



Dit document wordt u aangeboden door:

NOORD-LIMBURG

BUSINESS

[klik hier voor meer artikelen](#)

NOORD-LIMBURG

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 7 | NUMMER 3 | JULI 2013

BUSINESS®

Coverstory Facility Support Het 'Huis van de stad' optimaal ontzorgd

Forum fusies en overnames
Strategie is essentieel

Green- en funtestdag

"Dit is echt een racemonster"

Nationaal

De nieuwsgierigheid
van George Banken



MINI HOLLAND STREET.

GOING DUTCH. VANAF € 20.995,-

LEASE VANAF € 449,- *P/MD



VOL MET OPTIES o.a.:

- Sportstoelen met stof/lederen bekleding
- 16 inch lichtmetalen velgen 6-star Twin Spoke
- Airconditioning
- MINI Navigatiesysteem
- MINI Connected
- Bluetooth tel. voorbereiding met USB audio interface
- Chrome Line interieur en exterieur pakket
- Cruise Control
- Multifunctioneel met leder bekleed sportstuur

* vraag naar de voorwaarden



DE MAASSCHE MINI

Hudsonweg 1, 5928 LW Venlo

T 077 – 355 23 33

www.demaasschemini.nl

VOORWOORD



Zonnige tijden

Terwijl ik de laatste hand leg aan deze editie van Noord-Limburg Business en dit voorwoord typ, dwalen mijn gedachten steeds af naar mijn naderende vakantie. Waarschijnlijk zal iedereen daar inmiddels wel aan toe zijn. Zelf heb ik nog geen vaste plannen, maar wellicht zal de zon nog de nodige inspiratie geven. Maar daarvoor moet die warmtebol natuurlijk wel eerst eens achter die wolken vandaan komen.

Volgens de deelnemers aan het forum over fusies en overnames schijnt ook voor MKB-ondernemers die nadenken over een fusie of overname, zeker de zon achter de wolken. Want hoewel de vooruitzichten - ook met het verkrijgen van een financiering - er misschien niet al te zonnig uitzien, zijn er wel degelijk mogelijkheden om een dergelijk traject van de grond te krijgen.

Een sector waar de wolken zich steeds meer samen lijken te pakken, is die van de zorg. Door de nodige bezuinigingen wordt het basispakket steeds verder uitgekleeft en lijkt de kwaliteit van de zorg verder achteruit te gaan. Gelukkig is de Provinciale Raad voor de Volksge-

zondheid Limburg daar in 2010 al mee aan de slag gegaan. Meer hierover leest u in het artikel over ondernemen in de zorg.

Ten slotte vond er op 13 juni de jaarlijkse Green- en funtestdag plaats. Traditiegetrouw vielen er de nodige spatjes regen, maar gelukkig kon dat de ontspannen sfeer niet bederven. Sommige testauto's waren zelfs in staat om een instant vakantiegevoel op te wekken. Aanluitend aan deze dag vond de tweede BoB-borrel van Noord-Limburg Business plaats. De klassieke ijskar die na het buffet werd gepresenteerd, vond ik een treffend pleidooi voor zomers weer de komende tijd.

Ik wens u alvast een prettige vakantie toe. En voor de thuisblijvers; hopelijk heeft de ijskar geholpen en komt er nog heel veel zon!

Met vriendelijke groet,

Sofie Fest
Hoofdredacteur
Sofie@vanmunstermedia.nl



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

JAARGANG 7
juli 2013, editie 3

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

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Sofie Fest

REDACTIEBIJDRAGEN
Hans Hajée
Hans Hooft

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

FOTOGRAFIE COVER
Marlies Laenen

FOTOGRAFIE GREEN- EN
FUN TESTDAG
Marlies Laenen

DRUK
Boumans en Verhagen

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

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

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

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

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

BUSINESS NATIONAAL
Landelijk katern van de
regionale zakenmagazines

Postbus 14101, 3508 SE Utrecht
T 030-2512818 E ub@wxs.nl
I www.business-nationaal.nl
EINDREDACTIE: Hans Hajée
REDACTIEMEDEWERKERS:
William ten Brink, Arie Craanen,
Paul de Gram, Cees Louwers,
Mart Rienstra, Tony Vos
ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
T 030-2512818 E ub@wxs.nl
VORMGEVING bpMedia + Design

- 6** Coverstory: Facility Support
- 8** Forum fusies en overnames: Strategie is essentieel
- 13** C2C ExpoLAB: Cradle to Cradle voor iedereen
- 14** Zorgsector: Geen business as usual
- 17** De stelling: 'Zorg moet mensenwerk blijven'
- 18** Kick-off BoB bij The Scelta Institute
- 20** Graphic & Mail: Klaar voor de digitale toekomst
- 23** Rühl Haegens Molenaar: Outsourcing: iets voor u?
- 24** Column DAS: Voortschrijdend inzicht
- 25** Business Flitsen
- 25** Column TRIAS: Land- en tuinbouw loont!
- 26** Moda Bardolino: Kleding maken de zakenman
- 27** BS Morgen is grensverleggend
- 30** Business Flitsen

NATIONAAL



I George Banken voor de derde keer succesvol met Detron

'Ik wil alles weten'



VI Big data geen toekomstmuziek maar realiteit

The next big thing?



XIV Meer interactie tussen onderwijs en bedrijfsleven noodzaak

GROEIEND TEKORT AAN ICT'ERS NOOPT TOT ACTIE

Green- en Funtestdag

- 32** Algemene impressie
- 36** BoB: Uniek cross-over moment
- 38** Reacties van testrijders
- 40** Testverslagen



Forum fusies en
overnames: Strategie is
essentieel



De marges zijn flinterdun.
Er hoeft maar iets te
gebeuren en er is sprake
van verlies.



"Menselijk contact en
aandacht zal altijd
mensenwerk blijven."



De basis is gelegd voor een
netwerk met toekomst.



Tussen 'kennen' en 'kennen'
zit een verschil van dag en
nacht.



Gelukkig deden de
meeste wagens ook
uitstekend dienst als
schrijfsteun.



"Deze wagen is alleen aan te
bevelen aan mensen die bij
het CJIB werken."

Het 'Huis van de stad' optimaal ontzorgd

FOTOGRAFIE MARLIES LAENEN

Als ondernemer wil je je liever bezig houden met de core business van je bedrijf, dan wekelijks controleren of de brandblussers nog goed hangen of dat er nog genoeg schoonmaakmiddelen in de voorraadkasten staan. Facility Support weet dit als geen ander en kan op het gebied van facility management elke ondernemer optimaal ontzorgen. Theater de Maaspoort in Venlo maakt daar dankbaar gebruik van.

Theater de Maaspoort is met de bouw van een extra theaterzaal en een tweede restaurant volop in ontwikkeling. Het is de bedoeling dat het 'Huis van de stad' uitgebreid wordt met activiteiten voor elke doelgroep en leeftijdscategorie. Voor die tijd moet er volgens directeur Leon Thommassen ook op organisatorisch niveau het nodige gebeuren. "Theater de Maaspoort is op dit moment flink aan het reorganiseren. We zijn onder andere op zoek naar slimme oplossingen om kosten te besparen. Dat doen we onder andere door middel van outsourcing. Zo werken we samen met een externe horecapartij en schakelen we op het gebied van licht- en geluidstechniek voornamelijk freelancers in. Dat is een ideale, flexibele manier om expertise en vakkrachten in te zetten zonder dat je te maken hebt met vaste loonkosten die doorlopen, ook wanneer er geen werk is."

Logische zet

Thommassen werkt sinds vier jaar op soortgelijke wijze samen met Facility Support, die bij Theater de Maaspoort onder andere de schoonmaakactiviteiten, glasbewassing, beveiliging en brandpreventie voor haar rekening neemt. "Ik werk zelf graag aan duurzame relaties. Het was voor mij een logische zet om voor de eerste stappen tot outsourcing van bepaalde interne bedrijfsprocessen, zoals de schoonmaak, eerst bij onze partners te kijken", vertelt Thommassen. "Henk Poels, directeur van Facility Support, was toen al lid van onze Businessclub Theater & Zaken en bleek de expertise in huis te hebben om ons te helpen. De afgelopen jaren hebben we in het ver-



Henk Poels en Leon Thommassen



Over Theater de Maaspoort

Theater de Maaspoort beschikt over drie theaterzalen, vier foyers en drie vergaderzalen. Het theater ondergaat op dit moment een omvangrijke metamorfose. Inmiddels zijn alle publieksgebieden, de grote theaterzaal, de voorgevel en de kantoren gerenoveerd. In de nieuwe sfeervolle brasserie Luif Aete & Drinke zwaait Ria Joosten Catering & Evenementen Venlo de culinaire scepter. Tijdens de tweede fase, waarin het theater zich nu bevindt, worden er een extra theaterzaal en een restaurant met buitenterras op de tweede verdieping gerealiseerd met uitzicht over de Maas en de Oude Markt. De heropening staat gepland voor september 2013. Het theater kent een zeer gedifferentieerd aanbod voor verschillende doelgroepen, variërend van films, tot toneel-, cabaret- en dansvoorstellingen. Ook vinden er op jaarbasis meer dan 100 zakelijke bijeenkomsten plaats. Dit zijn kleinschalige vergaderingen, maar ook bedrijfsfeesten voor 3.000 gasten. Het theater kan eveneens worden ingezet voor een bruiloft of uitvaart. Ook heeft het theater een belangrijke sociaal-culturele rol als gastheer van de vasteloavend. "We willen het 'Huis van de stad' zijn, laagdrempelig met voor ieder wat wils", benadrukt Thommassen. "We zijn ook bezig met de verbreding van ons aanbod. Zo kunnen er straks na de opening in het voorjaar van 2014 bijvoorbeeld ook popconcerten in het theater plaatsvinden. Verder zijn we aan het onderzoeken hoe we het aanbod voor de jeugd kunnen uitbreiden met bijvoorbeeld feesten. Zo kunnen we nog beter inspelen op de regionale behoeften."

lengde van ons imago een hogere kwaliteitsnorm opgezet, waaraan bepaalde producten moeten voldoen. Dit geldt ook voor facility management. En Facility Support heeft hier correct op ingespeeld."

Flexibel

"Bij de Maaspoort ging het in het begin vooral om het in huis halen van expertise", legt Poels uit. "Het theater heeft zelf een aantal medewerkers schoonmaak in dienst en deze hebben aangegeven de echt grote klussen in deze formatie niet te kunnen opvangen. Wanneer er bijvoorbeeld 's middags 200 schoolkinderen een voorstelling komen kijken en het theater vier uur later weer helemaal schoon moet zijn voor een theatervoorstelling, moet dat snel en goed gebeuren. Daar wil je als theater helemaal niet naar om hoeven te kijken, dus dan moet je kunnen vertrouwen op een partij die in korte tijd de klus zo kan klaren dat deze aan het kwaliteitsniveau van de opdrachtgever voldoet. Nu wordt de schoonmaak verricht door een groep die bestaat uit medewerkers van de Maaspoort, die door

Facility Support wordt aangestuurd. Na afloop van grote bijeenkomsten wordt deze groep aangevuld met externe schoonmaakmedewerkers via Facility Support. Het grote voordeel is dat je heel snel en flexibel in kunt springen op pieken en dalen in de schoonmaak zonder dat je een enorme pool mensen in dienst moeten nemen waarvoor niet altijd genoeg werk is. Op deze manier werk je dus met een flexibele schil." Thommassen knikt: "Je hebt te maken met een heel dynamische omgeving. Met 375 activiteiten per jaar, variërend van een vergadering voor 10 personen tot een zaal met schoolkinderen of een bedrijfsfeest voor 3.000 personen; je moet als facilitaire dienstverlener heel flexibel zijn en de nodige know-how in huis hebben. Facility Support voldoet aan die eisen."

Proactief

De medewerkers van Facility Support gaan proactief te werk. Poels: "Zij signaleren zelf bepaalde mankementen of inefficiënte bedrijfsprocessen op het gebied van facility management en rapporteren dit bij de lei-

ding. Zij verplaatsen zich in de klant en denken mee met slimme oplossingen om het kwaliteitsniveau te bewaken."

Thommassen is daar erg over te spreken. "Het is bijzonder prettig om met een partij samen te werken die zelf dingen signaleert en vervolgens actief ermee aan de slag gaat om een oplossing te regelen. Maar ook problemen of vragen die we zelf bij Facility Support neerleggen, worden door de medewerkers van dit bedrijf opgelost. Wij streven naar een verzorgd theater waarbij zowel artiest als publiek zich welkom voelen. Daarom moet het gebouw in hygiënische topconditie zijn. In de 'coulissen' van die welkome theaterbeleving worden wij ontzorgd door Facility Support. Het schoonmaakvak heeft namelijk één grote overeenkomst met het vak van podiumkunstenaar: het optreden kan nog zo goed zijn, maar juist daardoor valt het kleinste foutje meedogenloos op. We hebben inmiddels een goede zakelijke relatie opgebouwd en deze relatie willen we in de toekomst verder uitwerken en verfijnen." ■

Strategie is essentieel

Elke adviseur die zich met deze tak van sport bezighoudt kan erover meepraten: een fusie of overname behoeft veel voorbereiding en een heldere strategie. Deze onderwerpen en meer kwamen aan bod tijdens het forum over fusies en overnames in Chateau De Raay te Baarlo.

Aan een fusie of overname gaat een bepaalde motivatie ten grondslag. Vaak heeft de ondernemer een substantiële groei voor ogen. Maar aan een fusie of overnametraject dient wel een heldere strategie ten grondslag te liggen. Hoe denken de aanwezigen hierover?

“Een goede en heldere strategie is altijd essentieel geweest”, zegt Silvano Cernul. “De laatste jaren zie je echter rondom de financiering wel een spanningsveld ontstaan met de bank. Daar waar in het verleden ietwat makkelijker over een abstracte omschrijving van een strategie werd heengestapt, zie je nu dat het spel rondom fusies en overnames is veranderd. Als er gefinancierd moet worden, wordt er veel sterker ingezoomd op een heldere en duidelijke strategie, maar ook op de cash drivers en value drivers van een onderneming.”

“Je kunt ook stellen dat het resultaat van een heldere strategie een fusie kan zijn”, stelt Bas van Soest. “Groeï kun je namelijk op verschillende manieren realiseren en hoeft niet altijd door middel van een overname of fusie.”

