

NOORD-LIMBURG

Jaargang 14 | nummer 1 | maart 2022

BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE REGIO NOORD-LIMBURG

COVERSTORY TRIMAXX

EEN VERNIEUWDE AANPAK
DOOR TELECOM MET ICT TE
COMBINEREN

BEURSSPECIAL VENLO IN BUSINESS

WELDEREN.NL

BLEIJENBEEK.NL

ORGANISEER EEN GOLFDAG VOOR JE RELATIES, KLANTEN EN/OF PERSONEEL!



MAATWERK | WEDSTRIJD EN/OF CLINIC | COMPLEET VERZORGD

informeer naar de mogelijkheden bij:

Marieke Hendriks - m.hendriks@welderen.nl of Maud van Oijen - m.vanoijen@bleijenbeek.nl

**LANDGOED
WELDEREN**

GROTE MOLENSTRAAT 173 ELST T. 0481-376591
tussen Arnhem en Nijmegen

**LANDGOED
BLEIJENBEEK**

BLEIJENBEEK 14 AFFERDEN T. 0485 - 530084
onder de rook van Nijmegen

WWW.WELDEREN.NL

WWW.BLEIJENBEEK.NL



OP NAAR DE VOLGENDE CRISIS

Nu we de coronapandemie eindelijk onder controle lijken te hebben, dient er zich alweer een nieuwe crisis aan. Iedereen volgt met spanning de ontwikkelingen rondom de oorlog tussen Rusland en Oekraïne. Iedereen is bezorgd over de slachtoffers en de vluchtelingen, maar ook over de impact die dit gaat hebben op de (wereld)economie. Want al voordat de oorlog een feit was, werd duidelijk hoe machtig Rusland is. Het dichtdraaien van de gaskraan was één van de redenen waarom de gasprijzen vorig jaar ineens omhoogschoten. In december was iedereen nog vrij optimistisch en dachten we dat de prijzen begin dit jaar zouden dalen. Dat lijkt nu toch anders uit te pakken.

Ondertussen besteden we in Nederland weer wat aandacht aan die andere crises. We zullen toch echt aan de bak moeten met de energietransitie, mede vanwege die hoge gasprijzen. Betekent dat dan we en masse zonnepanelen op onze daken moeten gaan plaatsen? Beter is het om te kiezen voor een holistische aanpak. Daarover lees je meer in deze editie. Gelukkig geeft het regionale bedrijfsleven het goede voorbeeld, waaronder de genomineerde ondernemers die dit jaar kans maken op de Lodewijk van der Grintenprijs. Zij blinken alle drie op hun eigen manier uit in duurzaam ondernemerschap.

Andere issues die blijven spelen, zijn de oplopende tekorten aan en de stijgende prijzen van diverse grondstoffen. Helaas valt hier niet veel aan te doen, tenzij je de mogelijkheid hebt om voorraden aan te leggen of om nieuwe of andere materialen te gebruiken. Ook het personeelstekort loopt verder op. In een aantal sectoren speelt dit al jaren. Dit lijstje wordt nu aangevuld met branches die vanwege de coronapandemie genoodzaakt waren om personeel te laten gaan en nu hun vacatures bijna niet meer vervuld krijgen. Ook het huidige personeelsbestand biedt de nodige uitdagingen. Ziekte in combinatie met forse werkdruk en de nog altijd onzekere situatie zorgt voor psychische kwetsbaarheid, dat ertoe kan leiden dat medewerkers uitvallen. Werkgevers moeten hierop alert zijn.

Wat werknemers een positieve boost kan geven, is het volgen van een opleiding. Daar zijn dit jaar diverse subsidieregelingen voor zoals NL Leert Door, SLIM en het nieuwe STAP-budget. Ook daarover lees je meer in deze editie.

Met vriendelijke groet,

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



- 6 Coverstory Trimaxx: Een vernieuwde aanpak door telecom met ICT te combineren
- 9 Brasserie Basiliëk, Venlo: "Ik sta elke dag zelf op de werkvloer"
- 12 Daily Trade Fair Venlo: Een showroom vol beleving
- 14 Hybride werken met vragen, verbinden en vertrouwen
- 16 RHM: Praktische workshops voor bewindvoerders
- 16 Column NewDay: Het wachtwoord
- 17 Subsidieregelingen NL Leert Door en STAP-budget
- 18 Literatuur
- 19 Column Voor de Zaak: Hoezo, Duits recht is van toepassing?
- 20 EP:Tummers: Een assortiment voor alle ondernemers in Noord-Limburg
- 22 Bedrijfsoverdracht binnen de familie: "Volg je je eigen hart, of je familiehart?"
- 26 Lodewijk van der Grintenprijs 2022: "We willen de zes genomineerden een mooi podium bieden"
- 30 Duurzaamheid vraagt om breed perspectief
- 32 LWV: "Circulariteit thema in Limburg"
- 34 ProfCore: "Wij zijn toonaangevend in outsourcing en detachering"



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 14
Maart, editie 1

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

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Sofie Fest

REDACTIEBIJDRAGEN
Hans Hajée

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.

© 2022 Overname van artikelen is slechts mogelijk na verkregen schriftelijke toestemming van de uitgever

www.noordlimburgbusiness.nl
ISSN: 2543-3237



- 36 Holla legal & tax: Op weg naar de Nederlandse top, maar blijft zichzelf
- 40 SprintWerkt continueert groei
- 42 Mentale gezondheid onder druk
- 44 Business Flitsen

Beursspecial Venlo in Business

- 46 Welkom op Venlo in Business
- 47 Programma
- 49 Deelnemerslijst
- 51 Premium Partners
- 53 Voor de Zaak biedt training Actualiteiten arbeidsrecht en HR-gesprekken voeren
- 53 JDS bedrijfsautomatisering: De moderne werkplek
- 55 Veilig in Venlo: Programmeerbare 'als-danacties'
- 56 Eindshow: Het ondernemersverhaal van Fleur Huijs
- 57 Grow4Flow: Zakelijke en persoonlijke groei voor een succesvol bedrijf



HET FRISSE TEAM VAN TRIMAXX HELPT ONDERNEMERS GROEIEN

EEN VERNIEUWDE AANPAK DOOR TELECOM MET ICT TE COMBINEREN

Vaste- en mobiele telefonie en internet zijn voor ondernemers vaak stoffige onderwerpen waar zij zich liever niet mee bezig houden. Dat hoeft nu niet meer, want met de diensten van telecomprovider Trimaxx behoort dit tot de verleden tijd. Het team van de Venlose telecomspecialist biedt elke ondernemer een totale ontzorging op het gebied van telecom waarmee er tijd én geld kan worden bespaard. "Met de juiste telecomoplossing kun je al snel het bedrijfsproces verbeteren."

ZeroPlex nam in juni 2020 het telecombedrijf Trimaxx over. Dankzij die overname en de expertise die ZeroPlex in huis heeft, kan Trimaxx zowel standaard- als maatwerkoplossingen bieden. “ZeroPlex is specialist op het gebied van softwareoplossingen op maat en ICT-beheer”, vertelt manager Telecom Ton van den Broek. “We verzorgen ICT-diensten zoals werkplekbeheer, software en alles wat daarbij komt kijken. Omdat telecom - in tegenstelling tot twintig jaar geleden - steeds meer verweven is met ICT, merkten we dat klanten ook dit het liefst uit handen willen geven. Vaste- en mobiele telefonie en internet zijn namelijk niet de meest interessante zaken waar een ondernemer elke dag mee bezig wil zijn, maar zijn wel een essentieel onderdeel van je onderneming. Door de overname van Trimaxx kijken we samen met welke ICT- en telecomdiensten onze klanten het beste af zijn en hoe we dit op een slimme manier kunnen integreren.”

“Bijkomend voordeel van een eigen netwerk is dat onze klanten niet hoeven te schipperen tussen een externe provider en ons”, voegt directeur en telecomspecialist Rick van Dijk toe. “Doordat we ICT én telecom volledig in eigen beheer hebben, kunnen we onze klanten volledig ontzorgen.”

VOORDELEN VAN TELECOM

Telecom heeft een saai imago, maar volgens Rick en Ton blijft het een essentieel onderdeel van de bedrijfsvoering en loont het echt om naar de mogelijkheden of oplossingen te kijken. “Los van het feit dat je er voor een goede bedrijfsvoering gewoon afhankelijk van bent, zijn ondernemers zich vaak niet goed bewust van de echte voordelen die telecom biedt”, benadrukt Rick. “Naast de gestandaardiseerde diensten kunnen we met behulp van maatwerkoplossingen de interne processen verbeteren.” Ton geeft een voorbeeld: “Een startende hovenier is veel op pad en wil graag overal kunnen bellen en telefonisch bereikbaar zijn. Kies je dan voor een vaste en een mobiele telefoon, of twee mobiele nummers voor zakelijk en privé? De nieuwe VoIP-oplossing (bellen via internet) 3CX kan uitkomst bieden. 3CX is een vorm van Cloud-telefonie waarbij de telefoontjes op het vaste nummer via je mobiele nummer binnenkomen. Ook kun je via je mobiele telefoon met je vaste nummer naar buiten bellen. Je hoeft hiervoor enkel de applicatie te downloaden op je mobiele telefoon en verbonden te zijn met 4G/5G datanetwerk of Wi-Fi.”

KOPPELING LAPTOP EN TELEFONIE

Een ander voorbeeld van een slimme

telecomoplossing is de koppeling tussen laptop en telefonie. “Wanneer je een laptop hebt, is een vaste toestel niet altijd nodig”, legt Ton uit. “Door je laptop als telefoon te laten functioneren, ben je overal bereikbaar op het vaste nummer van de organisatie. Het mooie hiervan is dat je hierdoor een koppeling tussen de telefooncentrale en het CRM-systeem kunt maken.



Zodat wanneer je een telefoontje krijgt, en het betreft een bestaande relatie, je meteen alle klantgegevens op je scherm krijgt te zien. Dat scheelt al snel onnodig veel tijd per telefoontje. Wanneer je als organisatie veel telefoontjes per dag ontvangt, levert dat voor jezelf en je medewerkers een flinke tijdsbesparing op en staan je klanten minder lang in de wacht. Omdat je alle belmomenten vanuit het vaste nummer en via kantoor laat lopen, verlopen de gesprekken bovendien veel gestructureerder en is er meer tijd voor relatiebeheer!”

KLANTENSERVICE

Er is veel winst te behalen met de kwaliteit van de klantenservice door efficiënte telefooncentrale-instellingen. Bijvoorbeeld door de CRM-klantengegevens te koppelen aan de telefooncentrale, ben je geen tijd kwijt aan het opnieuw vragen van alle standaard gegevens van de beller. Het werkt niet alleen prettiger maar ook de kwaliteit van de klantenservice gaat erop vooruit. “Een veel voorkomende ergernis is lang in de wacht staan of vaak worden

“VASTE- EN MOBIELE TELEFONIE EN INTERNET ZIJN EEN ESSENTIEEL ONDERDEEL VAN JE ONDERNEMING.”

doorgeschakeld”, legt Ton uit. “Dit kan worden oplost met een handig keuzemenu. Met diverse instellingen kunnen we ervoor zorgen dat een telefoontje bij een relevante collega terecht komt. Gaat de telefoon te lang over bij een collega die niet op diens plek zit? Dan kun je het systeem zo inrichten dat er bijvoorbeeld wordt doorgeschakeld naar iemand die de telefoon wel kan opnemen. Ook is het mogelijk om

“VAAK VINDEN ONDERNEMERS OVERSTAPPEN MAAR EEN GEDOE.”

alle telefoongesprekken in één groep te laten binnenkomen. Heb je het op dat moment even te druk, dan kun je jezelf uit de groep zetten. Of je voegt een toestel of gebruiker juist toe als je tijd hebt om je collega's te ondersteunen. Hoe sneller je de telefoon opneemt, des te meer tijd je wint en des te beter je klantenservice is. De tijd die je bespaart, kun je bijvoorbeeld besteden aan sales. Deze voorbeelden laten duidelijk zien dat enkele simpele telecomoplossingen het bedrijfsproces kunnen verbeteren.”

TELECOMSCAN

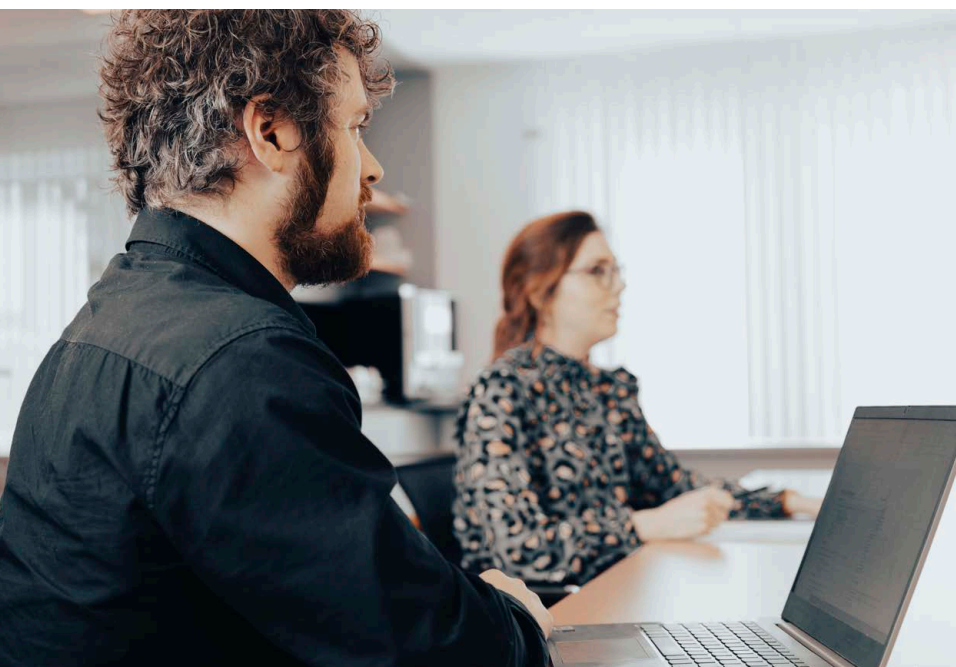
Voor mobiele telefonie biedt het team van Trimaxx eveneens flexibele oplossingen. “Dit doen we met een oprechte, eerlijke en transparante aanpak”, geeft Telecom-consultant Hennie Vissers aan. “Zo kunnen klanten elke maand hun zakelijke mobiele abonnement of zakelijke mobiele groepsbundel op- en afschalen. Dat is zeker in tijden van personeelwisselingen heel prettig, want als ondernemer wil je niet vastzitten aan een jaarabonnement voor een vertrekkende collega. Omdat je altijd betaalt per werknemer, brengt dat geen extra kosten met zich mee. We denken actief mee met de vorm van de organisatie, wellicht is het efficiënter en voordeliger om meerdere collega's data te laten delen via één groepsbundel. Geheel vrijblijvend bieden we een telecomscan aan voor bedrijven. Dan kijken we naar de huidige situatie, op basis van prijs en functionaliteiten. Voor deze scan



hebben we ongeveer een half uur de tijd nodig. Dit levert bijna altijd een betere en goedkopere oplossing op. Want net zoals het privé loont om soms over te stappen geldt dat ook voor zakelijke (mobiele) telefonie. “Vaak vinden ondernemers overstappen maar een gedoe”, zegt Ton. “Hiermee ontzorgen wij volledig! Wat complex is maken we eenvoudig met onze totale ontzorging.”

INTERNET

Net als vaste- en mobiele telefonie op maat, zoekt Trimaxx ook uit met welke internetverbinding en -provider een ondernemer het beste af is. “In-



ternet is tegenwoordig essentieel voor je bedrijfsvoering, maar een servicemonteur die altijd onderweg is, maakt daar natuurlijk minder gebruik van dan een organisatie die afhankelijk is van een internetverbinding”, zegt Ton. “Wij bieden glasvezel, VDSL en 4G/5G, al raden we vanwege de snelheid en de betrouwbaarheid van het netwerk wel vaker glasvezel aan. Omdat Trimaxx een eigen netwerk beheert, hoeft er niet meer geschakeld te worden met een externe internetprovider. Daardoor kunnen we dan zelf de verbinding continu monitoren. Als er iets mis dreigt te gaan, kunnen we direct in actie komen waardoor de klant er vaak niet eens iets van merkt. Om te garanderen dat je niet zonder internet komt te zitten, raden we een tweede verbinding als back-up aan. Dat kost je per maand iets meer, maar daarmee voorkom je wel een mogelijke uitvaltijd van bijvoorbeeld een halve dag met alle gevolgen en kosten van dien.”

Bij het zoeken van de juiste internetverbinding staat transparantie bij Trimaxx voorop. Marketeer Kayleigh Weyer voegt daar nog aan toe: “Ondernemers kunnen via de Postcode Check op onze website berekenen wat ze kwijt zijn voor glasvezel, VDSL en 4G/5G, zonder dat zij daarvoor al hun contactgegevens hoeven in te vullen en direct worden gebeld. Deze werkwijze past ook veel beter bij ons jonge team en de nieuwe generatie ondernemers.”

VENLO IN BUSINESS

Om bedrijven bewust te maken van het



belang en de voordelen van telecom, gaat Trimaxx zich dit jaar actief promoten als dé telecomprovider van de regio Noord-Limburg. Kayleigh: “We merken dat het MKB in toenemende mate behoefte heeft aan een totale ontzorging op het gebied van telecom. Wij kunnen door de juiste vragen te stellen

**“DEZE
WERKWIJZE
PAST VEEL
BETER BIJ ONS
JONGE TEAM
EN DE NIEUWE
GENERATIE
ONDERNEMERS.”**

9



precies achterhalen waar de pijnpunten zitten en welke oplossingen daarbij kunnen helpen. We zijn ook zeker niet bang om onze mening te geven.” “Bedrijven gaan ons veel zien dit jaar”, zegt Ton. “We nemen onder andere deel aan de regionale beurs Venlo in Business op 7 april aanstaande. Voorafgaand aan de beurs zie je mij op de grote reclame borden langs de doorgaande wegen in heel groot Venlo.”

“Zie ons als dé telecomspecialist van Venlo. Een jong, fris team in combinatie met jarenlange ervaring met als doel om ondernemers te laten groeien met flexibele telecomoplossingen”, aldus Kayleigh.

www.trimaxx.nl

Meld je
aan vóór
14 mei
2022

**“Glasvezelinternet
zorgt voor een stabiele
verbinding in ons bedrijf!”**

Ivon van Bussel - Hospitalitylocatie GlunDr

De zekerheid van een goede verbinding in Venlo. Ga ook voor supersnel en betrouwbaar glasvezelinternet! Sluit een abonnement af bij een van de onderstaande telecomaanbieders.



HELDEN VAN . NU
de provider voor het mkb



gavoorglasvezel.nl/venlo



We ♥ PrintMedia



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

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





BRASSERIE BASILIEK, VENLO

“IK STA ELKE DAG ZELF OP DE WERKVLOER”

Midden in het centrum van Venlo vind je in de sfeervolle Jodenstraat Brasserie Basiliek. Zowel eigenaresse Chantal van Hoorn, de inrichting als de naam zijn echt Venloos.

11

Chantal van Hoorn zit al vanaf haar achttiende in de horeca en heeft haar hart verpand aan deze branche. In juli 2019 startte de geboren en getogen Venlose een brasserie. “Basiliek is een typisch Venlose horecazaak”, vertelt Chantal. “De naam verwijst naar de nabijgelegen Sint Martinuskerk, die in 2019 de status van basiliek kreeg.” Ook in het warme, sfeervolle interieur komen Venlose elementen terug, zoals de fotowand met Vastelaovend-artiesten. “Ik draag Vastelaovend een zeer warm hart toe. Omdat het feest in 2020 niet doorging, heb ik deze fotowand gemaakt. De wand breidt zich steeds verder uit.”

Wie Basiliek bezoekt, loopt grote kans om door Chantal zelf bediend te worden. “Ik sta elke dag op de werkvloer. Dat verwachten de gasten van een brasserie. Het leuke is dat je al snel gasten herkent en precies weet wat ze willen eten en drinken. Bovendien werkt mijn enthousiasme aanstekelijk. Ook mijn collega’s in de keuken

en in de bediening hebben een groot hart voor de zaak. Ten slotte is mijn partner die achter mij staat heel belangrijk voor het succes van de brasserie.”

BUSINESSLUNCHES EN -DINERS

Sfeer en beleving is belangrijk in de horeca. Ook in Basiliek kijken gasten hun ogen uit wanneer zij plaatsnemen en dankzij de open keuken precies kunnen zien hoe de gerechten worden klaargemaakt. “Op onze kaart staan diverse smakelijke klassiekers die mooi worden opgemaakt en bovendien worden bereid met eerlijke en verse producten. Het twaalf-uurtje, maar ook de toast met gerookte zalm en zelfgetikte bearnaisesaus zijn erg populair als zakenlunch. Voor het diner kunnen particuliere en zakelijke gasten kiezen uit diverse gerechten; een Basiliek Plank met vis of vlees, tournedos, entrecote, of een zelfgekozen kreeft uit het homarium dat in de zaal staat opgesteld. De drankenkaart is uitgebreid en op de tap zitten diverse

kloosterbieren.”

