

NOORD-LIMBURG

www.noordlimburgbusiness.nl | Jaargang 14 | nummer 4 | september 2022

# BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE REGIO NOORD-LIMBURG



COVERSTORY EP:TUMMERS

"WIJ ZORGEN ERVOOR DAT  
JE ALTIJD VOORUIT KUNT"

VENRAY BIG BUSINESS  
SPECIAL

BLEIJENBEEK.NL

EXTRA  
VOORDELIG  
Businessclub  
WINTER  
LIDMAATSCHAP

6 MAANDEN  
GRATIS

# WORD BUSINESSLID

VANAF 1 OKTOBER 2022 TOT 1 APRIL 2024

Onbeperkt speelrecht op Golfbaan Bleijenbeek  
en Golfbaan Welderen;

8 Businesswedstrijden per jaar met introducé;

Wekelijkse businesslessen;

5 Greenfees van 18 holes per jaar;

Jaarlijks Businessuitje;

En nog veel meer...

## MEER INFO

Maud van Oijen,  
[m.vanoijen@bleijenbeek.nl](mailto:m.vanoijen@bleijenbeek.nl)

# LANDGOED BLEIJENBEEK

BLEIJENBEEK 14 AFFERDEN T. 0485 - 530084

[WWW.BLEIJENBEEK.NL/BUSINESSCLUB](http://WWW.BLEIJENBEEK.NL/BUSINESSCLUB)



## HOOFDBREKERS

Waar haal ik in vredesnaam nog personeel vandaan? Zo luidde de eerste zin van mijn vorige voorwoord. Helaas is er de afgelopen twee maanden niet veel veranderd op de arbeidsmarkt. De personeelstekorten lopen nog altijd verder op en bedrijfsprocessen worden hierdoor vertraagd. Toch kun je als mkb'er wel degelijk zelf iets aan het tekort doen: door je recruitmentproces onder de loep te nemen en te kijken hoe je je organisatie profileert. Een uitgebreid artikel met tips vind je uiteraard in deze editie.

Ondertussen blijft de energietransitie voor hoofdbrekers zorgen. Olof van der Gaag, voorzitter van de Nederlandse Vereniging Duurzame Energie (NVDE), pleit voor een decentrale aanpak met relatief kleinschalige projecten, in combinatie met enkele grote klappers. Ook dit interview lees je in dit magazine.

Gelukkig kunnen de bedrijfsevenementen onverminderd doorgang vinden. Na een succesvolle samenwerking met het ondernemersevent Venlo in Business is Noord-Limburg Business dit jaar ook trotse mediapartner van Venray Big Business. Achteraan in deze editie vind je een uitgebreide special over deze beurs. Uiteraard zijn mijn collega's en ikzelf op donderdag 29 september aanwezig met een eigen stand. Kom gerust eens langs om kennis te maken!

Met vriendelijke groet,

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



- 6 EP:Tummers: "Wij zorgen ervoor dat je altijd vooruit kunt"
- 11 Column Voor de Zaak: Onverwacht, onvoorzien, overmacht
- 12 Meer output met minder mensen: Verbeteren als tweede natuur
- 14 Recruitment: "Bedrijven moeten terug naar de tekentafel"
- 17 Column NewDay: Autorisatiemanagement; lastig, lastig, lastig
- 17 RHM: Waarborg de continuïteit van je bedrijf met een ondernemerstestament
- 18 Van Munster Media Factory: One-stop contentfabriek
- 20 Stikstofprobleem: Wijsheid, verantwoordelijkheid en vertrouwen
- 22 Duurzame energiesector: Van pioniersmarkt tot mainstream
- 26 LimburgLeert: Een goede opleiding en nog gratis ook
- 28 Tandenz over vestiging op Annapark Venray: "Complimenten van de cliënten"
- 30 BS Morgen: Zingevend en betekenisvol ondernemen
- 31 Greenport Center Sevenum: Sevenum is een mooie, stijlvolle vergaderlocatie rijker
- 32 De Stijl Van: Marjan Gijsbers, MultiCopy | The Communication Company
- 36 Golfbaan de Golfhorst, America: We halen indirect handel uit een middagje golfen"



**van  
munster  
media  
publishers**

**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**  
September, editie 4

**REDACTIE-ADRES**  
Postbus 6684, 6503 GD Nijmegen  
Kerkenbos 1075H, 6546 BB Nijmegen  
Tel. (024) 373 8505  
Fax (024) 373 0933  
info@vanmunstermedia.nl

**UITGEVER**  
Michael van Munster

**HOOFDREDACTIE**  
Sofie Fest

**REDACTIEBIJDRAGEN**  
Hans Hajée, Aart van der Haagen

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

**FOTOGRAFIE COVER**  
Ania Liesting

**DRUK**  
Balmedia

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

Ruud Janssen  
t: 06-4682 5038

**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



26



51



36

38 José Lenders advies, begeleiding & counseling: Is jouw communicatie van invloed?

**Venray Big Business Special**

- 41 Introductie
- 42 Programma
- 45 Meer over Venray Big Business
- 47 Deelnemerslijst
- 48 JDS: De drie voordelen van een moderne werkplek
- 49 Venray Bloeit: Verbinden zorgt voor synergie
- 51 NLW Groep: Het verhaal van Marcel de Klein
- 51 Kunstatelier Bliss: Een unieke kunstbeleving
- 53 OBN Ongedierte Bestrijding Nederland: Ongediertebestrijder voor bedrijven en instellingen

54 Business Flitsen



EP:TUMMERS OVER DE VERGAANDE MOGELIJKHEDEN OP HET GEBIED VAN HYBRIDE WERKEN EN CONNECTIVITEIT

# “WIJ ZORGEN ERVOOR DAT JE ALTIJD VOORUIT KUNT”

Sinds de abrupte en noodzakelijke introductie van het hybride werken heeft het bedrijfsleven hierin enorme stappen gemaakt. Niet alleen de manier waarop we nu vergaderen, maar ook waarop we welkom worden geheten op kantoor maakt onderdeel uit van die ontwikkeling. Om het bedrijfsleven te ondersteunen met deze professionaliseringslag, heeft EP:Tummers het assortiment voor de zakelijke markt verder uitgebreid én biedt de Limburgse elektronica-specialist advies op maat.



**“MET DE NORM DIE IN 2020 GOLD, WAARBIJ JE DE WEBCAM VAN DE LAPTOP AANSLOOT OP EEN SCHERM, KOM JE NU NIET MEER WEG.”**

een scherm, kom je nu niet meer weg. De verwachtingen zijn in de tussentijd gegroeid. Mensen hechten waarde aan een persoonlijke benadering, willen zich speciaal voelen. Dat bereik je met bijvoorbeeld schermen met een persoonlijke boodschap en met goedwerkende apparatuur waarmee elke deelnemer de vergadering perfect kan volgen. Daar kun je met de mogelijkheden van nu heel ver in gaan en mijn verwachting is dat dit in de toekomst alleen maar meer wordt.”

**MOGELIJKHEDEN**

Veel bedrijven weten echter niet wat de mogelijkheden zijn van deze verregaande connectiviteit, welke tools er allemaal beschikbaar zijn en binnen welke gebieden je dit kunt toepassen. Gelukkig weet accountmanager Michel Ruijters precies hoe EP:Tummers kan ondersteunen om zo professioneel, optimaal en effectief mogelijk te kunnen communiceren. “Het grappige is dat we er privé veel meer mee bezig zijn dan op zakelijk gebied. In bijna elke winkel vind je wel oplossingen. Neem bijvoorbeeld de gebruiksvriendelijkheid van een Chromecast. Dat gebruiksgemak vind je tegenwoordig ook op het gebied van presentatiesystemen zoals het innovatieve ClickShare van Barco. Hiermee wordt het delen van content zoals presentaties en video’s in elke vergaderruimte echt makkelijk, zonder gedoe met kabels en adapters. Dat biedt talloze mogelijkheden zoals een professionele presentatie via een mooi scherm, in plaats van dat je de klant laat meekijken via je laptop. Het is tegenwoordig zelfs mogelijk om een draagbaar tweede scherm op je laptop te klikken. Ideaal wanneer je veel onderweg bent.”

Elk bedrijf heeft de afgelopen twee jaar kennis gemaakt met de voordelen die het hybride werken biedt. “We zijn allemaal veel meer gaan deelnemen aan digitale overleggen, met deelnemers op kantoor, thuis of een andere externe werkplek”, vertelt algemeen directeur Chiel van Rijn. “Tegelijkertijd is er binnen elk bedrijf kruisbestuiving nodig en is het dus noodzakelijk dat men elkaar ook fysiek spreekt. Het is juist die combinatie van fysiek en digitaal werken die blijft en alleen maar belangrijker wordt. De manier waarop we klanten, gasten, sollicitanten of nieuwe medewerkers ontvangen op kantoor, in ziekenhuizen en andere organisaties, maakt daar eveneens onderdeel uit. Met de norm die in 2020 gold, waarbij je de webcam van de laptop aansloot op

Ook het digitaal vergaderen gaat anno 2022 veel professioneler en gebruiksvriendelijker. “Steeds meer bedrijven willen een professionele ruimte met goede apparatuur om zich beter te kunnen presenteren richting hun eindklanten. Voor grotere ruimtes bieden we speciale conferentiecamera’s met een soundbar, een grote lens en features zoals auto zoom waarbij de camera automatisch wordt gericht op degene die aan het woord is.”

Chiel knikt: “Er is steeds meer vraag naar schermen van 75 tot 100 inch zodat bedrijven, maar ook bijvoorbeeld zorg- en onderwijsinstellingen met meerdere deelnemers aan een meeting kunnen deelnemen. Ook maken steeds meer bedrijven gebruik van digiborden van dat formaat en zien we dat organisaties overstappen naar een zogenoemd widescreen. Dat is een breder scherm dat twee losse schermen kan vervangen. Het grote voordeel daarvan is dat je niet hoeft te switchen tussen twee schermen. Bovendien scheelt dit koppelingen waardoor het minder storingsgevoelig is. En omdat je minder apparatuur nodig hebt, scheelt het geld én lever je als bedrijf een bijdrage aan het tegengaan van de wegwerpmoedernatuur.”

**DOORVRAGEN**

Schermen en conferentiesystemen zijn natuurlijk op meerdere plekken te krijgen, maar de meerwaarde van EP:Tummers zit ‘m naast het uitgebreide assortiment in het hoge serviceniveau. Michel: “Natuurlijk zijn er klanten die precies weten wat ze willen, bijvoorbeeld advies op maat om ook de andere ruimtes op kantoor in te richten met professionele schermen en beamers. Maar juist ook die bedrijven die graag met connectiviteit

**“HET DELEN VAN CONTENT ZOALS PRESENTATIES EN VIDEO'S IN ELKE VERGADERRUIMTE WORDT ECHT MAKKELIJK, ZONDER GEDOE MET KABELS EN ADAPTERS.”**

aan de slag willen, maar niet goed weten wat voor hen de beste oplossing is, help ik graag op weg. Vaak is het een kwestie van doorvragen en dan komen de wensen, problemen en oplossingen vanzelf op tafel. Bij voorkeur laat ik klanten zelf het gebruiksgemak ervaren door middel van een demonstratie op locatie. Waar bedrijven ook profijt van hebben, is dat ik bij veel verschillende bedrijven in diverse sectoren over de vloer kom. Wat binnen het ene bedrijf werkt, kan ook een prima oplossing zijn voor een andere organisatie.”

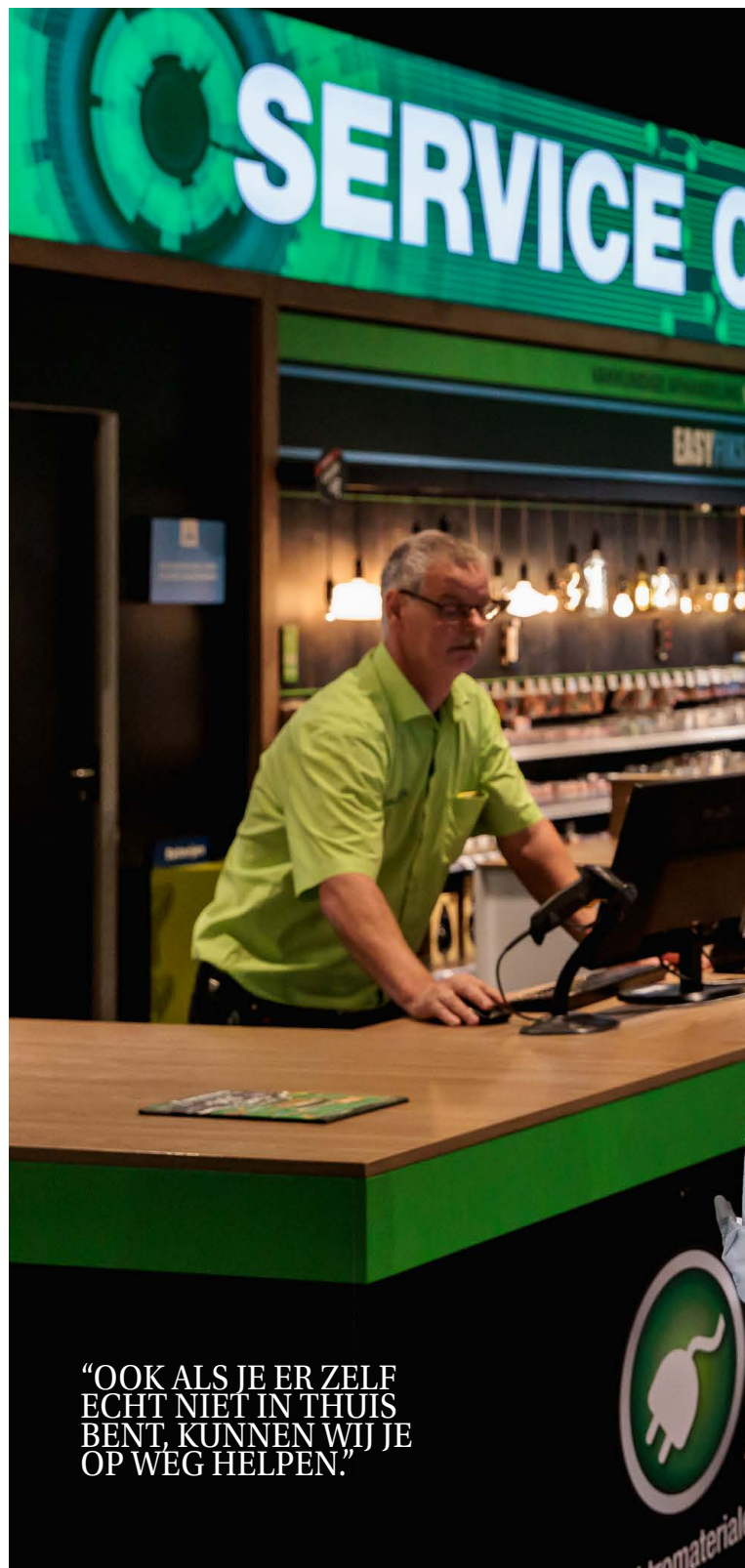
### UITBLINKER IN SERVICE

Wanneer de apparaten en tools eenmaal geïnstalleerd zijn, blijft Michel in beeld. “Aftersales vind ik ontzettend belangrijk. Ik kom bijvoorbeeld met alle plezier langs om een training te geven over het gebruik van de apparatuur. Wanneer er onverhoopt problemen zijn, bieden vier van onze acht fysieke winkels een service-afdeling waar je terecht kunt met al je technische vragen. Daarnaast hebben we een callcenter en rijden onze servicemonteurs rond voor ondersteuning, het oplossen van problemen en reparatiewerkzaamheden. Werkt het echt niet, dan zorgen we voor een vervangend apparaat. Zo kun je altijd vooruit.”

“Ten opzichte van ICT-bedrijven ligt daar ons onderscheidend vermogen”, voegt Chiel toe. “Zij willen zich steeds meer toeleggen op de softwarekant van het verhaal en laten het leveren van de hardware en de bijbehorende service en garantie liever aan andere partijen over. Wij blinken daar juist in uit.”

### VRIJBLIJVEND ADVIES

Michel en Chiel verwachten dat de vraag naar apparaten en producten om het hybride werken te ondersteunen en professionaliseren, de komende jaren nog verder zal toenemen. “Hybride werken was al in trek. De huidige brandstofprijzen, het toenemende gebruiksgemak en de vele mogelijkheden van de elektronica van nu, geven veel bedrijven het laatste zetje om ermee aan de slag te gaan. Het is echt niet meer voorbehouden aan een selecte groep bedrijven.” “Ook als je er zelf echt niet in thuis bent, kunnen wij je op weg helpen. Wij bieden altijd een vrijblijvend adviesgesprek. EP:Tummers helpt Zuidoost-Nederland graag op weg met deze professionaliseringslag”, aldus Chiel.



**“OOK ALS JE ER ZELF ECHT NIET IN THUIS BENT, KUNNEN WIJ JE OP WEG HELPEN.”**







De moderne werkplek!

Een betrouwbare, veilige en flexibele ICT-oplossing.

☎ 0478 - 531443



- ✓ Volledige controle
- ✓ Optimale beveiliging
- ✓ Automatische back-up

Op zoek naar een doordachte webapplicatie?

**BRAVO**

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

**GREENPORT CENTER**



Lounge



Meeting rooms

NIEUW GEOPEND

Op zoek naar een centraal gelegen locatie voor een meeting, brainstormsessie of bijeenkomst? Check dan **Greenport Center Sevenum** voor een arrangement in één van de 5 moderne zalen. GRATIS parkeren voor de deur.

[GREENPORTCENTER.NL](http://GREENPORTCENTER.NL)

MEETINGS • WERKPLEKKEN • BRAINSTORMEN

Greenport Center Sevenum  
Erik de Rodeweg 3  
5975 SW SEVENUM

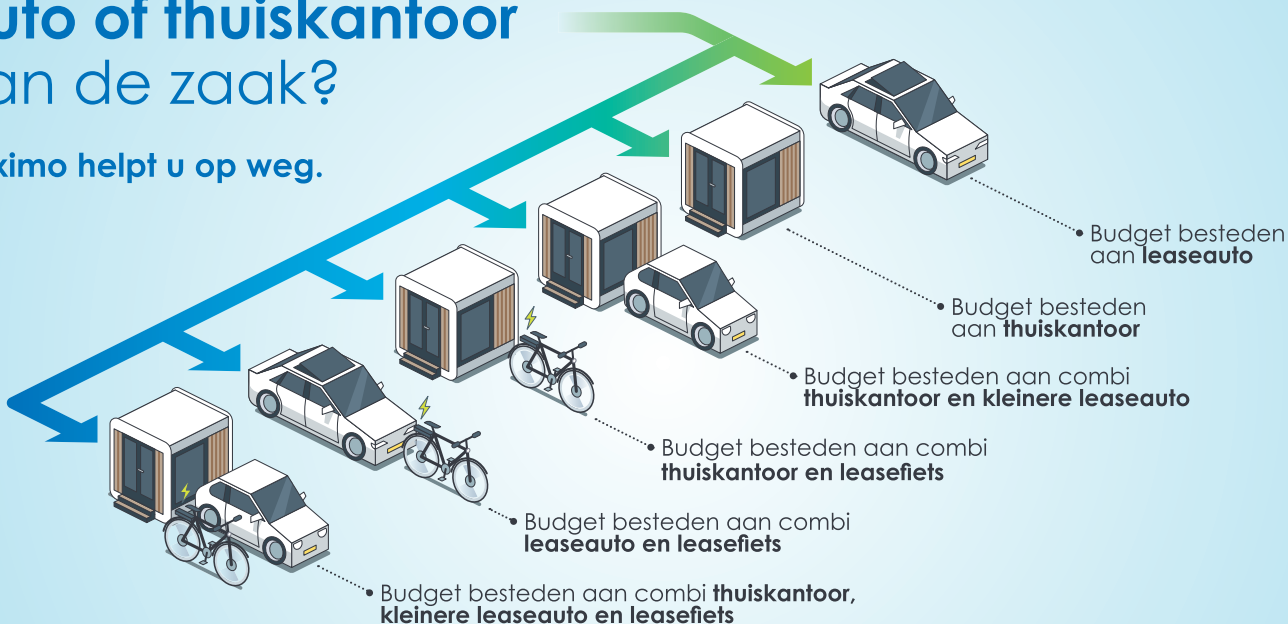
088 523 7255  
[info@greenportcenter.nl](mailto:info@greenportcenter.nl)  
[GREENPORTCENTER.NL](http://GREENPORTCENTER.NL)



Locatie

Op zoek naar een auto of thuishkantoor van de zaak?

Fleximo helpt u op weg.



T +31 (0)495 712 433 | E [info@fleximo.nl](mailto:info@fleximo.nl) | W [www.fleximo.nl](http://www.fleximo.nl)

# ONVERWACHT, ONVOORZIEN, OVERMACHT

Gebeurtenissen en ontwikkelingen die ons in situaties brengen die weinigen van ons voor mogelijk hadden gehouden, lijken elkaar sneller dan ooit op te volgen. Wie had er eind 2019 gedacht dat de hele wereld het volgende jaar grotendeels thuis zou doorbrengen? Wie had vorige zomer gedacht dat er een oorlog zou uitbreken in het oosten van Europa? Mede in combinatie met de maatregelen die in reactie op die crises worden getroffen (*drastic times call for drastic measures*) blijft de economische situatie onvoorspelbaar, met een inflatie van meer dan 10% en de voortdurende verwachting dat nú de grote faillissementsgolf wel echt zal aanvangen.