Maurice Koopmans is het daarmee eens. “Je moet als ondernemer een overname toetsen aan de verschillende aspecten in je strategie. Groei is één van de items in die strategie en een overname kan daar het antwoord op zijn.”

Ook Patrick van Duijnhoven kan zich hierin vinden. “Een heldere strategie voor fusies en overnames is onvoorwaardelijk en moet zo concreet mogelijk zijn. Als bank willen we van de klant weten wat de fusie of overname aan meerwaarde gaat brengen, hoe het verdienmodel eruit ziet en waarom die overname plaats zou moeten vinden. In deze tijden zien we gelukkig dat bedrijven vaak voorafgaand aan hun bezoek aan de bank al gebruik maken van een externe deskundige die helpt met het op papier zetten van de strategie, het toekomstig verdienmodel, etc. waardoor het uiteindelijk ook gemakkelijker te financieren is.”

Cernul vult aan: “Als oud-bankier zeg ik altijd dat een dossier geen pingpongdoosje moet worden, dat heen en weer wordt geschoven. Dat werkt averechts op de reputatie van het dossier. Ik adviseer de klant altijd pas naar de bank te gaan als wij vinden dat het dossier af is.”

Van Soest profiteert binnen zijn bedrijf eveneens van de kennis en expertise van een aantal oud-bankiers, inclusief hemzelf, die er in dienst zijn. “90% van de vragen die een bank beantwoord wil hebben, kunnen we in het financieringsmemorandum al beantwoorden. Dat verhoogt de kans voor een ondernemer om de financiering rond te krijgen. We zijn tijdens het financieringsproces ook con-

De deelnemers

- Patrick van Duijnhoven, ABN AMRO
- Karel Schretlen, Schretlen Notaris
- Remie Huijs, Vlamincx Advocaten
- Silvano Cernul, Koenen en Co
- Chris Ketelaars, RSM Wehrens Menn
- De Vries Belastingadviseurs
- Tom van der Hoff, MKBedrijfsoverdrachten
- Maurice Koopmans, Strategy & Finance
- Bas van Soest, Aeternus

stant met de bank in gesprek om zoveel mogelijk discussie te voorkomen.”

Earn-outconstructie

Naast een heldere strategie is ook het aantrekken van extern commitment een manier om de kans op een financiering vanuit de bank te vergroten. Van Duijnhoven: “Tegenwoordig zie je veel dat de haalbaarheid van een overnamefinanciering wordt vergroot door het toevoegen van Informal Investors of doordat de oudeigenaar voor een bepaalde periode een deel van zijn overnamesom in het bedrijf laat zitten. Dat gebeurt bijvoorbeeld door middel van een earn-outconstructie waarbij de ondernemer op een later moment alsnog het restant van de overnamesom ontvangt mits het bedrijf de komende twee à drie jaar een bepaald rendement behaalt.” “De earn-outconstructie zie je inderdaad veel voorbij komen”, knikt Huijs instemmend. “Het levert wel voor op voor juristen. Hoe ga je bijvoorbeeld te werk wanneer je het gekochte bedrijf

Maurice Koopmans, Bas van Soest, Patrick van Duijnhoven, Tom van der Hoff, Chris Ketelaars, Silvano Cerngul, Remie Huijs, Karel Schretlen



in een bestaande organisatie wil laten opnemen? En hoe geef je de koper voldoende comfort bij de juistheid van de koopprijs? Dat kan door middel van een earn-out maar ook door meer risico bij de verkoper te leggen door middel van een achtergestelde geldlening.”

“Juristen heb je vooraan in het proces nodig om discussies achteraf te tackelen”, zegt Van Soest. “Dan realiseer je een goede, afgewogen deal en kan die ook succesvol blijven. En heb je een keer discussie, dan weet je wel wat je hebt afgesproken.”

“In dit geval is het naast de financiële afwikkeling ook belangrijk om af te spreken hoe je als mensen met elkaar omgaat en hoe je van elkaar afscheid neemt”, geeft Koopmans aan. “In de praktijk wordt een earn-out heel vaak als smeermiddel gebruikt in het proces omdat we waarderen op basis van toekomst. Doordat je vooraf goede afspraken kan maken en eventuele discussies kan voeren, is het een uitstekende tool.”

Volgens Chris Ketelaars kleeft er voor de verkoper wel een naaldeel aan een earn-out. “Nadat de verkoop is gesloten, geeft de verkoper alles uit handen. Het is dan afwachten of het resultaat gerealiseerd wordt.”

Karel Schretlen geeft aan dat er op dat gebied wel een stuk ze-

kerheid kan worden ingebouwd. “Bij een earn-out heb je als verkoper een vordering. Je kunt zekerheden vragen door bijvoorbeeld een hypotheek op het huis af te laten sluiten of door preferente aandelen met een gegarandeerd rendement uit te geven. Dit rendement kan je koppelen aan juridische afspraken over hoe dit rendement bereikt moet worden. Ook met het opnemen van het recht op terugkopen of stemrechtloze aandelen kan je een stuk zekerheid inbouwen in het overnametraject.” Tom van der Hoff merkt op dat een earn-out niet te lang kan lopen. “Immers, de oud-eigenaar blijft veelal gedurende de earn-out fase werkzaam voor de organisatie. Twee kapiteins te lang op een schip kan ongewenste spanning veroorzaken.”

Hoeveel adviseurs?

De tweede stelling gaat over de benodigde adviseurs bij een fusie- of overnametraject. Volstaat een accountant, of zijn er toch meer adviseurs nodig om het proces in goede banen te leiden? “Ik kom in de praktijk vaak klanten tegen die erg veel waarde hechten aan het advies van hun accountant, dat is ook logisch want de accountant is degene waarmee de ondernemer al jaren samenwerkt en die ook alle ins en outs van het bedrijf kent”, ▲

aldus Tom van der Hoff. "Voor de klant is het advies van de accountant heilig." Echter, helaas ziet Van der Hoff regelmatig dat een deal niet doorgaat vanwege een niet juiste onderbouwing van de waarde van de onderneming. "Niet elke accountant heeft een aanvullende opleiding in waardebeoordelingen. Fusie- en overnametrajecten zijn namelijk een specialisatie op zich. Een klant dient zich te vergewissen of een accountant gespecialiseerd is in waardebeoordelingen om onnodige teleurstellingen te voorkomen." Ketelaars voegt toe: "Een accountant is vaak de vertrouwenspersoon van de ondernemer. Een accountant zorgt ervoor dat de cijfers kloppen en maakt dan een eerste inschatting van het team dat de overname gaat begeleiden. Zo'n team kan bestaan uit fiscalisten, valuators en risicomanagers. Als huisaccountant en vertrouwenspersoon kent hij bovendien de sector, de markt en het bedrijf als geen ander." Huijs neemt het eveneens voor de accountants op. "De accountant speelt in elke overname een hele belangrijke rol. Ik ben ervan overtuigd dat een goede accountant

begrijpt dat elke overname een team vereist. De accountant maakt van dat team wat mij betreft uiteraard deel uit." "Je kunt als adviseur bijna geen enkele transactie in je eentje afwikkelen", vult Cerngul aan. "Je merkt toch al snel dat je een netwerk met specialisten nodig hebt. En over dat netwerk dient een accountant als relatiebeheerder te beschikken en ook gebruik van te maken."

Orde van de dag

De derde stelling gaat over het proces nadat de fusie of overname heeft plaatsgevonden. Klopt het dat veel bedrijven waarde laten liggen doordat zij na het traject te snel overgaan op de dagelijkse bedrijfsvoering? Van der Hoff herkent dat wel. "Men stapt relatief snel terug naar datgene wat men dagelijks moet doen om te zorgen dat het bedrijf blijft draaien, in plaats van ook de focus te leggen op de gedachte achter de fusie. Ik ben al blij als ze om de drie maanden met elkaar om tafel gaan zitten om te kijken hoe de uitvoering van het strategische plan verloopt." Van Duijnhoven geeft aan dat de focus bij

Tips en trick

- Maurice Koopmans: "Begin tijdig met de voorbereiding van een fusie- of overnameproces."
- Chris Ketelaars: "Zorg dat je een compleet team bij de hand hebt zodat je vooraf alle risico's in kaart kan brengen en een goed beeld hebt van wat je koopt of verkoopt."
- Remie Huijs: "Een goede deal kent alleen maar winnaars."
- Tom van der Hoff: "Wanneer je je bedrijf wilt verkopen, ga dan met meerdere partijen (i.c. potentiële kopers) praten."
- Patrick van Duijnhoven: "Onderzoek zo snel mogelijk de financiële haalbaarheid van een fusie of overname" en "Waarde wordt bepaald door de markt."
- Karel Schretlen: "Financiering loopt niet alleen via cash maar ook via goede juridische structurering."
- Bas van Soest: "Gebruik de waardering van de onderneming als basis voor onderhandelingen. Ook de financiële haalbaarheid van een deal wordt daarmee in feite in kaart gebracht."
- Silvano Cerngul: "Doe een vendor due diligence bij jezelf. Als morgen de buurman belt, ben je dan verkoopklaar?"



De financiële adviseurs waren het op meerdere punten met elkaar eens.



Na het forum werd er door Chateau De Raay een lunch aangeboden en kregen de deelnemers de gelegenheid om nog even te netwerken.

bedrijven die bij overname maximaal gefinancierd zijn, zich zeker niet verlegt. “Daar ligt juist wel de focus op het totale verdienmodel, simpelweg omdat het rendement nodig is om aan financieringslast te kunnen voldoen.”

Schretlen vraagt aan de overnameadviseurs aan tafel of er bijvoorbeeld ook wordt gecontroleerd aan de hand van toetsmomenten, bijvoorbeeld een tussentijdse rapportage. “Want dat zou de focus van de ondernemer zeker kunnen stimuleren.” “Bij management buy-in fusies en overnames zitten we de eerste twee jaar ieder kwartaal bij de ondernemer aan tafel”, vertelt Van Duijnhoven. “Juist dan is het belangrijk om te blijven sparren, en om te kijken of er wordt gerealiseerd wat men oorspronkelijk voor ogen had. Deze actieve begeleiding vindt plaats vanuit relatiemanagement vergezeld door onze specialisten die de fusie of overname hebben gefinancierd en begeleid.”

“Het is belangrijk dat een ondernemer zich realiseert dat het ondertekenen van het koopcontract niet het sluitstuk is maar pas het begin”, merkt Huijs op. “Als on-

dernemer dien je niet alleen naar het verleden van een onderneming te kijken, maar ook goed na te denken over de wijze waarop je denkt je geld te gaan verdienen nadat de fusie heeft plaatsgevonden. Het kan soms erg lastig zijn om twee verschillende bedrijven op elkaar aan te laten sluiten. Ik zie een enkele keer gebeuren dat men daar pas over na gaat denken nadat de handtekening is geplaatst, maar gelukkig denken veel partijen parallel aan de overname zelf ook na over de vraag hoe het proces verder moet worden georganiseerd.”

“Als je je pas na de overname gaat afvragen hoe beide partijen moeten worden geïntegreerd, ben je wel een beetje laat”, knikt Ketelaars. “Je moet vooraf aan de koop van een onderneming heel goed kijken welke maatregelen nodig zijn om de nieuwe onderneming succesvol te maken. Want niet alleen de cijfers tellen mee, maar ook de mensen die erin zitten.”

“Maar hoe zorg je er dan voor dat de concurrent niet te snel weet dat het bedrijf overgenomen wordt?”, vraagt Schretlen. “Je kunt bijvoorbeeld wel kennis met el-

kaar maken, maar ik kan me voorstellen dat er pas in een later stadium - wanneer er voldoende belangstelling voor elkaar is uitgesproken - een aantal zaken worden getoetst. Timing is ook heel belangrijk.” Koopmans: “Je ziet nu in de praktijk dat de financials heel goed onderzocht moeten worden door de kopende partij, maar als ze het bedrijf en de business goed willen leren kennen, willen ze ook weten wie er op de key posities binnen het bedrijf zitten, met deze mensen praten en de boeken inzien om er zeker van te zijn dat hun beeld van het bedrijf klopt. Dan zit je al redelijk ver in de gesprekken en zijn er al onderhandelingen gevoerd.”

“Een kopende partij heeft er natuurlijk belang bij om onderzoek naar het bedrijf en de mensen te kunnen doen vóórdat een mooie prijs wordt betaald. In het voortraject zijn timing en vertrouwelijkheid twee kanten van dezelfde medaille. En belangtengestellingen tussen koper en verkoper worden in die fase door redelijke partijen bijna altijd opgelost”, aldus Huijs. ■



corporate finance

Europalaan 24 - 6199 AB Maastricht Airport
T 0881268060 E info@mk-bedrijfsverdrachten.nl
I www.mk-bedrijfsverdrachten.nl

VLAMINCKX
a d v o c a t e n



Wij noemen onze
advocaten niet
zomaar specialisten,
zij zijn het ook!

Noorderpoort 7 - 5916 PJ Venlo - 077-3201920 - info@vaminckx.nl - www.vlaminckx.nl

M O D A
BARDOLINO

Exclusieve mode voor mannen met stijl



Pal Zileri | Cortigiani | Trussardi |
Vanlaack | H. Bauer (cabrio) Jacks e.a.

Ook voor maatwerk kostuums, shirts en leren jacks
Maasstraat 4, 6001 EC Weert, www.modabardolino.nl



ONBEZORGD WERKEN, OVERAL

"Overall werken wanneer jij dat wilt?"

Zet je bedrijf in de Cloud!"

Betrouwbare ICT oplossingen

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

Geen investeringen in dure
servers

Qwezz Cloud voor het lokale MKB

Wij zijn een professionele ICT dienstverlener in Venray.
Het is onze missie om onbezorgd werken overal en voor
iedereen mogelijk te maken. Dit doen wij met 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

Cradle to Cradle voor iedereen

In Nederland is Venlo het epicentrum op het gebied van Cradle to Cradle. Het C2C ExpoLAB, gevestigd in de Innovatoren, is verantwoordelijk voor het ter beschikking stellen van kennis op dit gebied. Dankzij haar deelname aan het Europese C2C-BIZZ project kan de stichting nu al concrete toepassingen van Cradle to Cradle normen.