EXCLUSIEVE RUIMTE

Voor een business lunch of -diner kun je plaatsnemen in de brasserie zelf, maar ook op het terras, in de serre, in de binnentuin of in de aparte tapasbar. Van deze ruimtes kun je exclusief gebruik maken. De tapasbar is sfeervol ingericht met diverse oude posters van drankmerken en heeft bovendien een eigen bar. “De tapasbar is een ideale plek voor een zakenborrel. We kunnen van alles serveren, van bitterballen tot een compleet walking diner.”

Op dit moment is Brasserie Basiliek geopend op woensdag tot en met zondag. “Uiteindelijk gaan we doorgroeien naar zeven dagen per week. Voor besloten partijen is er in overleg sowieso al veel mogelijk. Ik nodig iedereen van harte uit om een keer te komen kijken en proeven!”

www.brasseriebasiliek.nl



Harm van Raaij en Bér Kerren

DAILY TRADE FAIR

EEN SHOWROOM VOL BELEVING

Op dit moment wordt er aan de Venrayseweg hard gewerkt aan de realisatie van Daily Trade Fair Venlo, een beursconcept met permanente showrooms van 15.000 m² voor inkopers en eigenaren van bedrijven in de hospitality-, home-, gift- en gardenbranche. Het idee voor deze permanente beurs ontstond acht jaar geleden. Na het vertrek van het distributiecentrum van Intratuin in 2020 kwam de ideale locatie vrij en kreeg de organisatie eindelijk het officiële startschot.

“Het idee voor de Daily Trade Fair komt voort uit marktonderzoeken, uitgevoerd in opdracht van de bedrijven achter Flora Trade Parc Venlo”, vertelt marketing manager Bér Kerren. “Aan de inkoopboulevard Flora Trade Parc Venlo zijn twaalf ondernemingen verbonden, die samen een groot assortiment aan woonaccessoires, interieur, trend- en sfeerproducten, bloemen, planten

en aanverwante artikelen aanbieden. Deze producten, die direct kunnen worden meegenomen, zijn echter alleen in kleine oplages verkrijgbaar. Lex Ebus, directeur FloraZON, kreeg samen met de ondernemers van Flora Trade Parc Venlo het idee voor een groothandel waar middelgrote en grote inkopers in hogere volumes kunnen aanschaffen. Toen het distributiecentrum

van Intratuin in 2020 het oude Flora Holland-pand verliet, greep hij samen met zes andere initiatiefnemers zijn kans.”

BELEVING

Wanneer de deuren van Daily Trade Fair zijn geopend, kunnen branchegerichte inkopers en professionele eindgebruikers, die actief zijn in de hospitality-, home-,



gift- en gardenbranche, terecht op 15.000 m2 aan permanente showrooms. “De vakbeurs is 350 dagen per jaar en zeven dagen per week geopend”, vertelt commercieel manager Harm van Raaij. “Op de beursvloer staat beleving centraal. Dat merk je al op het moment dat je met de auto het parkeerdak oprijdt en met de lift naar de beursshal gaat. In de lift zie je diverse special effects, van boekenkast, hotellobby tot een vloer die open lijkt te gaan. Eenmaal aangekomen bij de entree (op de eerste verdieping), word je via een driedimensionale rode loper naar de welcome area geleid, waar een hostess je welkom heet en je een goede kop koffie krijgt aangeboden. We doen er alles voor om de bezoekers op hun gemak te stellen en quality time te creëren. De beurshal zelf is 300 meter lang. De route is gebaseerd op zorgvuldig uitgestippelde zichtlijnen met Stop- & Gomomenten, waardoor alle exposanten ook echt in het oog springen. Iedere exposant heeft straks eigen barcodes, die door middel van de Daily Trade Fair App scanbaar zijn. Daarin vind je meer informatie over de producten, de bestelvoorwaarden en kun je de producten bestellen. Het is in feite een fysieke webshop.”

Op meerdere plekken in de showroom worden producten extra uitgelicht. Bér: “Direct bij binnenkomst vind je de ‘Playground’. Dit een speciaal ingericht podium centraal in de beursshal, waar young professionals, starters of kleinere zelfstandigen hun producten kunnen presenteren. Daarnaast hebben we in het hospitalitygedeelte een keuken met aan weerszijden tribunes voor kook- en productpresentaties en lezingen. Ook zijn er drie restaurantgedeeltes. De verdere ontwikkeling is in handen van Pim Rongen en Marcel Swaghoven, oud mede-eigenaar van hotel-restaurant Valuas.”

ONDERSCHEIDEND

Afhankelijk van de grootte van de stands is er ruimte voor 125 exposanten. “We letten erop dat de exposanten binnen hun segment onderscheidend zijn qua kwaliteit en dat er niet te veel aanbieders van één



Harm, Bér en Lex Ebus

bepaald product aanwezig zijn”, benadrukt Harm. “Zo zal onder andere Heinen Delfts Blauw hier een eigen stand inrichten. Dat is bijzonder, want zij hebben buiten hun fabriek geen fysieke showroom.” Een aantal van de exposanten is afkomstig van het zeer nabijgelegen Flora Trade Parc Venlo. “Hier zitten diverse interieurgroothandelers die samen jaarlijks maar liefst 35.000 klanten uit 44 verschillende landen naar hun showrooms trekken. Daily Trade Fair biedt hen een extra podium om nieuwe klanten te vinden. En daarvoor hoeven zij niet eens continu de stand te bemannen. Bezoekers hebben al genoeg aan de scannbare productcodes.”

De exposanten richten niet alleen hun eigen stand in, maar leveren ook een belangrijke bijdrage aan de algemene inrichting van de Daily Trade Fair. Harm: “Zij verzorgen onder andere de vloerbedekking, de complete inrichting van de drie restaurants en de toiletgroepen. Voor hen is dat de ideale manier om de meerwaarde van hun producten te laten zien. We gaan echt partnerships aan; onze exposanten zijn belangrijke ambassadeurs van Daily Trade Fair Venlo.”

EVENEMENTENLOCATIE

Naast de showroom op de eerste verdieping zijn er nog eens duizenden vierkante meters aan oude veilinghallen in het pand aanwezig, waar vroeger de bloemen stonden opgesteld. Op termijn kunnen er twee grote hallen van elk 7.500 m2 worden ingezet voor zakelijke bijeenkomsten zoals evenementen, congressen en vakbeurzen. “Het grote voordeel is dat je gebruik kunt maken van de faciliteiten van de oude bloemenveiling, zoals de vele dockstations en het hoge plafond”, zegt Bér. “Ook hebben we de karretjes en de rails nog waarin

de bloemen door de afmijnzaal werden gereden.” De afmijnzaal zelf kreeg twee jaar geleden, voordat de bloemenveiling het pand verliet (2010), een gloednieuwe inrichting. In de zaal zijn nog steeds 312 zogenoemde kopersbankjes aanwezig waar men plaatsnam voor de veiling. Ook de glazen ruimtes aan weerszijden van de zaal waar de veilingmeester plaatsnam, zijn er nog. Via het kastje bij het kopersbankje kun je als deelnemer tijdens een evenement op polls reageren of biedingen doen tijdens een benefietgala. De afmijnzaal biedt ruimte voor 312 personen (normale opstelling). Diverse bedrijven, brancheverenigingen, scholen en semi-overheidsinstellingen hebben al gebruik gemaakt van de zaal. Om de bekendheid van Daily Trade Fair als evenementenlocatie te promoten, is de locatie aangesloten bij Venlo Convention Bureau.

SUCCESSVOLLE OPEN DAGEN

Dat de regio én de exposanten reikhalzend uitkijken naar de grand opening van Daily Trade Fair, blijkt al uit het feit dat de Preview Days eind januari zeer goed werden bezocht. Bér: “In combinatie met de vakbeurs ‘TreeVention’ voor Euregionale boomkwekers hebben we alvast laten zien wat Daily Trade Fair kan bieden. Zeker als je bedenkt dat hier in een straal van twee uur autorijden om Venlo 30 miljoen consumenten bereikt.” Harm: “Met de open dagen hebben we een vliegende start gemaakt, nu is het een kwestie van doorpakken zodat we na de zomervakantie de deuren kunnen openen.”

Wil je op de hoogte blijven van de ontwikkelingen van Daily Trade Fair Venlo? Houd dan de website www.dailytrade-fairvenlo.com in de gaten.



HYBRIDE WERKEN MET VRAGEN, VERBINDEN EN VERTROUWEN

HET NIEUWE NORMAAL

Een fors deel van alle medewerkers vult hun job blijvend deels op kantoor, deels vanuit huis – of een andere locatie – in. Hybride werken is het nieuwe normaal en dat vraagt veel van het management. Traditionele instrumenten volstaan niet langer, nieuwe skills zijn nodig. Drie V's kunnen houvast bieden.

Technologie om structureel op afstand te werken, is al vele jaren beschikbaar. Voor een doorbraak was een ingrijpende gebeurtenis als een pandemie nodig. Uit internationaal onderzoek van Yonder in opdracht van Workday bleek eind 2020 dat maar liefst 43% van de Nederlandse werknemers vóór de corona-uitbraak niet eerder had thuisgewerkt. Bijna 70% had op dat moment thuis een eigen werkplek.

EVIDENTE VOORDELEN

Toen van de nood een deugd gemaakt werd, bleek online veel meer mogelijk dan gedacht. Ook zonder noodzaak ziet vrijwel iedereen grote voordelen in een flexibele mix van thuiswerken en aanwezigheid op kantoor.

Als structureel minder medewerkers fysiek aanwezig zijn, biedt dat werkgevers ruimte voor een facilitaire kostenbesparing. Ook uit oogpunt van duurzaamheid zijn er positieve effecten; denk aan afname van het aantal autokilometers.

Voor veel medewerkers is hybride werken eveneens aantrekkelijk. Er is meer ruimte om zelf tijd in te delen. Werk en privé zijn

beter te combineren, woon-werkverkeer slokt minder kostbare uren op. Als structureel op afstand gewerkt wordt, is wellicht zelfs verhuizing naar een minder kostbaar woongebied een optie.

AFSPRAKEN

Werkgeversvereniging AAVN meldt dat in februari 2022 bij twee derde van de bedrijven afspraken gemaakt zijn over hybride werken. In drie op de tien cao-akkoorden zijn die afspraken zelfs al vastgelegd. Maar er is zeker nog werk aan de winkel. Uit onderzoek van TNO blijkt dat 80% van de huidige thuiswerkers dat gedeeltelijk wil blijven doen. 35% daarvan wil zelfs grotendeels of volledig thuiswerken, 43% vindt een fiftyfifty-verdeling prima. Bij een derde van de thuiswerkers zijn nog helemaal geen afspraken gemaakt met de werkgever, bij bijna de helft is dat alleen informeel gebeurd.

GEEN TWEERICHTINGSVERKEER MEER

Formele afspraken of niet, hybride werken is *here to stay*. Zeker gezien het personeelstekort in steeds meer sectoren. Als

het overgrote deel van de medewerkers deels thuis wil werken, hebben bedrijven simpelweg geen keus. Ze zullen thuiswerken ruimhartig moeten faciliteren om voldoende talent aan te trekken.

Daarbij speelt ook de kwaliteit van het leiderschap een cruciale rol. Goede managers dragen in sterke mate bij aan het werkplezier en het binden van medewerkers. Van leiders wordt veel gevraagd in een hybride werkomgeving. Een deel van hun vertrouwde gereedschap is immers niet meer bruikbaar. Denk aan non-verbale communicatie. Leiders gebruiken lichaamstaal om hun impact te vergroten. Ook zijn goede leidinggevers alert op non-verbale signalen van medewerkers. Online is dit tweerichtingsverkeer vrijwel tot nul gereduceerd.

DURF TE VRAGEN

Drie V's kunnen helpen om de hybride werkomgeving zo optimaal mogelijk in te richten. Vertrouwen is een brede inventarisatie; stel vragen, op alle niveaus in de organisatie. Hoe past grootschalig op afstand werken bij de missie en visie? Wel-

ke kansen levert het op, welke mogelijke bedreigingen zijn er?

Bij medewerkers is het zaak, het ideale samenspel te inventariseren van aanwezigheid op kantoor en werken op afstand. Wanneer zijn mensen het meest effectief? Aan welke interactie is behoefte?

De AWWN signaleert dat werknemers die veel online werken, onzeker zijn over de impact hiervan op doorgroeikansen. Ook dit aspect verdient aandacht.

Al deze input levert als het goed is een raamwerk op dat zorgt voor duidelijkheid én flexibiliteit. Met aandacht voor productiviteit, autonomie, samenhang en structuur. Zo weet iedereen – medewerkers en leidinggevend – waar hij of zij aan toe is. En kunnen nieuwe collega's later naadloos hun plek vinden. Ook in algemene zin vergt *onboarding* – het instroomproces van nieuwe medewerkers – in een hybride organisatie extra aandacht.

ALS VRIJHEID EN VERANTWOORDELIJKHEID SAMENGAAN, KAN VERTROUWEN VANZELFSPREKEND ZIJN.

MONITOR

Volgende stap is te zorgen voor verbinding. Allereerst letterlijk, door adequate faciliteiten. Bij thuiswerkplekken valt nog veel te verbeteren, blijkt onder meer uit de Monitor Hybride Werken van KPN. Hiervoor werden 1.000 werknemers van

bedrijven met tien of meer personeelsleden ondervraagd. Bijna een kwart van de respondenten heeft thuis geen afzonderlijke ruimte waar goed gewerkt kan worden. Ook laat de kwaliteit van meubilair en wifi regelmatig te wensen over.

MINDER BETROKKEN

Op het kantoor zijn eveneens aanvullende faciliteiten nodig. Denk aan specifieke Teams-ruimtes. Zowel voor grotere groepen als kleine cabines waar mensen individueel een online bespreking kunnen voeren zonder collega's te storen. Ander aandachtveld is de audiovisuele integratie van fysiek aanwezige en online-deelnemers. Het KPN-onderzoek laat zien dat twee derde van de ondervraagden zich minder betrokken voelt wanneer zij online aanwezig zijn terwijl de rest van de deelnemers op kantoor vergadert. Technische oplossingen kunnen helpen om een situatie te creëren waarbij alle deelnemers tot hun recht komen.

GEZAMENLIJKE KICK-OFF

Naast technische verbinding is sociale connectie evenzeer cruciaal voor een succesvolle hybride organisatie. Uit het eerdergenoemde Workday-onderzoek bleek dat 35% van de ondervraagden direct contact met collega's miste. 60% voelde zich thuis meer geïsoleerd. Voor leidinggevend is feeling houden met mensen die thuiswerken veel moeilijker dan wanneer zij fysiek aanwezig zijn. Daarom kan een gezamenlijke dagstart met alle teamleden – op kantoor en online – als vaste kick-off houvast bieden. Verder

is aan te raden om ook het informele contact te structureren. Bijvoorbeeld door bij onlinesessies niet alleen werkgerelateerd te communiceren. Of door regelmatig even te bellen, ook zonder concrete aanleiding. Ook een online vrijmibo heeft waarde.

WANTROUWEN

Als de hybride structuur duidelijke kaders heeft en alle verbindingen geborgd zijn, resteert een laatste essentiële schakel: vertrouwen. Het arbeidsethos van een teamlid dat op kantoor steevast ook na zessen doorwerkt als een klus af moet, lijkt prima in orde. Op afstand is dat minder goed te beoordelen. Niet voor niets blijkt uit de KPN-monitor dat in het mkb 32% van de medewerkers meer wantrouwen voelt bij hun leidinggevende als zij thuiswerken. Bij grotere bedrijven heeft 21% deze ervaring.

PRIMA FUNDAMENT

Toch zegt aanwezigheid niet per se iets over productiviteit. Sturen op output is de meest zuivere vorm van beoordeling. En dit is bij thuiswerken goed mogelijk. Op welk moment de onderliggende inspanningen gepleegd worden, is niet relevant. Als iemand het prettig vindt om overdag een stevige wandeling te maken en 's avonds nog een paar uur te werken, is dat geen probleem – als het werk maar gedaan wordt. Deze autonomie past naadloos bij de manier waarop zeker jongere generaties graag beoordeeld worden. Als vrijheid en verantwoordelijkheid samengaan, kan vertrouwen vanzelfsprekend zijn. Dat levert een prima fundament op voor succesvol hybride werken.





HET WACHTWOORD, DE MOEDER VAN (VRIJWEL) ALLE CYBER SECURITY MAATREGELEN

In 2021 heb ik geprobeerd het bewustzijn van mijn lezer op het gebied van privacy en cybersecurity te vergroten door middel van beschouwende stukjes over mijn ervaringen en een inhoudelijke toelichting hier en daar. Inmiddels heb ik begrepen dat de 'gemiddelde mkb'er' (ik wist niet dat deze bestond) het vooral waardeert als er concrete tips worden gegeven die eenvoudig in de praktijk toepasbaar zijn. Nu ben ik zelf ook van mening dat veel cyberonheil vaak voorkomen had kunnen worden door soms - in mijn ogen - simpele maatregelen. Daarom staan deze simpele maatregelen dit jaar centraal in mijn columns.

De eerste maatregelen die - mits goed uitgevoerd - al heel veel hackers buiten de deur houdt, is het gebruik van een goed wachtwoord. Volgens het Verizon Data Breach Investigations Report zijn gecompromitteerde wachtwoorden goed voor 81% van alle hacks. Het National Institute of Standards and Technology (NIST) heeft deze vraag naar wachtwoorden behandeld in een specifieke publicatie. Dus wat te doen:

1. Het gaat niet om de complexiteit van het wachtwoord, maar de lengte. Daarom wordt een minimale lengte van acht karakters geadviseerd.
2. Te frequente verplichte wijziging van wachtwoorden maakt de wachtwoorden slechter. Deze zijn te moeilijk te onthouden waardoor er patronen worden gebruikt die een hacker ook kan bedenken.
3. Laat het wachtwoord zien als het wordt ingevoerd. Dit voorkomt de typo's, waardoor mensen weer kiezen voor te korte/simpele wachtwoorden.
5. Gebruik geen 'wachtwoord hints'. Door onder andere social media of 'social engineering' zijn de antwoorden van deze hints makkelijk(er) te vinden.
4. Gebruik 'multi-factor-authenticatie'.

Alex Klaassen, IT Risk organisatie NewDay

newdayriskservices.nl



PRAKTISCHE WORKSHOPS VOOR BEWINDVOERDERS

Veel kleine bewindvoederskantoren nemen deel aan intervisiebijeenkomsten, zodat zij met een aantal collega's uit het veld kennis en ervaring kunnen delen. Om hun kennis over de actuele ontwikkelingen op peil te houden, biedt RHM gratis workshops die een mooie aanvulling kunnen zijn op deze bijeenkomsten.

De bewindvoedersbranche is één van de sectoren waarin RHM gespecialiseerd is. "Dankzij de 120 kwaliteitsaudits die wij jaarlijks afnemen en de ruim zestig samenstellings- of controleverklaringen die wij opstellen bij de jaarrekening, beschikken wij over veel financiële gegevens", vertelt adviseur Pieter Weijts. "Deze gegevens publiceren wij in onze jaarlijkse benchmark. Bewindvoeders die klant zijn bij RHM, krijgen deze benchmark toegestuurd en halen daar de nodige tips en adviezen uit."

Aanvulling op intervisiebijeenkomsten

Veel kantoren vinden het ook vaak prettig om een workshop over financiële of bedrijfseconomische thema's te volgen. "Daarom gaan we dit jaar opnieuw gratis workshops organiseren. We vertellen bijvoorbeeld meer over wat je met de uitslag van een audit kunt doen, hoe je efficiencyverbeteringen kunt doorvoeren en hoe een slim personeelsbeleid gevoerd wordt. Zo zien wij steeds vaker dat twee kleine kantoren één personeelslid beide parttime in dienst nemen, zodat deze medewerker alsnog een fulltime betrekking heeft." Een thema dat de komende jaren steeds meer gaat spelen, is het verkoopklaar maken van het bedrijf. "Veel eigenaren van bewindvoederskantoren lopen binnen nu en tien jaar tegen de pensioengerichtige leeftijd aan. De voorbereidingen voor het verkopen van je bedrijf moet je op tijd in gang zetten."

Voor alle bewindvoederskantoren

De workshops die Pieter en zijn collega's geven, duren ongeveer een uur, zijn flexibel in te plannen en bovendien beschikbaar voor alle bewindvoederskantoren in Nederland. "Voor elke intervisiegroep is er wel een interessant onderwerp. Na afloop kun je direct met de tips en informatie aan de slag."

Kijk voor meer informatie over de workshops op www.rhmweb.nl



SUBSIDIEREGELINGEN NL LEERT DOOR EN STAP-BUDGET

“BLIJF JEZELF ONTWIKKELEN”

Om ervoor te zorgen dat de werknemers in kwetsbare branches aan het werk blijven, kunnen zij via de subsidieregelingen NL Leert Door en het STAP-budget beschikken over een om- of bijscholingsbudget van maximaal 1.000 euro. Opleidingsinstituten GBT Opleidingen en OVD Opleidingen bieden diverse opleidingen die via deze regelingen kunnen worden bekostigd en nemen bovendien alle financiële en administratieve handelingen voor de aanvrager uit handen.

17

SUBSIDIEREGELINGEN

Door de coronacrisis hebben veel bedrijven flinke klappen gehad. Om werknemers aan de slag te houden, toog het ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid (SZW) in 2020 de subsidieregeling NL Leert Door op. Iedereen in Nederland tussen de 18 en 65 jaar - dus ook zelfstandigen en zzp'ers - kan zich via deze regeling laten om- of bijscholen, bijvoorbeeld naar een kansrijker beroep. Daarnaast is er het STAP-budget dat in maart is geïntroduceerd. Dit budget van eveneens maximaal 1.000 euro per jaar mag worden besteed aan een training, cursus of opleiding naar keuze en komt in de plaats van de huidige belastingafrek voor scholing.

