

NOORD-LIMBURG

www.noordlimburgbusiness.nl | Jaargang 14 | nummer 6 | januari 2023

BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE REGIO NOORD-LIMBURG



COVERSTORY HOTEL MAASHOF

TOTAALCONCEPT VOOR DE
VITALE ZAKELIJKE GAST

DE (ON)MOGELIJKHEDEN VAN
HYBRIDE WERKEN

Mag ik commercieel voor u bellen?

DOEL?

U een-op-een ondersteunen in uw acquisitie en volledig te ontzorgen in uw marktbenadering. Om u, zoals wij dat noemen, verkoopontspanning te bieden.

KIES UW EIGEN PSA!
SCAN DE QR-CODE



Een Personal Sales Assistant (PSA) is een professionele, commercieel georiënteerde verkoopassistent. De PSA heeft het doel u een-op-een te ondersteunen in uw acquisitie en een constante stroom aan nieuwe afspraken te genereren. Met behulp van het DATA-collectief en Website-Leads worden interessante prospects geselecteerd en benaderd.

www.psaprof.nl
0800-7727763

 **PSA**-professional
Personal Sales Assistant



EEN NIEUW JAAR

Het liefst beginnen we het nieuwe jaar met een schone lei. Helaas blijkt dat in de realiteit toch lastiger met aanhoudende uitdagingen. Zo bleek uit onze tafeldiscussie die we eind november bij Martin Cuypers in Venray organiseerden, dat hybride werken gemeengoed is geworden bij veel organisaties. Het biedt zeker voordelen, maar gaat helaas ook met de nodige (nieuwe) risico's gepaard. Want iemand die thuis werkt, kan er de kantjes van aflopen of – met nog veel grotere gevolgen – zich naar een burn-out werken. Hoe ga je daar als werkgever en werknemer mee om? Dat lees je in het uitgebreide verslag van deze discussie.

Ook de energiecrisis blijft voor hoofdbrekers zorgen. Er zijn mogelijkheden om energie te besparen, maar dit hangt natuurlijk sterk af van het bedrijfsproces. Gelukkig komt er voor een groot deel van het mkb een prijsplafond en kunnen energie-intensieve bedrijven mogelijk gebruik maken van de Tegemoetkoming Energiekosten-regeling (TEK). Die biedt tijdelijke ondersteuning voor de periode van 1 november 2022 tot en met 31 december 2023. De vraag is wel of dit voldoende gaat zijn voor de eigenaren van monumentale panden. Maar ook zij kunnen beginnen met de basismaatregelen die effect hebben op korte termijn.

Veel leesplezier!

Met vriendelijke groet,

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



- 6** Coverstory Maashof: Totaalconcept voor de vitale zakelijke gast
- 11** Business Flitsen
- 13** RHM: Bezwijkt de bewindvoerder onder de regeldruk?
- 13** Column NewDay: De mkb'er als (cybersecurity) stereotype
- 15** Column Voor de Zaak: Had een pictogram het ongeluk kunnen voorkomen?
- 16** Robotica: Sleuteltechnologie rukt op
- 18** Tafeldiscussie: De (on)mogelijkheden van hybride werken
- 24** Ondernemers ontmoeten op Venlo in Business
- 26** EP:Tummers: "Zakelijk segment groeit stevig door"
- 28** SKL en 6P Consultancy: Het juiste personeel binnenhalen en het huidig personeel behouden
- 32** Energie besparen: Op zoek naar laaghangend fruit



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
Januari, editie 6

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, Hans Ebersson

VORMGEVING / OPMAAK

Jan-Willem Bouwman, Lisanne Cobussen, Joost Franken

FOTOGRAFIE COVER

Joost Franken

DRUK

Balmedia

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE

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

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



- 34** Verduurzaming van monumenten
- 36** Munchhof Groep en Copa Coffee: “We zijn meer dan tevreden”
- 39** Business Flitsen
- 40** LWV: Wat is goed leiderschap?
- 42** Stadsherberg Ald Weishoës: Welkom in de hoëskamer van Venlo
- 46** De Stijl Van: Pauline Volkert, La Oya Dagbesteding

A photograph of two men in a modern spa or wellness center. The man on the left is leaning on a massage table, wearing a blue checkered blazer. The man on the right is standing, wearing a light-colored blazer and glasses. The background shows a spa area with stone walls and a glass-enclosed area.

HOTEL MAASHOF

TOTAALCONCEPT VOOR DE VITALE ZAKELIJKE GAST

Vanwege de unieke ligging in het groen en de uitstekende bereikbaarheid is hotel Maashof een geliefde locatie voor een zakelijk verblijf. Dankzij de recente overname van Fit Focus krijgen de hotelgasten en gasten die deelnemen aan zakelijke bijeenkomsten bovendien de kans om in een groene omgeving aan hun gezondheid en vitaliteit te werken.



Steeds meer werkgevers en werknemers zijn actief bezig met een gezonde levensstijl. Ook wanneer zij in een hotel overnachten of deelnemen aan een zakelijke bijeenkomst, willen zij de mogelijkheid hebben om actief aan een gezond lichaam te werken. Omdat Maashof veel zakelijke gasten mag verwelkomen, besloten de broers Jack en Rob Beurskens de faciliteiten uit te breiden door de nabijgelegen sportschool Fit Focus over te nemen. “We hebben in het hotel al de beschikking over een uitgebreide, moderne wellness met infrarood cabine en sauna”, legt Jack uit. “Dankzij de toevoeging van Fit Focus maken we ons totaalconcept verder compleet. Deelnemers aan een zakelijke bijeenkomst kunnen hun programma uitbreiden met bijvoorbeeld een yoga clinic of een bootcamp bij de sportschool. De zakelijke hotelgast kan er fitnessen of kiezen uit 70 groepslessen en sportprogramma’s (inclusief een Milon Cirkel) per week. Tevens is er een fysiotherapeut aanwezig en is er ruimte voor aanvullende diensten zoals een diëtist of voedingsconsulent.”

Wat het aanbod van Fit Focus echt bijzonder maakt, is de zogenoemde EMS-training. “Dit is een pak met elektroden die je spiervezels doen samentrekken en zo je spieren trainen”, legt Fit Focus clubmanager René Wilbers uit. “Door dit pak tijdens een korte cardio- of kracht-workout van 20 minuten te dragen, heb je een effectieve training zonder dat je gaat zweten. De meeste EMS-pakken zijn voorzien van een kabel die communiceert met een computer. Onze pakken communiceren draadloos met een tablet waarop we alle prestaties kunnen uitlezen. Dat is uniek in Nederland.”

ZAKELIJKE BIJENKOMSTEN

Omdat Maashof midden in het groen ligt, is het bij uitstek een geschikte locatie voor zakelijke bijeenkomsten. Hiervoor biedt het bedrijf zes zalen van verschillende capaciteit waar bijeenkomsten van 8 tot 250 personen kunnen worden georganiseerd. Rob: “Onze zalen in het hoofdgebouw zijn ideaal voor bijvoorbeeld een vergadering, training, presentatie of strategische sessie. Wil je echt in alle rust en privacy samenkomen of juist een spetterend bedrijfsfeest geven, dan kun je terecht in het Vierhoë of ‘t Paviljoen. Beide zalen liggen aan het water en beschikken over een

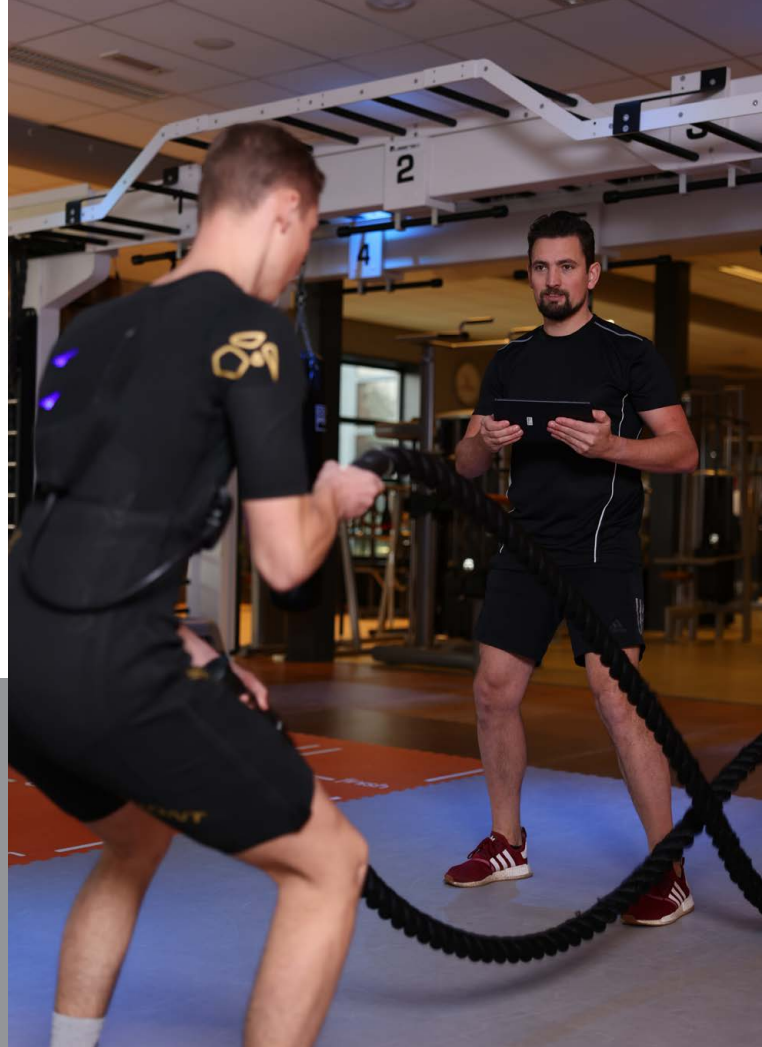
eigen bar en toiletten." Lunchen kan in de zaal zelf of in het restaurant van Maashof. Jack: "Hiervoor hebben gasten de keuze uit diverse luncharrangementen, van een snelle broodjeslunch tot een uitgebreide lunch. Overigens is ons restaurant ook een geliefde plek voor gasten die een zakenrelatie mee uit lunchen willen nemen of voor collega's die samen willen lunchen." Wil je je event afsluiten met een borrel of een diner, dan kun je ook gebruikmaken van het restaurant.

UNIEKE COMBINATIES

Om ervoor te zorgen dat een zakelijke bijeenkomst ook echt impact maakt op de deelne-

OVER MAASHOF

Rond de eeuwwisseling begon Maashof met vier forellenvijvers en een houten chalet. In de loop der jaren werd het bedrijf uitgebreid met een café met terras, diverse activiteiten, 85 hotelkamers, een restaurant, zes vergaderzalen en een sauna- en wellnessruimte. De overname van sportschool Fit Focus in 2022 is de meest recente uitbreiding van het horeca- en recreatiebedrijf.





OOK VOOR BEDRIJFSPORT

Naast de gasten van de Maashof kunnen ook bedrijven en organisaties gebruikmaken van de faciliteiten van Fit Focus. Rob Beurskens: "Veel bedrijven willen in deze tijden een extraatje aan hun medewerkers bieden en hen tegelijkertijd helpen om vitaal te blijven. Daarom kunnen bedrijven bij Fit Focus een abonnement voor hun medewerkers afsluiten tegen een all-in prijs, inclusief Milon Cirkel en 30 minuten personal training per maand. Daarnaast kunnen we op locatie diverse clinics aanbieden voor een groepsessie."



mers, denkt het team van Maashof graag mee met de invulling van het programma. "Veel bedrijven en organisaties willen een programma waarbij een vergadering of training wordt gecombineerd met een leuke activiteit en een mooi diner of een barbecue als afsluiting. We verhuuren zelf E-choppers, E-kickbikes, Knaap bikes, Segways en E-scooters. Ook verzorgen we zelf een clinic handboogschieten en GPS-tochten. Binnenkort wordt dit aanbod uitgebreid met een escape spel op wielen, waarbij deelnemers op de E-chopper een speurtocht met opdrachten doen. En natuurlijk kunnen liefhebbers vissen in de forellenvijvers of een clinic bij Fit Focus volgen." Gaat het om een meerdaags event, dan beschikt Maashof over 85 sfeerful ingerichte hotelkamers die elk zijn uitgerust met

een Aupingbed. Op de 37 luxe kamers en suites vind je meubilair van Leolux. Ontspannen kan in de eerder genoemde uitgebreide wellness met Finse sauna, infrarood cabines, ligbedden en stoombad. De wellness beschikt eveneens over een eigen buitenruimte met ligbedden.

EIGEN KOERS

De vele mogelijkheden en de groene ligging maken Maashof tot een zeer geliefde locatie voor zakelijke gasten. Ook de ongedwongen sfeer wordt gewaardeerd. Jack: "Onze medewerkers kennen de terugkerende gasten bij naam en weten precies wat hun voorkeuren zijn. De sfeer is familiair, de service en het aanbod van topniveau. Daarnaast is het mogelijk voor ondernemers in de regio om prijsafspraken te maken voor hun collega's

of zakenrelaties die regelmatig bij ons verblijven." "Juist omdat we geen onderdeel zijn van een keten kunnen we onze eigen koers bepalen en zelf keuzes maken. Dat heeft in de afgelopen twintig jaar geleid tot een bloeiend bedrijf met ruim honderd medewerkers. Met de toevoeging van Fit Focus bieden we een uniek totaalconcept voor de vitale zakelijke gast", aldus Rob.

Ik onderneem, dus ik dörf.

Auk um hölp toe te laote as 't financieel effe taegezit. Veur os kinder. En daomei veur os zelf.



Of desse now zzp'er bis of werkgaever, onderneem is dörve. De dörf hebbe um iets niejs te beginne en um neet te weite wasse euver un half jaor duis. De Jeugdfondsen Venlo vraoge dich in deez moeilikke tieje um te doon wasse altièd duis. Dörve. Dörf hölp toe te laote. Hölp waomei dien kinder toch det Chromebook veur schoël kinne aanschaffe, de kontribusie veur 't voetballe kinne betale of die nije trompet veur de fanfaar kinne kaupe. Want wao wins of greuj de beloëning is veur dörf in goje tieje, is deez hölp dien beloëning veur dörf as 't effe taegezit. Dus dörf. Maak gebroèk van os hölp. Veur och kinder. *

**JEUGD
FONDS**
**SPORT &
CULTUUR**


Leergeld
Alle kinderen
mogen meedoen

Sam&Venlo

* Check de website ook voor de Nederlandstalige tekst.

Hölp beej 't betale van sport, cultuur, zwumles, fiets en laptop. www.jeugdfondsenvenlo.nl



TWEE OP VIJF WERKENDEN STAAT NOOIT STIL BIJ RISICO'S VAN E-MAILLEN

Maar liefst 38 procent van de werkenden geeft toe nooit stil te staan bij de risico's die kleven aan het versturen van e-mails. Dit blijkt uit het onderzoek 'Doe het veilig of doe het niet' onder ruim 1.000 werkende Nederlanders met een kantoorbaan. Het onderzoek is uitgevoerd door Pointsharp, leverancier van e-mailcryptiesoftware Cryptshare. Zeventien procent van de werkenden blijkt nog goedgeloviger. Zij zijn namelijk in de veronderstelling dat er geen risico's zijn bij het versturen van e-mails via Outlook, Gmail of andere e-mailproviders.