“Stichting C2C ExpoLAB is opgericht door de gemeente Venlo met als doel om de bestaande kennis, zowel nationaal als internationaal, over Cradle to Cradle in Venlo te bundelen en te ontsluiten”, legt directeur Bjorn Sanders uit. “De gemeente wil deze kennis ter beschikking stellen aan de gemeenten, het bedrijfsleven en het onderwijs, zodat zij daarvan kunnen profiteren. Uiteindelijk wil de gemeente met dit initiatief het woon- en werkklimaat in de regio Venlo aantrekkelijker maken en economische groei stimuleren.”

Supranationale samenwerking

C2C ExpoLAB is subpartner van het internationale project C2C-BIZZ. Dit is het samenwerkingsverband van 11 Europese partners uit de Noordwestelijke regio van Europa met het doel om, via supranationale samenwerking, de implementatie van Cradle to Cradle in nieuwe en bestaande bedrijventerreinen maximaal te implementeren. Het C2C BIZZ project wordt ondersteund door de Europese Unie en mede gefinancierd door het INTERREG IVB North West Europe programma. “Uiteindelijk zal C2C-BIZZ een blauwdruk van een op de Cradle to Cradle filosofie geïnspireerd bedrijventerrein voortbrengen, dat zowel voor bestaande als nieuwe bedrijventerreinen kan worden ingezet”, benadrukt Sanders. “Binnen het project wordt namelijk onderzoek verricht en kennis uitgewisseld, tevens worden tools ontwikkeld en concrete pilots gerealiseerd. Het bedrijfsleven kan al inspiratie opdoen naar aanleiding van concrete projecten die op dit moment worden uitgevoerd.”

Kennisplatform

De bijdrage van het C2C ExpoLAB bestaat uit de oprichting van een kennisplatform, het C2C Centre, in de vorm van de website www.c2c-centre.com. Op deze site is veel – van tevoren getoetste – beschikbare kennis over Cradle to Cradle te vinden. Ook staan er diverse pilotprojecten op, waaronder Stadskantoor Venlo en Ecoparc Windhof. Sanders licht toe: “De gemeente Venlo

is naast hoofdpartner SRE-partner van C2C-BIZZ. Greenport Venlo zal volgens de Cradle to Cradle-principes worden ontwikkeld. Net als de bouw van het nieuwe stadskantoor en de geplande ontwikkeling van het Kazerneterrein is dit een actieve vorm van kennis delen en innovatie stimuleren.”

Handboek

Het C2C-BIZZ project duurt vier jaar, waarvan nu de helft is verstreken. Op 15 en 16 mei 2013 vond een conferentie plaats over de resultaten van het Interreg IV-B project C2C BIZZ. Tijdens de conferentie gaven de partners in het project presentaties over hun activiteiten, ideeën en eerste resultaten. Sanders: “In 2014 zullen alle kennis, tools en pilotprojecten worden samengevoegd tot een handboek met tips voor het inrichten van bestaande en nieuwe bedrijventerreinen volgens het Cradle to Cradle-principe. Parallel hieraan zijn we ook bezig met het ontwikkelen van workshops voor het bedrijfsleven. Hierin leren ondernemers meer over praktische Cradle to Cradle-oplossingen.” Voor die tijd hoopt Sanders dat bedrijven zelf gemotiveerd raken om met de beschikbare kennis aan de slag te gaan. “Het C2C ExpoLAB kan hen daarin uiteraard begeleiden. Het hoeft overigens niet meteen een hele grote verandering in de bedrijfsvoering te betekenen. Elke stap in de goede richting is een mooie bijdrage, zolang er maar een langetermijnambitie aan ten grondslag ligt.” ■

www.c2c-centre.com

www.c2cexpolab.eu



Ondernemen in de zorg

Geen business as usual

TEKST HANS HAJÉE

Daan Spanjersberg heeft dertig jaar ervaring als zorgondernemer en is ook bestuurlijk zeer actief. Hij is gewend aan groei maar ziet deze de laatste jaren stagneren. “Enerzijds wordt een toenemend beroep gedaan op ondernemerschap in de zorg, anderzijds is daar door het rigide keurslijf van overheid en zorgverzekeraars juist steeds minder ruimte voor. Een complexe spagaat waarmee een groot deel van de sector worstelt.”

Daan Spanjersberg startte begin jaren tachtig met een fysiotherapiepraktijk. Tien jaar later kwam daar een tweede vestiging bij, waarna een forse versnelling werd ingezet. Die leidde tot een keten van zestien praktijken verspreid over het land. “Ik koos voor expansie omdat ik kansen zag in de vrije markt die ontstond. Mensen konden zonder doorverwijzing naar een fysiotherapeut en het werd mogelijk om zelf het tarief te bepalen.” De strategische keuze bleek juist en Spanjersberg’s bedrijven lieten mooie groeicijfers zien. “Tien procent per jaar was eerder regel dan uitzondering. De laatste jaren kwam de groei echter tot stilstand. We maken pas op de plaats en dat is wel even wennen. In een sector die met naar schatting 10 tot 15% terugloopt, is stabilisatie op zich een prima prestatie. Maar als de organisatie voorgesorteerd is op groei moet je de bedrijfsvoering aanpassen en scherp op de kosten letten.”

Regierol

Daarin staat Spanjersberg zeker niet alleen. Al doen recente berichten over recordwinsten in de ouderenzorg wellicht anders vermoeden, veel zorgbedrijven hebben het moeilijk. “Naast door het economische tij wordt dit vooral veroorzaakt door de macht van de zorgverzekeraars. De overheid legt de regierol in toenemende mate neer bij deze verzekeraars. Een steeds groter deel van de zorg valt buiten het basispakket. Verzekeraars kunnen beslissen of en tegen welke condities ze een contract met een zorgverlener aangaan. Ook bepalen zij de eisen ten aanzien van kwaliteit.” Wat Spanjersberg betreft moet de regie deels terug naar

de beroepsgroepen. “Die hebben in het verleden steken laten vallen, maar moeten zich hard maken voor een goed kwaliteitssysteem. Dan krijgen we in elk geval weer zeggenschap over onze eigen inspanningen.”

Ondergrens opzoeken

De overheid trekt zich steeds verder terug uit de zorg. “Om de beoogde bezuinigingen te realiseren, wordt het basispakket telkens opnieuw verder uitgekleeft. Daar zit een ondergrens aan en de overheid zoekt die grens op. Specialismen als cardiologie die samenhangen met levensbedreigende aandoeningen zullen altijd in het basispakket blijven. Maar als het gaat om bijvoorbeeld dermatologie, tandheelkunde en fysiotherapie – zaken die veel invloed hebben op de kwaliteit van leven – kalft de basisvoorziening alsnog verder af. Het is aan de beroepsgroepen om hier tegenin te gaan. En natuurlijk aan de patiënten, want die onderkennen de gevolgen van dit beleid – letterlijk – aan den lijve.”

Tekenen bij het kruisje

Door de dominante positie van verzekeraars wordt de door velen zo gewenste marktwerking in feite grotendeels uitgeschakeld, stelt Spanjersberg. “Het is voor zorgverleners meestal take it or leave it; tekenen bij het kruisje. De speelruimte voor individuele aanbieders is heel klein geworden. En budgetten zijn zo beperkt dat vrijwel geen ruimte is voor innovatie. In de fysiotherapie

Een stok om te slaan

Daan Spanjersberg stelt dat de regelgeving in de zorg volledig uit de hand is gelopen. “Je moet duizend en één formulieren invullen voor je aan je eigenlijke taak – de behandeling van een patiënt – kunt beginnen. Deze enorme administratieve last betekent ook dat de zorg erg fraudegevoelig is. Er wordt gesjoemeld en dat geeft de overheid een stok om te slaan, met nog meer regels tot gevolg. Zo bevinden we ons in een vicieuze cirkel.”



maken de loonkosten al 65 tot 70% van het totaal uit. Daar moet de overhead nog vanaf, dus een simpele rekensom leert dat amper iets overblijft. Of kijk naar ziekenhuizen die al blij zijn met een rendement van 3 tot 5%. De marges zijn flinterdun. Er hoeft maar iets te gebeuren en er is sprake van verlies.”

Witte jas

Zijn er segmenten met een zonniger perspectief? “Die moet je zoeken in niches en markten rondom de zorg, gebieden waar je niet te maken hebt met het rigide keurslijf van overheid en verzekeraars. Denk aan preventieve bodyscans die mensen zelf betalen en waarbij wel sprake is van een vrije keuze. Daar is nog ruimte voor ondernemerschap en innovatie.”

Deze twee aspecten spelen ook een rol bij de toenemende specialisatie. “Er ontstaan steeds meer specifieke product/marktcombinaties, zoals een heupstraat waarbij alle zorg en dienstverlening rond dit aspect wordt samengevoegd. Verzekeraars stellen hiervoor een totaalbudget beschikbaar. Aanbieders moeten daarom het hele traject van onderzoek, operatie, orthopedie en fysiotherapie optimaal efficiënt organiseren.” Een logische ontwikkeling, maar wel één die veel vraagt van mensen en organisaties. “Het vereist een andere mindset. Veel zorgverleners zijn gewend aan een werkwijze waarbij ze een witte jas aandoen, op een knop drukken en de volgende patiënt binnenkomt. Die tijd is echt voorbij.”

Noodzakelijk kwaad

De benodigde cultuurverandering lukt niet van vandaag op morgen. “En vereist aanvullende kennis”, benadrukt Spanjersberg. “Vroeger was amper aandacht voor het bedrijfsmatige aspect. Zorgverleners wilden vooral mensen beter maken, de rest was bijzaak. Sommigen blijken het ondernemerschap in zich te hebben maar velen zien het als een noodzakelijk kwaad. De laatste jaren wordt in de opleidingen gelukkig wel aandacht besteed aan bedrijfsmatige kennis. Het besef dringt door dat dit een essentieel onderdeel vormt van de benodigde vaardigheden.” Concrete vragen uit de sector waren voor Spanjersberg aanleiding om samen met Elko Klijn – Associate Professor strategie en organisatie aan de VU – Feducon te starten. “Met dit bedrijf verzorgen wij een leergang management en organisatie voor studenten van zorgopleidingen. Ook geven we advies op het gebied van strategie, businessplannen en financiering. Verder biedt Feducon via cursussen aanvullende kennis aan over bedrijfseconomische onderwerpen.” Ook op tal van andere gebieden richten adviseurs en leveranciers zich specifiek op de zorgsector. “Of het nu gaat om apparatuur, huisvesting of ICT, toeleveranciers spelen in op de sterke behoefte aan ondersteuning en advies. Door de dynamische omstandigheden in de zorg zal die behoefte in de toekomst alleen maar toenemen.” ▲



Gezondheidszorg in Limburg

De zes ziekenhuizen die Limburg rijk is, komen uiteindelijk ook voor problemen te staan zoals de toename van zorgvraag van patiënten met chronische aandoeningen en multimorbiditeit, de scherpere kwaliteitseisen die de Inspectie voor de Gezondheidszorg stelt, de krapte op de arbeidsmarkt voor verpleegkundigen en verzorgenden en de beperkte financiële mogelijkheden. In 2010 presenteerde de Provinciale Raad voor de Volksgezondheid Limburg in opdracht van de provincie Limburg een visiedocument en raadsadvies met de naam 'Gezamenlijke toekomst voor ziekenhuiszorg in Limburg' over de gezondheidszorg in Limburg.

Het visiedocument dat door adviesbureau Twyde Gudde werd opgesteld in samspraak met de ziekenhuizen en zorgverzekeraars, vermeldt dat tot 2020 de zorgvraag in Limburg zeker zal toenemen. Door veranderingen in de inrichting van het zorgaanbod zal die stijgende zorgvraag zich niet één op één vertalen in een stijgende vraag naar ziekenhuiszorg. Het beroep op nabije zorg, via een verbrede eerstelijns, en op gespecialiseerde ouderengeneeskunde zal relatief groter worden.

Ondertussen zal het karakter van de zorg veranderen. Het ziekenhuis wordt meer een 'behandelhuis', met een veel groter aandeel dagopnamen dan nu. Er komt meer focus en subspecialisatie. Maar ook meer concentratie en schaalvergroting, vooral om kwaliteit en doelmatigheid te borgen. Ook komt er meer multidisciplinaire samenwerking, zowel binnen het 'behandelhuis' als met de andere partners in ketens voor nabije zorg en ouderenzorg en in regionale medischspecialistische netwerken.

Omdat het aanbod achterblijft, ontstaan de komende jaren grote tekorten op de arbeidsmarkt in de zorg. Voor de ziekenhuissector lijkt dit tekort de komende jaren minder problematisch dan voor andere zorgsectoren in Limburg. Maar de druk op de (vaak te dure en minder nabije) ziekenhuiszorg zal erg vergroot worden als er door arbeidsmarktproblemen geen sterke nabije zorg kan worden geleverd.

Voor de regionale overheden is binnen dit proces een belangrijke rol weggelegd. Zij moeten de betrokken partijen (ziekenhuizen en zorgverzekeraars) de ruimte geven om tot een goede samenwerking te komen en het initiatief aan hen overlaten. De grote zorgverzekeraars krijgen een centrale regierol die verder gaat dan een gericht inkoopbeleid.

De Stelling

"Zorg moet mensenwerk blijven"

Ger Schoeber, director Hotraco iSolutions BV

"De 76 miljard aan zorgkosten zijn de grootste post op de Nederlandse begroting. Ondanks dit enorme budget, is er een tekort aan goede zorgprofessionals. Dat maakt de toch al hoge werkdruk bij het personeel in de zorgverlening alleen maar groter. Dit heeft direct haar weerslag op de zorgbehoevenden. Menselijk contact en aandacht zal altijd mensenwerk blijven. Gelukkig zijn we vanuit Hotraco iSolutions in staat om met onze kennis van techniek een kleine bijdrage te leveren aan vermindering van zorgkosten, fysieke ondersteuning van zorgprofessional en comfortverhoging voor de cliënt. Kosten moeten lager, en de menselijke aandacht voor zorgbehoevenden moet verder omhoog."

Erik Schnock, directeur Healthcare Corporate

"De zorgkosten lopen verder op en tegelijkertijd neemt de personeelskrapte toe. Zeker in Limburg is innovatie belangrijk om de zorg betaalbaar en toegankelijk te houden. Er zijn slimme oplossingen van bedrijven beschikbaar. Zoals innovaties op het gebied van high-tech medische zorg maar ook op het gebied van de meer basale zaken. Zoals Apps die, via smartphones, een globale scan van je gezondheidssituatie weergeven. Maar een behandeltraject dat daarop volgt, kan alleen maar door mensen worden gedaan. De persoonlijke benadering, de vertrouwensband, empathie en het vermogen om de oplossing ook in een andere hoek te zoeken, dat blijft toch echt mensenwerk."