BEDRIJFSOPLEIDINGEN

Om ervoor te zorgen dat het geld ook goed wordt besteed, werkt het ministerie van SZW samen met een aantal bedrijfsopleidingsinstituten die zijn aangesloten bij brancheorganisatie NRTO, waaronder GBT Opleidingen in Venlo en OVD Opleidingen in Ede (beide onderdeel van Opleidingsgroep Gilde-BT). GBT Opleidingen is gespecialiseerd in opleidingen op het gebied van vakmanschap en soft skills voor het blue collar segment:

uitvoerend personeel en eerstelijns middenkader medewerkers in de techniek en logistiek. OVD Opleidingen richt zich op de retailbranche (food en non-food). Dat is een bewuste keuze volgens directeur Charles Simons: “Hbo- en wo-opgeleide mensen redden zich wel en weten hun weg naar de subsidie- en belastingregelingen makkelijk te vinden. Maar werknemers met een mbo-opleiding of lager zijn een stuk kwetsbaarder en hebben vaak geen tijd voor, toegang tot of mogelijkheden om extra onderwijs te volgen. Terwijl een opleiding juist hun kansen op de arbeidsmarkt vergroot en hun gevoel van eigenwaarde een enorme boost geeft.”

AANMELDEN

Sinds de start van NL Leert Door hebben GBT Opleidingen en OVD Opleidingen tussen de 3.000 en 4.000 werknemers opgeleid bij honderden verschillende bedrijven. De opleidingen zijn gericht op sales, taal, communicatie, management, vitaliteit, techniek en facilitair. “Het gaat om online trainingen, maar ook tweedaagse cursussen en vakopleidingen van drie dagen of langer in Venlo of Ede, die allemaal binnen het budget van die 1.000 euro passen”, licht Charles toe. “Het zijn kortcyclische en praktijkgerichte

opleidingen, zodat je makkelijk de vertaalslag naar de werkvloer kunt maken en het goed beklift. Het enige wat geïnteresseerden hoeven te doen, is de website www.gratis-opleidingen.nl te bezoeken, een opleiding te kiezen en zich aan te melden. Wij verzorgen vervolgens de complete opleiding, inclusief de financiële en administratieve afwikkeling.”

EXTRA OPLEIDINGEN

NL Leert Door is tot en met eind 2022 beschikbaar, maar Charles verwacht dat het aantal beschikbare opleidingsplaatsen via GBT Opleidingen en OVD Opleidingen uiterlijk in juni op zal zijn. “Dan zijn er nog steeds scholingsmogelijkheden via het STAP-budget. Samen met diverse brancheorganisaties zijn we bovendien extra opleidingen aan het ontwikkelen voor sectoren waar een gebrek aan personeel is, zoals zorg en welzijn en de hospitality- en evenementenbranche. We leven in een kenniseconomie, dus scholing is en blijft nodig. Ga dus niet achterover leunen, maar blijf jezelf doorontwikkelen.”

Nieuwsgierig geworden? Kijk voor het gratis aanbod van GBT Opleidingen en OVD Opleidingen op www.gratis-opleidingen.nl.



ONLINE INNOVATION

Door *Gijs van Wulfen*

Door de pandemie en het noodgedwongen op grote schaal thuiswerken, werd de noodzaak van online innovatie duidelijk. Omdat deze manier van werken en samenwerken blijvend zal zijn, bestaat een sterke behoefte aan ondersteuning.

Reden voor Gijs van Wulfen om Online Innovation te schrijven, samen met vier andere experts. De Nederlandse adviseur maakte internationaal naam met de FORTH-methode voor de ontwikkeling van innovatie.

Aan het boek ging trial and error vooraf. Inzichten over de benodigde vaardigheden en een succesvolle aanpak zijn al doende ontstaan. De situatie was immers voor iedereen nieuw, ook voor de auteurs. Het boek bevat tal van praktische tips en technieken om zowel organisaties als werkprocessen online te vernieuwen. Naast FORTH komen ook methodes als de Lightning Decision Jam en de Design Sprint aan bod. Dit levert een hybride mix op die dit boek tot een echte toolkit maakt voor online innovatie.

264 pag. ISBN 978-90-6369-621-4. € 35,-. BIS Publishers.



DE REIS DOOR HET RIJK VAN KONING KLANT

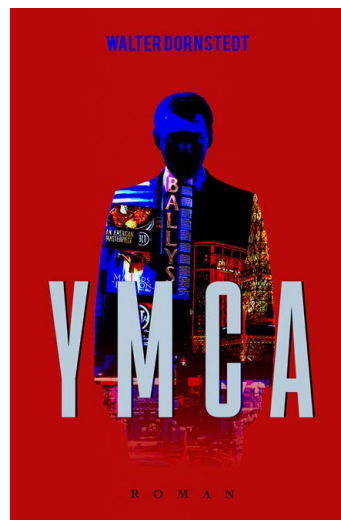
Door *Harald Pol*

Excellente klantbeleving; de heilige graal voor elke organisatie. Al is er in theorie vaak een scherp beeld van wat dit inhoudt, de praktijk blijkt weerbarstig. Met zijn boek biedt Harald Pol een gedegen routebeschrijving. Daarbij put hij uit tal van bronnen; vakliteratuur, wetenschap en zijn eigen promotieonderzoek.

Belangrijk aspect is de aard van de klantrelatie. Die kan gebaseerd zijn op gezag (zoals bij een pensioenfonds), op de markt (waarbij de transactie centraal staat) of op gemeenschappelijkheid. Denk bij dat laatste bijvoorbeeld aan de band van veel klanten met het gedachtengoed van een bank als Triodos.

De aard van de relatie is van invloed op de manier waarop klantgerichtheid wordt ervaren. Pol benadrukt dat het daarbij vooral draait om de menselijke factor, de persoonlijke betrokkenheid van medewerkers. Zij bepalen of een organisatie er daadwerkelijk in slaagt, duurzame relaties en een optimale klantbeleving tot stand te brengen. In een economie waar talent steeds schaarser is, maakt dat medewerkers uiteindelijk tot de echte Koning Klant. Maar daarover zijn andere boeken geschreven.

234 pag. ISBN 978-94-6386-064-2. € 24,95. *Mijnmanagementboek.*



YMCA

Door *Walter Dornstedt*

Walter Dornstedt was marketeer en sales director bij techbedrijven in Silicon Valley. Hij combineerde de commerciële focus met een brede interesse. Zo verdiepte Dornstedt zich in het werk van filosofen als Nietzsche. Dit maakt hem tot een observator met enige afstand tot de zakelijke wereld waarin het vooral draait om geld en macht. De mix van achtergrond en ervaring gebruikte Dornstedt bij het schrijven van YMCA. De letters van de romantitel staan voor You Must Choose Always, de naam van een door de hoofdpersoon ontwikkelde shopapp.

Deze hoofdpersoon, Clemens Osterhaus, heeft zeker raakvlakken met de auteur. Dornstedt gebruikt het verhaal om inzicht te geven in hoe het in Silicon Valley toegaat. Ook plaatst YMCA kritische kanttekeningen bij onze economie waar algoritmes meer en meer de dienst uit lijken te maken. Dornstedt vergelijkt bedrijven als Airbnb, Uber en Deliveroo met inslaande kometen. Het ziet er als tussenpersonen die zelf niets maken en geen werkelijke interesse hebben in de markt waarin ze opereren.

304 pag. ISBN 978-90-8311-253-4. € 22,50. *Uitgeverij De Meent.*



DE MENSELIJKE ORGANISATIE

Door *Marjon Bohré*

Menselijkheid binnen organisaties raakt niet alleen medewerkers maar is vaak ook bepalend voor de omgang met klanten en andere stakeholders. Sinds Marjon Bohré in 2013 een boek schreef over menselijke organisaties is er veel veranderd. Nieuwe kennis en inzichten – Bohré doet promotieonderzoek naar menselijk leiderschap –, veel maatschappelijke aandacht, een aanzwellende roep om meer menselijkheid op tal van gebieden. Waartoe een gebrek hieraan kan leiden, maakt de toeslagenaffaire pijnlijk duidelijk.

Maar niet alleen bij overheidsinstellingen, ook in de zorg en het bedrijfsleven is vaak onvoldoende aandacht voor de menselijke factor. Begrip moet volgens Bohré het vertrekpunt zijn; pas als duidelijk is wat we onder menselijkheid verstaan, wordt het mogelijk om er in de praktijk vorm en inhoud aan te geven. Daarbij stelt zij in de nieuwste versie van haar boek drie elementen centraal: vertrouwen, verbinding en voldoening.

224 pag. ISBN 978-90-2444-311-6. € 23,50. *Boom Uitgevers.*

HOEZO, DUIITS RECHT IS VAN TOEPASSING?

Berichten over “verdozing” van Nederland komen met enige regelmaat in het nieuws. Of het nu gaat om schroeven, sokken, schuimrubber of staalkabels, voor elke markt zijn er webshops te vinden waar online producten kunnen worden uitgezocht en besteld.

Sommige webshops maken daarbij een duidelijk onderscheid tussen zakelijke en particuliere klanten, bijvoorbeeld door een gescheiden portal. Maar in de meerderheid van de gevallen vindt pas in het bestelproces een selectie plaats. De koper wordt dan gevraagd om aan te geven of hij als particulier optreedt, of als zakelijke klant.

Die selectie heeft consequenties voor de overeenkomst tussen de onderneming achter de webshop en de koper. Als er sprake is van verkoop aan een particulier, dan is het consumentenrecht van toepassing. Dat betekent dat er vele wettelijke bepalingen die de consument beschermen van kracht zijn, zelfs als de webshop daar in haar eigen voorwaarden van afwijkt. De bescherming van consumenten is namelijk van dwingend recht, zodat eventuele afwijkende voorwaarden niet rechtsgeldig zijn.

Het bekendste voorbeeld van consumentenbescherming is het “herroepingsrecht”, waarmee een consument ook na ontvangst van het bestelde product de koop nog mag annuleren en de webshop verplicht is om het product terug te nemen en het aankoopbedrag terug te betalen. Maar er zijn meer verplichtingen. Zo moet de webshop de consument bijvoorbeeld wijzen op de manier waarop het bestelproces verloopt, en de belangrijkste kenmerken van het product of de dienst, de levertijd, bijkomende kosten, bedenktijd en garantievoorwaarden benoemen. Die informatie moet ook eenvoudig te vinden zijn.

Voor webshops zit er echter nog een addertje onder het gras. Met name in de grensregio hebben ondernemers naast de Nederlandse markt ook oog voor de Duitse markt. In hun winkels komen Duitse klanten, maar ook weten deze klanten de weg naar Nederlandse webshops te



vinden. Om het voor Duitse klanten aantrekkelijk te maken ook online hun producten te bestellen, kiezen ondernemers er dan voor om ook een Duitstalige webshop in te richten, vaak op basis van een .de domeinnaam.

Dat is erg klantvriendelijk, maar heeft ook een juridische keerzijde voor de webshop. Het kan namelijk als gevolg hebben dat de webshop zich bij geschillen moet verantwoorden voor de Duitse rechter, waarbij het geschil naar Duits recht wordt beoordeeld. In ieder geval voor zover de Duitse wetgeving meer bescherming biedt aan de consument dan de Nederlandse wetgeving.

Dit komt omdat het consumentenrecht voor een belangrijk deel gebaseerd is op EU-regelgeving, waarbij het uitgangspunt geldt dat een consument zijn rechten op

basis van zijn eigen recht en voor zijn eigen rechter moet kunnen uitoefenen. Aangezien in de praktijk webshops zich van dit risico niet bewust zijn, leidt dit in discussies met Duitse consumenten meer dan eens tot de vraag: “Hoezo, Duits recht is van toepassing? Wij zijn toch een Nederlands bedrijf”. Bij het inrichten van een webshop voor de Duitse (of Belgische) markt is het dan ook verstandig om hier alert op te zijn en de te gebruiken voorwaarden te laten toetsen op verschillen tussen Nederlands en Duits recht.

**Heeft u vragen?
Neemt u dan gerust contact met mij op!**

Rob de Hair,
advocaat ondernemingsrecht
www.voordezaak.nl

"Uw nieuwe wasmachine of droger kunnen wij meteen voor u aansluiten."

DE MAATWERKOPLOSSINGEN VAN EP:TUMMERS

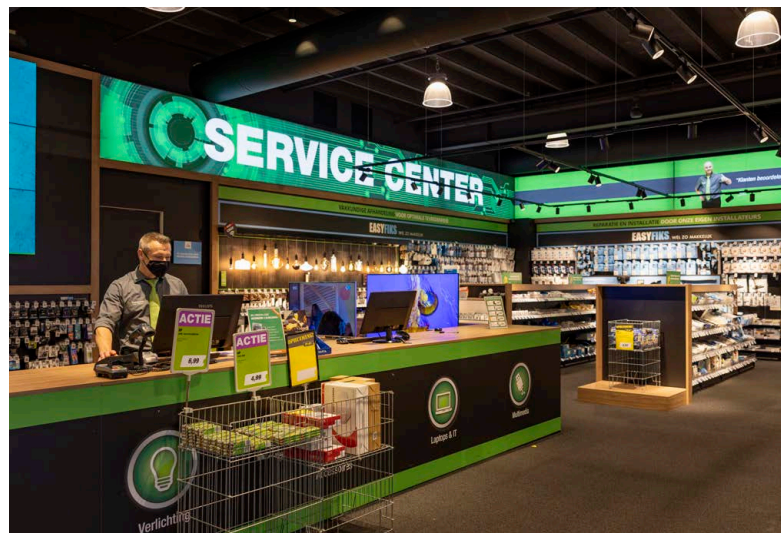
EEN ASSORTIMENT VOOR ALLE ONDERNEMERS IN NOORD-LIMBURG

Nieuwe laptops voor medewerkers, koelkasten voor de bedrijfskantine, tv's voor vergaderruimtes of hotelkamers en welke schermen bieden de beste oplossing voor het monitoren van een productielijn? EP:Tummers denkt graag mee en heeft voor elk bedrijf de beste maatwerkoplossing in huis.

EP:Tummers is een bekende speler in Limburg. In acht winkels verdeeld over Noord-, Midden- en Zuid-Limburg, kunnen klanten terecht voor elektronica en witgoed. Daarnaast heeft deze specialist een uitgebreide website met webshop en chatfunctie en worden klanten ook telefonisch en aan huis geholpen. “Met deze omni-channel formule hebben we alles in huis om de lokale klant zo goed mogelijk te bedienen. We hebben dan ook

te vragen, kom ik er vanzelf achter welke oplossing iemand zoekt en welke eisen er aan gesteld worden. Het grote voordeel is dat wij op de hoogte zijn van alle producten en ontwikkelingen en dat gaat binnen de wereld van de elektronica heel erg snel. In plaats van een standaard oplossing kan een nieuw, innovatief product een oplossing bieden waarvan de functionaliteit zelfs de verwachtingen van de klant overtreffen. Daarnaast vragen veel klanten

televisie en een koffiezetapparaat in de kamer van elke cliënt. Ook werken we samen met organisaties zoals Stichting Vluchtelingenwerk.” Michel: “Voor zzp'ers die keukens installeren, leveren wij het witgoed zoals koelkasten en vaatwassers. Een botenproducent gebruikt voor de inrichting onze wasmachines en televisieschermen, terwijl postorderbedrijven via onze schermen de productielijnen monitoren.”



de ambitie om de Jan Linders van de consumenten-elektronica te worden”, vertelt algemeen directeur Chiel van Rijn.

ONDERLIGGENDE BEHOEFTE

Het bedrijfsleven wil EP:Tummers hetzelfde serviceniveau bieden en daarin gaat het bedrijf zelfs nog een stap verder. Chiel: “Consumenten weten meestal wel wat ze willen en maken voordat ze naar de winkel komen een bewuste keuze. Voor de B2B-markt is dat proces wat complexer. Vaak weten bedrijven of organisaties niet goed wat de onderliggende behoeften zijn en zijn zij ook niet goed op de hoogte van de verschillende oplossingen en de functionaliteiten die nieuwe producten bieden.” Wat daarbij niet helpt, is dat het inkooptraject van elektronica en witgoed vaak een bijzaak van één werknemer is. “Dat zie je onder andere bij bedrijven met 10 tot 150 medewerkers. Zo iemand is veel tijd kwijt met het kiezen en aanschaffen van de juiste producten. Wij kunnen dit overnemen en de beste producten tegen de beste prijs bieden.”

ADVIES OP MAAT

Om te achterhalen welk product het meest geschikt is, komt accountmanager Michel Ruijters het liefst langs voor een persoonlijk gesprek. “Door samen met de klant de situatie te bekijken en goed door

uit gewoonte naar een bekend A-merk, terwijl we ook producten van gerenommeerde internationale merken in het assortiment hebben die in Nederland nog niet zo bekend zijn. Ik neem dan ook altijd producten mee voor een demonstratie, of ik nodig klanten uit in een van de acht winkels.” “Het grote voordeel van Michel is dat hij bij veel klanten in verschillende branches over de vloer komt”, voegt Chiel toe. “Een oplossing die bij de ene branche al wordt toegepast, kan ook heel nuttig zijn in een andere sector.”

UITGEBREID ASSORTIMENT

Het assortiment voor de zakelijke markt is een stuk uitgebreider dan hetgeen wat er voor de consumenten in de winkels ligt. Michel noemt een aantal voorbeelden: “Denk aan professioneel witgoed voor waterrettes en ziekenhuizen, digiboards voor onderwijsinstellingen, signage schermen voor reclame, e-posters, maar ook audiovisuele middelen zoals schermen en beamers voor de inrichting van videoconferentieruimtes op kantoor.”

De klantenkring van EP:Tummers is net zo uitgebreid. “Dat gaat van zzp'ers tot multinationals en van maakbedrijven tot gemeenten en ICT-bedrijven”, zegt Chiel. “Zorginstellingen hebben bijvoorbeeld medicijnkoelkasten nodig, maar ook een

Cadeaukaart als relatiegeschenk

EP:Tummers biedt cadeaukaarten die je als relatiegeschenk aan klanten kunt geven. Ook werknemers maak je er blij mee. “Veel bedrijven geven onze cadeaukaarten als extraatje, verjaardagsgeschenk, sinterklaascadeau of als kerstpakket. Het grote voordeel van ons assortiment is dat we diverse producten voor in- en om het huis hebben. Er zit voor iedereen wat tussen”, aldus Michel Ruijters.

EIGEN MONTEURS

Om de maatwerkoplossingen functionerend te krijgen, beschikt EP:Tummers over een team van gespecialiseerde service- en installatiemonteurs. “Zeker als het gaat om B2B-oplossingen zijn het vaak geen alledaagse producten die je makkelijk zelf kunt installeren”, vertelt Chiel. “Bovendien bieden deze opdrachten een mooie uitdaging voor onze collega's die zo hun vakkennis op peil houden en hen bovendien de mogelijkheid geven om door te groeien.” “Onze monteurs staan natuurlijk ook klaar voor reparaties en onderhoud. Zelf kijk ik graag met klanten mee of repareren of vervangen de beste optie is. Of het nu gaat om het uitkiezen van een product of een eventuele vervanging, ik ga geen enkele uitdaging uit de weg”, aldus Michel.

www.eptummers.nl



DE EMOTIONELE KANT VAN EEN FAMILIEOVERDRACHT

“VOLG JE JE EIGEN HART, OF JE FAMILIEHART?”

Bij veel overnames in de familiesfeer ligt de focus op de strategische, fiscale of financiële aspecten, terwijl uit onderzoek blijkt dat 60% van de mislukte overnames bij een familiebedrijf door slechte communicatie komt. Nadat zij zelf afzag van overname van het familiebedrijf en andere opvolgers interviewde over hun overnameproces, besloot opvolgerscoach Esther Reinders deze interviews te bundelen in een boek.

Esther Reinders weet als ervaringsdeskundige welke zakelijke en emotionele impact de overname van een familiebedrijf kan hebben op de opvolger. “In 2014 wilde mijn vader het bedrijf overdragen. Mijn jongere broer was de beoogde opvolger, maar hij besloot voor de liefde naar Zuid-Afrika te verhuizen. Toen kwam mijn man in beeld. Hij zag het als een mooie kans, terwijl ik zo mijn twijfels had. Ik had het immers van dichtbij meegemaakt. Uiteindelijk wilden we het bedrijf samen overnemen,

maar dat lag binnen de familie toch ingewikkeld. De emotionele afstand ten opzichte van mij bleek te klein. Ondertussen werden er zakelijke beslissingen genomen die impact hadden op de lange termijn van het bedrijf. De relaties kwamen onder druk te staan. Toen ik de adviseur van mijn vader om raad vroeg, gaf hij geen gehoor. Online kon ik helemaal niets vinden over de overname van een familiebedrijf vanuit het perspectief van de opvolger, laat staan over de emotionele en relationele impact van zo’n

life event. Uiteindelijk trokken mijn man en ik ons terug en ging het bedrijf over naar de jongere broer van mijn vader.”