E-mail meest veilige communicatiemiddel

Het grootste deel van de werkenden vertrouwt hun e-mailprovider niet blindelings, maar kijkt wel positief naar de veiligheid van e-mailprogramma's als Outlook en Gmail. Maar liefst 78 procent heeft namelijk vertrouwen in de beveiliging van het e-mailprogramma dat zij gebruiken. Al met al ziet werkend Nederland e-mail als de meest betrouwbare vorm van schriftelijke communicatie. Maar liefst 62 procent denkt dat deze communicatievorm het meest veilig is.

Via de mail veiliger dan via de post

Na e-mail heeft men relatief weinig vertrouwen in digitale communicatie. Zo staat aangetekende post op de tweede plaats (44%) als het gaat om veilige communicatie. Het gebruik van Microsoft Teams komt daarna met veertig procent. WeTransfer staat met achttien procent op een vierde plaats en de top-5 wordt afgesloten met gewone post (17%).

Tot slot is in het onderzoek ook uitgevraagd of men e-mail veiliger acht dan het versturen van een Ansichtkaart, welke natuurlijk leesbaar is voor iedereen die hem voorbij ziet komen. Opvallend is dat het merendeel (56%) denkt dat een e-mail versturen veiliger is dan het posten van een Ansichtkaart.

ZOOMEN: VERGADEREN IN BED OF ETEN TIJDENS EEN MEETING?

Uit het jaarlijkse onderzoek van Zoom Video Communications naar gebruikersgewoonten blijkt dat we over het algemeen positief tegenover het gebruik van emojis en GIFs in zakelijke communicatie staan, bijna een derde van de Zoom-gebruikers maakt alleen het gedeelte van hun werkplek schoon dat in beeld komt, en het komt steeds minder voor dat mensen niet door hebben dat ze nog op mute staan.

Na de werkplek is de auto de meest populaire plek voor een Zoom-meeting (43%), gevolgd door meetings vanuit bed (25%). 19% zoomt vanuit een café, 18% vanaf het vliegveld en 14% pakt het gezond aan door tijdens het wandelen of joggen een virtuele vergadering op te pakken. De meeste meetings en hybride events vinden plaats op dinsdag, gevolgd door woensdag. Vrijdag is de rustigste dag met de minste meetings, telefoongesprekken, chats en webinars.

De camera staat vaker aan. De meerderheid (58%) van de gebruikers zet de camera aan als ze een meeting ingaan - wat overigens ook een aantal voordelen met zich meebrengt. Het gemiddelde aantal deelnemers per meeting daalde van 10 naar 7, terwijl de gemiddelde duur van virtuele meetings vrijwel gelijk bleef ten opzichte van vorig jaar. Een meeting duurde gemiddeld 52 minuten in 2022 - 2 minuten korter dan in 2021.

Wat gebeurde er verder tijdens online meetings?

In 28% van de meetings verscheen een huisdier in beeld (en dan hebben we het niet over de befaamde 'I'm not a cat'-avatar). Je achtergrond blurren of vervangen? Meer dan de helft van de deelnemers stelt helemaal geen achtergrond in. Bij Millennials was de kans dat een kind opdook tijdens een vergadering het grootst (22%). Bijna een derde van de Zoom-gebruikers maken alleen het gedeelte van hun werkplek schoon dat in beeld komt. Deze life hack wordt het meeste gebruikt door Gen Z (45%).

De grootste irritaties?

Zoom-gebruikers uit elke generatie vinden het echt belangrijk dat anderen hun tijd respecteren. De drie grootste irritaties zijn wanneer iemand door iemand anders heen praat (34%), wanneer mensen aangeven nog een vraag te willen stellen als de meeting al is uitgelopen (28%) en wanneer iemand tijdens een meeting eet en niet op mute staat (24%). Andere ergernissen zijn meetings op de vrijdagmiddag, met name Millennials vinden dit vervelend, ALLEEN MAAR IN HOOFDLETTERS TYPEN en een meeting in je agenda gezet krijgen zonder verdere context of uitleg.

11



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.

50
1973-2023

jaars
bijzonder
goeie koffie



50 vantienen
1973-2023

Landweer 2a
5411 LV Zeeland (NB)
T 085 20 20 720
E info@vantienen.nl
www.vantienen.nl

Nijverheidsweg 25
6171 AZ Stein
T 046 433 93 83
E info@limcafe.nl
www.limcafe.nl



BEZWIJKT DE BEWINDVOERDER ONDER DE REGELDRUK?

Recent heeft RHM de jaarlijkse benchmark onder bewindvoerders opnieuw uitgevoerd. “Aan de hand van circa 125 getoetste bewindvoerders, hebben mijn collega’s en ik belangrijke kengetallen afgezet tegen het gemiddelde en tegen de 20% best-scorende bedrijven. Daarmee wordt in één oogopslag duidelijk waar je als bewindvoerder goed scoort en waar verbetering mogelijk is”, aldus Pieter Weijs, adviseur van RHM.

Enigszins verontrustend is de conclusie dat het aantal te behandelen dossiers per fte is gedaald en dat de bewindvoerder lijkt te bezwijken onder de regeldruk. Een belangrijke oorzaak hiervoor is volgens Pieter dat een bewindvoerder procentueel gezien steeds meer schuldendossiers heeft. “Een tendens in de markt is dat zodra de schulden zijn afgelost of gesaneerd, het bewind door de rechtbank wordt beëindigd. Hierdoor ontstaat een procentuele daling van het aantal schuldenvrije dossiers.”

Het aandeel schuldendossiers stijgt dus procentueel, terwijl een dergelijk dossier in de regel meer tijd vergt dan een schuldenvrij dossier. “De rechtbank telt op jaarbasis circa 5 uur extra voor een schuldendossier. De meeste bewindvoerders zullen erkennen dat dit niet voldoende is. Ik denk dat het dubbele hiervan de werkelijkheid beter benadert. Vergelijk je dit met een schuldenvrij-bewind, dan heeft de bewindvoerder in de regel circa 40% meer tijd nodig heeft dan de norm van 17 uur.”

JUISTE VERHOUDING DOSSIERS

Hoe kunnen bewindvoerders het beste met deze ontwikkeling omgaan? “Zij doen er verstandig aan om de samenstelling van hun cliëntenportefeuille goed in de gaten te houden en een juiste verhouding tussen schuldenvrije- en schuldendossiers te hanteren. Want de keuzes die je nu maakt, hebben impact op de samenstelling van je portefeuille over vijf jaar en dus ook op je rendement over vijf jaar.”

Kijk voor meer informatie op www.rhmweb.nl.



DE MKB'ER ALS (CYBERSECURITY) STEREOTYPE

Ik lees nog wel eens wat. En soms valt mij dan wat op. Wat mij de laatste tijd opvalt, is dat het in de vakliteratuur over informatiebeveiliging en cybersecurity steeds meer gaat over ‘het mkb’ en hoe deze ‘mkb’er geholpen moet worden om zijn digitale weerbaarheid te vergroten. Hierbij worden onrustig makende cijfers niet geschuwd; “60% van de cyberaanvallen zorgt voor een faillissement in het mkb”, “17% van de Nederlandse mkb’ers zegt ooit zelf slachtoffer te zijn geworden van dit delict.” Terwijl: “Ongeveer 99% van de economische activiteiten binnen Europa te herleiden zijn naar het mkb.” Allemaal citaten uit IB-magazine van december 2022.

Vervolgens volgen er vaak gepoogde stereotyperingen van deze mkb’er en waarom deze groep nog steeds zo halsstarrig achterblijft en zich als gewillig slachtoffer positioneert. Een vaak voorkomende conclusie is dat ‘zij’ echt van buiten geholpen moeten worden door op basisschoolniveau kennis aan te reiken of – nog beter – via geldelijke stromen (onder andere subsidies) ‘het probleem’ voor ze op te lossen. Dat gaat dan soms op de volgende wijze: “...Hieruit is gebleken dat de motivatie van ondernemers wordt beïnvloed door een vrij complex samenspel van verschillende sociaalpsychologische factoren...”

Wellicht is het een idee om ‘de mkb’ers’ niet meer over één kam te scheren door vooral de problemen (en kansen) van de digitalisering bij de desbetreffende ondernemers zelf te laten. Zolang anderen voor hen het probleem oplossen (onder andere omdat dit voor ‘de mkb’er te moeilijk, te complex en geen onderdeel van hun onderneming zou zijn), gaat er bij die ondernemer ook niks gebeuren. Waarom zouden ze, het zijn ondernemers. Wellicht is het ook een idee iedere ondernemer (groot en klein) zelf verantwoordelijk te laten zijn voor de voor- en nadelen van digitalisering. Dus, beste ondernemer, los het vooral zelf op zodat de gekozen wijze bij jou past. En wees dan blij met je succes en neem je verlies bij gevolgen door eventuele onderschatting.

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



ARM BEKNELD TUSSEN VRACHTWAGEN EN DEUR

HAD EEN PICTOGRAM HET ONGELUK KUNNEN VOORKOMEN?

Veel werkgevers maken gebruik van werknemers die het Nederlands niet machtig zijn. Toch worden deze werknemers tewerkgesteld en wordt er het nodige van ze verwacht. Soms lopen werknemers daarbij ook veiligheidsrisico's. Hoe moet de werkgever hiermee omgaan? In een recente uitspraak van de rechtbank wordt het belang van beeldtaal/pictogrammen in dat kader benadrukt.

ZORGPLICHT WERKGEVER

De wet legt op de werkgever een zorgplicht voor de veiligheid van zijn werknemers en regelt de aansprakelijkheid van de werkgever voor schade die werknemers lijden als gevolg van het niet-nakomen van die zorgplicht.

LET OP: RUIME ZORGPLICHT

Het is vaste rechtspraak dat niet spoedig mag worden aangenomen dat de werkgever aan zijn zorgplicht heeft voldaan. De zorgplicht heeft een ruime strekking. De achtergrond van de verstreckende zorgplicht is namelijk dat het de werkgever is die de arbeidsomstandigheden kan bepalen en dat de werknemer zich daarbij in een afhankelijke positie bevindt.

INSTRUCTIES

De zorgplicht van de werkgever wordt door de rechter in concrete gevallen ingevuld. In veel gevallen komt het daarbij er op aan dat de werkgever de werknemer goed instrueert. Het liefst schriftelijk; waarbij de werkgever er zeker van dient te zijn dat de instructies duidelijk zijn en door de werknemer worden begrepen.

INSTRUCTIES IN JIP EN JANNEKE TAAL NIET VOLDOENDE: PICTOGRAMMEN

Een mooi voorbeeld daarvan is een uitspraak van de Rechtbank Midden-Nederland van 24 augustus 2022. Bij een groot slagerijbedrijf zijn veel werknemers werkzaam die Arabisch spreken en de Nederlandse taal niet machtig zijn en/of laaggeletterd zijn. Medewerkers dienden onder andere ook te helpen bij het aanleggen van vrachtauto's op de laaddock. De instructies voor de werknemers over hoe ze een vrachtwagen dienden te laden, werden mondeling in Jip-en-Janneke taal uitgelegd en voorgedaan. Volgens de werkgever werd daarna tot wel tien keer gevraagd of de instructie duidelijk was. Toch was de betreffende medewerker met zijn arm bekneld geraakt tussen vrachtauto en de deur op de laaddock.



Volgens de rechter was deze wijze van instrueren niet voldoende en heeft de werkgever daarmee niet aan zijn zorgplicht voldaan. Het ligt, volgens rechter, in dit geval voor de hand om bijvoorbeeld naast schriftelijke instructies, ook met beeldtaal en pictogrammen te werken. Door de taalbarrières kunnen er misverstanden ontstaan en beelden zijn een goed middel om de boodschap over te brengen. Een pictogram had de situatie duidelijker kunnen maken en de kans op een ongeval kunnen verkleinen.

CONCLUSIE

Indien er medewerkers in uw bedrijf werkzaam zijn die de Nederlandse taal of een andere voertaal in uw bedrijf niet

machtig zijn, dan is extra aandacht nodig. Zeker voor wat betreft de zorgplicht van de werkgever om arbeidsongevallen te voorkomen. Pictogrammen kunnen daarbij een goed extra middel zijn om, ondanks de taalbarrière, de werknemer attent te maken en de (veiligheids)boodschap over te brengen.

Wilt u meer informatie en een praktische juridische kijk op de zorgplicht van de werkgever, dan helpen we u graag.

Sander Oudenhoven,
advocaat arbeidsrecht

Voor de Zaak Advocaten
www.voordezaak.nl



Thijs Dorssers: "De grootste meerwaarde van robots zit aan het begin of het eind van een productielijn."



Foto: Sam Waltravens.

MINDSET ONDERNEMERS OVER ROBOTICA VERANDERT

SLEUTELTECHNOLOGIE RUKT OP

Robots zijn in de industrie al decennialang gemeengoed. In de logistiek winnen ze snel terrein. Mede door het toenemende personeelstekort staan ook ondernemers in andere sectoren vaker open voor de inzet van robotica. Holland Robotics ondersteunt bij het inzicht in de mogelijkheden. Echte meerwaarde en een sluitende businesscase zijn daarbij cruciaal.

In ons land houden zich meer dan 600 organisaties bezig met robotica, van onderzoek tot en met de inzet van robots en cobots bij productie. "Ruim honderd daarvan zijn aangesloten bij High Tech NL. Holland Robotics is een van de twee clusters van deze branchevereniging, naast Semiconductors," zegt Thijs Dorssers, manager van Holland Robotics.

POSITIE VERSTEVIGEN

Holland Robotics ontstond in 2017. "Toen sloegen industriële bedrijven, wetenschapsinstellingen en robotica-organisaties de handen ineen. Samen willen wij de concurrentiepositie van robotica verstevigen."

Hoe staat Nederland ervoor in het internationale speelveld? "Als het gaat om innovatie, de ontwikkeling van nieuwe

toepassingen horen we bij de top. Een recent rapport zet Nederland op plaats 5." Bij het gebruik van robotica ziet het beeld er anders uit. "Daar zijn we ver verwijderd van de top-10. Landen als Denemarken en België lopen op ons voor."

DICHTER OP DE PRAKTIJK

Om daar verandering in te brengen, hamert Holland Robotics op meer aandacht voor opleidingen. "Onderwijs is cruciaal om de koppositie bij ontwikkeling te behouden en de toepassing van robots uit te breiden. Ontwikkelingen in het hightech-bedrijfsleven gaan razendsnel en opleidingen kunnen dat simpelweg niet bijbenen. Onderwijs moet anders georganiseerd worden, veel dichter op de praktijk, om aansluiting te vinden.

Een gerichte onderwijsagenda is dan onmisbaar."