Andrea Walraven-Thissen, eigenaar Crisis Interventionist, Trauma & Crisis Consultant

"Juist de zorgprofessional weet als geen ander dat flexibiliteit van levensbelang is, zelfs onder hoge druk. De zorgondernemer beschikt over een schat aan bedrijfskundige expertise; er is geen betere leerschool dan de werkvloer, waar teamprocessen, communicatie, klantgerichtheid en zelfreflectie aan de orde van de dag zijn. Ik merk zelf dat deze expertise steeds meer waardering vindt in het 'reguliere' bedrijfsleven. Als expert op het gebied van de psychosociale (menselijke) crisis, lukt het bijzonder goed om, binnen een onderneming in crisis, snel tot 'diagnoses' en 'behandelmethode' te komen. Mensenwerk, met de mens als klant en welzijn als eindproduct."

Kick-off BoB bij The Scelta Institute

Een geslaagde aftrap

Met het nieuwe netwerkconcept BoB (Business-ontmoet-Business) biedt Noord-Limburg Business een platform aan ondernemers om op informele wijze in contact te treden met collega-ondernemers. Op 7 mei vond de kick-off plaats van dit concept met een BoB-borrel in The Scelta Institute in Venlo.

Maar liefst 60 ondernemers uit de regio Noord-Limburg reisden 7 mei af naar Venlo om de kick-off van de BoB-borrel bij te wonen. Zij werden tussen 17.00 en 18.00 door het team van BoB Noord-Limburg Business persoonlijk ontvangen, waarna er een korte introductie over het Business ontmoet Business-concept volgde. Aansluitend vertelde gastspreker Rens Tanis, directeur van Netwerkengidsnederland.nl, meer over het fenomeen netwerken, waarbij het publiek op ludieke wijze werd uitgedaagd om mee te praten.

Uit de reacties van de bezoekers bleek dat netwerken de moeite waard is en er wel degelijk omzet uit gegenereerd kan worden. “Maar hoe haal je nog meer resultaten uit het netwerken?”, aldus Rens Tanis. “Er wordt wel eens gezegd ‘geen contract zonder contact’”, vervolgde hij. “Hoe belangrijk is het empathisch vermogen hierbij?”

Vervolgens kwamen er een aantal vragen voorbij die je tijdens het netwerken kunt stellen aan je gesprekspartner. Niet de standaardvragen, maar vragen als ‘Waar heb je een hekel aan? Waar wil je nog in groeien?’ of ‘Wat gaat goed?’ en ‘Waar ben ik trouw aan?’ Vervolgens konden de deelnemers deze vragen aan elkaar gaan stellen en was er daarna de gelegenheid om de gesprekken te evalueren. Tijdens en na het buffet ontstonden er ook levendige gesprekken en werden er nieuwe contacten opgedaan.

Zelf kijkt BoB-organisator Danny Toonen erg tevreden terug op het evenement. “De eerste BoB is altijd een spannend moment. Je vraagt je als organisator toch af of alles goed loopt, of de mensen komen die zich hebben ingeschreven, of het thema van de spreker goed is en natuurlijk welke onverwachtse zaken er op het moment zelf nog even op je afkomen. Als ik er nu op terugkijk kan ik zeggen dat alles, natuurlijk op een paar kanttekeningen voor mezelf na, goed is gegaan. De sfeer was goed en ontspannen en er werd naar mijn mening lekker genetwerkt. Dit is natuurlijk vooral te danken aan de aanwezigen, want ik kan plannen en organiseren wat ik wil, maar zonder ‘prettige’ mensen wordt het niets.” Danny Toonen denkt dat de basis is gelegd voor een netwerk met toekomst en wil dan ook iedereen bedanken die deze kick-off tot een succes hebben gemaakt. “Ik hoop velen van hen en natuurlijk alle andere geïnteresseerden regelmatig terug te zien tijdens een BoB-bijeenkomst.” ■





Wilt u BoB-lid worden, of eenmalig gratis en vrijblijvend een BoB-bijeenkomst bijwonen? Meer informatie kunt u vinden op www.noordlimburgbusiness.nl/bob of opvragen bij BoB-organisator Danny Toonen: danny@vanmunstermedia.nl of 024-3503240.



Klaar voor de digitale toekomst

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

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

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

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

Direct mail

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

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

Digiprint

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



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



Een van de hypermoderne printmachines van Graphic & Mail



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

Printen met tegood

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

schaffen in de vorm van prepaid printtegoed, ontvangen ze een code of dergelijke per e-mail. Met deze code kunnen zij via printradar.nl inloggen, hun bestand uploaden en het tegood gebruiken om in zwart-wit of kleur en in verschillende formaten te printen. Ook deze website komt zeer binnenkort online.”

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

www.graphic-mail.nl

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



wagner wohl fühlen.

Dondola®

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

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

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



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



AluMedic® Limited



Titan® 20



ErgoMedic® 100-1



ArchIT®

EEN LOCATIE
MET KARAKTER
IN HET HART
VAN WEERT!

**MUNT
THEATER**



Bent u op zoek naar de perfecte locatie voor uw congres, symposium, presentatie, bedrijfsfeest of galadiner? Wij leveren op een gastvrije en professionele wijze maatwerk voor de organisatie van uw zakelijke evenementen, in onze theaterzaal of gezellige foyer.

HET MUNT THEATER KAN OOK UW PODIUM ZIJN!

Neem voor informatie
contact met
Gonny Hogervorst
0495-513575 of
zakelijk@munttheater.nl



**Ondernemers
VAKDAGEN**

Venray
8, 9 en 10
oktober 2013

3e editie

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

**WAAROM DEELNEMEN
ALS EXPOSANT?**

New business

Naamsbekendheid

Imago

Relatiebeheer

Lage all-in prijs

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



Volg ons op twitter:
[@Ondernemers_EH](https://twitter.com/Ondernemers_EH)

Evenementen

HAL

HARDENBERG
GORINCHEM
VENRAY

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



Outsourcing: iets voor u?

Voor veel mkb-bedrijven is uitbesteden van de financiële functie nog geen routinepraktijk. Bedrijven van enige omvang hebben zelf een administrateur in dienst die niet alleen de boekhouding verzorgt, maar tevens verantwoordelijk is voor debiteurenbewaking, personeelszaken en automatisering. Uitbesteden van de salarisadministratie is intussen bij veel bedrijven gemeengoed geworden. Wat zijn de voor- en nadelen van outsourcing, welke afspraken moeten worden gemaakt en is outsourcing iets voor u?

Voor- en nadelen

Outsourcing van de financiële functie biedt grote voordelen: u kunt zich concentreren op uw kernactiviteiten en u hoeft geen energie meer te steken in administratieve verplichtingen die niets toevoegen aan de producten en/of diensten die u levert. Tevens vergroot outsourcing de flexibiliteit, en daarmee de waarde van uw bedrijf. U kunt uw financiële functie geheel of gedeeltelijk uitbesteden aan Rühl Haegens Molenaar. “Wij zijn gespecialiseerd in administratieve problemen en bezitten kennis en kunde die u vaak niet bezit. Rühl Haegens Molenaar biedt schaalvoordelen en een efficiënte procesinrichting, waardoor de kosten voor outsourcing lager zijn dan de loonkosten van uw administrateur, vaak tot meer dan 30 procent”, aldus Pieter Weijs, vennoot bij Rühl Haegens Molenaar in Venray. Volgens Weijs kan een nadeel zijn dat de communicatielijnen langer worden. “Uw administrateur kan meestal direct antwoord geven op onverwachte vragen als: ‘Wat is het betalingsgedrag van klant A? Hoeveel machines zetten we eigenlijk af in branche B? Hebben we wel eens eerder zaken gedaan met bedrijf C?’ Als de ad-

ministratie buiten de deur wordt bijgehouden, is een direct antwoord op die vragen niet meer zo vanzelfsprekend. Rühl Haegens Molenaar ondervangt dit probleem door sluitende afspraken te maken in combinatie met een goed informatiesysteem.”

Afspraken

Het belang van goede afspraken kan vooraf nauwelijks worden overschat. “Een aantal functionarissen in uw bedrijf zal op elk gewenst moment toegang moeten hebben tot de nieuwste financiële gegevens. Ze hebben die gegevens nodig voor hun strategische beslissingen”, aldus Freddie de Vries, vennoot bij Rühl Haegens Molenaar. “Van tevoren leggen we goed vast wie geautoriseerd is en in welke vorm de gegevens ter beschikking worden gesteld. Ook maken we duidelijke afspraken op welke wijze gegevensuitwisseling plaatsvindt, over de accuratesse van de financiële gegevens en de volledigheid van de rapportage en de informatievoorziening. Het administratiesysteem moet zodanig flexibel zijn dat een uitbreiding van het producten- of dienstenpakket naadloos kan worden ingepast. Niet in



*P.G. (Pieter) Weijs AA en F. (Freddie) de Vries AA, beiden
vennoot bij Rühl Haegens Molenaar accountants en adviseurs.*

de laatste plaats moeten waterdichte afspraken worden gemaakt over de vertrouwelijkheid van de gegevens die aan de outsourcingpartner worden toevertrouwd. Al deze afspraken worden vastgelegd in een service level agreement.”

Volgens De Vries dient vooraf het gewenste niveau van dienstverlening in vergelijking tot de kosten met het huidige niveau van dienstverlening goed te worden overwogen. “Welke toegevoegde waarde en hoeveel kostenbesparing levert outsourcing op voor mijn bedrijf?” Vervolgens kan een bewuste keuze worden gemaakt.

Rühl Haegens Molenaar levert outsourcing-diensten voor de financiële administratie, debiteurenbeheer, planning & control, de personeelsadministratie, HRM-diensten en managementondersteuning. Meer informatie hierover is te vinden op onze website www.rhmweb.nl. ■

Voortschrijdend inzicht

Ik zie vaak dat zelfstandige ICT'ers eindeloos doorgaan met het kosteloos doorvoeren van wijzigingen. Ik kan mij voorstellen dat dat wel één van de grootste valkuilen van zelfstandige ICT'ers blijkt te zijn. Meestal sluipt het gevaar er tijdens het proces gewoon in. In eerste instantie is de ICT'er heel blij met het binnenslepen van een nieuwe opdracht. De handen kunnen uit de mouwen. Maar dan begint de ellende.

Met de opdrachtgever is besproken wat deze wenst te doen met het product dat uiteindelijk moet worden opgeleverd en wanneer het 'live' moet. Maar gaandeweg komt de opdrachtgever erachter dat het product ietsje anders ingericht moet worden dan oorspronkelijk is besproken. En hij vindt bepaalde onderdelen toch minder mooi of minder handig als ze eenmaal gevisualiseerd zijn. Er zijn dus nog wat hobbels te nemen. Daarnaast komt de ICT'er zelf vaak ook nog tot voortschrijdende inzichten. En die heeft daarbij de plicht om het werk naar de eisen van goed vakmanschap uit te voeren.

Kortom: meerwerk. De ICT'er steekt met het zweet op zijn voorhoofd steeds meer uren in het tevreden stellen van de opdrachtgever. Hij gaat er in al zijn onschuld van uit dat



Wendy van Gils
bedrijfsjurist bij DAS

de opdrachtgever vast wel begrijpt dat deze meeruren voor zijn rekening komen. Je kunt moeilijk eindeloos doorgaan met het kosteloos uitvoeren van wijzigingen. En tsja, ook de datum van oplevering komt onder druk te staan. Die blijkt zelfs niet meer haalbaar. Maar de opdrachtgever begrijpt dat vast ook wel. Die wil toch zelf al die aanpassingen? Helaas, de opdrachtgever denkt er

heel anders over. Die is niet zo begripvol en blijkt helemaal niet bereid om meerkosten te betalen. Sterker nog: hij trekt de stekker uit het project. Hij doet er zelfs nog een schepje bovenop en vordert schadevergoeding wegens wanprestatie! Terwijl er zelfs meer is gedaan dan afgesproken.

En daar sta je dan als zelfstandige ICT'er. Wat nu? Geen heldere overeenkomst. Geen bewijs dat aan alle verplichtingen is voldaan. Geen poot om op te staan. Makkelijker is het voor de opdrachtgever. Er staat een datum die is verstreken en hij heeft geen product naar tevredenheid. De opdrachtgever staat op winst. De zelfstandige ICT'er zit klem.

Het goede nieuws is dat je als zelfstandige kunt voorkomen dat je hoofd in de strop komt te hangen. Een heldere offerte en opdrachtbevestiging doen wonderen. En ook een gedegen set algemene voorwaarden waarin termijnen nimmer fataal zijn, de aansprakelijkheid beperkt wordt, meerwerk uitdrukkelijk wordt omschreven en oplevering door acceptatietesten geschiedt, zijn de ingrediënten voor een recept van een heldere opdracht. Smakelijke voortzetting.

TEKORT BOUWGROND GROTE KAVELS

Bouwgrond voor bedrijven lijkt in overvloed beschikbaar te zijn, maar geschikte bouwgrond is lastig te vinden, vooral voor bedrijven uit de zwaardere milieucategorieën zoals industrie, productie en logistiek. Bouwgrond.nl, een initiatief van Ingenieursbureau Archicom en bouwconcern Dura Vermeer, komt tot deze constatering naar aanleiding van een onderzoek naar de beschikbaarheid van bedrijfskavels in de belangrijkste economische regio's van Nederland. Op korte termijn publiceert Bouwgrond.nl haar onderzoek in twee afzonderlijke whitepapers. Het onderzoek is mede gehouden naar aanleiding van de Logistieke Kaart van Nederland 2013. Deze kaart, jaarlijks door Logistiek Magazine uitgegeven, bevat naast een ranking van de logistieke hotspots de uitkomsten van een onderzoek onder beleidsmakers en beslissers in de logistieke wereld. Volgens Bouwgrond.nl heeft Venlo de beste papieren om ook in de toekomst dé logistieke hotspot van Nederland te blijven en kan de stad ook op termijn haar logistiek toppositie behouden. Dit heeft alles te maken met het progressieve, regionaal afgestemde ontwikkelingsbeleid waarbij steeds voldoende kavels beschikbaar zijn. De provincie Limburg scoort sowieso hoog met het beschikbaar aanbod. Limburg steekt economisch zwaar in op logistieke bedrijvigheid. Het beleid van Limburg en haar gemeentes om vooral nieuwe bedrijfsterreinen uit te geven, heeft echter een drukkend effect op de grondprijzen en zal de haalbaarheid van de herstructurering van bestaande, verouderde bedrijfsterreinen bemoeilijken en de waardeontwikkeling van bestaand vastgoed ondermijnen. Omgekeerd speelt Limburg strategisch en slim in op de toenemende schaarste elders in Nederland. De conclusies van het onderzoek zijn gebaseerd op een unieke database van duizenden kavels en vormde de directe aanleiding voor Dura Vermeer en Archicom voor het ontwikkelen van een complete 'online' databank voor bedrijven in Nederland: www.bouwgrond.nl.

