En Shell, Gasunie en Groningen Seaports die plannen aankondigen voor 's werelds grootste offshore windpark en Europa's grootste waterstof-

fabriek in de Eemshaven. "Een wereld van verschil met een aantal jaren geleden", zegt Ad van Wijk, hoogleraar Future Energy Systems aan de TU Delft. Als het Coronavirus geen roet in het eten gooit, worden de Olympische Spelen in Japan een echte showcase voor waterstof. "Dat wordt ingezet voor transport van sporters en officials en voor de energievoorziening in het Olympisch dorp. De exposure die dit oplevert, draagt zeker bij aan het momentum voor waterstof."

GRIJS, BLAUW, GROEN

Waterstof is een energiedrager die gemaakt kan worden uit fossiele energie zoals gas of kolen, maar ook uit duurzame energiebronnen zoals zon of wind. "De in chemie en petrochemie gebruikte waterstof wordt gewonnen uit aardgas waarbij CO₂ vrijkomt. Dat noemen we grijze waterstof", aldus Van Wijk. "Als deze CO₂ wordt afgevangen en opgeslagen in bijvoorbeeld lege gasvelden, is sprake van blauwe waterstof.

Via grootschalige windparken opgewekte energie kan na omzetting in waterstof aan land worden gebracht en verder gedistribueerd.

“DE ENERGIE-TRANSITIE IS EEN COMPLEXE MATERIE DIE OVERALL INZICHT VEREIST.”

Ontstaat waterstof door elektrolyse waarbij water met behulp van elektriciteit wordt gescheiden in waterstof en zuurstof en deze elektriciteit is afkomstig van zon en wind, dan is dat groene waterstof. Via een omgekeerd proces, de brandstofcel, kan weer elektriciteit worden gemaakt door samenvoeging van waterstof en zuurstof uit de lucht.”

HINDENBURG

Als het gaat om veiligheid wordt vaak gerefereerd aan de brandende Hindenburg in 1937. “Die zeppelin was gevuld met waterstof. Maar dat is extreem licht en stijgt met 72 km/uur op. Dus toen de Hindenburg openscheurde, vervloog de waterstof razendsnel. Wat brandde, was het omhulsel.” Net als bij elke vorm van energie en energieopslag zijn er ook bij waterstof risico's. “Maar het is zeker zo veilig, zo niet veiliger dan aardgas. Zo komt bij verbranding van waterstof nooit koolmonoxide vrij.”

VERVANGER VAN AARDGAS

Zoals de Hindenburg illustreert, is de inzet van waterstof allesbehalve nieuw. “In de industrie wordt het al lange tijd bij verschillende processen gebruikt. Denk aan de productie van ammoniak en in raffinaderijen.” Maar de mogelijke toepassingen zijn veel diverser, bijvoorbeeld in de gebouwde omgeving. “Waterstof kan prima dienen als – gedeeltelijke – vervanger van aardgas. Een verwarmingsketel die werkt op waterstof is vergelijkbaar met de aardgasvariant die we nu gebruiken. Ook een brandstofcel die elektriciteit én warmte maakt, kan in de toekomst interessant zijn voor woningen. In Japan wordt deze al toegepast.”

ZWAAR TRANSPORT

Voor vervoer is waterstof eveneens een mogelijke brandstof. “In feite is dit ook een vorm van elektrisch rijden. In plaats van dat stroom uit een accu komt, wordt deze met een brandstofcel gemaakt uit water- en zuurstof.” Waterstof wordt nu nog vooral ingezet voor zwaar transport. “Als je dit met batterijen wilt doen, zijn er daar zoveel van nodig dat de gewichtstoename een bottleneck wordt. Tanken van waterstof gaat veel sneller dan opladen en de actieradius is groter. Cruciaal voor bussen, trucks en schepen.”

WISPELTURIGE OVERHEID

Ook voor personenauto's kan waterstof een interessant alternatief zijn. “Een dekkende infrastructuur is dan een vereiste. In ons land zijn er amper waterstofstations. Er is wel een subsidieregeling maar van een echte aanjaagrol van de overheid is geen sprake.” In Duitsland is dat heel anders. “In een consortium met grote benzinemaatschappijen realiseert de overheid daar tot 2023 een netwerk van 400 waterstof-

tankpunten. Dit zal voor een enorme impuls zorgen. Begin februari 2020 waren er al 82 operationeel.”

Bij nieuwe energiesystemen is regie van de overheid essentieel, benadrukt Van Wijk. “Duitsland voert al tientallen jaren een consistent beleid. Onze overheid is veel wispelturiger. Daar is nog veel te winnen.”

EUROPA EN DE EVENAAR

Wellicht de grootste potentiële impact heeft waterstof als energiedrager. “Een vat olie of kuub gas heeft overal ter wereld dezelfde energie-inhoud. De energieopbrengst van zon en wind daarentegen verschilt sterk per locatie. Rond de evenaar leveren zonnepanelen het hele jaar door eenzelfde hoeveelheid energie, twee tot drie keer zoveel als in Europa. Bovendien is in grote delen van Europa de energievraag hoog als de opbrengst van zonnepanelen laag is. Opslag van energie in batterijen is kostbaar en niet mogelijk voor een langere periode. Daarom moeten we andere oplossingen zoeken voor de ambitie om volledig over te schakelen op groene energie. Met waterstof kun je zon- en windstroom over grote afstanden transporteren en opslaan, bijvoorbeeld in zoutkoepels. Daar slaan we ook al tientallen jaren aardgas in op. Voor het transport kan het bestaande gasleidingennet worden gebruikt. Vervolgens kan waterstof na omzetting worden ingezet voor de eerdergenoemde toepassingen: industrie, elektriciteitsproductie, vervoer en de verwarming van gebouwen.”