QUICK WINS

Robotica wordt wel een sleuteltechnologie genoemd, net als fotonica en quantumtechnologie. "Vergeleken daarmee worden robots al volop toegepast, in de industrie al meer dan dertig jaar," zegt Dorssers. Steeds meer sectoren adopteren de technologie. "Zo nemen logistieke toepassingen een grote vlucht. Denk aan Automatic Guided Vehicles (AVG's), robots die volautomatisch producten of pakjes verzamelen."

De grootste meerwaarde zit aan het begin of juist het eind van een productielijn, weet Dorssers. "Als robots daar het handwerk overnemen, levert dat quick wins op. Zeker in de logistiek is robotise-

“IDEALITER INVESTEERT DE HELE KETEN SAMEN IN INNOVATIE.”



ring vaak financieel interessant én helpt het om het tekort aan schaarse handen het hoofd te bieden.”

SAMENSPEL VEREIST

Bij de stap naar implementatie is een sluitende businesscase vaak een bottleneck. “In de agrarische industrie vindt veel innovatie plaats. Bij de toepassing stukt het echter. Boerenbedrijven die robots willen inzetten, lopen vaak tegen een financieringsprobleem aan omdat zowel retail als consumenten aan hun marges knagen. Idealiter investeert de hele keten – inclusief afnemers – samen in innovatie. De overheid heeft daarbij eveneens een rol. Zo’n brede benadering is nodig om ook in de toekomst voedsel met de gewenste kwantiteit en kwaliteit te kunnen leveren, tegen acceptabele kosten. En als vernieuwing in de agrarische keten slaagt,

draagt dat ook bij aan een oplossing voor het stikstofprobleem.”

STOFFIGE ROBOTS

Ook in de zorg is financiering een remmende factor. Dorssers: “De investeringsstructuur verschilt sterk van het bedrijfsleven. Het huidige samenspel van zorginstellingen, verzekeraars en banken belemmert vernieuwing. Eerder zag je in de zorg wel pilots met servicerobots. Die fungeerden vooral als innovatief uitgangspunt; de meerwaarde was beperkt. Niet voor niets liggen er heel wat van deze robots in magazijnen te verstoffen. Meer perspectief zie ik bij verregaande automatisering van handelingen als wassen en tillen. Een projectgroep onderzoekt op dit moment de mogelijkheden.”

LIVING LAB EN EXPERIENCE CENTER

In de horeca worden regelmatig robots in de bediening ingezet. “Ook een grote partij als Van der Valk experimenteert hiermee. De ervaring is echter dat kosten en rendement nog niet matchen. Dus of robots dé oplossing zijn voor het personeelsprobleem in de horeca, betwijfel ik.” Dorssers ziet vooral kansen bij processen achter de schermen. “In Azië zijn er al restaurants die vrijwel volledig geautomatiseerd en gerobotiseerd zijn, inclusief de keuken. Het vergt forse investeringen en lang niet alle maaltijden lenen zich hiervoor. Maar elementen van dergelijke oplossingen gaan we ook in ons land zien. Bijvoorbeeld in het living lab en experience center dat in Eindhoven wordt ingericht. Doel: horecaondernemers inspireren en ervaring laten opdoen.” Illustratief voor de mogelijkheden is een recent in de VS ontwikkelde robot die sneller en beter friet bakt dan de gemiddelde medewerker.

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.

MKB ROBOTISEERT

Robots kunnen ook het mkb helpen om in de toekomst concurrerend te blijven. “Gebrek aan kennis over mogelijke toepassingen is een beperkende factor,” zegt Dorssers. “Ook is wel sprake van koudwatervrees, mede door beelden van autonome killer robots die in films voorbijkomen.”

Met MKB Robotiseert willen partners waaronder Holland Robotics bedrijven meer inzicht geven in de ontwikkeling en inzet van robotica. “Deze online leeromgeving biedt laagdrempelige basiskennis plus de mogelijkheid via losse modules verder te verdiepen. Een quickscan helpt om de mogelijkheden voor de eigen onderneming te verkennen.”

mkb-robotiseert.nl

VERKENNING ONDERSTEUNEN

Rode draad bij bovenstaande voorbeelden: de inzet van robots biedt zeker kansen, maar niet in alle sectoren en niet bij alle processen. Ook is tijd een beperkende factor. “Technisch kan er heel veel, maar de ontwikkeling van prototype tot toepasbare techniek duurt jaren. Vervolgens moet ook de businesscase kloppen. In de industrie is een robotarm vaak binnen een jaar terugverdiend, zeker als deze ingezet wordt in een continu productieproces. Zover is het bij de meeste andere toepassingen nog niet. Het actuele personeelstekort zorgt er wel voor dat de mindset bij ondernemers verandert. Ze staan open voor de mogelijkheden die robots kunnen bieden. Bij die verkenning ondersteunen wij graag, bijvoorbeeld met initiatieven als MKB Robotiseert (zie kader).”



TAFELDISCUSSIE

DE (ON)MOGELIJKHEDEN VAN HYBRIDE WERKEN

Vóór maart 2020 waren nog maar weinig bedrijven bezig met hybride werken. Anno 2022 lijkt deze manier van werken verankerd binnen veel organisaties. Toch lopen we na drie jaar ervaring nog af en toe tegen uitdagingen aan. Noord-Limburg Business nodigde enkele specialisten uit voor een tafeldiscussie bij Martin Cuypers BV in Venray.

Hybride werken lijkt inmiddels gemeengoed te zijn geworden bij de meeste bedrijven waar dit ook mogelijk is. “Hybride werken gaat nooit meer weg”, knikt Julian Hendriks. “Binnen ons vakgebied was dat ook vóór de coronapandemie al gebruikelijk bij zowel collega’s als klanten. Met de nieuwe automatisering is er nog meer mogelijk en werkt je laptop op kantoor en thuis exact hetzelfde. Persoonlijk geef ik de voorkeur aan werken op kantoor en vóór de pandemie was ik sceptisch ten opzichte van thuiswerken, maar ik ben nu voorbij dat punt. Een aantal van mijn

werknemers werkt drie dagen op kantoor en twee dagen thuis. Dat vertrouwen krijgen ze van mij.”

Rob van Leersum heeft in de afgelopen periode het aantal standaard werkplekken zien afnemen. “Bedrijven willen een andere werkomgeving creëren. Bij grotere bedrijven zie ik vaker de verhouding twee dagen op kantoor en drie dagen thuis. Dat heeft natuurlijk wel invloed op de affiniteit met het bedrijf en de collega’s.”

Eric Arts denkt dat het aan het type bedrijf ligt. “Bij het mkb zie je dat thuiswerken veel minder een rol speelt. Dat wordt

vooral gedaan bij overmacht. Maar het gaat zeker niet weg en ook bij onze klanten zie ik dat zij de voorkeur geven aan een Teams-overleg vanwege de efficiency en de tijdswinst. Verder heb ik het idee dat bij grotere bedrijven het kostenaspect meespeelt. Met wisselende werkplekken kun je wellicht van twee naar één verdieping.”

VERBINDING

Jeroen Hutjens hoort van veel werkgevers en leidinggevenden dat zij hun medewerkers het liefst op kantoor zien. “Zij lopen

DE DEELNEMERS:

- Sander Oudenhoven, advocaat bij Voor de Zaak arbeidsrecht en ondernemersrecht
- Jeroen Hutjens, i-vitality en O3 arbodienst
- Eric Arts, mede-eigenaar bij Martin Cuypers BV
- Rob van Leersum, accountmanager bij Vepa the furniture company
- Julian Hendriks, directeur-eigenaar bij JDS bedrijfsautomatisering

tegen het feit aan dat de verbinding met de thuiswerkers anders is. Kijk bijvoorbeeld maar naar een Teams-meeting met een grote groep. Effectief overleggen lukt niet. De crux zit 'm in hoe jij daar als organisatie mee omgaat, hoe je dit uitlegt aan je mensen en hoe je hen erin meeneemt en bepaalt waar en bij wie je verantwoordelijkheden neerlegt. Ook het faciliteren van materiaal zoals een bureaustoel is lastig. Je kunt het wel beschikbaar stellen, maar gebruiken je medewerkers het ook zoals het is bedoeld? Hoe ga je daar als werkgever mee om? Het is lastig om die vertaalslag te maken. Het niet faciliteren van hybride werken is echter not done, gezien de uitdagingen met personele bezetting.”

WETGEVING

Ook vanuit de wetgeving kun je concluderen dat hybride werken gewoon is

geworden. “De wetgeving voorziet hier al in met de Wet flexibel werken”, legt Sander Oudenhoven uit. “Die wet bestaat uit een aantal onderdelen, waaronder het bepalen van de werktijden en de werkplek (thuis of op kantoor) voor mensen die in loondienst zijn. De werknemer mag bij de werkgever een verzoek doen tot het wijzigen van de werkplaats. Een werkgever mag dit verzoek wel vrij eenvoudig afwijzen, mits hij dit motiveert. Op dit moment ligt er een nieuw wetsvoorstel bij de Eerste Kamer: de Wet werken waar je wilt. In dit wetsvoorstel wordt iets meer gezegd over hybride werken. Wanneer een werknemer dan een verzoek tot thuiswerken indient, moet de werkgever in alle redelijkheid en billijkheid de belangen van werknemer en werkgever afwegen. Een wat zwaardere maatstaf dus om een verzoek om thuiswerken af te wijzen. In de praktijk is er natuurlijk wel een groot verschil tussen een kleiner bedrijf waar thuiswerken nauwelijks een rol speelt en grotere bedrijven. En het hangt ook samen met het type functie en de mate van zelfstandigheid.”

De huidige Arbowetgeving biedt ook enig houvast voor hybride werken. Sander: “Voor wat betreft het thuiswerken gaat het vooral om de ergonomie van de werkplek en moet je als werkgever voorkomen dat

er problemen ontstaan. Maar de wet vermeldt niet precies waar een thuiswerkplek aan moet voldoen. Wel is elke werkgever verplicht om een Risico-Inventarisatie en Evaluatie (RI&E) te hebben, waarbij alle arbeidsrisico's binnen een bedrijf of organisatie in kaart zijn gebracht met als doel om deze risico's te verkleinen en/of weg te nemen. Maar in de praktijk is het voor werkgevers lastig om invulling te geven aan deze zorgplicht. Zo kun je als werkgever wel een gecertificeerde stoel bij de werknemer thuis plaatsen, maar wanneer deze er scheef in zit ligt dat niet aan de stoel. Je kunt wel adviseren hoe een werknemer zijn werk goed kan doen. Nog lastiger is hoe de werkgever de werknemer kan beschermen tegen bijvoorbeeld psychische (over)belasting.”

LEIDINGGEVEN

Hoe slaag je erin om een hybride team bij elkaar te houden en op de hoogte te blijven van de situatie per werknemer? “Op het moment dat je hybride werken gaat faciliteren, moet je goed kijken waar je als organisatie voor staat en hoe je dit gaat vormgeven”, benadrukt Jeroen. “Welke werknemers kunnen hiermee omgaan? Wie lopen de kantjes ervan af? Wie mist thuis juist een sociale rem, slaat de pauzemomenten over en overschrijdt de eigen grenzen? Zijn sleutelfiguren



Julian Hendriks

zoals leidinggevend en managers in staat om de verbinding te leggen met de werknemers? Afscheid nemen van je personeel doe je nu niet zo snel, dus je zult van tevoren het gesprek aan moeten gaan en keuzes moeten maken. Tegelijkertijd zit het grootste verzuim op dit moment op psychosociaal vlak, mede vanwege de verschuiving van de werk-privébalans. Ik merk dat veel werkgevers niet goed weten hoe ze met deze situatie moeten omgaan.”

“Op technisch vlak is het hybride werken allemaal prima in te regelen, maar het psychosociale aspect vind ik als werkgever veel zwaarder wegen”, knikt Julian.

“Iemand die thuiswerkt, gaat ineens op een andere manier werken en gaat soms langer door. Deze werknemer denkt goed bezig te zijn, maar uiteindelijk 'verkloot' die zichzelf. Ik heb ook begrepen dat de toekomstige burn-outs veel vaker zullen voorkomen en langer zullen duren. Op kantoor kom je sneller bij elkaar, deel je dingen en kun je je aan elkaar spiegelen. Bij hybride werken mis je dat onderlinge contact. Daarom heb ik bepaald dat ik mijn hele team een paar keer per week op kantoor wil zien.”

Jeroen: “Dat heeft te maken met de soft skills en de persoonlijkheidskenmerken van een werknemer. De een floreert bij 12 uur werken, de ander zeker niet. Ergens moet je inzichtelijk maken wat bij een individu past en waar diens grenzen liggen. Wat ook meespeelt, is de snelheid van de maatschappij, de continue stroom aan informatie en hoe de generatie van nu erin staat. Veel twintigers van nu zijn hoogopgeleid en willen met minder werken toch goed verdienen. Dat gaat op den duur toch ergens schuren met de maatschappij. De jonge generatie heeft bij tegenwind soms de neiging om sneller te knakken en loopt zo sneller risico op een burn-out.”