Deze ontwikkelingen vragen niet alleen op economisch gebied de aandacht van ondernemers; ook in juridisch opzicht zet het aan tot nadenken en het treffen van maatregelen. De Covid-19 crisis bracht bijvoorbeeld voor huurders van panden een tegemoetkoming op basis van de wet, in de vorm van een beroep op wijziging van de contractvoorwaarden door de rechter op grond van onvoorziene omstandigheden.

Dat lijkt echter een uitzonderingsgeval te zijn; in eerdere gevallen waarin een beroep op onvoorziene omstandigheden werd gedaan door een ondernemer (bijvoorbeeld in de periode na het ontstaan van de internationale kredietcrisis in 2008), werd een dergelijk beroep veelal afgedaan als onderdeel van het ondernemersrisico. Dus volgde er geen tegemoetkoming. Rechters zijn zeer terughoudend en zullen niet snel ingrijpen in contractuele verhoudingen.

De eenvoudigste weg naar bescherming van de belangen van de ondernemer ligt nu dan ook met name in het beoordelen en waar nodig aanpassen van contractbepalingen en gehanteerde algemene voorwaarden.

Zijn bijvoorbeeld de bepalingen die zien op prijzen passend? De bevoegdheid om prijzen aan te mogen passen op basis van het geldende inflatiecijfer aan de hand van een CPI-index lijkt wellicht een goede bescherming te bieden tegen de torenhoge inflatie, maar dat geldt lang niet in alle gevallen. Een ondernemer die een zeer energie-intensieve bedrijfsvoering heeft zal immers geconfronteerd worden met kostenstijging die het inflatiepercentage



van 10% met gemak overtreft. Een bepaling op grond waarvan de ondernemer bevoegd is tot aanpassing van zijn prijzen bij wijziging van de kostprijsbepalende factoren, kan dan meer mogelijkheden bieden.

Een ander voorbeeld betreft de overmachtclausule in relatie tot de inkoop van grondstoffen, halffabrikaten en onderdelen. In vele markten heerst schaarste, wat een nadelig effect heeft op de prijs. Maar tegelijkertijd is het betreffende product wél beschikbaar, dus van een onmogelijkheid om te kunnen leveren is geen sprake; dat het onderdeel extreem duur is, kan dan zo voor rekening van

de ondernemer komen. Met de juiste bewoording van een overmachtsbepaling kan dit worden ondervangen.

Zo kunnen relatief eenvoudige aanpassingen van de contractuele bepalingen en algemene voorwaarden bescherming of een dempend effect bieden op de nadelen van de (volgende) crisis zodra die zich aandient. En dat kan zomaar eerder zijn dan we nu voor mogelijk houden.

**Rob de Hair**  
Advocaat

**Voor de Zaak Advocaten**  
[www.voordezaak.nl](http://www.voordezaak.nl)

MEER OUTPUT MET MINDER MENSEN

# VERBETEREN ALS TWEEDE NATUUR

Op landelijke schaal is het personeelstekort in de zorg, bij NS en op Schiphol dagelijks nieuws. Ook lokaal worden de gevolgen steeds zichtbaarder. Je stamkroeg die noodgedwongen de deuren dagenlang gesloten houdt. Of een hippe foodwinkel die met een raamplakkaat meldt, wegens personeelstekort vandaag geen snacks te verkopen. Kortom: alle hens aan dek op de Nederlandse arbeidsmarkt. De oplossing is er niet en daarom moeten werkgevers schaken op verschillende borden. Belangrijke zet: optimalisatie van het bedrijfsproces. Als continue efficiencyverbetering vanzelfsprekend wordt, ligt een forse productiviteitswinst binnen handbereik.

De meeste ondernemers zijn zich ervan bewust dat gestructureerde optimalisatie van de bedrijfsvoering veel oplevert. Door de dagelijkse hectiek is er echter altijd wel een reden om deze actie uit te stellen. Toch is het dé manier om met minder mensen meer output te realiseren.

## REVOLUTIONAIRE PRODUCTIVITEITSSPRONG

Er zijn veel systemen om het bedrijfsproces te verbeteren. Bijvoorbeeld Lean, een structureel optimalisatie- en planningsprogramma dat vooral bekend werd door Toyota. De Japanse autofabrikant realiseerde hiermee vanaf de jaren '50 van de vorige eeuw een revolutionaire productiviteits- en kwaliteits-sprong die wereldwijd veel aandacht trok. Lean wordt vooral toegepast in industrie, bouw en techniek. Maar ook andere organisaties kunnen er baat bij hebben.

## BIER EN LEGE KRATTEN

Welke verbetermethode ook wordt gekozen, analyse van het bedrijfsproces is stevast het vertrekpunt. Bij Lean gebeurt dat vaak via het maken van foto's of video's. Medewerkers geven hierbij aan wat ze op dat moment aan het doen zijn. Denk bij een bouwbedrijf aan kerntaken als klantoverleg, het maken van constructieberekeningen of een muur metselen. Niet-kerntaken zijn het verplaatsen van een steiger of gereedschap uit de bus pakken. Essentiële activiteiten in de horeca zijn bijvoorbeeld bestellingen opnemen, bier tappen of vlees grillen. Lege kratten sjouwen hoort hier niet bij, afwassen evenmin.

## 90% WASTE

Vaak blijkt dat meer dan 90% van alle werkzaamheden niet tot de kernactiviteiten behoort. Verbazingwekkend veel waste misschien, maar bedenk dat zelfs Toyota dit maar tot 60% weet terug te dringen.

Zo'n analyse maakt duidelijk waar winst te halen is, bijvoorbeeld door eerst de top drie van niet-essentiële activiteiten aan te pakken. Als het lukt die met 10% te beperken - en dat lijkt niet overdreven ambitieus - verdubbelt de tijd die aan kerntaken kan worden besteed. Dat zou bij veel organisaties het personeelstekort in één klap oplossen.

## PRIMAIRE FUNCTIE

In het verlengde daarvan kan de analyse een stap verder gaan. Of eigenlijk: een stap terug, door de kerntaken kritisch tegen het licht te houden. Bijvoorbeeld: wat is in essentie de functie van een café? Drank serveren met wellicht wat te eten daarbij, zeker. Maar dan niet als bevestiging van een basisbehoefte, ter voorkoming van uitdroging of honger. Primaire functie is wel het bieden van een plek voor sociale interactie. Op een goede locatie, met een aangename sfeer en de juiste bezoekers, om te zien en gezien te worden. Dat daarbij personeel je bestelling aan tafel opneemt en uitserveert, is plezierig maar niet essentieel. Wel dragen medewerkers bij aan de beleving, als zij vrolijk en communicatief zijn. Of er goed uitzien; ook dat heeft impact en trekt klanten.

## FRUSTRERENDE OPGAVE

Zo'n analyse biedt ruimte voor efficiencywinst zonder de essentie van het bedrijf aan te

Weg  
PER  
TEK  
Zijn  
vanc  
GES

# ESLOTEN

## ens

## SONEELS-

## ORT

## wij helaas

## daag

## SLOTEN

tasten. In geval van een café: door klanten te laten bestellen via een app of QR-code met een melding dat de bestelling klaarstaat bij een uitgiftepunt. Bijkomend voordeel: bezoekers zijn op een druk terras niet meer minutenlang bezig de aandacht te trekken van het bedienend personeel. Door onderbezetting en onervaren medewerkers kan dat een frustrerende opgave zijn. De gerealiseerde efficiencywinst levert besparing op én biedt ruimte om de cruciale functie te optimaliseren, door de sfeer te bewaken en kwalitatief de puntjes op de i te zetten.

### ZELFREDZAAMHEID

Verreweg de meeste klanten hebben geen problemen met zelfredzaamheid bij het bestellen van hun drankje. In Scandinavië schijnt dit al lange tijd gebruikelijk te zijn. Niet wegens personeelstekort maar omdat extra medewerkers simpelweg bedrijfseconomisch niet uit kunnen. Dit raakt een andere drijfveer; als personeel al te vinden is, gaan de kosten ervan omhoog door schaarste. Ook dreigt compensatie voor de oplopende inflatie. Het maakt de noodzaak van een efficiëncyslag alleen maar groter.

### MENSENWERK

Personeel en processen zijn onlosmakelijk met elkaar verbonden. Mensen op de werkvloer weten vaak heel goed waar verbetermogelijkheden liggen. Maar die vraag moet ze dan wel gesteld worden. Evenzeer cruciaal is het om medewerkers een centrale rol te geven in het verbeterproces. Illustratief is een wat ouder voorbeeld van een Nederlandse DSM-fabriek. Door de

lagere arbeidskosten in China was sluiting een serieuze optie. Gekozen werd voor een vlucht vooruit door te investeren in zowel technologische innovatie als extra opleidingen. Het aantal managementlagen werd fors teruggebracht en er kwamen zelforganiserende teams. Gevolg: de productiviteit nam jaarlijks met meer dan 10% toe.

### NIET TE KOPIËREN

Een poging deze aanpak te kopiëren in een Chinese fabriek bleek vruchteloos. De technische aspecten waren geen probleem, maar de andere manier van werken in een flexibele organisatie kregen ze in China niet voor elkaar. En juist dat maakt het verschil bij innovatie. Technologie draagt slechts voor 25% bij aan succesvolle vernieuwing. Sociale aspecten – leiderschap, flexibel organiseren, slimmer werken – zijn verreweg het belangrijkste. Kortom: mensen bepalen uiteindelijk of verandering de beoogde impact heeft.

### POTENTIE ONTSLUITEN

Naast aandacht voor de menselijke factor is voor een succesvolle efficiëncyslag nog iets anders nodig: uithoudingsvermogen. Het verankeren van optimalisatie in het bedrijfsproces vergt een cultuuromslag en die kost per definitie tijd. Daar komt bij dat verbetering nooit af is. Het is geen project met een begin en eind maar een continu proces. Optimalisatie moet een tweede natuur worden en voor iedereen vanzelfsprekend zijn. Alleen dan wordt de potentie ontsloten die elke organisatie in zich heeft.

### OPLOSSINGEN VOOR PROMINENT PROBLEEM

Steeds meer sectoren hebben te maken met een tekort aan medewerkers. Dit beperkt bedrijven in hun ontwikkeling en zorgt ervoor dat cruciale voorzieningen onder druk staan. Demografische ontwikkelingen, digitalisering en de grote maatschappelijke opgaven maken dat dit probleem de komende jaren alsnog prominenter wordt.

In een artikelenreeks gaat Business op zoek naar mogelijke oplossingen. We brengen manieren in kaart waarmee werk en processen beter, sneller, slimmer en met minder mensen uitgevoerd kunnen worden. Ook is aandacht voor onderliggende structuren die zowel de arbeidsmarkt als individuele werknemers wendbaar maken.



HOE TREK JE PERSONEEL AAN IN EEN KRAPPE ARBEIDSMARKT

## “BEDRIJVEN MOETEN TERUG NAAR DE TEKENTAFEL”

Binnen de huidige arbeidsmarkt is het lastiger dan ooit om aan personeel te komen. Toch kun je als mkb'er wel degelijk zelf iets aan de situatie doen. Kijk eens goed hoe je je eigen organisatie profileert en neem je recruitmentproces onder de loep.

Veel bedrijven weten op dit moment niet waar ze hun personeel vandaan moeten halen. “Landelijk zijn er grote personeelstekorten in de bouw, ICT, zorg, onderwijs en de energietransitieketen”, vertelt recruitment-adviseur Romeo Samuel van de Academy for Recruitment. “Veel bedrijven en organisaties zitten met hun handen in het haar. Zelfs bedrijven die een goede reputatie in de regio genieten, lopen tegen problemen aan. Alle bedrijven – inclusief het mkb – doen er dus verstandig aan om hun recruit-

mentproces aan te passen aan de huidige omstandigheden. Doe je dat niet, dan kan de zoektocht naar personeel je zomaar duizenden euro's per maand kosten. Zonder dat er iets tegenover staat.”

### PROFILERING OP ORDE

Het aanpassen van het recruitmentproces vergt tijd en energie. Het begint volgens Romeo met een kritische blik op je eigen profilering. “Wat maakt jou tot een goede werkgever? Waar ligt jouw onderscheidend vermogen? Ben je als organisatie

flexibel genoeg om je werknemers bijvoorbeeld meer verantwoordelijkheden te geven? Geef je je werknemers genoeg ruimte en mogelijkheden voor persoonlijke ontwikkeling? En wat ook niet onbelangrijk is: breng je dit onder de aandacht bij je doelgroep? Als bedrijf kun je voor je arbeidsmarktcommunicatie tegenwoordig niet meer om social media heen. Plaats een bericht op LinkedIn waarin je een nieuwe collega verwelkomt en voorstelt. Of maak eens een bedrijfs-filmpje. Maar doe het wel op een manier

die bij je bedrijf past, anders prikt je omgeving - inclusief je huidige personeel - er zo doorheen. Bovendien moet je ervoor waken dat bijvoorbeeld werknemers die destijds geen bloemetje kregen op hun eerste werkdag zich gepasseerd en daardoor minder gewaardeerd voelen.”

### SOLLICITEER BIJ JEZELF

Een tweede stap is het doorlichten van je eigen sollicitatieproces. “Ik geef vaak als tip om bij je eigen bedrijf te solliciteren en zelf het hele proces te doorlopen. Waar loop je als sollicitant tegenaan? Hoe snel reageer je als bedrijf op een sollicitatie en hoe lang duurt het totale proces? Wijs je mensen af met een persoonlijk telefoontje met toelichting of een standaard e-mail? Vaak blijkt hieruit dat bedrijven terug naar de tekentafel moeten.” Ook is het de moeite waard om de vacature zelf onder de loep te nemen. “Wij geven de recruiters die we opleiden altijd het advies om met de vacaturehouder in gesprek te gaan. Vraag uit wat echt belangrijk is voor de functie. Moet een kandidaat per se hbo-niveau hebben of zijn soft skills en motivatie belangrijker? Ook als je besluit om de vacature enkel op een vacaturewebsite te plaatsen, moet je als hr-manager of eigenaar van het bedrijf jezelf deze vragen stellen.”

### VACATURETEKSTEN

Ook bij de vacatureteksten is vaak veel winst te behalen. “Veel vacatureteksten zijn (onbedoeld) afgestemd op de persona witte man, terwijl onze samenleving steeds multicultureler wordt en diversiteit en inclusiviteit op de werkvloer steeds belangrijker worden. Door bepaalde woorden of zinnen te gebruiken, schrik je mensen af. Juist in tijden van schaarste kan geen enkele werkgever het zich veroorloven om doelgroepen uit te sluiten, of het nu de generatie Z, vijftigplussers of arbeidsmigranten zijn.”

Een manier om diversiteit en inclusiviteit te bevorderen, is het toepassen van open hiring. “Dat houdt in dat een iemand anoniem solliciteert zonder cv, motivatiebrief of gesprek. Op de werkvloer kom je er vanzelf achter of iemand geschikt is

voor de baan. Het grote voordeel is dat het solliciteren op deze wijze een stuk laagdrempeliger is.” Wel is deze manier van werven vooral geschikt voor functies waarbij weinig voorkennis is vereist en waarbij een opleiding op de werkvloer wordt aangeboden. “Ook moet je je er als werkgever voor open durven stellen. Je weet immers van tevoren niet wie er op dag 1 voor je komt te staan.”

### GENERATIE Z

Een belangrijke doelgroep voor het oplossen van de problemen op de arbeidsmarkt is generatie Z. “Het zijn de werknemers van de toekomst. Daarom doen werkgevers er verstandig aan om in ieder geval één iemand uit deze organisatie in dienst te nemen. Dan pik je nu al op wat er gaat komen, want het is wel een generatie waar je mee om moet leren gaan. Werknemers die zijn geboren tussen 1997 en 2012 moeten weliswaar nog veel leren, maar binnen de huidige arbeidsmarkt is de kandidaat nu eenmaal meer en meer aan zet, niet de werkgever. Generatie Z wil zelf de arbeidsvoorwaarden bepalen, veel vrijheid hebben en vindt fulltime werken achterhaald. Uit onderzoek is zelfs gebleken dat de generatie Z in een vacaturetekst al kan afhaken bij het woord fulltime. Daarnaast zijn ze minder honkvast dan de vorige generaties. Als ze elders een beter aanbod krijgen, zijn ze weg. Ook als ze net pas aan een nieuwe baan zijn begonnen.”

Tegelijkertijd zijn er zeker zaken waar deze generatie veel waarde aan hecht. “Besteed je daar als bedrijf aandacht aan, dan heb je een streepje voor. In tegenstelling tot wat veel mensen denken, wil generatie Z wil niet per se veel thuiswerken. Juist de sociale cohesie met collega's op kantoor is voor die generatie belangrijk. Verder hecht deze leeftijdsgroep veel waarde aan een gelijke behandeling en beloning voor mannen en vrouwen. Inclusiviteit en een divers personeelsbestand zijn eveneens belangrijk. Ze willen niet werken voor bedrijven met alleen maar witte mannen in de directie.”

### BELONING

Heb je eenmaal een kandidaat tegenover je zitten, dan kan de vlag helaas nog niet uit. Romeo: “Startbonussen, een dertiende maand, meteen een lease-auto; bedrijven trekken tegenwoordig van alles uit de kast om werknemers binnen te halen. Niet elk bedrijf met een personeelstekort kan dit bieden. Wel kun je kijken naar andere secundaire arbeidsvoorwaarden zoals vakantiedagen, vergoedingen, flexibele werktijden, thuiswerken of misschien toch een bonusregeling met reservering. Ook aan werkgeeluk wordt veel waarde gehecht. Steeds meer bedrijven laten sollicitanten zelf hun werkbare secundaire arbeidsvoorwaarden op tafel leggen, maar dekken tijdens het eerste gesprek wel meteen het salaris af. Verder is de kandidaat aan zet.”

Aan hoge salarissen en uitgebreide secundaire arbeidsvoorwaarden voor nieuwe medewerkers kleven wel risico's. “Het kan gevoelig liggen bij medewerkers die er al een langere tijd werken en een salaris ontvangen dat is afgestemd op de cao. De kans is groot dat de medewerkers deze verschillen onderling bespreken. Dat betekent dat je als bedrijf dus je hele personeelsbestand hierin mee zult moeten nemen. Doe je dat niet, dan zet je weliswaar de voordeur open voor nieuwe kandidaten, maar lopen je huidige werknemers via de achterdeur ontevreden naar buiten.”

#### OVER DE ACADEMY FOR RECRUITMENT

De Academy for Recruitment (een zusterorganisatie van artra, dé opleider voor arbeidsmarktprofessionals) verzorgt opleidingen, cursussen, workshops, in-company trainingen en masterclasses voor zowel recruiters in de uitzendbranche als hr- en back office professionals die binnen een bedrijf verantwoordelijk zijn voor het werven van personeel. Meer informatie vind je op [www.academyforrecruitment.nl](http://www.academyforrecruitment.nl).

# goeie koffie

overal, altijd én voor iedereen,  
ook op jouw sportplek!



**vantienen**

Landweer 2a Zeeland | [vantienen.nl](http://vantienen.nl)

**limcaf**

Nijverheidsweg 25 Stein | [limcaf.nl](http://limcaf.nl)





## AUTORISATIEMANAGEMENT; LASTIG, LASTIG, LASTIG

Met autorisatiemanagement bedoelen we het toewijzen van rechten en bevoegdheden binnen de IT-systemen (applicaties maar ook netwerk en infrastructuur). Een goede inrichting van autorisaties (need-to-have/need-to-know) is ook voor het verkleinen van de kans op een negatieve impact van bijvoorbeeld een hack, uitermate belangrijk. Hackers proberen vooral de inlogcredentia's van functionarissen met ruimere bevoegdheden te achterhalen. Idealiter van 'administrators'. Als dit lukt, kunnen ze namelijk veelal zichzelf als gebruiker aanmaken en gaan er vaak pas laat alarmbellen af (als dat al gebeurt).

Toch besteden wij in verhouding best veel tijd aan het overtuigen van onze klanten dat te veel mensen te veel bevoegdheden hebben. In de praktijk kan het namelijk zeer onpraktisch zijn wanneer een medewerker niet altijd toegang heeft. Ondanks dat dit soms maar één of twee keer per jaar nodig is. Dat is toch ook 'need to have' wordt dan weleens gezegd... Een dergelijk beperkte noodzakelijke toegang is echter geen 'need to have'. Vuistregel is dat er één reservefunctionaris moet zijn en dan nog één achtervang welke via een tijdelijke toegang in vakanties en dergelijke kan invallen.

Wellicht wordt dit probleem in de toekomst minder. Er zijn al diverse technische alternatieven waaronder PAM, dat staat voor 'Privileged Access Management'. Met deze technologie krijgen gebruikers alleen toegang met een encrypted user-ID en wachtwoord wanneer er een directe gebeurtenis is, waar zij vanuit hun functie op moeten acteren én ze op dat moment ook aan het werk zijn.

Ik wens iedereen een snelle (pim) PAM (pet) toe!