UTOPIE

Dat een klein en dichtbevolkt land als Nederland zelf in haar duurzame energievoorziening kan voorzien, is een utopie. “We importeren nu al meer dan de helft van onze energie. In 2018 werd Nederland zelfs voor het eerst netto-importeur van aardgas. Het is simpelweg onmogelijk om alle benodigde groene energie hier op te wekken. Kijk naar de grote weerstand die er nu al is tegen windmolens en zonnepanelen. Daarom zullen we ook duurzame energie van buiten ons grondgebied moeten betrekken. Bijvoorbeeld van grootschalige windparken ver weg op de Noordzee. Als de daarmee opgewekte energie omgezet wordt in waterstof, kan dat via bestaande gasleidingen op zee aan land worden gebracht en verder gedistribueerd.”

VLUCHTELINGENSTROOM

Als het gaat om de zon als energiebron ziet Van Wijk grote mogelijkheden in Noord-Afrika. “De Sahara is twee keer zo groot als heel Europa, dunbevolkt en met ideale omstandigheden voor zonne-energie. Na omzetting in waterstof kan de daar opgewekte energie via tankers of – deels al bestaande – gasleidingen naar Europa worden vervoerd.”



46 Alles draait om de kostprijs. “In de Sahara wek je nu zonnestroom op voor 1,5 eurocent per kWh. Mocht je deze energie willen transporteren via kabels dan is dat vele malen duurder dan met waterstof door pijpleidingen. Met de kosten voor omzetting in waterstof – inclusief het voor elektrolyse benodigde gedemineraliseerde water – plus transport- en opslagkosten kan de prijs concurreren met hier opgewekte zonne-energie.”

Bijkomend effect: grootschalige energieproductie in Noord-Afrika draagt bij aan de welvaart in het gebied. “Dit kan van invloed zijn op de vluchtelingenstroom. Deze impact wordt onderkend door eurocommissaris Frans Timmermans, zo bleek tijdens een toelichting op zijn klimaatplannen.”

MILKRUN

Genoemde voorbeelden hebben veelal betrekking op de langere termijn. Wat kunnen ondernemers nu al met waterstof? “Steeds meer bedrijven gebruiken waterstoftrucks voor zwaar transport,” aldus Van Wijk. “Gemeenten bouwen vuilnis- en veegwagens om naar waterstof. En Future Proof Shipping wil een binnenvaartschip geschikt maken voor waterstofaandrijving.”

In de Valleiregio zijn er concrete plannen voor een Milkrun, een tankwagen die waterstof levert voor de aandrijving van vorkheftrucks. “Die rijden nu vaak op batterijen. Het opladen ervan kost veel tijd, in tegenstelling tot het tanken van waterstof. In distributiecentra die 24/7 operationeel zijn, kan waterstofaandrijving een interessante businesscase opleveren. Er zijn immers minder vorkheftrucks nodig.”

In de Valleiregio zijn er plannen voor een Milkrun, een tankwagen die waterstof levert voor de aandrijving van vorkheftrucks.

Waterstof is een kansrijke toepassing voor zwaar transport. Theo Pouw laat een truck ombouwen naar waterstof en bestelde een nieuwe Nikola Tre-waterstoftruck. De bouwtoeleverancier is ook bezig met de ontwikkeling van een waterstofschip.



Foto Theo Pouw

FELLE DISCUSSIES

Om de potentie van waterstof ten volle te benutten, zijn ingrijpende overheidskeuzes en grootschalige investeringen nodig. Mede daardoor zijn de discussies over de voor- en nadelen van waterstof soms fel. “De toon ervan verbaast me wel. In andere landen zie je dat amper.” Ook Van Wijk wordt aangevallen; hij zou een te rooskleurig perspectief schetsen voor waterstof. “Maar de energietransitie is een complexe materie die *overall* inzicht vereist. Vaak focust iemand op de negatieve eigenschappen van waterstof. Door de benodigde omzettingen is het minder efficiënt dan duurzame energie die je direct kunt inzetten via accu’s. Maar het gaat niet om deze systeem-efficiency maar om de totale kosten van een systeemoplossing. Als duurzame energie langere tijd moet worden opgeslagen of over grote afstanden vervoerd moet worden, valt de berekening vaak in het voordeel van waterstof uit.”

GEEN HEILIGE GRAAL

Waterstof is niet de heilige graal, benadrukt Van Wijk. “Rijd je alleen korte afstanden dan voldoet een auto met batterijen prima. En bij optimaal geïsoleerde nieuwbouwwoningen volstaat lage temperatuurverwarming met zonnepanelen, een warmtepomp en warmteterugwinning. Maar voor veel bestaande woningen – denk aan oudere gebouwen zonder spouwmuur en met houten vloeren – is dit systeem ongeschikt. De benodigde investeringen zijn simpelweg te hoog. Waterstof kan dan uitkomst bieden, bijvoorbeeld voor verwarming op piekmomenten, als onderdeel van een hybride systeem. Het bestaande gasleidingnet behoudt daarbij zijn functie. Dergelijke slimme combinaties van elektriciteit en waterstof dragen bij aan een betaalbare en snelle overgang naar een duurzaam energiesysteem.”



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 en in onze brochure vindt u ruim 100 uitgekende 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!



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



271

succesvolle
transacties

93.428 m²

bedrijfsruimte

28.734 m²

kantoorruimte

18.214 m²

winkelruimte

Het afgelopen jaar hebben wij diverse opdrachtgevers geholpen met onze kennis en ervaring.

Ook verkopen of verhuren?

Ons team van specialisten staat voor u klaar, samen maken we 2020 succesvol.



info@boek-offermans.nl | boek-offermans.nl



**Boek &
Offermans**

DYNAMIS Makelaars