“Kan de werkgever daar dan niet méér op controleren?”, vraagt Rob zich af. “Als werkgever geeft je het vertrouwen dat een werknemer met thuiswerken functioneert. Maar als het te veel wordt, moet deze pas

op de plaats kunnen maken.” Sander geeft aan dat dat genuanceerd ligt. “Wanneer een werknemer bijvoorbeeld een kantoorbaan heeft, kun je sturen op output of hoe je in de lead met elkaar omgaat. Controle mag tot een bepaalde hoogte, maar daar moeten werkgever en werknemer samen afspraken over maken. Als een werknemer niet goed functioneert of ziek is, hanteer je een ander controlemechanisme. Dan wil je als werkgever inzage in wat er gebeurt, of zelfs iets verder gaan en kijken wat een werknemer doet en hoe lang die dit doet. Monitoring kan niet zomaar, dat moet je vanwege de AVG-belangen duidelijk motiveren. Wanneer een werknemer

ziek is, is er echter sprake van een groter belang en moet je als werkgever inbreken op de privacy vanuit je wettelijke verplichting, ook op het gebied van preventie. Uiteindelijk kan het in sommige gevallen verstandig of zelfs noodzakelijk zijn om vaker op kantoor te zijn, bijvoorbeeld wanneer de werknemer gaat re-integreren. Daarom is het belangrijk dat je duidelijke afspraken maakt rond hybride werken en het monitoren van werk en deze vastlegt, bijvoorbeeld in een clausule in het arbeidscontract, een aparte regeling of in het huishoudelijk reglement.” Dat monitoren is in de praktijk overigens nog niet zo eenvoudig. Julian: “Je kunt contro-



Eric Arts



Sander Oudenhoven

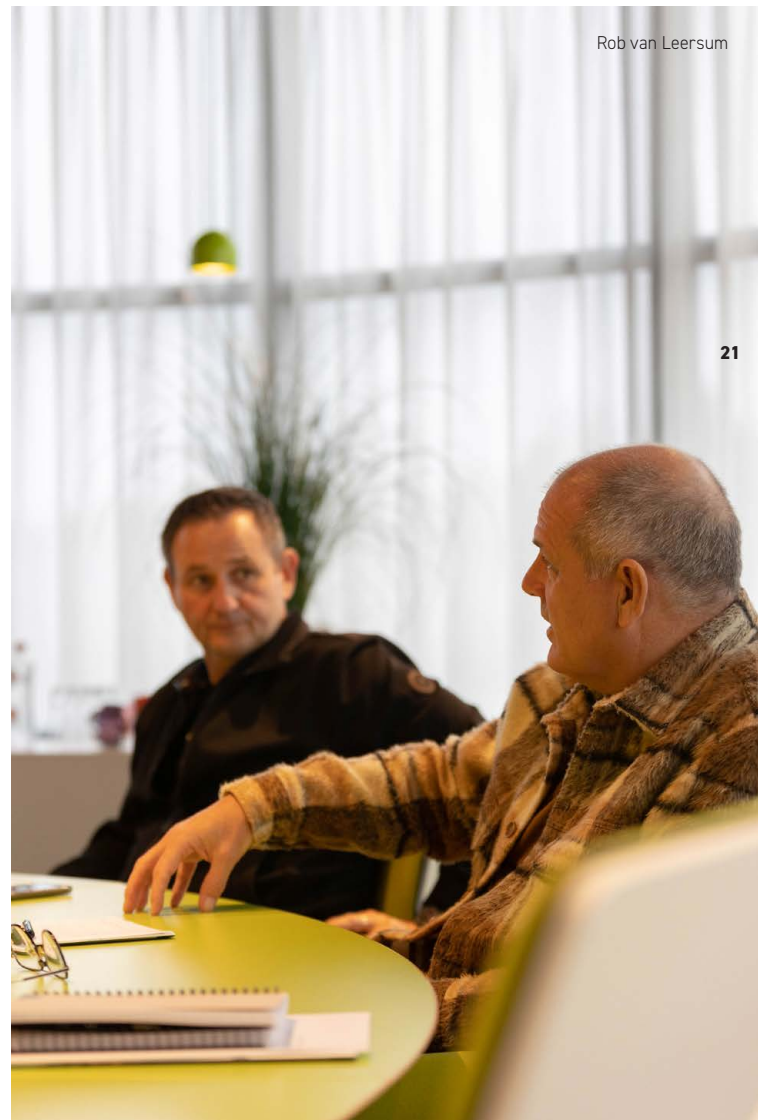
leren wanneer iemand in- en uitlogt, maar je kunt niet beoordelen of het typen van letters hetzelfde is als werken. Iemand moet bijvoorbeeld tussendoor misschien ook even nadenken.”

Jeroen: “Juist bij werken in een kantooromgeving in combinatie met hybride werken en waar psychosociale belasting heeft plaatsgevonden, zie je dat de beperkingen groot kunnen zijn. Daarom is het juist veel krachtiger en effectiever wanneer werkgever en werknemer vooraf inzichtelijk maken wat wel en niet past en hoe je dit gaat vormgeven. Dit inzicht heb je nodig om in de toekomst te kunnen blijven functioneren. Je moet gewoon als werkgever en werknemer in gesprek kunnen gaan om iets voor elkaar te krijgen. Nu is het helaas vaak nodig om de Arbowetgeving of Wet poortwachter te gebruiken en wordt er steeds meer afgeschoven op de werkgever. Eigenlijk zou je de discussie moeten voeren waar het eigenaarschap ligt van verzuim en hoe je daarmee om zou moeten gaan. En dat geldt dan zowel voor een versleten knie als een burn-out.”

INRICHTING

Wanneer bedrijven hybride werken faciliteren, dienen zij goed te kijken naar hun kantoorinrichting en de werkplekken. In de praktijk blijkt namelijk dat het lastig is om tot een effectief interieurontwerp te komen dat de nieuwe manier van werken van de organisatie faciliteert en ondersteunt. Eric: “Vaak wordt er vooral naar de werkplek thuis gekeken en niet op kantoor. Terwijl je thuisomgeving misschien veel minder inspiratie biedt dan een zogenoemd clubhuis of een kantoor.”

“Hybride werken begint met werken op kantoor”, knikt Rob. “Zelf zien wij dat de productie van standaard bureaus afneemt en dat er heel andere werkvormen worden gecreëerd. Wat voor meubilair bij een inrichting past, hangt niet alleen af van ergonomie maar ook van factoren zoals intern en extern overleg en de behoefte aan scrummen en hospitality. Net als bij de omgang met de personeel moet je bij de kantoorinrichting vooraf afwegen of en hoe hybride werken bij een organisatie past en dan pas kijken hoe je dat thuis inregelt. Vervolgens komt daar vanzelf de juiste werkplek met de juiste stoel en bijvoorbeeld één of twee beeldschermen uit voort. Het kan zijn dat je dan minder bureaus op kantoor nodig hebt en een werknemer bijvoorbeeld een werkplek moet reserveren als die naar kantoor komt.”



Rob van Leersum



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

MEETINGS • WERKPLEKKEN • BRAINSTORMEN

Greenport Center Sevenum
Erik de Rodeweg 3
5975 SW SEVENUM

088 523 7255
info@greenportcenter.nl
GREENPORTCENTER.NL



Locatie

Dé notaris voor elke fase in uw leven

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

Metis altijd dichtbij!

METIS GELEEN
Hofdarsweg 49a
6161 DE Geleen

METIS GULPEN
Looierstraat 2
6271 BB Gulpen

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

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

METIS SITTARD
Parklaan 9
6131 KE Sittard



METIS
NOTARISSEN

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



Hybride werken?

Een betrouwbare, veilige, stabiele en flexibele ICT-oplossing?

Met de Moderne Werkplek van JDS bedrijfsautomatisering bent u verzekerd van een werkplek gericht op de toekomst.

0478-531443

contact@jds.nl

✓ Volledige controle ✓ Optimale beveiliging ✓ Automatische back-up



Jeroen Hutjens

PERSOONLIJK ASPECT

“Bij inrichting komt ook een persoonlijk aspect om de hoek kijken”, merkt Julian op. “Ik heb als werkgever mijn kantoor professioneel en ergonomisch verantwoord laten inrichten en alle bureaus volgens de normen op de juiste hoogte laten zetten. Inmiddels staan de bureaus op hele andere hoogtes omdat de werknemers dit zelf prettiger vinden. Uiteindelijk wil iedereen het anders, maar je kunt ook niet 24 verschillende werkplekken met 24 verschillende typen stoelen inrichten.”

Eric: “Wij merken dat steeds meer bedrijven willen investeren in het binnenhalen en behouden van hun mensen en daar hoort ook een inspirerende kantoorinrichting bij. We kijken dan altijd goed naar de situatie en de wensen van de klant en kiezen dan een interieurarchitect die ervaring heeft met de betreffende sector. Naast een mooie, sfeervolle inrichting zijn de praktische en ergonomische aspecten natuurlijk belangrijk, zoals zit-sta tafels en geluidsabsorberende schermen. De inrichting kan soms een uitdaging zijn, bijvoorbeeld wanneer kantoortuinen en -panden lichtpanelen hebben, waarmee ze overal de juiste lichtintensiteit volgens Arbo hebben. Dit geeft echter een overkill aan licht. Onze voorkeur gaat uit naar een kwalitatief lichtplan, waarbij de juiste verdeling tussen werklucht en sfeerlicht kan worden toegepast. Of een callcenterbedrijf heeft akoestische problemen omdat het

kantoor bestaat uit een betondek, een betonnen gietvloer en glazen wanden.”

INSPRAAK

Sander is benieuwd of de werknemer ook inspraak heeft gedurende het proces. “Mensen zijn immers eigenwijs en werknemers bepalen vaak zelf hoe ze prettig werken.”

Eric: “We geven altijd bij opdrachtgevers aan dat ze moeten zorgen voor draagvlak, door een aantal mensen tot een bepaalde hoogte in het proces te betrekken. We willen juist graag weten wat mensen belangrijk vinden en dit vertalen naar een kwalitatief en technisch correct ingericht concept. Maar dan is het ook zaak dat werknemers goede instructies krijgen over hoe ze het meubilair moeten gebruiken. Vaak zijn ze niet goed op de hoogte van de instelmogelijkheden en klagen ze dat de stoel niet fijn zit.”

Rob: “Een goede inrichting staat of valt met de eerste inventarisatie onder de werknemers. Wat verwachten zij van hun werkgever en het kantoor? Willen ze meer overlegplekken, kunnen scrummen of juist ontmoeten? Of meer ruimtes voor Teams-overleg? Is er behoefte aan meer prikkelarme werkruimtes? Hetzelfde geldt voor het maken van afspraken rondom hybride werken. Op die manier maak je ze deelgenoot, wat zorgt voor binding aan je bedrijf.”



TWEEDE EDITIE ONDERNEMERSBEURS OP 9 MAART IN VAN DER VALK VENLO

ONDERNEMERS ONTMOETEN OP VENLO IN BUSINESS

Het nieuwe beursconcept Venlo in Business mocht afgelopen april haar debuut maken in Van der Valk Venlo. Na afloop van het evenement werd de beurs betiteld als 'frisse nieuwkomer'. Voor organisator Omzetters was er dan ook geen twijfel dat er een vervolg zou komen. "Maar we willen iedere volgende editie weer een beetje beter doen."

Drie jaar geleden startte Robert Hoelen zijn bedrijf Omzetters. De Venraynaar wil met zijn onderneming kwalitatieve B2B-events ontwikkelen waar ondernemers en branches samenkomen en bedacht een beursconcept dat op vernieuwende wijze mkb-ondernemers met elkaar verbindt.

Na met Venray Big Business de regio Venray te bedienen, was Venlo voor Hoelen de logische volgende stap. "Maar in Venray zien we bijvoorbeeld ook bezoekers uit Venlo. Zo kunnen we de regio's ook

mooi met elkaar verbinden. En we gaan nu ook naar Brabant. Op 30 maart staat Peelland in Business op het programma in Deurne."

VENLO IN BUSINESS EDITIE 2

Op 9 maart kunnen ondernemers en professionals weer een bezoek brengen aan Venlo in Business. Op dit moment legt de organisatie de laatste hand aan het deelnemersveld. Bezoekers kunnen volop netwerken op de beursvloer en er is een select aantal lezingen te bezoeken. "Vanaf

16:00 uur kun je ondernemers ontmoeten. We werken niet met een centraal thema, het mooie van een gevarieerde beursvloer is dat er zo veel verrassende matches kunnen ontstaan. Overigens niet alleen tussen exposanten en bezoekers, maar ook tussen exposanten onderling", vertelt Hoelen. Om 21:00 uur start een grote afsluitende netwerkborrel voor exposanten en bezoekers in Bar Ello.

KICK-OFF EN BEURSDAG

Voor de exposanten van het evenement



Robert Hoelen van Omzetters en Roos Creemers van Schouburg Venray

Han Leenhouts



VENRAY BIG BUSINESS OPNIEUW IN SCHOUBURG VENRAY

Op 21 september zal de derde editie van Venray Big Business plaatsvinden. Organisator Omzetters koos opnieuw voor Schouburg Venray als locatie. "Deze plek past perfect in onze filosofie, we ambiëren onze events te huisvesten op sfeervolle locaties met voldoende ruimte en ruime mogelijkheden voor allerlei programma-onderdelen. Daarnaast is het geweldig samenwerken met Schouburg Venray."

www.venraybigbusiness.nl

bestaat de deelname niet alleen uit de beursdag zelf. "Enkele weken voor dat het event plaatsvindt, organiseren we een kick-off voor de deelnemers", vertelt Robert Hoelen, eigenaar van Omzetters. "Deze kick-off willen we iedere editie op een andere manier invullen zodat we vernieuwend blijven en ook echt waarde kunnen toevoegen. Ik ben heel blij dat we voor de komende kick-off Han Leenhouts hebben kunnen vastleggen. Han is misschien wel de bekendste trainer in Nederland op het gebied van beustrainingen en traint door heel Europa. Hij gaat onze

exposanten optimaal voorbereiden en mee geven hoe zij resultaat en conversie kunnen bereiken."

PROGRAMMA

De eventspecial van Venlo in Business vind je in de volgende editie van Noord-Limburg Business. Als mediapartner is Noord-Limburg Business ook weer op het evenement te vinden en besteden we de komende periode veel aandacht aan de beurs.

www.venlo-in-business.nl



PEELLAND IN BUSINESS IN WILLIBRORDHAEGHE IN DEURNE

Op 30 maart vindt de eerste editie van Peelland in Business plaats in Deurne. "Met deze beurs richten we ons op de plaatsen Deurne, Asten en Someren. Het concept is gelijk aan de events in Venray en Venlo. De locatie is het historische Fletcher Kloosterhotel Willibrordhaeghe, daar zijn we wel heel blij mee, vertelt Robert Hoelen. "En we worden goed ontvangen in Brabant, dat is natuurlijk minstens zo belangrijk."

www.peellandinbusiness.nl

Wesley Coenen is de nieuwe
accountmanager zakelijk voor het
verzorgingsgebied Noord-Limburg
en Oost-Brabant.



ELEKTRONICASPECIALIST EP:TUMMERS

“ZAKELIJK SEGMENT GROEIT STEVIG DOOR”

Bedrijven en organisaties hebben behoefte aan elektronica, maar zijn liever niet te veel tijd kwijt aan het kiezen van de beste optie. Om de groeiende vraag vanuit het zakelijke segment te ondersteunen, heeft EP:Tummers het zakelijk accountmanagement uitgebreid. Ook wordt er in 2023 een speciale zakelijke portal op de website gelanceerd.

Het zakelijke segment van EP:Tummers groeit stevig door. Volgens algemeen directeur Chiel van Rijn is dat te danken aan de combinatie van kwalitatief goede producten en een hoge mate van servicegerichtheid. “Met name de zakelijke markt wil niet te veel tijd en moeite kwijt zijn aan het selecteren van een product en wil bovendien waar voor diens geld. En hoewel het onderscheid tussen B2C en B2B elektronica soms vaag is, hebben bedrijven en organisaties behoefte aan professionele apparatuur. Zo merken we bijvoorbeeld dat er een professionaliseringslag op het gebied van audiotainment gaande is, zowel op kantoor als in sportbars en in buitenruimtes. Daarnaast is er behoefte aan het vervangen van verouderde audiosystemen. Omdat wij onder andere SONOS premium partner zijn, kunnen onze accountmanagers op basis van de gewenste functionaliteit een passend advies geven.”

UITBREIDING ZAKELIJK ACCOUNT-MANAGEMENT

EP:Tummers bedient een breed palet aan zakelijke klanten, van maakbedrijven die met schermen in hun hallen het productieproces in de gaten houden tot verzorgingstehuizen, keukenbedrijven en recreatieparken. Omdat steeds meer bedrijven en organisaties de Limburgse elektronicaspecialist met acht vestigingen weten te vinden, is per 1 januari het team accountmanagement uitgebreid met Wesley Coenen. Hij is als accountmanager zakelijk verantwoordelijk voor het verzorgingsgebied Noord-Limburg en Oost-Brabant, terwijl zijn collega Michel Ruijters het gebied Midden- en Zuid-Limburg op zich heeft genomen. Wesley was eerder al zes jaar actief op de winkelvloer van EP:Tummers. “Het mooie van het zakelijke segment is dat je net een stapje extra kunt gaan in het aandragen van oplossingen. Je kunt er als accountmanager echt je creativiteit in kwijt.”