*Alex Klaassen, IT Risk organisatie NewDay  
newdayriskservices.nl*



## WAARBORG DE CONTINUÏTEIT VAN JE BEDRIJF MET EEN ONDERNEMERSTESTAMENT

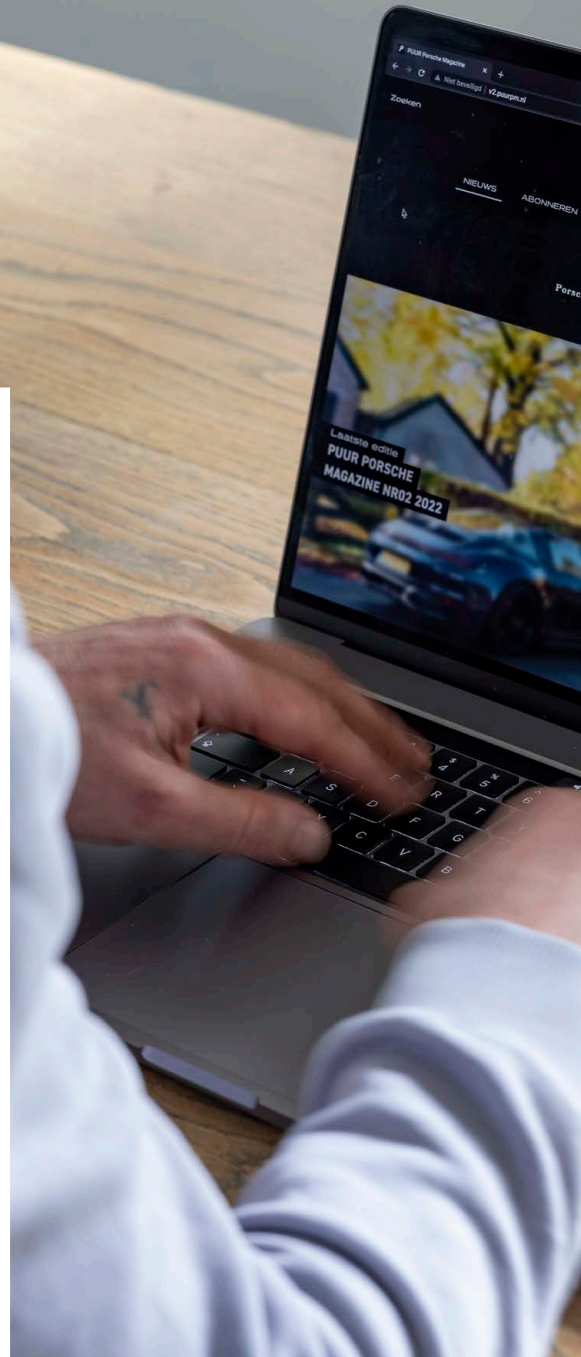
Wat gebeurt er met het bedrijf, de zeggenschap en de continuïteit wanneer een ondernemer overlijdt? Daar komen de nabestaanden en/of opvolgers vaak op dat moment pas achter, met alle nadelige gevolgen van dien. Dit voorkom je door alles vast te laten leggen in een ondernemerstestament.

In een ondernemerstestament kun je laten vastleggen wat er voor de erfgenamen en/of de opvolger(s) van de ondernemer is geregeld. "Leg je niets vast, dan wordt dit geregeld via de wettelijke verdeling zoals bepaald in het erfrecht (BW 4)", vertelt belastingadviseur Claudia van Leipsig van accountancykantoor RHM. "Betreft het één directeur-groootaandeelhouder (dga), dan zijn de partner en eventuele kinderen automatisch erfgenaam. De partner zet dan het bedrijf automatisch voort en de (eventuele) kinderen hebben een vordering op de langstlevende. Wanneer er bijvoorbeeld één van de kinderen het bedrijf wil voortzetten en de andere nabestaanden hun deel willen ontvangen, is de kans groot dat er ruzie ontstaat. In het ergste geval kan het bedrijf failliet gaan en houdt niemand er iets aan over. Daarom is het belangrijk om dit met de betrokkenen te bespreken en de gemaakte afspraken vast te leggen. Bovendien is het dan ook duidelijk of en van welke interessante fiscale regelingen er gebruik kan worden gemaakt, zoals de bedrijfsopvolgingsregeling (BOR). Let er bovendien ook op dat alle andere belangrijke documenten waarin regels en afspraken met betrekking tot het bedrijf zijn vastgelegd hierop aansluiten, zoals je bedrijfsstatuten en je aandeelhoudersovereenkomst. Door bijvoorbeeld de mogelijkheid tot het aanwijzen van een opvolger vast te leggen, klopt het totaalplaatje en dan is de kans op ruzie ook hierbij een stuk minder groot."

### LEVENSTESTAMENT

Ten slotte is het de moeite waard om een levenstestament op te stellen. "Dit is een volmacht en legt afspraken vast over wie je financiële-, medische- en persoonlijke zaken regelt als je wilsonbekwaam bent. Hierin kun je laten vastleggen wie er namens jou beslissingen mag nemen en aan het aanwezige vermogen en geld mag komen. Vervolgens is het zaak om je ondernemerstestament, de bedrijfsstatuten én het levenstestament om de vijf jaar, dan wel elk jaar bij een belangrijke gebeurtenis(sen) opnieuw erbij te pakken om te kijken of de vastgelegde afspraken nog passend en gunstig zijn. Zo weet je zeker dat de zaken goed geregeld zijn."

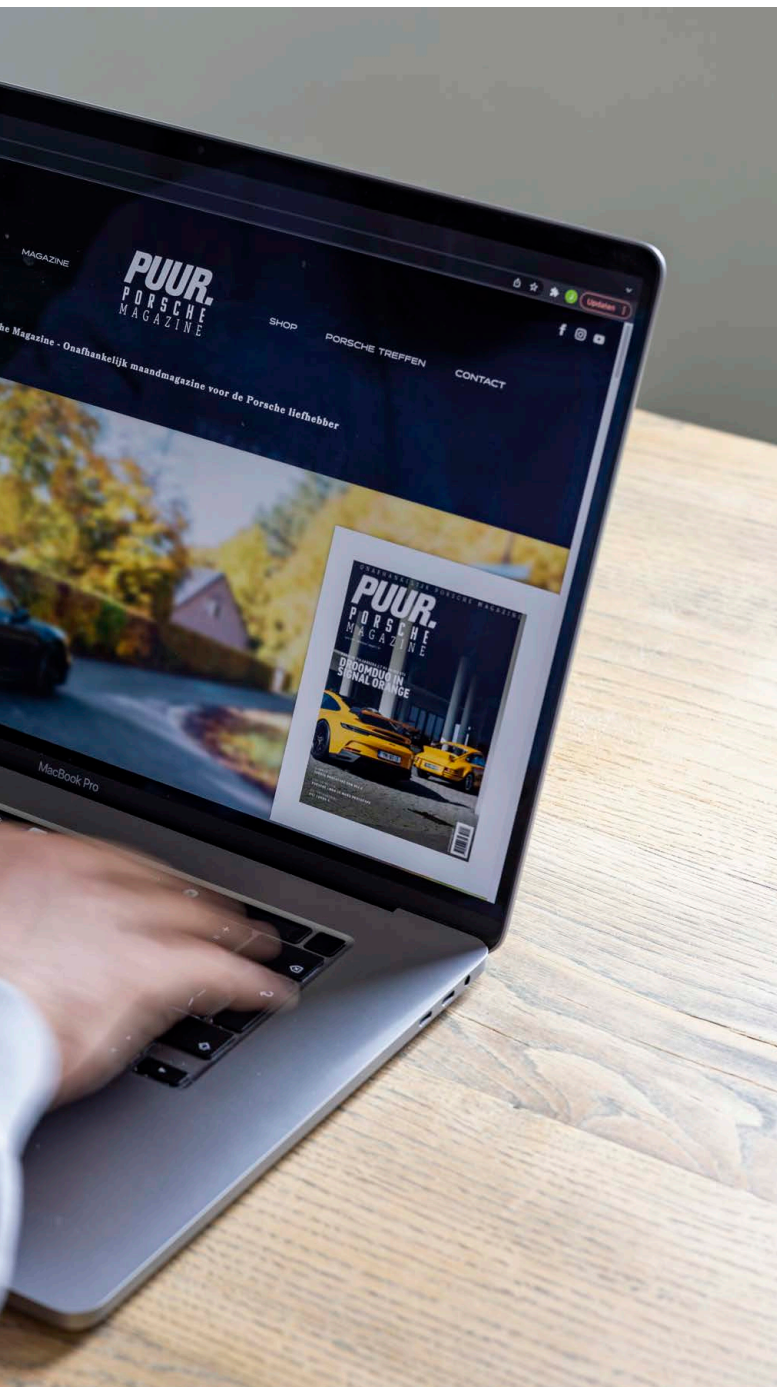
[www.rhmweb.nl](http://www.rhmweb.nl)



VAN MUNSTER MEDIA FACTORY

# ONE-STOP CONTENTFABRIEK

De Van Munster Media Groep houdt zich al jarenlang bezig met het vervaardigen en uitgeven van consumenten- en vakbladen, het bouwen van websites en -shops en eigenlijk alles wat met tekst en beeld te maken heeft. Omdat de vraag vanuit externe bedrijven op dat gebied maar bleef groeien, is vier jaar geleden de Van Munster Media Factory (VMMF) opgericht. Een bedrijf met alle disciplines onder één dak, dat is gespecialiseerd in het creëren en beheren van media in de breedste zin van het woord. “We zijn veel meer dan een standaard reclamebureau”, aldus directeur Michael van Munster.



Waar het voor de Van Munster Media Groep ooit begon met ‘alleen’ het maken en uitgeven van consumenten- en vakbladen, zijn de werkzaamheden door de jaren heen flink uitgebreid. Naast ‘papier’ kwam ‘digitaal’ en dat bracht volop nieuwe kansen en speelvelden met zich mee. Uiteraard werd voor de eigen merken volop content gemaakt in zowel woord als beeld, maar ook andere bedrijven schakelden steeds vaker de diensten van het Nijmeegse bedrijf in. “Niet alleen om teksten te schrijven en bijbehorende fotografie te verzorgen, maar steeds vaker ook om complete huisstijlen, marketingplannen, websites of webshops te ontwikkelen én maken”, vertelt directeur Michael van Munster desgevraagd. “Alles wat we samen met de klant bedenken, kunnen we vervolgens namelijk daadwerkelijk in eigen huis realiseren.”

### VAN BEGIN TOT EIND

De term ‘one-stop shop’ klinkt soms bijna als een dooddoener, maar is wel de omschrijving die precies omvat wat VMMF is op het gebied van het creëren en beheren van media. “We kunnen onze opdrachtgevers helpen met elke gewenste media-uiting, of het nu online of offline is”, legt Van Munster uit. “Onze tekstschrijvers, webdevelopers, marketingexperts en grafische creatievelingen denken mee met onze klanten. Samen met die klanten bepalen ze welke middelen het beste passen bij de doelstellingen en hoe de concurrentiepositie het best versterkt kan gaan worden. Dat kan van heel klein, het ontwerpen van een logo of het schrijven van een tekst bijvoorbeeld, tot heel groot. We hebben namelijk al diverse bedrijven begeleid vanaf het allereerste begin tot het succesvolle bedrijf van nu.”

### ALLES ONDER ÉÉN DAK

Het team van VMMF kan bogen op een karrevracht aan ervaring. Voor de uitgeverstak van de Van Munster Media Groep wordt al meer dan vijftien jaar lang content gemaakt voor magazines, online platforms en externe bedrijven. Dat laatste is de afgelopen jaren flink gestegen. “Opdrachtgevers kunnen voor veel verschillende zaken bij ons terecht. Ontwerp, fotografie, tekst, webdesign en websitebouw, online marketing, mediaplanning, drukwerk, video... maar ook voor het beheer of een analyse van je social media kanalen kun je bij ons aankloppen”, legt Van Munster uit. “Wat dat betreft zijn we veel meer dan een standaard reclamebureau. We hebben letterlijk alle disciplines onder één dak zitten en kunnen dus bijzonder snel schakelen en creatieve ideeën omzetten in tastbare en zichtbare resultaten.”

### WEBDEVELOPMENT

Naast het echte ‘content creëren’ groeit VMMF ook flink verder op het gebied van webdevelopment. “Daarmee bedoelen we feitelijk alles wat met internet te maken heeft”, geeft Van Munster aan. “Of het nu een eenvoudige website is voor een lokale hobbyclub, een uitgebreid en geautomatiseerd handelsplatform of alles daar tussenin, we kunnen het allemaal verzorgen. Onze ontwikkelaars hebben tientallen jaren ervaring, hebben het begin van het internet nog meegemaakt. Zo loop je als opdrachtgever dus nooit achter de feiten aan.”

**Meer informatie is te vinden op [www.vanmunstermedia.nl](http://www.vanmunstermedia.nl)**



# WIJSHEID, VERANTWOORDELIJKHEID, VERTROUWEN

Het stikstofprobleem werd door de boerenacties een landelijk thema. Iedereen vindt er iets van, vaak in de vorm van 'voor of tegen'. De keuzes van het kabinet brachten een oplossing nauwelijks dichterbij. Hulp van buitenaf is nodig om tot een aanpak met draagvlak te komen.

Eind mei 2019 oordeelt de afdeling bestuursrechtspraak van de Raad van State dat het Programma Aanpak Stikstof (PAS) niet mag worden gebruikt voor activiteiten die zorgen voor extra uitstoot; nieuwe wegen en wijken, uitbreiding van veehouderijen. Het PAS strookt niet met de Europese habitatrichtlijn waaraan ook Nederland gehouden is. Tegen het Raad van State-oordeel is geen beroep mogelijk.

## VOL MALIEVELD

Het kabinet zoekt vervolgens overleg met boerenorganisaties, als een van de

betrokken sectoren. Zonder resultaat. Dan stroomt het Malieveld vol en worden provinciehuizen geblokkeerd. Als Farmers Defense Force agrarische vertegenwoordigers bedreigt die wel in gesprek willen met de toenmalige minister Schouten, breekt de regering het overleg af.

## 50%

De Tweede Kamer neemt in maart 2021 de Wet Stikstofreductie en Natuurverbetering aan. Hierin staan doelen voor afname van de uitstoot. In stikstofgevoelige Natura 2000-gebieden moet die in

2030 met de helft gereduceerd zijn, vijf jaar later met 74%. Het regeerakkoord van Rutte IV – gesteund door een meerderheid in de Tweede Kamer – bevestigt de 50% stikstofreductie.

## GEEN HALVE SMART

Minister Christianne van der Wal (Natuur en Stikstof) presenteert op 10 juni 2022 een kaart met de te reduceren hoeveelheid stikstof per gebied. Het zijn indicatieve doelen. Schuiven tussen gebieden mag, de normen staan vast. Met deze opzet wil het kabinet de lasten verdelen over alle boeren,

vanuit de gedachte: gedeelde smart is halve smart. Gedeelde smart blijkt echter vooral aanleiding voor collectief verzet. Snelwegen worden geblokkeerd, minister Van der Wal krijgt thuis bezoek van boze boeren.

## VOLKSOPSTAND

In de publieke opinie is – zeker in het begin – veel begrip voor de boerenacties. Tal van opportunistische partijen proberen dit verzet echter om te vormen tot een soort algemene volksopstand. Dat werkt contraproductief.

Ook was de presentatie van de plannen slecht getimed, kort voor het reces. In de zomermaanden staat de formele communicatie van regeringszijde op hold. Wel bracht Mark Rutte bezoeken aan boeren waarbij hij een luisterend oor bood.

## ONDERLINGE STRIJD

De onrust loopt verder op als na een ont-hulling van het NRC en Kamervragen van Pieter Omtzigt en Caroline van der Plas blijkt dat aan het voorliggende stikstofplan een onderlinge strijd tussen twee ministeries vooraf ging. Het Ministerie van Landbouw was voorstander van de gepresenteerde brede benadering die 11.200 boeren tot stoppen zou nopen. Nog eens 17.400 agrarische bedrijven moeten hun activiteiten substantieel inkrimpen. In totaal raakt de beoogde aanpak ongeveer de helft van alle Nederlandse boeren. Het kabinet trekt hiervoor 24 miljard euro uit. Voorkeur van het Ministerie van Financiën was om de nadruk te leggen op de grootste vervuilers: varkensboeren en pluimveehouders dichtbij Natura 2000-gebieden, zo'n 5.300 bedrijven in totaal. Geschatte kosten: 10,4 miljard euro.

## MISREKENING

Al werd de tweespalt later gedownplayd, deze laatste optie lijkt een stuk realistischer en beter uit te leggen dan het uiteindelijk gepresenteerde alternatief. Dat leidt tot onzekerheid bij een grote groep boeren. Ook zorgt de onduidelijkheid ervoor dat boeren die al overwogen om te stoppen, lopende gesprekken hierover opschorten. Begrijpelijk; misschien ligt een betere deal in het verschiet. Kortom: inzetten op een duur, voor veel boeren onzeker scenario bleek een misrekening die het halve platteland op de achterste benen bracht.

## ONVERSTOORBARE OLIEMAN

Om enige orde in de chaos te brengen, deed het kabinet een beroep op een

usual suspect: Johan Remkes. Het onverstoorbare Haagse oliemannetje nam de ondankbare taak op zich, achteraf op zoek te gaan naar draagvlak. Dat bleek vrijwel ondoenlijk. Welwillende stakeholders gebruikten het gesprek met Remkes vooral om hun eigen visie nog scherper neer te zetten. Zo benadrukten natuur- en milieuorganisaties dat de stikstofnormen eigenlijk nog te laag zijn.

## GROOT GELIJK

Een aantal sleutelpartijen weigerde om het gesprek aan te gaan. Meest 'prominente' voorbeelden zijn de agro-industrie en de supermarktsector. In een reactie daarop verwees Remkes naar alle claims over duurzaamheid in de reclamecampagnes van leden van supermarktkoepel CBL. Die staan haaks op de weigering om verantwoordelijkheid te nemen en in gesprek te gaan. Remkes heeft daarmee het grootste gelijk van de wereld. Supermarkten hebben door hun druk op inkooprijzen mede bijgedragen aan de intensieve landbouw. En door schaalvergroting zijn bedrijven in de agro-industrie uitgegroeid tot succesvolle concerns met soms een miljardenomzet.

## KASTANJES

Eerst moet het kabinet het eens worden met de boeren, is hun boodschap. Die hebben met hun emotionele argumenten en demonstratiepower veel meer impact op politiek en publieke opinie dan de puur bedrijfseconomische argumentatie van de agro-industrie en supermarktsector. Door boeren de kastanjes uit het vuur te laten halen, lopen deze sleutelpartijen weg voor hun rol bij de stikstofproblematiek. Die kan alleen worden opgelost als alle betrokkenen hun verantwoordelijkheid nemen en bereid zijn een deel van de pijn te dragen. Consumenten niet uitgezonderd. Met hun koopgedrag hebben ook zij een deel van de sleutel in handen.

## SLEUTELN AAN DEADLINE

Maar de bal ligt op dit moment vooral bij politiek en bestuur. Als het kabinet de aanpak van een zo gevoelige kwestie als de stikstofproblematiek presenteert, moeten die plannen buitengewoon goed doordacht en onderbouwd zijn. Ook moet er een solide draagvlak zijn bij alle coalitiepartijen. Dat het CDA bij monde van minister en partijleider Wopke Hoekstra opeens toch bereid lijkt te sleutelen aan de deadline van 2030, verstoort het al zo moeizame proces nog verder.

## ILLUSIE

Vooralsnog wachten de vier coalitiepartijen en het eindverslag van gespreksleider Johan Remkes af. Gezien de lacunes bij zijn gesprekspartners lijkt dat eerder een poging om tijd te winnen. Toch is niet uit te sluiten dat Remkes' conclusies de opmaat vormen voor een val van het kabinet. Het is echter een illusie om te verwachten dat het stikstofprobleem verdwijnt met een andere regeringssamenstelling. Er ligt een uitspraak van de Raad van State waartegen geen beroep mogelijk is. En belangenorganisaties zullen niet schromen naar de rechter te stappen als de stikstofuitstoot onvoldoende wordt terugdrongen.

## DROOMKANDIDAAT

Naast wijsheid – de inhoudelijk beste aanpak – en verantwoordelijkheid van alle stakeholders is vertrouwen de derde pijler voor een mogelijke oplossing. De afgelopen jaren hebben landsbestuur en politiek daarbij een beroerd trackrecord opgebouwd. Vertrouwen komt te voet en gaat te paard. Daarom is hulp van buitenaf nodig. Met zijn onverstoortheid was Remkes tot nu toe de juiste persoon. Als zijn opgave erop zit, is iemand nodig die als neutraal expert alle input gebruikt om gezamenlijk een oplossing te vinden. Dit vereist een ander profiel. Zoals dat van een boerenzoon, voormalig Rabo-topman, SER-voorzitter, hoogleraar duurzaamheid en maatschappelijke verandering en iemand die al decennialang voorvechter is voor een duurzame wereld: Herman Wijffels. Hij verenigt een enorme relevante ervaring met nuchtere wijsheid en geniet veel vertrouwen. Geen idee of Wijffels zo'n rol wil vervullen, maar hij zou een droomkandidaat zijn om een doorbraak te creëren in de stikstofcrisis.

## PAARD ACHTER DE WAGEN

Protesteren bij de privéwoning van een minister is not done. Als dit soort acties gebagatelliseerd en gedoogd wordt, zal menig zwaargewicht in de toekomst een politieke of bestuurlijke functie aan zich voorbij laten gaan. Wat dit betekent voor de kwaliteit van besluitvorming en bestuur, laat zich raden. Zo spannen de boeren voor de deur van de minister het paard achter de wagen.

Olof van der Gaag: "Ik hoop vooral dat deze crisis leidt tot meer daadkracht."



NVDE ANKERPUNT IN DE ENERGIETRANSITIE

# VAN PIONIERSMARKT TOT MAINSTREAM

Weinig branches maken zo'n stormachtige ontwikkeling door als de duurzame energiesector. De leden van branchevereniging NVDE spelen een cruciale rol bij de energietransitie. Tijdrovende procedures, netcongestie en schaarse medewerkers belemmeren het tempo. En dan blijkt de duurzame elektriciteitsvraag in 2030 ook nog eens fors hoger dan de schatting uit het Klimaatakkoord. "De afstand van de marathon is verdubbeld."