REGIO NOORD-LIMBURG PRESENTEERT INFRA-AMBITIES VOOR DE TOEKOMST

Het Regionaal Mobiliteitsoverleg (RMO) Noord-Limburg heeft samen met Ondernemend Limburg de infra-ambitie voor de regio opgesteld. In het stuk beschrijven de overlegpartners de grote infrastructurele projecten die de komende decennia nodig zijn voor de groei en ontwikkeling van Noord-Limburg. Voorzitter Ike Busser van het RMO Noord-Limburg en Wim Weijnen, directeur van de Limburgse Werkgevers Vereniging (LWV) bieden 28 juni samen de infra-ambitie aan gedeputeerde Patrick van der Broeck aan. In de infra-ambitie heeft het RMO en Ondernemend Limburg zes majeure projecten opgenomen. In willekeurige volgorde zijn dat de verdubbeling en elektrificatie van de Maas-spoorlijn (Roermond-Nijmegen), de aanleg van een intercityspoorlijn Eindhoven-Venlo-Düsseldorf (inclusief de verdubbeling van het spoor Kaldenkirchen-Dülken), verbreding van de A73 tussen Boxmeer en Nijmegen en de A67 bij Venlo, uitbreiding van de bargeterminal en de goederenhaven in Venlo en de realisatie van de railterminal Tradeport Noord.

De infra-ambitie is een visiedocument waarmee Noord-Limburgse stakeholders de boer op gaan om te lobbyen in Maastricht, Den Haag en Brussel. Aan het stuk hebben niet alleen de gemeenten in de regio meegewerkt, maar ook vertegenwoordigers van Ondernemend Limburg en het onderwijs.

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



Land- en tuinbouw loont!

Ook in deze bijdrage zoomen we in op subsidiekansen voor MKB'ers in de Agro & Foodsector.

Op woensdag 19 juni vond in de Villa Flora de aftrap plaats van de ambitenota en bijbehorend uitvoeringsprogramma: Limburgse Land- en Tuinbouw Loont. Binnen deze nota worden drie strategieën nagestreefd:

- Voorlopersstrategie: binnen deze strategie worden innovatie, duurzame ontwikkelingen en investeringen, samenwerking en kennisdeling gestimuleerd.
- Omgevingsstrategie: binnen deze strategie wordt aandacht besteed aan revitalisering van het buitengebied en ruimtelijke kwaliteit.
- Maatschappelijke verankering: binnen deze strategie staan imago verbetering van de sector, het ontwikkelen van een gedragscode en het creëren van draagvlak centraal.

Het programma wordt uitgevoerd door Innovatiecentrum Greenport Venlo. Alle ondernemers uit de Agro & Foodsector, die ideeën hebben over innovatieve projecten die aansluiten bij één van de strategieën, kunnen met het Innovatiecentrum contact opnemen. Vervolgens zal er gekeken worden hoe het initiatief kan worden ondersteund, bijvoorbeeld door de inzet van kennis en kunde of het bijdragen aan netwerkvorming.

Ook bedrijven die een innovatiewens hebben, maar nog niet goed weten hoe ze dit vorm moeten geven, kunnen hiervoor met Innovatiecentrum Greenport Venlo contact opnemen.

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



KLEREN MAKEN NOG STEEDS DE ZAKENMAN

In herenmodewinkel Moda Bardolino in Weert geeft eigenaresse Carla Verweerden modebewuste heren kledingadvies op maat. Het gehele assortiment, van stropdas tot pantalon en van casual tot business, onderscheidt zich door comfortabele materialen en een perfecte pasvorm. Volgens Verweerden is het dragen van goed vallende kleding belangrijk voor een goede zakelijke uitstraling. "De maatschappij van nu is heel visueel ingesteld. Tegenwoordig geldt: je bent wat je draagt."

Het assortiment van Moda Bardolino is vooral Italiaans georiënteerd. De maten en pasvormen zijn echter afgestemd op de Hollandse mannen. Moda Bardolino heeft zowel confectiekleding als maatpakken. "Het merk Pal Zileri werkt bijvoorbeeld volgens het 'made-to-measure'-concept waarbij je kan kiezen uit verschillende stoffen, knopen, stitching, voering en pasvormen. Qua maat kan de kleding op meer dan 50 punten worden aangepast aan de wens van de klant, zodat iedereen een kostuum, colbert of pantalon kan dragen waarin hij echt gezien wil worden."

Een groot deel van de collectie bestaat uit casual en business casual-kleding in verschillende stijlen en materialen. Dus voor elk budget is er wel keuze uit verschillende kledingstukken. En alle kleding wordt door de coupeuse passend gemaakt. Een van



de meest opvallende items is een leren (cabrio)jack van het topmerk Heinz Bauer. "Dit jack heeft een speciale kraag die zo gemaakt is dat je geen koude wind in je nek voelt bij het rijden met de open kap. Bovendien kan de kraag eraf worden gehaald en worden opgeborgen in het jack."

Volgens Verweerden groeien business en casual steeds meer naar elkaar toe. Er worden minder pakken gedragen, maar tegelijkertijd wordt de mannenmode wel steeds verzorgder. "Mannen hechten belang aan mooie kleding met een hoog draagcomfort en een goede uitstraling. Een mooi colbertje met te lange mouwen heeft niet de uitstraling die je wenst. Met maatkleding of een goed advies van Moda Bardolino voorkom je dat." ■

www.modabardolino.nl



Stijlvol vergaderen

Château De Raay

Toonaangevend in een inspirerende en stijlvolle omgeving. Oog voor detail. Vanzelfsprekende service en gastvrijheid. De gehele inrichting ademt een sfeer van kunst en design. Deze passie voor kunst en design wordt gecombineerd met zakelijke kernactiviteiten. Sfeervolle, multifunctionele ruimtes, sfeervolle stijkkamers, een bijzondere Wintertuin en een sublieme keuken. We bieden uitgebreide en onconventionele mogelijkheden met één alles overkoepelend keurmerk: viersterrenverzorging. Wij denken tot in ieder detail met u mee om van uw bijeenkomst een groot succes te maken!

Welkom bij Sandton Château De Raay.



INSPIREREND BEDRIJFSBEZOEK DE GROENE CAMPUS HELMOND

Op donderdag 13 juni vond het 'grensverleggend' bedrijfsbezoek plaats bij De Groene Campus Helmond. Deze bijeenkomst, mede tot stand gekomen door ons lid Ton Friesen van Helicon Bedrijfsopleidingen, stond in het teken van samenwerking tussen opleiders, student en het bedrijfsleven. De Groene Campus loopt hierin voorop en een aantal bedrijven heeft zich dan ook gevestigd binnen De Groene Campus. Hoe het in de praktijk werkt, kon men tijdens de rondleiding ervaren door in gesprek te gaan met de hier gevestigde ondernemers. Na afloop konden de leden en gasten van BS Morgen nog hun ervaringen delen onder het genot van een borrel en een hapje.



TERUGBLIK ACTIEVE NETWERKBIJEENKOMST BIJ DE MAASSCHE EN DRIVING SENSATION

Als organisatie kijkt BS Morgen terug op een geslaagde, leerzame en inspirerende bijeenkomst die op donderdag 25 april plaatsvond. Een grote groep enthousiaste deelnemers, mooi weer en twee inspirerende locaties waren de ingrediënten voor een prima bijeenkomst. Na het testrijden bij Driving Sensation werden de aanwezigen getraakteerd op een rondleiding en een presentatie over BMW bij De Maassche door John Stroeken. Afsluitend was er voldoende ruimte om te netwerken en ervaringen te delen tijdens een heerlijk buffet.

COLUMN: IK KEN JOU TOCH AL?!

Ondernemers menen dat, als ze tijdens netwerkbijeenkomsten nieuwe contacten leggen en kaartjes uitwisselen, weer mensen leren 'kennen'. Maar dan? Vaak blijft het hier dan bij, en dat is jammer, beide partijen helpen elkaar niet verder. Het blijft daarna stil... Hoe komt dat dan? Tussen 'kennen' en 'kennen' zit een verschil van dag en nacht. Het verschil tussen wel of niet succesvol netwerken. Het eerste 'kennen' is de eigenlijke kennismaking, vaak is het op netwerkbijeenkomsten niet anders. En dan zoeken we, als 'echte' netwerkers, ook nog eens degene op die we (menen) te kennen! Want dat is vertrouwd. Wat ontbreekt er dan? Het verschil zit namelijk in het tweede 'kennen'. De zoektocht om gelijkgezinden te leren kennen, met elkaar verbindingen weten aan te gaan. Dat is meer dan informatie uitwisselen! Het oprecht geïnteresseerd zijn in de ander, waar is hij mee bezig, waar liggen zijn of haar ambities en wat is zijn passie. Maar het belangrijkste...waar is hij of zij naar op zoek? Waar kun je de ander mee helpen? Als dat wederkerig is, en vertrouwd, dan zijn we pas bezig om elkaar echt te leren kennen. En...ook nog met meer plezier, want we zijn elkaar aan het aanbevelen bij anderen, we stellen elkaar voor aan elkaars relaties tijdens netwerkbijeenkomsten. Dan leren we weer nieuwe ondernemers kennen!



René Luijten, inspirator en moderator BS Morgen

AGENDA BS MORGEN

15-08-2013 - Toverland Zomerevent namiddag

28-08-2013 - Business Matching ochtend

(Cluster Noord-Limburg locatie Horst)

06-09-2013 - Bedrijfsbezoek bij 2.0 Architecten Venlo

11-09-2013 - Business Master namiddag (The Scelta Institute)

18-09-2013 - Business Matching namiddag

(Cluster Noord - Limburg Locatie Horst)



Toplocaties in



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

Noord-Limburg

Hostellerie de Hamert

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

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



Dieren uitdagend dichtbij!

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

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

*Ook veel mogelijkheden
voor teambuilding*



Galerie de Hoeve

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

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



Klooster Elsendael

- Een uniek historisch 3-sterrenhotel met 19 hotelkamers
- Tot 150 personen vergader- en dineraccommodatie
- Gratis parkeren, gratis WIFI, genieten bij dé Cas Spijkers Academie

Dr Peelenstraat 6, 5831 EG Boxmeer
T: 0485- 575946
F: 0485- 521177
W: www.klooster-elsendaal.nl

*Klooster Elsendael is onderdeel
van ROC Nijmegen*



Brasserie Maasduinen & Café Lief

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

Route A73 afslag 17

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

NOORD-LIMBURG

BUSINESS®

HAD U HIER WILLEN STAAN?

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

BUSINESS FLITSEN

Martin Cuypers BV realiseert het Office Inspiration Center!



Wat is het Office Inspiration Center?

Iedereen heeft wel eens gehoord van Het Nieuwe Werken. Dit is een breed concept, maar voorop staat dat een inspirerende kantooromgeving een vitale rol speelt in het welzijn van de werkende mens. Martin Cuypers BV ontwikkelt deze inspirerende kantooromgeving waarbij de mens centraal staat, zodat men gezond, efficiënt en met plezier kan werken!

Martin Cuypers BV realiseert met het Office Inspiration Center een geheel nieuw belevingsconcept. Een inspirerende kantooromgeving ontstaat niet alleen door alleen de kantoorinrichting. Verlichting, akoestiek, vloerbekleding, plafonds, geur, etc. zijn hierbij ook van wezenlijk belang. Vandaar dat wij met specialisten op dat gebied een samenwerkingsverband zijn aangegaan, waardoor we nu onze klanten met moderne inrichtingstrajecten geheel ontzorgen!

In het Office Inspiration Center is naast de Designstudio ook een Ergostudio gevestigd.

Benieuwd?

We nodigen u hierbij van harte uit voor een inspirerend bezoek en een heerlijke kop koffie! U bent van harte welkom op Keizersveld 65 in Venray!



Martin Cuypers BV | Keizersveld 65 | 5803 AP Venray
T 0478-551800 | F 0478-551809 | E info@martin-cuypers.nl | W www.martin-cuypers.nl

FOODDROME IN VILLA FLORA

De voorbereidingen voor de realisatie van Fooddrome zijn in volle gang. Met support van PLUS Retail creëert Geert Benders met de realisatie van Fooddrome hét vers-food-paleis van Nederland. Op 7.500 m2 smelten retail, horeca, educatie en recreatie medio 2014 samen in Villa Flora, Greenport Venlo Campus. Fooddrome is een vers-food-paleis waar consumenten en zakelijke gebruikers authentieke, bijzondere, lekkere en verantwoorde producten kunnen kopen van vooral Nederlandse bodem; waar jong en oud kunnen zien (en leren) hoe de voedselketen werkt en hoe kwaliteitsproducten tot stand komen. In een inspirerende omgeving waar het ambacht, de authenticiteit en het verhaal achter het product de boventoon voeren, kunnen de producten ter plekke worden geconsumeerd of gekocht om thuis klaar te maken. Het gehele assortiment is bovendien ook online te bestellen en wordt gekoeld bezorgd. Fooddrome biedt Nederlandse producenten een kans om zich rechtstreeks aan de consument te presenteren. Partnership is mogelijk op ieder niveau in de voedselketen en op tal van terreinen; van conceptontwikkeling en financiële participatie tot het aanbieden van authentieke, unieke producten.