“Met de komst van Wesley kunnen we flexibeler inspelen op de klantbehoeften en meer klanten op locatie adviseren, dat zijn tenslotte onze usp’s”, voegt Chiel toe. “Bedrijven denken bij de aanschaf van elektronica niet altijd aan alle aspecten. Zo zijn er op het gebied van audio en connectiviteit - zoals een videoconferentie via een groot scherm - steeds meer draadloze en gebruiksvriendelijkere opties. Ook zien we vaak dat bedrijven een consumentenproduct gebruiken, terwijl de gedraaide volumes voor dat product veel te hoog zijn. Waar de producten in het B2C segment redelijk overzichtelijk zijn, geldt dat niet altijd voor het zakelijke assortiment. Een professioneel product kan vanwege een betere levensduur, een zuiniger verbruik en een gunstiger servicecontract een voordeligere optie zijn, ook al is het aanschafbedrag misschien hoger. Wesley kan ter plekke een locatiescan maken, een passende oplossing bedenken en op basis hiervan een goede aanbieding doen. Bovendien kunnen Wesley en Michel kennis en ervaring delen en komen zij beiden bij veel klanten in verschillende branches over de vloer. Een oplossing die bij de ene branche al wordt toegepast, kan ook heel nuttig zijn in een andere sector.”

KLANTENPORTAL

In 2023 viert EP:Tummers diens 100-jarig bestaan. In al die tijd is het bedrijf continu bezig geweest met inspelen op de ontwikkelingen in de markt en veranderende klantbehoeftes. De meest recente toevoeging is de ontwikkeling van een zakelijke portal op de website. Deze portal zal dit jaar live gaan. “Via de portal kunnen bestaande klanten inloggen in hun eigen omgeving en zo hun producten bestellen, al dan niet op basis van een afgekaderd assortiment. Ook wordt het mogelijk om verantwoordelijkheden en autorisatie niveaus in te stellen, zodat er voor een bepaalde uitgave eerst toestemming door iemand moet worden gegeven

voordat de bestelling bij ons terecht komt. Op die manier houdt je intern de controle over je uitgaven.”

Wesley: “Het mooie van EP:Tummers is dat het bedrijf zich blijft ontwikkelen. Ook op het gebied van bruingoed komen er voortdurend innovaties op de markt. Uiteraard houd ik als accountmanager deze ontwikkelingen nauwgezet bij en weet ik precies welke producten de beste oplossingen bieden en hoe je ze maximaal kunt inzetten. Dat houdt mijn functie leuk. Ik kijk ernaar uit om bedrijven in de regio te leren kennen en mijn netwerk uit te breiden.”

eptummers.nl

Naast een uitgebreid assortiment aan elektronica voor consumenten en bedrijven is EP:Tummers via Tyvari Coffee BV de exclusieve distributeur van Perfero Caffè in Duitsland en de Benelux. Deze prijswinnende Italiaanse koffie wordt ten zuiden van Ancona geproduceerd en is leverbaar als losse bonenkoffie, in pods en cups. “Op het gebied van koffie zijn duidelijke trends waar te nemen”, vertelt Chiel van Rijn. “Zo drinken we in Nederland minder koffie, maar kiezen we wel vaker voor een kwalitatief goede kop koffie. In Noordrijn-Westfalen heeft zelfs één op de drie huishoudens een uitgebreid koffieapparaat. Men kiest steeds vaker voor een kwaliteitsproduct.”

Wesley Coenen zal zijn functie van accountmanager zakelijk combineren met het actief ondersteunen van de groei in het aantal resellers van Perfero Caffè.



DERDE KRINGBIJEENKOMST SKL MET 6P PARTNERS

HET JUISTE PERSONEEL BINNENHALEN EN HET HUIDIG PERSONEEL BEHOUDEN

Vrijdag 16 december vond alweer de derde kringbijeenkomst van het seizoen plaats. Remy de Wild van 6P Partners was te gast bij SKL om de deelnemers te inspireren met zijn aanpak om het juiste personeel binnen te halen en het huidig personeel te behouden. De kwaliteit staat namelijk op veel plaatsen onder druk door personeelstekorten en een hoog ziekteverzuim. Tijd voor actie, zodat de deelnemers weer aan de slag kunnen in hun eigen organisatie.



VERBREED DE BLIK

In een interactieve sessie van drie uur leerden de deelnemers veel. Personeel vinden met de juiste skills is zoeken naar een speld in de hooiberg. Verbreed de blik en ga op zoek naar werknemers die nu misschien nog niet aan alle eisen voldoen, maar er wel naartoe kunnen groeien. Kijk daarbij vooral naar de soft skills als persoonlijkheid, emotionele, sociale en intellectuele vaardigheden. Zo krijg je personeel dat bij de organisatie past en een bijdrage kan leveren aan de missie en visie. Enkel kijken naar de hard skills als ervaring en opleiding is niet meer van deze tijd. Een goed assessment kan hierbij helpen.

Uiteindelijk gaat het om het welbevinden van de medewerker zodat je gezonder, gelukkiger en blijvend personeel krijgt. Betrokkenheid, competentie en autonomie zijn hierin sleutelwoorden.

INTRINSIEKE GEDREVENHEID

De deelnemers liepen aan de hand van enkele oefeningen de 6P's door met hun eigen organisatie in het achterhoofd. De eerste belangrijke stap is het scherp neerzetten van de missie en drijfveren van de organisatie. Als dat niet helder is, is het ook niet duidelijk welke bijdrage het personeel moet gaan leveren. Kijken naar personeel is het belangrijk om te weten: 'wie bent u

KWALITEITSKRING SKL

is een platform voor (toekomstige) Kwaliteitsprofessionals van profit en non-profit organisaties in Limburg. Onze missie is samen kwaliteit leveren door kennis en ervaring te delen, verdieping te zoeken en deskundigheid te vergroten middels themabijeenkomsten, workshops, bedrijfsbezoeken en netwerken. Kortom Ontmoeten-Inspireren-Excelleren. Voor meer informatie zie: www.skl.nl Tot ziens bij SKL.

Mama, hoe word ik dokter?

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

Gelukkig zijn er de MAMAS.

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

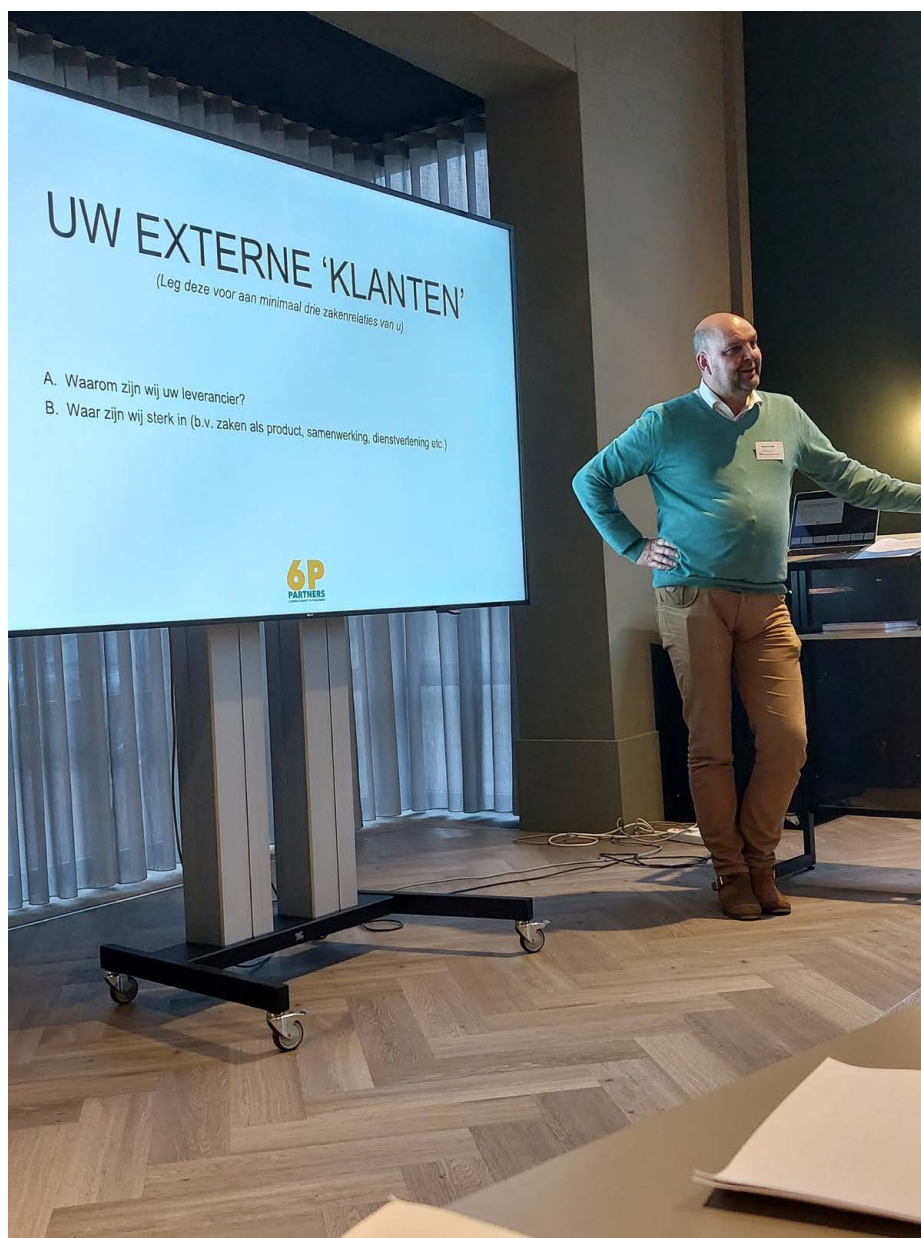
Steun de MAMAS.

Ga naar www.kinderfondsmamas.nl

Kinderfonds

mamas





31

DE ZES PRINCIPES VAN 6P PARTNERS

- Purpose – het doel helder voor ogen
- People – intrinsiek gemotiveerd personeel
- Process – afgestemde processen van de mens op de organisatie
- Profit – makkelijk en toegewijd werken, meer omzet
- Pleasure – welbevinden, werkgeluk van binnenuit!
- Partnership – intrinsieke verbondenheid, blijvend personeel

en hoe functioneert u, hoe denken andere mensen dat u bent en hoe u functioneert en wie bent u echt en hoe functioneert u echt. Met deze oefening krijgt je inzicht in de medewerkers. Een goed beeld te krijgen waar de medewerkers nu echt goed in zijn en waar hun kansen en bedreigingen liggen is van groot belang. Wat is hun intrinsieke gedrevenheid? Een duidelijk ontwikkelplan voor de 'zittende' medewerkers is hard nodig. Het is immers makkelijker om de medewerkers te behouden dan nieuwe te zoeken. Dit wordt bij veel bedrijven onderschat. Profit, Pleasure en Partnership zijn uiteindelijk het resultaat van Purpose, People en Process. Kortom,

veel inspiratie om toe te passen in het nieuwe jaar. Excelleren in 2023 lukt enkel met intrinsiek gedreven medewerkers.

Meer informatie is te verkrijgen bij Remy de Wild via www.6partners.com.

Windwokkel: een compacte windmolen die weinig ruimte nodig heeft (foto Green Hybrids).



INVESTERING IN BESPAREN EN OPWEK AL SNEL AANTREKKELIJK

OP ZOEK NAAR LAAGHANGEND FRUIT

Toegang tot betaalbare energie is niet langer vanzelfsprekend. Om de impact van de kostenstijging te beperken, staan energiebesparing en -opwek in het middelpunt van de belangstelling. De huidige energietarieven zorgen al snel voor een aantrekkelijke businesscase, of het nu gaat om ledverlichting, zonnepanelen of een warmtepomp. Ook op langere termijn is verduurzaming verstandig.

De mogelijkheden om energieverbruik te beperken, hangen sterk af van het bedrijfsproces. Bij industriële en productieondernemingen is energie een grote kostenpost. Nieuwe installaties zijn veelal optimaal energiezuinig maar gaandeweg ontstaan onvolkomenheden. Een energiescan van een fabriek of productielijn brengt besparings- en verbetermogelijkheden in beeld. Bijvoorbeeld een transportband die doordraait wanneer van product wordt gewisseld. Met een sensor die detecteert dat er geen aanvoer is, kan de band tijdelijk worden uitgeschakeld. Een simpele manier van besparen.

CONTINU AAN

Ziekenhuizen verbruiken bovengemiddeld veel energie. Zij leveren immers 24 uur per dag zorg; verlichting en verwarming staan continu aan. Door de hoge prijzen loont investeren in energiebesparende maatregelen meer dan ooit. Het St. Antonius Ziekenhuis heeft 6.000 medewerkers en vijf locaties in Midden-Nederland. De energiekosten bedroegen in 2021 5,2 miljoen euro. "Met de stijgende prijzen wordt energiebesparing alsmaar belangrijker," zegt Marchel van Gameren, adviseur Energie en Planmatig Onderhoud in het magazine Zorg voor Klimaat van de Provincie Utrecht. "Ik ben blij dat we

tijdig met energiebesparende maatregelen en zelf opwekken zijn gestart. Dat zorgt voor flinke besparingen op elektra, gas en stadsverwarming. Vanwege de stijgende prijzen zijn de terugverdientijden korter dan op basis van de businesscase werd verwacht."

10 MAANDEN

Met het gefaseerd vervangen van traditionele verlichting door led bespaart het St. Antonius zo'n 960.000 kWh. Was aanvankelijk rekening gehouden met een gemiddelde terugverdientijd van circa 18 maanden, door de stijgende energieprijzen is dat nu rond de 10 maanden.

Een vergelijkbaar beeld doet zich voor bij het isoleren van CV- en warmwaterleidingen. Hiermee wordt jaarlijks circa 69.000 m³ gas bespaard. In plaats van 23 maanden is de terugverdientijd nu 10 maanden.

BEWEGINGSSENSOREN

Of het nu gaat om de zorg, industrie of kantoorruimte, een doordachte aanpak begint met besparen. Installaties zijn vaak niet goed ingeregeld en gebruiken onnodig energie. Optimalisatie is dan laaghangend fruit. Datzelfde geldt voor het toepassen van bewegingssensoren. Als een ruimte niet meer in gebruik is, schakelt de verlichting hiermee automatisch uit. Ook op het energieverbruik van buitenverlichting kan worden bespaard. Door een koppeling met beveiligingscamera's gaat deze verlichting alleen aan als het nodig is. Verder is het verstandig alle verlichting met één schakelaar te bedienen. Daarmee kan de laatste medewerker die het pand verlaat ervoor zorgen dat alle lampen uit zijn.