"De activiteiten van onze leden staan in het middelpunt van de belangstelling," weet Olof van der Gaag, voorzitter van de Nederlandse Vereniging Duurzame Energie (NVDE). De belangenbehartiger vertegenwoordigt ruim 6.000 bedrijven met samen meer dan € 41 miljard omzet en 250.000 medewerkers.

## NIET LANGER AFHANKELIJK

Voordat Van der Gaag begin 2022 voorzitter werd, was hij zes jaar directeur van de NVDE. "De ontwikkeling van pioniersmarkt bij de start in 2015 tot mainstream was zeer enerverend. En dat is ons vak nog altijd." De oorlog in Oekraïne zorgt voor een

nieuwe dimensie. "Er zijn drie hoofdar- gumenten voor de inzet van duurzame energie: het tegengaan van vervuiling en klimaatopwarming, de afhankelijkheid beperken van landen als Rusland en – in het verlengde daarvan – investeren in de eigen economie en werkgelegenheid, in plaats van de kas spekken van allerlei

**ONCONVENTIONELE OPLOSSINGEN**

De duurzame energiesector is een belangrijke bron van nieuwe werkgelegenheid. "Maar dan moeten die mensen er wel zijn. Terwijl de vraag sterk toeneemt, loopt het aanbod terug. Zo kiezen minder jongeren voor een technische opleiding."

Van der Gaag pleit voor onconventionele oplossingen. "Schaf het collegegeld af voor technische opleidingen. En geef meisjes een bonus als ze kiezen voor techniek. Kijk ook naar de mogelijke inzet van statushouders. Of schakel mensen met een uitkering in om kleine energiebesparende klussen in hun buurt te doen. Zo'n oplossing heeft veel voordelen; mensen worden begeleid bij een terugkeer naar de arbeidsmarkt in een sector met toekomstperspectief. En ze helpen hun directe omgeving om te besparen op de energierekening."

niet-democratische regeringen. Het argument van onafhankelijkheid vond vroeger amper weerklank. Nu is het een cruciale drijfveer."

**GEWILDE GESPREKSPARTNER**

In de beginjaren waren NVDE-vertegenwoordigers vooral bezig om de boodschap uit te dragen dat duurzame energie de juiste weg is. "Over dit 'waarom' is amper nog discussie," constateert Van der Gaag. "Het 'hoe' staat nu centraal." Dat maakt de vereniging tot een gewilde gesprekspartner. "De aangesloten bedrijven bieden praktische oplossingen voor een breed ervaren probleem. Daarom wordt onze stem goed gehoord."

**"ONAFHANKELIJKHEID IS EEN CRUCIALE DRIJFVEER."****GLANSRIJK DOORSTAAN**

Als lakmoesproef zag Van der Gaag de Klimaattafels die de basis vormen voor het Klimaatakkoord uit 2019. "Zouden we geen uitnodiging krijgen dan was dat een negatief signaal wat betreft onze impact." De test werd glansrijk doorstaan. "Mijn voorganger Teun Bokhoven nam deel aan de tafel voor de Gebouwde omgeving. Ik mocht aanschuiven bij de tafels voor zowel Elektriciteit als Mobiliteit."

**BROODJES AAP**

Van der Gaag ervaart een permanente strijd tussen feiten en beeldvorming. "Wij baseren standpunten zoveel mogelijk op onafhankelijk onderzoek. Een noodzakelijk tegenwicht tegen de vele broodjes aap die de ronde doen." Zoals bij de discussie over windmolens. "Sommigen schetsen een beeld dat Nederland hier straks vol mee staat. Tien jaar geleden waren er zo'n 2.000 windmolens. Dat aantal is op dit moment vrijwel ongewijzigd en zo zal het ook in 2030 zijn. Molens worden steeds groter en efficiënter; ze leveren veel meer energie."

**BEWONERS ONDERSTEUNEN**

Als inwoners geconfronteerd worden met windmolens in de nabijheid gaan de hakken in het zand. "Een begrijpelijke reactie. Wat kan helpen, is omwonenden mede-eigenaar maken. Het zal niet alle weerstand wegnemen maar je kijkt toch anders naar een windpark als dat jouw energierekening halveert."

Van der Gaag vertelt over een energiecoöperatie in Geldermalsen. "Door de huidige prijzen levert hun windpark stevige winst op. Die middelen worden gebruikt voor een fonds dat bewoners ondersteunt die hun energierekening niet meer kunnen betalen. Een mooi initiatief dat het draagvlak zeker vergroot."

**GEEN KROKETTEN**

Door de oorlog in Oekraïne gaan de energieprijzen door het dak en dreigen tekorten. "De roep om snelle opschaling van duurzame energieprojecten klinkt steeds luider. Wind- en zonneparken trek je echter niet als kroketten uit de muur. Realisatie van een groot duurzaam energieproject duurt acht tot tien jaar. Dus als kortetermijnoplossing in deze crisis is dat geen oplossing. Bedenk overigens wel dat de opwek van duurzame energie de rekening nog enigszins binnen de perken houdt. Waar fossiel onbetrouwbaar en duur is, is duurzaam zowel betrouwbaar als betaalbaar."

**BETREURDE REFLEX**

Van der Gaag ziet met lede ogen aan dat wordt gezocht naar mogelijkheden om het Russische gas te vervangen door fossiele energie van elders. "Ik snap het spanningsveld maar betreur de reflex. Als je een oorlogvoerende dictator inwisselt voor andere dubieuze leveranciers als Saoedi-Arabië of Qatar dan is dat niet de juiste weg. Ik hoop vooral dat deze crisis leidt tot meer daadkracht. Dat we het

niet langer als een gegeven beschouwen dat grote duurzame projecten tien jaar duren. Bedenk dat bedrijven in twee jaar de meest complexe systemen kunnen bouwen. Dan zou de overheid de benodigde vergunningen toch ook binnen zo'n termijn moeten kunnen regelen."

**WORSTELING**

Veel beleid rond de energietransitie is gedecentraliseerd, met een belangrijke rol voor dertig Regionale Energiestrategieën (RES). "Naarmate maatregelen concreter worden - denk aan windmolens - neemt het verzet toe. Veel lokale bestuurders worstelen daarmee. Ook zie je dat de RES'en vooral focussen op zonne-energie. Voor een gelijkmatige beschikbaarheid van duurzame stroom is een mix nodig van zon en wind."

**MEER REGIE**

Door het decentrale beleid ontstaan op veel plekken relatief kleinschalige projecten. "Die zijn nodig, zeker. Maar daarnaast moeten er een paar grote klappers komen. Met een bottom-up benadering via dertig RES-regio's gaat dat niet lukken. Daarom moet het Rijk meer regie voeren. Voor windparken op zee wees de overheid gebieden aan. Dit was de basis voor een voortvarende ontwikkeling. Ook op land is dat nodig."

**BEPERKTE PIEKMOMENTEN**

Netcongestie vormt een belangrijke bedreiging voor het tempo van de energietransitie. "Verzwarende van het net is hard nodig maar kost tijd," zegt Van der Gaag. "Daarom moeten we slim omgaan met de beschikbare capaciteit. Piekbelasting doet zich maar sporadisch voor. Je kunt bijvoorbeeld met producenten van zonnestroom afspreken dat zij op dergelijke momenten niet alle energie transporteren via het net. Weliswaar laat je dan opgewekte energie ongebruikt, maar op jaarbasis gaat het slechts om beperkte hoeveelheden."

**HANDDOEKJE LEGGEN**

Een andere oplossing hangt samen met de gereserveerde ruimte. "Vaak claimen klanten al in een vroeg stadium netcapaciteit. Handdoekje leggen, noemen netbeheerders het wel. Vanaf dat moment rekenen we die capaciteit al mee, terwijl het nog jaren kan duren voordat deze echt nodig is. Ook reserveren gebruikers vaak te veel. Door te sturen op feitelijk gebruik, komt meer netcapaciteit beschikbaar."



van  
munster  
media  
factory

Wijluisteren.  
Wijadviseren.  
Wijdesignen.  
Wijadverteren.  
Wijprogrammeren.  
Wij schrijven.

> Wij  
zijn  
factory.

## > Fabriek met maatwerk

Met uw boodschap als grondstof bouwt Van Munster Media Factory een eindproduct. Gespecialiseerd in het creëren en beheren van media, in de breedste zin van het woord. Van het bouwen van websites tot logo-ontwerp, tekst, fotografie, video, social media en marketing. Alles onder één dak. Efficiënt, snel, nauwkeurig: alle voordelen van een fabriek. Met één verschil: bij ons rolt maatwerk van de band.

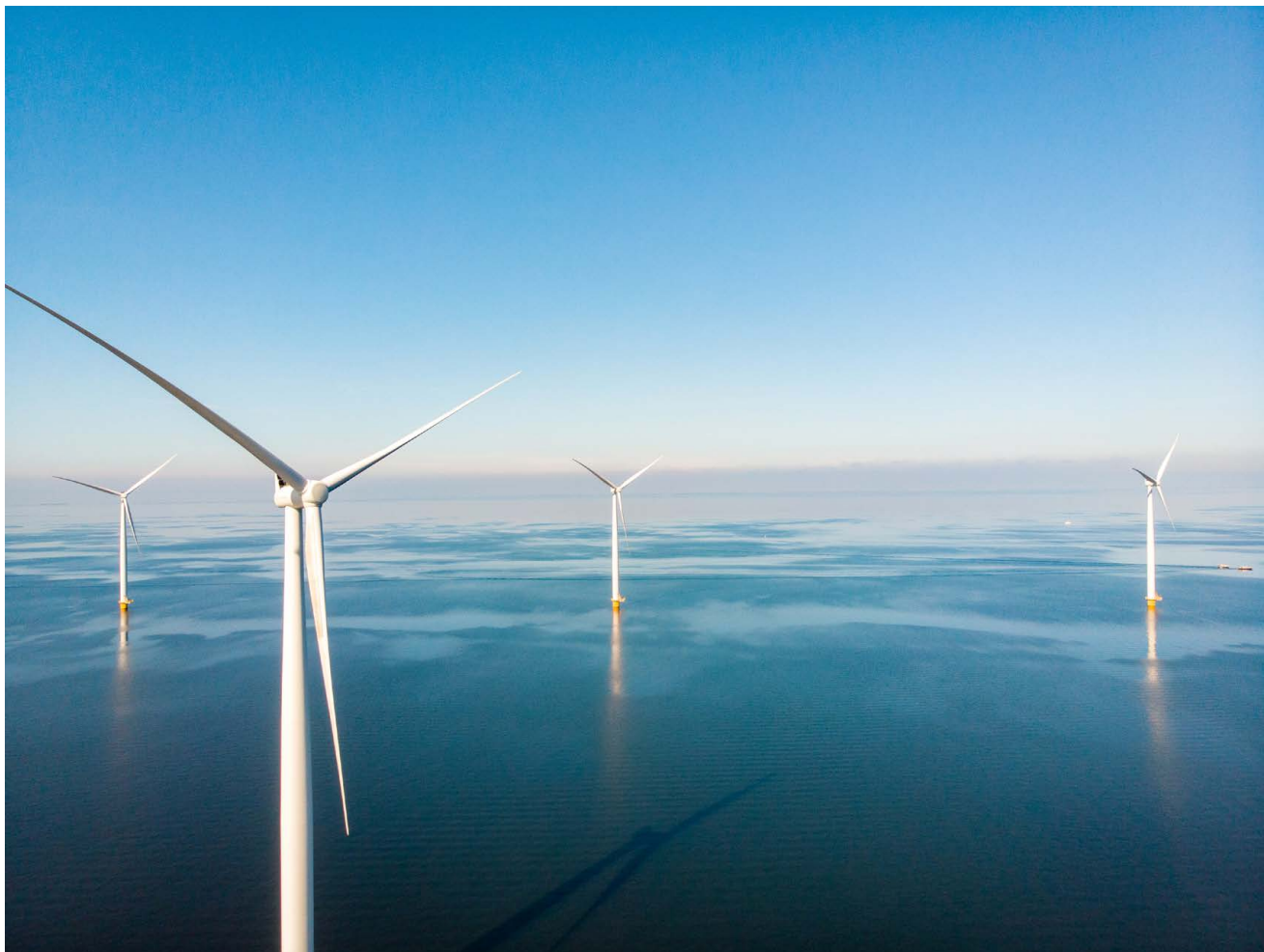
> Ontdek  
alle mogelijkheden

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



van  
munster  
media  
factory





### PRIKKEL

Van der Gaag constateert ook dat partijen samen oplossingen ontwikkelen voor de beperkte netcapaciteit. “Gebruikers in een gebied koppelen hun vraag en aanbod van energie, vaak met een back-upstelsel. Zo kunnen ze pieken en dalen samen opvangen. Voorheen was er geen prikkel voor dergelijke samenwerking, door de netcongestie nemen gebruikers nu zelf het heft in handen.”

### VERDUBBELING

Afspraak in het Klimaatakkoord is dat in 2030 driekwart van alle stroom afkomstig is van zon en wind. “Uitgangspunt daarbij is een verbruik van 120 terawattuur. Verwachting was toen al dat de vraag in 2030 hoger zou liggen.”

Een werkgroep onder voorzitterschap van Van der Gaag inventariseerde dit jaar bij alle verbruikssectoren de verwachte energiebehoefte. “Als we de besparingsdoelstelling als uitgangspunt nemen, is in 2030 ruim 200 terawattuur nodig. Bijna een verdubbeling dus, zowel voor direct gebruik als voor het opwekken van groene waterstof.”

### MARATHON

Van der Gaag realiseert zich terdege dat die boodschap niet in goede aarde valt. “Je loopt een marathon, bent halverwege en hoort dat de afstand opeens verdubbeld is. Toch is dat de realiteit. Na al geplande extra windenergieprojecten op zee resteert nog een gat van zo’n 40 terawattuur. Dat is meer dan alle zon en wind uit de RES’en samen. Een enorme opgave, zeker als je bedenkt dat al die elektriciteit ook nog eens CO<sub>2</sub>-vrij moet worden opgewekt. Dus we moeten op volle kracht doorgaan en echt alle opties benutten.”

### WORTEL EN STOK

Stel, Van der Gaag is klimaatminister. Welke maatregelen zou hij nemen? “Vooropgesteld: ik ben heel positief over Rob Jetten in deze rol,” stelt de NVDE-voorzitter. “Maar het zou veel impact hebben als de overheid ervoor zorgt dat duurzame keuzes consequent goedkoper zijn dan de vervuilende variant. Veel wissels leiden dan naar het juiste spoor.” Vervolgens is het zaak om stringente normen te stellen. “Bepaal het moment waarop auto’s met een uitlaat en warmte-installaties met een schoorsteen

niet meer verkocht mogen worden, en fabrieken geen CO<sub>2</sub> uit mogen stoten. Omdat het duurzame alternatief goedkoper is, kun je die normen met een gerust hart opleggen én handhaven. Dan trek je ook de groep over de streep die niet uit zichzelf in actie komt, ook al is er een beter en goedkoper alternatief. Als er een wortel is, kun je ook de stok prima gebruiken.”

### DUURZAAMHEID IN BREED PERSPECTIEF

Geen organisatie kan het zich veroorloven om duurzaamheid te negeren. Bij alle duurzame inspanningen moet een scherp oog zijn voor prioriteiten en onderlinge verbanden. Want focus op één duurzaamheidsthema kan negatieve gevolgen hebben op andere gebieden. Weloverwogen verduurzaming vereist een holistische benadering. In een reeks artikelen schetst Business verschillende aspecten van duurzaamheid met oog voor hun onderlinge samenhang.



Marieke Graat (Gilde Bedrijfsopleidingen), Michelle van der Sluiszen en Sanne Cox (Cox & Co)

# EEN GOEDE OPLEIDING EN NOG GRATIS OOK

Medewerkers met subsidie scholen, dat kan via LimburgLeert. Sinds begin vorig jaar functioneert LimburgLeert als een verbindend platform waar alle werkende en werkzoekende Limburgers én werkgevers terecht kunnen voor een adviestraject en om- of bijscholing. Vorig jaar september werd een subsidieverzoek van de LWV en Leo Loopbaan beloond met € 5 miljoen van NL LeertDoor, een landelijk programma om werknemers te stimuleren zich te blijven ontwikkelen.

Een leven lang ontwikkelen is een inmiddels ingeburgerde term en bepaald geen overbodige luxe. “Elke sector is sterk in beweging”, licht Ramon Niessen toe. Hij is de directeur van Leo Loopbaan, één van de kartrekkers van LimburgLeert. “ICT, zorg, horeca, industrie, logistiek; overal zien we automatisering, robotisering en veranderende functies en skills. Voor zowel werkgevers als werknemers is het zaak om bij te blijven en aan te haken bij alle nieuwe ontwikkelingen. En vooral ook flexibel te zijn. Dat betekent loopbaanontwikkeling, opleidingen en cursussen volgen en dat zo ongeveer tot het einde van je werkzame leven.”

### INVESTEREN IN JE MENSEN

Makkelijker gezegd dan gedaan, weet ook Mark Hendriks, expertisemanager Arbeidsmarkt en Onderwijs bij de Limburgse Werkgevers Vereniging (LWV). “Ondernemers en werkgevers weten wel wat er speelt in hun sector en beseffen heel goed dat ze hun mensen moeten laten bij- of omscholen. Ze zijn graag bereid te investeren in hun belangrijkste asset: mensen. Maar ze hebben niet altijd een goed beeld welke opleidingen en mogelijkheden er zijn. In LimburgLeert hebben we die samen met de onderwijsinstellingen (publiek en privaat) op een rijtje gezet per sector. Ook zijn er adviseurs beschikbaar die samen met werkgevers en werknemers de opties bekijken en de verbanden leggen met de opleiders. Op deze manier willen we het bedrijfsleven helpen om de noodzaak van een leven lang ontwikkelen ook concreet uit te voeren.”

### VIJF MILJOEN EURO SUBSIDIE

LimburgLeert is een platform, opgericht door de Provincie Limburg, de Leerwerkloketten en Arbeidsmarkt

organisaties, werkgevers en coöperatie Leo Loopbaan. Dit platform willen zij laten uitgroeien tot dé plek waar je vanuit de Limburgse arbeidsmarkt opleidingsinformatie vindt en krijgt. De extra subsidie die werd aangevraagd door de LWV en Leo Loopbaan geeft daaraan een flinke impuls. “De drempel voor noodzakelijke, extra scholing en begeleiding wordt zo een heel stuk lager”, zegt Mark Hendriks.

### SAMENWERKING IS ESSENTIEEL

Veertien partijen voeren activiteiten uit om precies te zijn. “Geen gemakkelijk proces”, geeft Mark aan, “maar het is ons goed gelukt om een gezamenlijk programma neer te zetten. Dusdanig doortimmerd dat we die € 5 miljoen subsidie hebben binnengesleept. Absoluut een beloning voor de inzet van al die partijen. Samenwerking is essentieel, zoveel mogelijk verbanden maken en samen de uitdagingen aangaan. Heel belangrijk in het kader van een overspannen arbeidsmarkt waarin we niet alleen iedereen nodig hebben, maar waarin we vooral de werknemers de bagage moeten geven om goed te blijven presteren. Een extra opleiding of de overstap naar een andere functie maakt mensen fit voor hun job. Ze hebben er meer plezier in en voelen zich beter. Voor werkgevers is dit ook een extra tool om mensen te binden, te boeien en dus te behouden.”

### GRATIS ADVIESSESSIES EN SCHOLINGSTRAJECTEN

Dankzij de € 5 miljoen subsidie kunnen de adviesessies en veel scholingstrajecten nu gratis of met korting aangeboden worden. De financiële drempel valt zo weg. Niet gek dus dat er veel belangstelling voor is. Sinds de oprichting van het platform in januari vorig jaar, zijn

al heel wat werkgevers en werknemers geadviseerd over bij- of omscholing. Tot nu toe zijn er al ruim 3.000 trajecten gestart, waarvan er meer dan 700 reeds zijn afgerond. Een goed voorbeeld is Michelle van der Sluiszen, zij volgde de cursus ‘Leidinggeven in de horeca’.

### BEDRIJFSLEIDER DANKZIJ LIMBURGLEERT

Horecabedrijf Cox & Co is er blij mee. Dankzij een traject bij Gilde Bedrijfsopleidingen ontwikkelen medewerkers bij het bedrijf zich tot leidinggevende. Zoals Michelle van der Sluiszen, de kersverse bedrijfsleider van Schnitzelparadies Roermond. Michelle wilde graag verder groeien en is blij met de kans die ze van Cox & Co kreeg om bedrijfsleider te worden. Over de cursus ‘Leidinggeven in de horeca’ is ze ook zeer te spreken. “Je krijgt inzicht in verschillende stijlen van leidinggeven. Je komt erachter wat je eigen stijl is en leert die aan te passen aan situaties en medewerkers. Heel leerzaam. Ik heb ook veel van de andere cursisten geleerd, het is leuk om onderling te sparren.”

### MEDEWERKERS STIMULEREN

Volgens Limburgse bedrijven zijn werknemers zich redelijk bewust van het belang van blijven leren en ontwikkelen. Om werknemers te stimuleren (in-) formeel te leren, is het belangrijk dat organisaties hen scholingsmogelijkheden bieden. Dat kan eenvoudig en vaak zelfs gratis via LimburgLeert.

**Wil jij ook de ontwikkeling van je medewerkers stimuleren?  
Ga naar [www.limburgleert.nl](http://www.limburgleert.nl)**



LEONTIEN HARTMAN VAN TANDENZ IS 'ONWIJS BLIJ' MET VESTIGING OP ANNAPARK VENRAY

## “COMPLIMENTEN VAN DE CLIËNTEN”

Na een eerste oriënterend gesprek kreeg Leontien Hartman het Annapark in Venray niet meer uit haar hoofd gezet. Nu, tweeënhalf jaar nadat ze er haar tandartsenpraktijk heeft gevestigd, weet ze zeker dat ze de juiste keuze maakte. “We werken hier prachtig in het groen en ontvangen veel complimenten van de cliënten. Een aantal van hen woont hier zelfs op het park.”

