

NOORD-LIMBURG

Jaargang 13 | nummer 5 | januari 2022

BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE REGIO NOORD-LIMBURG



COVERSTORY DUISENBURGH VERMOGENSREGIE JENNISKENS B.V.

**EEN DESKUNDIGE EN
BETROUWBARE PARTNER BIJ
VERMOGENSBESLISSINGEN**

VENRAY BUSINESS SPECIAL

WIJ ZIJN DE NIEUWE FIAT, ABARTH EN JEEP DEALER IN DE REGIO!



Jeep[®]



Laurent Metten
Verkoop leider
088 - 9277510



René Reijnen
Brand manager
06 - 22607983



Kevin Bosman
Service manager
088 - 9277454

Wassink Autogroep
Celsiusweg 4 Venlo
Tel.: 088 - 92 77 720

 **Wassink**
Autogroep



WAT BRENGT HET NIEUWE JAAR?

Dat vroeg ik me vorig jaar rond deze tijd af. Uiteindelijk hadden we ook in 2021 te maken met wisselende periodes van versoepelde en aangescherpte maatregelen. Het hoogtepunt was het afschaffen van de verplichte anderhalve meter afstand en alle mogelijkheden die dit bood, het dieptepunt was de herintroductie hiervan in het najaar. En inmiddels zitten we weer op het punt dat de niet-essentiële winkels, de horeca, de theaters en de musea zijn gesloten en de voetbalwedstrijden zonder publiek moeten worden gespeeld. Het enige verschil is dat er geen avondklok is. Opnieuw hopen we dat de aangescherpte maatregelen snel hun effect hebben en dat ditmaal de boosterprikken en de nieuwe coronavaccins uitkomst bieden.

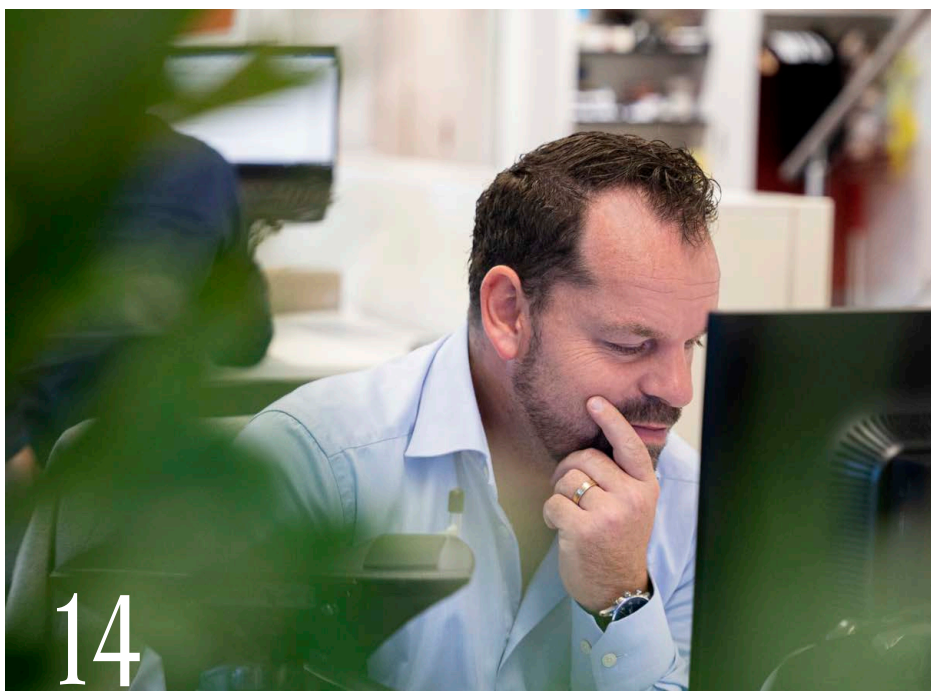
De coronacrisis drijft veel ondernemers tot wanhoop. Uit de Kleinbedrijf Index, dat onderzoek deed naar zzp'ers, starters en kleinbedrijven, blijkt dat zo'n 800.000 van deze ondernemers sowieso een te lage marge realiseert. Vaak ligt hun inkomen zelfs onder het bijstandsniveau. Corona heeft deze ontwikkeling helaas alleen maar versterkt. Wat ook zeker niet helpt, is het hoge stressniveau. Als dit lang aanhoudt, gaan het vermogen om logisch te denken en het beslissingsvermogen achteruit. Terwijl dat juist in moeilijke tijden zo hard nodig is!

Toch zijn niet alle ondernemers de dupe van de coronacrisis. Sterker nog, de fusie- en overnamemarkt beleefde in 2021 een recordjaar. Ook diverse bedrijven in Venray kijken niet ontevreden terug. Ondertussen lopen de discussies over maatschappelijke kwesties zoals gezondheid en arbeidsmigratie gewoon door. Al deze onderwerpen vind je terug in dit magazine.

Veel leesplezier en op naar een beter jaar!

Hartelijke groet,

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



- 6** Coverstory Duisenburgh Vermogensregie Jenniskens: Een deskundige en betrouwbare partner bij vermogensbeslissingen
- 11** Column Adagium: Wanneer wordt een bedrijfsovername een succes?
- 12** Fusie- en overnamemarkt op recordkoers
- 14** Financial Advisory Services Koenen en Co: Alle disciplines in huis
- 17** Column NewDay: Cyber risk, het tackelen van een meerkoppige draak
- 18** Eyeopeners door Kleinbedrijf Index: "40% ondernemers leidt marginaal bestaan"
- 21** Business Flitsen
- 22** Interview Caroline Kortooms, Gezondste Regio
- 24** InZuid: De kracht van de zuidelijke provincies
- 26** Emile Roemer over uitbuiting van arbeidsmigranten: "Geen tweederangs medewerkers meer"



Zakenmagazine voor de regio Noord-Limburg

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

JAARGANG 13
Januari, editie 5

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

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Sofie Fest

REDACTIEBIJDRAGEN
Hans Hajée

VORMGEVING / OPMAAK
Jan-Willem Bouwman, Lisanne Cobussen,
Joost Franken

FOTOGRAFIE COVER
Joost Franken

DRUK
Balmedia

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
VM Sales en Support B.V.
Aysun Mahubessy-Saruhan
t: 024-373 2585

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

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

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

© 2021 Overname van artikelen is slechts mogelijk na verkregen schriftelijke toestemming van de uitgever

www.noordlimburgbusiness.nl
ISSN: 2543-3237



- 29** Flexibility Limburg: Keuze voor verdieping en ondernemerschap
- 31** Column Voor de Zaak: Dé tools voor alle HR-professionals en leidinggevenden
- 32** Het ondernemersnetwerk van BS Morgen
- 35** Business Flitsen

- Venray Business Special**
- 38** Interview Jan Jenneskens, wethouder economische zaken Gemeente Venray
- 41** RHM: Wapen jezelf tegen cyberaanvallen
- 42** Lenssen Advies: Tijd is je meest waardevolle bezit. Hoe deel jij je tijd in?
- 43** NLW Groep: "We nemen het werk graag over"
- 44** Interview Gladys van den Munckhof, Gladys Events
- 47** Multicopy The Communication Company: "Begin het jaar goed met een nieuwe uitstraling!"
- 50** Business Flitsen

DUISENBURGH VERMOGENSREGIE JENNISKENS B.V.

EEN DESKUNDIGE EN BETROUWBARE PARTNER BIJ VERMOGENSBESLISSINGEN

Weinig kwesties liggen zo gevoelig als het toevertrouwen van uw vermogen aan een ander. Enerzijds zoekt u de zekerheid dat uw vermogen veilig en zorgvuldig wordt beheerd, anderzijds wilt u dat het groeit. Duisenburgh Vermogensregie Jenniskens is een deskundige en betrouwbare partner die u helpt bij de beslissingen rondom uw vermogen.

Vanuit het kantoor dat zich bevindt op het prachtige Venrayse Annapark helpen Tjeerd Jenniskens, Barbet Verhalle, Gijs Luijckx en Hans Baetsen vermogende ondernemers en particulieren met vermogensvraagstukken. Doordat het kantoor partner is van de grote Duisenburgh organisatie is er nog ondersteuning door het vermogensregieteam van specialisten van het hoofdkantoor in Waalre. “We bieden laagdrempelige dienstverlening op niveau”, vertelt Tjeerd. “Ons doel is dat zowel ondernemers als particulieren zich hier thuis voelen en in alle vertrouwen hun vraagstukken kunnen bespreken. Bij ons gaat het altijd om het goede gesprek – en zo nodig meerdere gesprekken. Het gaat bij elke klant om het beste rendement bij het gekozen risico en bij de betreffende wensen.”

INTEGRALE AANPAK

Vermogen neemt verschillende vormen aan: denk aan beleggingen, bezittingen, pensioenen, bedrijfsvermogen, vermogen in uw persoonlijke holding, familiekapitaal, onroerend goed, private equity en hypotheek. “En allemaal beïnvloeden ze elkaar”, zegt Gijs. “Logisch dat de beste aanpak een totaalaanpak is die alle vermogensaspecten meeneemt, optimaal op elkaar afstemt en richt op het overall hoogste rendement. Daarom kiezen wij voor een integrale aanpak.” Wat houdt die integrale vermogensregie dan precies in? “Integrale vermogensregie vraagt om diepgaande financiële kennis en actuele informatie, maar ook om overzicht, structuur en een langetermijnvisie”, legt Barbet uit. “Hiervoor beschikken wij over CFP-gecertificeerde financieel planners (keurmerk van de beroepsorganisatie Federatie Financieel Planners), die samen met de klant en onze vakspecialisten een persoonlijk financieel plan opstellen. Wij begeleiden dat plan, voeren het uit, toetsen het steeds op actuele ontwikkelingen en passen het zo nodig in overleg aan.” “Onze gecertificeerde beleggingsadviseurs en vermogensbeheerders zijn stuk voor stuk ervaren specialisten met een aantoonbaar track record”, voegt Tjeerd toe. “Samen met onze financieel planners helpen zij een optimaal rendement te behalen, passend bij de wensen en het risicoprofiel van de klant.” Ondernemers en particulieren die hulp zoeken bij hun vermogensvraagstukken, kunnen bij Duisenburgh Vermogensregie Jenniskens kiezen uit drie varianten van ondersteuning; van puur adviseren tot volledig beheren.

VERMOGENSADVIES

“Ondernemers en particuliere beleggers die

“DIT ‘DNA’ IS EEN VOORWAARDE VOOR IEDEREEN DIE IN HET BEDRIJF WERKT.”

graag zelf de touwtjes in handen houden, bieden wij vermogensadvies”, legt Hans uit. “Onze relatie bepaalt dan zelf of hij of zij het advies opvolgt. Zo houdt hij of zij volledige controle over de beleggingen. Bij vermogensadvies treden wij op als ervaren beleggingsspecialist en klankbord met wie de klant individuele beleggingsvraagstukken kan bespreken. Wij geven advies op maat, rekening houdend met de wensen en doelstellingen, risicoprofiel en beleggingshorizon.”

VERMOGENSBEGELEIDING EN VERMOGENSREGIE

Aan ondernemers die het beheer van hun vermogen bij een andere partij hebben belegd maar graag begeleiding willen van een onafhankelijke professionele partij, biedt Duisenburgh Vermogensregie Jenniskens vermogensbegeleiding. “In dat geval zijn



Tjeerd Jenniskens

“In 2015 startte ik dit bedrijf. De drijfveer en de visie was voor mij om een echt klantbedrijf op te richten. Omdat ik oprecht geïnteresseerd ben in de motivatie en de wensen van mensen, ik goed kan luisteren en zo de behoeften van iemand helder kan krijgen. Zaken die ingewikkeld lijken (de economie, beurzen en beleggingen) vertaal ik in een begrijpelijk advies. Ik communiceer duidelijk en durf u uit te dagen als daarmee uw belang gediend is. Zo werken we samen toe naar het doel. Niet de waan van de dag, maar de lange termijn. Niet avontuurlijk en riskant, maar gedegen en gedisciplineerd. Dit ‘DNA’ is een voorwaarde voor iedereen die in het bedrijf werkt.”

Barbet Verhalle

"Ik werk bij Duisenburgh omdat ik houd van werken in een professionele omgeving en Duisenburgh één en al professionaliteit is én uitstraalt. Het bedrijf is gevestigd op een prachtige locatie en intern beschikken we over alle ingrediënten om dagelijks bezig te kunnen zijn met degene die het belangrijkste is voor ons: onze klant. Onze toegevoegde waarde is dat we werken met mensen die ontzettend veel kennis en kunde hebben, waardoor we onze klanten kunnen voorzien van perfect maatwerkadvies in de breedste zin van het woord. Wij zorgen voor een complete financiële ontzorging."



"WIJ ZORGEN VOOR EEN COMPLETE FINANCIËLE ONTZORGING."

wij adviseur en gesprekspartner richting de vermogensbeheerder (bijvoorbeeld de bank)", vertelt Hans. "Wij helpen met onze expertise en kennis van de markt en zorgen voor structuur en overzicht, zodat de beleggingen passen binnen het financieel plan."

VERMOGENSBEHEER

Ten slotte kunnen klanten ervoor kiezen om het vermogensbeheer volledig uit handen te geven bij een eigen vermogensbeheerder van Duisenburgh Vermogensregie. "Bij deze ondersteuning maken we vooraf heldere afspraken met de betreffende belegger", benadrukt Gijs. "De vermogensbeheerder heeft volmacht om binnen deze afspraken de dagelijkse beleggingshandelingen uit te voeren. Wij informeren de klant periodiek over de status van de portefeuille en uiteraard is tussentijds contact altijd mogelijk. In overleg met de klant en onze specialisten zorgt onze afdeling Vermogensregie voor een heldere strategie binnen de integrale vermogensaanpak en het financieel plan."

VERTROUWENSPERSOON

Omdat succesvol vermogensbeheer mede gebaseerd is op vertrouwen, hebben klanten van Duisenburgh Vermogensregie altijd één persoonlijk aanspreek-

punt en vertrouwenspersoon. Tjeerd: "De relatie koppelen we aan een eigen adviseur die alles regelt en deze relatie kan hem of haar altijd inschakelen voor al diens vragen over het vermogen, ook buiten kantooruren." "Elke adviseur wordt bovendien bijgestaan door het eerder genoemde team van specialisten van andere disciplines", voegt Barbet toe. "In overleg met uw eigen adviseur kunt u ook deze collega's raadplegen om tot een uitgebalanceerde vermogensaanpak te komen."

ONTSPANNEN ZAKENDOEN

Ondernemers die vraagstukken hebben omtrent hun vermogen, nodigt het team van Duisenburgh Vermogensregie Jenniskens van harte uit om een keer langs te komen voor een kop koffie. "Ook de plek waar we zitten, is de moeite waard", zegt Barbet. "Een plek die barst van historie, natuur, sfeer en met een vleugje grandeur. Het Venrayse Annapark is een heerlijke omgeving die uitnodigt om ontspannen zaken te doen. Om te doen waar wij blij van worden en waar we goed in zijn; luisteren naar uw wensen, onafhankelijk advies geven, werken aan een duurzame vertrouwensrelatie."

www.duisenburgh.nl



Hans Baetsen

“Ik krijg energie van het begeleiden van mensen bij hun financiële vraagstukken. Dit kun je volgens mij alleen goed doen als de totale situatie in beeld is. Daarbij ben ik vooral op zoek naar ‘de mens achter het verhaal’: wat zijn de drijfveren? Waar wordt hij of zij blij van? Bijna altijd blijkt dan dat geld niet het doel is, maar een middel. Wil je mensen op een professionele én persoonlijke wijze begeleiden, dan is een goede analyse nodig van de actuele situatie en wensen. Daar wil ik samen met de klant invulling aan geven, om zo samen te bouwen aan een duurzame relatie. Bij Duisenburgh voel ik bovendien de collegialiteit en vrijheid om voor de klant het beste uit mijzelf halen.”

9



Gijs Luijkx

“Op school ging ik met heel veel plezier naar Economie, omdat ik daar leerde hoe gebeurtenissen financiën beïnvloeden en hoe je daarop kunt inspelen. Toen al dacht ik na over vermogensopbouw en hoe ik doelen kon stellen en realiseren. Dat vind ik leuk voor mezelf, maar ook om anderen te helpen. Dat heb ik van mijn moeder meegekregen, die in de zorg werkte. Ze zeggen wel dat financiële planning een foto is van nu en een film van jouw toekomst. Wij willen die film graag regisseren en zorgen dat hij goed afloopt, met aandacht voor de klant als hoofdrolspeler.”

**DE KERSTLEVERANCIER
VAN WERKEND NEDERLAND**

EEN BETOVERENDE KERST OP KANTOOR?
www.mooistetijdvanhetjaar.nl

ambius

**Op zoek
naar digitale
merkbeleving?**

BRAVO bravo.nl

FG
FEEL GOOD EXPERT
Marie-José

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

**Mama,
hoe word
ik dokter?**

Een uniform, een schrift en een plek in de klas. Het antwoord kan simpel zijn. In Zuid-Afrika leven veel kinderen in ernstige armoede. Hun moeder kan hun vragen niet beantwoorden.