TIJD VERDIENT ZICH TERUG

Energiemonitoring kan helpen om mogelijke besparingen inzichtelijk te

maken en storingsen snel op te sporen. Van Gameren (St. Antonius) noemt als voorbeeld een warmte- en koudeopslag-installatie die tijdens een koude periode in storing stond. Hierdoor werd geen warmte geleverd maar juist koude geladen. "Op dat moment springt de stadsverwarming bij om dure warmte te leveren. Veel organisaties onderschatten het belang van goed beheer en onderhoud van installaties. De tijd die ik aan monitoring kwijt ben, verdient zich dubbel en dwars terug."

EXTRA KOSTENPOST

Na besparing is het zelf opwekken van groene energie een volgende logische stap. Een PV-installatie geldt vaak als eerste optie. Wel spelen hierbij al geruime tijd leveringsproblemen; vooral omvormers zijn schaars. Daardoor kan het enige tijd duren voordat daadwerkelijk energie wordt opgewekt. Soms eisen verzekeraars dat de dakconstructie verzwaaard wordt. Een extra kostenpost met invloed op de businesscase van een PV-installatie. Maar door de huidige energieprijzen is dit voor veel bedrijven geen onoverkomelijke hindernis.

BEGRENZER

Netcongestie kan wel een belemmering vormen. Daardoor is teruglevering van zelf opgewekte energie in steeds meer regio's niet mogelijk. Belangrijk is dan hoeveel van deze energie ingezet kan worden bij het eigen bedrijfsproces. Dit bepaalt of een PV-installatie rendabel is. Om te voorkomen dat energie wordt teruggeleverd, kan een begrenzer worden geplaatst.

COMPACTE WINDMOLEN

Is slechts beperkte dakruimte beschikbaar dan kan energieopwek met een compacte windmolen een optie zijn. Voorbeeld hiervan is de Windwokkel van Green Hybrids. Hiermee profiteren bedrijven van de specifieke eigenschappen van windenergie. Zon kent jaarlijks zo'n 1.000 effectieve opwekuren, bij wind zijn dat er gemiddeld 3.000. De energieopwek van een windmolen is dus gelijkmatiger over het jaar verdeeld. Om dezelfde opbrengst te creëren met een zonnestroominstallatie is tien keer zoveel dakruimte nodig.

WAARDE NEEMT TOE

Verduurzamen door energie te besparen of zelf op te wekken, levert nu in veel gevallen al op korte termijn geld op. Los van deze opportunistische trigger is het ook op langere termijn een verstandige keuze. Als verduurzaming onderbouwd wordt met bijvoorbeeld een Energielabel A of BREEAM-certificaat neemt de waarde van een pand toe. Datzelfde geldt voor de verhuurbaarheid, een belangrijke overweging voor financiers. Keerzijde is dat gebouwen met een hoog energieverbruik en slecht binnenklimaat steeds moeilijker een gebruiker zullen vinden.



Vervangen van traditionele verlichting door led is een effectieve, snel uitvoerbare besparingsmaatregel (foto Aschwin Snel/Van den Pol Elektrotechniek).

TEGEMOETKOMING

Om de gevolgen van de hoge energierekening te beperken, komt er voor een groot deel van het mkb een prijsplafond. Daarnaast kunnen energie-intensieve bedrijven mogelijk gebruik maken van de Tegemoetkoming Energiekosten-regeling (TEK). Die biedt tijdelijke ondersteuning voor de periode van 1 november 2022 tot en met 31 december 2023. Naar verwachting kan per 1 januari aanstaande daadwerkelijk steun worden aangevraagd via de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (www.rvo.nl).

Wanneer dubbel glas niet kan worden toegepast, is een voorzetraam een uitstekend alternatief (foto RCE – Serge Technau).



ENERGIECRISIS MAAKT MAATREGELEN URGENTER DAN OOI

VERDUURZAMING VAN MONUMENTEN

De energiecrisis maakt voor veel monumenten in Nederland energiebesparing extra urgent. De Rijksdienst voor het Cultureel Erfgoed (RCE) wordt overspoeld met vragen van bezorgde eigenaren. “Van kasteel-eigenaar tot bewoner van een Amsterdams grachtenpand, iedereen loopt er tegenaan,” weet Ilse Koreman, specialist duurzaamheid. Het energieplafond dat de landelijke overheid heeft toegezegd, zal volgens haar niet voldoende zijn om het relatief hoge energieverbruik van monumenten af te dekken.

De problemen op de energiemarkt bevestigen de urgentie om ook monumenten te laten meegaan in de energietransitie. In 2018 nam de erfgoedsector zich voor om in 2040 zestig procent minder CO₂ uit te stoten.

Koreman: “Verduurzaming is een voorwaarde voor het behoud van monumenten. Als de energielasten niet meer op te brengen zijn, kan er niet meer in gewoond en geleefd worden. En een leegstand monument is het laatste wat je wilt. Eigenaren zijn nu vaak het onderhoudspotje dat ze met veel zorg hebben opgebouwd aan het opstoken. Zonde.”

VRAAG OFFERTES AAN

Gelukkig is er veel mogelijk, ook op korte termijn. Bijvoorbeeld basismaatregelen als gordijnen en luiken sluiten, alleen ruimtes waar je verblijft verwarmen (‘zonering’), radiatorfolie plakken, plaatselijk bijverwarmen met een infraroodpaneel en kieren van ramen en deuren afdichten.

“Door zonering kun je tot 30 procent energie besparen. Door het dichten van kieren heb je tot 85 procent minder tocht. Daarnaast is het nu tijd om een verduurzamingsplan te maken voor het huis, om dat de komende zomer te kunnen uitvoeren. Ga dus alvast offertes aanvragen,” adviseert Koreman.

SOEPELER EN SNELLER

Duurzaamheidsmaatregelen zijn vrijwel altijd vergunningplichtig. Voor het verstrekken van een Omgevingsvergunning is de gemeente verantwoordelijk. Die stelt als voorwaarde dat de maatregelen de cultuurhistorische waarden niet verstoren en dat bijvoorbeeld geen vochtproblemen plaatsvinden.

“Gemeenten willen graag meedenken, is mijn ervaring. Zo hebben Rheden en Leiden een DuMo (Duurzame Monumenten)-adviseur aangesteld. In andere gemeenten kunnen eigenaren vooroverleg voeren over hun vergunningsaanvraag. Dat zijn mooie kansen om het

vergunningstraject soepeler en sneller te laten verlopen.”

NIET AAN HET OOG ONTTREKKEN

Bij verduurzaming is isolatie het eerste doel. Door de ‘schil’ van een woning te isoleren, daalt de energievraag. Dat kan door het aanbrengen van isolatieglas, vloer-, dak- en gevelisolatie. “Daar zijn verschillende toepassingen voor, afhankelijk van het soort monument,” zegt Koreman. “Niet alleen de bouwfysische gevolgen van de ingreep moeten meegewogen worden, ook de cultuurhistorische. Je wilt immers niet dat een voorzetwand of isolerend plafond belangrijke cultuurhistorische details aan het oog onttrekt.”

VACUÛMGLAS

Voor de bewoners is het isoleren van ramen vaak het minst ingrijpend, omdat ze voor die ingreep hun huis niet uit hoeven. Zelfs voor ramen met een smalle roede-verdeling zijn oplossingen op maat te

vinden, hoewel die vaak kostbaar zijn. In plaats van het gangbare HR++-glas van 24 millimeter dik kan gekozen worden voor extra dun dubbel glas (9-12 millimeter) of superdun vacuümglas (7 millimeter). "De keuze hangt onder andere af van de roeden en de cultuurhistorische waarde van het raam. Bij glas in lood of gekleurd glas dat behouden moet blijven, kunnen ook binnenvoorzetramen geplaatst worden."

GEEN TIEN

Dat veel onderdelen in aanmerking komen voor isolatie – dak, vloer, gevel, raam – wil niet zeggen dat ze allemaal een tien moeten scoren. Koreman: "Eigenaren kunnen zich ook richten op plekken die de grootste winst opleveren. Het isoleren van de vloer of gevel is een forse ingreep op verbouwingsniveau. Zo'n ingreep is het best te combineren met onderhoudsmomenten; isoleer bijvoorbeeld het dak als de pannen er toch tijdelijk af moeten."

AFWEGINGSKADER

Goed nieuws is dat er steeds meer mag, verklaart de specialist duurzaamheid van de Rijksdienst voor het Cultureel Erfgoed. "Op het ogenblik werken we bij de dienst aan een afwegingskader voor het isoleren van rijksmonumenten. We stellen een soepeler houding voor, met de nadruk op wat wél kan. Voor het verlenen van vergunningen is de gemeente het bevoegd gezag; de RCE wordt enkel ingeschakeld voor advies. Maar ook gemeenten worden soepeler. Iedereen ziet in dat duurzaamheid en daarmee de betaalbaarheid van monumenten voorwaarde is voor hun behoud."

ZELF OPWEKKEN

Een andere ingreep is het zelf opwekken van energie of warmte. Dat kan bijvoorbeeld met een warmtepomp of bodemwarmtepomp. Waar een centrale verwarming verwarmt tot 80 of 90 graden Celsius, blijft een warmtepomp steken bij 30 graden.

Voor de warmteafgifte is een groot oppervlak nodig, zoals vloer- of wandverwarming. Koreman: "Om het warm genoeg te hebben, is goede isolatie van de schil een voorwaarde. Nadeel van deze constructie is het ruimtebeslag: er moet een buitenunit geplaatst worden en bij een hybride warmtepomp is ook een combiketel voor warm tapwater nodig. Bovendien moet alle apparatuur netjes weggevoerd worden, in het bijzonder op de buitengevel."

MEER MOGELIJK MET ZONNEPANELEN

Het zelf opwekken van stroom is vooral voor bezitters van een warmtepomp extra voordelig, omdat zij anders tegen hoge elektriciteitskosten kunnen aanlopen. Iedere gemeente heeft eigen richtlijnen

voor het leggen van zonnepanelen op monumenten. Ook hier heeft de RCE haar adviesbeleid verruimd.

Waren zonnepanelen voorheen alleen toegestaan als zij uit het zicht lagen, nu is het uitgangspunt: bij voorkeur uit het zicht, en in het zicht alleen onder strenge voorwaarden. "We willen graag dat eigenaren eerst kijken of de zonnepanelen uit het zicht kunnen, in de tuin of op een bijgebouw. En er moet een goed ontwerp zijn. Zo hebben we een mooi voorbeeld van een pand met donkergrijze dakpannen met een rij niet-spiegelende, zwarte zonnepanelen. Of een monument met rode dakpannen waarop rode zonnepanelen gelegd zijn, in een rustig patroon. Steeds meer gemeenten kijken ook op deze manier naar zonnepanelen."

DREMPEL VERLAGEN

Diverse financiële regelingen beogen de drempel voor verduurzaming te verlagen. Zo verstrekt het Restauratiefonds aan eigenaren van rijksmonumenten die willen verduurzamen de laagrentende Duurzame Monumenten-Lening.

Voor eigenaren van een gemeentelijk of provinciaal monument hebben sommige provincies regionale fondsen voor duur-

zame investeringen. Derde optie is het Warmtefonds, een algemene financier voor verduurzamingsinvesteringen.

BETERE AANSLUITING

Daarnaast is er voor alle woningeigenaren de Investeringssubsidie duurzame energie en energiebesparing (ISDE). Omdat het lastig kan zijn aan de voorwaarden te voldoen, heeft minister Hugo de Jonge (Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening) toegezegd dat gekeken wordt op welke manier de ISDE aangepast kan worden zodat zij beter aansluit op de mogelijkheden van monumenten.

VRAAG OM ADVIES

Wat specialist Koreman monumenteneigenaren die nu met de handen in het haar zitten vooral wil meegeven: "Bel de gemeente, de Monumentenwacht, DuMo-adviseurs of het Restauratiefonds voor advies. Als je weet wat de opties zijn, geeft dat een geruster gevoel".

Dit artikel is afkomstig uit MONUMENTAAL, veelzijdig magazine over cultureel erfgoed in Nederland en Vlaanderen. www.monumentaal.com

Ook bij zonnepanelen heeft RCE het adviesbeleid verruimd (foto RCE – Tineke Dijkstra).



“WE ZIJN MEER DAN TEVREDEN”

Een goede kop koffie op het werk is voor Nederlandse werknemers erg belangrijk. Begrijpelijk, want we zijn grootverbruikers en op de Finnen na drinken we de meeste koffie in Europa. Die markt is de afgelopen jaren gegroeid, in omzet, maar vooral ook in de kwaliteit van de koffie. Een bonenmachine is tegenwoordig bijna een must en daar speelde Marcel Neggers van Copa Coffee slim op in. Met succes, zoals blijkt uit de woorden van Eric van den Munckhof, directeur van de Munckhof Groep in Horst.

Marcel Neggers begon zijn carrière als profvoetballer bij Helmond Sport, maar hij was als koffiefreak ook altijd al bezig met koffie. Toen hij verkaste naar een Belgische voetbalclub en de dagelijkse trainingen daar pas om 17.00 uur begonnen, had hij tijd voor een andere daginvulling. “Ik was toen al voor Douwe Egberts als melangeur mede verantwoordelijk voor het samenvoegen van verschillende koffiesoorten om verschillende koffiesmaken te realiseren. Daarna kwam ik bij bedrijven terecht in de koffiesales, eerst voor horecabedrijven, later ook voor de zakelijke markt. Zes jaar geleden besloot ik dat ik zelf aan het stuur wilde zitten, niet alleen volledige invloed wilde hebben over de samenstelling van de verschillende soorten koffie, maar ook over de service. Het complete verhaal dus. Dat kan alleen als je je eigen bedrijf start en zo zag zes jaar geleden Copa Coffee het licht.”

TOTAALLEVERANCIERS

In de visie van Marcel Neggers drijft het succes van zijn zaak op twee componenten: kwaliteit in de producten en in service. Daarom startte hij al snel met het opzetten van een eigen branderij. “De kwaliteit van de koffie wordt volledig bepaald door twee factoren: de melange en het brandingsproces. Wanneer je invloed wilt uitoefenen op de kwaliteit van je koffie moet je dus zelf branden. Dat doen we. Ook de inkoop werd veel breder. In eerste instantie kwamen onze bonen met name uit Brazilië, tegenwoordig kopen we onze bonen ook in Midden- en Zuid-Amerika en Noord-Sumatra. Daarmee hebben we zeer uiteenlopende melanges samengesteld, helemaal naar ieders smaak. Die leveren we aan zakelij-

ke klanten, maar via onze webshop ook aan consumenten.” Copa Coffee ontwikkelde zich tot een totaalleverancier. “Niet alleen verse koffiebonen en gemalen koffie, maar ook verse thee. Niet alleen de theeblaadjes zijn van uitstekende kwaliteit van plantages uit Sri Lanka, India, China, Zuid-Afrika en Kenya, ook toevoegingen als stukjes fruit en kruiden zijn echt. Onze klanten kunnen kiezen uit Ceylon, Bosvruchten, Earl Grey, Cactusvijg, Groene Citroen, Rooibos naturel, Rooibos African Orange en Rooibos Cranberry. Wanneer je beweert dat je totaalleverancier bent horen daar alle randzaken bij. Denk aan koffiemachines en daarvoor werken we samen met gerenommeerde leveranciers. Koffiebekers, roersticks, alles wat nodig is kunnen we leveren, indien gewenst gepersonaliseerd, dus het complete concept rond koffie en thee. Cruciaal in ons verhaal is de service. Wij steken geen geld in dure verpakkingen, maar in een compleet serviceapparaat. Koffie is belangrijk, dus moet er in geval van een storing snel worden gehandeld. Dat regelen we. Omdat de smaakwaliteit van koffie na drie maanden terugloopt, leveren we ook geen grote voorraden aan klanten. We bezorgen liever een keer extra.”