HET MKB WERKT IN DE WOLKEN

Als het aan Qwezz Cloud ligt, werken heel Venray en Horst over een paar jaar in de wolken. 'In de Cloud' werken is hot en voor MKB-bedrijven zijn er enorme voordelen te behalen. Het nieuwe bedrijf, gestart door Luc van Hartingsveldt en Paul Engelen, twee ervaren ICT-ondernemers uit Venray, maakt veilig werken in de Cloud mogelijk. "De Cloud kun je samenvatten als: onbezorgd werken, overall", vertelt Luc. Luc en Paul zijn de eigenaren van Luc-IT en Qwezz ICT, bekende namen in Venray en Horst. "Onze huidige bedrijven blijven gewoon bestaan", benadrukt Paul. "Wij voorzien nog steeds graag in klassiek netwerkbeheer. Werken in de Cloud is voor veel ondernemers nieuw en spannend. Onze jarenlange ervaring in het Noord-Limburgse bedrijfsleven geeft ondernemers het vertrouwen dat in de Cloud werken niet eng is." Luc: "Bij in de Cloud werken staan de servers bij ons in plaats van bij de klant. Voor een vast bedrag per maand per medewerker krijgt de klant veilige opslag van gegevens, inclusief back-up, toegang tot een professionele helpdesk en overall toegang tot mail en bestanden. Hierdoor krijgt de ondernemer grip op zijn kosten." Voor meer informatie over Qwezz Cloud: www.qwezz.nl



Personeelsdiensten op maat:

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



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

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



GREEN- EN FUN

NOORD-LIMBURG

AUTOTESTDAG



Terugblik op de Green- en Funtestdag

FOTOGRAFIE ME FOTOGRAFIE



De testrijders en dealers werden ontvangen bij Niëns Horeca te Maasbree, waar de lunch werd geserveerd.



Carla Verweerden van Moda Bardolino showde haar collectie vrijetijdskleding voor heren met onder andere een speciaal jack dat ideaal is voor het rijden in een cabrio.



Volgende stoplocatie: Toverland.



Hier werden de eerste testverslagen ingevuld.

Datum: 13 juni

Locaties:
Niëns Horeca in Maasbree, Landal Domein de Schatberg in Sevenum, Toverland in Sevenum

Geteste auto's:
Volkswagen Golf Bluemotion, Alfa Romeo Giulietta, Ford Kuga, MINI Roadster, Renault Megane CC, SEAT Leon FR, Jaguar F-TYPE, Alfa Romeo Mito, BMW 1-serie, Volkswagen Golf GTI, Nissan Leaf, Peugeot 208 GTI, Smart, Mercedes CLA, Mitsubishi Spacestar



Ook was er de gelegenheid om de eerste bevindingen even mondeling met medetestrijders door te spreken.



Het gebruikelijke hapje en bijpassende drankje mochten daarbij natuurlijk niet ontbreken.



De volgende stoplocatie was op de parkeerplaats.



Het invullen van het testformulier was bij afwezigheid van een tafel soms wat improviseren.



Ook hier werden na afloop van de tweede testrit de prestaties van de geteste wagens uitvoerig besproken.

De deelnemers:
 Thijs Smeets, Moda Bardolino
 Dion Leijtens, Tulip Inn Sevenum
 Mieke Hees, Aviso Communicatie
 Pieter-Jan Camps, De Merwijck BouwIQ
 Marlon Crooijmans, Facility Support
 Stan-Mark Berden, Gilde BT
 Danny van Sommeren, Golflinked
 Marco Janssen, Green People Recruitment
 Floor Vossen, Helichem

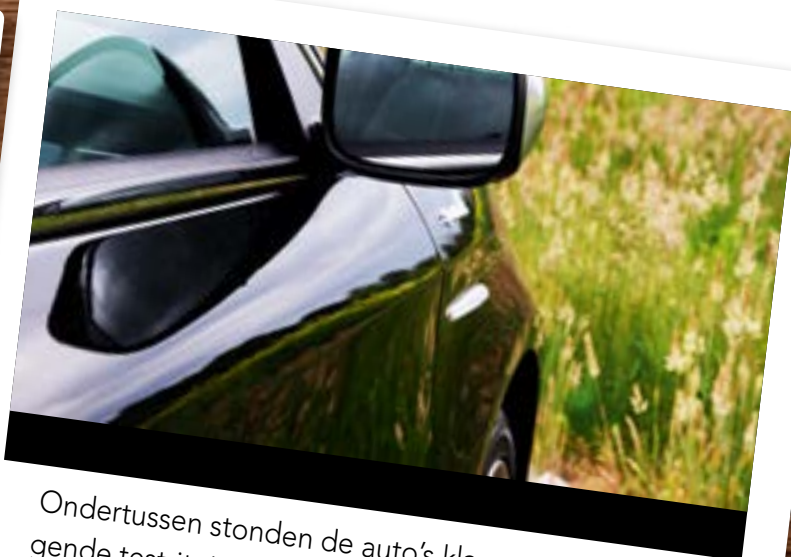


Ongewone locatie of niet; het invullen van het testverslag werd door alle testrijders uiterst secuur gedaan.

De dealers
 Koen van Vuuren, Nick Brouwer en
 Albert Rodenburg van AutoArena Venlo
 Eric Sarfeld van Auto Creemers
 Esther Langevelt van L. van den Hombergh
 Linda Geris en Ruud Janssen van
 De Maassche Venlo
 Peter Hommes van Autobedrijf J.Jansen Venlo
 Laurent Metten van Peugeot Maaspoort Venlo
 Mark van Ham van Jaguar-Demandt
 Maastricht-Airport
 André Kompier van EMA Venlo



Gelukkig deden de meeste wagens ook uitstekend dienst als schrijfsteeun.



Ondertussen stonden de auto's klaar om aan de volgende testrit richting Toverland te worden onderworpen, waar na een korte stop weer door werd gereden naar Niëns Horeca voor een afsluitende borrel.

De deelnemers:
 Richard Swaghoven, Incasso Persoonlijk
 Ralf Holzapfel, Lagotronics Projects
 Robert van Klooster, LR Internet
 Ralf Thijssen, Meulenkamp Advocaten
 Eric Nabuurs, N2People
 Jacqueline Hermesen, PTAH kunstadvies
 Paul Engelen, Qwezz ICT
 Rob Leurs, Rob Leurs Juwelier
 Alwin Sahr, Sportmobiel
 Guus Quaedyliëg, Vlamincx Advocaten

BoB Noord-Limburg Business

Uniek cross-over moment in Maasbree

FOTOGRAFIE KARIM DE GROOT

Op donderdag 13 juni 2013 vond de tweede BoB-borrel plaats voor ondernemers uit Noord-Limburg. Deze keer sloot het evenement aan op de inmiddels populaire autotestdag, waardoor er een cross-over moment werd gecreëerd. Veel deelnemers van de testdag namen namelijk ook deel aan de BoB-borrel bij Niëns Horeca in Maasbree.

Het combineren van twee evenementen gaf de deelnemers aan de BoB-borrel een mooi extra voordeel. Zij konden namelijk een ritje te maken in de aanwezige auto's van de dealers, die gedurende de autotestdag overdag al goed warm waren gedraaid door de testrijders. Om 18.00 vond de aftrap plaats. Na het welkomstwoord van organisator Danny Toonen ging het woord naar Mike Brüll en Jeroen Wilbrots van Klanten Vertellen.

De heren presenteerden een klanten-beoordelingssysteem wat bij een aantal dealers al bekend was en de nodige discussie losmaakte. Vervolgens was het woord aan Carla Verweerden van Moda Bardolino die voor de gelegenheid een deel van haar mooie collectie exclusieve herenkleding tentoongesteld had. Zij gaf een korte pitch over haar assortiment dat voornamelijk uit maatkleding bestaat. Daarna volgende een heerlijk buffet verzorgd

Wilt u BoB-lid worden, of eenmalig gratis en vrijblijvend een BoB-bijeenkomst bijwonen? Meer informatie kunt u vinden op www.noordlimburg-business.nl/bob of opvragen bij BoB-organisator Danny Toonen: danny@vanmunstermedia.nl of 024-3503240.

door Niëns Horeca met als gezellige afsluiter een heuse klassieke ijskar. Na het diner was er de mogelijkheid om een rondleiding door het pand van Niëns Horeca te volgen en werd de avond afgesloten met een informele borrel. De organisatie kijkt terug op een zeer geslaagde avond. ■





Testrijders aan het woord



Stan-Mark Berden, Gilde BT

"Deelnemen aan de Green-& Fun autotestdag van Noord-Limburg Business was zeker de moeite waard. Ik heb de testdag ervaren als een goed georganiseerde en leuke middag. Met name de combinatie tussen het op een informele manier spreken met bestaande en nieuwe contacten en het kunnen testen van verschillende mooie 'fun' auto's, heb ik als zeer positief ervaren. Volgend jaar ben ik zeker weer van de partij."

Jacqueline Hermesen, PTAH kunstadvies

"Het was voor mij de tweede keer dat ik deelnam aan de auto-testdag en wederom was het een gezellige dag. Een goed aanbod aan auto's met een leuke route naar de verschillende locaties, altijd goed georganiseerd! Jammer dat ik vroeg weg moest!"



Ralf Holzapfel, Lagotronics

"Lekker netwerken in een ongedwongen setting, waarbij we met mede ondernemers uit Noord-Limburg vier testritten met een gevarieerd aanbod van auto's hebben kunnen maken. Tijdens de tussenstops hebben we, onder het genot van een hapje en drankje, de rijervaringen kunnen delen."

De deelnemers van de green- en funtestdag waren erg te spreken over de testdag. Omdat tevreden klanten de beste ambassadeurs van een bedrijf zijn, laten we hen graag zelf aan het woord.



Marco Janssen,
Green People Recruitment

"De Green & Fun autotestdag was perfect georganiseerd, zodat iedereen veel tijd had om met elkaar kennis te maken en te netwerken. Daarnaast heb ik samen met de andere gasten genoten van het wagenpark. Van een volledig elektrisch aangedreven auto tot een supercharged 3 liter cabrio!"

Rob Leurs,
Rob Leurs Juwelier

"Ik vond het een bijzonder geslaagde dag waarbij we informeel kennis met elkaar konden maken en bovendien enkele recent op de markt gebrachte auto's konden testen. Hierbij waren enkele zeer speciale exemplaren zoals de BMW 1-serie M en natuurlijk de Jaguar waarvan je hart al sneller gaat kloppen als je hem start, laat staan als je er in rijdt. Het rijden in een volledig elektrische Nissan is iets wat leuk is om te proeven maar past natuurlijk iets minder bij sportieve rijders, waaronder ik mijzelf toch schaar."



Ralf Thijssen,
Meulenkamp Advocaten

"De Green- en Funtestdag was een groot succes. Mooi om in auto's uiteenlopend van de Nissan Leaf tot de Jaguar F-type te genieten van het Noord-Limburgse landschap en ondertussen ook nog leuke nieuwe mensen en bedrijven te ontmoeten. Meulenkamp Advocaten is er de volgende keer graag weer bij."





MINI ROADSTER

DEALER: DE MAASSCHE MINI
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: LINDA GERIS

Floor Vossen: "Wanneer je in deze wagen rijdt, heb je een zeer comfortabel en veilig gevoel. De wegligging is prima en ook de afwerking is in orde. Een MINI beveel je niet aan, die wil je gewoon hebben."

Dion Leijts: "Deze drukke, speelse auto levert je tijdens het rijden gegarandeerd veel fun. Het uiterlijk is grappig en speels. Voor mijn lengte is de wagen ietwat aan de krappe kant, maar zeker als je geen kinderen hebt is de MINI zeker het overwegen waard."

Eric Nabuurs: "Ik vind dit een erg leuke auto. Hij scoort op alle aspecten zoals rijgedrag en comfort goed. De prijskwaliteitverhouding is prima, je betaalt immers ook voor het imago. Dit is een dikke wagen waar je mee gezien mag worden."

Alwin Sahr: "Het was erg leuk om in deze wagen te rijden met de kap open. De vering draagt bij aan het sportieve gevoel. Dit is een absolute funauto."

SPECIFICATIES

Merk:	MINI
Model:	Roadster
Type:	Cooper
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1598 cc
Vermogen:	122 pk
Koppel:	160 nm
Verbruik:	1 op 17,5
Acceleratie:	(0 tot 100) in 9,2 seconden
Topsnelheid:	199 km/h
Uitrusting:	John Cooper works Aerodynamic Kit, Navigatie, Bluetooth, Xenon
Verkoopprijs:	€ 36.852,-
Leaseprijs:	€ 715,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 27.495,-
Informatie:	www.demaasscheMINI.nl



BMW 1-SERIE

DEALER: DE MAASSCHE BMW
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: RUUD JANSSEN

Marlon Crooymans: "De buitenkant is niet heel erg fancy, maar de wagen rijdt wel echt fantastisch. Als je een jonge, dynamische auto wil waarbij je dit niet aan de buitenkant ziet, moet je deze aanschaffen. Ik ben verliefd op deze pittige en snelle wagen!"

Guus Quaadvlieg: "Dit is echt een racemonster, een wolf in schaapskleren! De wagen heeft waanzinnige rijeigenschappen, dus als je van formule 1-rijden houdt, is dit een hele geschikte auto. Maar pas op met het sponsoren van de staatskas."

Ralf Holzapfel: "Dit is een echte racewagen; het rijgedrag is subliem en de pk's sturen zeer makkelijk weg. De afwerking is zeer hoogwaardig. De prijs is wat aan de hoge kant, maar deze auto is echt voor de raceliefhebber en die zal de prijs kwaliteit goed vinden."

Pieter-Jan Camps: "Dit is inderdaad een wolf in schaapskleren, een onopvallend racebeest. De wagen is mooi maar door zijn eenvoud niet te opzichtig. Het comfort maakt het plaatje compleet. Helaas is mijn rechtervoet voor zo'n auto te zwaar. Ik zou binnen een week 1000 euro aan bekeuringen bij elkaar rijden."