Gelukkig zijn er de MAMAS.

Sterke, lokale vrouwen die de meest kwetsbare kinderen dagelijkse zorg, veiligheid en liefde bieden.

Steun de MAMAS.
Ga naar www.kinderfondsmamas.nl

Kinderfonds
mamas

Dé notaris voor elke fase in uw leven

Wonen, Relatie & erven, Ondernemen en Internationaal privaatrecht. Wij hebben voor elk rechtsgebied een specialist in huis. Doen waar je goed in bent, dát is volgens ons het fundament voor een gedegen advies.

Metis altijd dichtbij!

METIS GELEEN
Hofdwarweg 49a
6161 DE Geleen

METIS GULPEN
Looierstraat 2
6271 BB Gulpen

METIS ROERMOND
Boven de Wolfskuil 3 (BC Roerpoort)
6049 LX Herten

METIS MAASTRICHT-AIRPORT
Australielaan 90
6199 AA Maastricht Airport, Beek

METIS SITTARD
Parklaan 9
6131 KE Sittard

METIS
NOTARISSSEN

088 304 0 304 | info@metisnotarissen.nl | metisnotarissen.nl



MEERDERHEID ONDERNEMERS BEHAALT BETERE BEDRIJFSRESULTATEN DOOR OPVOLGEN FISCAAL ADVIES

Met fiscaal advies behaalt de Nederlandse ondernemer betere bedrijfsresultaten dan zonder. Dat zegt een ruime meerderheid (65%) in onderzoek onder 273 ondernemers uitgevoerd door Nextens, leverancier van fiscale aangifte software en onderdeel van RELX. Het advies van fiscaal adviseurs wordt dan ook massaal opgevolgd: 63 procent van de ondernemers zegt dit altijd netjes te doen.

Ondanks de toegevoegde waarde van fiscaal adviseurs, willen ondernemers niet continu bezig zijn met belastingaangiftes. Slecht 37 procent heeft het hele jaar door behoefte aan fiscaal advies.

Verwachtingen over de fiscaal adviseur

Nederlandse ondernemers verwachten veel van hun fiscaal adviseurs. Zo hechten zij meer waarde aan het advies dat de fiscaal adviseur geeft dan aan het doen van de belastingaangifte (65%). Daarnaast verwacht negen van de tien ondernemers dat de persoon die de belastingaangiftes doet ook proactief fiscaal advies geeft.

Juliette Goetzee, Managing Director bij Nextens: "We begrijpen maar al te goed dat de fiscale kant van het hebben van een onderneming soms ingewikkeld kan zijn. Het is dan ook niet zo gek dat zij meer verwachten van hun fiscaal adviseur. Het is prettig als de belastingaangifte uit handen wordt genomen, maar de echte toegevoegde waarde zit in het geven van advies. Door ondernemers bijvoorbeeld te wijzen op bepaalde fiscale regelingen, kunnen zij veel voordelen behalen en geld besparen. Omdat het geven van advies tijdrovend kan zijn, lanceren wij een nieuwe tool die geautomatiseerd advies signalen geeft aan fiscaal professionals. Met Fiscaal advies als service (Faas) helpen wij deze professionals om proactief hun adviesrol te vervullen. Zodat zij hun klanten kunnen helpen zo goed mogelijk door de fiscale wateren te navigeren."



WANNEER WORDT EEN BEDRIJFSOVERNAME EEN SUCCES?

Daar er nog altijd veel geld in de markt is, dat ook nog eens tegen ongekend lage tarieven geleend kan worden, zoeken degenen met geld doelen voor hun middelen. Geld wordt gestoken in onroerend goed, aandelen en uiteraard ook overnames. Maar hoe zorg je er nu voor dat een overname ook daadwerkelijk een succes wordt?

De match tussen koper en verkoper is in mijn ogen de doorslaggevende factor voor succes. Persoonlijk heb ik meermaals meegemaakt hoe belangrijk het is dat de bedrijfsculturen bij elkaar passen. Immers is er na de transactie sprake van werknemers die ineens collega's zijn, waarbij het dan wel fijn is dat er min of meer op dezelfde manier wordt gewerkt. Zo heb ik onlangs een fusie mogen begeleiden tussen twee bedrijven die toevalligerwijs tijdelijk in hetzelfde pand zaten. De aandeelhouders waren reeds bekenden van elkaar, waarbij het personeel dus toevallig ook al aan elkaar heeft kunnen wennen. Toen het personeel (ongevraagd!) aan de aandeelhouders aangaf, 'de burens passen eigenlijk wel goed bij ons', was dit een tussentijdse bevestiging dat de fusie een goede keuze was.

Ook is het voor de verkoper veel fijner wanneer hij ná de transactie zijn werkzaamheden overdraagt in een omgeving gelijk aan die van vóór de transactie. Immers komt het personeel zo niet ineens voor grote veranderingen te staan, met alle mogelijke gevolgen van dien. De continuïteit van het bedrijf dient wat mij betreft namelijk altijd voorop te staan, vandaar ook onze bedrijfsslogan: ieder bedrijf een goed vervolg!

Jon Pieper is Corporate Finance Adviseur bij Adagium Bedrijfsoverdrachten

www.adagium.nl

PLUS

COOP

Samen maak je 't versch



FUSIE- EN OVERNAMEMARKT OP RECORDKOERS

INHAALSLAG KRIJGT VAART

Ook op fusies en overnames had de corona-uitbraak en de daarop volgende onzekerheid veel impact. Lopende deals verdwenen in de ijskast of werden zelfs helemaal afgeblazen. In de tweede helft van 2020 trok de fusie- en overnamemarkt echter alweer aan. Vanaf dat moment bleef de vaart erin. Wat heet: 2021 bleek een recordjaar.

Overnameplatforms Brookz en Dealsuite doen periodiek onderzoek naar cijfers en trends in de Nederlandse overnamemarkt. Voor de meest recente versie werden 268 fusie- & overnameadvieskantoren onderzocht die zich richten op bedrijven met een omzet tussen 0,5 en 30 miljoen euro. Zij melden een stijging van het aantal transacties met 21 procent. Daarmee zit de overnamemarkt weer op het niveau van voor de coronacrisis.

70 PROCENT MINDER

Wel zijn er grote verschillen tussen sectoren. Volgens het onderzoek van Brookz en Dealsuite werden in de eerste helft van 2021 met name meer bedrijven verkocht in de sectoren e-commerce en media, reclame & communicatie en automotive, transport &

logistiek. In de sector horeca, toerisme en recreatie was het aantal bedrijfsverkopen het laagst; het daalde met 70 procent.

55 PROCENT MEER

Uit een inventarisatie van KPMG blijkt dat er in het eerste halfjaar zelfs 55 procent meer fusie- en overnamedeals plaatsvonden. Daarmee ligt Nederland op recordkoers, aldus het internationale accountants- en adviesbedrijf. Met de stijging zit ons land aanzienlijk boven de wereldwijde toename van 42 procent. Ook de financiële impact is fors hoger. De 495 bedrijfsovernames en fusies in Nederland hadden volgens KPMG een gezamenlijke waarde van € 65 miljard, tegenover € 20 miljard over de vergelijkbare periode vorig jaar.

DRY POWDER

De sterke toename kent meerdere redenen. Zo vindt een inhaalslag plaats met voorgenomen deals die tijdelijk *on hold* waren gezet. Verder staat de rente historisch laag, waardoor de financiering goedkoop is. Ook zoeken veel private investeerders een rendabele bestemming voor hun kapitaal. 34 procent van alle overnames in Nederland komt voor rekening van dergelijke private equity. Hun aandeel bleef vergeleken met 2020 ongeveer gelijk. Ook de andere groep kopers – strategische partijen – beschikt over veel *dry powder*; jargon voor besteedbaar kapitaal.

MENTAAL

Door de pandemie en lockdowns zagen sommige bedrijven hun omzet vrijwel ge-

heel verdampen. Ondernemers in sectoren als horeca moeten een aantal jaren vol aan de bak om de schade in te halen. Niet iedereen kan dit mentaal opbrengen, lijkt het. Verkoop is dan de beste – of minst slechte – optie. Voor een andere partij met nieuw elan kan zo'n overname juist een kans betekenen.

COOP EN PLUS

Ook de tendens tot meer concentratie leidt tot fusies en overnames. Goed voorbeeld is de supermarktsector. Er is een aanzienlijke schaalgrootte vereist om de noodzakelijke investeringen en innovaties te kunnen dragen. Ook meer inkooppower is een drijver voor de bundeling van krachten. De afgelopen jaren vonden al verschillende fusies en overnames plaats in supermarkland. In september 2021 maakten de ketens Plus en Coop een voorgenoemde fusie bekend. Met zo'n 550 winkels wordt de nieuwe coöperatie nummer drie van Nederland.

DURE TECH

De technologiesector – waar de meeste overnames plaatsvonden – kent eveneens een concentratiegolf. Techbedrijven zijn onverminderd populair, aldus Danny Bosker, partner Mergers & Acquisitions bij KPMG in een toelichting op de eerdergenoemde inventarisatie. “De coronacrisis is ongetwijfeld een nieuwe katalysator geweest voor verdergaande digitalisering.

BOR: CRUCIAAL INSTRUMENT BLIJFT

Voor familiebedrijven heeft overdracht binnen de familie vaak de voorkeur boven verkoop aan een externe partij. Daarbij is de bedrijfsopvolgingsregeling (BOR) een cruciaal instrument. Hiermee is het mogelijk om een bedrijf fiscaal vriendelijk over te dragen aan de kinderen.

Verwachting was dat de BOR zou worden versoerd of afgebouwd. Daarvan is voorlopig echter geen sprake; de regeling blijft ook in 2022 van kracht. Wel nam de Tweede Kamer twee moties aan. Een ervan ziet op het verschil met vergelijkbare regelingen in Europa. Die in Nederland is één van de minst gunstige en dit leidt tot een onevenwichtig concurrentienadeel. Onderzocht wordt nu hoe de BOR kan worden verbeterd. De tweede motie beveelt onderzoek aan naar het harmoniseren van de bezits- en voortzettingseis met andere EU-landen.

Dat zien we terug in het overnameland-schap.”

Technologiebedrijven leveren gemiddeld een hoge waardering op. Het grote aandeel overnames in de technologiesector draagt eraan bij dat de waardering op het hoogste niveau in tien jaar ligt. Volgens KPMG wordt in Europa gemiddeld 10,6 keer de operationele kasstroom (EBITDA) betaald.

TWEE GEZICHTEN

Ook accountants- en advieskantoor Grant Thornton maakte een analyse van de fusie- en overnamemarkt. Wilfred van der Lee en Evert Everaarts, partners in de M&A-praktijk, wezen bij de presentatie op twee gezichten van de markt. In het middensegment (bedrijven met een

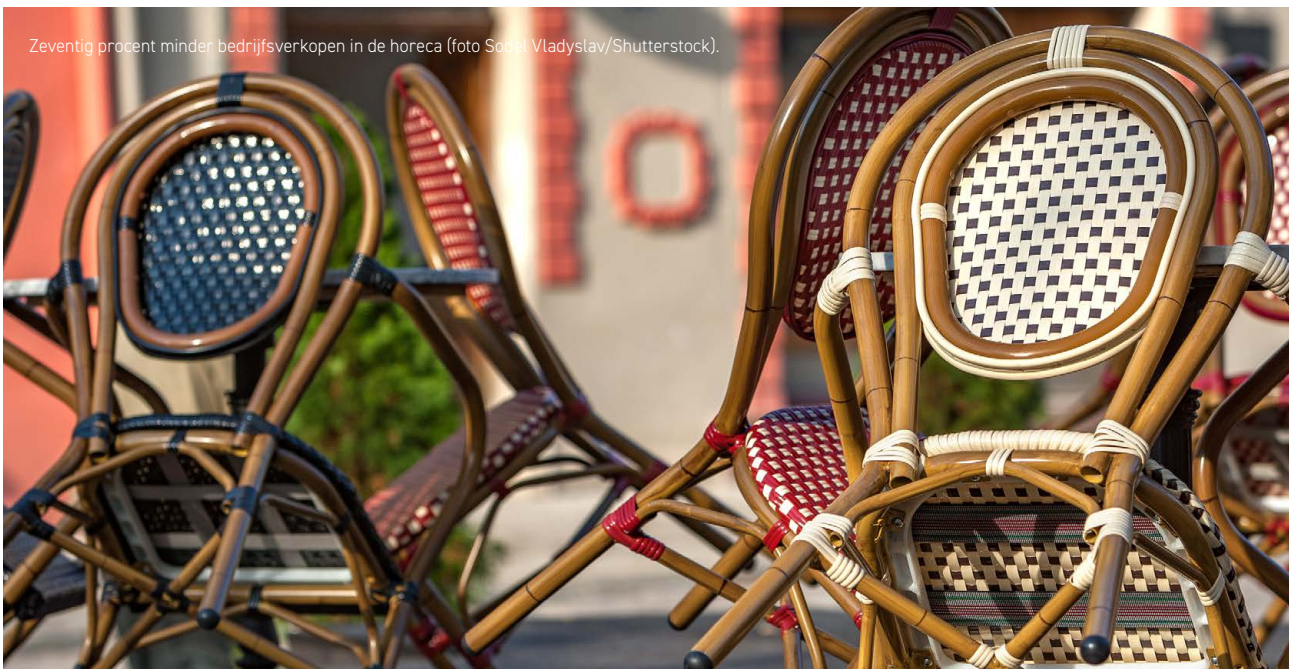
ondernemingswaarde tot € 100 miljoen) bleven waarderingen relatief stabiel. “Mkb-ondernemingen worden bij transacties in de eerste helft van 2021 op een vergelijkbaar niveau gewaardeerd als in 2020.”

In het topsegment – bijvoorbeeld beursgenoteerde bedrijven – zitten de waarderingen echter flink in de lift. In de eerste helft van dit jaar steeg de gemiddelde waardering met ruim 40 procent. Dit heeft volgens Grand Thornton deels te maken met het toenemende aantal deals in dure segmenten als IT, zorg en cloud, maar ook met het positieve markt-sentiment onder corporates.

SEINEN OP GROEN

De Grant Thornton-partners denken dat de seinen voor de fusie- en overnamemarkt voorlopig op groen blijven. “Het is de verwachting dat het ruime monetaire beleid in ieder geval voorlopig in stand blijft, waardoor vreemd vermogen relatief goedkoop is. In combinatie met de recordhoeveelheid kapitaal bij private equity-investeerders is het waarschijnlijk dat de interesse in overnames hoog blijft.” Nu al verdringen zich vaak meerdere geïnteresseerde partijen om een aantrekkelijke overnamekandidaat. “Vooral in kansrijke sectoren zoals digitalisering en gezondheidszorg zullen kopers een premie moeten betalen om tot de gewenste transactie te komen.”

Zeventig procent minder bedrijfsverkopen in de horeca (foto Soudel Vladyslav/Shutterstock).





ALLE DISCIPLINES IN HUIS

Een groeistrategie, bedrijfsopvolging, een aankoop van een mogelijke overnamepartij of de verkoop van een bedrijf(sonderdeel): gedurende al deze processen zijn goede begeleiding en gedegen advies voor een ondernemer essentieel om de juiste stappen te zetten. Bij Koenen en Co Accountants en Adviseurs is de afdeling Financial Advisory Services hiervoor verantwoordelijk, in samenwerking met de overige business lines.

Koenen en Co Accountants en Adviseurs geeft ondernemers sinds 1982 financieel en fiscaal advies in de breedste zin van het woord. Daarbij werken de verschillende afdelingen van het bedrijf intensief met elkaar samen. “Als adviesorganisatie hebben we alle disciplines in huis die van een goede onderneming een nog betere onderneming maken”, vertelt partner en manager Financial Advisory Services Roy Joppen. “Er zijn namelijk heel veel aspecten die impact hebben op het (beter) functioneren van een bedrijf. Die aspecten hebben niet alleen te maken met financieel en fiscaal advies, maar ook met factoren zoals HR, operatie en commercie.

Een onderwerp dat actueler is dan ooit en heel veel bedrijven raakt, is IT. Hoe beter je als ondernemer de systemen en bescherming daarvan op orde hebt en hoe kleiner de risico's op dit gebied zijn, des te beter je continuïteit is gewaarborgd en de positie van je bedrijf is.”

CORPORATE FINANCE

De multidisciplinaire aanpak is eveneens van toepassing op de afdeling Financial Advisory Services, één van de zes business lines van Koenen en Co, die zich inzet voor ondernemers die aan de slag willen met bedrijfsopvolging, overname, aan- of verkoop, financiering, investering of

een groeistrategie. Het team staat onder leiding van Roy. “Ook binnen de afdeling Financial Advisory Services worden alle aspecten van het bedrijf meegenomen, van financieel tot commercie en klantenbestand, bedrijfsprocessen, IT en HR. Want als je deze aspecten als ondernemer op orde hebt, heeft dat ook impact op je onderhandelingspositie wanneer je wilt verkopen of overnemen of een financiering bij de bank wil aanvragen. Een ander voordeel is dat elke ondernemer – ook als deze alleen gebruikmaakt van onze afdeling corporate finance – profiteert van het feit dat wij alle aanvullende informatie en adviezen die nodig zijn voor het

beoogde proces, beter op elkaar kunnen afstemmen. Dit voorkomt verschillende adviseurs met dubbele taken en daarmee dubbele kosten.”