MUNCKHOF GROEP

De Munckhof Groep is gespecialiseerd in personenvervoer. De groep telt zo'n 1.850 medewerkers en 1.400 eigen voertuigen verdeeld over 26 vestigingen. Er wordt gewerkt in drie divisies: Taxivervoer is de grootste. Munckhof vervoert dagelijks 30.000 personen in opdracht van overheid, zorg- en onderwijsinstellingen. De divisie Touringcar is gericht op recreatieve evenementenvervoer in de breedste





zin van het woord. De divisie Travel opereert als zakelijk reisbureau. Van ticket tot hotel en alle vervoer in Nederland of ter plaatse. Om een idee te krijgen, Munckhof Travel boekt jaarlijks zo'n 150.000 tickets.

Eric van den Munckhof is binnen de Munckhof Groep verantwoordelijk voor het wagenpark. "En dat is vandaag de dag een ingewikkelde klus. De vervoersvraag is na corona weer sterk aangetrokken en het kost ons moeite om aan die vraag te voldoen. Personeelstekort was een groot probleem en dat geldt voor alle afdelingen, van administratie tot chauffeurs. Gelukkig wordt het probleem kleiner, maar het is er nog steeds. We hebben nog veel uitdagingen in de vervoersvragen die er nu liggen. Daarnaast is het lastig om met het wagenpark aan die vervoersvraag te kunnen voldoen. De autobedrijven kunnen de leveringsafspraken niet nakomen. Grote orders worden niet, of te laat uitgeleverd, soms met een vertraging van meer dan een jaar. Dat zorgt ervoor dat we ons huidige materieel langer in dienst moeten houden. We zitten volop in de omschakeling naar 100% elektrisch. We lossen alle problemen op, we willen hoe dan ook voorkomen dat de dienstverlening aan onze klanten in het gedrang komt, maar het maakt de uitvoering soms wel hectisch. Ik heb dat in veertig jaar Munckhof nog niet meegemaakt, maar het werkplezier wordt er niet minder om, ik houd wel van uitdagingen. Je hebt dan wel geregeld behoefte aan een goeie kop koffie en dat heeft Copa Coffee in alle vestigingen goed geregeld. Op maat van de vestiging en alles gepersonaliseerd."

37

MUNCKHOF RACING

Eric van den Munckhof is een racefanaat, hij start met zijn team in sprint- en Endurance races. "Onze koffiesponsor ging failliet en toen kwam Marcel met Copa Coffee in beeld. Toen het contract van de toenmalige koffieleverancier binnen Munckhof afliep is er een nieuwe uitvraag naar diverse partijen gedaan en daar deed Marcel ook aan mee en hij kwam er als beste uit. Dat is nu een jaar of zes geleden. De kwaliteit van de koffie en thee is uitstekend, maar ook de service is op orde. Wij zitten met onze vestigingen in heel Nederland, maar in geval van nood is er altijd snel een monteur ter plaatse. Daarvoor werkt hij samen met geselecteerde partners, een slim concept, want het levert tevreden klanten op. Copa Coffee is ook een flexibele leverancier. Vrijwel alle vervoersvragen worden via een aanbesteding vergund. Het gaat soms om grote en langdurige contracten en dan starten we daar een nieuwe vestiging. Verliezen we dat contract in een volgende aanbesteding, dan kan het zo maar zijn dat de vestiging sluit of verhuist. Dan volstaat een mailtje naar Copa Coffee. Wij zijn dus meer dan tevreden."



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 | info@vanmunstermedia.nl



van
munster
media
factory

EEN OP DE VIER ONDERNEMERS VREEST BETAALBAARHEID VAN BRANDSTOF VOOR VERVOER

Ondernemers zien de betaalbaarheid van brandstof als de grootste uitdaging in mobiliteit op dit moment. Dit blijkt uit recent onderzoek van ANWB Zakelijk naar de grootste mobiliteitsuitdagingen voor ondernemers. Grote uitdagingen voor in de toekomst zien ondernemers in het vervangen (elektrificeren) van het wagenpark, de bereikbaarheid van de steden en parkeren in de binnenstad.

Dit jaar zijn brandstofprijzen tot recordhoogte gestegen en ondanks de accijnsverlagingen blijven de prijzen per liter enorm hoog. Elektrisch opladen is niet (veel) goedkoper midden in de energiecrisis. Ondernemers zijn in veel gevallen afhankelijk van transport. In totaal geven 26 procent van de ondervraagde ondernemers dan ook aan dat de betaalbaarheid van brandstofkosten als de grootste uitdaging wordt gezien van het moment. Ook voor de toekomst blijft dit een onzekere factor. De uitdaging die op de tweede plaats als grootst wordt gezien, is de elektrificatie van het wagenpark. Zo geeft vijftien procent van de ondernemers uit het onderzoek aan.

Bereikbaarheid van steden moeilijker

Dertien procent van de ondernemers in het onderzoek ziet de bereikbaarheid van steden als grootste uitdaging in de toekomst op het gebied van mobiliteit. Deze uitdaging staat op de derde plaats in de resultaten van het onderzoek. Afgelopen juli waren de dagelijkse files dan ook weer terug op het niveau van 2019 meldt de ANWB. Dit leidt ertoe dat het onderweg weer langer kan duren en moeilijker wordt om van A naar B te komen.

Parkeren in binnenstad duurder en druk

Parkeren in de binnenstad wordt door dertien procent van de ondernemers als grootste uitdaging gezien en staat hiermee op een gedeelde derde plaats. Deze uitdaging heeft te maken met meerdere factoren. Zo zijn dit jaar in veel steden de parkeertarieven verhoogd, zoals in Amsterdam, Rotterdam, Breda, Haarlem, en Den Bosch. Naast de gestegen kosten, die al hoog waren, is het in de binnensteden vaak druk en daarom lastig om een beschikbare parkeerplaats te vinden. Ook is uit eerder onderzoek van ANWB Zakelijk gebleken dat ondernemers met bedrijfsbussen vaak aanlopen tegen de tijdzones in binnensteden. Vaak mag je hier maar maximaal twee of drie uur geparkeerd staan. Voornamelijk in de bouwsector is dit zeer onpraktisch waarbij de bus ook geldt als gereedschapskoffer.

EÉN OP ACHT WERKGEVERS KEURT AANVRAAG VOOR VRIJ NEMEN OP NIET-OFFICIËLE FEESTDAG AF

Maar liefst dertien procent van de werkenden heeft weleens gehad dat hun werkgever een aanvraag voor het vrij nemen op een niet-officiële feestdag heeft afgewezen. Dit blijkt uit onderzoek van Visma | Raet, uitgevoerd onder ruim 1.000 Nederlandse werkenden. Niet-officiële feestdagen zijn over het algemeen feestdagen die niet verbonden zijn aan het christelijke geloof, zoals Eid al-Adha, Eid al-Fitr, Keti Koti en de Dag van de Arbeid. In Nederland zijn de officiële feestdagen: Nieuwjaarsdag, Goede Vrijdag, Pasen, Koningsdag, Bevrijdingsdag, Hemelvaartsdag, Pinksteren en Kerstmis.

Niet alleen christelijke dagen moeten officiële feestdagen zijn

Dat het met name christelijke feestdagen zijn die vanuit de overheid bestempeld worden als officiële feestdag, stuit werkenden tegen de borst. Bijna een derde (31%) van de werknemers vindt dit achterhaald. Een nog grotere percentage (37%) vindt dat de overheid naast christelijke feestdagen ook andere feestdagen moet erkennen als officiële feestdagen.

De ene feestdag inwisselen voor de andere

Organisaties kunnen medewerkers de mogelijkheid bieden om een officiële feestdag waarop zij vrij zijn, in te ruilen voor een niet-officiële feestdag. Zo kunnen medewerkers vrij zijn op de feestdagen die zij willen vieren. In Nederland heeft nu slechts één op de tien organisaties (11%) zo'n beleid. De behoefte aan zo'n beleid is groter: achttien procent van de werkenden zegt dit te willen.

Graag vrij op eigen verjaardag, Bevrijdingsdag en Oudejaarsdag

De vijf populairste niet-officiële feestdagen waarop men graag vrij zou nemen zijn: hun eigen verjaardag (25%), Bevrijdingsdag (22%), Oudejaarsdag (22%), Kerstavond (19%) en Carnaval (10%). Op de dagen Eid al-Fitr, Eid al-Adha en Keti Koti wil drie procent van de werkenden vrij zijn. De populairste officiële feestdag om in te ruilen voor een nieuwe vrije dag is Hemelvaartsdag (16%). Daarnaast zou één op de tien werkenden (10%) het liefst Koningsdag inwisselen voor een vrije dag op een niet-officiële feestdag.

39

WIL JE MEE IN ONZE NIEUWSBRIEF?

Je kent Noord-Limburg Business natuurlijk van ons tweemaandelijks magazine in print en online, de website met actueel nieuws en de social mediakanalen. Met al deze kanalen samen bereiken we per maand maar liefst 10.000 mkb-ondernemers in de regio, van advocaat tot hovenier. Maar wist je dat we ook elke week een nieuwsbrief versturen met de meest interessante persberichten en artikelen van dat moment? Deze nieuwsbrief wordt zeer goed gelezen en daar zijn we uiteraard erg trots op. Graag bieden we jou de mogelijkheid om in deze nieuwsbrief te adverteren. Dat kan door middel van een gesponsord bericht en/of een banner. Heb je interesse? Stuur een e-mail naar aysun@vanmunstermedia.nl.



Cock Aquarius



Veronika van Heur
Foto: Alfons Lenders



WAT IS GOED LEIDERSCHAP?

In het monumentale kantoor van de LWV in Roermond, gaan Cock Aquarius en Veronika van Heur in gesprek over goed leiderschap. Cock heeft een lange en rijke carrière als leidinggevende achter zich, Veronika is hard op weg om de top te bereiken. Beide vrouwen weten hoe het is om leiding te geven, zij het in twee behoorlijk verschillende tijdsgewrichten.

Cock: "Mijn benoeming bij de PTT is al bijna veertig jaar geleden. In die tijd was het nog niet zo gebruikelijk dat vrouwen hogere posities bekleedden. Ik was de eerste vrouw als directeur distributiecentrum bij het staatsbedrijf PPT-Post. In het begin was het wennen voor mij en voor mijn mannelijke omgeving. Er waren toen ook geen vrouwelijke rolmodellen. Ik moest zelf ontdekken hoe ik het best 'baas' kon zijn. Al snel concludeerde ik dat de enig goede manier om leiderschap vorm te geven, de manier is die past bij mij en die mij eigen is. Elk mens heeft zijn eigen stijl, zijn eigen aanpak. Ik geloof in die eigenheid, die unieke stijl als bron van succes. Dat moet je uitproberen én durven. Er wordt moed van je gevraagd."

DURF EN LEF MOET JE HEBBEN INDERDAAD

Veronika: "Al bij mijn sollicitatie maakte ik mijn ambities kenbaar. Dat viel goed en ik kreeg de kans." Veronika werkte vijf jaar in een uitdagende internationale baan voordat ze overstapte naar softwarebedrijf Kabisa in Weert. Daar maakt ze inmiddels deel uit van het 'breed managementteam'. "Vooralsnog ben ik de enige vrouw in het achtkoppige sales & marketingteam." Cock: "Terwijl diversiteit zo belangrijk is voor een team. Een mix van mannen en vrouwen met verschillende eigenschappen en kwaliteiten levert betere inzichten en besluiten op. Mits je ervoor zorgt dat er tussen al die diverse personen goede samenwerking tot stand komt." Veronika: "Ze kennen mijn stijl, weten dat ik altijd kritisch ben en een beetje rebels en ze waarderen mijn ambities. Kortom, ik kan bij Kabisa zijn wie ik echt ben."

Veronika: "Ik begrijp goed dat jij het moeilijker hebt gehad. Dertig, veertig jaar geleden waren het andere tijden. Dat wil niet zeggen dat de situatie nu ideaal is. In de ICT en industrie worden de boardrooms

nog overwegend door mannen bezet. Dat kan anders en wij vrouwen moeten daar ook zelf voor zorgen. En nog altijd krijgen we vragen hoe we alles combineren, of we privé met een gezin wel alle ballen in de lucht weten te houden. Wat heeft dat met leiderschap te maken? Wordt deze vraag ook aan mannen gesteld?"

IS ER EIGENLIJK EEN VERSCHIL TUSSEN VROUWELIJKE EN MANNELIJKE LEIDERS?

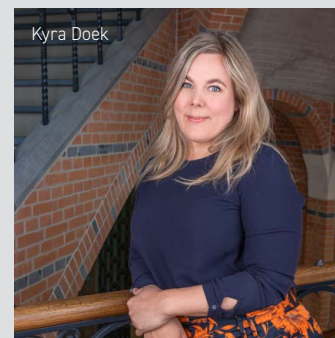
Cock: "Ieder mens heeft mannelijke en vrouwelijke aspecten in zich. De verdeling van mannelijke en vrouwelijke eigenschappen is verschillend per persoon. Goed leiderschap bestaat niet uit alleen vrouwelijke óf alleen mannelijke eigenschappen. Vrouwen in leiderschapsposities hebben de eerder aan mannen toegeschreven eigenschappen, zoals doorpakken en onpopulaire maatregelen nemen, ook nodig. En de huidige samenwerking verwacht van mannen in leiderschapsposities, dat ze kunnen luisteren en om kunnen gaan met emoties."

EN WAT IS DAN GOED LEIDERSCHAP?

Cock: "Goed leiderschap is in de eerste plaats goed leiding geven aan jezelf. Je blijven ontwikkelen is het devies. Je moet weten waar je staat en waar je heen wilt. En dan ga je zorgen voor 'volgers'. Dat doe je door te luisteren, te zien waar de organisatie staat, leiding te nemen en je medewerkers te enthousiasmeren om zich in te zetten voor het gezamenlijke (bedrijfs) doel. Daar komt de unieke kracht van jou als persoon bij kijken. Daar uiting aan geven is wat mij betreft goed leiderschap."

Veronika kan zich hier helemaal in vinden: "In mijn loopbaan heb ik met heel bevlogen en charismatische leiders samengewerkt. Mensen die mij inspireerden en die me stimuleerden om mijn ambities waar te maken. Dat wil ikzelf als leidinggevende

ook uitstralen." Ze vervolgt: "Daarnaast vind ik zelfreflectie heel belangrijk. En dat moet je niet alleen doen. Bij Kabisa ga ik elk kwartaal met mijn 'sponsor', zo noem ik mijn coach, uitgebreid in debat. Dat houdt me scherp en op de juiste pad. Daarnaast ga ik geregeld naar ondernemersbijeenkomsten, zoals LWV-Women. Andere topvrouwen én topmannen ontmoeten geeft inzichten en inspiratie."