NIEUWE GENERATIE IS OPEN

Na het afblazen van de overname volgde Esther een coachingopleiding en besloot ze in 2017 ervaren opvolgers te interviewen. Deze verhalen deelde ze op haar website. In 2020 ontstond het idee voor een boek, met Familiezaken zonder ruzie als resultaat. In dit boek komen 25 opvolgers in verschillende fases van hun carrière bij uiteenlopende familiebedrijven aan bod die elk hun persoonlijke ervaringen delen. “Enerzijds is het een taboe om erover te praten, omdat men de familieharmonie niet wil verstoren. Zelfs als er geen contact meer met de familie is. Anderzijds kletsen anderen er wel over, zo merkte ik als ik bijvoorbeeld op een verjaardag zat. Iedereen leek wel een verhaal te kennen. Ik ben toen op zoek gegaan naar die verhalen en ik heb ondernemers benaderd voor een interview. Tot mijn verbazing bleken zij allemaal de behoefte te voelen om hun verhaal te vertellen zodat anderen ervan kunnen leren. Juist de nieuwe generaties ondernemers zijn er heel open over. Uiteindelijk heb ik alle informatie die op tafel kwam, verwerkt in het boek.”

COMMUNICATIE

Een belangrijke conclusie die Esther aan

de hand van de interviews en het schrijven heeft getrokken, is dat ondanks het feit dat de situaties van elkaar verschillen, de problemen hetzelfde zijn. “Belangrijke thema’s waarbij het vaak misgaat, zijn communicatie en vertrouwen. Je hebt te maken met een ouder-kindrelatie binnen een zakelijke omgeving en dat maakt het heel complex. Je bent gewoon niet gelijkwaardig, wat er ook wordt gezegd. Vergelijk het met een vogel die uitvliegt en het nest verlaat. Als ondernemer blijf je in het spreekwoordelijke nest zitten en vliegen de ouders uit. Dat is een ingewikkeld proces dat vaak misgaat. Je ziet ook dat de oude generatie het vaak lastig vindt om los te laten. Ze kunnen niet altijd goed afstand nemen en willen soms de opvolger te veel beschermen in de vorm van allerlei beschermingsconstructies.”

ONDERMIJNING VAN GEZAG

Een ander veelvoorkomend proces is ondermijning van het gezag. “Stel dat een verkoper - die nog door vader en/of moeder is aangenomen - bij een vergadering aanwezig is en vervolgens koffie gaat drinken bij diens oude werkgever. Hij of zij vertelt over een genomen besluit, waarna pa of ma diens zoon of dochter belt om te zeggen dat het geen verstandig besluit is. Naar wie luistert de verkoper dan? Het ligt gevoelig omdat je in feite je ouders op hun gedrag moet aanspreken terwijl zij op een

voetstuk staan. Je hebt respect en waardering voor ze en dat maakt het lastig om het bespreekbaar te maken.”

BEWIJSDRANG

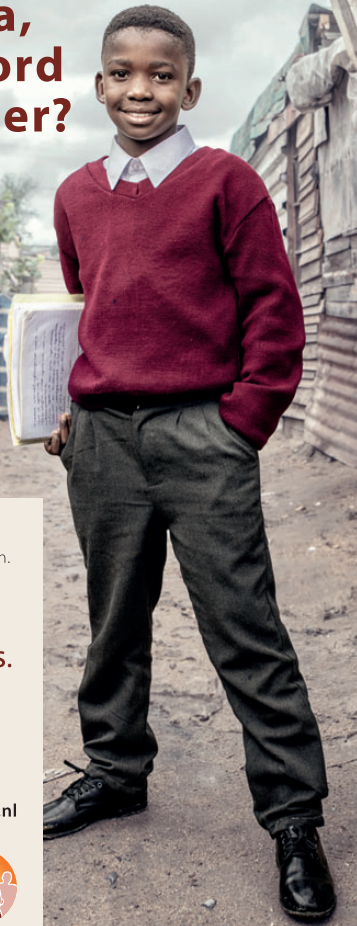
Een derde aspect is de bewijsdrang van de opvolger en de omgang met het personeel. “Veel opvolgers voelen een bewijsdrang richting hun ouders, maar ook richting de werknemers. Vanuit het idee dat ze zelf ook echt wel wat kunnen, willen ze vooral niet worden gezien als het zootje of dochtertje van de baas bij wie alles maar komt aanwaaien. Als gevolg hiervan komen ze bijvoorbeeld als eerste binnen, gaan ze als laatste weg en werken ze hard, maar dat levert uiteindelijk hooguit een burn-out op. Beter is om de situatie te accepteren zoals deze is; je bent nu eenmaal de beoogde opvolger. Je collega’s snappen dat ook wel.”

VERANDERMANAGEMENT

Toch kan er wel degelijk een botsing ontstaan tussen de oude en de nieuwe bedrijfscultuur. “Dit heeft alles te maken met verandermanagement. Vanwege de digitaliseringsslag die gaande is, hebben veel bedrijven hier weliswaar al mee te maken. Maar personeelsleden die al jaren op een bepaalde manier werken en een werkgever van een nieuwe generatie die ambitieus en ongeduldig is, gaan niet altijd samen. Opvolger Bob van den Brink,



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 dagelijks zorg, veiligheid en liefde bieden.

Steun de MAMAS.

Ga naar www.kinderfondsmamas.nl



Op zoek naar
een **WOW** website?

BRAVO

bravo.nl

JDS
BEDRIJFSAUTOMATISERING

De moderne werkplek!

Een betrouwbare,
veilige en flexibele
ICT-oplossing.

☎ 0478 - 531443



✓ Volledige controle

✓ Optimale beveiliging

✓ Automatische back-up



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 streeploos 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



die in 2012 het bedrijf Mees van den Brink slangen & koppelingen van zijn vader overnam, vertelde mij in het interview dat het helpt om enkele speerpunten vast te stellen voor jezelf waaraan je je kunt vasthouden als het even niet gaat zoals jij wilt. Je kunt als opvolger veel meer geduld opbrengen als je jouw persoonlijke doelen voor ogen blijft houden. Als coach geef ik als tip mee dat je als ondernemer altijd je medewerkers bij het veranderproces moet betrekken. Vraag wat zij willen behouden, loslaten en toevoegen.”

LOYALITEIT

Veel opvolgende generaties zijn opgegroeid met een sterke loyaliteit ten opzichte van het bedrijf. “De onderneming was bij veel opvolgers als het ware een extra kind aan de eettafel waar je rekening mee diende te houden. Je groeit zo misschien op met onuitgesproken verwachtingen en die zorgen voor bepaalde patronen die invloed hebben op jouw keuzes. Wanneer er binnen het bedrijf een crisis ontstaat, doen de ouders een beroep op hun kind, dat dan uit loyaliteit ja zegt. Nu is de kans groot dat een kind uit een ondernemersgezin later zelf ook ondernemer wordt. Maar sommige ondernemers die terugkijken op hun leven, hadden eigenlijk iets anders

willen doen. Vaak zie je dan dat ze hun eigen stempel op het bedrijf drukken. Zo vertelde Elgar Veldhuis van Velda uit Enschede dat zijn passie oorspronkelijk niet lag bij vijverbenodigdheden, maar bij IT en technologie. Uiteindelijk kon hij toch zijn voorliefde kwijt en ontwikkelde hij een speciale UV-C lamp die groei van algen en bacteriën in het vijverwater tegengaat.”

VOLG JE EIGEN HART

De allerbelangrijkste tip die Esther beoogde opvolgers van een familiebedrijf wil meegeven, is om bij jezelf te rade te gaan of je je eigen hart volgt of juist het familiehart. “Je moet jezelf als opvolger afvragen wat je er zakelijk en emotioneel voor overhebt. Het overnemen van het familiebedrijf mag nooit een opoffering zijn. Als coach vraag ik altijd wat voor type ondernemer iemand is. Welke interesses heb je? Kun jij je ei kwijt in het bedrijf? Je moet altijd weloverwogen én je eigen keuzes maken. Daarin moet je alle aspecten meenemen waar jouw rol als opvolger invloed op heeft, dus ook het eventueel samenwerken met je broer of zus, een toekomstige relatie, kinderen, etc.”

BESTEMMING

Wat eveneens belangrijk is, is de bestem-

ming die je bij een overname voor ogen hebt. “Neem je vanuit de gedachte van het rentmeesterschap de bestemming van je ouders over en neem je niet te veel risico, met misschien tegenvallende resultaten als gevolg? Of start je een nieuwe cyclus, neem je risico's en mag het bedrijf eindigen als het eventueel misgaat? Dat heeft invloed op de mindset. De overname van een bedrijf is bovendien een life event met een enorme impact. Je treedt in de voetstapen van je ouders en daar horen rituelen bij. Neem je naast bewust afscheid van je ouders ook bewust je eigen moment om je eigen komst kenbaar te maken?”

Esther heeft als doel om overdrachten bij familiebedrijven succesvol en harmonieus laten verlopen. “Natuurlijk heb je financieel, juridisch en fiscaal advies nodig om een overname goed te laten verlopen. Maar zelfs als het op deze gebieden goed is geregeld, kan een overname de familieband beschadigen. Daarom is het zo belangrijk om ook aandacht te besteden aan de emotionele impact die een overname heeft op de opvolger. Maak je verwachtingen, twijfels en wensen bespreekbaar. Stel dit niet uit tot het moment dat het echt zover is.”

“WE WILLEN DE ZES GENOMINEERDEN EEN MOOI PODIUM BIEDEN”

Annuleren, verplaatsen en knopen doorhakken; ook de Lodewijk van der Grintenprijs heeft ermee te maken. Begin 2021 werd bepaald dat er hoe dan ook een live uitreiking komt. “Alle genomineerden verdienen een podium, dat kun je met een livestream in een lege theater De Maaspoort niet waarborgen.” Noord-Limburg Business ging in gesprek met voorzitter Peggy Leurs en genomineerden Arthur de Ruiter, Sebastiaan Sanders en Jeroen Rondeel.

De Lodewijk van der Grintenprijs wordt sinds 2010 uitgereikt aan ondernemers die een ambassadeur voor ondernemen in Groot-Venlo zijn. “De prijs draait om het verbinden van de ondernemers in de regio en het uitbreiden van het ondernemersnetwerk”, vertelt voorzitter Peggy Leurs. “De genomineerden laten zien waar zij mee bezig zijn, in de hoop dat het ondernemerschap verder wordt gestimuleerd en nieuwe projecten worden opgezet.”

DUURZAAM ONDERNEMEN

Het thema van 2021 is duurzaam ondernemen, wat volgens Peggy niet toepasselijker had kunnen zijn. “Het is een thema dat toekomstgericht is en een langetermijnvisie omvat. De jury heeft bij alle drie de kandidaten gekeken hoe zij zelf invulling geven aan duurzaam ondernemen. Het is een ondernemersprijs, dus hun eigen ambities, ideeën en voorkomen staan centraal. Zij moeten zelf het verschil maken. Dit jaar hebben we met Arthur de Ruiter, Jeroen Rondeel en Sebastiaan Sanders opnieuw drie kandidaten die aan elkaar gewaagd zijn.”

NIEUW: TALENT AWARD

Vanwege de coronapandemie werd de prijs in 2020 niet uitgereikt. Voor de Lodewijk van der Grintenprijs heeft dat uiteindelijk voor een positieve ontwikkeling gezorgd. “We hebben kritisch naar onze missie, visie en kernwaarden gekeken en hoe we de prijs toekomstproof konden maken. Eén van de conclusies was dat we ook een jonger publiek moesten trekken. Steeds meer ondernemers zijn namelijk onder de 35, maar zijn toch ondervertegenwoordigd. Netwerkgorganisatie PRO77 benaderde ons met de mededeling dat wegens omstandigheden de interne draagkracht voor de organisatie van hun Young Professional Award was verdwenen. Deze prijs werd jaarlijks uitgereikt aan hoogopgeleiden die oorspronkelijk niet uit Venlo komen, maar wel in de gemeente wonen of werken. Daarop besloten we beide prijzen te laten fuseren. De Lodewijk van der Grintenprijs blijft de belangrijkste ondernemersprijs, met de nieuwe Talent Award als belangrijke toevoeging. Zo maken we de prijs interessant en toegankelijk voor een grotere doelgroep. De kandidaten voor de

Talent Award hoeven overigens niet per se ondernemer te zijn, belangrijker is dat ze opvallen in de regio en een inspiratiebron zijn voor andere jonge talenten om hun droom waar te maken. Tom van der Velden (Mocca Coffee Company), Hanneke Geurts (Sessiemakers) en Oscar Linders (Timing) voldoen aan al die eisen.”

LIVE EVENT

Dat er in 2022 een live uitreiking komt, staat voor het bestuur vast. “In 2021 overwogen we in eerste instantie om een livestream event te organiseren vanuit De Maaspoort in Venlo, maar al snel kwamen we tot de conclusie dat de genomineerden een podium verdienen en de kans om hun netwerk uit te breiden. Dat kun je niet waarborgen vanuit een lege theaterzaal. Daarom hebben we de uitreiking van de Lodewijk van der Grintenprijs en de Talent Award gepland voor dinsdag 19 april, in de hoop dat we tegen die tijd een mooi evenement kunnen laten plaatsvinden.”

www.lvdgprijs.nl

Peggy Leurs. Fotografie Egon Notermans, Studio Zebra





Fotografie Constance Jentjens

Arthur de Ruiter, algemeen directeur AMI BV

“BELONING VOOR GEZAMENLIJKE INSPANNINGEN”

AMI BV blinkt als Nederlandse fabrikant van aluminium bouwbeslag voor ramen en deuren al jaren uit in maatschappelijk verantwoord ondernemen. Algemeen directeur Arthur de Ruiter is persoonlijk verantwoordelijk voor het introduceren van het Cradle to Cradle-gedachtegoed binnen het bedrijf. “Als familiebedrijf heeft AMI altijd veel aandacht gehad voor duurzaam ondernemen. We zijn sinds 1997 elk jaar ISO-gecertificeerd en bovendien mvo-gecertificeerd sinds 2014. Dankzij de komst van de Floriade en de bouw van de Innovatoren kwam ik in aanraking met het concept Cradle to Cradle. De gemeente Venlo omarmde dit gedachtegoed en organiseerde onder andere in 2017 een groot driedaags internationaal congres. Ik wilde weten of er een markt voor producten met een certificering was en of AMI een product, een lijn of zelfs een compleet assortiment kon produceren. Een stagiair ging op onderzoek uit en binnen enkele maanden had 85% van onze producten een Cradle to Cradle-certificering niveau bronze. Daarmee hadden we als producent van bouwbeslag een primeur. Ondertussen is AMI doorgegroeid naar niveau silver.”

Ondernemen volgens het Cradle to Cradle-concept was uiteindelijk niet alleen goed voor de omgeving, maar ook voor de propositie van het bedrijf. “Je trekt de aandacht van belangrijke opdrachtgevers zoals gemeenten en de provincie. Het meest recente project waar we aan bij mochten dragen, is het gloednieuwe Van der Valk Hotel Venlo waarin diverse gecertificeerde producten zijn verwerkt. Naast dat het een echte eyecatcher is, is het ook een prachtig voorbeeld van een regionale samenwerking én hoe je handel in de regio houdt.”

AMI-FAMILIE

Duurzaam ondernemen komt ook op andere manieren tot uiting binnen het bedrijf. “We werken al acht jaar intensief samen met PSW (Pedagogisch Sociaal Werk) Venlo. Daarnaast doen elke donderdag een groep scholieren met een rugzakje hier werkervaring op. Net als de 75 mensen die wij vast in dienst hebben, zijn de mensen van PSW en de scholieren een enorme toegevoegde waarde voor ons bedrijf. Ze horen bij de AMI-familie. Ondertussen blijven we kijken naar nieuwe mogelijkheden om duurzaam te ondernemen. Zo heeft AMI heeft de GreenDeal ondertekend. Regenwater laten we terugvloeien naar de natuur in plaats van dit te lozen in het rioleringsstelsel. Ook nemen we deel aan de Taskforce Duurzame Bedrijventerreinen Venlo om te onderzoeken of we de restwarmte van buurman Aviko kunnen gebruiken in het productieproces.”

TROTS

Arthur is ontzettend trots op het feit dat hij is genomineerd voor de Lodewijk van der Grintenprijs. “Zeker als je bedenkt dat ik destijds voor de Meao zakte en na avondlessen alsnog mijn diploma heb gehaald. Na diverse banen bij de Westlandse plantenkwekerij, Top Lease en Intech EDM kwam ik als verkoper binnendienst bij AMI terecht. Het bedrijf groeide in de loop der jaren verder en dat bood kansen die ik met beide handen heb gegrepen. In combinatie met het volgen van diverse cursussen en trainingen, groeide ik uiteindelijk door naar de functie van algemeen directeur. Zo’n nominatie is een beloning voor de gezamenlijke inspanningen en dat deel je met veel trots met klanten en collega’s. Zelf volg ik de ondernemersprijs al jaren en een aantal winnaars en genomineerden ken ik persoonlijk.”

Ondanks zijn enthousiasme heeft Arthur toch één punt van kritiek met betrekking tot de prijs: “Er is in al die jaren nog nooit een vrouwelijke ondernemer voor de Lodewijk van der Grintenprijs genomineerd, al heeft de Talent Award daar gelukkig wel verandering in gebracht!”



Fotografie Constance Jentjens

Sebastiaan Sanders, directeur Leolux

“KRUISBESTUIVING VAN KENNIS EN DENKWIJZEN”

Sebastiaan Sanders is de derde generatie die bij het Venlose familiebedrijf Leolux aan het roer staat. Sinds de start van het bedrijf in 1934 worden er aan de Kazernestraat, en sinds de jaren '90 ook aan de Marinus Dammeweg, meubels geproduceerd. “Dat plaatst het in perspectief. Je bent weliswaar bezig met je eigen carrière, maar zonder de inspanningen van de eerste en tweede generatie had ik dit niet kunnen bereiken. En er komt ook een generatie na jou die het bedrijf zal voortzetten. Je hebt een gemeenschappelijke verantwoordelijkheid richting de fabriek en je collega's, maar ook de burens en de omgeving. Daarom zet ik me in voor een leefbare omgeving en werken we hard aan onze Groene Campus; een duurzame productielocatie waar alle bedrijfsonderdelen samenkomen. Ook investeren we bewust in de regio zelf, in het Limburgse Landschap, maar ook culturele doelen en sportclubs.”

DUURZAAM PRODUCEREN

Achter de deuren van Leolux zijn maar liefst 450 medewerkers actief met de productie van de diverse designmeubelmerken. Sebastiaan ziet erop toe dat dit duurzaam gebeurt. “Vanuit de gedachte dat je zuinig moet zijn op je bedrijf én je omgeving staat duurzaam produceren centraal. Dat betekent dat we verantwoord omgaan met grondstoffen en energieverbruik. We hebben geen onnodige voorraden en hebben alleen materiaal in huis dat daadwerkelijk tot een product leidt. We gaan ook pas aan de slag met produceren als er een bestelling is geplaatst. Zo houden we de afvalstroom minimaal. Dit staat haaks op het nog altijd gangbare business model uit de jaren negentig waarbij het produceren van volumes centraal staat. Het is totaal achterhaald, maar helaas worden er bijvoorbeeld in de mode-industrie nog steeds containers vol met kleding geproduceerd die ongedragen op de textielafvalberg terecht komen. Zo roekeloos met grondstoffen omgaan is in mijn ogen de grootste zonde die je kunt begaan.”

ONDERNEMENDE BEDRIJFSCULTUUR

Binnen Leolux heerst bovendien een ondernemende bedrijfscultuur die door Sebastiaan wordt gestimuleerd. “Werknemers krijgen alle ruimte om zelf een alternatieve oplossing te zoeken voor een probleem. Als het goed gaat, heb je een mooie oplossing en heeft de klant alsnog een product. Gaat het mis, dan is de leidinggevende verantwoordelijk. Laatst kwam een van mijn medewerkers met het idee om onze vrachtwagens op biobrandstof te laten rijden. Dat is duurder, maar uiteindelijk wel CO₂-neutraal. Als je als ondernemer laat zien dat je dit belangrijk vindt, dan komen de ideeën vanzelf.”

ERKENNING

Sebastiaan is net als de andere genomineerden trots dat hij kans maakt op de Lodewijk van der Grintenprijs. “Dat is zowel een erkenning voor mezelf, voor Leolux als voor de regio. Je komt onder andere onder de aandacht bij je toekomstige werknemers. Veel mensen denken namelijk dat alle meubels in China worden geproduceerd, maar niets is minder waar! Ook plaatst het de maakbedrijven in de regio in de spotlights.”

PODIUM

De organisatie achter de prijs verdient volgens Sebastiaan een groot compliment. “De organisatie pakt alles zeer professioneel aan en we krijgen veel begeleiding. Daar ben ik blij mee, want twee minuten pitchen op een podium is echt een uitdaging, al is het maar omdat je dat niet regelmatig doet. Verder geniet ik met volle teugen van het hele nominatieproces en heb ik heel leuk contact met de andere kandidaten. Je deelt ideeën met elkaar en dat levert een leuke kruisbestuiving van kennis en denkwijzen op. De nieuwe generatie ondernemers kijkt anders naar bepaalde zaken en heeft andere prioriteiten. Dat is leuk om te zien. Naast het podium dat ik nu zelf heb, vind ik het belangrijk dat ook deze generatie in een podium krijgt.”