STRATEGIE

De corporate finance afdeling (onderdeel van de business line Financial Advisory Services) van Koenen en Co staat ondernemers dus bij op diverse belangrijke momenten. “Een ondernemer die bijvoorbeeld een bedrijf wil overnemen om zo synergievoordelen te behalen, moet wel weten welke overnamekandidaat hiervoor het meest geschikt is. Daar hoort een goede koopstrategie bij. Wij hebben veel kennis van de markt, weten welke spelers er zijn en in welke regio zij zich bevinden. Nadat we de markt in kaart hebben gebracht, maken we op basis van een goede analyse van interne en externe bronnen een longlist van kandidaten. De meest geschikte bedrijven zetten we op een shortlist en benaderen we, om vervolgens met de beste kandidaat in gesprek te gaan. Na de onderhandelingen volgt er een intentieovereenkomst en gaan we verder in het traject.

Een belangrijk onderdeel hiervan is het due diligence onderzoek, waarbij we het beoogde bedrijf doorlichten op personele, IT-gerelateerde, juridische, fiscale en financiële omstandigheden. Dit wordt uitgevoerd met een dedicated due diligence team, bestaande uit circa twintig professionals met ieder zijn of haar specifieke expertise.”

BEDRIJFSWAARDERING

Een ander belangrijk onderdeel van de corporate finance afdeling is de waarde-ringspraktijk. “Onze drie register valuatoren

weten precies hoe zij de waarde van een bedrijf moeten bepalen. Die informatie is essentieel wanneer je een bedrijf wil kopen, maar ook bij een bedrijfsopvolging, het verkrijgen van een financiering, een aandelenoverdracht (onder andere bij disputen of als onderdeel van bijvoorbeeld een Management Buy-In of Buy-Out) of bij een bedrijfsopvolgingsvraagstuk binnen de familie. Overweeg je om je bedrijf te verkopen, dan raden we ondernemers aan om op tijd aan de slag te gaan met het verkoopklaar maken van het bedrijf – ten minste twee tot drie jaar vóórdat dit moment echt aanbreekt. In dat geval zetten we de waardeeringsanalyse in als nulmeting, ook wel een ‘vendor due diligence’ genoemd. Uit die analyse volgen vaak diverse verbeter- en aandachtspunten. Als je deze punten aanpakt, heeft dat een positieve impact op de waardeontwikkeling van je bedrijf.”

FINANCIERING

Afhankelijk van de wensen van de ondernemer kan er behoefte aan financiering zijn voor bijvoorbeeld het realiseren van groeiplannen, een overnamestrategie of dividenduitkeringen. Ook hiervoor putten de adviseurs van Financial Advisory Services uit het uitgebreide netwerk van Koenen en Co en daarnaast het externe netwerk waaronder de internationale samenwerking Nexia. “Het verkrijgen van een financiering is niet altijd even makkelijk, maar in principe maakt elke goede casus een kans. Vaak bestaat de totale financiering uit een mix van traditionele investeerders zoals een bank en alternatieve partijen zoals investeringsmaatschappijen. Zeker op dit moment is het erg in trek om verschillende combina-

ties te maken. Dat kan bijvoorbeeld een bank zijn in combinatie met een formele investeerder en een regionale ontwikkelingsmaatschappij zoals LIOF in Limburg. Ook is het mogelijk om een deel door de bank en een deel door de koper te laten financieren, aangevuld met een verkoperslening voor het resterende bedrag. Wil je specifiek geld aantrekken als werkkapitaal voor een bepaald innovatief project, dan kunnen bepaalde subsidies aantrekkelijk zijn. Ook op dat gebied kunnen we helpen met oriënteren en aanvragen. Feit blijft wel dat het aanvragen van financiering erg complex kan zijn.”

KANSEN VOOR DE REGIO

Hoewel Roy en zijn collega's vorig jaar in maart - toen corona actueel werd - even moesten afwachten hoe dit zou uitpakken op de werkzaamheden en de markt, heeft het corporate finance team sinds die tijd een groot aantal ondernemers op weg kunnen helpen. In deze periode is het team zelfs uitgebreid met diverse nieuwe collega's. “Zeker bij gezonde en ‘coronaproof’ branches zoals bijvoorbeeld de agrofood sector, de medische sector, de tandartsbranche en de verzekeringsbranche zijn er veel ontwikkelingen op overnamegebied geweest en volgen er nog meer. Mijn collega's en ik hebben het in 2021 onverminderd druk gehad. Ook voor 2022 verwacht ik dat er mooie kansen voorbij zullen komen die, voorzien van goede begeleiding en het juiste advies, zullen bijdragen aan de groei en de resultaten van bedrijven in de regio Noord-Limburg.”

www.koenenenco.nl





Wij doen!

Dè totaal leverancier
op het gebied van
grafische producten!



**Dutch
graphic
group**

Venrayseweg 130a | 3821 Venlo | +31 (0)77 399 96 40 |
info@dutchgraphicgroup.com | dutchgraphicgroup.nl



Alex Klaassen, IT Risk organisatie NewDay

CYBER RISK: HET TACKELLEN VAN EEN MEERKOPPIGE DRAAK

Hoe staat het eigenlijk écht met de 'cyberweerbaarheid' van het mkb in Nederland? Ik heb in 2021 diverse malen aangehaald dat er een reëel probleem is en dat voor het 'tackelen' van dit probleem vaak meer nodig is dan nu gebeurt of staat te gebeuren. Inmiddels is er echter een boek gepubliceerd met daarin diverse wetenschappelijke onderzoeken met betrekking tot cybersecurity in het mkb ("Van Theorie naar praktijk, de geleerde lessen van 4 jaar onderzoek naar cybersecurity in het MKB", De Haagse Hogeschool, Rutger Leukfeldt e.a.). Ik kan u het boek van harte aanbevelen, maar op deze plek wil ik graag enkele van de geleerde lessen in mijn eigen woorden met u delen.

- Eén op de vijf onderzochte bedrijven geeft aan het slachtoffer te zijn geweest waarbij zij schade hebben ondervonden.
- Er is een grote behoefte aan hulp en dan met name in de vorm van informatie en gratis tooling.
- Uit eerder onderzoek is naar voren gekomen dat mkb-bedrijven niet bekend zijn met het uitvoeren van risico-analyses. Doordat ze geen goed zicht hebben op het risico dat ze lopen, weten ze ook niet welke maatregelen ze zouden kunnen of moeten nemen.
- Ook het eigen personeel levert een cyberrisico op (bewuste en onbewuste handelingen).
- Het merendeel van de deelnemers bij een van de onderzoeken bleek feitelijk helemaal geen risicomodel te gebruiken. Een simpel te gebruiken risicomodel is daarom al een hele verbetering.
- Mkb'ers lijken zich zeer wel bewust van de cyberrisico's, maar onderschatten de kans dat zij zelf slachtoffer worden en de gevolgen daarvan.
- Ook is onderzocht hoe met mkb'ers gecommuniceerd zou moeten worden om de cyberweerbaarheid te vergroten. Een opmerkelijke daarbij voor mij was dat mkb'ers meer geneigd zijn zelfbeschermende maatregelen te nemen als dit vanuit hun (sociale) omgeving van hen wordt verwacht.

Lastige combinatie

Ruim twintig jaar ben ik inmiddels actief op het gebied van cybersecurity en aanpalende gebieden binnen het mkb. In deze periode heb ik gezien dat IT-risico's en mkb een vaak lastige combinatie zijn. Onderzoeken zoals hierboven zijn - in ieder geval voor mij - van groot belang. Ze geven mij meer inzicht in de vraag waarom wij binnen het mkb omgaan met het cyberrisico zoals we dat (in al haar nuances en verschillen) dagdagelijks doen. Ik leer bijvoorbeeld uit bovenstaande dat het bij herhaling benoemen van die risico's niet meer zo nodig is. Meer van belang is om uit te leggen met welke (soms simpele) maatregelen veel leed voorkomen kan worden. Ook de constatering dat 'mkb'ers' (als er al zo iemand bestaat) blijkbaar gevoelig zijn voor de sociale verwachting, is voor mij een eyeopener. Wellicht dat meer gerichte communicatie van simpele maatregelen op een bredere groep dan deze mkb'er een volgende stap zijn in het 'tackelen' van de meerkoppige draak die cyberrisico heet.

Wellicht dat ik hier in mijn toekomstige publicaties ook een bijdrage aan kan leveren. Voor nu houden mijn columns in het Noord-Limburg Business magazine echter op. Ik wil u als lezer graag bedanken voor uw interesse en hoop dat wij elkaar eens mogen treffen bij het 'tackelen van deze meerkoppige draak'!



EYEOPENERS DOOR KLEINBEDRIJF INDEX

"40% ONDERNEMERS LEIDT MARGINAAL BESTAAN"

Belangrijke grondslag voor economisch beleid is de conjunctuurmonitor van het Centraal Bureau voor de Statistiek. In dit onderzoek ontbreken echter gegevens over zzp'ers, starters en de meeste kleinbedrijven. De Kleinbedrijf Index brengt daar verandering in. Belangrijke conclusie: veel ondernemers leiden een marginaal bestaan.

Adequate data zijn cruciaal als basis voor een effectief economisch beleid. "De conjunctuurmonitor van het Centraal Bureau voor de Statistiek geeft informatie over bedrijven met vijf en meer medewerkers," zegt Lex van Teeffelen, Lector Financieel Economische Innovatie aan de Hogeschool Utrecht. In de economische en financiële cijfers ontbreken hierdoor gegevens over zzp'ers, starters en de meeste kleinbedrijven. "Je hebt het dan over ruim 95% van alle 1,3 miljoen ondernemers, een kwart van alle bedrijfswinsten en een derde van de werkgelegenheid."

DE PLANK MIS

Maatregelen voor ondernemingen met meer medewerkers zijn lang niet altijd effectief voor kleinere bedrijven en zzp'ers. "Ze kunnen zelfs contraproductief zijn. Zo is de dynamiek voor wat betreft digitalisering heel anders. Bij tien en meer medewerkers is een substantiële inzet van software essentieel voor een adequate bedrijfsvoering. Werk je maar met een paar mensen dan is een ERP-pakket echt niet nodig." Bij stimuleringsmaatregelen moet rekening worden gehouden met deze verschillen. "Baseer je alles op de kenmerken en behoeftes van grotere bedrijven dan sla je de plank mis."

IN LACUNE VOORZIEN

Om in de lacune te voorzien, namen Qredits Microfinanciering, ONL voor Ondernemers en Hogeschool Utrecht eind 2020 het initiatief voor een Kleinbedrijf Index. Van Teeffelen: "Dit onderzoek wordt vier keer paar jaar uitgevoerd via een online vragenlijst aan relaties van Qredits en ONL. De pool bestaat uit zo'n 10.000 ondernemers. Hun kenmerken komen overeen met die van de Nederlandse bedrijfspopulatie." Voor de Kleinbedrijf Index wordt onder meer gevraagd naar omzet, werkgelegenheid, innovatie, ondernemersloon, investeringen, solvabiliteit en continuïteit.

Ook wordt regelmatig ingezoomd op specifieke thema's. "De respons ligt tussen 10 en 15% en is voldoende representatief."

SCHULDEN AFBETALEN

Begin december 2021 verscheen de vierde editie van de Kleinbedrijf Index. Gevraagd is naar de resultaten over de derde periode en de verwachtingen voor het laatste kwartaal. "In Q3 herstelde de economie zich. Al stijgt de omzetindex amper, alle sectoren presteren op of zelfs boven het niveau van 2019." Desondanks blijven ondernemersloos en solvabiliteit volgens de Kleinbedrijf Index nog sterk achter. "Belangrijke oorzaak is dat ondernemers hun kortetermijnschulden versneld aflossen. Denk aan leveranciers en huur; voorwaarden om te kunnen blijven ondernemen. Hierdoor lukt het amper om te investeren. Vaak laten ondernemers ook de eigen beloning nog maar even zitten."

TREND BAART ZORGEN

Uit de Kleinbedrijf Index blijkt dat zo'n 40% van de ondernemers een te lage marge realiseert en weinig solvabel is. "Ze zijn niet in staat zichzelf een normaal ondernemersloos uit te keren. Vaak ligt hun inkomen zelfs onder het bijstandsniveau." Corona heeft deze ontwikkeling versterkt. "Maar de trend is al langer zichtbaar en dat baart grote zorgen. Natuurlijk, een meerderheid van de ondervraagden doet het nog steeds goed. Maar extrapoleer je de 40% dan hebben we het over ruim 800.000 Nederlandse ondernemers met een marginaal bestaan."

DOORBRAAKTAFELS

Actie is daarom dringend gewenst, stelt Van Teeffelen. "Goed voorbeeld is het programma Ondernemers Centraal van de gemeente Utrecht. Daarbij zijn de af-

delingen Economische Zaken en Werk en Inkomen betrokken. Alle Utrechtse ondernemers die een TOZO- of NOW-aanvraag hebben ingediend, zijn uitgenodigd. Ook kunnen mensen zelf initiatief nemen voor een gesprek. Doorbraaktafels moeten er vervolgens voor zorgen dat ondernemers die vastlopen, geholpen worden."

POTENTIEEL ONTSLUITEN

Het Utrechtse programma biedt kosteloos advies en coaching. "Een deel van de ondernemers zal met de juiste ondersteuning levensvatbaar blijven. Maar dat geldt zeker niet voor iedereen. Soms kan het verstandiger zijn om te stoppen en een baan te zoeken."

Gezien de grote tekorten op de arbeidsmarkt is het momentum gunstig. "Ondernemers hebben vaak prima kwalificaties en veel ervaring. Stappen zij over naar een loondienstfunctie dan wordt een potentieel ontsloten waar groeiende bedrijven met toekomstperspectief baat bij kunnen hebben."

GELUKKIG WORDEN

Voor veel ondernemers is bedrijfsbeëindiging een grote stap. "Trots kan een rationale keuze in de weg staan. Maar het gaat er uiteindelijk om waar je gelukkig van wordt. Als iemand een stressvol, marginaal bestaan als ondernemer verruult voor een uitdagende baan dan kan dat een verstandig besluit zijn." Ook hierbij is ondersteuning gewenst. "Voor veel ondernemers is het immers lang geleden dat ze gesolliciteerd hebben."

AANGEVRAAGDE SUBSIDIES GEHALVEERD

Bij het Utrechtse programma Ondernemers Centraal wordt het gesprek met ondernemers aangegaan. "Dat gebeurt nog maar zelden. Dit raakt een andere belangrijke conclusie uit de recente Klein-

bedrijf Index: ondernemers weten de weg naar subsidies en fiscale aftrekmogelijkheden slecht te vinden. Eerder onderzoek uit 2015 biedt een bruikbare benchmark. Daarmee vergeleken is het aantal aangevraagde subsidies gehalveerd."

KOPSCHUW

En dat komt niet omdat er minder stimuleringsmaatregelen zijn. "Er zijn tal van aantrekkelijke regelingen en subsidies van gemeenten, provincies en vanuit Europa. Denk aan onderwerpen als scholing en duurzaamheid." Die zijn echter alleen toegankelijk via een woud aan digitale loketten. "Daar lopen bedrijven vaak vast door complexe, uitgebreide vragenlijsten en onderbouwing. Vul je één onderdeel verkeerd in dan gaat het al mis. Ondernemers worden kopschuw en haken af."

ECHTE MENSEN

Dit moet anders, vindt Van Teeffelen. "Vrijwel alle ondernemersondersteuning is wegbezuinigd, zowel bij brancheorganisaties als bij de Kamer van Koophandel. Een organisatie als Syntens bestaat niet meer. Accountmanagers van banken zijn vervangen door digitale loketten en algoritmes."

Adviseurs met kennis van zaken worden node gemist. "Bij ondernemers is grote behoefte aan een organisatie die als vraagbaak dient. Niet het zoveelste digitale loket maar een centraal punt waar de weg wordt gewezen naar alle regelingen en subsidiemogelijkheden. En plek ook waar ondernemers weer *face to face* kunnen sparren met echte mensen." Van Teeffelen adviseert om daarvoor geen nieuwe organisatie in te richten maar samenwerking te zoeken met een bestaande partij. "De Kamer van Koophandel zou zo'n rol prima op zich kunnen nemen."

Kleinbedrijf Index

3e kwartaal 2021








initiatief van Qredits

VAN MUNSTER MEDIA FACTORY

marketing- en communicatiemakers

Gespecialiseerd in het creëren en beheren van media, in de meest brede zin van het woord. Bij ons vind je alle kennis en services onder één dak. We kunnen je helpen met elke gewenste media-uiting. Of dit nu online of offline is!

vmmf.nl

EINSTEIN TELESCOPE BIEDT KANSEN VOOR BEDRIJVEN IN DE EUREGIO MAAS-RIJN

De Einstein Telescope (ET) is een uniek project met enorme impact dat Europa wereldwijd op de kaart zal zetten. De Euregio Maas-Rijn is samen met Sardinië (Italië) de laatste regio in Europa die in aanmerking komt voor de locatie van deze grootschalige onderzoeksfaciliteit. Er wordt al volop ontwikkeld aan de technologie en hier liggen duurzame kansen voor bedrijven.