SPECIFICATIES

Merk:	BMW
Model:	1-serie
Type:	M135i xDrive
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	2979 cc
Vermogen:	320 pk
Koppel:	450 nm
Verbruik:	1 op 12,8
Acceleratie:	(0 tot 100) in 4,7 seconden
Topsnelheid:	250 km/h
Uitrusting:	Adaptief M onderstel, leder, navigatie, Bluetooth, Harman Kardon sound system, xenon
Verkoopprijs:	€ 72.543,-
Leaseprijs:	€ 1.527,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 24.990,-
Informatie:	www.demaasscheBMW.nl



J. JANSSEN AUTOBEDRIJVEN

Uw mobiliteitspartner voor bedrijfsauto's,
personen- en elektrische auto's



J. JANSSEN
AUTOBEDRIJVEN

WWW.AUTOBEDRIJF-JANSSEN.NL



Varenschut 7/9
5705 DK Helmond
T: 0492-504000 (Renault/Dacia)
T: 0492-504050 (Nissan)
T: 0492-504080 (Peugeot)
E: verkoophelmond@autobedrijf-janssen.nl
E: verkoophelmond@peugeot-janssen.nl
Renault/Dacia/Peugeot/Nissan

Kruisakker 14
5674 TZ Nuenen
T: 040-2990808
F: 040-2990819
E: verkoopnuenen@autobedrijf-janssen.nl
Renault/Dacia

L.J.Costerstraat 3
5916 PR Venlo
T: 077-3553800
F: 077-3553811
E: verkoopvenlo@autobedrijf-janssen.nl
Renault/Dacia/Nissan

Laar 12
5674 RD Gerwen/Nuenen
T: 040-2832056
F: 040-2838455
E: verkoopnuenen@peugeot-janssen.nl
Peugeot



NISSAN LEAF

DEALER: J.JANSEN

AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: PETER HOMMES

Ralf Thijssen: "Deze wagen rijdt erg rustig en is daarmee qua rijgedrag comfortabel en prettig. Met deze wagen sta je nooit aan de pomp de hoge benzineprijzen te bewonderen en ben je bovendien zuinig en milieuvriendelijk bezig."

Mieke Hees: "Deze Nissan heeft het vooroordeel dat dit een wagen voor oude mensen zou zijn, tijdens de testrit zeker ontkracht. De Leaf rijdt verrassend lekker mits je je aan de snelheidsregels houdt. Voor mensen die duurzaam willen rijden en korte afstanden afleggen, is deze wagen het overwegen waard."

Rob Leurs: "Dit is een mooie wagen met een prachtige kont. Persoonlijk zou de wagen voor mij iets spannender mogen, maar voor de doelgroep voldoet deze wagen zeker aan die eis. Daarnaast is de Nissan keurig afgewerkt en voelt het stuur fijn aan."

Marco Janssen: "Deze wagen rijdt comfortabel en geruisloos maar de afwezigheid van geluid en daarmee van een gedeelte van de beleving is wel even wennen. Qua uitrusting is de auto compleet. Zakelijk is de Leaf zeker interessant vanwege de fiscale voordelen."

SPECIFICATIES

Merk:	Nissan
Model:	Leaf
Type:	Comfort pack
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	n.v.t.
Vermogen:	109 pk
Koppel:	280 nm
Verbruik:	n.v.t.
Acceleratie:	(0 tot 100) in 11,9 seconden
Topsnelheid:	145 km/h
Uitrusting:	Climate control, achteruitrijcamera, navigatie, metaalkleur, l.m. velgen
Verkoopprijs:	€ 32.920,-
Leaseprijs:	€ 760,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 23.890,-
Informatie:	www.autobedrijf-janssen.nl



RENAULT MEGANE CC

DEALER: J. JANSSEN

AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: PETER HOMMES

Guus Quaedvlieg: "Dit is een leuke, mooie cabrio, echt een Franse funwagen."

Dion Leijens: "Deze volwassen auto voelt degelijk aan. De afwerking van het interieur is mooi, maar heeft niet te veel blingbling. Het is een ingetogen cabrio en door het vaste dak is deze auto ook zeer geschikt voor het Nederlandse klimaat."

Stan-Mark Berden: "Ik vind dit een comfortabele, ruime cabrio met prima rijgedrag. De prijs kwaliteitverhouding is redelijk voor een dergelijke wagen. Ideaal voor sportieve rijders zonder kinderen."

Pieter-Jan Camps: "In deze cabrio kan je heerlijk laid-back rijden met open dak; alleen de zon en de zee ontbraken nog. Doordat de wagen is compleet is, is de prijs kwaliteitverhouding heel goed. Dit is onder andere een hele fijne vrijetijdsauto."

Danny van Sommeren: "Deze wagen maakt een goede eerste indruk. De Megane ligt stabiel op de weg en maakt weinig geluid. Dit is onder andere een prima cabrio voor een zakelijke dame die niet al te veel op wil vallen."

SPECIFICATIES

Merk:	Renault
Model:	Megane CC
Type:	130 TCE Dynamique
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1397 cc
Vermogen:	130 pk
Koppel:	190 nm
Verbruik:	1 op 13,7
Acceleratie:	(0 tot 100) in 9,6 seconden
Topsnelheid:	200 km/h
Uitrusting:	Navigatie, climate control, Xenon, leer, cruisecontrol, pdc voor en achter
Verkoopprijs:	€ 33.990,-
Leaseprijs :	€ 738,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 33.990,-
Informatie:	www.autobedrijf-janssen.nl



VOLKSWAGEN GOLF BLUEMOTION

DEALER: AUTOARENA VENLO

AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: ALBERT RODENBURG

Mieke Hees: "Dit is een ideale optie voor mensen die een degelijke wagen zoeken met veel rijcomfort. De 14% bijtelling maakt de wagen zeer interessant voor de zakelijke rijders."

Dion Leijters: "De Volkswagen Golf heeft een volwassen uitstraling en is strak afgewerkt. Het rijgedrag vind ik erg vlot als je die vergelijkt met de Polo Bluemotion. Dit is echt een no-nonsense auto."

Ralf Holzapfel: "De auto oogt als een echte Golf. De rijprestaties zijn super en het interieur is zeer mooi afgewerkt. Deze mooie, sportieve wagen heeft ook nog eens een nieuwe motor van 110 pk en maar 14% bijtelling. Dat maakt dat de prijs-kwaliteitsverhouding zeer goed is."

Rob Leurs: "Vroeger was dit model een volksautootje, maar nu is het een prachtige wagen die zichzelf heerlijk gedraagt. Als je in deze Golf stapt voel je de degelijkheid. Voor de zakelijke rijder is dit een prima en verstandige keuze."

SPECIFICATIES

Merk:	Volkswagen
Model:	Golf
Type:	1.6 TDI Bluemotion
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1598 cc
Vermogen:	110 pk
Koppel:	250 nm
Verbruik:	1 op 31,1
Acceleratie:	(0 tot 100) in 10,5 seconden
Topsnelheid:	200 km/h
Uitrusting:	Executive pakket, elektrische ramen achter, spraakbediening, 16" LM-Velgen
Verkoopprijs:	€ 30.645,-
Leaseprijs:	€ 442,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw.)
Vanaf prijs:	€ 25.490,-
Informatie:	www.autoarena.nl



SEAT LEON FR

DEALER: AUTOARENA VENLO

AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: NICK BROUWER

Guus Quaadvlieg: "Dit is een zeer sportief karretje, maar gezien mijn lengte ietwat aan de kleine kant. Tegen een redelijke prijs heb je een vlotte wagen met leuke technische snufjes."

Robert van Klooster: "Deze SEAT Leon is sportief en luxueus tegelijkertijd. Je betaalt er een hele redelijke prijs voor, dus de prijs kwaliteitverhouding is prima in orde."

Pieter-Jan Camps: "De auto is degelijk maar vertoont toch verrassend leuk rijgedrag. Een tweede verrassing was de mooie afwerking en het complete plaatje. Je krijgt veel auto voor relatief weinig geld."

Richard Swaghoven: "Dit is een topwagen. De SEAT FR verrast je op ieder vlak, maar de grootste verrassing is de lage prijs ten opzichte van de kwaliteit. Rijden in deze wagen is een echte beleving."

Thijs Smeets: "Ik vind dit een fijne, comfortabele SEAT Leon. De lane-assist is een leuke en handige veiligheidsondersteuning. Ideaal voor sportief rijplezier."

SPECIFICATIES

Merk:	SEAT
Model:	Leon
Type:	1.4 Tsi FR
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1395 cc
Vermogen:	140 pk
Koppel:	250 nm
Verbruik:	1 op 19,2
Acceleratie:	(0 tot 100) in 8,2 seconden
Topsnelheid:	211 km/h
Uitrusting:	FR uitvoering, Full-Led verlichting, Sportonderstel, LM-Velgen 18inch, Dubbele uitlaat, Lane-assist, Stoelverwarming, navigatie incl. blue-tooth carkit
Verkoopprijs:	€ 29.364,-
Leaseprijs:	€ 395,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 18.250,-
Informatie:	www.autoarena.nl



VOLKSWAGEN GOLF GTI

DEALER: AUTOARENA VENLO

AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: KOEN VAN VUUREN

Floor Vossen: "Van binnen is dit een echte Volkswagen. De afwerking is fraai met het lederen stuurwiel en de ruitenbekleding die typerend is voor de Golf GTI. In deze heerlijke snelle wagen kun je heel comfortabel rijden. Echt een auto voor de liefhebber."

Paul Engelen: "Dit is een degelijke, snelle Volkswagen met leuke GTI-accenten. Ook zitten er leuke raffeltjes en plopjes in de uitlaat. De prijs is voor sommigen wellicht wat aan de hogere kant, maar dit is wel echt een hebbeding."

Marco Janssen: "Ondanks het sportonderstel en de wielen van 19 inch doorsnede, rijdt

deze Volkswagen erg comfortabel. In deze uitvoering is het een zeer complete en sportieve auto en een topafwerking en dito uitstraling. Lol hebben in een Golf. Dat kan zeker."

Eric Nabuurs: "Deze auto past bij iemand die er een sportieve rijstijl op na houdt maar er ook zakelijk in wil rijden. De Volkswagen heeft een prima prijs kwaliteitverhouding."

Danny van Sommeren: "Dit is een auto voor de sportieve automobilist. De Golf is snel en het rijgedrag is goed. Echte Deutsche Gründlichkeit."

SPECIFICATIES

Merk:	Volkswagen
Model:	Golf
Type:	GTI
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	1984 cc
Vermogen:	230 pk
Koppel:	350 nm
Verbruik:	1 op 15,6
Acceleratie:	(0 tot 100) in 6,4 seconden
Topsnelheid:	250 km/h
Uitrusting:	Keyless entry, 65% getint glas achter, Spiegelpakket, Executive plus pakket, Mistlampen met led, 19"Im velgen 'santiago', Xenon plus, PDC
Verkoopprijs:	€ 45.678,-
Leaseprijs :	€ 699,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 33.690,-
Informatie:	www.autoarena.nl



Auto Creemers

Uw Alfa Romeo dealer!

100% sportiviteit en 14 % bijtelling



14% bijtelling

A-label

Alfa Romeo MiTo
1.3 JDTm

U rijdt deze MiTo al vanaf

€ 19.050,-

Alfa Romeo Giulietta
1.4 Turbo MultiAir TCT

U rijdt deze Giulietta al vanaf

€ 30.250,-

Maximaal vermogen, razendsnel schakelen en
minder verbruik



20% bijtelling

A-label

Auto Creemers B.V.

Solvayweg 3 • 6049 CP Herten-Roermond • Tel. 0475-321092

www.autocreemers.nl



Brandstofverbruik: 3,4 t/m 5,2 l/100 km, CO2-uitstoot: 88 t/m 121 g/km.

Prijzen inclusief BTW/BPM, tenzij anders vermeld, exclusief verwijderingsbijdrage en kosten rijklaar maken. Afgebeelde modellen kunnen afwijken van de standaard specificaties. Wijzigingen, druk- en zetfouten voorbehouden. Vraag naar de voorwaarden.



ALFA ROMEO GIULIETTA

DEALER: AUTO CREEMERS VENLO
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: RICHARD CREEMERS

Marlon Crooymans: "Deze wagen heeft een jonge en sportieve uitstraling die zeker opvalt. Als je een soortgelijke uitstraling zoekt, is de Alfa Romeo zeker het overwegen waard."

Marco Janssen: "Dit is een sportief ogende én rijdende auto die positieve associaties opwekt. De Alfa Romeo heeft echt een eigen identiteit."

Ralf Thijssen: "Het rijgedrag is sportief en pittig. De afwerking is mooi en strak. Ik vind bovendien het Italiaanse design erg mooi."

Pieter-Jan Camps: "Deze mooie, sportieve auto ligt strak op de weg en is bovendien ook lekker stil."

Thijs Smeets: "Deze wagen was een stuk degelijker dan ik had verwacht. Bovendien zit er ook veel power onder de motorkap. Een fijne auto voor een fijne prijs."

Alwin Sahr: "Het exterieur en interieur van deze Alfa zijn mooi afgewerkt. De leren stoelen dragen bij aan het comfort. Iemand die in de Golf-klasse een onderscheidende auto wil rijden en gecharmeerd is van Italiaans design, zou deze wagen zeker moeten overwegen."

SPECIFICATIES

Merk:	Alfa Romeo
Model:	Giulietta
Type:	1.4 MultAir, Limited Edition Sport
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	1398 cc
Vermogen:	170 pk
Koppel:	250 nm
Verbruik:	1 op 19
Acceleratie:	(0 tot 100) in 7,7 seconden
Topsnelheid:	218 km/h
Uitrusting:	Navigatie, Bluetooth, parkeersensoren, 18" Im velgen, Brembo remsystemen, sideskirts, sportpedalen, regen- en lichtsensor
Verkoopprijs:	€ 31.775,-
Leaseprijs:	€ 630,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 30.900,-
Informatie:	www.autocreemers.nl



MITSUBISHI SPACESTAR

DEALER: AUTO CREEMERS

AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: ERIC SARFELD

Floor Vossen: "Binnen zijn klasse is dit een mooi afgewerkte wagen. Bovendien is de Spacestar zuinig en heeft deze vier deuren, wat de wagen zeer praktisch maakt. De prijs kwaliteitverhouding is goed, zeker als je die vergelijkt met andere auto's in die klasse."

Ralf Holzapfel: "Een ideale wagen voor stadsverkeer. Het rijgedrag is goed, net als de prijs kwaliteitverhouding."

Danny van Sommeren: "Deze wagen ziet er leuk en netjes uit en is daarmee uiterst geschikt voor stadsverkeer. De prijs kwaliteitverhouding is prima."

SPECIFICATIES

Merk:	Mitsubishi
Model:	Space Star
Type:	1.0 Entry
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	999 cc
Vermogen:	71 pk
Koppel:	88 nm / 5.000 tpm
Verbruik:	1 op 25
Acceleratie:	(0 tot 100) in 13.6 seconden
Topsnelheid:	172 km/h
Uitrusting:	Active Stability & Traction Control, Brake Assist, Dagrijverlichting, ABS met EBD, 6 Airbags
Verkoopprijs:	€ 8.790,-
Leaseprijs :	€ 240,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 8.790,-
Informatie:	www.autocreemers.nl



ALFA ROMEO MITO

DEALER: AUTO CREEMERS

AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: ERIC SARFELD

Robert van Klooster: "Deze wagen rijdt zeer soepel, biedt veel comfort en bovendien is de motor zeer stil. Als je op zoek bent naar een kleine, zuinige, fijne auto met een stoere look, dan is dit de ideale auto."