Fotografie Constance Jentjens

Jeroen Rondeel, oprichter Blue Engineering

“STOFKAM DOOR JE MISSIE EN VISIE”

De drijvende kracht achter Blue Engineering is de voorliefde voor de natuur en techniek van Jeroen Rondeel. Het idee om natuur en techniek te combineren ontstond in 2011 door een uitspraak van Bob Ursem (onderzoeker en directeur van de botanische tuin van TU Delft, red.) “Hij zei dat technici vaker naar de natuur moeten kijken voor technische oplossingen”, blikt Jeroen terug. “Het besef dat ik als technici een bijdrage kan leveren aan een betere wereld, was de aanleiding om Blue Engineering op te richten.”

DUURZAAM TOEPASSEN VAN ENGINEERING

Met Blue Engineering wil Jeroen de vertaalslag maken van door mechanica, hydraulische en software geïnspireerde ideeën naar een eindproduct. Dat geldt zowel voor ‘normale’ en als duurzame toepassingen van engineering. “Neem bijvoorbeeld bliksem. Dit natuurfenomeen kan een waterdruppel een tijdelijke bacterie- en virusdodende werking geven die tien keer zo effectief is als chloor, terwijl de CO₂-voetafdruk tien keer zo klein is. Dit natuurfenomeen kunnen we in de vorm van blue plasma nabootsen en toepassen in een reinigingsmachine. Op termijn wordt het ook beschikbaar voor het reinigen van medische gereedschappen en voor reinigingsprocessen in de voedselindustrie. Door techniek in te zetten voor duurzaam ondernemen en dit soort stappen te zetten, wordt de leefbaarheid van onze aarde een stuk beter.”

Jeroen en zijn team kijken daarnaast hoe zij binnen het engineeringproces de specificaties zo kunnen opstellen dat ook het engineeringproces zelf en het materiaalgebruik wordt verduurzaamd. “Zelf noemen we dat ‘Design for sustainability’. We hebben zelfs twee trainers in huis die via het High Tech Institute in Eindhoven cursussen geven over dit onderwerp.”

B CORP-CERTIFICERING

Dat duurzaam ondernemen voor Jeroen een intrinsieke motivatie is, blijkt uit het feit dat Blue Engineering op dit moment druk bezig is met een B Corp-certificering. “Een bedrijf dat geen aandacht besteedt aan de maatschappelijke en sociale impact van diens activiteiten, gaat het uiteindelijk niet overleven. Die aandacht is echt nodig als je ziet hoe wij met de wereld omgaan. Het mooie van een B Corp-certificaat is dat alle aangesloten bedrijven ‘purpose driven’ zijn. Men kijkt samen hoe je de maatschappij kunt activeren en welke gestructureerde stappen je kunt zetten.”

HOLOCRATISCH BEDRIJF

Een belangrijk onderdeel van duurzaam ondernemen is hoe je als bedrijf met je medewerkers omgaat. Blue Engineering kenmerkt zich als een zogenoemd holocratisch bedrijf, waarbij zelfsturing centraal staat. “Controleren doet het management niet zelf, maar laten we juist aan anderen over. Die vrijheid geeft de werknemer een gevoel van verantwoordelijkheid en de kans om diens eigen talenten maximaal in te zetten. Een aanpassing doorvoeren mogen ze op eigen initiatief doen. Het oordeel of het ook slim is, wordt genomen op de betreffende afdeling zelf. De autoriteit en de beslissingsbevoegdheid ligt op de plek waar een logisch besluit genomen kan worden. Wel geldt de regel dat het bedrijf door de beslissingen geen stap achteruit mag doen en dat de continuïteit niet in gevaar mag worden gebracht.”

BOEGBEELD

Ook Jeroen is blij met de nominatie voor de Lodewijk van der Grintenprijs. “Zonder team ben ik niks, maar ik ben wel ontzettend trots dat mij de rol als boegbeeld is gegund. Zeker gezien de eerdere kandidaten en winnaars vind ik het een grote eer. Het is een prijs die er echt toe doet en ik vind het heel erg knap hoe de organisatie alles aanpakt. Als kandidaat word je bovendien gedwongen om zaken scherp te stellen door met de stofkam door je missie en visie te gaan. Dat houdt je scherp.”



VAN LOSSE ACTIES NAAR EEN HOLISTISCHE AANPAK

DUURZAAMHEID VRAAGT OM BREED PERSPECTIEF

Geen bedrijf kan het zich veroorloven om duurzaamheid te negeren. Toch is de Nederlandse economie allesbehalve duurzaam. De Nieuwe Economie Index en onderzoek van Rabo Research maken duidelijk dat nog veel werk aan de winkel is. Minder praten, meer poetsen. Bij de inspanningen is het zaak, prioriteiten en samenhang scherp in het oog te houden. Weloverwogen verduurzaming vereist een holistische benadering.

Gezien de aandacht voor het onderwerp zou je kunnen denken dat de Nederlandse economie in hoog tempo verduurzaamt. Om dat objectief te kunnen beoordelen, ontwikkelde MVO Nederland de Nieuwe Economie Index. Dit jaarlijkse onderzoek drukt in één cijfer uit hoe duurzaam ons bedrijfsleven is.

Voor de index wordt de ontwikkeling van zeven thema's onderzocht, van inclusief ondernemen en groene energie tot biodiversiteit. In 2020 vond de eerste meting plaats.

KLEIN STAPJES

Uit de meest recente Nieuwe Economie Index blijkt dat 15,4% van ons bedrijfsleven zich duurzaam mag noemen. Het percentage stijgt daarmee 1,3 procentpunt ten opzichte van 2021. De eerste meting in 2020 liet een score van 12,1% zien. Kleine stapjes dus. Bedenk daarbij dat de stijging van de index deels te danken is aan de lockdowns. Zo nam door het lagere benzineverbruik het aandeel hernieuwbare energie fors toe. De score op het thema circulaire economie stagneerde daarentegen met 12,0%. Al lijkt de perceptie soms anders, circulair is nog allesbehalve mainstream.

WETGEVING HELPT

MVO-directeur Maria van der Heijden is blij met de stappen maar vindt het tempo te laag, meldt zij bij het verschijnen van de recente Nieuwe Economie Index. "De verantwoordelijkheid daarvoor ligt allereerst bij bedrijven zelf. Ook wetgeving is essentieel om het speelveld gelijk te maken." Ze wijst op het vrouwenquotum dat bijdroeg aan de betere score op inclusiviteit. "Het is aan het fris aangetreden kabinet Rutte IV om lef te tonen en de ambitieuze plannen om te zetten in nog meer concrete wetgeving voor duurzame ondernemers."

NOG GEEN MAGER ZESJE

Ook RaboResearch bracht de status van de transitie naar de nieuwe economie in kaart. Daartoe zijn dezelfde thema's onderzocht als bij de Nieuwe Economie Index. In 2022 scoorden Nederlandse bedrijven volgens de bank met 5,8 een krappe voldoende. Dit cijfer is slechts marginaal beter dan 2021 (5,7). Maar 9% van de bedrijven haalt een 8 of hoger, terwijl ruim 40% een onvoldoende laat noteren.

ONDERZOEK NAAR SAMENHANG

Om inzicht te krijgen in de complexe samenhang tussen de duurzame ontwikkelingsdoelen van de Verenigde Naties vinden als onderdeel van de Nationale Wetenschapsagenda (NWA) momenteel drie onderzoeken plaats.

Elk project wordt uitgevoerd door een internationaal consortium waarin meerdere disciplines zijn verenigd.

TRIAS ENERGETICA

Minder praten, meer poetsen, is de terechte aansporing door Maria van der Heijden van MVO Nederland. Versnelling van verduurzaming is nodig. Dat moet wel doordacht gebeuren. Dus niet zomaar het dak volleggen met zonnepanelen – als de teruglevercongestie dat al toestaat. Maar eerst in kaart brengen welke maatregelen in welke volgorde de meeste zoden aan de dijk zetten.

Bij een gebouw volgt uit de trias energetica dat het beperken van de energievraag de eerste stap is, door goed te isoleren en installaties beter in te regelen. Want wat je niet verbruikt, hoef je ook niet duurzaam op te wekken. Een dergelijke logische volgorde zou bij duurzame inspanningen vanzelfsprekend moeten zijn. Analooq aan het gebouw: als je je niet hoeft te verplaatsen omdat een meeting via Teams plaatsvindt, is er ook geen auto nodig - of die nu fossiel of elektrisch wordt aangedreven.

KIJK NAAR DE KETEN

Bij verduurzaming is het ook zaak om over de grenzen van de eigen bedrijfsvoering te kijken. Denk bijvoorbeeld niet alleen na over energiebesparing bij het interne proces, maar ook over de herkomst van grondstoffen en materialen, en over mogelijk hergebruik van producten aan het einde van de levensduur. Door toeleveranciers en afnemers bij verduurzaming te betrekken, wordt de potentiële impact van een organisatie vele malen groter. Niet voor niets is bij de hogere niveaus van keurmerken als de CO₂-prestatieladder de impact op stakeholders een belangrijk criterium.

Vaak is gezamenlijk optrekken zelfs een voorwaarde om substantiële stappen te zetten bij verduurzaming en circulariteit. Samen experimenteren brengt iedereen

verder, terwijl de investeringen kunnen worden gedeeld. Ander positief effect: de onderlinge band tussen ketenpartners wordt versterkt.

POSITIEF EN NEGATIEF

Ook het verband tussen de gevolgen van maatregelen vraagt om een holistische benadering. Immers, een positief effect op één aspect kan negatieve consequenties hebben op andere gebieden. Online vergaderingen belasten het milieu minder. De interactie en het informele contact met collega's nemen echter af, waardoor de sociale samenhang en mentale gezondheid negatief beïnvloed worden. Of denk aan de stikstof- en klimaatdoelen die de bouw van nieuwe woningen beperken. Het tekort aan betaalbare huisvesting loopt zo verder op – met alle gevolgen van dien.

CHERRYPICKING

Deze verwevenheid speelt nadrukkelijk bij de Sustainable Development Goals (SDG's) van de Verenigde Naties: zeventien doelstellingen die de wereld tot een betere plek moeten maken. Steeds meer landen, overheden en organisaties committeren zich aan deze duurzame ontwikkelingsdoelen. De prioriteiten verschillen per land. Nederland scoort bijvoorbeeld hoog op economisch vlak, rechtsstaat en instituties. Bij klimaat en energie blijven we achter.

Ook hier bestaat het gevaar van cherrypicking: bij de focus op 'achterstandsthema's' het grote geheel uit het oog verliezen. Pogingen om vooruitgang te boeken bij een van de SDG's kunnen de scores op andere aspecten beïnvloeden.

TRADE-OFF MATRIX

Om de impact van een duurzame actie te beoordelen, moet die worden getoetst aan zoveel mogelijk andere aspecten. Waardevol hulpmiddel bij dergelijke complexe afwegingen is een zogenaamde *trade-off* matrix. Hiermee worden bij elke maatregel de consequenties op verschillende gebieden in kaart gebracht. Het instrument dwingt om impliciete keuzes expliciet te maken. Dit maakt een zorgvuldige afweging mogelijk die de basis vormt voor weloverwogen verduurzaming.



COOLOO EN LOOP EERSTE WINNAARS LIMBURGSE CIRCULAIRE INNOVATIE TOP 20

“CIRCULARITEIT THEMA IN LIMBURG”

Het bedrijf CooLoo uit Wanssum mag zich de eerste winnaar noemen van de Limburgse Circulaire Innovatie Top 20. De vakjury koos de inzending uit een shortlist van vijf finalisten die tijdens een online bijeenkomst live hun circulaire innovatie pitchten. De publieksprijs ging naar Loop uit Venlo.

De Limburgse Circulaire Innovatie Top 20 is een initiatief van de Limburgse Werkgevers Vereniging LWV. “We zijn niet de eerste in Nederland”, zegt Sonja Demandt, expertisemanager Duurzaamheid & Innovatie bij de LWV. “Onder andere Brabant en Gelderland gingen ons voor en reikten vorig jaar al de awards uit voor de beste ideeën op het gebied van circulariteit. Een mooi initiatief waarbij we graag aanhaken.”

“Als één provincie baanbrekend is op het gebied van circulariteit, dan is het Limburg wel. Kijk alleen maar naar de concrete plannen om bij industriehub Chemelot en de Brightlands Chemelot Campus in Geleen de eerste Circular Hub van Europa te realiseren. Een plek waar afval de basis vormt voor nieuwe materialen en producten. Een magneet voor bedrijven en startups in de circulariteit. Het organiseren van een wedstrijd met awards jaagt de ontwikkelingen verder aan.”

KANDIDATEN

Het lukte Sonja Demandt afgelopen zomer om de Rabobank en de Provincie Limburg als sponsors binnen te halen, waarna in augustus de werving van start ging. “Vrij laat inderdaad, maar we hoefden gelukkig niet zelf een website te bouwen en we konden ook profiteren van de ervaringen in Brabant en Gelderland. Via onze eigen kanalen op social media en het LWV-netwerk hebben we voldoende kandidaten gevonden om een top 20 samen te stellen. We waren zelfs aangenaam verrast. Circulariteit is absoluut een thema in Limburg. Heel veel ondernemers van noord tot zuid zijn ermee bezig en hebben ideeën voor tweede en derde levens van materialen en producten, de basis van de circulaire gedachte.”

JURYVOORZITTER

Namens de Rabobank stapte Hans der Kinderen in, namens de provincie opgavecoördinator circulaire economie Harma Albering, namens Universiteit Maastricht Nancy Bocken en namens de LWV Gé Moonen. Voorzitter is Lia Voermans, directeur

Innovatie van de Brightlands Chemelot Campus in Geleen. “Ik heb natuurlijk meteen ja gezegd toen ik gevraagd werd. De circulaire transitie concretiseren we met de inrichting van Brightlands Circular Space; een plek van vijf hectare waar diverse stakeholders samenwerken aan het opschalen van circulaire innovaties. Een circulaire top samenstellen, gekoppeld aan prijzen, is een goede manier om de ontwikkelingen verder te stimuleren. En dat moet ook, we hebben haast. Duurzaamheid en circulariteit is niet meer vrijblijvend.”

BEWIJS

De eerste Limburgse awards werden op 11 februari uitgereikt, in de landelijke Week van de Circulariteit. De winnaar ontving €3.000, de publieksprijs was €1.000 waard. Te besteden naar eigen inzicht, maar het liefst in de eigen innovatie. “Vanwege corona moesten we het event online doen”, zegt Lia Voermans. “Hopelijk is dat volgend jaar anders. We willen ook bedrijven en organisaties verbinden, ze kennis laten uitwisselen en van elkaar leren. Een bijeenkomst op locatie was daarom beter geweest. Anderzijds, er gebeurt heel veel. Partijen zoeken elkaar op, juist om ideeën te toetsen en inspiratie op te doen. De inzendingen voor de eerste sessie vormden het bewijs. Heel divers, grote en kleine bedrijven uit de hele provincie uit veel verschillende sectoren. Echt top.”

INTERNATIONAAL

Dit jaar stellen vijf provincies een Circulaire Top 20 samen. Naar verwachting worden dat er komend jaar weer méér. “Zeker”, aldus Sonja Demandt. “Ik hoop dat op korte termijn alle provincies meedoen, dan heb je het meteen over zo’n 250 genomineerde bedrijven. Die later weer kunnen strijden voor de landelijke awards. Circulariteit vergt een landelijke en zelfs internationale benadering, iets wat we in de grensstreek al meer en meer zien.”

Kijk voor meer informatie op limburgsecircularreinnovatietop20.nl en op www.lwv.nl/expertisecentra/duurzaamheid-innovatie.



FRANK NIESSEN OVER DE BIJZONDERE POSITIE VAN PROFCORE

“WIJ ZIJN TOONAANGEVEND IN DETACHERING EN OUTSOURCING”

Frank Niessen wil over één ding duidelijk zijn. “ProfCore is een specialist in outsourcing en detachering. Dat laatste wordt wel eens verward met uitzenden. Onze ruim 550 medewerkers zijn vrijwel allemaal bij ons in vaste dienst. Zo bieden wij ze niet alleen inkomenszekerheid, we investeren ook via een langetermijnstrategie in hun opleiding en ontwikkeling.”

ProfCore is al meer dan 35 jaar toonaangevend als personele dienstverlener voor de procesindustrie en logistiek. De oorsprong van het bedrijf ligt in Geleen, niet verwonderlijk want de eerste klant was afkomstig van het Chemelot terrein. Giel Braun sr, eigenaar van familiebedrijf Koobra Invest, nam het bedrijf ProfCore in 2006 over. De eigenaar geloofde in het concept van ProfCore: medewerkers die je via een vast contract voor langere tijd aan je bindt. Dan heeft het namelijk zin om te investeren in hun persoonlijke ontwikkeling, vitaliteit en duurzame inzetbaarheid. Dan krijg je ook klanten die bereid zijn om langjarige contracten af te sluiten. Die klanten zijn actief in de procesindustrie (maak, food, feed, chemie) en logistiek. Gedurende de jaren breidde ProfCore het werkgebied uit en ging het verder de provincie in, dat werkte. En nog steeds gaat ProfCore nieuwe samenwerkingen aan. Naast vestigingen in Geleen heeft ProfCore een vestiging in Weert en Venlo. Frank Niessen is er Operationeel Manager.

OUTSOURCING EN DETACHERING

ProfCore houdt zich uitsluitend bezig met outsourcing en detachering. Frank Niessen: "Bij outsourcing nemen we complete processen bij de klant over, denk aan logistieke of productieprocessen, zoals bijvoorbeeld een verpakkingsafdeling. Wel noodzakelijke werkzaamheden, maar geen corebusiness voor de klant. Zo voert ProfCore voor SABIC in Geleen zelfstandig en in eigen beheer de volledige logistieke activiteiten uit in het warehouse. Inclusief de volledige opbouw, implementatie en bemanning van de opzaklijnen én de open overslag van bulkgoederen. Dagelijks werken hier zo'n 65 man. In deze samenwerking investeren we zelfs in een nieuwe productielijn. Tevens is in het contract het onderhoud aan machines opgenomen en dat wordt dan weer uitgevoerd door een zusterbedrijf. Het spreekt vanzelf dat je het dan over langjarige contracten hebt."

"PROFCORE TELT MEER DAN 550 VASTE MEDEWERKERS, DIE FLEXIBEL INZETBAAR ZIJN IN DE PROCESINDUSTRIE EN LOGISTIEK."

Detachering is een heel ander verhaal, aldus Frank. "Continuïteit en flexibiliteit zijn cruciale factoren in de procesindustrie. De productie moet altijd doorgaan en kunnen meebewegen met de vraag van de markt. Daarvoor detacheren wij mensen. Het gaat daarbij meestal om een of meerdere processpecialisten die voor korte of langere tijd bij een opdrachtgever gaan werken. Omdat ze ervaren zijn, hebben ze minder

inwerktijd nodig. Ze worden bijvoorbeeld ingeschakeld om productiepieken op te vangen of om langdurig zieken te vervangen. Soms zijn de opdrachten heel specifiek, denk aan HR-vraagstukken gericht op instroom. Met de detachering van onze proces-specialisten geven wij een passend antwoord op capaciteits-, flexibilitateits- én opleidingsvraagstukken."

AANDACHT

Iemand vast in dienst nemen levert een andere verantwoordelijkheid op. "Onze mensen zijn specialisten, die breed inzetbaar zijn in meerdere bedrijven en bedrijfstakken. Daarvoor zijn ze opgeleid. Binnen ProfCore zijn onze medewerkers ons kapitaal. Daarom besteden we er veel aandacht aan, want aandacht en zorg zijn cruciaal. Onze projectmanagers staan wettelijk in nauw contact met onze mensen. Gewoon vragen hoe het gaat, controleren hoe iemand in zijn vel zit, of er ergens problemen zijn, ook in privé-situaties. Waar we kunnen helpen, zullen we dat doen. Familie is voor ons belangrijk. Als de personeelsvereniging een activiteit organiseert, wordt het hele gezin van een medewerker uitgenodigd. Ook houdt de projectmanager in samenwerking met mensen van HR de ontwikkeling van onze mensen in de gaten. Hoe presteert iemand, is hij of zij toe aan een volgende stap? Zo zetten wij de mens altijd centraal, een waarde die ik meegekregen heb toen ik binnenstapte bij ProfCore en tot op de dag van vandaag nog steeds zo voel en uitdraag."

ARBEIDSMARKT

We hebben momenteel te maken met een totaal overspannen arbeidsmarkt, technische mensen zijn schaars. Dat lijkt zich slecht te verhouden met de groeiambitie van ProfCore. "Onze recruiters zijn er dagelijks mee bezig en tot nu toe gaat het goed, onze groeiambitie blijft overeind. Dat heeft er ook mee te maken dat Nederland veel mensen telt die met minimale zekerheden en perspectief voor uitzenders werken. Als werkgever bieden we betere condities en arbeidsvoorwaarden, zekerheid en ontwikkelingskansen. En ook onervaren mensen kunnen bij ons aan de slag, ze doen al werkend ervaring op, volgen desgewenst opleidingen en ontwikkelen zich zo tot specialisten. Er is dus nog een wereld te winnen." Frank Niessen wijst op nog een traject waardoor nieuwe mensen zich aanmelden. "Via onze vaste medewerkers. Die praten met anderen over hun positieve ervaringen en zo groeien wij. Zij zijn onze ambassadeurs."