Hartman wist wat ze pertinent niet wilde, toen ze in 2018 de zoektocht opende naar een geschikte plek om de twee praktijken die ze zou overnemen onder de naam Tandenz samen te voegen. “Niet op een industrieterrein en niet in het centrum, met alle parkeerproblemen van dien. Ik zocht een mooie locatie met een dito uitstraling en dat is het Annapark in Venray ten voeten uit. Met ontwikkelingsmaatschappij Renschdael Groep voerde ik een leuk gesprek over de mogelijkheden, alleen kwamen de wensen en verwachtingen niet helemaal overeen. Mijn idee om een stuk grond te kopen en daar zelf iets te laten bouwen paste niet in het plan, dat uitging van huur. We namen

afscheid met de boodschap dat ik gerust alternatieven kon bekijken. Uiteindelijk vond ik niets dat voor mij in het plaatje paste en ondertussen bleef het Annapark door mijn hoofd zingen. De rust, de uitstraling, de geschiedenis die erachter zit; het zou toch fantastisch zijn om daar mijn praktijk te vestigen?”

### INDELING VRIJ BEPALEN

Noem het telepatie: een halfjaar later kreeg Leontien Hartman een telefoontje van de Renschdael Groep, die graag een tandartsenpraktijk zou verwelkomen op het Annapark. “Of ik nog eens op bezoek wilde komen. Vanuit mijn enthousiasme besloot ik het idee van grond kopen en

zelf bouwen los te laten en dat leverde een ontzettend leuk gesprek op, met de focus op het Centrumgebouw uit 1968. Het is ontworpen door J.J.M. Halteren en telt verschillende ruimten. De Renschdael Groep toonde zich heel coulant door de mogelijkheid te bieden om de binnenkant helemaal te strippen en up-to-date te maken. Alleen de pilaren zouden blijven staan, wat mij alle vrijheid gaf om naar eigen inzicht de indeling te bepalen. Ik wilde de ruimte hebben om in de toekomst te kunnen groeien naar zes behandelkamers, zonder ze meteen allemaal te gaan inrichten. Verder vond ik het belangrijk om gescheiden gangen te creëren voor de cliënten en het personeel.

Niet alleen om logistieke redenen, maar ook vanuit het oogpunt van hygiëne. Op beide fronten moet een tandartspraktijk voldoen aan de landelijke WIP-richtlijnen, van de Werkgroep Infectie Preventie.”

## TRANSPARANTIE

Een andere wens vanuit Tandenz was een verregaande mate van transparantie. “Veel glas, dus. Enerzijds intern, met een doorkijkstrook tussen de behandelkamers, wat ons een goed overzicht geeft. Anderzijds naar buiten toe. Er ligt zoveel groen om ons heen, daar willen we van genieten. Regelmatig maken cliënten er complimenten over. Op mooie dagen lopen ze tussen de fluitende vogeltjes door van de parkeerplaats naar de entree. Een aantal van hen woont hier trouwens in de directe nabijheid; sommigen zelfs hiernaast in paviljoen Jozef. De nieuwbouwwijk die op het Annapark gerealiseerd is, trekt veel

mensen van buiten Venray en die hebben hier natuurlijk een nieuwe tandarts nodig. Kortom, de locatie levert ons nieuwe aanwas op. Daarnaast zitten er diverse ondernemers om ons heen, waaronder een praktijk voor bijzondere tandheelkunde. Dat zorgt voor een prima kruisbestuiving.”

## METEEN MOOIE UITSTRALING

Als eerste zakelijk huurder op het Annapark moest Hartman haar beslissing nemen op grond van de informatie en artist's impressions die de Renschdael Groep haar presenteerde. “Best spannend, maar het pakte uiteindelijk fantastisch uit. Het Centrumgebouw kwam keurig op tijd gereed en er werd vanaf het eerste moment veel aandacht besteed aan de omgeving. Toen wij hier begin 2020 startten werd de tuin al snel netjes aangelegd, terwijl er nog veel in aanbouw was. Al dat groen gaf meteen een mooie

uitstraling. Sowieso vind ik dat de Renschdael Groep actief met onze wensen heeft meegedacht. Dan praat ik over de flexibiliteit in indeling, maar ook over comfort en duurzaamheidsoplossingen. Eventuele discussiepunten werden serieus genomen en de communicatie verliep helder. Nog steeds, trouwens. Zo krijgen we tijdig bericht wanneer nieuwe huurders hier hun intrek nemen.”

## UIT DE RANDSTAD

Met de vestiging van Tandenz op het Annapark liet Hartman in 2020 twee tandartsenpraktijken samensmelten. “Ik kreeg de kans om ze kort na elkaar over te nemen. In 2016 begon ik in Venray met zwangerschapswaarneming voor twee dagen per week. Ik kom zelf uit de Randstad en was benieuwd of ik hier goed zou kunnen aarden. Nou, het klikt uitstekend met de mensen, mede dankzij mijn collega's, die in aanloop naar het overnametraject steeds het volste vertrouwen in mij richting de cliënten hebben uitgesproken. Als tussenstap vormde ik met de oprichter van één van de twee praktijken een maatschap, zodat ik spelenderwijs in het ondernemen kon rollen. Ik vond het heel fijn dat de tandartsen van wie ik ieders praktijk overnam hier op het Annapark nog één respectievelijk twee jaar aanbleven als vertrouwd gezicht richting de cliënten.”

## GEEN PRAKTIJKMANAGER

Het ondernemerschap in Leontien Hartman komt vol tot bloei, getuige het feit dat ze het team heeft uitgebreid naar vier tandartsen. Zelf blijft ze volop meedraaien, al komen er ook taken als administratie en personeelszaken bij kijken. “Bewust kies ik ervoor om geen praktijkmanager aan te stellen, want ik blijf liever weg van een laagjesstructuur. Nu voel ik de onderlinge gelijkheid, al maak ik aan het eind van de rit wel de keuzes.” Met een glimlach: “Ik wil graag meedoen aan de grappen en grollen.” Voor Tandenz staat duurzaamheid hoog op de agenda, in de zin van mond- en gebitsverzorging. “We kijken naar de lange termijn. Dan gaat het niet alleen over gaatjes en vullingen, maar over een totaalpakket, inclusief hygiëne. Hoe verzorg je een gebit optimaal? Zijn er oorzaken waardoor tanden of kiezen kapot gaan, zoals knarsen of klemmen? Dat maken we bespreekbaar met de cliënten en samen bepalen we de beste oplossing. Mooi om dat te kunnen doen in zo'n groene, rustgevende setting als hier. Ik ben onwijs blij met onze plek op het Annapark en voel geen behoefte meer om ergens iets te kopen. We hopen hier lang te blijven.”

[www.tandenz.com](http://www.tandenz.com)



# AGENDA

- Dinsdag 13 september | Young
- Donderdag 15 september | Meet&Match
- Dinsdag 20 september | Mastertable MKB
- Donderdag 22 september | Awakening
- Dinsdag 27 september | Meet The Company
- Dinsdag 4 oktober | Jaarevent
- Dinsdag 11 oktober | Meet&Match i.s.m. MKB Limburg
- Donderdag 13 oktober | Meet The Company
- Maandag 17 oktober | Meet The Expert
- Donderdag 20 oktober | Meet The Expert

Kijk voor meer informatie op [bsmorgen.nl](http://bsmorgen.nl).

## ZINGEVEND EN BETEKENISVOL ONDERNEMEN

Tijden veranderen en vragen om nieuw en integer leiderschap! Keuzes worden door Ondernemers van Morgen van binnenuit genomen. Op 20 oktober gaan de leden van BS Morgen dit ervaren tijdens de expertmeeting 'Betekenisvol merkwerk'.

### BETEKENISVOL MERKWERK

Hoe maak je van jouw bedrijf een sterk merk met persoonlijkheid en betekenis? Op die vraag krijg je het antwoord tijdens de expertmeeting 'betekenisvol merkwerk'. Tipje van de sluijer? Met een authentiek verhaal, een relevante positionering, veel creativiteit en vasthoudendheid. En met een optimaal op elkaar afgestemd praatje en plaatje. Dan ontstaat een merk dat een kapstok is voor al je communicatie, van marketingcommunicatie tot arbeidsmarktcommunicatie.

De experts tijdens deze meeting zijn beroepsfantast John Theeuwes en meeneemeneer Ivo Joosten. Pardon? Jazeker. Zo positioneren zij zich. John Theeuwes: "Ik ben beroepsfantast. Een

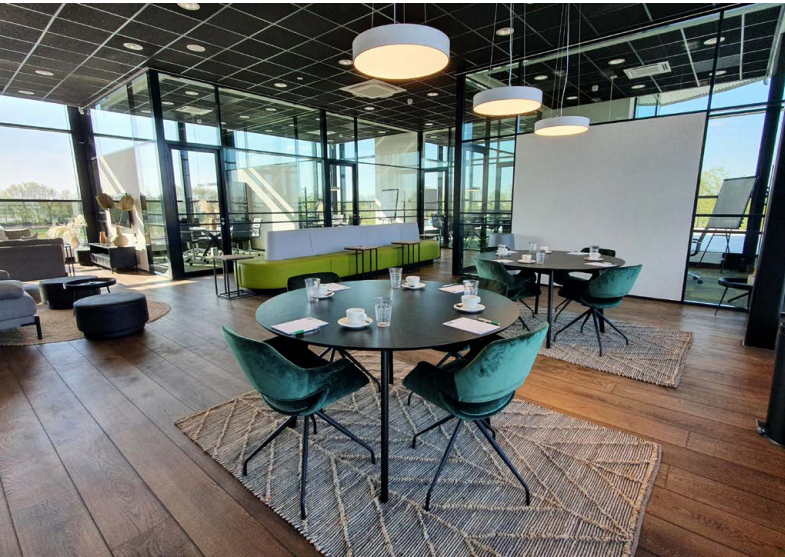
letterlijke 'creatieve duizendpoot' die zowel op strategisch en tactisch vlak graag 'anders' denkt. Van nieuwe productmarktkansen tot verrassende concepten of bedrijfsplannen. Ik bedenk, inspireer, spar en zorg dat het samenkomt. In de breedste zin van het woord. Dit doe ik voornamelijk in de foodbranche (van bron tot bord), in de leisurebranche en voor non-profit organisaties. Ik ben mede-eigenaar van INOVA, een marketingcommunicatiebureau met 45 medewerkers in Meijel (of-all-places) en mede-eigenaar van De Vermaekkerij in Maasbree, een uitgebreid horecabedrijf waar smaak en vermaak samenkomt."

Ivo Joosten: "Als zelfstandig specialist in identiteit en positionering weet ik hoe we mensen mee kunnen nemen in jullie verhaal, of het nu gaat om medewerkers,

klanten, inwoners of stakeholders. Dat doe ik inmiddels drie jaar en voor bedrijven in alle sectoren. En daar waar ik zorg voor het praatje – het strategische merkframework, het merkverhaal en het positioneringsconcept – daar zorgt John voor de vertaling naar een visueel concept dat daar perfect op aansluit."

### UITGELICHT

Dinsdag 4 oktober is het Jaarevent ondernemersdiner met gastspreker Jeanneke Scholten, een driegang diner en afsluitend een feestelijke borrel. Het thema van de avond is 'Op zoek naar (werk)geluk'. Inspirerende locatie is The Scelta Institute Venlo. Voor leden en ondernemers uit Noord-Limburg.



# SEVENUM IS EEN MOOIE, STIJLVOLLE VERGADERLOCATIE RIJKER

Om de hoek bij Venlo en om precies te zijn in het hart van de Greenport regio, tradeport Noord, heeft Greenport Center Sevenum haar deuren geopend. Modern en licht, sfeervol en toch eigentijds. Iedereen die op zoek is naar een kleinschalige locatie met grootse service voor een (hybride) meeting, brainstormsessie of bijeenkomst is hier beslist aan het juiste adres.

31

## MULTIFUNCTIONELE RUIMTES

Greenport Center Sevenum biedt 5 ruime meeting rooms, ingericht voor gezelschappen tot 12 personen. Je kunt ook de gehele locatie inclusief ruime lounge afhuren, dan kun je er terecht voor bijeenkomsten tot 40 personen. En vergaderen buiten de deur biedt zo zijn voordelen!

In iedere meeting room tref je naast een trendy inrichting met comfortabele stoelen tevens je eigen koelkastje gevuld met water en frisdranken, een Nespresso apparaat, flipover en gratis wifi. Dus eigenlijk hoef je de meeting room niet te verlaten. Alle ruimtes zijn voorzien van grote ramen waardoor direct daglicht is verzekerd en dat houdt de bijeenkomst helder! De meeting rooms komen allemaal uit op de centrale 'lounge' waar je

kunt ontspannen op de loungebanken of even de benen kunt strekken. Hier vind je ook de centrale werkplek van de meeting host, die ervoor zorgt dat je lunch op tijd klaar staat en de gehele dag lekkere versnaperingen voor je neerzet.

## ONGESTOORD WERKEN

Ook diegene die het thuiswerken wat inspiratieloos vindt of een rustige locatie zoekt om ongestoord te kunnen werken, kan bij Greenport Center Sevenum terecht. Wellicht om af te spreken met externe relaties, maar je kunt hier bijvoorbeeld ook kandidaten voor een sollicitatie ontvangen op neutraal terrein. De werkplekken in de gezellige lounge bieden ruime werkmogelijkheden om rustig aan de slag te gaan. Mèt de service en faciliteiten van een vergadercentrum, wat wil je nog meer? En parkeren doe je

gratis voor de deur.

## WAT MAAKT GREENPORT CENTER ZO UNIEK?

Greenport Center Sevenum biedt met haar sfeervolle, moderne ruimtes dé plek om te vergaderen, overleggen, ontmoeten, brainstormen en coachen. De grote, open ruimtes werken verfrissend tijdens een dagje vergaderen en de warme gastvrijheid en ruime lounge geven je een thuisgevoel waar je in besloten kring van gedachten kunt wisselen. Ook de lunch wordt je zorgvuldig uit handen genomen door een verantwoorde catering, inclusief zoete en hartige versnaperingen gedurende de dag. Laat je verrassen en laat je meeting gerust over aan de deskundigheid van deze locatie.

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

De stijl van

# MARJAN GIJSBERS

In de rubriek 'De Stijl Van' wordt een ondernemer uit de regio Noord-Limburg gekleed door de Fashion Guides van modezaak Jansen-Noy. Ditmaal is Marjan Gijsbers van MultiCopy The Communication Company aan de beurt.

"Ik heb niet echt één bepaalde stijl", zegt Marjan. Samen met haar man runt ze de vestigingen van communicatieondersteuner MultiCopy in Nijmegen en Venray. "Ik draag van alles op kantoor, van jurken en rokken tot spijkerbroeken en van casual tot chique. Ook qua kleur heb ik een brede voorkeur. Ik denk graag out-of-the-box door bijvoorbeeld voor knalrood of citroengeel te kiezen. Wel draag ik het liefst comfortabele en makkelijke kleding. Soms moet ik bijspringen op de werkvloer en daarnaast ben ik verantwoordelijk voor onze kantoorhond die elke dag moet worden uitgelaten. Daarom trek ik meestal sneakers aan of zorg ik dat ik makkelijke schoenen bij de hand heb."

In eerste instantie leek Fashion Guide Bets dus niet zo'n uitdaging te hebben met Marjan. Toch selecteerde de stylingexpert van Jansen-Noy wel degelijk drie comfortabele outfits die Marjan laten kennismaken met nieuwe kleuren én nieuwe kledingstukken.

## OUTFIT 1: LICHTGRIJS COMFORT

De eerste outfit bestaat uit een lichtgrijze trui met ruime driekwartmouwen en een lange, grijze culotte, gecombineerd met een bijpassende sjaal, een witte bloes en halfhoge, zwarte laarzen met een hak. "Lichtgrijs staat Marjan ontzettend mooi", zegt Bets. "Samen vormen de items een casual chique outfit met een vleugje sportiviteit." "Lichtgrijs zou ik normaal nooit voor mezelf kiezen, een culotte ook niet. Maar het staat me verrassend goed", knikt Marjan tevreden. "De stof van de kleding is heel comfortabel, waardoor de kleding prettig zit."



Marjan in één van haar dagelijkse kantooroutfits



Outfit 1: Lichtgrijs comfort



**OUTFIT 2: OUT OF THE BOX MET EEN GILET**

Voor de tweede foto trekt Marjan een zwarte broek aan met een grafisch patroon van smalle witte en beige lijnen. Erboven draagt ze een beige top met pofmouwen en een grote riem met goudelementen op de gesp. De echte eyecatchers van deze outfit zijn het lange, crèmekleurige gilet en de zwart-lichtroze pumps met taps uitlopende blokhakken. Bets: "De outfit is volumineus, maar Marjan kan deze vanwege haar lengte goed hebben. Het gilet is gemaakt van lichtgewicht stof en is wasbaar; handig en praktisch." Een gilet had Marjan nog niet in de kast hangen. "Ik wist ook niet hoe ik dit kledingstuk zou moeten dragen en waarmee ik het kan combineren. Nu ik er een aan heb, vind ik het ideaal. Met een colbertjasje eronder kun je in de herfst zo naar buiten. Ook de kleur beige blijkt me prima te staan. De gehele outfit is een prima keuze en voelt wederom erg comfortabel. Dit zou ik, als ik na een werkdag thuiskom, gewoon lekker aanhouden."



Outfit 2: Out of the box met een gilet



Outfit 3: Sportief en casual

**OUTFIT 3: SPORTIEF EN CASUAL**

De derde outfit staat in het teken van casual sportief, geschikt voor zowel thuis als op kantoor. Marjan draagt een ruimvallende bloes met een print in de kleuren blauw, groen en bruin. Eronder draagt ze een blauwpaarse broek van stretchleer en goudkleurige sneakers. De groene, wollen jas met zwarte knopen geeft een extra kleuraccent. Volgens Bets is stretchleer de hoogste kwaliteit leer die je kunt vinden in de modewereld. "Het blinkt bovendien uit in comfort. Het zit lekker, je ziet er geen knieën in en je kunt het zelf wassen." Marjan kan het beamen. "Leer vind ik normaal gesproken niet fijn zitten, maar deze broek zit prima. Het grappige is dat ik van kleur houd, maar groen heb ik niet in de kast hangen."

Marjan vond haar deelname aan de rubriek erg leuk. "Ik heb kennism gemaakt met nieuwe kleuren en kledingstukken die verrassend comfortabel bleken te zijn. Het gilet vind ik echt een aanrader." Bets: "Het is vaak niet zozeer de kleding, maar de persoon zelf die bepaalt hoe mooi een outfit staat. Dat zie je aan de uitstraling en de reactie. Bij Marjan was dat vandaag niet anders."

NOORD-LIMBURG

FIT IN BUSINESS

# BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE



## Fit in Business

### Hoe werkt het 'Fit-voor-Business' ondernemersnetwerk voor de ondernemers (sporters)?

Hoe werkt het 'Fit-voor-Business' ondernemersnetwerk voor de ondernemers (sporters)?

Voor iedere MKB-ondernemer is zakelijk netwerken van vitaal belang om ervoor te zorgen dat zijn bedrijf gezond blijft.

Voor een (startende) ondernemer zijn nieuwe zakelijke contacten ontmoeten en zakelijk netwerken van essentieel belang om een succesvol en winstgevend eigen bedrijf neer te zetten. Samen naar de gym is een uitstekende manier om collega-ondernemers uit eigen regio te ontmoeten.

Een uitstekende manier om goed op de hoogte te blijven van wat er zich momenteel afspeelt binnen de regio en om bijvoorbeeld nieuwe zakelijke contacten te ontmoeten terwijl je ook lichamelijk in vorm blijft.

In het kort houdt dit in gezond worden/blijven en laagdrempelig netwerken ineen. Het concept is even eenvoudig als succesvol gebleken: netwerken zonder poespas.

Meld je aan bij een van deze coaches/aanbieders en word zo opgenomen binnen het lokale ondernemersnetwerk!