KOM OOK NAAR LWV-WOMEN!

Spreek het je aan om vrouwen met verschillende achtergronden en vanuit allerlei branches te ontmoeten? Om je stem te laten horen en nieuwe connecties op te doen? Kom dan naar een van de LWV-Women bijeenkomsten! LWV-Women bijeenkomsten zijn er om te netwerken, te verbinden en in gesprek te gaan over de behoeften die jij, als vrouwelijke ondernemer, hebt. De eerstvolgende bijeenkomst vindt plaats op dinsdag 17 januari, van 15.00 tot 17.00 uur bij de LWV in Roermond. Meer informatie? Ga naar lwv.nl of neem contact op met Kyra Doek via doek@lwv.nl.



STADSHERBERG ALD WEISHOÈS

WELKOM IN DE HOÈSKAMER VAN VENLO

In november 2022 werd in het centrum van Venlo Stadsherberg Ald Weishoès geopend. Net als de stadsherbergen van vroeger is Ald Weishoès de hoèskamer van Venlo waar de inwoners en leisure- en zakelijke gasten van verschillende nationaliteiten kunnen vergaderen, eten en overnachten.

Het Ald Weishoès is onlosmakelijk verbonden met de geschiedenis van Venlo. Het rijksmonument in Gelderse Renaissancestijl werd in de zeventiende eeuw gebouwd als huisvesting voor de Latijnse school. Eind negentiende eeuw kwam het pand in handen van de burgerlijke Godshuizen, een instantie die zich bezighield met armen- en ziekenzorg. Zij waren toen al eigenaar van het ernaast gelegen weeshuis, waar het pand zijn naam aan ontleent. In 1926 werd het pand ingrijpend gerestaureerd en werd er een nieuw gedeelte aangebouwd. Later deed

het Ald Weishoès dienst als bejaardentehuis en in de jaren vijftig maakten buurtbewoners al gebruik van de verschillende zalen. De laatste tien jaar deed het dienst als verenigingshuis voor diverse sociaal maatschappelijke partijen zoals jongerenwerkers en Jocus Toekomst.

Ook horeca-ondernemer Gijs Hendrixx vierde carnaval in het Ald Weishoès en bezocht in zijn jeugd kinderdisco 't Knibbelke. "Het Ald Weishoès is echt een icoon en was decennialang een locatie waar Venlonaren samenkwamen. Toen

woningcorporatie Antares eigenaar werd van het pand en het grondig liet restaureren, is daarom goed gekeken naar de toekomstige functies van het pand. Toen ik werd gevraagd om de exploitatie van het Ald Weishoès op mij te nemen, heb ik dan ook meteen ja gezegd en Sef als compagnon gevraagd. Samen hebben wij het concept voor de herberg bedacht."

HERBERGKAMERS

In het Ald Weishoès zijn naast 18 studentenkamers en diverse zalen voor het lokale verenigingsleven, 22 herbergkamers



en een restaurant ondergebracht. “Het zijn 22 zeer betaalbare tiny rooms. De prijs kun je bijvoorbeeld ook vergelijken met de huur van een appartement. Dat maakt het voor bedrijven en organisaties aantrekkelijk om tijdelijke huisvesting te bieden aan onder andere studenten, trainees en medewerkers. In de hal hebben we de diverse nisjes in de gevel ingericht als knusse zitplaatsen waar je een boek kunt lezen of kunt werken. In het restaurant serveren we naast een goed geprijsde daghap diverse gerechten uit de smoker zoals 18 uur lang gegaarde rundvlees brisket, brisket van shiitake en visgerechten. Omdat de kamers relatief klein zijn, maken veel mensen gebruik van de zitplekken in de hal en het restaurant. Dat geldt ook voor de inwoners van Venlo die hier doordeweeks komen repeteren in de zalen. Het is heel leuk om te zien hoe diverse doelgroepen en nationaliteiten op een laagdrempelige manier met elkaar in komen, net als in de herbergen van vroegere tijden. Ook individuele zakelijke gasten die hier niet overnachten, komen graag lunchen en dineren. Daarnaast organiseren we regelmatig netwerkbijeenkomsten en bedrijfsborrels en -feesten voor maximaal 120 personen.”



makelaars.media

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

EENVOUDIG, SNEL
EN PROFESSIONEEL

KOPPELING NAAR AL JE
SOCIALE MEDIA-UITINGEN

TUINBORDEN,
BANNERS EN POSTERS

ADVERTEREN IN
16 MAGAZINES

EFFECTIEVE PROMOTIE

LOGIN, CREËER,
PRODUCEER EN BESTEL

INTERACTIVE MULTIMEDIA

JUBILEUMMAGAZINES

OPGEMAAKT IN DE
UNIEKE HUISSTIJL
VAN JOUW KANTOOR

FLYERS, BROCHURES

AUTOMATISCH
& UP-TO-DATE



Presenteer uw makelaarskantoor en objecten in uw omgeving!

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

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

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

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

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

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

PAAS-IT printing as a service.



45

COMBINATIE

Gijs Hendriks is naast exploitant van het Ald Weishoës de drijvende kracht achter Theaterhotel Venlo en Mr Jigs, die eveneens in het centrum van Venlo te vinden zijn. Volgens hem vullen de drie hotels elkaar mooi aan. “Voor elk hotel hebben we de doelgroepen en de bijhorende customer journey in kaart gebracht en een duidelijk concept ontwikkeld. Het Theaterhotel biedt kamers en faciliteiten op viersterrenniveau, Mr Jigs opereert op driesterrenniveau en het Ald Weishoës

is een laagdrempelige optie tegen een zeer betaalbare prijs. Samen bieden deze hotels bovendien een capaciteit van meer dan 100 kamers. Dat biedt mogelijkheden voor meerdaagse bijeenkomsten, bijvoorbeeld in samenwerking met De Maaspoort Theater & Events.”

Sinds de opening heeft het Ald Weishoës al heel wat gasten over de vloer gehad. “Studenten, mensen die repeteren met het koor, zakelijke- en leisure gasten uit diverse landen; het is geweldig om al die

mensen samen onder één dak te hebben. Het Ald Weishoës is nog altijd de hoëskamer van Venlo.”

www.herbergvenlo.nl

De stijl van

PAULINE VOLKERT

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 Pauline Volkert van La Oya Dagbesteding aan de beurt.

Tien jaar geleden richtte Pauline Volkert La Oya Dagbesteding in Venlo op. Bij deze organisatie kunnen ambitieuze jongeren met een beperking terecht voor kleinschalige dagbesteding met als doel om hun persoonlijke leerdoelen en innerlijke weerbaarheid te ontwikkelen. Het optuigen van de organisatie had destijds behoorlijk wat voeten in aarde en Pauline heeft de afgelopen jaren veel tijd besteed aan het voeren van gesprekken en het toelichten van haar visie op het organiseren van dagbesteding. Mede daarom vindt ze het belangrijk om er altijd verzorgd uit te zien. "Ik ga bijvoorbeeld elke week naar mijn vaste kapper Natas hair and beauties. Ik draag graag vrouwelijke kleding met een stijlvolle, stoere uitstraling zoals jurken, maar ook een rood of groen pak met hakken. Wel vaak ik ervoor om niet als een poppetje te worden gezien. Ik besteed juist net zoveel tijd en middelen aan mijn uiterlijk als aan mijn persoonlijke ontwikkeling."

Nu de basis van La Oya Dagbesteding staat, treedt voor Pauline een nieuwe fase aan. "Ik ben gewend om in vol ornaat naar buiten te treden om mijn visie uit te dragen. Daar heb ik mijn kledingstijl op aangepast, met als gevolg dat mensen soms een bepaalde afstand tot mij voelden. Nu La Oya een gevestigde organisatie is en ik kijk naar uitbreidmogelijkheden, wil ik met mijn kleding uitstralen dat ik juist heel benaderbaar ben." Om haar zoektocht naar de vrouwelijke variant van een powerpak te ondersteunen, koos Fashion Guide Melanie drie outfits uit die een krachtige én zachte uitstraling hebben.

OUTFIT 1: CRÈMEKLEURIG POWERPAK

Voor de eerste foto trekt Pauline een crèmekleurig, ruimvallend pak aan met daaronder een pastel roze bloes van zijde. De matgouden enkellaarzen maken de outfit af. "Pauline heeft van nature een zachte uitstraling, maar tegelijkertijd heeft ze geen powerpak nodig om haar zakelijk kant kracht bij te zetten. De lichte tinten passen heel mooi bij haar huidtype en haar haarkleur." Pauline is erg blij met de crèmekleurige combinatie. "Het is een van mijn favoriete kleuren. Het pak geeft een zakelijke, maar benaderbare uitstraling. Ik vind het ook leuk dat Melanie inspeelt op de trend waarbij alles qua kleur niet perfect meer hoeft te matchen. Hiermee kan ik zo het podium op tijdens de jubileumviering van La Oya."

Pauline in één van haar dagelijkse outfits



Outfit 1: Crèmekleurig powerpak

OUTFIT 2: CASUAL CHIQUE IN BLAUW EN ORANJE

De tweede outfit bestaat uit een oranje coltrui met een jeans met wijde pijpen en oranje enkelaarzen. De blauw-witte jas is gemaakt van een rijke stof en heeft een bladmotief. “De stof geeft de outfit een luxe uitstraling, de jeans zorgt voor een stoere touch”, licht Melanie toe. “De outfit klopt, de kleuren staat me erg goed”, knikt Pauline.



Outfit 2: Casual chique in blauw en oranje



Outfit 3: Combinatie van trends

OUTFIT 3: COMBINATIE VAN TRENDS

Bij de derde outfit worden de trends ton-sur-ton, oversized en bordeaux rood gecombineerd tot een stoere, vrouwelijke outfit. Pauline draagt een colbertjasje met een roze strikbloes, een paarse faux leren broek en paarse laarzen tot onder de knie. “Pauline kan deze outfit goed hebben. Het benadrukt haar stoere, maar vrouwelijke uitstraling”, zegt Melanie. Pauline: “Het jasje en de strakke broek en laarzen vormen samen inderdaad een mooi contrast, terwijl de roze kleur en de strik van de bloes juist een lief accent toevoegen. Ik ga met veel inspiratie naar huis.”

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



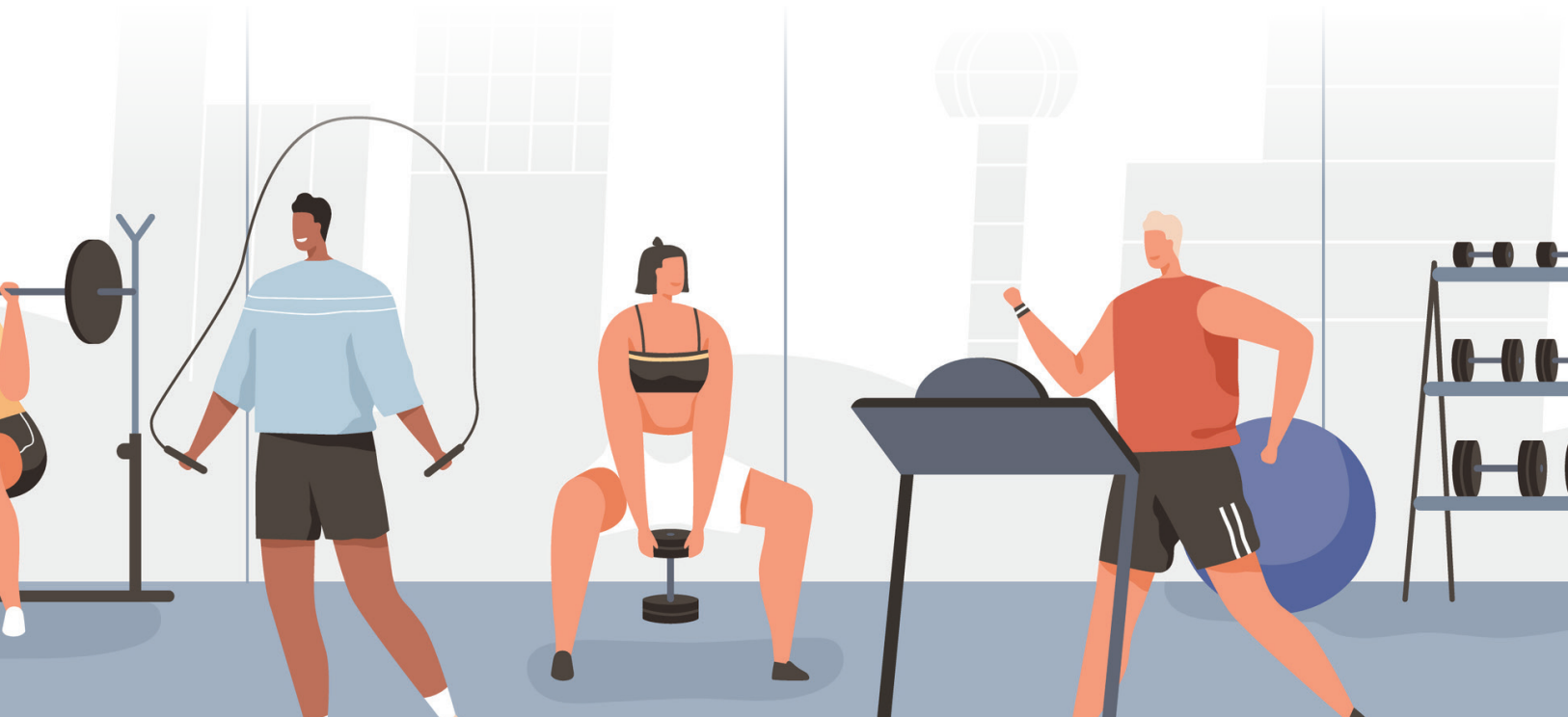
My35' Helden

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



Dé notaris voor elke fase in uw leven

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

Metis altijd dichtbij!

METIS GELEEN
Hofdarsweg 49a
6161 DE Geleen

METIS GULPEN
Looierstraat 2
6271 BB Gulpen

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

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

METIS SITTARD
Parklaan 9
6131 KE Sittard



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

WIST JIJ DAT JE MET JOUW
PROFESSIONELE VAARDIGHEDEN
MAATSCHAPPELIJKE IMPACT
KAN MAKEN BIJ
VLUCHTELINGENWERK
NEDERLAND?



Als vrijwilliger
kun je al met
4 uur per week
het verschil maken!

Wil je weten hoe? Scan de QR-code



JDS
BDRJFAUTOMATISERING

Aan de slag met een
hybride werkplek?

☎ 0478-531443
✉ contact@jds.nl

We ♥ PrintMedia



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

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





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.

PMK invest.



BDO

o2

FLOR
LAND
EDDIN
Adecco

Alewinis

Q

COPACO

KION

mazars