Onder de vlag van de Einstein Telescope is in maart 2021 het nieuwe project ET2SMEs van start gegaan. Dit Euregionale project richt zich op bedrijven in de Euregio en aanpalende regio's, zoals de regio Brainport Eindhoven, en slaat de brug met de lopende projecten en ontwikkelingen. Het project helpt bedrijven om, in samenwerking met kennis- en onderzoeksinstellingen, nieuwe producten, processen en technologieën te ontwikkelen die niet alleen relevant zijn voor de Einstein Telescope, maar ook voor andere uitdagende Europese en globale markten in de toekomst, zoals bijvoorbeeld automotive, aerospace en andere hightech-segmenten.

Binnen ET2SMEs kun je je netwerk Euregionaal uitbreiden, deelnemen aan technologie-workshops, in aanmerking komen voor innovatievouchers en krijg je ondersteuning bij de presentatie en marketing van jouw resultaten in industrieel onderzoek en experimentele ontwikkeling.

De ET2SMEs voucherregeling is 1 december geopend. De innovatievouchers tot € 50.000 zijn bedoeld voor de ontwikkeling van nieuwe producten, processen en technologieën die niet alleen relevant zijn voor de Einstein Telescope, maar ook voor andere uitdagende Europese en globale markten. Aanvragen moeten uiterlijk 24 januari 2022 ingediend zijn. Kijk voor meer informatie op et2smes.eu/vouchers.

GROEN LICHT VOOR LIMBURGS ZORGINNOVATIEPROGRAMMA LIME 2.0

Provinciale Staten van Limburg hebben een tweede tranche subsidie van 2.040.000 euro toegekend aan het Kennis-As project LIME (Limburg MEet). LIME heeft zich de afgelopen jaren bewezen als een laagdrempelig en interdisciplinair kenniscentrum en innovatieplatform voor de zorg. LIME 2.0 gaat zich richten op het betekenisvoller, slimmer en efficiënter inzetten van meten en data om de gezondheid van Limburgers en de kwaliteit van de zorg in Limburg te verbeteren. De nieuwe subsidie markeert de start van de volgende fase.

Meten in de zorg hoog op nationale strategische agenda

Er wordt veel zorg geleverd in Limburg. In vergelijking met de rest van Nederland heeft met name Zuid-Limburg een opvallende achterstand in gezondheid en maatschappelijke participatie. Het vitaal maken en houden van de Limburgse bevolking in combinatie met het betaalbaar en toegankelijk houden van de zorg, vraagt om een transitie in het zorgstelsel en van partijen die hierbij betrokken zijn. Nauwkeurige meetgegevens en data spelen hierin een belangrijke rol omdat deze aan de basis liggen van diagnoses en behandelkeuzes. Meten en analyseren is echter tijdrovend. Slimmer en effectiever meten is daarom een absolute noodzaak, zeker in het licht van de vergrijzing en de stijgende zorgvraag in combinatie met de arbeidskrachte in de gezondheidszorg. Niet voor niets staat het belang van meten in de zorg hoog op de nationale strategische agenda. LIME, dat in 2016 gestart is vanuit de behoefte aan nauwkeurige meetgegevens, is een innovatieprogramma om de gezondheid en zorg in Limburg te verbeteren. Het is een initiatief van Provincie Limburg, Zuyd Hogeschool (penvoerder) en Universiteit Maastricht.

DEEL JE NIEUWS MET NOORD- LIMBURG BUSINESS!

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



INTERVIEW CAROLINE KORTOOMS, GEZONDSTE REGIO

“GEZONDHEID IS VAN ONS ALLEMAAL”

De gezondste regio van Europa worden: dat is de ambitie van de regio Noord-Limburg voor de komende jaren. De 280.000 inwoners spelen hierbij een belangrijke rol. Noord-Limburg Business sprak met Caroline Kortooms, gezondheidsmaker en boegbeeld van stichting ‘Wat kies jij?’.

Het idee voor de Gezondste Regio ontstond nadat de eensgezindheid die de Floriade teweeg wist te brengen, weer wegebde. “Deze wereldtentoonstelling vormde een mooie etalage voor de bedrijvigheid in de regio, maar na 2012 leken de gordijnen zich als het ware weer te sluiten”, vertelt gezondheidsmaker Caroline Kortooms. “Een groep ondernemers in Horst aan de Maas vond dat eeuwig zonde en wilde een nieuwe identiteit creëren waarmee de regio zich kan onderscheiden. Een identiteit waarmee je kunt laten zien hoe gaaf deze regio is en waarmee je nieuwe bedrijvigheid en young talent naar de regio trekt. Geïnspireerd door Brainport en de

pay-off Slimste Regio viel de keuze op de Gezondste Regio.”

QUATTRO HELIX

De doelstelling van de Gezondste Regio is om van de regio Noord-Limburg de gezondste regio van Europa te maken. Hiervoor werken de acht gemeenten, diverse onderwijsinstellingen, ondernemers en de inwoners samen binnen de zogenoemde ‘quattro helix’. Zelf is Caroline als gezondheidsmaker namens stichting en founding father ‘Wat kies jij’ bij de Gezondste Regio betrokken. “Je kunt als triple helix wel de ambitie uitspreken om de gezondste regio te willen worden, maar uiteindelijk zijn het

de 280.000 inwoners die dat bepalen en moeten waarmaken; zij zijn degenen die hun eigen gezonde keuzes moeten maken. Daarom is de ‘O’ van omgeving zo belangrijk. Elke inwoner behoort namelijk tot meerdere doelgroepen en heeft meerdere rollen. Iemand kan bijvoorbeeld ondernemer of zorgmedewerker zijn en in diens vrije tijd als trainer op het sportveld staan of mantelzorgverlener zijn. De uitdaging voor ons zit ‘m in het bereiken van al die doelgroepen en hen ertoe verleiden om slimmere en gezonde keuzes te maken. Die keuzes en voorkeuren zijn weliswaar voor iedereen anders, maar uiteindelijk vindt iedereen gezondheid belangrijk.”

**“ZEKER VOOR DE GENERATIE
YOUNG PROFESSIONALS
ZIJN EEN GEZONDE
BEDRIJSCULTUUR GEBASEERD
OP GELIJKWAARDIGHEID EN
EEN GOEDE BALANS TUSSEN
WERK EN PRIVÉ HEEL ERG
BELANGRIJK.”**



**“DE KEUZES EN
VOORKEUREN ZIJN
WELISWAAR VOOR
IEDEREEN ANDERS,
MAAR UITEINDELIJK
VINDT IEDEREEN
GEZONDHEID
BELANGRIJK.”**

MEERJARENPLAN

Het afgelopen jaar zijn alle betrokken partijen druk bezig geweest met het opzetten van een goede gezamenlijke interne en externe communicatie, afgestemd op alle branches en de 280.000 inwoners. Inmiddels wordt er hard gewerkt aan de eerste projecten. “Deze projecten zijn gekoppeld aan zes verschillende thema’s (zie kader) waarmee we de gezondheid in de breedste zin van het woord gaan doorontwikkelen. Binnen het thema Ondernemen & Innoveren willen we bijvoorbeeld onder andere duurzame verdienmodellen voor voedselproductie ontwikkelen. Binnen Fieldlabs, Innovatiehubs en hybride opleidingen werken bedrijfsleven en het onderwijs samen zodat studenten al in een vroeg stadium met onze bedrijven in aanraking komen en hun talenten verder worden ontwik-

keld. Binnen het thema Vitaal & Gezond werken we aan een fitte beroepsbevolking. Natuurlijk kunnen we niet met elk project alle 280.000 inwoners tegelijk bereiken. Het gaat echt om een meerjarenplan dat we stap voor stap moeten uitvoeren waarbij we per doelgroep kijken wat de beste manier is en via welk kanaal.”

INSPIREREN

Uit haar tijd bij Toverland heeft Caroline geleerd dat het vertellen van verhalen en het laten zien van beelden heel inspirerend werkt. “Bij Toverland moesten we elk jaar weer bij ruim 800 medewerkers, waarvan een groot deel seizoensmedewerkers, dezelfde bezieling zien te creëren. Dat lukt alleen als je verhalen vertelt die mensen raken en je afstapt van de traditionele hiërarchieën en organisatiestructuren. Daarom hebben we gekozen voor de quattro helix. Op dit moment werken we hard aan een nieuwe website die uiteindelijk als community moet gaan fungeren voor alle inwoners. Daarvoor zijn we op zoek naar mensen en organisaties die hun verhalen willen delen om zo anderen te inspireren. Dat kunnen de persoonlijke drijfveren van mensen zijn om andere keuzes te maken, dat kunnen gezonde producten zijn, maar zeker ook voorbeelden van goed ondernemerschap. Zeker voor

OVER DE GEZONDSTE REGIO
De Gezondste Regio wordt gefinancierd door het Rijk, Provincie Limburg en de acht deelnemende gemeenten. Het uitvoeringsprogramma is uitgewerkt in een Regio Deal en in een Regionale Investeringsagenda. In totaal zullen er honderd projecten worden uitgerold binnen de thema’s Ondernemen & Innoveren, Vitaal & Gezond, Toerisme & Leisure, Landelijk gebied, Mobiliteit & Logistiek en Energie & Klimaat. Deze projecten worden (in afgestemde projectgroepen) uitgevoerd door stichting ‘Wat kies jij’ (waar Caroline Kortooms als gezondheidsmaker aan verbonden is), de acht Noord-Limburgse gemeenten (Regio NL), Crossroads Limburg (als ondernemersplatform) en de onderwijsinstellingen Yuverta, Fontys Hogescholen, HAS Hogeschool, Maastricht University en Gilde Opleidingen.

de generatie young professionals die we hier hard nodig hebben, zijn een gezonde bedrijfscultuur gebaseerd op gelijkwaardigheid en een goede balans tussen werk en privé heel erg belangrijk. Dat dit soft zou zijn, is echt onzin. Sterker nog, dit draagt uiteindelijk keihard bij aan het commerciële resultaat. De coronacrisis heeft het belang van een goede mentale en fysieke gezondheid alleen maar verder onderstreept. Als directeur van een bedrijf kun je juist nu een enorme impact hebben op de bedrijfscultuur en het welzijn van je medewerkers, alleen al door zelf het goede voorbeeld te geven. Uiteindelijk is de Gezondste Regio een thema van ons allemaal. Wanneer we onze eigen verantwoordelijkheid pakken en beginnen met gezonde keuzes voor onszelf te maken, wordt het onderscheidende imago van de regio Noord-Limburg steeds sterker en daarmee ook aantrekkelijker voor studenten, young professionals en nieuwe bedrijven. Daarom blijf ik zeggen: gezonde keuzes, gezonde toekomst, wat kies jij? Iedereen van ons, kan elke dag weer opnieuw, het verschil maken. Voor zichzelf en voor de omgeving. Hoe gaaf is het als we die verantwoordelijkheid collectief gaan nemen?”

Zelf aan de slag met gezonde keuzes maken? Ter inspiratie organiseert stichting ‘Wat kies jij’ in 2022 onder andere zes gezondheidscafés met inspirerende sprekers die je via een livestream via YouTube kunt volgen. Kijk voor meer informatie op www.watkiesjij.nu.



INZUID: DE KRACHT VAN DE ZUIDELIJKE PROVINCIES

Limburg, Noord-Brabant en Zeeland maken samen een vuist om Zuid-Nederland bereikbaar te houden. Onder de vlag InZuid gaat de Limburgse Werkgevers Vereniging (LWV) samen met VNO-NCW Brabant Zeeland de krachten mobiliseren om in Den Haag én Brussel de politiek onder de pet te praten dat het menens is. “We hebben geen tijd meer te verliezen, onze werkgelegenheid en innovatieve kracht staat op het spel”, zegt Sylvester van de Logt, CEO bij Seacon Logistics en bestuurder bij zowel LWV als Ondernemend Venlo.

InZuid staat voor een visie waarin de drie zuidelijke provincies de krachten bundelen voor de versterking (of bevordering) van de Nederlandse economie. Infrastructuur en daarmee de bereikbaarheid zijn daarvoor essentieel. In januari wordt de visie gepre-

senteerd aan de provincies en gemeenten, vervolgens zijn Den Haag en Brussel aan de beurt.

Dat betekent dus lobbyen om overheidsbijdragen? De Seacon-directeur schudt het hoofd en maakt het



meteen helder: InZuid gaat niet om het handje ophouden in Den Haag en Brussel.

UNIEKE POSITIE

“Nee”, klinkt het even enthousiast als fel, “dat werkt niet en dat willen we niet. We gaan uit van onze kracht, van onze unieke positie. Wij willen de politici en rijk duidelijk maken dat Zuid-Nederland de regio is waar het meeste geld verdiend wordt. Waar de meeste banen ontstaan en waar de meeste kansen liggen. Kijk naar de maakindustrie en vooral ook naar de logistieke sector. Limburg, Brabant en Zeeland vormen het centrum naar West-Europa. Ze zijn cruciaal voor de aan- en afvoer van miljoenen producten via de havens van Antwerpen,

Rotterdam en North Sea Port naar de logistieke hotspots in Tilburg, Venlo/Venray, de Westelijke Mijnstreek, het Duitse Ruhrgebied en de regio Luik. Autowegen, waterwegen en spoorlijnen slibben dicht. Het lijkt erop dat Den Haag dat niet wil begrijpen. Als we het economische belang voor het voetlicht kunnen brengen, de urgentie aantonen, dan volgt de actie vanzelf. Als we niet nu investeren, trekken we ons over tien jaar de haren uit het hoofd om de gemiste kansen.”

SAMEN STERKER

De wensen van de provincie Limburg, gemeenten en bedrijfsleven vertegenwoordigd door het LWV mogen genoegzaam bekend worden verondersteld in het Haagse. Verbreding

van de A2 en de A67 bijvoorbeeld. Moet daar nog voor gelobbyd worden? “Dus wel”, zegt Rik Derksen, belangenbehartiger voor Zuid-Nederland voor VNO-NCW en mede-opsteller van InZuid. “Het schiet allemaal niet op. Maar we gaan niet meer pleiten voor afzonderlijke projecten. Samen staan we veel sterker. Zoals Sylvester zegt vormen de drie provincies samen de industriële motor van Nederland en het logistieke hart van West-Europa. We nemen een kwart van het Nederland Bruto Nationaal Product voor onze rekening terwijl slechts 15 procent van de investeringen in infra naar het zuiden gaan. Dat klopt gewoon niet. Met InZuid kijken we integraal naar alle modaliteiten. Weg, water, spoor, lucht en liefst de koppeling van die modaliteiten. Verbreding van de A2 en A67 is niet alleen goed voor Limburg, maar voor het hele land. En internationaal. We kijken nadrukkelijk over de grenzen heen. Realisatie van een Intercity-verbinding tussen Eindhoven en Aken is nog zo'n voorbeeld. Het gaat om totale bereikbaarheid van de economische regio.”

NIEUWE PIJPLIJN

Precies, valt Sylvester van de Logt hem bij. “We zien elke dag de congestie en de files. We kunnen het ons niet permitteren om vast te lopen. Het vestigingsklimaat valt en staat bij bereikbaarheid. We willen ook op de langere termijn werkgelegenheid, gebaseerd op innovaties en ja, ook duurzaamheid. We pleiten niet platweg voor meer asfalt.”

Wat dat laatste betreft heeft Rik Derksen wel een mooi voorbeeld. “Een nieuwe pijplijn tussen Rotterdam en industriepark Chemelot in Geleen. Kost een miljard, maar scheelt potentieel 12.600 ketelwagens chemicaliën per jaar. Waardoor weer ruimte komt op het spoor voor bijvoorbeeld passagiers en ook woningbouw rondom het spoor in Brabant gecreëerd kan worden. In plaats van de kansen per los traject te bekijken, moeten we juist focussen op de samenhang met het grotere geheel. Nog een voorbeeld: een investering in betere waterwegen en havens haalt talloze vrachtwagens van de weg, zoals Royal Beet Cosun en L'Ortye dit jaar aantonden met de bieten over spoor. Veel beter voor het milieu. Grote investeringen die je alleen samen kunt oppakken. Allemaal puzzelstukjes, net als die wegverbredingen.”

TROTS

Sylvester van de Logt is bijzonder trots op InZuid. “Vooral omdat het de samenwerking tussen de drie provincies bezegelt. Het is niet meer ieder voor zich. We doen het samen. Ik beloof je, Den Haag kan niet meer om ons heen.”

Emile Roemer: "Er ligt een politiek en maatschappelijk breed gedragen oplossing voor de uitbuiting van arbeidsmigranten."