**Lifestyle Healthcenter Gennepe**

Maasweg 49 | 6591 BM, Gennepe  
T 0485 21 24 24 | info@lifestylegennepe.nl  
www.lifestylegennepe.nl



**My35' Weert**

Wittevrouwenstraat 17 | 6001 BM, Weert  
T 06 28577440 | info@my35.nl / weert@my35.nl  
www.my35.nl



**My35' Roermond**

Kapellerpoort 1 | 6041 HZ, Roermond  
T 06 11369370 | roermond@my35.nl  
www.my35.nl



**My35' Blerick / Venlo**

Kazernestraat 12 | 5928 NL, Venlo  
T 077-3030458 | blerick@my35.nl  
www.my35.nl



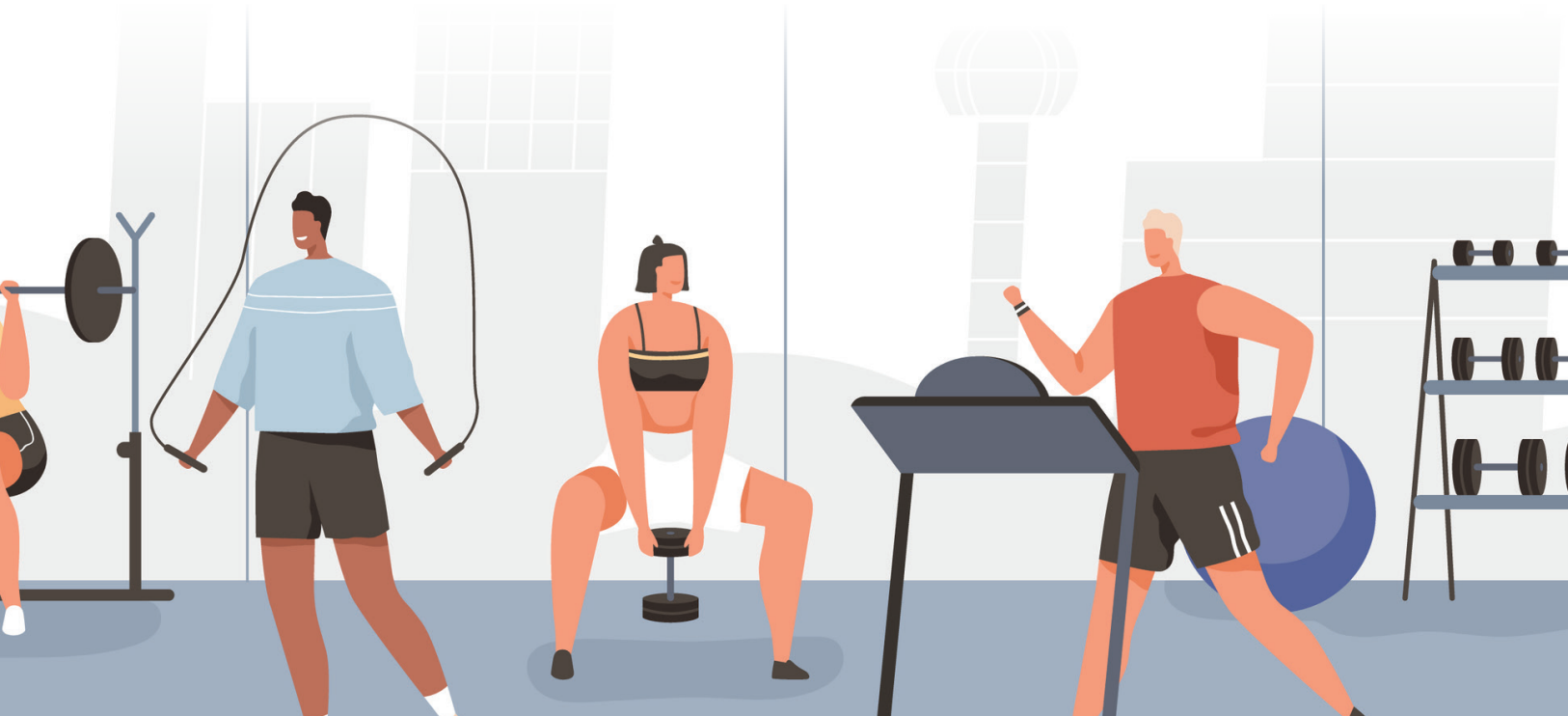
**My35' Helden**

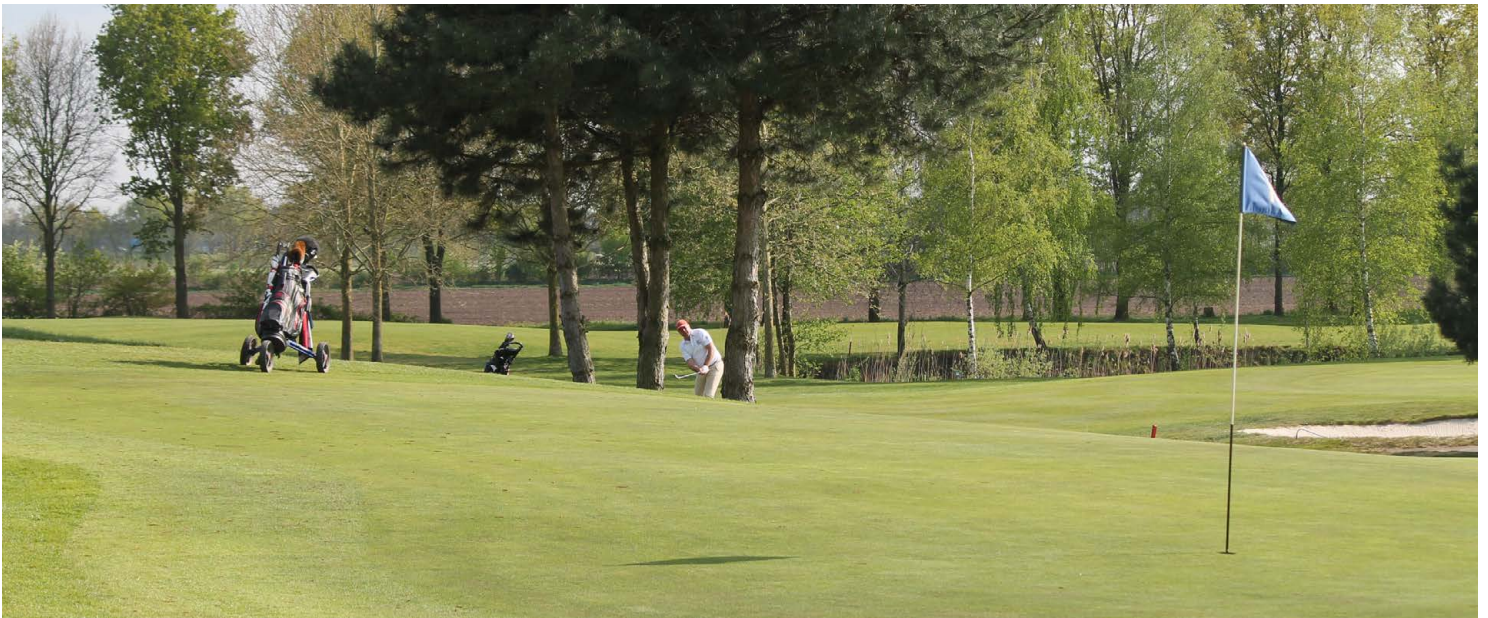
Kaupmanshof 16 | 5988 BD, Helden  
T 077-2057778 | helden@my35.nl  
www.my35.nl



**My35' Reuver**

Oude Baan 64A | 5953 AS, Reuver  
T 06 57956197 | reuver@my35.nl  
www.my35.nl





GOLFBAAN DE GOLFHORST, AMERICA

# “WE HALEN INDIRECT HANDEL UIT EEN MIDDAGJE GOLFEN”

Golf blijft winnen aan populariteit en ook ondernemers slaan steeds vaker een balletje. Dat is ook terug te zien in het groeiend aantal businessclub-leden van Golfbaan de Golfhorst in America. Eddy Rongen en Peter Hendrix vertellen wat deze club en de baan zo bijzonder maakt.

**EDDY RONGEN, RONGEN TEGELS SANITAIR EN TEGELWERKEN:**

**“DEZE BAAN VERVEELT NOOIT”**

Eddy Rongen is samen met zijn zus Mascha eigenaar van Rongen Tegels Sanitair en Tegelwerken, een familiebedrijf dat al 38 jaar actief is binnen de particuliere en zakelijke markt. Naast het bedrijf gaf de vader van Eddy en Mascha ook de voorliefde voor de golfsport aan zijn kinderen door. “Onze eerste ervaring met de Golfhorst was twintig jaar geleden. Onze vader werd vijftig en nam ons mee naar een golfclinic bij Golfbaan de Golfhorst, waar hij businesslid was. Golf werd toen nog gezien als een oubollige sport, maar na de clinic waren we allemaal enthousiast. Mijn zus, onze partners en ik hebben vervolgens ons GVB (golfvaardigheidsbewijs) gehaald. Ook hebben we na de overname van het bedrijf het businesslidmaatschap voortgezet.”

**ONGEDWONGEN SFEER**

Eddy waardeert onder andere de laagdrempelige, ongedwongen sfeer die op de baan en in de horeca heerst. “Het personeel bij de receptie en in de horeca is ontzettend gastvrij en betrokken. Ze kennen bijna alle leden bij naam.” Die ongedwongen sfeer biedt ook de ideale setting om zijn netwerk te verbreden. “Golfen draait om kennen en herkennen. Daarom doe ik met elke businessgolfdag mee. Door de wisselende flightindeling met andere businessleden uit diverse bedrijfssectoren, kom je in contact met mensen die je normaal niet zou zien of spreken en daardoor voer je gesprekken die je anders niet zou voeren. Na vier uur op de baan te hebben gestaan, hebben de deelnemers een redelijk beeld van wie we zijn en wat ons bedrijf doet. Dat resulteert erin dat ze in latere gesprekken met anderen naar ons verwijzen. En zo wordt ons netwerk steeds groter en halen we indirect handel uit een middagje golfen. Overigens zijn deze businessgolfdagen altijd uitstekend verzorgd en doen er altijd ruim 80 leden mee.”

Zijn eigen zakenrelaties neemt Eddy eveneens graag mee naar de baan om een hole te lopen. “Een golfbaan biedt een gemoedelijkere omgeving dan je kantoor waar je binnen 10 minuten over zaken gaat praten. Wanneer je elkaar in een informele setting spreekt, leer je elkaar goed kennen en krijg je een andere kijk op mensen.”

**UITDAGING**

Ondanks het feit dat Eddy al twintig jaar bij Golfbaan de Golfhorst komt, bieden onder andere de hoogteverschillen op de baan nog steeds meer dan genoeg uitdaging. “De baan loopt 30 meter schuin omhoog en hetzelfde aantal meters omlaag. Dat houdt het golfen leuk. Daarnaast ligt de baan er heel mooi bij door investeringen in drainage en fairwayberegening en zijn de natuur en de baan goed op elkaar afgestemd. Deze baan verveelt nooit en is het hele jaar bespeelbaar. Hierdoor kunnen ook in de wintermaanden de businessdagen doorgang vinden.”

**PETER HENDRIX, PHACT B.V. SOFTWARE & EMBEDDED SYSTEMS DEVELOPMENT:**

**“GOLFEN IS EEN FANTASTISCH SPEL”**

Peter Hendrix is als directeur sales en operations verbonden aan Phact, een bedrijf dat met name maatwerk ontwikkelt voor operationele doeleinden zoals klantportalen en Internet of Things-toepassingen. Dit doet het bedrijf voor diverse bedrijven en organisaties, maar ook als partner voor Make-A-Wish Nederland. Peter maakte negen jaar geleden kennis met de golfsport toen zijn vrouw na diverse zakelijke uitnodigingen voor golfdagen besloot haar GVB te halen. “Het leek me een leuk spelletje, inmiddels ben ik een stuk fanatieker geworden dan mijn vrouw”, lacht hij. “De Golfhorst was destijds een van de eerste banen die we bezochten en het enthousiaste, behulpzame onthaal van Merieke maakte dat we meteen enthousiast werden en besloten lid te worden. De sfeer is ook na negen jaar nog altijd bijzonder laagdrempelig. Iedereen zegt gewoon gedag tegen elkaar.”

**KLANTBINDING**

De laagdrempelige sfeer op en om de baan past bij de bedrijfsvoering van Phact. Peter nodigt dan ook graag klanten uit voor de businessgolfdagen bij zowel Golfbaan de Golfhorst als Golfbaan de Swinkelsche in Someren. “Phact was destijds een vrij jong bedrijf met 25 medewerkers en 0 externe klanten. Het was mijn taak om het netwerk op te bouwen. Dat bleek gelukkig succesvol

en ik wilde graag iets terugdoen voor onze klanten. Ik vind zo’n golfdag nog altijd de perfecte gelegenheid daarvoor. Golf kun je spelen met spelers van elke leeftijd en van elk niveau. Voor een klant is het heel makkelijk om ja te zeggen; het is een compleet verzorgde netwerkdag inclusief diner.” Voor de klantbinding doet zo’n dag veel. “Op de baan voer je hele andere gesprekken en leer je elkaar beter kennen. De informele sfeer bij de beide golfclubs draagt daar aan bij. En door de persoonlijke klik en de persoonlijke gesprekken die ontstaan op de golfbaan, is de drempel een stuk lager om iets te vragen als er iets speelt. Bovendien houdt baanmanager Derk Jolles zoveel mogelijk rekening met je voorkeuren en met wie je, buiten je eigen gasten, nog meer wil lopen. Klikt het vervolgens tijdens golfen met deze spelers, dan neem ik na afloop altijd contact op. Ik heb de afgelopen jaren al diverse succesvolle afspraken kunnen maken. Ook de Bundeling-app waarin je alle contactgegevens van de aangesloten leden en alle informatie met betrekking tot de golfdagen vindt, is een enorm pluspunt.”

**FANTASTISCH SPEL**

Net als Eddy vindt Peter de baan in America na negen jaar nog altijd de moeite van het spelen waard. “Sinds de overname door De Swinkelsche ligt de baan van De Golfhorst er geweldig bij. Ik neem niet voor niets graag gasten mee.” Ook het golfen vindt Peter nog altijd een fantastisch en uitdagend spel. “Je loopt samen enkele kilometers en hebt alle tijd om te praten en een stukje verbinding op te zoeken. Ook biedt het spel je altijd genoeg momenten om te leren van je eigen fouten en van elkaar.”

**BUSINESSLIDMAATSCHAP BIJ GOLFBAAN DE GOLFHORST**

Bij Golfbaan de Golfhorst kun je kiezen uit een Basis businesspakket met onder andere één speelrecht op naam (voor Golfbaan De Swinkelsche én Golfbaan De Golfhorst), vijf businessgolfdagen met een introductie op Golfbaan De Swinkelsche, twee businessgolfdagen met een introductie op Golfbaan De Golfhorst, vier businessgolfdagen tijdens de winterperiode en diverse vermeldingen en reclame-uitingen (beide op de websites, narrow casting in beide clubhuizen). Ook mag je gratis gebruikmaken van de vergaderzalen en de businessapp. Dit pakket kan tegen meerprijs worden uitgebreid met extra speelrecht. Daarnaast zijn er voor beide golfclubs speciale greenfee-pakketten.

Ook bieden beide golfbanen er diverse sponsormogelijkheden zoals hole sponsor op de grote baan, driving range sponsor of buggy sponsor.

Kijk voor de mogelijkheden op [www.golfbaandegolfhorst.nl](http://www.golfbaandegolfhorst.nl).



Peter Hendrix (links) en Eddy Rongen (rechts)



# IS JOUW COMMUNICATIE VAN INVLOED?

Communicatie is een middel om met elkaar in contact te komen. Maar wat als je de ander niet bereikt of er zelfs afstand ontstaat? Wat als je daardoor niet tot de kern en dus niet bij de oplossing komt?

Leidinggevenden, werkgevers en managers worden steeds vaker geconfronteerd met problemen van werknemers. Geld, gezondheid en werkplezier staan enorm onder druk. Hoe kom je erachter wat er allemaal speelt en wat kun je daarmee doen?

José Lenders van José Lenders advies, begeleiding & counseling maakt zich zorgen over de verhalen die zij in haar praktijk hoort als het gaat over gemiste kansen in communicatie. “Daarmee bedoel ik niet alleen de communicatie tussen jou als leidinggevende en de werknemer, maar juist ook met jezelf. Voel ik mijn passie nog? Werk ik binnen de grenzen van mijn kunnen? Herken ik mijn eigenheid nog?

Als jij van je natuur afwijkt, beïnvloedt dat jouw communicatie.”

## PASSIE-PROTOCOL

José weet wat het is om dat contact met zichzelf te verliezen. Gedurende 12 jaar was zij ziek, waarvan 6 jaar afhankelijk van een rolstoel, zonder aanwijsbare oorzaak. Zij vond 25 jaar geleden de sleutel naar haar gezondheid en verwerkte haar inzichten in het praktisch toepasbare PASSIE-protocol, ook beschreven in haar boek ‘Van werkstress naar passie – in 6 stappen’. Het PASSIE-protocol is in deze regio inmiddels een begrip geworden. “Zóveel mensen hebben hun leven daarmee verrijkt”, zegt José trots. “Een mooi

citaat om te delen: ‘Ik gebruik als manager het protocol nu ook in de ontwikkelgesprekken van mijn medewerkers. Wat ga je dan snel en op zo’n natuurlijke manier de diepte in.’”

## WEGWIJZER NAAR ZINGEVING

“Stress is vaak de oorzaak van misverstanden maar zeker ook het gevolg daarvan. Het geeft aan dat er iets belangrijks weggefallen is, anders zou jij je niet zo druk maken. Stress is niet iets om tegen te vechten, het geeft juist veel informatie over waar je naar toe wil. Kortom, stress is de wegwijzer naar jouw zingeving.” Speciaal voor werkgevers en managers met weinig tijd maar wel met behoefte aan meer werkplezier, zelfinzicht en positieve invloed op de werkvloer, is het PASSIE-protocol nu ook in een app omgezet. Die app lanceert José woensdag 12 oktober 2022 tijdens een netwerklunch met als thema: hoe start je een gesprek bij stress van werknemers? “Samen met twee professionele acteurs ervaren wat wel en wat niet werkt.”

José nodigt ondernemers van harte uit om zich aan te melden voor deze lunch. “Welke vaardigheden jij ook hebt, als jij vanuit je passie werkt heeft dat invloed op jouw communicatie en daarmee op het welzijn van iedereen.”

**De gratis netwerklunch vindt plaats op 12 oktober van 11.30 tot 14.00 bij Klooster Mariadal in Venlo. Meld je aan door vóór 7 oktober een e-mail te sturen naar [jose@joselenders.nl](mailto:jose@joselenders.nl).**

• BEURSSPECIAL •

# VENRAY **BIG BUSINESS** <sup>VB</sup>

ONDERNEMERSEVENT

SCHOUWBURG VENRAY | DONDERDAG 29 SEPTEMBER 2022  
VAN 16:00 - 21:00 UUR:

## UITVERKOCHTE BEURSVLOER

- Ontmoet regionale ondernemers
- Verbreed je netwerk
- Veel branches en disciplines
- Met nieuwe spelers én gevestigde namen

## INSPIRERENDE LEZINGEN OVER O.A.

- Employer branding
- Merken bouwen
- De huidige energiemarkt
- Levensfase van je bedrijf in combinatie met leiderschapsstijl

VAN 21:30 - 00:00 UUR:

## NETWERKBORREL MET DJ



**GRATIS TICKETS EN ALLE INFO:  
VENRAYBIGBUSINESS.NL**

**Summa**  
uw financiële raadgever

☎ 088 78 66 200  
✉ [particulier@summa.nl](mailto:particulier@summa.nl)

☎ 088 78 66 230  
✉ [zakelijk@summa.nl](mailto:zakelijk@summa.nl)

🌐 [summa.nl](http://summa.nl)

# Ontdek de voordelen van zakelijk glasvezel

**Test ook je eigen snelheid!**

**GlaswebVenray.nu**  
Maakt het mogelijk

DOE MEE!

# SLAGKRACHT:

Hét Branding, Storytelling, Marketing en Mindsetprogramma voor hart- en kennisondernemers die willen doorgroeien naar een succesvol bedrijf.

**Qlipp**

[www.Qlipp.nl](http://www.Qlipp.nl) T: 06-50607704

# okke

## Veiligheidsopleider in energiedistributie

**BEWUST VEILIG WERKEN IN DE ENERGIETECHNIEK**

BEI - VIAG - NEN 1010/3140  
CROW 96B/400/500 - VCA

**Zerotolerantie op ongevallengebied**

[WWW.OKKO.NL](http://WWW.OKKO.NL)  
T: 06-831176474

# DOE MEE EN MAAK KANS OP MOOIE PRIJZEN!\*

Als u alle woorden heeft gevonden blijven er letters over, deze letters geven samen de oplossing.

S	T	V	E	L	T	E	N	R	E	T	N	I	AANBIEDING	
E	E	C	O	T	O	E	S	T	E	L	A	O	ABONNEMENTEN	
X	L	R	M	I	M	S	E	P	E	B	E	S	FLEXIBEL	
X	A	C	V	K	P	L	I	B	O	K	A	P	GLASVEZEL	
A	A	N	B	I	E	D	I	N	G	R	G	E	INTERNET	
M	K	L	I	F	C	X	N	S	T	E	L	C	KLANTDATA	
I	O	V	O	V	E	E	A	N	N	W	A	I	LOKAAL	
R	L	N	E	L	M	O	N	O	R	T	S	A	MAATWERK	
T	I	N	F	E	D	L	I	U	M	A	V	L	MKB	
E	L	B	N	L	E	I	B	O	M	A	E	I	MOBIEL	
O	U	T	Z	A	K	E	L	I	J	K	M	Z	S	SERVICENUMMER
R	E	N	A	C	S	M	O	C	E	L	E	T	SPECIALIST	
N	G	A	T	A	D	T	N	A	L	K	L	R	TELECOMSCAN	
													TELEFONIE	
													TOESTEL	
													TRIMAXX	
													VENLO	
													VOIP	
													ZAKELIJK	

Stuur de oplossing vóór 1-11-'22 naar [support@trimaxx.nl](mailto:support@trimaxx.nl) o.v.v. oplossing woordzoeker met uw oplossing en uw contactgegevens. Onder de inzendingen met de juiste oplossing verloten we 1x een gepersonaliseerd telefoonhoesje t.w.v. €10,-, 1x een Coolblue cadeaubon t.w.v. €25,- en 1x een draadloze headset t.w.v. €100,-!\*


\*) Onze actievoorwaarden zijn van toepassing. Lees ze op: [trimaxx.nl/actievoorwaarden](http://trimaxx.nl/actievoorwaarden). Meeendoen kan tot 1-11-'22, door de oplossing de mailen gaat u automatisch akkoord met de actievoorwaarden.