VISIE

Alles binnen ProfCore is gericht op de lange termijn en op de waarde van goede relaties. "Kijk naar onze opdrachtgevers, we zijn voor sommige bedrijven al tientallen jaren hun vaste aanspreekpunt



"WIJ BIEDEN MEDEWERKERS UITSTEKENDE ARBEIDS-VOORWAARDEN, INKOMENSZEKERHEID EN ONTWIKKELINGS-KANSEN."

35

voor specialistische personele diensten. We hebben hun vertrouwen verdiend. Wat voor onze opdrachtgevers geldt, geldt ook voor medewerkers, sommigen zijn al tientallen jaren in dienst. We hebben onze naam als betrouwbare partner altijd zorgvuldig opgebouwd en gekoesterd. In onze strategie hanteren wij drie pijlers: value 4 people (meest tevreden medewerkers), winning with customers (overtreffen van verwachtingen) en making the future work (veranderingen voorblijven). Dat is de kern van onze organisatie, daar zijn we dagelijks mee bezig." En business unit noord? Frank Niessen lacht: "Ik wil ervoor zorgen dat we de mooiste en grootste business unit van ProfCore worden. De potentie is er, we zitten midden in een mooie groeiregio, dus dat komt goed."

www.profcare.nl

HOLLA LEGAL & TAX IS OP WEG NAAR DE NEDERLANDSE TOP, MAAR BLIJFT ZICHZELF

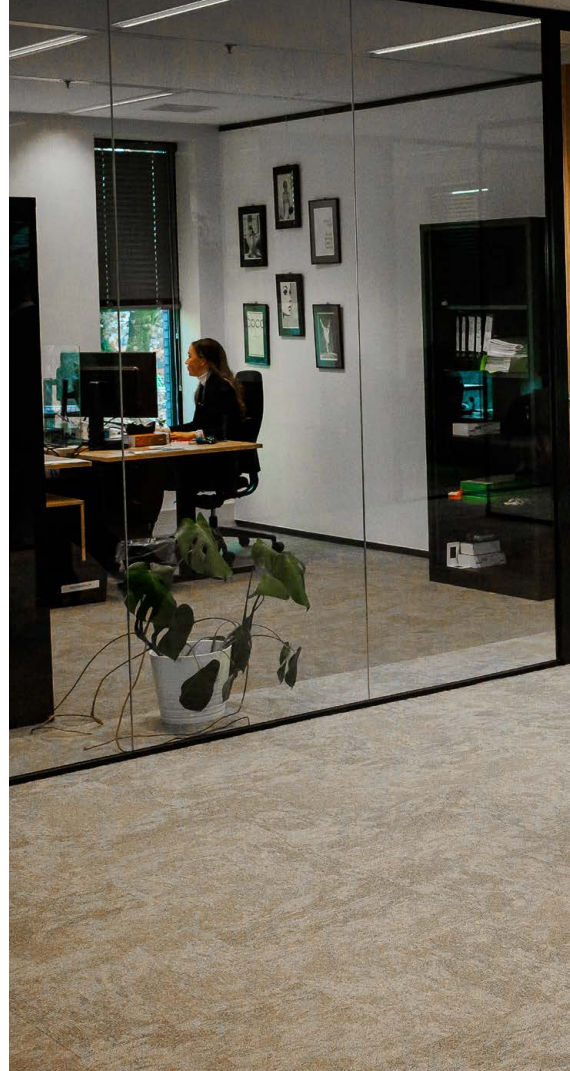
Holla legal & tax groeide hard de afgelopen jaren, niet in de laatste plaats omdat de overnamemarkt in de lift zit. Het fullservice advocatenkantoor behaalde er zelfs een plek mee in de top 25 advocatenkantoren in Nederland. Dat betekent niet dat de nadruk op toegankelijkheid en het delen van het netwerk verandert. Holla blijft uitgaan van haar eigen kracht.

Wie in Eindhoven bij Holla legal & tax binnenkomt, loopt in de centrale hal meteen tegen een tafel aan die oogt als een bar. "Ja, zo zou je het inderdaad kunnen zien. Dat past ook uitstekend bij de informele sfeer van Holla. We zijn van oorsprong een Brabantse organisatie, bourgondisch en toegankelijk. Het is nu rustig in onze kantoren in Eindhoven, Den Bosch en Utrecht, maar daar komt binnenkort gelukkig weer verandering in. Mooi om iedereen terug te zien keren en dat teams weer een fles champagne kunnen opentrekken als er een deal gesloten is."

Aan het woord is Remie Huijs, partner bij Holla legal & tax en gespecialiseerd in fusies en overnames. Hij is blij dat zijn team straks weer fysiek met cliënten om de tafel kan. "Vertrouwen bouw je sneller op als je iemand fysiek kunt ontmoeten. Veel overleg kan weliswaar online en het gemak waarmee je internationale afspraken maakt, is zeker een eyeopener. Maar we willen onze cliënten graag weer persoonlijk ontmoeten."

RECORDAANTAL FUSIES EN OVERNAMES

Holla behoort inmiddels tot de top 25 advocatenkantoren van Nederland met ruim 125 medewerkers die werken in Utrecht, Den Bosch en Eindhoven. Holla levert juridisch en fiscaal advies aan (internationale) klanten in het midden- en grootzakelijk segment en (semi) publieke instellingen. Het jaar 2021 was een recordjaar op het gebied van fusies en overnames. Niet alleen in absolute aantallen overnamedeals, maar ook op het gebied van de waarde van de transacties. De overnamemarkt maakt een stormachtige groei door, beaamt Huijs: "De rente is historisch laag, waardoor er veel geld in de markt beschikbaar is. Beleggers en investeerders zoeken dus actief naar manieren om hun geld te laten renderen. Dat biedt kansen voor ondernemingen die openstaan voor een overname of naar een fusiepartner zoeken."





De afgelopen twee jaar was er weliswaar een mondiale crisis door corona, maar een groot aantal bedrijfstakken heeft daar helemaal geen last van gehad. Sterker nog, voor sommige diensten is de markt alleen maar aantrekkelijker geworden. Voor IT-bedrijven bijvoorbeeld. Huijs: "IT is booming. De vraag naar slimme oplossingen wordt alleen maar groter, dus er is veel bereidheid om daarin te investeren."

GROEIENDE BEHOEFTE AAN ONDERSTEUNING

Holla is in de afgelopen jaren stevig gegroeid. Er zijn maar liefst dertig advocaten bijgekomen. Naast de groei van de overnamemarkt, zijn er twee trends die een belangrijke rol spelen. Huijs legt uit: "De samenleving juridiseert. Steeds meer zaken worden in wetteksten vastgelegd. Wij merken daarvan dat er bij onze cliëntèle een groeiende behoefte is aan ondersteuning. Bovendien vervagen grenzen, waardoor er in veel overeenkom-

sten een internationale component opduikt. Daardoor wordt kennis van buitenlandse regels steeds belangrijker. Daar komt ook nog bij dat veel documenten in het Engels worden opgesteld."

Holla investeert om die reden al jaren in een internationaal netwerk. "Door een strategische alliantie met het Britse TLL en het Belgische GJSJ advocaten kunnen we onze klanten naadloos grensoverschrijdende dienstverlening bieden."

Zo stond Holla OTTO Holding bij in de overname van het zorguitzendbureau Back To Care, waarmee OTTO haar strategische ambitie versnelt om internationaal zorgpersoneel in te zetten om de tekorten in de zorg op te lossen. Dat klinkt als een lokale deal, maar aangezien OTTO inmiddels deel uitmaakt van een Japans moederbedrijf, speelde er meer dan de Nederlandse wetgeving. "Mede dankzij ons netwerk konden we die overname volledig faciliteren", aldus Huijs.

NETWERK DELEN

Holla mag de wind dan wel stevig in de rug hebben, de cultuur verandert niet. Huijs: "Wij zijn mensen die lokaal geworteld zijn, doe maar normaal dan doe je gek genoeg. Gezellig informeel, maar serieus voor de cliënt aan het werk. Tegelijk zien we wat er speelt in de wereld, ook op maatschappelijk vlak en hoe dat invloed kan hebben op de organisaties van onze cliënten. We combineren aandacht voor de lokale sfeer met onze expertise en internationale netwerk."

THUIS TUSSEN DE STARTUPS IN UTRECHT

De nieuwste vestiging van Holla heeft een onderkomen in Creative Valley in Utrecht. Het is een ontmoetingsplaats van startups, waar Hester Derkx, advocaat Ondernemingsrecht en onderdeel van het team van Huijs, zich uitstekend thuis voelt. Derkx: "We groeien mee met alle startups en gaan mee in de dynamiek. De informele sfeer past bovendien goed bij ons. De startups weten ons daardoor ook goed te vinden. Vorig jaar hebben we bijvoorbeeld de meerderheidsaandeelhouders van FinTech startup 'Spense' bijgestaan dat werd overgenomen door Blue10. Dat was natuurlijk een geweldige deal voor een startup en voor ons een hele mooie overeenkomst om te faciliteren. Bij een startup is er minder gedocumenteerd, dat werkt wel heel anders dan bij een onderneming die al jaren draait."

LADIES IN LEGAL

Ladies in Legal, het mede door Derkx opgerichte netwerk van vrouwelijke juristen is ook een uitstekend voorbeeld van de manier waarop Holla inzet op het delen van netwerken. Derkx: "Bedrijfsjuristen hebben in hun eigen organisatie vaak weinig sparringpartners. Bovendien is de top van het bedrijfsleven nog steeds een mannenbolwerk. We hebben Ladies in Legal opgericht om verbinding te maken en vrouwelijke juristen met elkaar te laten sparren. Het is illustratief voor de wijze waarop Holla werkt en dat wordt gewaardeerd door onze cliënten en partners."

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.



DOORDRINGEN TOT DE KERN VAN DE DEAL

Remie Huijs is naast zijn werk als partner bij Holla gastdocent aan verschillende opleidingsinstellingen en leidt daarmee advocaten op. Hij merkt dat veel juristen zich focussen op de verkeerde zaken. "Advocaten zijn getraind om zich te richten op het beperken van risico's. Maar als je niet snapt wat de essentie is van een deal en ook niet thuis bent in de financiële aspecten daarvan, dan ben je bezig met de verkeerde dingen. Advocaten moeten snappen dat juridische zaken belangrijk zijn, maar tegelijkertijd ook hoe een verkoopprijs tot stand komt." Hij legt het zijn studenten uit door ze te vragen of een ondernemer na een deal te hebben gesloten 's avonds aan zijn of haar partner een dikke ordner laat zien met juridische documenten of gewoon de overeengekomen prijs noemt. Derkx vult aan: "Een juridisch contract is noodzakelijk, maar niet de deal zelf."

FUSIES EN RUZIES

Alles staat dus in dienst van het sluiten van de overeenkomst. Daarbij spelen soms ook andere zaken dan zakelijke belangen een rol. Derkx geeft aan dat Holla steeds vaker ingeschakeld wordt om onenigheid aan de voorkant glad te strijken. "Wij werken zeer oplossingsgericht, dus als we proble-

"EÉN OP DE DRIE HUWELIJKEN STRANDT. HET ZOU ME NIET VERBAZEN ALS DAT OOK VOOR ZAKELIJKE PARTNERSHIPS GELDT. OOK DAN IS HET DE VRAAG HOE JE OP EEN NETTE MANIER MET ELKAAR VERDER KUNT."

men zien, dan dan lossen we die op. Anders kan een overnameproces niet van start. Dat kan betekenen dat we wel eens binnen een bedrijf overeenstemming over doelstellingen moeten bereiken." Huijs maakt graag de vergelijking met persoonlijke relaties: "Eén op de drie huwelijken strandt. Het zou me niet verbazen als dat ook voor zakelijke partnerships geldt. Ook dan is de vraag hoe je op een nette manier met elkaar verder kunt."



ERVARING EN FOCUS ZIJN ONMISBAAR

Ervaring en focus zijn onmisbaar om snel door te dringen tot de kern van een overnamevraagstuk, denken beide advocaten. "Het tempo ligt hoog in overnameprocessen, zeker in de afrondende fase. Dan kun je je het niet permitteren om dan nog eens rustig te reflecteren", aldus Huijs. "Alleen als je meteen herkent wat echt relevant is, ben je van toegevoegde waarde. Dat kan alleen als je er dagelijks mee bezig bent en werkt met een team specialisten. Zoals ons team bij Holla legal & tax."

www.holla.nl

Het nieuwe pand krijgt een industriële uitstraling.



SPRINTWERKT CONTINUEERT GROEI

“WIJ WORDEN HÉT UITZENDBUREAU VAN MIDDEN-NEDERLAND”

Nederland heeft een slechte naam als het gaat om de omgang met arbeidsmigranten. Zij maken lange werkdagen, doen het zware werk, hebben slechte huisvesting en krijgen niet genoeg loon. Het zijn deze misstanden die steeds de media halen. Dat het ook anders kan bewijst SprintWerk uit Dodewaard, waar waardering de maatstaf is.

SprintWerk, dat sinds 2008 actief is, zendt dagelijks gemotiveerde arbeidsmigranten uit in de foodsector, productie, logistiek, horeca, transport en de land- en glastuinbouw. Het ABU-lidmaatschap, het SNF-keurmerk en de NEN-4400-1 certificering bewijzen dat deze uitzendorganisatie de zaken meer dan op orde heeft. Nog belangrijker vindt Kumar Spaans, operationeel directeur bij SprintWerk, hoe dit in de praktijk uitgevoerd wordt. “Dat je arbeidsmigranten die huis en haard verlaten een warm welkom moet heten, staat voor ons buiten kijf. Dit begint al bij de werving en selectie in de landen waar kantoren van SprintWerk gehuisvest zijn.”

EIGEN LEVEN OPBOUWEN

Momenteel heeft SprintWerk eigen kantoren in Polen, Kroatië, Slowakije, Tsjechië, Slovenië en Portugal. “Daarnaast zijn we aan het oriënteren in Spanje om daar een kantoor te openen”, vertelt Wilfred Brens, eigenaar van SprintWerk. “Nederland wordt steeds minder populair voor arbeidsmigranten. Landen als Engeland, Duitsland en de Scandinavië hebben de voorkeur. En dat terwijl we ze hard nodig hebben, onder andere door de vergrijzing in Nederland. Wij wachten niet af, maar houden juist onze ogen open voor andere landen waar we kunnen recruieten. Onze recruiters in het buitenland werven op dezelfde



manier als wij in Nederland doen. Wij vinden goede begeleiding en informatievoorziening ontzettend belangrijk. Evenals een respectvolle behandeling. Eenmaal in Nederland helpen wij hen een eigen leven op te bouwen, zonder van ons afhankelijk te zijn. Dit gaat veel verder dan het helpen met inschrijven bij de gemeente. We begeleiden hen bijvoorbeeld met het zoeken naar een sportclub in de buurt en/of gaan op zoek naar een geloofsgemeenschap als daar behoefte aan is."

HUISVESTING

Sinds de oprichting in 2008 houdt SprintWerk zich al bezig met goede en veilige huisvesting voor hun uitzendkrachten. Emile Roemer bezocht een tijdje terug als voorzitter van het Aanjaagteam Bescherming Arbeidsmigranten woonlocaties in Neder-Betuwe, onder andere met arbeidsmigranten van SprintWerk. Hij typeerde het als de beoogde maatstaf. "Belangrijk vinden wij het dat mensen een eigen kamer hebben en dat er voorzieningen

zijn zoals bijvoorbeeld internet en een fitnessruimte", licht Brens toe. "Momenteel zijn we drie nieuwe woonlocaties aan het ontwikkelen. Deze huisvesting heeft het elan van een hotel. Ieder heeft een eigen kamer met een eigen keuken. Ook hier vind je een fitnessruimte. We werken met externe facilitaire managers, zodat er geen belangenverstrengeling komt. Wij willen in de markt niet te boek staan als een uitzender die de dingen slecht regelt. Bovendien zien we graag dat onze arbeidsmigranten zo lang mogelijk bij ons blijven. Dat betekent simpelweg dat je goed voor ze moet zorgen."

INVESTEREN

Volgens Spaans is het team van SprintWerk van binnenuit gemotiveerd om continu in het bedrijf en de mensen te investeren. "Zo maken wij het verschil", verklaart Spaans. "Dat begint met letterlijk 24/7 bereikbaar zijn voor relaties en medewerkers." "Werkgevers die volledig ontzorgd willen worden, bieden wij bovendien inhouse constructies aan. Hier hebben wij al geruime tijd ervaring mee", vult Brens aan. "Samen gaan we voor de beste resultaten en optimaliseren we de HR-processen. We zien onszelf dan ook niet als leverancier van de klant, maar als partner. Wanneer een klant kosten kan besparen, kijken wij altijd naar de lange termijn. Wat kan efficiënter in het proces?" SprintWerk geeft wekelijks de KPI's vrij en bespreekt deze met de klant. Brens verduidelijkt: "Hierdoor weten we precies waar de kosten heen gaan en hoe we op tijd bij kunnen sturen. Alles is bij ons heel transparant. Wij zijn bezig met het ontwikkelen van een app voor onze uitzendkrachten waarin allerlei informatie staat; het arbeidscontract, de loonstroken enzovoort. Bovendien kan onze klant hier ook in meekijken. Wij willen de klant volledig ontzorgen."

LANDELIJKE SPELER

De volgende stap die SprintWerk gaat maken, is doorgroeien naar de positie van landelijke speler. Spaans: "Momenteel opereren we met name in Midden- en Zuid-Nederland. We zoeken dan ook naar uitzendorganisaties die aansluiten op ons werkgebied. Essentieel voor ons is dat ze op dezelfde manier als wij werken en dezelfde maatstaf hanteren. Deze overnames zullen ons naar een volgend niveau brengen. Wij worden hét uitzendbureau van Midden-Nederland." Een van de eerste stappen om de groeiambitie kracht bij te zetten, is de

uitbreiding van het kantoor in Dodewaard. "Binnenkort wordt er gestart met een rigoureuze verbouwing", aldus Brens. "Momenteel telt ons pand 350 m2, dit gaat naar 700 m2. Het kantoor wordt helemaal van deze tijd met onder andere zit-stabureaus en een fitnessruimte. In maart 2022 verwachten we dat we operationeel zijn vanuit het vernieuwde pand."

"WANNEER EEN KLANT KOSTEN KAN BESPAREN, KIJKEN WIJ ALTIJD NAAR DE LANGE TERMIJN."

WAGENPARK

Ook het wagenpark van SprintWerk wordt flink uitgebreid. "Doordat wij het wagenpark in eigen beheer hebben, zijn we flexibel en is het woon- werkvervoer voor de medewerkers perfect geregeld", vertelt Spaans enthousiast. "Begin dit jaar wordt ons wagenpark uitgebreid met vijftig auto's. In het kader van duurzaamheid zijn er echter ook nog steeds veel medewerkers die op de fiets gaan. Zo'n zeventig procent van onze uitzendkrachten gaat met de fiets naar het werk. Dat is niet alleen goed voor het milieu, maar ook voor de gezondheid."

KORTE LIJNEN

Ondanks de groei die SprintWerk heeft ingezet, verwacht Brens dat de lijnen kort blijven. "Onze organisatie is plat en we gaan informeel met elkaar om. Wij zijn net één grote familie en bijna iedereen werkt hier al heel lang. Energie halen we uit elkaar en uit de groei die we doormaken. Wij zijn nog zo nauw betrokken bij het proces, dat is bij veel uitzenders niet. Wij hechten veel waarde aan het contact met de klant, daarom houden wij ook altijd een vinger aan de pols. Tegelijkertijd heeft iedereen bij ons een groot verantwoordelijkheidsgevoel en zijn we resultaatgericht. Een perfecte mix voor maximale klantgerichtheid."

Dat het SprintWerk voor de wind gaat, is volgens Brens geen aanleiding om tevreden achterover te gaan leunen. "Je hebt altijd een keuze: je kunt denken dat het goed is zoals het is, of je kunt weer op zoek gaan naar een nieuwe uitdaging en hierin investeren. Wij kiezen voor dat laatste."

www.sprintwerkt.nl



Wilfred Brens (boven) en Kumar Spaans gaan voor de beste resultaten.

Fotografie: Raphaël Drent



SIGNALLEN VAAK LASTIG TE DUIDEN

MENTALE GEZONDHEID ONDER DRUK

Corona heeft bij veel mensen ook geestelijk impact. Dat het hoogtepunt van de uitbraak voorbij lijkt, wil zeker niet zeggen dat deze gevolgen voorbij zijn. In combinatie met een forse werkdruk en de nog altijd onzekere situatie kan psychische kwetsbaarheid ertoe leiden dat medewerkers uitvallen - soms voor langere tijd. Werkgevers moeten alert zijn.



Corona zorgde begin 2022 voor een oplopend ziekteverzuim. Volgens cijfers van arbodienstverleners Arbo-ned en HumanCapitalCare steeg het gemiddelde verzuimpercentage van 4,8% in december naar 5% in januari. Meer dan de helft van de meldingen was corona-gerelateerd. Bijna driekwart van de zieke medewerkers was na twee weken hersteld, dankzij de mildere Omikronvariant. In november was de Deltavariant nog dominant; toen kon maar 57% na twee weken weer aan de slag.

HOGER DAN OOI

Naast door besmetting en ziekte raakt corona het welbevinden van mensen ook op andere manieren. Het CBS onderzoekt al sinds 2001 onze mentale gezondheid. Het percentage personen dat last heeft van psychische klachten was bij de meest recente peiling hoger dan ooit. Al werd het onderzoek

in september 2021 gepubliceerd, de situatie zal niet verbeterd zijn gezien de daaropvolgende lockdowns.