EMILE ROEMER OVER UITBUITING VAN ARBEIDSMIGRANTEN

“GEEN TWEEDERANGS MEDEWERKERS MEER”

Nederland telt ruim 530.000 arbeidsmigranten uit de Europese Unie. Zij zijn actief in sectoren als distributie, land- en tuinbouw en de vleesverwerkende industrie. Daarbij gaat al vele jaren veel mis: karige beloning, slechte huisvesting, geen zekerheid. Je baan kwijt betekent vaak ook verlies van huisvesting en verzekering. Poolse arbeidsmigranten die als gevolg hiervan nabij Tiel in de open lucht verblijven, kwamen recent uitgebreid in het nieuws. “Het erge is: dat zijn geen incidenten”, zegt Emile Roemer. “Het is aan de orde van de dag.”

VAN ZEELAND TOT GRONINGEN

Het Aanjaagteam bescherming arbeidsmigranten rondde haar opdracht eind 2020 af. Emile Roemer blijft zich inspannen om het onderwerp dat hem aan het hart gaat op de agenda te houden. Ook na 1 december in zijn nieuwe functie als gouverneur van de Koning in Limburg. “De afgelopen periode heb ik letterlijk van Zeeland tot Groningen over de situatie en ons advies gesproken.”

Het begint bij bewustwording. “Gemeenten realiseren zich vaak niet dat uitbuiting van arbeidsmigranten ook binnen hun grenzen plaatsvindt. Wees daarom alert op misstanden. En onderhandel je als gemeente met een grote nieuwe werkgever, vraag dan naar de arbeidsomstandigheden en huisvesting van medewerkers.”

Door de corona-uitbraak werd de kwetsbaarheid van arbeidsmigranten pijnlijk duidelijk. Ze werken, wonen en reizen vaak dicht op elkaar en zijn daarom extra vatbaar voor besmetting. Reden voor het ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid om in mei 2020 een Aanjaagteam bescherming arbeidsmigranten te vormen. Emile Roemer werd gevraagd de voorzittersrol op zich te nemen. “Al zo lang ik politiek actief ben, is de situatie van arbeidsmigranten schrijnend”, zegt de voormalige SP-leider. “Nog altijd is het niet gelukt om tot substantiële verbeteringen te komen. Daarom nam ik deze taak graag op me. Voorwaarde was wel dat het Aanjaagteam in een brede context kon onderzoeken en adviseren. Die garantie kreeg ik; er was volledige vrijheid.”

GEEN MORAAAL

Het Aanjaagteam bracht twee rapporten uit. Het eerste was vooral gericht op de gevolgen van corona voor arbeidsmigranten. In het tweede rapport (oktober 2020) met als titel ‘Geen tweederangsburgers’ staan structurele aanbevelingen. Prominent element is het bestrijden van malafide uitzendbureaus. “Als schakel tussen arbeidsmigranten en inleners is een aantal van deze tussenpersonen verantwoordelijk voor de ergste misstanden. Toen er nog een vergunningplicht bestond, telde ons land zo’n 4.000 uitzendbureaus. Vanuit het neoliberale adagium dat de markt zichzelf reguleert, verviel deze plicht. Iedereen kan een uitzendbureau beginnen.” Er zijn er nu meer dan 14.000. “Daaronder veel goede, professionele bedrijven. Maar ook rotte appels. Nergens in de keten is een wettelijke bescherming voor arbeidsmigranten geborgd. Dit biedt ruimte voor foute verdienmodellen en voor ondernemers die zich verrijken over de rug van deze kwetsbare groep. De markt heeft geen moraal.”

WETTELIJKE BASIS EN HANDHAVING

Daarom pleit het Aanjaagteam voor verplichte certificering van uitzendbureaus plus een boete voor inleners die werken met niet-gecertificeerde partijen. “Ook moeten malafide ondernemers een bestuursverbod krijgen. Zo wordt voorkomen dat ze telkens een ander uitzendbureau

oprichten en zo hun praktijken voortzetten.”

Ondernemerskoepels en brancheverenigingen zien meer in handhaving van de bestaande richtlijnen. Ze zijn huiverig voor extra regelgeving. “Daar is geen sprake van”, benadrukt Roemer. “Als bij een vergunningaanvraag om een accountantsverklaring wordt gevraagd, kan elk bonafide bedrijf die probleemloos overleggen. We pleiten niet voor extra regels maar stellen een aanpak voor waarbij partijen die misbruik maken eruit gefilterd worden. Daarvoor is wel een wettelijke basis nodig. Ook voldoende handhavingscapaciteit is een must.”

“DE MARKT HEEFT GEEN MORAAAL.”

UIT BEELD

Ander belangrijk onderdeel van het Aanjaagteam-advies: zorg ervoor dat zogenaamde short stay-arbeidsmigranten zich direct bij aankomst in Nederland registreren. “Als zij nu aangeven dat ze maar paar weken blijven, wordt alleen het huisadres in het land van herkomst vastgelegd. Bij een langer verblijf is er geen zicht op wat er met deze mensen gebeurt. Adequate registratie maakt duidelijk waar arbeidsmigranten zich bevinden. Dat helpt om misstanden te voorkomen.”

AFHANKELIJKHEIDSRRELATIE DOORKNIPPEN

Verder verdient huisvesting aandacht. “Als iemand met een nulurencontract nu zijn of haar baan verliest, vallen vaak ook woonruimte en zorgverzekering per direct weg. Met alle gevolgen van dien. Mensen spreken de taal amper, hebben geen idee

van hun rechten en weten niet waar ze terecht kunnen. De afhankelijkheidsrelatie tussen werk en wonen moet worden doorgesneden.”

Het faciliteren van huisvesting voor arbeidsmigranten wordt bemoeilijkt door het grote woningtekort. “Toch zie je gemeenten met pragmatische oplossingen, zoals kleinschalige huisvesting op een bedrijventerrein.”

RUIMTE VOOR INNOVATIE

Roemer wijst ook op de Commissie Borstlap die vorig jaar adviseerde over de regulering van werk. Een van de aanbevelingen is dat flex in ons land minder flexibel moet worden. “Vaak zie je dat mensen via allerlei constructies in flexcontracten werken waarin ze niet in thuishoren. Ook dat verdient aandacht; zorg voor een gelijk speelveld met goede werk- en woonomstandigheden die wettelijk zijn geborgd. Als we er met elkaar voor zorgen dat uitbuiting onmogelijk wordt, maakt dat het inhuren van arbeidsmigranten duurder. Lessen uit het verleden leren dat hierdoor meer ruimte ontstaat voor innovatie. Want lage lonen staan vernieuwing in de weg.”

NIET DOOR DE BEUGEL

Het demissionaire kabinet volgt in hoofdlijnen het advies van Roemers Aanjaagteam. “Ook nam de Tweede Kamer een motie aan waardoor het onderwerp niet controversieel is. Achter de schermen wordt hard gewerkt om de noodzakelijke maatregelen voor te bereiden. Nu is het zaak om het tempo erin te houden. Want er gebeurt nog steeds van alles dat niet door beugel kan.” Daarom roept Roemer het nieuwe kabinet op om wat nu in de steigers staat zo snel mogelijk uit te voeren. “In de begeleidingsgroep van het Aanjaagteam waren alle partijen vertegenwoordigd. Vakbonden, werkgevers, LTO, IPO, VNG; iedereen heeft input gegeven en geholpen om onze adviezen te toetsen. Op hoofdlijnen onderschrijven zij de rapporten. Daardoor ligt er nu een politiek en maatschappelijk breed gedragen oplossing voor de uitbuiting van arbeidsmigranten. Dit probleem speelt al heel lang en er is nu een laatste kans om het structureel aan te pakken. Die moeten we niet voorbij laten gaan.”

makelaars.media

Maak je eigen
woonmagazine
al vanaf
€ 99,-
per maand!

EENVOUDIG, SNEL
EN PROFESSIONEEL

KOPPELING NAAR AL JE
SOCIALE MEDIA-UITINGEN

TUINBORDEN,
BANNERS EN POSTERS

ADVERTEREN IN
16 MAGAZINES

EFFECTIEVE PROMOTIE

LOGIN, CREËER,
PRODUCEER EN BESTEL

INTERACTIVE MULTIMEDIA

JUBILEUMMAGAZINES

OPGEMAAKT IN DE
UNIEKE HUISSTIJL
VAN JOUW KANTOOR

FLYERS, BROCHURES

AUTOMATISCH
& UP-TO-DATE



Presenteer uw makelaarskantoor en objecten in uw omgeving!

Bent u het toonaangevende makelaarskantoor met een mooi woningaanbod en uitstekende service? Wij bieden u de mogelijkheid om met Makelaars.media onder de aandacht te komen bij het door u gewenste postcodegebied. Stel zelf eenvoudig uw magazine samen op basis van actuele redactionele content, geselecteerde panden (verkocht en/of niet verkocht) en creëer een optimale presentatie van uw kantoor.

De verspreiding van uw woonmagazine geschiedt op basis van huis aan huis verspreiding door Axender. U hoeft alleen het gewenste postcodegebied door te geven. Ook is het mogelijk om (mits op tijd) extra exemplaren te bestellen voor bijvoorbeeld op kantoor of deelname aan een beurs.

Heeft u wensen op maat? Wij kunnen diverse aanvullende producten en diensten bieden. Denk aan

extra pagina's bovenop de standaard omvang van 16 pagina's, een banner op de website, een afwijkende lay-out of extra promotiemateriaal zoals posters, flyers, banners, tuinborden of brochures. Onze eigen studio en IT-afdeling kunnen zelfs een compleet nieuwe huisstijl en bijbehorende website voor u ontwikkelen. Ook hebben wij met onze 16 zakelijke en consumenten tijdschriften veel publiciteitsmogelijkheden bij verschillende doelgroepen.

Wij komen graag bij u langs om de diverse mogelijkheden te bespreken!

Voor meer informatie: Aysun Mahubessy-Saruhan,
T: 024-3732585, e-mail: sales@makelaars.media

PAAS-IT printing as a service.



NIEUWE VESTIGING VAN FLEXIBILITY LIMBURG IN ROERMOND

KEUZE VOOR VERDIEPING EN ONDERNEMERSCHAP

Op 1 november opende Flexibility Limburg een nieuwe vestiging in Roermond. Accountmanager Anouk Hendriks vertelt waarom zij en haar team een verschil gaan maken in Midden- en Noord-Limburg. “Wij geloven dat focus en vertrouwen de sleutels zijn tot succes in de recruitmentwereld.”

29

De groeiende personeelsvraag van organisaties in Midden- en Noord-Limburg zorgt voor de behoefte aan een nieuwe fysieke plek waar recruiters en kandidaten met elkaar in gesprek kunnen. Flexibility Limburg is al sinds 2012 gevestigd op Maastricht-Airport, maar kiest nu dus voor een fysieke locatie in Roermond. “Werving en selectie vindt in toenemende mate online plaats”, legt Anouk Hendriks uit. “Flexibility Limburg is er echter rotsvast van overtuigd dat een fysieke ontmoeting en een diepgaand gesprek onmisbaar zijn. De meerwaarde van recruiters zit in het persoonlijke contact, doorvragen en kandidaten echt leren kennen.”

MEERWAARDE ZIT IN PERSOONLIJK CONTACT

De nieuwe vestiging van Flexibility Limburg zit in het Ondernemersplein Limburg aan de Steegstraat 5 in Roermond. Anouk: “We maken nu niet alleen impact in Roermond, maar door de ligging vlak bij uitvalswegen, kunnen we de vestiging ook gebruiken als uitvalsbasis voor Venlo en omgeving.”

VREEMDE TALEN STEEDS BELANGRIJKER

Flexibility Limburg richt zich op office vacatures en daarbinnen op meertalige kandidaten. “Inmiddels is bij gemiddeld 1 op de 4 vacatures het spreken van meer dan één vreemde taal een vereiste. Dat is niet zo vreemd, want grenzen vervagen en door digitalisering ligt de wereld binnen handbereik”, stelt Anouk. Het beheersen van vreemde talen wordt daardoor steeds belangrijker, zeker in een exportland als Nederland. “Het aantal bedrijven met een internationale afzetmarkt groeit hard. Denk maar aan al die logistieke ondernemingen die de afgelopen jaren in Midden- en Noord-Limburg zijn neergestreken.”

FOCUS IS DE SLEUTEL TOT SUCCES

Juist die specialisatie zorgt voor de groei van Flexibility Limburg. Recruiters die kiezen voor een niche hebben de toekomst, denkt Anouk. “Wij geloven dat focus de sleutel is tot succes op de arbeidsmarkt. Omdat wij ons richten op een compacte markt voegen

wij écht toegevoegde waarde toe. We hoeven niet voor iedere vacature aan een hele nieuwe zoektocht te beginnen. We hebben vaak al meteen een geschikte kandidaat op het oog. Dat kan alleen als je de markt door en door kent.”

OP ZOEK NAAR VERDIEPING

Alle teamleden van Flexibility Limburg in Roermond hebben een verleden bij een landelijke uitzendorganisatie. “Samen als team hebben wij inderdaad meer dan 50 jaar ervaring, dus we beheersen het vak en weten hoe we een succesvolle match tot stand brengen. De reden dat we bij Flexibility Limburg zijn gaan werken, is omdat we verdieping zochten en meer ruimte om zelf beslissingen te nemen en lokaal te ondernemen. Dat geldt trouwens voor alle collega's bij Flexibility Limburg, ook in de vestiging op Maastricht-Airport. We hebben allemaal bewust de keuze voor verdieping en meer ondernemerschap gemaakt.”

www.flexibilitylimburg.nl

goeie koffie

overal, altijd én voor iedereen,
ook op jouw werkplek in de zorg!



vantiennen

Landweer 2a Zeeland | vantiennen.nl

limcaf

Nijverheidsweg 25 Stein | limcaf.nl

TRAINING 'ARBEIDSRECHT EN GESPREKSTECHNIEKEN'

DÉ TOOLS VOOR ALLE HR-PROFESSIONALS EN LEIDINGGEVENDEN

De afgelopen twaalf jaar heb ik als arbeidsrecht advocaat vele gemiste kansen gezien als mij werd gevraagd om het ontslag van een medewerker te begeleiden. Heel vaak wordt door cliënten gezegd dat ze echt signalen hebben afgegeven over hun ontevredenheid, maar blijkt dat die boodschap voor de medewerker niet duidelijk genoeg is afgegeven. De verslaglegging blijkt ook lastig. Het is en blijft moeilijk om kritische zaken op te schrijven over een medewerker en vaak ook jarenlange collega.

De dieperliggende oorzaak is voor mij dat we het eerlijke gesprek met elkaar niet durven te voeren. Enerzijds niet omdat een eerlijk gesprek voeren lastig is, anderzijds omdat er allerlei juridische risico's meespelen bij de afweging om wel of geen eerlijk gesprek te voeren. Denk aan de gevolgen van een ziekmelding en de daarbij behorende ontslagbescherming.

Een gemiste kans en ook nog eens een met veel gevolgen. Een dossier dat niet goed is opgebouwd, kost veel tijd en energie en daarmee ook geld. Een dossier moet alsnog worden opgebouwd of er moet extra worden geïnvesteerd in een ontslagregeling. Dan is er ook nog het risico dat de hele situatie uitmondt in een procedure bij de rechtbank. Daarnaast wordt ook de mogelijkheid gemist een medewerker te behouden voor de organisatie. Het is goed mogelijk dat als een medewerker echt had begrepen dat er werk aan de winkel was, dit een positieve verandering teweeg had gebracht.

INHOUD TRAINING

Vanuit het gedachtegoed 'voorkomen is beter dan genezen' ben ik gaan onderzoeken op welke manier ik ondernemers, HR-managers en leidinggevenden kan helpen bij het voeren van het eerlijke gesprek. Wat nodig is voor het voeren van een eerlijk gesprek in deze situatie, is naast oprechte betrokkenheid, kennis van de juridische kaders en kennis van de juiste gesprekstechnieken. Reden om de handen ineen te slaan met communicatiecoach en goede vriendin Sabina Brammer.

Samen hebben wij de driedaagse training 'Arbeidsrecht en gesprekstechnieken' voor HR-professionals en leidinggevenden ontwikkeld. Een ideale mix tussen juridische kennis, de fijne kneepjes van



overtuigend communiceren en de tips en tricks van twee ervaren professionals. Een complete training waarna je alle benodigde tools bezit om grip te krijgen op een situatie.

In de training verdiep je je kennis van de wet- en regelgeving rondom disfunctioneren en verzuim. Je verbetert je gespreksvaardigheden zodat je een gesprek kunt sturen naar de gewenste uitkomst en om (juridische) problemen te voorkomen. Na deze training ben je een stevige gesprekspartner en kom je tot adequate oplossingen.

Op tijd het juiste doen zorgt voor een positieve inzet en toekomstperspectief van medewerkers, ook als dit ontslag betekent.

De driedaagse training wordt In-Company aangeboden. Ingevuld naar de exacte leerbehoefte en vraagstukken binnen het bedrijf. De training wordt ook een aantal keer per jaar op open inschrijving aangeboden. Op onze website vind je de actuele data.

WIL JE MEER WETEN?

Graag verwijs ik je naar onze folder, bijgevoegd bij deze editie van Noord-Limburg Business. Ook vind je meer informatie op www.voordezaak.nl/trainingen, of neem contact met mij op voor vragen.