BEURSCONCEPT VENRAY BIG BUSINESS IN SCHOUWBURG VENRAY

# WELKOM OP ONZE TWEEDE EDITIE

Een jaar geleden leefden we als organisatie toe naar de eerste editie van Venray Big Business. De aanloop daar naar toe was - met twee noodzakelijke verplaatsingen door corona - wat hobbelig. Na een zeer geslaagd event op 23 september 2021, was het voor ons direct duidelijk dat we hier een vervolg aan wilden geven en dus zijn we op 29 september aanstaande terug in Schouwborg Venray.

41

## ONTWIKKELINGEN

Om Venray Big Business verder te optimaliseren voor standhouders én bezoekers, hebben we dit jaar een aantal aanpassingen doorgevoerd. De indeling van de stands is veranderd en we hebben voor de lezingen voor een andere ruimte gekozen. Het enthousiasme onder de (potentiële) standhouders was en is onverminderd groot; de beursvloer is volledig volgeboekt. Verspreid over de 'mainstage' en de VIP-room hebben we deze editie een zestal lezingen met thema's die erg actueel zijn voor ondernemers. Als de beursvloer rond 21:00 uur sluit, nodigen we zowel exposanten als bezoekers uit voor een feestelijke netwerkborrel, met DJ.

## NIEUWE REGIO'S

Inmiddels organiseren we onder de noemer Venlo in Business dit beursconcept ook voor de regio Venlo (tweede editie 9 maart 2023) en gaan we ook de regio Deurne-Asten-Someren bedienen met het

evenement Peelland in Business. Op 30 maart 2023 strijken we daarvoor neer in het prachtige Fletcher Kloosterhotel Willibrordhaeghe in Deurne.

## PODCAST

Maar nu eerst alle pijlen gericht op de tweede editie van Venray Big Business. In deze special vind je nieuws, programma, deelnemerslijst en verschillende uitingen van onze exposanten. Leuk om te vermelden: om nog meer achtergrondinformatie te kunnen bieden, hebben we onze eigen podcast ontwikkeld. Op onze website vind je bij de nieuwsberichten de links naar de afleveringen.

We hopen je te begroeten op de tweede editie van Venray Big Business en wensen je een geweldig event toe!

*Robert Hoelen*  
Eigenaar Omzetters  
Organisator Venray Big Business

## VENRAY BIG BUSINESS

Donderdag 29 september

Schouwborg Venray

Beursvloer en lezingen:

16:00 – 21:00 uur

Netwerkborrel: 21:30 – 00:00 uur

Gratis toegang

Info en registreren:

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

EEN EVENEMENT VAN

**OMZETTERS**

# PROGRAMMA LEZINGEN VENRAY BIG BUSINESS

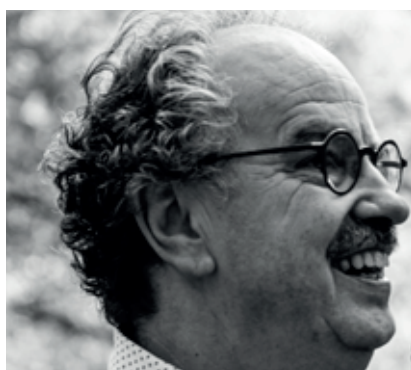


**16:30 - 16:50 UUR  
MAINSTAGE**  
**De huidige energiemarkt, wat kan ik doen als ondernemer?**

**Door: Wim Daemen, eigenaar Klaver Energie**

Wim legt uit waarom de energieprijzen zo hoog zijn – en waarom die voorlopig niet daalt – en wat je kunt doen om je eigen energiekosten te verlagen. Zijn stelling: als je energiehuishouding op orde is, hoef je niet wakker te liggen van hoge energieprijzen.

Klaver Energie koopt slim energie in voor bedrijven - onder meer via clickcontracten - en helpt ondernemers om te besparen op energie. Klaver brengt ook innovatieve oplossingen op de markt als bijvoorbeeld Klaver Parking, waarmee je je parkeerterrein omtovert in een energiecentrale, en Battery as a Service, waarmee je energie opslaat in eigen accu's.



**17:20 - 17:40 UUR  
MAINSTAGE**  
**Venray Bloeit, kansen voor het bedrijfsleven!**

**Door: Wim Peeters, voorzitter Venray Bloeit, Niels van Gerven, werkzaam bij Viduro, adviseur Venray Bloeit**

Het is een interactieve sessie waarin we laten zien wat Venray Bloeit is en doet en welke mogelijkheden er liggen voor Venray en het bedrijfsleven in het bijzonder. We laten de bezoekers actief meedenken en gaan samen op zoek naar kansen. Bezoekers weten aan het einde van de bijeenkomst wat Venray Bloeit kan betekenen voor het bedrijfsleven. Ze zijn daarbij aan het denken gezet om in de ( nabije) toekomst zelf met ideeën of initiatieven te komen.



**18:00 - 19:00 UUR  
VIP-ROOM**  
**Je eigen onderneming, durf je te starten of blijf je dromen?**

**Door: Mathias Brockmann en Harrie van Beers, van het StartersCentrum Limburg**

In dit seminar – bedoeld voor mensen die plannen hebben om te gaan ondernemen – neemt het StartersCentrum Limburg je mee in de juiste stappen naar het ondernemerschap. Zaken als wie is jouw klant, wie helpt jou, waarin ben jij uniek, wat zijn jouw uitdagingen en hoe ziet een financieel plan eruit komen aan bod in deze praktische lezing. Ook vertelt het StartersCentrum Limburg op welke manier ze je kunnen ondersteunen in het realiseren van jouw bedrijfsidee en van jouw droom om ondernemer te worden.

*Inschrijven via het formulier dat vind je op de website van Venray Big Business*

VENRAY **BIG BUSINESS**<sup>®</sup>

**HANDIG OM VOORAF TE WETEN:**

- De beursvloer is geopend van 16:00 tot 21:00 uur
- Combineer je beursbezoek desgewenst met een bezoek aan onze lezingen
- Vrije inloop voor de lezingen op de Mainstage (aanmelden niet noodzakelijk)
- Voor de lezingen in de VIP-room aanmelden zoals aangegeven
- Alle lezingen zijn kosteloos bij te wonen
- Food: tijdens de beurs kun je bij Schouwborg Venray aan de bar broodjes verkrijgen
- We ontmoeten je óók graag tijdens de Venray Big Business netwerkborrel van 21:30 tot 00:00 uur



Ook het lezingenprogramma vindt plaats in Schouwborg Venray.



**19:00 – 19:20 UUR  
MAINSTAGE  
Onderscheidend verleiden, recruten in een krappe arbeidsmarkt**

**Door: Marieke de Wildt van Academy for Recruitment**

*‘Er is gewoon geen personeel meer te vinden!’  
‘We krijgen wel reacties, maar de kandidaten missen ervaring in onze branche of willen parttime werken.’*

Is er echt een tekort op de arbeidsmarkt of speelt er wat anders? Wij durven te stellen dat een tekort vaak geen tekort is aan personeel, maar een tekort aan recruitmentkennis, flexibiliteit, lef en vooral creativiteit. In deze inspiratiesessie nemen we je mee in het recruitment anno 2022. We laten je zien hoe andere werkgevers hun werkgeversmerk versterken en hoe ze ook in deze tijden succesvol werven. We geven bruikbare tips, zetten je aan het denken en dagen je uit om het morgen anders te gaan doen.



**19:30 - 20:30 UUR  
VIP-ROOM  
Pas jij als leider wel bij jouw bedrijf in deze ‘bedrijfslevensfase’**

**Door: Marc Puyn, oprichter HKB Noord-Limburg  
HKB Voor succesvoller ondernemen!**

Iedere levensfase van jouw bedrijf vraagt om ander leiderschap. Het aanleren van ander gedrag is vaak een hele worsteling. Tijdens deze workshop worden de verschillen duidelijk. Daarna verbinden we de levensfase van jouw bedrijf met de meest effectieve leiderschapsstijl. Dit is een heel praktische workshop, waar je de volgende dag al profijt van hebt.

*Inschrijven per mail: we ontvangen graag je naam en bedrijfsnaam op: [beurs@hkb-advies.nl](mailto:beurs@hkb-advies.nl)*

**20:30 - 21:00 UUR  
MAINSTAGE  
Tafelgesprek ‘Merken bouwen’**

We eindigen het lezingenprogramma van Venray Big Business 2022 met een tafelgesprek over het onderwerp ‘merken bouwen’. Presentator Rob van Lieshout gaat in gesprek met een aantal regionale ondernemers die eenieder op eigen wijze een merk in de markt gezet hebben of dat op dit moment doen. Wil je weten wie er aan schuift bij Rob aan tafel? Hou dan de LinkedIn-pagina van Venray Big Business in de gaten.



**21:30 – 00:00 UUR  
MAINSTAGE  
Netwerkborrel Venray Big Business**

We hopen dat je nog energie over hebt na je beursbezoek, want nadat de beursvloer sluit rond de klok van 21:00 uur, nodigen we alle exposanten en bezoekers uit om te netwerken en te borrelen. De DJ's worden hierbij verzorgd door de Heren van het Feest, een evenementenorganisatie die je dit jaar overigens ook als standhouder op de beursvloer vindt.

*Sluit jij samen met ons Venray Big Business 2022 af?*



**martens**  
systems  
beveiliging · telecom · ict



[www.martenssystems.nl](http://www.martenssystems.nl)  
Venray • (0478) 220 220

Vind uit wat een *Refresh Gesprek* voor uw bedrijf kan betekenen



**"MULTICOPY BIJDT EEN TOTAALPLAATJE VOOR AL JE COMMUNICATIE"**

LIESBETH DEN BOER, EIGENAAR JOOP DEN BOER LINNEN & LINGERIE

Multicopy The Communication Company | Venray  
Smakterweg 25c, 5804 AE Venray | 0478-820 429

**multicopy** the  
communication  
company



ONBEZORGD WERKEN, OVERAL

**"Overall werken wanneer jij dat wilt?  
Zet je bedrijf in de Cloud!"**

Betrouwbare ICT oplossingen

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

Geen investeringen in dure  
servers

**Qwezz Cloud voor het lokale MKB**

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



**KIM & CO**  
Interieurarchitectuur



*Let's create  
together*

# NIEUWS OVER VENRAY BIG BUSINESS 2022



## EMILE ROEMER OPENT VENRAY BIG BUSINESS

Gouverneur Emile Roemer zal de opening voor exposanten van Venray Big Business 2022 verrichten. Om 14:00 uur trapt hij samen met wethouder Wim de Schryver de tweede editie van het evenement af.



## AANDACHT VOOR TECHNIEK

Een mooie samenwerking rondom het thema techniek en vakmanschap op de beursvloer. Cr8glas Group en Raayland College uit Venray en Weld Point uit Beek bemannen samen twee stands en geven volop aandacht aan deze branche, die ook in onze regio oh zo belangrijk is.



## SAMENWERKING GILDE OPLEIDINGEN

Om een brug te slaan tussen onderwijs en bedrijfsleven, werkt Venray Big Business dit jaar samen met Gilde Opleidingen. Studenten van deze onderwijsinstelling zullen tijdens het event verschillende taken uitvoeren en ondersteuning bieden.



## WIL MICHELS OP KICK-OFF

Op 6 september was er een speciale openingsavond voor de exposanten van Venray Big

Business die opgeluisterd werd met de komst van Wil Michels, één van de best verkopende auteurs in Nederland van communicatieboeken. Vol passie vertelde hij over 'Fanstrategie', waarmee hij de standhouders klaar probeerde te stomen voor hun beursdeelname.



## VULLINGS MEDIA PRODUCEERT PODCAST

Podcast-specialist Vullings Media maakt samen met Venray Big Business twee afleveringen die geheel in het teken staan van het evenement. Met nieuws over de exposanten, info over het programma en achtergrondinformatie. De links naar de afleveringen vind je op de beurswebsite.



# BEDRIJFSWAGEN NODIG?



→ Samen kijken we naar een passend voertuig. Direct uit voorraad leverbaar en met 10 jaar garantie!

Daan Bruijsten

**Oostendorp Venray | Toyota**

Keizersveld 69 | 5803 AP | Venray | T: 0478 514 141

Waar mobiliteit verder gaat



Ontwerp: denkFrank

Strategie en design voor sterke merken

## BLUSGROEP

### ONZE DIENSTEN & PRODUCTEN

- ADVIES & PROJECTLEIDING
- ONTWERP & ENGINEERING
- MONTAGE & REALISATIE
- SERVICE & ONDERHOUD

WWW.BLUSGROEP.NL

Sprinklerinstallaties Watermistinstallaties  
Blusschuiminstallaties Kleine Blusmiddelen

## Maak het persoonlijk.

Een **relatiegeschenk** is meer dan een cadeautje. Het is een persoonlijk gebaar waarmee je jouw klanten, medewerkers en partners laat zien hoe veel je om ze geeft. Wij staan graag klaar voor je om het beste relatiegeschenk voor je te vinden. Door te kijken naar het gebruiksmoment, doelgroep en doel kunnen wij je producten bieden welke precies aansluiten bij jouw wensen.

Heb je advies nodig? Bel ons op:

**0478 - 557 300**



# VENRAY **BIG** BUSINESS

DEELNEMERSLIJST | DONDERDAG 29 SEPTEMBER 2022

<b>6P Consultancy</b>	Zakelijke dienstverlening	Roermond
<b>Active Personeelsdiensten I Q-work</b>	Personele dienstverlening / Werving en selectie	Venray
<b>Autobedrijf Hansen I Kia VDNS Hansen</b>	Automotive	Venray
<b>Bas Administraties</b>	Administratiekantoor	Well
<b>Bliss Kunst Coaching Training</b>	Kunst I Opleiding I Coachingstrajecten	Wanssum
<b>Blusgroep</b>	Brandbeveiliging	Druten
<b>Bureau in Beeld</b>	Coaching - training	Leunen
<b>Cosy Heat</b>	Haarden en duurzaam groen	Wanssum
<b>Cr8las Group + Weld Point + Raayland College (stand 1)</b>	Metaalbranche / opleidingen	Venray
<b>Cr8las Group + Weld Point + Raayland College (stand 2)</b>	Metaalbranche / opleidingen	Venray
<b>Creemers Zeilmakerij en Reclame</b>	Reclame/Sign	Oostrum
<b>De Middelpas</b>	Hoveniers	Venray / Swolgen
<b>Dekkers Tweewielers</b>	Tweewielerbranche	Wanssum
<b>denkFrank</b>	Communicatiebureau	Ysselsteyn
<b>Dennis Velders Film</b>	Videoproductie / Videocontent	Venray
<b>DS Juridisch Advies</b>	Juridische dienstverlening	Oostrum
<b>Expert</b>	Retail	Venray
<b>Full Account</b>	Adviseurs en Accountants	Venray
<b>Gemeente Venray</b>	Overheid	Venray
<b>Gezellig Koffie &amp; Thee</b>	Koffie, thee en randapparatuur	Venray
<b>Gilde Opleidingen I Gilde Leerlab Venray</b>	Onderwijs	Venray
<b>Glasweb Venray en providers (stand 1)</b>	Netwerkbeheerder glasvezel	Venray
<b>Glasweb Venray en providers (stand 2)</b>	Netwerkbeheerder glasvezel	Venray
<b>Goals</b>	Business coaching	Overloon
<b>Hahebo</b>	Kantoor- en Projectinrichters	Boxmeer
<b>Heren van het feest</b>	Evenementenbranche	Venray
<b>HKB I Voor succesvoller ondernemen!</b>	Bedrijfsadvies	Noord-Limburg
<b>Horizon taal &amp; integratie / Kusters scholing &amp; training</b>	Integratie en Nederlandse taal	Venray
<b>Invite Personeelsdiensten</b>	Arbeidsbemiddeling	Venray
<b>Jacobs Dakbedekkingen</b>	Dakbedekkingen / Bouw	Wanssum
<b>JDS bedrijfsautomatisering</b>	ICT	Venray
<b>Kim &amp; Co</b>	Interieurarchitectuur	Venray
<b>Lead2Meet + Paardeninzicht</b>	Zakelijke dienstverlening	Neer / Vlodrop
<b>Leefvrij Risk</b>	Verzekeringen en riscomanagement	Venray
<b>Lensen Advies</b>	Advieskantoor I Accountancy I Fiscaal I HR	Venray
<b>Martens Systems</b>	Beveiliging	Venray
<b>Martin Cuypers</b>	Inrichting	Venray
<b>Multicopy Venray</b>	Communicatie	Venray
<b>NLW Groep</b>	Maatschappelijk Werkbedrijf	Venray
<b>Noord-Limburg Business</b>	Regionaal Zakenmagazine	Nijmegen
<b>OBN</b>	Ongediertebestrijding	Geijsteren
<b>OKKO + Qlipp</b>	Opleidingen en trainingen	Venray
<b>Olympia</b>	Uitzenden, werving en selectie	Venray
<b>Oostendorp Autogroep</b>	Automotive	Venray
<b>Peelrand Makelaardij</b>	Makelaardij	Venray
<b>Peters Auto's en Campers</b>	Automotive	Ysselsteyn
<b>Phact</b>	IT dienstverlening	Venray
<b>PIT voor jouw administratie</b>	Administratiekantoor	Venray
<b>Qualitynow</b>	Consultancy	Horst
<b>Qwezz</b>	ICT + Cloud	Venray
<b>Rob Presenteert</b>	Training / coaching	Venray
<b>Smedts Bedrijfshallen</b>	Bouw	Oostrum
<b>Spronck Designs</b>	Interieurbouw / Keukens	Venray
<b>Summa Adviesgroep</b>	Financiële dienstverlener	Oirlo
<b>Top Beveiliging</b>	Beveiliging	Mill
<b>Traas Ongediertebestrijding</b>	Plaagdierbeheersing / Pestcontrol	Blitterswijk
<b>Trimaxx</b>	Zakelijke telecom	Venlo
<b>Vakgarage Middenpeel</b>	Mobiliteit	Ysselsteyn
<b>Van de Mortel</b>	Verzekeringen, hypotheek, Regiobank	Venray
<b>Van Heijster Relatiegeschenken</b>	Relatiegeschenken	Venray
<b>VieStyle</b>	Personal training I Leefstijlcoach I Voedingconsulent	Merselo
<b>Vera Venray</b>	Zonwering	Venray
<b>WerkgeversServicePunt Noord-Limburg</b>	Personeelsdiensten	Venlo
<b>Wilms Infra</b>	Infra	Venray
<b>Zoete Post</b>	Webshop - Bakkerij - Relatiegeschenken	Leunen



## DE DRIE VOORDELEN VAN DE MODERNE WERKPLEK

We willen allemaal tevreden en gemotiveerde medewerkers die kunnen werken op een manier die bij ze past. En het liefst niet alleen op kantoor, maar vanaf elke mogelijke locatie. Is uw organisatie al zo ingericht dat medewerkers vanuit huis, een koffietentje of bij een klant beveiligd én snel kunnen werken? We vertellen u graag meer over de mogelijkheden van de Moderne Werkplek voor uw organisatie.

### ALTIJD VEILIG WERKEN

We begrijpen als geen ander dat het een must is om veilig te kunnen werken. Niet alleen op kantoor, maar ook buiten de deur. Met de Moderne Werkplek heeft u geen zorgen. Want werken in de Moderne Werkplek betekent veilig werken. We zorgen ervoor dat alle bedrijfsgegevens en bestanden optimaal beveiligd worden tegen cybercriminaliteit. Denk aan phishing, malware en ransomware. Een greep uit de mogelijkheden:

- Een extra beveiligingsoplossing die bedreigingen vroegtijdig opspoorst en beveiligd.
- Volledige back-up en controle over alle data.
- Altijd een up-to-date werkplek.
- Monitoring en proactief beheer.
- Gebruiksondersteuning.

### VERHOOGING VAN DE WERKPRODUCTIVITEIT

De werkproductiviteit van medewerkers wordt aanzienlijk verhoogd doordat medewerkers in één systeem alles bij de hand hebben, zonder te hoeven switchen van verschillende applicaties. Medewerkers kunnen altijd en overal digitaal met elkaar samenwerken en zijn flexibel in de keuze van apparaten, apps én werkplek. De Moderne Werkplek biedt opgeslagen documenten in de cloud. Zo kunnen (externe) collega's tegelijkertijd aan documenten werken. De online samenwerking met interne- en externe relaties wordt op deze manier geoptimaliseerd.

### VRIJHEID VAN WERKEN WAAR U MAAR WILT

De derde reden om te kiezen voor werken in de Moderne Werkplek: u biedt medewerkers de mogelijkheid om te werken waar ze maar willen. Medewerkers hebben altijd en overal toegang tot de werkplek en systemen, waardoor ze niet meer gebonden zijn aan een vaste locatie. Bent u overtuigd om de Moderne Werkplek voor uw organisatie in te zetten? Bezoek ons op de beurs om te bekijken wat we voor u kunnen betekenen, we helpen u graag. Of neem contact met ons op.

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

Schouburg Venray  
is trotse host van  
**Venray Big Business 2022**

 schouburg venray

VENRAYBIGBUSINESS®



## Peters Auto's en Campers



### Alles onder één dak. Superhandig!

Wij doen alles voor uw auto en camper. Wij bieden deskundig advies en vakkundig onderhoud en reparatiewerk. Daarnaast kunt u bij ons terecht voor pechhulp, autoverzekering, autofinanciering en betrouwbare tweedehands auto's en campers.

### Fabrieksgarantie. Zekerheid die telt!

Bij Bosch Car Service Peters Auto's en Campers behoudt u bij onderhoud en reparatie de fabrieksgarantie, ongeacht waar u de auto of camper kocht.