EEN SUBSTANTIEEL DEEL VAN DE MEDEWERKERS VOELT ZICH PSYCHISCH ONGEZOND.

SOMBER EN NIET GELUKKIG

Uit het CBS-onderzoek blijkt dat 15% van de Nederlanders boven de 12 jaar in de eerste helft van 2021 last had van psychische klachten. Jongvolwassenen (18 tot 25 jaar) voelden zich het vaakst psychisch ongezond. Meer dan andere leeftijdsgroepen gaven zij aan onrustig, somber en niet gelukkig te zijn. Vier op de tien heeft hier meer last van sinds de coronacrisis.

In deze groep zitten niet alleen scholieren en studenten, maar ook veel werkenden. En de geestelijke impact van corona raakt zeker niet alleen jongvolwassenen. In meer of mindere mate ondervinden bijna alle mensen mentale gevolgen van de beperkte sociale interactie en het gebrek aan face-to-facecontact met collega's.

MEER WERKDRUK

Nu corona over het hoogtepunt heen lijkt, zal het directe verzuim als gevolg van besmettingen waarschijnlijk langzamerhand afnemen. Dat werksituaties weer een meer normaal karakter krijgen, wil echter niet zeggen dat de mentale toestand van medewerkers op slag verbetert. Het zoeken naar een nieuwe balans tussen werken thuis en op kantoor kan stress geven. Verder zorgen de hoge verzuimcijfers voor meer werkdruk bij gezonde werkne-

mers. En die werkdruk was al hoog door de krapte op de arbeidsmarkt.

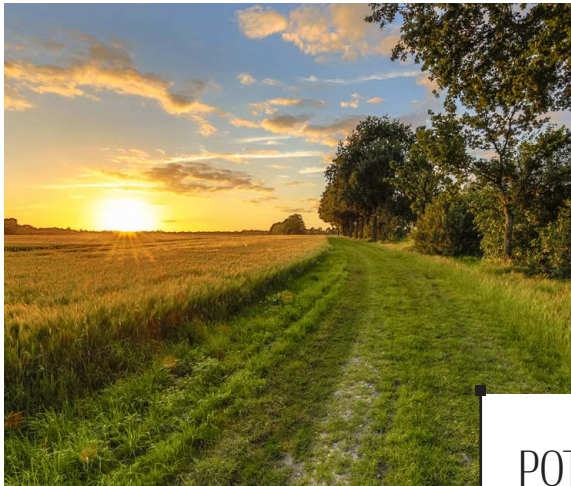
IN DE OGEN KIJKEN

Trek je de uitkomsten van het CBS-onderzoek door naar het heden dan voelt een substantieel deel van alle medewerkers zich psychisch ongezond. Zij lopen een groter risico overspannen te raken of wellicht zelfs in een burn-out terecht te komen. Met alle gevolgen van dien.

Voorkomen is ook hierbij veel beter dan genezen. Dat begint bij inzicht. Voor werkgevers is het zaak, de komende periode de vinger nauwgezet aan de pols te houden. Afnemende prestaties en toenemend verzuim zijn onmiskenbare tekenen. Maar iemand in de ogen kijken en non-verbale signalen duiden, kan in een hybride werkomgeving lastig zijn.

SPIEGEL VOORHOUDEN

Het causale verband tussen lichamelijke klachten als slapeloosheid of aanhoudende hoofdpijn en dreigende overspannenheid wordt door lang niet iedereen gelegd. Daarom is het zaak dat leidinggevend en collega's af en toe doorvragen naar iemands gezondheid en welbevinden. Ook kan het goed zijn om regelmatig een korte mailenquête te houden over de lichamelijke en mentale gesteldheid van medewerkers. Via eenduidige symbolen – bijvoorbeeld groene, gele en rode smileys – kan een aantal parameters in kaart worden gebracht. Ook de ontwikkeling hiervan in de tijd geeft inzicht in iemands situatie. Deelname kan uiteraard niet verplicht zijn. Maar ook al stuurt een medewerker de enquête niet in, de vragen houden iemand wel een spiegel voor. Dat kan net het duwtje zijn dat nodig is om ondersteuning te zoeken. Komt er zo'n hulpvraag, dan moeten werkgevers daarop voorbereid zijn.



KLEINE GEMEENTEN TREKKEN OP BINNEN NIEUW PLATFORM K80

Op vrijdag 25 februari lanceerden acht gemeenten, waaronder Beesel en Nederweert, een nieuw platform voor kleine gemeenten. K80 biedt deze gemeenten de kans om gezamenlijk op te trekken binnen de Vereniging van Nederlandse Gemeenten (VNG), een sterkere lobby in Den Haag te realiseren en om kennis en best practices uit te wisselen.

44 Aanleiding voor het oprichten van K80 is de herijking van het gemeentefonds in 2020. De 83 kleine gemeenten die Nederland telt, vreesden dat zij vanwege de onevenredige verdeling van de financiën de dupe zouden worden van deze herijking. De gemeenten Alphen-Chaam, Beesel, Enkhuizen, Olst-Wijhe en Rozendaal namen het initiatief voor K80 en dienden een motie in bij het VNG congres in september 2020. Inmiddels is de kopgroep uitgebreid met de gemeente Hilvarenbeek, Renswoude, Dantumadiel en Nederweert. "De afgelopen maanden hebben we de onderlinge contacten tussen de kleine gemeenten aangehaald en de achterban georganiseerd", vertelt K80-voorzitter Bob Vostermans. "K80 geeft de kleine gemeenten de kans om hun krachten te bundelen en te sparren over gemeenschappelijke uitdagingen zoals personeelsbeleid."

Samen sta je sterk

Emile Roemer, Gouverneur van de Koning in Limburg, onderschrijft het belang van het nieuwe platform. "De G4 en de G40 laten zien dat je samen sterk staat door informatie uit te wisselen en samen op te trekken. Maar zaken die in Amsterdam spelen, zijn vaak niet aan de orde in kleine gemeenten en vice versa. Bovendien is landelijke wetgeving vaak gebaseerd op problematiek in het stedelijk gebied. Neem bijvoorbeeld de inzet van boa's. In een kleine gemeente is één persoon verantwoordelijk voor een gebied van vele vierkante kilometers. Hetzelfde geldt voor het stikstofbeleid dat kleine kernen harder raakt. Ik hoop dan ook van harte dat er tijdens het NOS Journaal vaak een K80-vertegenwoordiger aan het woord komt."

POTENTIE ARBEIDSMIGRANTEN ONVOLDOENDE BENUT

Ruim 8 op de 10 arbeidsmigranten heeft de wens om door te groeien in hun werk. Deze wens wordt echter vaak niet (volledig) ingevuld, want slechts 25% van de arbeidsmigranten volgt momenteel een opleiding. Het beter aansluiten van de opleidingsmogelijkheden van werkgevers op de opleidingswensen van arbeidsmigranten is een belangrijke oplossingsrichting om arbeidsmigranten op lange termijn te binden en behouden. Dat blijkt uit een peiling onder ruim 750 arbeidsmigranten en kennismigranten naar hun wensen, mogelijkheden en ervaringen met scholing en opleiding in Nederland. Deze peiling werd uitgevoerd door I&O Research in opdracht van Het Kenniscentrum Arbeidsmigranten. De resultaten van deze peiling zijn gepubliceerd in het rapport De scholing en loopbaanbegeleiding van arbeidsmigranten – een wereld te winnen.

Grote behoefte aan extra scholing en opleiding onder arbeidsmigranten

Veel arbeidsmigranten ervaren een discrepantie tussen hun opleidingswensen en de kansen die ze daarvoor krijgen aangeboden door hun werkgever. Ruim driekwart van de arbeidsmigranten volgt op dit moment geen opleiding. Daarbij zijn duidelijke verschillen tussen typen arbeidsmigranten. Vooral arbeidsmigranten uit Midden- en Oost-Europa die laaggeschoold werk verrichten, scoren ver onder het gemiddelde.

Scholingsaanbod werkgevers schiet tekort bij opleidingsbehoefte

Het scholings- en opleidingspotentieel onder arbeidsmigranten is groot. Veel arbeidsmigranten hebben enerzijds de wens om door te groeien in hun werk, maar worden anderzijds geconfronteerd met een gebrek aan kansen. Het aandeel respondenten dat vindt dat hun huidige werk geen mogelijkheden biedt om door te groeien blijkt zelfs even groot als het aandeel respondenten dat dit perspectief wél ziet. Daarbij gelden duidelijke verschillen, waarbij hooggeschoolden en arbeidsmigranten met een vast contract over het algemeen meer kansen zien dan laaggeschoolde arbeidsmigranten en arbeidsmigranten met een flexibel of uitzendcontract. Eén van de redenen voor deze discrepantie is terughoudendheid van werkgevers in het opleidingsaanbod. De kennis en vaardigheden worden door werkgevers vooral functiegericht en vanuit de korte termijn bezien, waardoor loopbaanbegeleiding weinig prioriteit heeft. Het werk is vaak weinig specialistisch en de bestaande kwalificaties voldoen vaak aan de behoeften, dus het belang dat zij zich blijven ontwikkelen wordt daardoor minder onderkend. Deze terughoudendheid om te investeren in scholing is desondanks een gemiste kans, want hierdoor wordt de potentie van arbeidsmigranten niet volledig benut.

SLIM-SUBSIDIE ALS KICKSTART VOOR ONTWIKKELING MEDEWERKERS

Om als mkb-ondernemer een goede werkplek te bieden in een krappe arbeidsmarkt, personeel te behouden én bij te blijven in de ontwikkelingen, is het belangrijk om zo nu en dan te kijken waar je staat. Bijvoorbeeld als het om leren en ontwikkelen gaat. De SLIM-subsidie kan mkb-ondernemers helpen leren en ontwikkelen vanzelfsprekend te maken.

SLIM-subsidie

Met de SLIM-subsidie wil het ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid een leerrijke omgeving stimuleren in het mkb. De subsidieregeling is bedoeld voor individuele mkb-ondernemingen, samenwerkingsverbanden in het mkb en grootbedrijven in de sectoren landbouw, horeca en recreatie. De SLIM-subsidie kan worden ingezet voor het doorlichten van de onderneming, loopbaan- en ontwikkeladviezen om werknemers te stimuleren actief na te denken over hun toekomst, het ontwikkelen van een methode die werknemers stimuleert hun kennis en vaardigheden te ontwikkelen tijdens het werk en het bieden van een praktijkleerplaats in de derde leerweg voor mensen die zich laten bij-, op- of omscholen.

Andere regelingen om leren en ontwikkelen te stimuleren

Naast de SLIM-subsidie zijn er ook andere regelingen om mkb'ers en hun werknemers te helpen bij het stimuleren van leren en ontwikkelen. Zo start per 1 maart 2022 ook het eerste tijdvak voor het nieuwe STAP-budget. Daarnaast is er later in maart opnieuw gratis scholing beschikbaar via Nederland leert door. Voor meer informatie over de verschillende regelingen om leren en ontwikkelen kijk je op hoewerktnederland.nl.



VENLO INBUSINESS

ONDERNEMERSEVENT

ONDERNEMERSEVENT
VAN DER VALK VENLO
DONDERDAG 7 APRIL 2022



45

BEURSSPECIAL





Organisator Robert Hoelen van Omzetters

NIEUWE NETWERKBEURS VOOR DE REGIO VENLO IN DE STARTBLOKKEN

WELKOM OP VENLO IN BUSINESS

Het waren twee lange jaren voor ondernemers die gewend zijn netwerkevents en beurzen te bezoeken, maar 2022 biedt weer volop mogelijkheden om samen te komen. Een uitgelezen moment hiervoor is het gloednieuwe beursconcept Venlo in Business, dat op donderdag 7 april plaatsvindt in Van der Valk Hotel Venlo. De organisatie is in handen van Omzetters. Noord-Limburg Business is mediapartner van het evenement. Het enthousiasme vooraf is groot; de beursvloer is helemaal uitverkocht. In deze beursspecial vind je alle relevante info over wat je als bezoeker te wachten staat op 7 april aanstaande. Heel veel lees- en netwerkplezier!

CONCEPT EN DOEL

Venlo in Business draait om ondernemers ontmoeten en groeien. In de prachtige setting van het vernieuwde Van der Valk Hotel Venlo presenteren bijna vijftig ondernemingen zich aan de ondernemende regio Venlo. Deze bedrijven en organisaties komen graag met jou in contact. Eindelijk weer live ontmoeten en verbindingen maken!

BEURSVLOER

De beursvloer van Venlo in Business is hét kloppend hart van het evenement. Op de beursvloer vind je een gevarieerde mix van ondernemers en organisaties uit het regionale mkb.

FACTS & FIGURES

Venlo in Business
Donderdag 7 april
Van der Valk Venlo
Vanaf 16:00 uur geopend
voor bezoekers
Bezoeken is kosteloos,
alle info en registreren via
venlo-in-business.nl

EEN EVENEMENT VAN
OMZETTERS

LEZINGEN EN NETWERKCAFÉ

Het fonkelnieuwe auditorium van Van der Valk Hotel Venlo dopen we om tot mainstage en daar kun jij kijken en luisteren naar verschillende interessante en actuele presentaties die een link hebben met ondernemen en de regio. In bar Ello situeren we het Netwerkcafé.

OVER DE ORGANISATOR

Omzetters ontwikkelt en realiseert regionale B2B-beursconcepten en branche specifieke events. Andere titels van de Venrayse organisator zijn Venray Big Business en Bouwdiner Brabant.



Dagvoorzitter Lucas Bremmers

Mainstage

Locatie: auditorium

17:15 – 17:45 UUR MAATWERK HRM

Spreeker: Interactieve sessie met o.a. Anouk Hendriks Afonso, eigenaresse maatwerk HRM

“A Perfect Match”

Het vinden van het juiste personeel is steeds moeilijker. Werving en selectie is kostbaar en toch vertrekken medewerkers soms weer snel. Hoe kan dat? En, is een betere match mogelijk? Ontdek hoe jij met sterke cultuurwaarden onderscheidend wordt op een overvolle arbeidsmarkt en zo een perfecte en duurzame match kunt maken. Vragen over jouw bedrijfscultuur kun je vooraf via www.maatwerkhrm.nl/venlo-in-business stellen, we nemen deze mee in de sessie.

18:15 – 18:45 UUR GEMEENTE VENLO

Spreeker: Sonja Demandt (lid van het bestuur van de stichting duurzame bedrijventerreinen en onder andere expertisemanager Duurzaamheid & Innovatie bij het LWV).

Bedrijventerreinen van de Toekomst - waarom maar vooral wat kan ik doen?

Stichting Duurzame Bedrijventerreinen bevordert de energie- en klimaattransitie door samen met ondernemers integrale oplossingen te ontwikkelen. Hierbij wordt zowel gewerkt aan duurzame energieopwekking en -besparing als aan het verbeteren van klimaatadaptatie en biodiversiteit. Een aantal koplopers maakt al zichtbaar hoe de energie- en klimaattransitie er op bedrijventerreinen

uit kan zien. Graag vertellen wij hier meer over aan de hand van een aantal sprekende voorbeelden.

19:15 – 19:45 UUR NLG BUITENKANSEN

Spreeker: Gespreksleider Ivo Joosten gaat in gesprek met medewerkers van NLG Buitenkansens.

In gesprek over sociaal werkgeverschap in de praktijk - zo benut je het arbeidspotentieel dat er is.

Succesvol sociaal ondernemen is allesbehalve een trucje. Het vraagt om durf, grenzen verleggen en geduld. Maar het resultaat mag er dan zijn, blijkt uit het verhaal van NLG Buitenkansens. Want pure magie is wat je ziet gebeuren, als mensen voor wie dat niet vanzelfsprekend is in het groen de kans krijgen om ‘gewoon’ mee te doen. En dan boor je als werkgever opeens een volledig nieuw potentieel van personeel aan.

Aanmelden voor bovenstaande sessies is niet nodig, als beursbezoeker heb je toegang tot het lezingenprogramma

Netwerkcafé

Locatie: bar Ello
In de sfeervolle bar Ello situeren we het Netwerkcafé van Venlo in Business.

16:30-17:30 UUR MEET & MATCH TAFELGESPREKKEN

Kom tijdens Venlo in Business met andere beursbezoekers in contact tijdens Meet&Match tafelgesprekken. Ontdek in korte tijd wat je voor elkaar kunt betekenen en ga op effectieve wijze de dialoog aan. Powered by moderator René Luijten

van ondernemersnetwerk BS Morgen.

Deelname is kosteloos en aanmelden kan via venlo-in-business.nl.

19:00 UUR BIJeenkomst MKB-LIMBURG

Netwerkbijeenkomst voor leden MKB-Limburg met aansluitend beursbezoek.

VIP-room

Locatie: Zaal de Gouden Leeuw
16:30 – 17:15 uur
Klantevent NLG Buitenkansens (alleen op uitnodiging)
19:00 – 19:45 uur
Maatwerk HRM – DNAlles! (alleen op uitnodiging)

EINDSHOW: FLEUR HUIJS

Locatie: Restaurant Zest
21:15 – 22:00 uur

Het ondernemersverhaal van Fleur Huijs, die enkele jaren geleden nog uitgeroepen werd tot Junior Venloos Voorname Vrouw. Dagvoorzitter Lucas Bremmers gaat met Fleur in gesprek. Meer info verderop in deze special!

AFSLUITENDE NETWERKBORREL

Locatie: Restaurant Zest
22:00 uur

De eindshow en afsluitende netwerkborrel zijn eveneens zonder aanmelding toegankelijk.



 **DINGS**
@YOUR OFFICE WITH BETTER DINGS

Dings Projectinrichting
Falco Dings

☎ 06 34 74 51 18
✉ info@dingspi.nl

KANTOOR • HOSPITALITY • ERGONOMIE



raedts

aandacht voor
jouw ruimte

 www.raedtsbv.nl

DE
POSITIEF
GEZONDE
ONDERNEMING



Beste mkb-ondernemer, als:

- ✓ al je klanten supertevreden zijn;
- ✓ mensen in de rij staan om bij jou te mogen werken;
- ✓ jouw partners je helpen om je bedrijf beter te maken;
- ✓ je alles goed op orde hebt en flinke winst maakt;
- ✓ de concurrentie het nakijken heeft;
- ✓ je omgeving blij met je is;
- ✓ je rust en ruimte in je hoofd hebt om na te denken over innovatie en vernieuwing?

Dan feliciteer ik je van harte! Toch nieuwsgierig geworden naar ondernemers die zich nog verder kunnen ontwikkelen? Maak dan gebruik van ons uniek model dat 7 belangrijke bouwstenen voor jouw bedrijf bevat!

Kijk op www.depositiefgezondeonderneming.nl

Groetjes, Harry (mkb-ondernemer)



DEZE BEDRIJVEN VIND JE OP DE BEURSVLOER

De beursvloer is geopend van 16:00 tot 21:00 uur.



Premium Partners

Naam organisatie:	Branche:	Plaats:
Maatwerk HRM	HR-dienstverlening	Venlo
NLG Buitenkansen	Hovenier / groenvoorziening	Venlo

Supporter

Naam organisatie:	Branche:	Plaats:
Gemeente Venlo	Overheid	Venlo

Mediapartner

Naam organisatie:	Branche:	Plaats:
Noord-Limburg Business	Regionaal zakenmagazine	Nijmegen

Businesspartners

Naam organisatie:	Branche:	Plaats:
6P Consultancy	Zakelijke dienstverlening	Roermond
ABC Hekwerk	Afrasteringen / Buitenbeveiliging	Lottum
Advorius Advocaten	Juridische dienstverlening	Steyl
AS Creation	Reclame	Swalmen
AVL-Solutions	Installatiebedrijf, audio, video, led-verlichting	Venlo
Brauer Groen / Brauer Facilitair	Facilitaire dienstverlening / Hovenier	Belfeld
BuroPlus	Projectinrichting / interieurontwerp	Venlo
De Positief Gezonde Onderneming	Organisatie-adviesbureaus	Venray
Den Engelsen Bedrijfswagens	Automotive / Mobiliteit Bedrijfswagenbranche	Venlo
Dings Projectinrichting	Inrichten van werkomgeving, horecagelegenheid of onderwijsinstelling	Venlo
Elastic Web	IT-sector	Venlo
fit20 Venlo	Gezondheid & Vitaliteit	Venlo
Flynth	Accountancy en Advies	Venlo
Foxx Groothandel	Totaalleverancier voor bedrijfsleven en horeca	Venlo
Fortune Coffee Venlo	Groothandel in koffie, thee, cacao en specerijen	Venlo
Full Account	Accountancy en advies	Venlo
GBT Opleidingen + OVD Opleidingen	Opleidingen	Venlo
Grow4Flow	Businesscoaching	Venlo
Hertog Jan	Zakelijke rondleidingen / events	Arcen
Hovens Collin Verpakkingen	Groothandel / machines / oplossingen / verpakkingen	Venlo
Invite Jobs Venlo	Uitzendbranche	Venlo
JDS bedrijfsautomatisering	Bedrijfsautomatisering	Venray
Juppo*	Reclamebureau / Drukkerij	Venlo
Kasteeltuinen Arcen	Recreatie	Arcen
Kiyori	Brandbeveiliging en veiligheid	Grubbenvorst
Klaver & Van Klee	Energie (transitie en inkoop)	Venlo
Lead2Meet + Paardeninzicht	Zakelijke dienstverlening	Neer / Vlodrop
Maxom + Fortify Alarms	Online marketing / Beveiligingstechniek	Venlo
Napoleon Computerstudio	ICT	Baarlo
PFK/POST Venlo BV	Industriële productie van pallets	Venlo
Praktijk voor Psychologie Venlo	Zakelijke dienstverlening / Gezondheidszorg	Venlo
Rabobank	Financiële dienstverlening	Venlo
Raedts	Bouw	Venlo
Schilderwerken Roy Willemsen BV	Buiten- en binnenschilderwerk	Reuver
Social Banana	Online marketing	Venlo
Trimaxx	ICT / Telecom Zakelijk	Venlo
Veilig in Venlo	Security	Venlo
Veilig Ondernemen	Opleidingen / advisering	Venlo
Volvo Rutten	Automotive	Venlo
Voor de Zaak	Advocatuur	Venlo
Wassink Autogroep / Wassink Autolease	Automotive	Venlo
Wilma Workwear	Bedrijfskleding en veiligheidsschoenen (veiligheid)	Panningen
WSP Noord Limbug	Personeelsadvies en bemiddeling	Venlo



Wassink Autogroep

**UW MOBILITEITSPARTNER
IN VENLO EN OMSTREKEN**



SCAN DE QR-CODE EN ONTDEK WASSINKAUTOGROEP.NL



Jeep[®]



Wassink
Autolease

CELSIUSWEG 4
5928 PR VENLO
TEL.: 088 - 92 77 720

De koffie staat altijd klaar!