Marivonne van Kralingen
Advocaat arbeidsrecht



BS MORGEN
NETWERKEN

Fotografie: Ania Liesting



masters
inspirerende
ontmoetingen
met experts

business society
morgen young
netwerk voor jonge
innovatieve
ondernemers

creëren van
inspirerende
inzichten
re

maste
verdiepi
gemeens
thema's

HAPPY WORK, HAPPY PEOPLE, HAPPY LIFE!

WENDBAARHEID VAN DE ORGANISATIE IN 2022

De wereld is voortdurend in beweging. Je omgeving verandert, je klanten veranderen en waarschijnlijk verander je zelf ook. Voor het voortbestaan van je bedrijf is het belangrijk om makkelijk en snel op deze veranderingen in te kunnen spelen. Je volgt de ontwikkelingen in de markt op de voet en past je bedrijf en je aanbod daarop aan. Kortom: je zorgt ervoor dat je als bedrijf, en

als ondernemer, veerkrachtig en wendbaar bent. Maar hoe organiseer je dat? En hoe zorg je ervoor dat je medewerkers met je mee bewegen?

BS Morgen faciliteert in 2022 zeven Expert Meetings voor onze MKB Groep; we gaan back to business. Een moment van reflectie: waar kom je vandaan, waar sta je nu en wat heb je nodig om met de tijd mee te bewegen. Ondernemers van Morgen volgen een jaar

lang een kennisprogramma met experts en gaan tevens hun eigen ervaringen met elkaar delen! Een leerprogramma met handvatten om direct in de praktijk toe te passen.

BS Morgen gelooft dat ervaringen een belangrijke bron zijn van kennis waarbij zakelijk succes en persoonlijk geluk uit voortkomt.

AGENDA

- Kick off met de Nieuwjaarswandeling 20 januari



ONDERNEMERS VAN MORGEN



WIE IS ANOUK?

Een gezellige en creatieve vrouw met een passie voor HR in het mkb. Inmiddels ruim 20 jaar samen met Ildio en trotse moeder van drie prachtige dochters. Eigenaar van en strategisch HR-adviseur bij maatwerk HRM in Venlo. In mijn vrije tijd schilder ik graag en maak ik graag dingen.

WAT IS DE KRACHT VAN JOUW BEDRIJF?

Helaas is HRM bij veel bedrijven een ondergeschoven kindje. Dat is enorm zonde, want het zijn juist de mensen die het verschil maken. Onze kracht? Wij zijn in de eerste plaats positief en transparant. Dat vertaalt zich in een informele en toegankelijke werkwijze die eerlijk is. We helpen de mkb'er om de positie van het personeel te versterken. Daarnaast leveren we maatwerk op klantniveau, wij passen onze processen aan de klant aan. Dit zeg ik overigens niet zelf, maar dit horen we terug van onze klanten. Daarnaast ontwikkelen we HR-producten die aansluiten bij de behoeften van de mkb'er. Steeds meer bedrijven weten ons te vinden, in 2021 groei-

den we van twee naar een team van zeven specialisten.

WELKE TIP HEB JE VOOR ONDERNEMERS IN TIJDEN VAN CORONA?

Het is heel belangrijk om in contact te blijven met je medewerkers en vooral ook aandacht te blijven geven. Als medewerkers thuiswerken en dus letterlijk uit je gezichtsveld verdwijnen, betekent dat dat je hiervoor extra moeite moet doen. Aandacht voor je medewerkers is overigens altijd een sleutelwoord en zorgt voor een sterker gevoel van waardering. Dit zorgt zo voor een positievere arbeidsethos en dus ook voor betere resultaten.

WAAROM BS MORGEN?

Het mooie en voor ons passende aan BS Morgen vind ik de benadering vanuit de menselijke kant van de ondernemer. Aandacht is een kernwaarde van BS Morgen die naadloos aansluit bij onze visie 'met aandacht naar resultaat'.

ONDERNEMERS VAN MORGEN



morgen
business sociëteit



WORD BUSINESSLID EN SPEEL TOT 1 APRIL 2022 GRATIS

Landgoed Bleijenbeek draagt het bedrijfsleven graag een warm hart toe en bied je een businesslidmaatschap waarbij je golfen en zaken eenvoudig kunt samenbrengen.

Naast het onbeperkt speelrecht op twee banen, organiseren wij jaarlijks 8 wedstrijden voor onze businessleden waarbij je elke keer een introducé mag uitnodigen en je kunt wekelijks aansluiten bij de business golflessen.

Meer informatie?

Wij helpen je graag! Je kunt altijd informeren bij onze receptie. Uiteraard kan je ook telefonisch of per mail contact met ons opnemen over deze actie.

Gelieve te bellen op telefoonnummer 0485-530084 of te mailen naar Maud van Oijen via m.vanoijen@bleijenbeek.nl

LANDGOED
BLEIJENBEEK

WWW.BLEIJENBEEK.NL/BUSINESSCLUB

IEDEREEN IS WELKOM



Bescherm uzelf en uw omgeving!



Om uzelf en uw omgeving te beschermen tegen schadelijke bacteriën en virussen is desinfecteren alleen niet genoeg. Een effectieve desinfectie begint namelijk met een goede reiniging. De schadelijke micro-organismen zitten vaak verstopt onder een laag van organische vervuiling. Door te desinfecteren zonder eerst te reinigen, is het dus lastig om deze micro-organismen te bereiken. Met een goede reiniging verwijdert u vervuilingen zoals stof, vet en vuil waardoor de onderliggende bacteriën en virussen beter bereikbaar worden voor het desinfectiemiddel.

Hygiënisch reinigen

met een alcoholbasis gebruiksklare sproeireiniger voor het dagelijks onderhoud van licht vervuilde oppervlakken. Toepasbaar op waterbestendige materialen: tafels, stoelen, ramen, deuren, bureaus, spiegels, vitrinekasten, tegels enz.

- ✓ Droogt streepeloos op
- ✓ Verwijdert vingerafdrukken en vervuilingen snel en effectief
- ✓ Zuinig in gebruik en met een frisse geur
- ✓ Volledig biologisch afbreekbaar

Desinfecteren

met Tevan Panox 300, een desinfectiemiddel op basis van waterstofperoxide en perazijnzuur met een erkende CTGB toelating voor gebruik tegen virussen. Het is een milieuvriendelijk product met als enige residu water en zuurstof.

- ✓ Doodt bacteriën, schimmels en virussen
- ✓ Voor interieur, vloeren en waterresistente oppervlakken
- ✓ Brede werking met een korte inwerktijd
- ✓ Geen naspoeling nodig en milieuvriendelijk

Wilt u meer informatie of direct bestellen?



+31 (0)183 - 62 17 99

WWW.TEVAN.COM



WEIR VENLOOP VERPLAATST NAAR WOENSDAG 11 TOT EN MET 15 MEI 2022

Stichting Venloop heeft besloten de Weir Venloop 2022 nogmaals te verplaatsen en dit keer van 23 tot en met 27 maart 2022 naar 11 tot en met 15 mei 2022.

De ontwikkelingen van de laatste weken omtrent het coronavirus maken dat Stichting Venloop onvoldoende perspectief ziet op een versoepeling van alle nog geldende maatregelen. Directeur Wim Lensen licht de keuze van Stichting Venloop toe: "Als organisatie hebben we in een eerder stadium al aangegeven dat de Venloop alleen door kan gaan als er geen beperkende maatregelen meer zijn. Als je kijkt naar de marathon van Leiden, Amsterdam en Rotterdam welke doorgang konden vinden dan wil je dat ook in Venlo. Echter ziet het er naar uit dat we eind maart nog niet van alle maatregelen af zijn en testen voor toegang is bij ons evenement geen optie, omdat er geen sprake is van een gesloten evenemententerrein. Daarbij staat de gezondheid van onze deelnemers, publiek en vrijwilligers altijd op de eerste plaats. Vol goede moed zijn we bezig om er in mei weer een spektakel van te maken. Iets waar we met ons allen naar uitkijken."

De datum wordt nu 11 tot en met 15 mei 2022. De Neptunus Wandeltocht vindt dan plaats op zaterdag 14 mei en de Weir Venloop hardloophwedstrijden op zondag 15 mei.



BRIGHTLANDS CAMPUS WEER BEREIKBAAR PER OV MET NIEUWE BUSLIJN 686 TUSSEN HORST EN VENLO

Sinds medio december rijdt de nieuwe buslijn 686 tussen Horst en Venlo. Deze bus, onderdeel van de dienstregeling 2022 van Arriva, rijdt via een lokale route met haltes in het centrum van Horst, via de Brightlands campus Greenport Venlo direct naar Venlo (en vice versa). Hiermee is de Brightlands campus weer bereikbaar met het openbaar vervoer.

De nieuwe buslijn betekent zowel voor reizigers uit Venlo als Horst een directe verbinding tussen de beide plaatsen én naar de Brightlands campus Greenport Venlo. Binnen een kwartier kunnen ze de campus bereiken. Lijn 686 is een sneldienst en rijdt op werkdagen tussen 07.00 uur en 19.00 uur. De bus rijdt ieder uur. Kijk voor de volledige route en het plannen van je reis op www.arriva.nl of één van de reisplanners. Je kunt je hele reis van deur tot deur ook vooraf plannen, boeken en betalen via de glimble app.

Samen werken aan de bereikbaarheid van bedrijventerreinen

De nieuwe buslijn is onderdeel van een groter geheel aan mobiliteitsoplossingen voor Greenport Venlo én voor de andere bedrijventerreinen in de regio Noord-Limburg. Trendsportal Mobiliteit en Logistiek werkt voor de Regio Noord-Limburg samen met bedrijven aan de bereikbaarheid van de bedrijventerreinen en het verduurzamen van woon-werkverkeer van medewerkers. Zo wordt er in Gennep gewerkt aan de bereikbaarheid van de bedrijventerreinen De Grens en de Brem en er zijn concrete plannen voor bedrijventerreinen De Blakt en Smakterheide in Venray. Ook voor andere bedrijventerreinen in de regio Noord-Limburg worden de kansen bekeken.

VANAF 2026 RECHTSTREEKS MET DE TREIN VAN EINDHOVEN NAAR DÜSSELDORF

Vanaf december 2026 kunnen treinreizigers elk uur rechtstreeks van Eindhoven naar Düsseldorf reizen. Hierdoor wordt de reis tussen Eindhoven en Düsseldorf een kwartier korter en is overstappen niet meer nodig. Eindhoven Centraal krijgt hiermee in 2026 een directe verbinding met Duitsland.

De nieuwe concessie Eindhoven – Düsseldorf is medio december 2021 gegund aan vervoerder Start, een dochteronderneming van Deutsche Bahn. De aanbestedingsprocedure is uitgevoerd door het Duitse Verkehrsverbund Rhein Ruhr (VRR) en de vervoersregio van Westfalen-Lippe (NWL). De verbinding die nu nog tussen Düsseldorf en Venlo loopt, wordt vanaf 2026 doorgetrokken tot aan Eindhoven. Meerdere vervoerders hadden interesse om de verbinding te realiseren. Het materieel waar Start mee wil gaan rijden, is de Flirt van treinfabrikant Stadler. Deze trein rijdt al in Nederland, waaronder op het traject Arnhem-Düsseldorf.

De start van de rechtstreekse verbinding tussen Eindhoven en Düsseldorf stond eerst gepland voor december 2025. Door de corona-pandemie is een snelle levering van materieel lastiger en duurder geworden. Daarom is ervoor gekozen om een jaar later te beginnen. Ondertussen werkt ProRail aan de benodigde infrastructurele maatregelen voor de nieuwe treindienst, zoals snelle wissels bij Station Eindhoven Centraal en een perronverlenging op station Venlo.



Wij doen!

Dè totaal leverancier
op het gebied van
grafische producten!



**Dutch
graphic
group**

Venrayseweg 130a | 3821 Venlo | +31 (0)77 399 96 40 |
info@dutchgraphicgroup.com | dutchgraphicgroup.nl



VENRAY BUSINESS SPECIAL

37





INTERVIEW JAN JENNESKENS, WETHOUDER ECONOMISCHE ZAKEN GEMEENTE VENRAY

“WE MOETEN DE SUCCESSEN MEER MET ELKAAR DELEN EN MET ELKAAR VIEREN”

Maakindustrie, toerisme, zakelijke dienstverlening en logistiek; al deze sectoren zijn goed vertegenwoordigd in Venray en leveren een belangrijke bijdrage aan het ondernemersklimaat van de gemeente. De komende jaren zet Jan Jenneskens, wethouder economische zaken, dan ook volop in op het faciliteren van alle ondernemers.

ONTWIKKELEN VAN BEDRIJVENTERREIN

De Venrayse ondernemers komen prominent aan bod in een economisch programma van de gemeente dat de komende tijd verder vorm en inhoud moet krijgen. “Dit programma gaat in op de thema’s als ondernemersklimaat, bedrijventerreinen, arbeidsmarkt, een bruisend centrum en vitale wijken en kernen”, vertelt wethouder Jan Jenneskens. Aan het thema bedrijven-

terreinen wordt op dit moment hard gewerkt. “In Venray hebben we een beperkte hoeveelheid grond die als bedrijventerrein kan worden ontwikkeld. Om deze ruimte zo goed in te zetten, hebben we een passend grondbeleid nodig. Op dit moment wordt er via Buck Consultants International onderzoek gedaan naar de behoeften van de Venrayse ondernemers en hoe we ervoor kunnen zorgen dat we voor hen binnen het economisch domein

voldoende ruimte creëren.” Eén van de terreinen waar de komende jaren ontwikkeling zal plaatsvinden, is het havengebied bij Wanssum. “Hier willen we het meest duurzame industrieterrein van de hele wereld realiseren. Een belangrijke speler hierin is het bedrijf EuroWin dat diens bedrijfsactiviteiten zo circulair mogelijk uitvoert. We hopen dat deze duurzame speler soortgelijke duurzame bedrijvigheid aantrekt. Als gemeente kijken we hoe



we dit terrein het beste kunnen inrichten om circulair ondernemen mogelijk te maken. BCTN Venray speelt daar met vervoer over het water natuurlijk een belangrijke rol in, maar ook de bereikbaarheid via de N270 van Venray naar Helmond. Deze belangrijke west-oost as gaan we de komende jaren flink verbeteren." Het andere terrein betreft Agrobaan IJsselstein, waar nog geen concrete plannen voor zijn.

STARTERS IN DE SPOTLIGHTS

Los van het economische programma zet de Gemeente Venray zich al jaren in voor het stimuleren van ondernemerschap, onder andere door deelname aan het StartersCentrum Limburg en door middel van de verkiezingen Starter van het Kwartaal en Starter van het Jaar. "Dit laatste is een initiatief van de gemeenten Venray en Horst aan de Maas, Rabobank Noord-Limburg, Venrays Ondernemers Platform en de industriële kringen van Horst en Venray. Hiermee willen we nieuwe bedrijvigheid aanjagen in de peelregio en laten zien dat je in deze regio ook echt met je bedrijf vooruit kunt. Het mooie van deze starters is dat het veelal jonge mensen zijn met frisse blik op het ondernemerschap, die echt als voorbeeld kunnen dienen voor anderen. We stimuleren de winnaars om hun gewonnen titel bekend te maken, maar ook om hulp te vragen en hun netwerk uit te breiden. In 2021 kwamen de kandidaten voor Starter van het Kwartaal uit verschillende domeinen, waaronder de zorg, horeca, agribusiness en de paardensport. In het voorjaar van 2022 maken we de Starter van het Jaar 2021 bekend."

GEZONDSTE REGIO

Net als in andere delen van Noord-Lim-

burg is het mkb in Venray op zoek naar jong talent dat de bedrijvigheid en daarmee ook de regio versterkt. Dit is een van de redenen waarom Venray zich samen met de zeven andere Noord-Limburgse gemeenten heeft aangesloten bij de Gezondste Regio Noord-Limburg. Zelf was Jan jarenlang een van de beleidsmakers hiervan. "Binnen het meerjarenproject de Gezondste Regio werken overheden, ondernemers, onderwijsinstellingen en inwoners samen om de regio Noord-Limburg te laten uitblinken in gezondheid in de breedste zin van het woord. De komende jaren laten we aan de hand van diverse projecten en campagnes zien wat er allemaal al in de regio gebeurt. Aan elk project werken steeds verschillende partijen en twee à drie gemeenten mee. Een thema wat in Venray bijvoorbeeld speelt, is agrarische bedrijvigheid die op sommige plekken nogal versnipperd is. Gaan we dat herbestemmen of blijft het beschikbaar voor bedrijvigheid?"