Dion Leijters: "Dit is een speelse wagen met een ruim interieur dat is voorzien van mooi bruin leer. Als ik deze Alfa morgen mag inruilen voor mijn Volkswagen Polo is de keuze snel gemaakt."

Rob Leurs: "Een mooi afgewerkte auto met een lekker sportief smoeltje. In deze wagen val je op in positieve zin. Voor de prijs krijg je een zeer aantrekkelijke auto met bovendien veel beleving. Ook de bijtelling is erg gunstig."

SPECIFICATIES

Merk:	Alfa Romeo
Model:	Mito
Type:	1.3 JTDm
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1300 cc
Vermogen:	85 pk
Koppel:	200 nm
Verbruik:	1 op 29
Acceleratie:	(0 tot 100) in 12,5 seconden
Topsnelheid:	174 km/h
Uitrusting:	Leer, parkeersensoren, dual zone climate control, cruise control, DNA, ESP
Verkoopprijs:	€ 22.400,-
Leaseprijs:	€ 408,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 19.950,-
Informatie:	www.autocreemers.nl

Uw wagenpark in onderhoud tijdens de vakantie.



Voorkom stilstand! Maak nu een afspraak voor onderhoud tijdens de vakantieperiode.

De vakantieperiode is een ideaal moment om uw wagenpark bij EMA Automobieltgroep aan te bieden voor onderhoud. Stilstand van uw wagenpark kost u normaal gesproken geld. Maar op deze manier is uw wagenpark weer helemaal in topvorm als u terugkomt van uw vakantie.

Voor meer informatie over de mogelijkheden kunt u contact opnemen met uw vertrouwde EMA vestigingen, of maak direct een afspraak op: www.ema.nl/ema/diensten/werkplaatsafspraak Gewoon de service die u van ons mag verwachten.

Eindhoven
Limburglaan 30
5656AA Eindhoven
T 040 256 22 11

Helmond
Vossenbeemd 13
5705 CL Helmond
T 0492 50 93 80

Roermond
Mijnheerkensweg 1
6041 TA Roermond
T 0475 42 86 00

Venlo
Olivier van Noortweg 4
5928 LX Venlo
T 077 324 58 00

Weert
Risseweg 22
6004 RM Weert
T 0495 57 47 00

www.ema.nl

EMA
AUTOMOBIELGROEP

THE NEW JAGUAR F-TYPE. YOUR TURN.



Nu bij uw Regionaal Jaguar Center

HOW ALIVE ARE YOU?



Min./max. gecombineerd verbruik: 9,0-11,1 l/100km, CO2-uitstoot resp. 209-259 g/km. Consumentenprijs **vanaf € 89.900,-** prijs is incl. BPM en BTW. Prijs excl. BTW en BPM **vanaf € 61.103,-**. Prijzen zijn excl. kosten rijklaarmaken. Zie voor kosten en voorwaarden www.jaguar.nl. Leverbaar met 3.0 V6 Supercharged en 5.0 V8 Supercharged motoren.

Ontdek de nieuwe Jaguar F-TYPE bij Demandt-Wagemans B.V.

Amerikalaan 122 - 6199 AE Maastricht-Airport - Tel: +31 (0) 43 358 8299 - Fax: +31 (0) 43 358 8290 - www.demandt.nl



JAGUAR F-TYPE

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

Ralf Thijssen: "Deze wagen is fantastisch; comfortabel maar toch ongelooflijk pittig en sportief met een fantastisch geluid. Als je een Jaguar een oude mannenauto vindt, heb je deze nog niet gereden! De prijs is vanzelfsprekend aan de hoge kant, maar je krijgt wel heel veel waar voor je geld."

Eric Nabuurs: "Dit is echt een auto om er eens lekker uit te springen. Bovendien is de aanschaf redelijk betaalbaar."

Richard Swaghoven: "De eerste indruk is in een woord 'wauw'. Voor de prijs die je betaalt krijg je een ware belevenis terug."

Danny van Sommeren: "De Jaguar biedt veel comfort en de afwerking van het interieur is erg mooi. Met deze auto heb je een sportieve ervaring in handen die met name liefhebbers een unieke beleving zal bezorgen."

SPECIFICATIES

Merk:	Jaguar
Model:	F-TYPE
Type:	3.0 liter V6 Super Charged
Transmissie:	Quick shift 8-traps automaat
Cilinderinhoud:	2995 cc
Vermogen:	340 pk
Koppel:	450 nm
Verbruik:	1 op 11,1
Acceleratie:	(0 tot 100) in 5,3 seconden
Topsnelheid:	260 km/h
Uitrusting:	Aluminium Performance Car, Jaguar sequential shift, performance remsysteem
Verkoopprijs:	€ 104.000,- met NL kenteken tax free € 71.800,-
Leaseprijs :	€ 1.792,- excl BTW per maand (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 89.950,- met NL kenteken tax free € 61.100,-
Informatie:	www.demandt.nl



SMART

DEALER: EMA VENLO

AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: ANDRE KOMPIER

Paul Engelen: "Ondanks het feit dat de accu bij een zware voet wat sneller leeg zal zijn, biedt deze wagen verrassend veel beenruimte. Dit is een ideale optie wanneer je veel kilometers in de stad moet afleggen."

Thijs Smeets: "Deze wagen heeft een erg sportief uiterlijk en biedt bovendien ook veel comfort. De prijs kwaliteitverhouding is prima."

SPECIFICATIES

Merk:	Smart
Model:	ForTwo
Type:	Electric Drive
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	17,6 kWh
Vermogen:	75 pk
Actieradius:	145 km
Verbruik:	n.v.t.
Oplaadtijd:	van 0 - 100% 7 uur, snel laden 1 uur
Acceleratie:	(0 tot 100) in 11,5 seconden
Topsnelheid:	125 km/h
Uitrusting:	Electrisch bedienbare zijruit, LM-velgen, toerenteller, airconditioning
Verkoopprijs:	€ 19.228,-
Huur accu :	€ 65,-
Vanaf prijs:	€ 9.995,-
Informatie:	www.ema.nl



MERCEDES CLA

DEALER: EMA VENLO

AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: ANDRE KOMPIER

Marlon Crooymans: "Dit is een degelijke wagen met een chique uitstraling. Niet iedereen kiest voor een wagen zoals deze, maar je kunt er zeker mee voor de dag komen."

Marco Janssen: "De wagen is zeer comfortabel en heeft een uitstekende afwerking. Door zijn opvallende uiterlijk en moderne uitstraling krijg je zeker de nodige aandacht op de weg. Voor de verkoopprijs is er veel keuze op de markt, maar vanwege de bijtelling van 20% is het zeker een interessante optie."

Guus Quaadvlieg: "De CLA is een mooie, stijlvolle wagen die tegelijkertijd luxe en

sportiviteit uitstraalt en ook naar deze uitstraling presteert. De prijs kwaliteitverhouding is zeer goed, je krijgt voor de aanschafprijs een degelijke en complete auto terug."

Stan-Mark Berden: "Over deze wagen is goed nagedacht. Het comfort is super, het design is perfect en de afwerking is uitstekend. De CLA is sportief en toch praktisch. Erg jammer dat mijn budget de aanschaf van deze geniale wagen in de weg staat."

Ralf Holzapfel: "Dit is een mooie auto met een degelijk maar toch sportief tintje. De afwerking is goed, al vind ik de navigatie persoonlijk iets minder mooi."

SPECIFICATIES

Merk:	Mercedes Benz
Model:	CLA
Type:	200 Ambition Urban
Transmissie:	7G-DCT Automaat
Cilinderinhoud:	1595 cc
Vermogen:	156 pk
Koppel:	250 nm
Verbruik:	5,7 liter/100 km
Acceleratie:	(0 tot 100) in 8,6 seconden
Topsnelheid:	230 km/h
Uitrusting:	Navigatiesysteem, sport stoelen, leder/stof interieur, 18" LM velgen, Bi-Xenonverlichting, parkeersensoren voor en achter, privacy glass)
Verkoopprijs:	€ 45.700,- (incl. BTW/BPM)
Leaseprijs :	€ 795,- (20.000km/jaar en looptijd van 48 maanden)
Vanaf prijs:	€ 32.495,-
Informatie:	www.ema.nl

NU IN ONZE SHOWROOM:



PEUGEOT 208 GTi

GTi 1.6 THP 200pk
6-bak Handgeschakeld

Nu vanaf

€ 25.690,-

Voorzien van o.a.

- Achterspoiler in carrosseriekleur
- 17" Lichtmetalen velgen twotone 'Gris Storm'
- Achterspoiler in carrosseriekleur
- Achterste zijruiten en achterrait extra getint
- Halfleder Club Nappa Mistral / Stof Caro
- Compact lederen multifunctioneel stuur
- Parkeerhulp achter
- Climate control
- Mattenset specifiek GTi
- Peugeot Connect Nav



Ford Kuga

1.6 EcoBoost 150pk
Titanium 2WD

Nu vanaf

€ 34.465,-

Er is al een Ford Kuga vanaf € 32.465,-

- Riant trekgewicht tot maar liefst 2.100 kg.
- UNIEK! Handsfree elektrisch bedienbare achterklep

B-label



PEUGEOT

Maaspoort Peugeot

Roermond-Herten Sodaweg 1 T: (0475) 390 580
Venlo Celsiusweg 4 T: (077) 32 44 320
Weert Graafschap Hornelaan 169 T: (0495) 537 593
www.maaspoortacties.nl



Autobedrijf L vd Hombergh

Celsiusweg 4
5928PR Venlo
T: (077) 32 44 300
www.vandenhomborghacties.nl



FORD KUGA

DEALER: L. VAN DEN HOMBERG

AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: ESTHER LANGEVELT

Paul Engelen: "Dit is een ruime, sportieve wagen die ook nog eens prima functioneert als gezinsauto. De prijskwaliteitverhouding is dik in orde. Ik heb eigenlijk geen reden om deze niet aan te schaffen."

Mieke Hees: "Deze mooie, complete en stoere auto rijdt heerlijk en heeft bovendien een mooie afwerking. Ik ben positief verrast door de prijs. Je krijgt alles wat je je maar kan wensen tegen een hele schappelijke prijs. Dit is absoluut een optie bij een eerstvolgende aankoop."

Richard Swaghoven: "Als bestuurder heb je een enorm zitcomfort. Ik zou de wagen aanbevelen aan mensen die op zoek zijn naar een representatieve auto die er op het eerste gezicht normaal uitziet, maar wel een hoog comfortgehalte heeft."

Alwin Sahr: "Dit is echt een familie SUV. Bovendien wijkt het design af van de grijze massa. De prijs kwaliteitverhouding is goed, voor een redelijke prijs krijg je een volledig uitgeruste wagen."

SPECIFICATIES

Merk:	Ford
Model:	Kuga
Type:	Titanium EcoBoost
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1600 cc
Vermogen:	150 pk
Koppel:	240 nm
Verbruik:	1 op 15,2
Acceleratie:	(0 tot 100) in 9,7 seconden
Topsnelheid:	195 km/h
Uitrusting:	Spraakbediening, automatisch inparkeren, panoramadak, elektrisch bedienbare achterklep (handsfree)
Verkoopprijs:	€ 39.950,-
Leaseprijs:	€ 635,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 32.465,-
Informatie:	www.ford-lvandenhombergh.nl



PEUGEOT 208 GTi

DEALER: PEUGEOT MAASPOORT VENLO
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: LAURENT METTEN

Floor Vossen: "Deze auto heeft een zeer soepele rijstijl en is lekker snel. Als je een mooie sportieve wagen wil, is deze Peugeot zeker interessant vanwege de marktconforme prijs."

Paul Engelen: "Dit is een leuke 'gooi- en smijtwagen' met redelijk wat comfort en een goede afwerking. De prijs kwaliteit is voor het soort auto zijn geld waard, al denk ik dat meneer agent wellicht wat minder enthousiast zal zijn."

Mieke Hees: "Ik was nooit Peugeot-georiënteerd, maar de testrit heeft mijn kijk op het merk veranderd. De wagen rijdt soepel en pittig, zeker voor een sportieve GTi. De prijs kwaliteitverhouding is meer dan prima; de prijs verraste me positief. Het is een mooie, compacte auto voor iemand die er een pittige rijstijl op nahoudt."

Rob Leurs: "Ik vind dit een erg leuke en sportieve auto met een geweldige rijbeleving. Ook de afwerking is erg mooi uitgevoerd. Gewoon kopen die auto, al heb ik zelf een voorkeur voor de zwarte uitvoering."

SPECIFICATIES

Merk:	Peugeot
Model:	208 3-deurs
Type:	GTi 1.6 THP
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1600 cc
Vermogen:	200 pk
Koppel:	275 nm
Verbruik:	1 op 17
Acceleratie:	(0 tot 100) in 6,8 seconden
Topsnelheid:	230 km/h
Uitrusting:	Metallic lak Rouge Rubi, glazen panoramadak, Europa navigatiesysteem, bluetooth carkit, lichtmetalen velgen,
Verkoopprijs:	€ 27.850,-
Leaseprijs:	€ 530,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw). GTi 208 vanaf € 249,- via Youlease op 39 maanden
Vanaf prijs:	€ 25.690,-
Informatie:	www.maaspoort.peugeot.nl , www.voordeellease-youlease.nl



Vanaf
€ 7.990,-

De up!
Vanaf € 39,- bijtelling per maand



Vanaf
€ 16.490,-

De Polo BlueMotion
Vanaf € 81,- bijtelling per maand

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



Vanaf
€ 25.490,-

De Golf BlueMotion
Vanaf € 125,- bijtelling per maand



Vanaf
€ 29.990,-

De Jetta Hybrid
Vanaf € 147,- bijtelling per maand

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

AutoArena

In goede handen.

Venlo, Celsiusweg 5. Telefoon 077 - 320 30 40

Venray, Keizersveld 85. Telefoon 0478 - 55 13 00

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

www.autoarena.nl



Das Auto.



SUCCES ALS RESULTAAT

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

Rühl Haegens Molenaar, Succes als resultaat.

Rühl
Haegens
Molenaar

ACCOUNTANTS & ADVISEURS