### Maak eens een afspraak of bekijk het assortiment op [bcspeters.nl](http://bcspeters.nl)

Agrobaan 7 | 5813 EB Ysselsteyn | Tel: 0478 54 22 11 | [info@bcspeters.nl](mailto:info@bcspeters.nl)



Wij doen alles voor uw auto en camper

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







PRESENTATIE SAMENWERKINGSPLATFORM VENRAY BLOEIT TIJDENS VENRAY BIG BUSINESS

# VERBINDEN ZORGT VOOR SYNERGIE

De handen ineenslaan en met de kracht van synergie een bruisende en veelzijdige gemeente op de kaart zetten. Dat is de gedachte achter het samenwerkingsplatform Venray Bloeit. Om dat lokaal beter uit te dragen, presenteert de stichting zichzelf en haar werkwijze tijdens het evenement Venray Big Business op 29 september. Een uitgelezen kans voor de aanwezige ondernemers om zich te laten inspireren.

In heldere taal legt voorzitter Wim Peeters het doel van Venray Bloeit uit. "Promotie en marketing van de gemeente in de breedte zin des woords, van cultuur en uitgaan tot het aanbod van bedrijven en onderwijs. Kortom, consumenten en ondernemers van binnen en buiten Venray erop attenderen hoe goed het hier wonen, werken, leren en recreëren is. De promotie van het goede leven in onze gemeente is ook van wezenlijk belang voor bedrijven die op zoek zijn naar nieuw personeel. Daarbij is het natuurlijk belangrijk om aanwezig talent hier te houden of terug te laten keren."

"We brengen dit alles op allerlei manieren onder de aandacht. Via onze website en diverse sociale media, via onze contacten met publieke media en via ledschermen op strategische locaties. Om een idee te geven: informatie over de kermissen in de gemeente op de website van Venray Bloeit wordt per jaar 20.000 tot 40.000 keer gelezen. Het aantal volgers van de Facebook-pagina loopt inmiddels richting de 6500. We promoten alle activiteiten, evenementen en andere initiatieven. Tevens zorgen we voor verbinding tussen alle partijen die daarin een aandeel kunnen leveren."

## DERTIEN STAKEHOLDERS

Bruggen slaan, dat vormt volgens strategisch adviseur Niels van Gerven de rode draad in de werkwijze. "Venray Bloeit heeft een stuurgroep die alle leden vertegenwoordigt via dertien stakeholders, onder meer op het gebied van horeca, cultuur, onderwijs en het bedrijfsleven. Dit laatste in de hoedanigheid van het Venrays Ondernemers Platform, dat een achterban van vele businessclubs kent. Elk kwartaal delen al deze stakeholders met elkaar wat hen bezighoudt en brengen zij ideeën en initiatieven in. Daarnaast voeren we met hen individuele gesprekken of een compact collectief overleg, waarbij we verbindingen leggen en tevens ons netwerk gebruiken om andere partijen die een waardevolle rol kunnen spelen aan tafel te brengen. Het creëert kansen voor gezamenlijke activiteiten om Venray op de kaart te zetten, het bevordert het begrip tussen de stakeholders onderling, het zorgt ervoor dat partijen het wiel niet opnieuw hoeven uit te vinden en het neemt waar nodig drempels weg die er vanuit het verleden liggen, soms vanuit concurrentie-oogpunt." Wethouder Economische zaken Wim de Schryver: "Het is een aanpak die ook vanuit de gemeente van harte ondersteund wordt."

## MEEDENKEN

Peeters vult aan: "We zijn op zoek naar synergie. Een interessant voorbeeld hiervan vormt het tellen van het aantal menselijke bewegingen in het centrum van Venray om inzicht te krijgen in centrumbezoekers. Dit doen we met behulp van radardetectie, een project met een slimme ICT-structuur en data-analyse. Naast het bedrijfsleven levert Gilde Opleidingen een sterke inhoudelijke bijdrage op dit gebied door hun leerlingen interviews met passanten te laten afnemen over bijvoorbeeld herkomst en bestedingen. Een ander mooi initiatief betreft Huus 1, waar een jonge architect de kans krijgt om samen met de bouwsector betaalbare woningen te realiseren. Kortom, we verbinden op een proactieve wijze, dankbaar gebruik makend van ons netwerk. We nodigen ondernemers en andere organisaties van harte uit om hun input te leveren en mee te denken. Alles om aan de wereld te laten zien: in Venray is het mogelijk!"

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

**Venray  
bloeit!**  
*Beleef het dichtbij*

# Verruim je blik op de arbeidsmarkt

WERKGEVERSSERVICEPUNT NOORD-LIMBURG: VOOR EIGENTIJDSE PERSONEELSOPLLOSSINGEN

De huidige arbeidsmarkt vraagt om creatieve personeelso oplossingen; oplossingen waarbij je als werkgever ieders talenten optimaal benut. Van de mensen binnen je organisatie én van potentiële medewerkers. WerkgeversServicepunt Noord-Limburg (WSP) - een samenwerking van zeven Noord-Limburgse gemeenten, hun sociale werkvoorzieningsbedrijven en het UWV - verruimt je blik op de arbeidsmarkt en staat voor je klaar met innovatieve, niet alledaagse oplossingen om te voldoen aan de capaciteitsvraag van vandaag en de toekomst. Ook voor jou? Vele organisaties in Venray en omstreken - groot en klein - gingen je voor!

“Als bedrijf profiteren we niet alleen van voldoende gekwalificeerd personeel, maar ook van een gevarieerde populatie werknemers.”

**DANNY KWARTEN**  
HR MANAGER CEVA LOGISTICS



“Het vak van fietsenmaker is de laatste jaren enorm veranderd door e-bikes. Het WSP heeft voor ons een passende medewerker gevonden.”

**ROB DEKKERS**  
EIGENAAR DEKKERS TWEEWIELERS



“We bieden een plek aan mensen die normaal moeilijker aan werk komen en begeleiden hen in hun verdere ontwikkeling.”

**GUIDO VAN DIJCK**  
EIGENAAR PLUS VENRAY



## Neem contact op

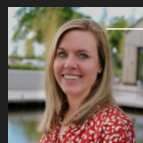
Wil je eens vrijblijvend met WerkgeversServicepunt Noord-Limburg om tafel om te zien wat wij voor jouw organisatie kunnen betekenen? Neem dan contact op met een van onze vertegenwoordigers in de regio Venray.

Werkgevers  
Servicepunt  Noord-Limburg



**SANDRA YEARDLEY**  
ACCOUNTMANAGER

M. [sandra.yeardley@venray.nl](mailto:sandra.yeardley@venray.nl) | T. 06 - 43 20 70 43



**YVONNE VAN LOENHOUT**  
ADVISEUR WERKGEVERSDIENSTEN

M. [yvonne.vanloenhout@uwv.nl](mailto:yvonne.vanloenhout@uwv.nl) | T. 06 - 27 97 91 74



NLW GROEP

## HET VERHAAL VAN MARCEL DE KLEIN

De weg naar werk is voor iedereen anders, iedereen heeft zijn eigen verhaal. Neem het verhaal van Marcel de Klein. Marcel is sinds 1996 werkzaam bij NLW Groep en vanaf begin dit jaar gedetacheerd bij Waterschap Limburg als medewerker Areaalbeheer in de regio Maasduinen. Marcel: "Ik vind het fijn om bij het Waterschap te werken, zij bieden me zelfstandigheid en laten me vrij in de uitvoering van mijn werkzaamheden."

Waardevol en passend werken met mensen met een arbeidsbeperking, dat is waar NLW Groep voor staat. Daarbij werken we nauw samen met gemeenten en werkgevers om iedereen optimaal en duurzaam te laten meedoen op de arbeidsmarkt.

### SUCCESSEN MAAK JE SAMEN

Marcel is sinds zijn aanstelling met name werkzaam geweest in functies in het buitenbeheer. Toen hij de vacature medewerker Areaalbeheer bij Waterschap Limburg zag, wist hij het meteen: "Hier wil ik werken!" Samen met de NLW participatieconsulent stelde hij een sollicitatiebrief op en reageerde op de vacature, wat resulteerde in een baan.

### WERK VOOR IEDEREEN

Waterschap Limburg en NLW werken samen om mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt te laten participeren in de maatschappij. Het gaat dan om een baan in een zo regulier mogelijke werkomgeving, waar iemand zijn kwaliteiten goed kan benutten. Marcel wordt vanuit NLW begeleid door jobcoach Anne-Marie Peeters.

***Ben je na het lezen van dit verhaal nieuwsgierig geworden naar wat NLW Groep voor jou of jouw bedrijf kan betekenen? Of wil je meer weten over het in dienst nemen van iemand met een arbeidsbeperking? Kijk dan op [www.nlw.nl](http://www.nlw.nl)***

## EEN UNIEKE KUNSTBELEVING

Bliss; het diepste geluk door je hart te volgen. Bianca Ambrosius inspireert anderen graag hun hart te volgen om ook dit dieper geluk (Bliss) in een unieke kunstbeleving te kunnen ervaren.

Midden in de prachtige natuur, te midden van de kleurrijke schilderijen van Bianca Ambrosius, kun je jezelf creatief, intuïtief, persoonlijk en zakelijk verder ontwikkelen. Naast het creëren en verkopen van haar eigen kunst heeft Bianca de unieke opleiding 'creativiteit als middel' met succes ontwikkeld. Deze opleiding zorgt ervoor dat jouw eigen creativiteit weer gaat stromen op alle vlakken. Bereik je doelen effectiever en haal als professional nog meer uit jouw praktijk of team door creativiteit als middel in te zetten. Nog meer van waarde zijn én een nog grotere inspiratiebron dan je al bent! Kunst heelt en verbeeldt en is voor iedereen die zichzelf en andere mensen in ontwikkeling wil brengen een prachtig middel! Bovendien heeft Bianca met Bliss het NRTO-keurmerk ontvangen, dat staat voor hoge professionaliteitseisen. Met dit keurmerk voldoet Bliss aan de voorwaarden om het STAP-budget van de overheid aan te vragen.

### CREATIE EN MANIFESTATIE

Specifiek voor ondernemers komt daar dit jaar een uniek aanbod bij: 'Creatie en manifestatie', voor dé ondernemer die graag creëert, manifesteert en blijft ontwikkelen. Voor de ondernemer die weet hoe belangrijk het is om zijn of haar creativiteit te laten stromen en in hoge mate geïnspireerd wil worden. Om persoonlijk en zakelijk nog meer te kunnen groeien en daarbij daadwerkelijk in balans te kunnen blijven ondernemen.

### KLEURRIJKE PERSOONLIJKE KUNST

Op zoek naar een unieke eyecatcher voor in huis of je werkomgeving? Een origineel cadeau of een herinnering aan jouw dierbare? Bianca creëert unieke en persoonlijke schilderijen vanuit haar hart geschilderd. Neem een kijkje in 't kunstatelier.

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

# Zoete Post

Het lekkerste  
cadeau door  
de brievenbus!

Wij helpen jou aan..  
De dankbaarste medewerkers  
& meest tevreden klanten.

Gratis persoonlijke boodschap

Verzending door heel NL

Personalisatiemogelijkheden



zoete-post.nl



[ambius.nl/greenwalls](http://ambius.nl/greenwalls)



Laat je creativiteit de  
vrije loop met mos

Google  
★★★★★ +1000 REVIEWS

ambius

# We ♥ PrintMedia



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

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

 **BalMedia**



OBN ONGEDIERTE BESTRIJDING NEDERLAND

# ONGEDIERTEBESTRIJDER VOOR BEDRIJVEN EN INSTELLINGEN

OBN Ongedierde Bestrijding Nederland uit Hasselt (bij Zwolle) is een ervaren specialist in ongediertebestrijding en ongediertepreventie. We werken voor zowel het mkb en grote bedrijven als overheidsinstellingen, stichtingen en verenigingen door heel Nederland. Ook werken we voor particulieren. Onze klanten zijn actief in retail, vastgoed of food. Van slagerij, productiebakkerij en supermarkt tot kantooromgevingen, logistieke bedrijven en complete winkelcentra. Elke locatie verdient een andere aanpak. Dat doen we uiterst grondig en heel effectief.

53

OBN bestaat sinds 1988. Het is een echt familiebedrijf. Dat merkt u aan onze persoonlijke aandacht. Aan de betrokkenheid van onze bestrijdingstechnicus bij uw activiteiten en processen. We leren u en uw bedrijf of organisatie graag goed kennen. Daarom krijgt u één vaste contactpersoon, de bestrijdingstechnicus, die periodiek langskomt.

## DISCREET EN INTEGER

U houdt rechtstreeks contact, dat schakelt snel. Onze medewerkers blijven meestal lang bij ons werken. Sommigen al meer dan 20 jaar. Dat schept een band, onderling én met de klant. Die goede band is belangrijk, want wij kijken letterlijk in uw keuken. U kunt vertrouwen op onze discrete en integrale aanpak.

## LANDELIJKE DEKKING, SNELLE RESPONSTIJDEN

Door heel Nederland rijden de rode busjes van OBN. Van Groningen tot Zeeland. En van Noord-Holland tot aan zuidelijkste puntje van Limburg. Waar uw bedrijf of organisatie ook is gevestigd, u kunt vertrouwen op snelle responstijden. Dit is te danken aan onze landelijke dekking.

## GRONDIGE, EFFECTIEVE AANPAK

Als u overlast ervaart van plaagdieren, dan wilt u dat dit probleem snel wordt opgelost. Nog beter is het om overlast te voorkomen. Daarom zetten we stevig in op preventie. Hiervoor werken we volgens de Integrated Pest Management (IPM). We stellen een preventieplan op en inspecteren uw pand en de omgeving periodiek. Dat doen we op basis van onze vier pijlers: ongediertepreventie,

hygiëne en bedrijfsmatige en bouwkundige aspecten. We adviseren én ondernemen actie, samen met u als opdrachtgever. We hebben zelfs ons eigen weringsteam, dat gaten en kieren dicht met de juiste materialen.

## VINK EN OBN

Sinds 1 april 2021 is Vink Ongediertepreventie overgenomen door OBN. Eén van de voordelen is natuurlijk dat OBN landelijk opereert. Net als Vink houdt OBN van persoonlijke klantbenadering en -betrokkenheid. De focus ligt op kwaliteit! Samen is er nog meer expertise op het gebied van ongediertebestrijding, maar vooral ook op het terrein van preventie en IPM.

**Meer weten over OBN Ongedierde Bestrijding Nederland? Kijk op [www.obn.eu](http://www.obn.eu).**

# DRIE NOORD-LIMBURGSE HORECABEDRIJVEN IN DE RACE VOOR HORECA INSPIRATIE TROFEE

In Limburg zijn vijftien horecabedrijven verwickeld in de eindstrijd om de Horeca Inspiratie Trofee 2022. Het betreft een nieuwe prijs die in het leven is geroepen om – na de moeilijke jaren die achter ons liggen – de innovatiekracht van de Limburgse horeca een extra impuls te geven. In Noord-Limburg zijn De Heere van Meijel in Meijel, Mr. Jigs Hotel in Venlo en Restaurant E11F in Panningen genomineerd voor deze prijs.

De uitreiking van de eerste Horeca Inspiratie Trofee vindt plaats op 10 oktober tijdens het Limburg Culinair Gala, inmiddels een vast onderdeel van BBB Maastricht, de oudste culinaire vakbeurs van Nederland. De vakjury bestaat uit ervaren mensen uit de horecabranche en enkele bekende Nederlanders, onder leiding van juryvoorzitter Wim Dupont.

In totaal 114 horecabedrijven, afkomstig uit zowel Nederlands- als Belgisch-Limburg, hebben zich de afgelopen gemeld om voor de prijs in aanmerking te komen. Daaruit zijn vijftien finalisten gekozen door Les Amis GastrUnomiques (LAG), een netwerkclub bestaande uit ondernemers in de Limburgse en Euregionale gastvrijheidsbranche. De namen van deze bedrijven – en die van hun eigenaren – zijn eind augustus bekendgemaakt. Dat gebeurde vlak voor de opening van het Preuvenemint, het oudste en bekendste meerdaagse culinaire evenement van Nederland, dat tot en met zondag wordt gehouden op het Vrijthof in Maastricht.

## ORDEEL PUBLIEK

De vijftien finalisten werden eind augustus bezocht door leden van het organisatiecomité. Vanaf eind augustus mag het grote publiek dit aantal via een stemronde terugbrengen tot vijf. Deze laatste overgebleven kandidaten worden op maandag 10 oktober beoordeeld door een vakjury. De winnaar wordt tijdens het Limburgs Culinair Gala in het zonnetje gezet.

De Horeca Inspiratie Trofee (HIT) is een initiatief van de Hospitality Synergy Group, het overkoepelende bedrijf van ondernemer Charles van Goch (bekend van onder andere horeca-uitzendbureau Mise en Place), en een aantal andere prominente spelers in de Limburgse gastvrijheidsbranche.

Kijk voor meer informatie op [lesamisgastrunomiques.eu](http://lesamisgastrunomiques.eu).



## HUISSTIJL LODEWIJK VAN DER GRINTEN PRIJS WINT RED DOT DESIGN AWARD

De vernieuwde huisstijl van de Lodewijk van der Grinten Prijs is bekroond met een Red Dot Design Award, wereldwijd één van de grootste internationale designprijzen. De huisstijl, ontworpen door creatieve studio Luidspreker, ontving de Red Dot Design Awards: Brands & Communication Design 2022 in de categorie Corporate Design & Identity.

### NIEUWE AANPAK EN NIEUWE PRIJS

Peggy Leurs, voorzitter van de Lodewijk van der Grinten Prijs: "Met het toevoegen van de Talent Award aan de Lodewijk van der Grinten Prijs zijn we in 2021 een nieuwe weg ingeslagen. Daarbij hoorde ook een nieuwe huisstijl en Luidspreker zorgde voor een nieuwe kijk en verraste ons met onze nieuwe huisstijl. We zijn trots op het eindresultaat. Kortom: door de nieuwe, frisse huisstijl laten we zien dat we staan voor klasse en innovatie en een nieuw ingeslagen weg!"

### TWEE VENLOSE HUISSTIJLEN BEKROOND

Luidspreker, de Venlose studio die de huisstijl ontwierp, won naast de prijs voor de huisstijl van de Lodewijk van der Grinten Prijs eenzelfde award voor de huisstijl voor museum van Bommel van Dam. Tom van Enckevort, mede-eigenaar van Luidspreker over de twee winnende projecten: "We zijn ontzettend blij met deze waardering voor ons werk. Als studio streven we naar herkenbaarheid, authenticiteit en impact bij het bedenken van een nieuwe huisstijl. Hierbij houden we altijd rekening met de historie, kernwaarden en visie van onze opdrachtgevers. Deze werkwijze hebben we bij zowel bij de Lodewijk van der Grinten Prijs als bij museum van Bommel van Dam toegepast. Naar wens van onze opdrachtgevers en klaarblijkelijk ook naar wens van de jury van de Red Dot Design Awards."

### OVER DE RED DOT DESIGN AWARDS

Al meer dan zestig jaar zijn de Red Dot Design Awards wereldwijd één van de grootste internationale prijzen op het gebied van design. Jaarlijks zijn er ongeveer 11.000 inzendingen uit 61 landen. De prijzen worden jaarlijks uitgereikt aan bedrijven die werken aan hoogstaande designprojecten, verdeeld in Product Design, Brands & Communication Design en Design Concept. Een jury van vierentwintig internationale professionals beoordeelt alle inzendingen.

## DEEL JE NIEUWS MET NOORD-LIMBURG BUSINESS!

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





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

# 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 verlegstuk 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.



# Annapark, gewoon bijzonder ... ... daar word je beter van

Het Annapark is een karakteristiek gebied in Venray en uniek in Nederland. Binnen een oppervlakte van circa 47 hectare komt een enorme variatie aan flora en fauna met bijzondere ecologische elementen en gebouwen samen. Een prachtige groene omgeving met uiteenlopende woonmogelijkheden, verschillende faciliteiten, ruimte om te werken én voor zorgvoorzieningen.

De combinatie tussen historische gebouwen met passende, moderne ruimten en een park waar je heerlijk tot rust kan komen, maakt het Annapark de ideale locatie voor 1ste en 2de lijnszorg. Een unieke en rustgevende omgeving waar u beter van wordt. Niet voor niets opende begin 2022 het Centrum Bijzondere Tandheelkunde Noord-Limburg haar deuren op het Annapark. In een ruimte met de nieuwste technieken ontvangen zij patiënten vanuit de brede regio, die na hun behandeling tot rust kunnen komen in een bijzondere en groene omgeving. CBT is daarbij complementair aan tandartspraktijk Tandenz, die haar deuren op het Annapark opende begin 2020 (lees het interview met Leontien Hartman van Tandenz elders in deze uitgave).

De Renschdael Groep, eigenaar van het Annapark, heeft het voornemen het park verder te ontwikkelen voor

huisartsen, paramedische zorg, medisch specialistische zorg, GGZ, revalidatie en ouderenzorg. Ook organisaties voor wijkverpleging zouden zich hier kunnen vestigen. Hiervoor wordt het historisch erfgoed volledig gerenoveerd om aan alle te stellen eisen van deze tijd te voldoen en waar zorgverleners in karakteristieke panden hoogwaardige zorg kunnen aanbieden.. Zo zal er voor het einde van het jaar een oogklinik haar deuren openen op het Annapark.

Het Annapark is goed bereikbaar en heeft voldoende parkeervoorzieningen in de nabijheid. Zo kan het Annapark met al haar bijzondere elementen ook een belangrijke bijdrage leveren aan het welzijn van ons allemaal, waarvan u optimaal kunt genieten.

**Geïnteresseerd om uw praktijk ook op het Annapark te vestigen? Neem vrijblijvend contact op met de Renschdael Groep (077 398 61 95), zodat wij de mogelijkheden met u kunnen bespreken.**