VERDUURZAMEN

Naast de economische ontwikkeling en De Gezondste Regio zet de Gemeente Venray met het programma 'Venray Vergroent' haar pijlen de komende jaren op energietransitie, klimaatadaptatie en circulaire economie. "Venray heeft de ambitie om in 2030 zo CO₂-neutraal mogelijk te ondernemen. Dat betekent dat we als gemeente zelf kritisch naar onze activiteiten kijken en hoe we deze kunnen verduurzamen. Zo kopen we waar mogelijk circulair mogelijk in, bijvoorbeeld op het gebied van catering en bedrijfskleding. Bij onze werkzaamheden, zoals bij de aanleg van wegen, gebruiken we zoveel mogelijk circulaire grondstoffen." Om ondernemers hierbij te betrekken, gaat de gemeente

ook hierover met de bedrijventereinen in gesprek. "Enerzijds willen we de behoeften op het gebied van grondstofstromen in kaart brengen, anderzijds willen we dat ondernemers elkaar inspireren op het gebied van de circulaire economie en samen progressie maken. Specifiek voor de agrarische ondernemers willen we op termijn een zaaipremie introduceren die zij kunnen inzetten om te investeren in de bodem, maar ook voor het bevorderen van biodiversiteit en om te experimenteren met kringlooplandbouw (bijvoorbeeld stroken- en wisselteelt). Op de website www.groenestrijders.nl verzamelen we alle initiatieven van inwoners en ondernemers ter inspiratie voor anderen die met energietransitie, klimaatadaptatie en/of circulaire economie aan de slag willen gaan."

SUCCESSEN DELEN

Het mag duidelijk zijn; de gemeente Venray wil de komende jaren nog heel wat gesprekken met de ondernemers voeren. "Ik ben pas sinds juli 2021 wethouder economische zaken, maar heb al kennisgemaakt met een flink aantal mooie bedrijven en projecten. Wat ik ook heb gemerkt, is dat we te bescheiden zijn. We moeten de successen meer met elkaar delen en met elkaar vieren, door bijvoorbeeld een kijkje in elkaars keuken te gunnen. Regionale initiatieven zoals de Gezondste Regio, maar ook ons eigen economische programma en 'Venray Vergroent' dragen hieraan bij. We horen graag waar de behoeften van de ondernemers liggen en hoe wij hierin kunnen faciliteren. Hoe beter wij weten waar de specifieke behoeften liggen, des te beter kunnen wij op die behoeften afstemmen."



ONBEZORGD WERKEN, OVERAL

"Overall werken wanneer jij dat wilt?"

Zet je bedrijf in de Cloud!"

Betrouwbare ICT oplossingen

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

Geen investeringen in dure servers

Qwezz Cloud voor het lokale MKB

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



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

WIJ KOMEN TERUG IN 2022

DONDERDAG 29 SEPTEMBER 2022
SCHOUWBURG VENRAY

VENRAY **BIG BUSINESS**

ONDERNEMERSEVENT



Meer info over deelname? info@omzetters.nl



De moderne werkplek!

Een betrouwbare, veilige en flexibele ICT-oplossing.

☎ 0478 - 531443



✓ Volledige controle

✓ Optimale beveiliging

✓ Automatische back-up

Maak het persoonlijk.

Ons team staat klaar om het beste **relatiegeschenk** voor je te vinden.

Door te kijken naar jouw doelgroep en doel kunnen wij je producten bieden die precies aansluiten bij jouw wensen. Van duurzame artikelen tot hygiëne artikelen, wij helpen je graag om een passend **relatiegeschenk** te vinden.

Bel voor vrijblijvend advies:

0478 - 557 300

Meer duurzame artikelen? Bekijk onze ecobrochure!



Van Heijster
Relatiegeschenken

BESTEL JE relatiegeschenken OP vanheijster.nl



WAPEN JEZELF TEGEN CYBERAANVALLEN

Het mkb is steeds vaker doelwit voor cyberaanvallen. Wanneer de basiszaken van je ICT-omgeving op orde zijn, verklein je de kans en de impact van cybercriminaliteit - ongeacht de omvang van je organisatie.

INKOMSTENDERVING

In de afgelopen jaren heeft digitalisering een enorme ontwikkeling doorgemaakt in het bedrijfsleven. Daarmee zijn ook de risico's voor het mkb enorm toegenomen. "Het valt op dat over preventieve maatregelen vaak niet voldoende nagedacht is of dat deze zelfs ontbreken", stelt ICT-adviser Joost van Deelen van RHM. "Tegenwoordig gaat vrijwel alles digitaal. Gemerkt en ongemerkt laat je digitale sporen van gegevens achter, die

weer een risico en mogelijke bedreiging kunnen vormen voor je (digitale) continuïteit. Daar komt ook nog bij dat we het afgelopen anderhalf jaar en masse zijn gaan thuiswerken als gevolg van de Coronamaatregelen. De totale inrichting van systemen - hardware, beveiliging, gegevens en back-up - is daarvoor vaak niet geschikt of hier niet op ingericht, maar we zien met regelmaat dat het vanwege de omstandigheden een geaccepteerd risico lijkt te zijn geworden.

Ondernemers gaan vaak pas (te laat) serieus over cybersecurity nadenken op het moment dat het misgaat en de bedrijfsvoering stilligt. Afhankelijk van de duur kan dat enorme financiële consequenties hebben."

GEEF JE MEDEWERKERS HANDVATTEN

Om de gevolgen van cybercriminaliteit zoveel mogelijk te minimaliseren, raadt Joost aan om werknemers handvatten te geven zodat zij zelf beter kunnen beoordelen of iets in de haak is of niet. "Hoe vaak komt het niet voor dat er wordt geklikt op een mail en dat er een bijlage met malware wordt geopend? Toch kun je wel degelijk echt van nep onderscheiden. Neem bijvoorbeeld phishingmails, waarbij mensen naar een valse website worden gelokt om daar hun persoonlijke gegevens in te voeren. Ook al zijn de spelfouten er inmiddels uit, je kunt vaak nog altijd aan het e-mailadres zien dat het niet klopt. Twijfel je? Neem dan even contact op met de betreffende persoon of afdeling binnen je bedrijf en vraag het na. De sensitiviteit die we in de analoge wereld kennen, zul je ook digitaal moeten ontwikkelen bij medewerkers."

STEL EEN RISICOPLAN OP

Mkb-ondernemers moeten er ook zelf voor zorgen dat ze de boel op orde hebben. "Vaak zijn er geen enorme budgetten om de ICT-omgeving helemaal dicht te timmeren, maar je kunt minstens wel de voordeur dichtmaken en op slot doen. Dat betekent dat je een plan moet maken dat de risico's die rechtstreeks inbreuk doen op de continuïteit zoveel mogelijk beperkt. In het risicoplan omschrijf je hoe je moet handelen bij een hack, maar beschrijf je ook formaliteiten zoals een cybersecurity risico verzekering."

BRENG DE BASISZAKEN OP ORDE

Een derde actiepoint voor ondernemers is het op orde brengen van de zogenoemde basiszaken. Joost noemt een aantal aspecten waarop ondernemers relatief makkelijk stappen kunnen ondernemen. "Denk aan de beveiliging voor het inloggen op de omgeving buiten kantoor, de beveiligingen die er zijn om in de systemen en bij gegevens te komen, hoe systemen up-to-date worden gehouden, hoe de gegevensopslag is geregeld en hoe het vangnet van de back-up is ingericht. Door je ICT-omgeving kritisch onder de loep te laten nemen en je werknemers te trainen, wapen je jezelf tegen de risico's. Dat is de enige manier om de schade te beperken."

www.rhmweb.nl



TIJD IS JE MEEST WAARDEVOLLE BEZIT. HOE DEEL JIJ JE TIJD IN?

Wij zetten onze tijd, expertise en creativiteit in, zodat jij kunt excelleren binnen jouw branche. Wij staan nooit op de voorgrond, maar naast jou - de ondernemer - en maken van jouw randzaken onze hoofdzaken.

42

Het ontzorgen van onze klanten is waar wij energie van krijgen. Dit doen we middels gerichte aandacht, pro-activiteit en door ze te koppelen aan één vast contactpersoon met een ondernemende instelling. Wij gaan altijd voor het beste resultaat, zijn extreem betrokken en lokaal actief.

Op het gebied van kennis, innovatie en automatiseringsprocessen lopen wij voorop. Wij staan voor duurzame, op vertrouwen gebaseerde relaties en waar mogelijk verbinden we onze relaties om tot win-winsituaties te komen.

Wat anderen beloven? Dat doen wij.

Onze lokale adviseurs zijn expert op de volgende gebieden:

- ⊖ Accountancy
- ⊖ Belastingadvies
- ⊖ Juridisch advies
- ⊖ Personeel
- ⊖ Bedrijfsadvies
- ⊖ BI en procesoptimalisatie

Wil jij je tijd beter indelen? Neem dan contact met ons op via: 077 398 83 27 of info@lenssenadvies.nl.



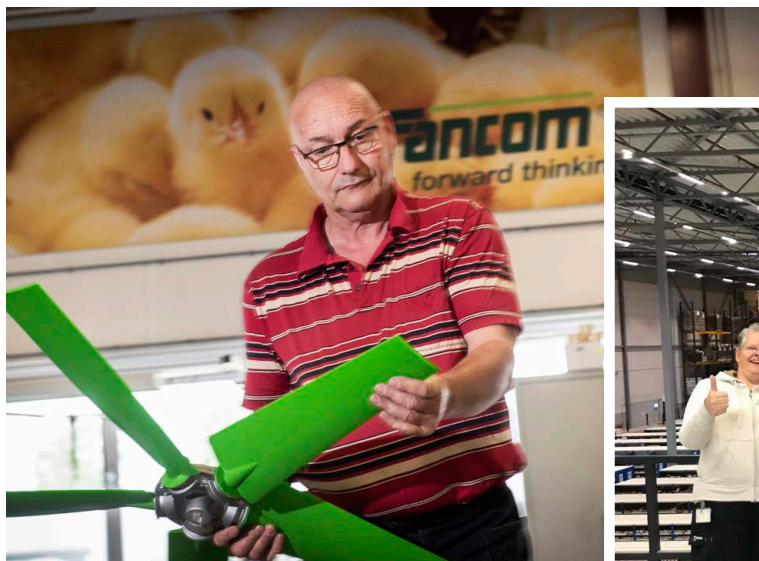
We ♥ PrintMedia



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

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





“WE NEMEN HET WERK GRAAG OVER”

Veel bedrijven komen handen tekort. NLW Groep uit Venray kan daar uitstekend bij helpen. “Bij ons is het werk van bedrijven in de regio Venray in verrassend veel soorten en maten in goede handen”, aldus directeur Ward Verkuylen.

43

NLW Groep staat voor waardevol en passend werk voor mensen met een arbeidsbeperking. “Onze gemotiveerde, goed opgeleide medewerkers nemen het werk graag over”, zegt Ward Verkuylen. “Dat kan door het uitbesteden van werk bij ons op locatie of door het inhuren van mensen, op individuele basis of in groepsverband. Dit is altijd maatwerk. We denken met bedrijven mee om te komen tot de beste oplossing.”

WERKEN OP LOCATIE

Op basis van persoonlijke ontwikkelingsplannen zijn de medewerkers binnen de verschillende bedrijven praktisch opgeleid in diverse vakgebieden. Dat stelt NLW Groep in staat de capaciteit flexibel op te schalen. In het geval van Dentsply Sirona, 's werelds grootste fabrikant van professionele tandheelkundige producten en technologieën, laat NLW Groep hun medewerkers op locatie werken aan (deel) processen en zorgt daarbij bovendien voor leiding en begeleiding. Dat is in veel

gevallen handig en efficiënt. “Iedere werkdag vertrekt er een team van NLW-medewerkers vanuit Panningen naar Sevenum, waar het verpakkingswerkzaamheden van diverse tandheelkundige producten verricht”, vertelt Ward. “Het team van NLW wordt zeer gewaardeerd door Dentsply en zit ruim boven de afgesproken 3.000 verpakte producten per dag.”

UITBESTEDEN VAN WERK

Een andere manier van werk uitbesteden wordt gedaan op de eigen uitvoeringslocaties in Panningen en Venray. “Die zijn uitstekend toegerust voor allerlei soorten opdrachten. Denk aan productie, assemblage, montage, verpakken en verzendklaar maken. Een opdrachtgever hoeft enkel te zorgen voor de opdracht en materialen, wij zorgen voor de rest.” Een bedrijf dat al vele jaren op deze wijze samenwerkt met NLW Groep, is Fancom. “Dit bedrijf verzorgt automatisering in de intensieve veehouderij. De medewerkers van NLW voeren aan de hand van

werkinstructies assemblagewerkzaamheden uit aan onder andere ventilatoren en motoren. Fancom beschouwt ons als een betrouwbare en flexibele partner, waarbij we perfect inspelen op de behoefte van dit bedrijf en op de wensen van de klanten van Fancom.”

QUICK SCAN

Ondernemers die willen onderzoeken wat de mogelijkheden zijn voor een samenwerking met NLW Groep mogen altijd contact opnemen. “In maximaal een uur maken we een quick scan. Vervolgens werken we de mogelijkheden uit in een concreet voorstel. We komen dan ook graag in contact met ondernemers die een partnerschap met ons aan willen gaan.”

Benieuwd naar de mogelijkheden om werkzaamheden – al dan niet op locatie – uit te besteden? Of heeft u behoefte aan goed opgeleid en gemotiveerd personeel (individueel of in groepsverband)? Kijk voor meer informatie op www.nlw.nl.



INTERVIEW GLADYS VAN DEN MUNCKHOF, GLADYS EVENTS

“ER KOMT ALTIJD IETS OF IEMAND OP JE PAD KOMT DIE JOU KAN HELPEN”

Dat je van tegenslagen sterker wordt, daar kan wedding- en eventplanner Gladys van den Munckhof over meepraten. En ondanks die tegenslagen rolde ze iedere keer weer opnieuw de eventbranche in. De coronacrisis en de beperkende mogelijkheden houden haar zeker niet tegen. “Je moet nu voorbereiden op de momenten dat het weer mag!”



Net als veel andere eventplanners heeft Gladys het organiseren van evenementen in de praktijk geleerd. Gewoon door te doen en door haar gevoel te volgen. Haar eerste kennismaking met de branche was via de golfclub die zij samen met haar man runde. “Ik was verantwoordelijk voor de horeca en wilde ook graag mensen van buiten de golfclub kennis laten maken met het clubhuis en de gerechten van onze topkok. Ik ging thema-avonden organiseren waar op een gegeven moment ook leden van andere golfclubs op afkwamen.”

GOLFEVENTS VOOR HET GOEDE DOEL
Ook toen er in 2004 bij Gladys baarmoederskanker werd geconstateerd, bleef ze bij de evenementen. “Ik wilde uiteindelijk nog zwanger worden waardoor voor mijn be-

handeling bij dokter Massuger in het Radboudumc terecht kwam. Hij vroeg aan mij of ik namens zijn stichting Ruby and Rose aandacht wilde genereren en geld wilde inzamelen voor de behandeling van gynaecologische kanker. Ik besloot een groot golfevent te organiseren waarbij bedrijven een plek in een flight konden kopen en een dag lang met een BN’er mochten golfen. Toen de verkoop van de flights begon te lopen, had ik echter nog geen BN’ers aan boord. Via Anouk Smulders, die mij introduceerde bij de hoofdredacteur van Talkies Magazine, ging het balletje uiteindelijk rollen en kreeg ik steeds meer telefoonnummers. De eerste editie van het Ruby and Rose Golfevent was uiteindelijk een groot succes. Het werd een jaarlijks terugkerend event, met ’s avonds optredens met bekende artiesten

zoals Edsilia Rombley. Daarna ben ik ook andere events gaan organiseren zoals rally’s, modeshows en diners voor Kerst en Pasen. Er kwamen zelfs wachtlijsten voor de events. Daarnaast werd ik gevraagd voor andere mooie presentatieklussen zoals de Venrayse Ondernemers Prijzen en de verkiezing Zakenvrouw Noord-Limburg.”

“IK KIJK VOORTDUREND OM ME HEEN OF IK NIEUWE KANSEN EN MOGELIJKHEDEN ZIE.”

GLADYS EVENTS

Toen haar man in 2015 omkwam bij een tragisch auto-ongeluk, kwamen de events op een laag pitje te staan. “Mijn zoon Levi was zeven en ik besloot voor hem thuis te blijven. Na een half jaar merkte ik dat het goed ging met hem en wilde ik weer aan de slag. De golfbaan was met de onregelmatige uren geen optie. Ik zag een vacature bij Koonings The Wedding Palace in Deurne, waar ik begon bij de receptie. Dat was in het begin overigens niet makkelijk voor Levi, hij moest daar echt zijn draai vinden. Daarna kwam ik op de marketingafdeling terecht en werd ik medeverantwoordelijk voor events. Uiteindelijk heb ik ook op de werkvloer gestaan en verscheen ik samen met Fred van Leer in het televisieprogramma Say Yes To The Dress Benelux. Op een gegeven moment werd ik door diverse stellen benaderd met de vraag of ik hun weddingplanner wilde worden. Uiteindelijk besloot ik om het in 2019 officieel te maken en schreef ik me in bij de KVK. De volgende dag werd ik al meteen benaderd door de directeur van Personato. Hij zocht een onafhankelijke partij die voor hem een serie seminars voor (oud)klanten en potentiële opdrachtgevers kon organiseren. Ondertussen liepen ook de bruiloften door. Ik ben enorm vereerd dat ik zelfs het vertrouwen heb gekregen van de YouTubers Dylan Haegens en Marit Brugman om hun bruiloft te organiseren. Helaas is deze bruiloft vanwege de coronacrisis al tweemaal verzet, maar ik blijf me voor hen inzetten en hoop dat ik voor hen in 2022 alsnog een mooi feest kan neerzetten.”