PREMIUM PARTNERS VENLO IN BUSINESS

Tijdens deze eerste editie van Venlo in Business hebben twee bedrijven zich als Premium Partner aan het evenement verbonden: maatwerk HRM en NLG Buitenkans (voormalig Noord-Limburgs Groen). Zij verzorgen presentaties en zijn op grotere wijze op de beursvloer aanwezig. Gemeente Venlo is supporter van het evenement en zal ook een lezing faciliteren.



"A Perfect Match"

17:15 uur - mainstage

Ontdek hoe jouw bedrijf met sterke cultuurwaarden onderscheidend wordt op een overvolle arbeidsmarkt en je zo een perfecte en duurzame match kunt maken.

085-2220477 | info@maatwerkhrm.nl | www.maatwerkHRM.nl




WIJ STAAN OP  **VENLO**
IN BUSINESS
ONDERNEMERSEVENT

KOM JE ONS 7 APRIL BEZOEKEN?

NLG
WAS VOOR EEN
NOORD-LIMBURGS GROEN

Een buitenkans voor mens én omgeving.

Ubroekweg Noord 5 | 5928 MT Venlo | www.nlgbuitenkans.nl




SUPPORTER:





TRIMAXX

Telefonie Mobiel Internet

Een supersnelle zakelijke glasvezelaansluiting voor Venlose ondernemers!

De voordelen van zakelijk glasvezel



Supersnel internet

Binnen no time grote bestanden up- en downloaden



Stabiel en betrouwbaar

Betrouwbare verbindingen met een hoge capaciteit



Ideaal als back-uplijn

Ongestoord doorwerken tijdens een storing



Vanaf €45,- per maand

Voor elk bedrijf of ZZP een passend aanbod

deze actie is geldig tot 14 mei 2022

TRIMAXX

is officieel partner van



DELTA Fiber Netwerk sluit zoveel mogelijk ondernemers aan op supersnel en betaalbaar glasvezelinternet. Inmiddels hebben al ruim 950.000 adressen een aansluiting en daar komen iedere maand gemiddeld nog 20.000 adressen bij. Doe mee en stap over naar zakelijk glasvezel van DELTA Fiber met Trimaxx!

KIJK VOOR MEER INFORMATIE OP [TRIMAXX.NL/GLASVEZELVENLO](https://trimaxx.nl/glasvezelvenlo)



TRAINING ACTUALITEITEN ARBEIDSRECHT EN HR-GESPREKKEN VOEREN

Weet je waarom je bepaalde dingen zegt vanuit juridisch perspectief en hoe je de boodschap brengt voor meer acceptatie; ook als deze boodschap ontslag betekent? Welke zaken leg je vast in een personeelsdossier? En hoe zorg je voor goede dossieropbouw rondom gevoelige onderwerpen als disfunctioneren en verzuim?

Na de Training Actualiteiten arbeidsrecht en HR-gesprekken voeren ben je op de hoogte van de actuele wetgeving en weet je hoe je deze kennis kunt inzetten tijdens gesprekken met een medewerker. Hierdoor krijg je grip op situaties rondom disfunctioneren en verzuim.

VOOR WIE

De training is bedoeld voor iedereen die leiding geeft, van de directeur tot de teamleider, van de HR-professional tot de manager.

UNIEKE OPZET

Door de blended opzet van de training bereik je een sterker leerresultaat. Je leert van vele praktijkvoorbeelden en hebt de mogelijkheid om jouw eigen casuïstiek in te brengen. Aan het einde van de training heb je een concreet plan om met jouw eigen casuïstiek verder te gaan. Je sluit de training af met een 1-op-1 coachgesprek om nog eens dieper in te gaan op juridische vraagstukken en/of gespreksvoering.

IN-HOUSE EN OPEN INSCHRIJVING

De driedaagse training wordt In-Company aangeboden. Samen stemmen we de leerbehoefte en exacte invulling van het programma af. Daarnaast wordt de training ook een aantal keer per jaar via open inschrijving aangeboden. Op onze website vind je de actuele data.

Voor meer informatie kijk je op onze website: voordezaak.nl/training-praktisch-arbeidsrecht-gesprekstechnieken of neem contact met mij op: mariivonne@voordezaak.nl.



DE MODERNE WERKPLEK, VOOR BEDRIJVEN VAN DE TOEKOMST

De Moderne Werkplek kent vele voordelen waaronder flexibiliteit, snelheid en betrouwbaarheid. Wij verzorgen de complete installatie en inrichting van A tot Z. Bovendien verzorgen wij het volledige beheer, zo bent u verzekerd van een optimaal beveiligde werkplek die overal toegankelijk is.

VOLLEDIGE CONTROLE

De Moderne Werkplek biedt u volledige controle over alle apparaten van uw organisatie. Daarnaast is uw werkplek eenvoudig up-to-date te houden en bent u altijd verzekerd van de laatste versie van uw software.

OPTIMALE BEVEILIGING

De Moderne Werkplek biedt u de mogelijkheid om een controle uit te voeren op de identiteit van uw medewerkers. Met voorwaardelijke toegang heeft u de mogelijkheid om identiteiten, apparaten, apps, gegevens en risicosignalen te verifiëren voordat u toegang toestaat. Meervoudige verificatie (MFA) zorgt ervoor dat u er zeker van bent dat de juiste gebruiker inlogt. Uw organisatie en bestanden worden optimaal beveiligd tegen vormen van cybercriminaliteit, zoals phishing, malware en ransomware.

OPSLAG & BACK-UP

Met OneDrive & SharePoint heeft u onbeperkte opslag van documenten, e-mail en agenda's. Door automatische back-ups kunnen bestanden tot 7 jaar bewaard en hersteld worden. Zo bent u zeker van een optimale werkplek en hoeft u zich geen zorgen te maken over verlies van uw gevoelige data.

JDS SUPPORT

Wij verzorgen de complete installatie en inrichting van de Moderne Werkplek. Indien gewenst leveren wij ook de benodigde hardware. Onze technische specialisten ontzorgen u volledig. Dit doen zij door monitoring, proactief beheer en het bieden van gebruikersondersteuning. Zo kunt u zich richten op uw core business.

www.jds.nl

alle communicatie onder 1 knop

Juppo® X-STRONG

Compleet ontzorgen
op het gebied van
communicatie

design
website
SEO / SEA
drukwerk
branding
strategie
advertising
social media
content management

all-in
699
per maand

www.juppo.nl

• bedenken • vormgeven •
drukken • delen • oogsten



VERGADEREN

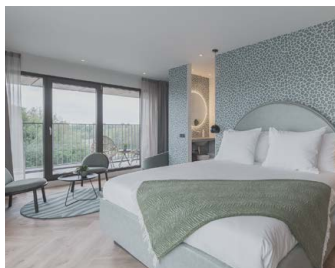
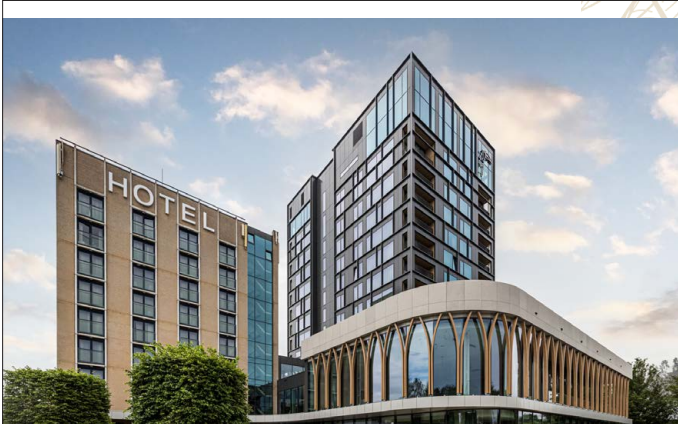


RONDELEIDING HERTOG JAN BROUWERIJ ⌚ 1 UUR
LIEFHEBBERS TOUR ⌚ 2,5 UUR



COMPLEET PROGRAMMA VOOR JE PERSONEELSFEST

Voor meer info: Roel Nelissen Roel.nelissen@ab-inbev.com 06-28753477



VAN DER VALK
HOTEL VENLO

BIG EVENTS WELKOM IN VENLO

- Events tot 400 personen
- 168 hotelkamers
- Luxe Penthouse kamers
- Topfloor Level 77
- Congrescentrum
- Auditorium
- 12 moderne vergaderzalen
- Binnenzwembad
- Fitness & wellness
- À la carte & buffetrestaurant
- Gratis parkeren & E-laadstations
- Hotelbar

KIJK VOOR MEER INFORMATIE OP HOTELVENLO.NL

In onze luxe vergaderzalen vindt u alles om in een energieke en tevens rustige sfeer te vergaderen. Op onze topfloor op de 12e verdieping met uitzicht over de skyline van Venlo kiest u voor een ervaring op het hoogste niveau. Deze multifunctionele zalen zijn geschikt voor feesten en exclusieve bijeenkomsten.

Reserveren is mogelijk via groups@venlo.valk.com of neem contact met ons op via +31(0) 77 354 41 41.

Tot ziens in Van der Valk Hotel Venlo!





VEILIG IN VENLO BENUT INTELLIGENTIE RONDOM CAMERA'S VOOR SLIMME TOEPASSINGEN

PROGRAMMEERBARE 'ALS-DANACTIES'

55

Weinig producten ontwikkelen zich in zo'n hoog tempo als beveiligingscamera's. Ze bewijzen hun nut in een groeiend aantal toepassingsgebieden en volgens Veilig in Venlo, specialist in deze materie, versterken de ingebouwde intelligentie en het juiste gebruik hiervan de preventieve of juist de reactieve werking. Juist op dat vlak biedt het specialistische beveiligingsbedrijf een belangrijke toegevoegde waarde.

Camera's ophangen kan elke installateur, maar de intelligente technologie erachter optimaal afstemmen op de behoeften van de klant vormt een discipline die specifieke kennis en ervaring vergt. "Reden voor ons om daarop de focus te leggen, zowel in de particuliere als de zakelijke markt", verklaart Boy van Minderhout, eigenaar en oprichter van Veilig in Venlo. "Inmiddels mogen we ons Gold Partner noemen van Hikvision, wereldwijd marktleider in geavanceerde camera-systemen. Vanuit die status mogen we exclusief producten leveren vanuit de meest hoogwaardige serie, met vijf jaar garantie voor de eindgebruiker. Bovendien zitten we heel dicht bij het vuur als het gaat om snelle ordersupport en het beantwoord krijgen van complexe vraagstukken bij grote projecten. In de basis houdt iedere camera toezicht, maar er is onvoorstelbaar veel mogelijk wanneer hij deel uitmaakt van een compleet netwerk en je de slimme software optimaal inricht voor de gewenste toepassing. Standaard zit

er bij Hikvision al een systeem in dat - indien je het activeert - mensen en voertuigen onderscheidt en gezichten detecteert. Het leent zich ook prima voor kentekenregistratie bij een slagboom, poort of deur en voor toegangscontrole aan de hand van gezichtsherkenning, zowel aan de buitenzijde van een gebouw als in pandig, bijvoorbeeld tussen twee hallen."

FLITSLICHT EN GESPROKEN BERICHT

Beschouw een 'slimme camera' als een tool om doelgericht op situaties te reageren. Van Minderhout: "Je kunt allerlei 'als-dancities' programmeren, bijvoorbeeld dat een camera in een machinehal automatisch alarm slaat bij fouten in het productieproces. De laatste generatie van Hikvision is zelfs leverbaar met een stroboscooplamp en een kleine luidspreker. Wanneer iemand zich buiten de openingsuren binnen de omheining bevindt, attendeert flitslicht en een gesproken bericht hem erop dat hij opgemerkt wordt. Je kunt

overigens ook, voor normale omstandigheden, een welkomstboodschap inspreken. Het is zelfs mogelijk om via de gratis Hik-Connect-app dóór de camera te praten. Tot de standaardvoorzieningen van Hikvision behoren trouwens instelbare pushmeldingen of waarschuwingen via e-mail bij onverhoopte activiteit." Deze technologie stelt Veilig in Venlo in staat om maatwerk te leveren in camerabeveiliging, rekening houdend met alle denkbare condities, waaronder uiteraard waarborging van privacy. "Juist daarom hechten we er waarde aan om altijd eerst vrijblijvend een afspraak bij een potentiële klant te maken en ter plaatse de situatie in kaart te brengen, waarna we een transparante offerte zullen uitbrengen. Welk systeem het ook wordt, Hikvision garandeert topkwaliteit in hardware. Wij zorgen voor advies, montage en service op bijpassend professioneel niveau."

www.beveiligingvenlo.nl



ST. MICHAËLSTRAAT 4
NL-5935 BL STEYL (VENLO)
T +31 (0)77 205 09 12
INFO@ADVORIUS.COM

WWW.ADVORIUS.COM

WIJ KOMEN TERUG IN 2022

DONDERDAG 29 SEPTEMBER 2022
SCHOUWBURG VENRAY

VENRAY **BIG BUSINESS**

ONDERNEMERSEVENT



Meer info over deelname? info@omzetters.nl



EINDSHOW VENLO IN BUSINESS: HET ONDERNEMERSVERHAAL VAN FLEUR HUIJS

Als de beursvloer om 21:00 uur sluit begeven we ons naar restaurant Zest in het prachtige Van der Valk voor de eindshow van Venlo in Business. Dagvoorzitter Lucas Bremmers gaat in gesprek met Fleur Huijs, geboren in Venlo maar tegenwoordig woonachtig in 's-Hertogenbosch, over haar ondernemersverhaal. Fleur zei op landelijke televisie bij DWDD dat ze de eerste vrouwelijke premier van Nederland wil worden. De uitlating gooide haar leven overhoop en bezorgde haar de titel Junior Venloos Voornamelijk Vrouw. Waar staat de pas 23e jarige vrouwelijke ondernemer nu en wat beweegt haar?

Wie is Fleur Huijs?

Op haar 19e startte ze met een 'investeringsbudget' van 250 euro haar eigen presentatietrainingsbureau. Binnen een jaar leerde ze meer dan duizend mensen krachtig spreken. Opdrachtgevers als KVK, WNF en ASML dienden zich aan. Die groei bracht de nodige uitdagingen met zich mee: want hoe run je, terwijl je fulltime studeert aan de universiteit, een bedrijf én zorg je dat je blijft groeien en vernieuwen? Een kantoor, medewerkers, mediaoptredens en nog meer mooie opdrachten volgden. 'Coachees' werden voor internationale congressen gevraagd en wonnen nationale pitchwedstrijden.

Om meer aandacht te vragen voor vrouwen op het podium organiseerde Huijs in 2021 The Spotlight Show. Een uitverkocht event om meer vrouwelijke sprekers op het podium te krijgen. De vraag en het enthousiasme bleken groot en resulteerden in plannen voor een tweede editie in 2022.

Tegenwoordig staat Fleur wekelijks op het podium of voor de camera als spreker, dagvoorzitter of presentatrice. Nog altijd met hetzelfde enthousiasme en ambitie als toen ze begon.

ZAKELIJKE EN PERSOONLIJKE GROEI VOOR EEN SUCCESVOL BEDRIJF

Waar de ene ondernemer uitdagingen ervaart met diens propositie en marketing, hanteert de ander vanuit onzekerheid of onwetendheid een te laag tarief. Laury Traksel van Grow4Flow ontwikkelde een efficiënt en overzichtelijk businessprogramma, waarmee ondernemers op zakelijk en persoonlijk vlak groeien, met meer omzet, klanten en vrije tijd als resultaat.

Laury Traksel heeft gedurende haar carrière al heel wat ondernemers geadviseerd. Met haar bedrijf Grow4Flow biedt zij een unieke combinatie van persoonlijk- en zakelijk advies. Zakelijke issues hebben namelijk vaak effect op je privéleven en vice versa. “Veel ondernemers werken bijvoorbeeld met een vast uurtarief. Als gevolg daarvan ben je vooral bezig met genoeg uren maken, facturen sturen en dat heeft zijn weerslag op je werk-privébalans. Beter is het om de focus te leggen op de waarde en het resultaat wat je aan je klanten biedt. Geef je bijvoorbeeld groepstrainingen? Reken dan in plaats van een uurtarief een bedrag per deelnemer. Op die manier kun je de tijd en kennis die je hebt gestoken in het ontwikkelen van je training of programma, steeds opnieuw vermarkten.” Een logisch gevolg is dat je daarmee dus veel meer kan verdienen met minder hard werken.

Wat Laury ook vaak ziet, is dat ondernemers goede financiële resultaten behalen, maar te weinig focus hebben. Ze houden te veel ‘ballen in de lucht’, wat resulteert in stress. “Daarnaast is het ondernemerschap toch soms eenzaam en in je omgeving zijn vaak geen mensen met wie je jouw persoonlijke uitdagingen wilt bespreken. Kortom, ondernemers hebben vaak behoefte aan een sparringpartner om inzicht te krijgen in welke keuzes en stappen ze het beste kunnen zetten.”

BUSINESS PROGRAMMA

Om ondernemers met hun groei verder te helpen, ontwikkelde Laury Traksel een uitgebreid programma met twaalf stappen gericht op de doelstellingen en behoeften van de ondernemer. Een traject duurt zes tot twaalf maanden en is opgedeeld in tweewekelijkse sparringsessies bij haar op kantoor in Venlo of via Zoom. “Daar zitten hele praktische aspecten bij zoals waardepropositie, time management, marketing, sales en een commu-



nicatie- en actieplan. Maar een hele belangrijke stap die daar nog vóór zit, is het achterhalen van je ‘mindset’ en je unieke zelf. Iedereen heeft last van blinde vlekken en handelt volgens bepaalde patronen. Die blinde vlekken en patronen kunnen jouw zakelijke- en persoonlijke groei belemmeren. Met Neuro Linguïstisch Programmeren (NLP) leg ik bloot dat onze gedachten, gedrag en handelen wordt bepaald door onze voorgeprogrammeerde ideeën, overtuigingen en onbewuste reacties. NLP helpt ondernemers belemmeringen te transformeren, zodat ze niet langer in de weg staan om hun verlangens en doelen te realiseren.” Iemand die het totale programma volgde, gaf aan: “Voorheen dacht ik: als ik gerichte keuzes maak sluit ik potentiële klanten uit en laat ik omzet liggen. Nu heb ik ontdekt dat het tegenovergestelde waar is; ik kan nu meer verdienen met minder moeite door specialisatie en ander verdienmodel. Daarnaast ervaar ik

nu meer plezier, rust, stabiliteit en heb ik goed zicht op mijn eigen goud.”

MASTERMIND GROEP

Naast één-op-één trajecten biedt Laury sinds maart trainingen in groepsverband. “Het grote voordeel is dat je van elkaars verhalen en ervaringen leert. Door de groepsdynamiek en de successen die anderen boeken, raak je vanzelf gemotiveerd om aan de slag te gaan. Daarnaast organiseer ik dit jaar periodieke bijeenkomsten voor mijn klanten zodat ze onderling kunnen netwerken.” Zelf geniet Laury van elk traject dat ze begeleidt. “Ik zie mensen opbloeien en genieten van hun werk en hun leven. Dat gun ik elke ondernemer!”

Benieuwd hoe Laury jou verder kan helpen met de groei van jouw onderneming? Kijk voor meer informatie op www.grow4flow.nl.

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



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 ontslag, 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.



GRATIS-OPLEIDINGEN.NL

Zoek, vind en scoor



Gesubsidieerd door
Ministerie van Sociale Zaken en
Werkgelegenheid



COMMUNICATIE



FACILITAIR



MANAGEMENT



TAAL



TECHNIEK



SALES



VITALITEIT

ALTIJD GRATIS CURSUSSEN EN TRAININGEN

- Voor u en uw personeel -



Zoek, vind en scoor

Powered by

GBT

OPLEIDINGEN



opleidingen

088 - 008 4520

WWW.GRATIS-OPLEIDINGEN.NL