BENEFIETGALA

Voordat de coronapandemie begon, vond er in januari 2020 nog een ALS-benefietgala van Gladys plaats. “Mijn moeder leed aan deze ziekte en ik wilde een mooi eerbetoon voor haar neerzetten. Ik huurde de schouwburg af en liet de grote zaal van top



tot teen stylen in oranje, de kleur van ALS Nederland. Met Paul Franssen, de schouwburgdirecteur, had ik afgesproken dat ik de zaal tot de volle 650 personen zou vullen. Als dat niet zou lukken, dan mocht ik tot drie weken voor het event de zaal annuleren. Opnieuw ging ik op zoek naar BN'ers en via Koonings kwam ik in contact met de dames van OG3NE, die toevallig ambassadeur van ALS Nederland zijn. Na een beetje stalken deden zij uiteindelijk belangeloos mee en ging opnieuw het balletje rollen. Onder andere Vincent de Vries, de schrijver van de biografie van Fernando Ricksen, en de directeur van ALS Nederland sloten aan. Via Facebook kreeg ik steeds meer respons en uiteindelijk verkocht ik alle plekken. Het resultaat was een avondvullend programma met Anouk Smulders als co-presentatrice en een livestreamverbinding met mijn moeder. We haalden 50.000 euro op voor ALS Nederland. Enkele dagen later overleed mijn moeder.”

“DINGEN LOPEN HELAAS NIET ZOALS JE WIL, MAAR IK HEB GELEERD DAT ER ALTIJD IETS OF IEMAND OP JE PAD KOMT DIE JOU KAN HELPEN.”

NIEUWE KANSEN

Na dit succesvolle benefietevent werd ook de agenda van Gladys leger en leger. Toch besloot ze heel bewust om haar eigen

bedrijf aan te houden. “Dingen lopen helaas niet zoals je wil, maar ik heb geleerd dat er altijd iets of iemand op je pad komt die jou kan helpen. Zo kwam ik via styliste Lonneke Nootboom (Shooby) in contact met weddingplanner Inge van Trouwen Italië. Sinds augustus 2021 maak ik als zzp'er onderdeel uit van het team en heb ik voor 2022 al enkele bruiloften in mijn agenda staan. Ook met Van der Valk International ben ik een samenwerking aangegaan als zelfstandig weddingplanner. In 2022 gaan bruiloften echt booming worden en van locaties wordt steeds vaker verwacht dat zij advies bieden en de bruiloft (mee) organiseren. Ook wat betreft andere activiteiten kijk ik voortdurend om me heen of ik nieuwe kansen en mogelijkheden zie. Mensen hebben echt de behoefte om samen te komen, dus is het zaak om nu voor te bereiden op het moment dat het weer mag. Zo was ik begin december op bezoek bij een groeve in Valkenburg, een prachtig evenementencomplex. Ik zie dan al meteen voor me hoe ik die locatie kan inzetten als locatie voor huwelijksaanzoeken of brunches met lange tafels, kandelaren en een champagnebar. Dat zet ik dan ook meteen op Instagram om potentiële opdrachtgevers en mijn volgers te enthousiasmeren.”

VOLG JE GEVOEL

Ondanks de tegenslagen blijft Gladys dus in haar geliefde evenementenvak opereren. “Een hele belangrijke les die ik heb geleerd, is dat ik mijn gevoel moet volgen. Dat geldt voor de mensen die op mijn pad komen en de opdrachten die ik aanneem. Als mijn gevoel zegt dat het niet klopt, dat doe ik het niet. Natuurlijk ben ik ook een paar keer op mijn bek gegaan. In een van mijn eerste opdrachten voor een evenement stak ik heel veel tijd en energie, terwijl

een handtekening op papier steeds maar uitbleef. De betreffende opdrachtgever gaf aan na zijn vakantie wel te tekenen, maar bleek toen ineens ergens anders te werken. Daar word je een stuk zakelijker van. Als ik nu een samenwerking aanga, kijk ik heel kritisch naar het verdienmodel en zorg ik dat er afspraken op papier staan. Maar als dat eenmaal rond is, dan haal ik ook echt alles uit de kast om er een mooi event van te maken.”

Om zo'n mooi event neer te kunnen zetten, verzamelt Gladys het liefst een team om zich heen. Die focus is volgens haar belangrijk. “In het begin deed ik alles zelf en stelde ik de dingen waar ik zelf niet goed in was uit. Nu zorg ik dat ik de juiste mensen om me heen heb die de dingen oppakken waar zij in uitblinken. Ik ben bijvoorbeeld helemaal niet goed in het updaten van mijn website, dus dat besteed ik graag uit!”

KIJK NAAR JE MOGELIJKHEDEN

Aan eventplanners die voor de zoveelste keer hun events moeten omgooien, geeft Gladys als tip mee om te kijken naar wat je hebt. “Dat deed ik zelf ook bij elke tegenslag. Uiteindelijk is er altijd een lichtpuntje. Toen ik kanker had, was dokter Massuger er voor mij en genas ik uiteindelijk. Toen mijn man overleed, was mijn zoon Levi de belangrijkste reden om door te gaan. En ook al is het regelen, het verbinden en het organiseren het allerliefste wat ik doe; mijn uiteindelijke doel was en is om Levi later terug te laten kijken op een mooie jeugd, ondanks het gat dat het overlijden van zijn vader heeft geslagen. Als ik nu zie wat voor lieve, sociale en verstandige jongen het is, weet ik dat ik het goed heb gedaan. Daar kan geen enkel evenement aan tippen.”



“BEGIN HET JAAR GOED MET EEN NIEUWE UITSTRALING!”

47

Wil je je bedrijf opnieuw op de kaart zetten? Wil je opvallen bij je doelgroep en klanten? Dan heeft Robert Gijsbers de oplossing: “Zorg voor een frisse nieuwe uitstraling!” Samen met zijn team staat hij klaar om elke onderneming een nieuw gezicht te geven waarmee ze klaar zijn voor de toekomst.

Robert Gijsbers, ondernemer van Multicopy The Communication Company | Venray en Nijmegen: “Juist in deze tijd is het goed om eens te kijken of de uitstraling van je bedrijf nog wel klopt. Ze zeggen wel: never waste a good crisis, en daar ben ik het helemaal mee eens. Ga niet bij de pakken neerzitten, maar werk aan je organisatie en zorg dat je beter uit deze crisis komt. Bijvoorbeeld door logo, inrichting en marketingmaterialen onder de loep te nemen. Wat ziet je doelgroep als ze langs jouw bedrijf rijden of jouw marketingmateriaal zien? Wat voor gevoel krijgen ze als ze bij je bedrijf naar binnenstappen? Vaak is het als eigenaar lastig om hier neutraal naar te kijken, maar ik kan daarbij helpen.”

EEN LOGO VERTELT ALLES

“De uitstraling van een bedrijf is be-

langrijk”, vertelt Robert. “Het is de eerste indruk. Het bepaalt hoe je wordt gezien. Modern of ouderwets. Warm of afstandelijk. Betrouwbaar of juist niet. Je kunt heel veel informatie uit een logo en alles daaromheen halen. De kleur, de vorm van een logo, het gebruikte lettertype... Vaak past een logo bij het bedrijf dat wordt opgestart, maar door de jaren heen verandert de ondernemer en verandert het bedrijf. Het wordt bijvoorbeeld professioneler, of krijgt een andere richting. Het logo moet dan ook meegroeien, maar vaak wordt daar niet zo snel aan gedacht.”

NIEUW ELAN

Een nieuw logo kan elk bedrijf nieuw elan geven. “Het is geweldig wat we kunnen bereiken. Met een nieuw logo, nieuwe raambelettering, vlaggen,

autoreclame, een nieuwe website en bijvoorbeeld pakkende direct mailings en e-mailings. Grote bedrijven gaan hiervoor naar een reclamebureau, maar dat is voor bedrijven in het mkb vaak te hoog gegrepen. Als collega-ondernemer begrijp ik hen als geen ander en we hebben de kennis in huis om hen verder te helpen.” Multicopy The Communication Company kan een ondernemer van het begin tot eind helpen. Robert: “Wij hebben alle communicatiemiddelen onder één dak. Van creatie en ontwerp tot en met de productie, montage en bijvoorbeeld verzending. We regelen het allemaal!”

www.multicopy.nl/Multicopy-Venray

UW PARTNER IN TRANSPORTSOFTWARE

LogisticManager is speciaal ontwikkeld voor transporteurs en expediteurs in het midden en klein segment. Vervoert u goederen via de weg? Opereert u binnen de Nederlandse grenzen? Bent u op zoek naar één oplossing voor uw bedrijfsprocessen? Dan is LogisticManager hét pakket voor u.

- Transport Management System
- Warehouse Management System
 - Chauffeurs App
 - Online klantenportaal

DE VOORDELEN VAN PLAN-IT

Bent u de chaos in de werkplaats en al die verloren tijd beu? Wilt u in plaats daarvan meer flexibiliteit, meer tevreden klanten, meer verkochte uren en onderdelen en daarmee een hogere omzet? Ontdek de voordelen van Plan-IT. Zo wordt plannen kinderlijk eenvoudig!

- Verhoogde productiviteit
- Koppelbaar met vrijwel elk DMS
- Altijd overzicht in uw planning
 - Hogere klanttevredenheid
- Flexibel beheer van afspraken
 - Eenvoudig in gebruik
 - Hogere klantgerichtheid
 - Realtime beschikbaarheid
- Voorkomt druk op de telefoon
 - Bespaart tijd



ICT-BEHEERDER ZOEKT NIEUWE UITDAGING!

Dankzij veel trouwe klanten bestaat JDS al 36 jaar. Ons streven is nog meer te doen voor de maatschappij en daarom starten we het nieuwe jaar met een goed voornemen: zoveel mogelijk bedrijven helpen aan een moderne werkplek en een optimaal beveiligde ICT-omgeving.

Omdat we niet van de standaard ICT-oplossingen zijn, houden we wel van een uitdaging. Heeft u behoefte aan een stabiele ICT-omgeving? Maakt u zich zorgen om uw netwerkbeveiliging, de dagelijkse productiviteit op de werkvloer en uw internetverbinding?

Maak dan van uw uitdaging ons goede voornemen. Wij nodigen u graag uit voor een bakje koffie!

www.jds.nl



LEONTIEN KOMPIER WAARNEMEND BURGEMEESTER IN VENRAY

Gouverneur Roemer heeft mevrouw Leontien Kompier aangesteld als waarnemend burgemeester van de gemeente Venray. Zij maakte medio december kennis met de fractievoorzitters van de gemeenteraad van Venray en is daarna door de Gouverneur beëdigd. De benoeming ging op woensdag 22 december formeel in.

Burgemeester Luc Winants en de vertrouwenscommissie uit de gemeenteraad van Venray zijn overeengekomen dat hij zijn taken zal neerleggen. Hij zal zorgen voor een goede overdracht van zijn werkzaamheden. De Gouverneur heeft besloten tot het aanstellen van waarnemend burgemeester vanwege de recente ontwikkelingen in de samenleving met betrekking tot de vluchtelingen crisis en de gevolgen daarvan voor de gemeente Venray. Daarnaast is het, onder andere vanwege de coronamaatregelen en wat deze betekenen voor het vieren van de jaarwisseling, belangrijk om de continuïteit binnen het gemeentebestuur van Venray te garanderen. Mevrouw Kompier krijgt zodoende tevens voldoende tijd om zich voor te bereiden op de gemeenteraadsverkiezingen van 16 maart 2022.

Mevrouw Kompier zal het burgemeestersambt uitoefenen tot aan de komst van een nieuwe door de Kroon benoemde burgemeester van Venray. De benoemingsprocedure voor een nieuwe burgemeester zal niet eerder dan na de gemeenteraadsverkiezingen en coalitie- en collegevorming in 2022 worden opgestart. Naar verwachting kan de nieuwe door de Kroon benoemde burgemeester van Venray op z'n vroegst in de eerste helft van 2023 zijn of haar werkzaamheden oppakken.

Gouverneur Roemer verwacht dat waarnemend burgemeester Kompier een goed functionerend openbaar bestuur in de gemeente Venray zal bevorderen. Zij zal met regelmaat verslag aan de gouverneur uitbrengen.

VERPLAATSING ZIEKENHUIS VIECURI VENRAY WEER EEN STAP DICHTERBIJ

VieCuri en de gemeente Venray tekenen een Samenwerkingsovereenkomst over de verplaatsing van het ziekenhuis. VieCuri wil een nieuwe ziekenhuisvoorziening realiseren aan de rand van sportpark De Wieën. De herontwikkeling van de huidige locatie van VieCuri aan de Merseloseweg maakt deel uit van het verhuisplan.

De basis voor de Samenwerkingsovereenkomst zijn de schetsplannen voor de beide locaties. Hierop hebben omwonenden en de gemeenteraad in mei en juni een toelichting gekregen via meerdere digitale informatieavonden. In de Samenwerkingsovereenkomst is vastgelegd dat de schetsplannen voor de beide locaties worden uitgewerkt tot definitieve afspraken. IJsbrand Schouten, bestuursvoorzitter VieCuri: "We gaan van het uitspreken van goede intenties naar echt samenwerken. We willen samen iets moois neerzetten voor de inwoners van Venray." De definitieve afspraken voor de beide locaties worden te zijner tijd vastgelegd in een Realisatieovereenkomst, een volgende fase in de voorbereiding van de verplaatsing van de ziekenhuisvoorziening.

Nieuwe ziekenhuisvoorziening bij de Wieënhof

De nieuwe ziekenhuisvoorziening komt op sportpark De Wieën bij gezondheidscentrum de Wieënhof. Daar ontstaat dan één locatie met een combinatie van zorgprofessionals. Dit heeft veel praktische voordelen voor de patiënt en het komt de kwaliteit van de zorg ten goede, onder andere door de nog kortere lijnen en kennisuitwisseling tussen de diverse zorgaanbieders. Het nieuwe gebouw wordt een moderne ziekenhuisvoorziening.

Invulling locatie Merseloseweg

"Als gemeente hechten we aan een goed voorzieningenniveau voor onze inwoners, zeker op het gebied van gezondheidszorg. Om de verplaatsing van het ziekenhuis succesvol te laten zijn, is het voor alle partijen van belang dat er ook zekerheid is over een goede invulling van de huidige locatie aan de Merseloseweg", aldus wethouder Chantal Nijkerken. "Woningbouw is haalbaar, waarbij er ook nog voldoende ruimte is voor groen. Dit sluit aan bij het recent vastgestelde programma Koers op Wonen." In het komende jaar worden de schetsplannen voor woningbouw op deze locatie verder uitgewerkt. Hospice Zenit blijft daarbij gehandhaafd.

Uitwerking duurt enkele jaren

Na het sluiten van de Samenwerkingsovereenkomst worden de plannen voor de ontwikkeling van beide locaties verder uitgewerkt. De voorbereiding om te komen tot concrete realisatie, zal nog enkele jaren in beslag nemen.



Vlnr.: Rob de Hair, Sander Oudenhoven,
Marivonne van Krelingen

ADVOCATEN MET ONDERNEMERS- BLOED

VOOR DE ZAAK ADVOCATEN IS EEN GESPECIALISEERD ADVOCATEN-
KANTOOR EN RICHT ZICH OP ÉÉN DOELGROEP: DE ONDERNEMER.

Onze passie voor arbeidsrecht en ondernemingsrecht gecombineerd met ons eigen ondernemerschap zorgt ervoor dat wij ons optimaal in onze doelgroep kunnen verplaatsen. Ook bij ons stroomt ondernemersbloed door de aderen.

Of het nu gaat om advies over een individueel opslag, een reorganisatie, een overname, het opstellen en beoordelen van contracten, procederen of het adviseren van bestuurders en aandeelhouders. De ene ondernemer heeft dagelijkse ondersteuning nodig en de andere slechts incidenteel. Iedere ondernemer is welkom bij Voor de Zaak.

GEEN WOORDEN MAAR DADEN

De oprichters van ons kantoor hebben een Rotterdam connectie. Een connectie die verenigt dat wat ondernemers uit Venlo en Rotterdam sterk maakt; een no-nonsense mentaliteit. Geen woorden, maar daden. Oplossingen in plaats van vage adviezen. Bij ons kunt u als ondernemer gewoon binnenlopen of ons even bellen. De meter gaat echt niet gelijk lopen. Een langdurige relatie met wederzijds vertrouwen opbouwen gaat voor op het sturen van een factuur voor iedere minuut.

DAAROM VOOR DE ZAAK

We willen het verlengstuk zijn van de onderneming, uw expert op juridisch gebied; daar ligt onze toegevoegde waarde. Ons advies is helder en voor iedereen begrijpelijk; bij Voor de Zaak weet u waar u aan toe bent.



PM invest.