



Dit document wordt u aangeboden door:

NOORD-LIMBURG

BUSINESS

klik hier voor meer artikelen

NOORD-LIMBURG

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 7 | NUMMER 5 | NOVEMBER 2013

BUSINESS®



Coverstory:

C2C ExpoLAB

Aan de slag met Cradle to Cradle

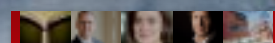
Forum reclame en communicatie
"Authenticiteit is essentieel"

Bedrijfswagentestdag

Nieuwe modellen maken indruk

Nationaal

BAM-topman Nico de Vries
'We moeten het zelf doen'



BUSINESS
NATIONAAL



Vriendenprijs Weken

Rijden
v.a. € 69,-*
per week

Tot bijna
**€ 7.000,-
voordeel**



Het zijn weer Vriendenprijs Weken.

Vriend of geen vriend, tijdens de Vriendenprijs Weken kan iedereen rekenen op een héle dikke vriendenprijs! Zo kan het pakketvoordeel oplopen tot bijna € 7.000,-. Ook zijn er échte vriendenprijzen voor bijvoorbeeld maatwerk, accessoires of financiering.

Kom voor alle aanbiedingen naar onze showroom of kijk op www.volkswagen.nl.

Let op!

De allerlaatste actieauto's nog op voorraad.

Brandstofverbruik: ø 4,5 - 9,7 L/100 km (1L op 10,3 - 22,2 km), CO₂-uitstoot 117 - 249 g/km.

Arena BedrijfswagenCenter

Celsiusweg 5, Venlo. Telefoon 077 - 320 30 40

www.arenabedrijfswagens.nl

Servicevestigingen in Venray en Panningen



Genoemde prijzen zijn excl. BTW/BPM. Alle aanbiedingen zijn geldig tot en met 2 november 2013. Kijk op www.volkswagen.nl voor de exacte voorwaarden. De afgebeelde auto's zijn soms met meeruitvoeringen tegen meerprijs afgebeeld. Wijzigingen en drukfouten voorbehouden.

*Caddy via Volkswagen Leasing op basis van Full Operational Lease tot 20.000 km per jaar en op een looptijd van 48 maanden, exclusief BTW en brandstofkosten.

VOORWOORD



Afhankelijk van internet

Waar communicatie vroeger onder andere door middel van brieven, kranten, tijdschriften en later televisiebeelden plaatsvond, nemen we tegenwoordig een groot van onze informatie tot ons via internet. Dat is ook niet zo verwonderlijk, aangezien steeds meer mensen een smartphone bezitten en er ook op steeds meer openbare plekken WiFi wordt aangeboden. Dat is ideaal als je even een WhatsApp-bericht wilt versturen dat je wat later thuis bent, even snel dat ene mailtje van die belangrijke klant wilt beantwoorden of om stiekem even te kijken hoe de Pietendiscussie zich verder ontwikkelt.

We zijn inmiddels zo gewend aan online communicatie, dat we eigenlijk niet meer zonder kunnen. En dat merk je echt op het moment dat het even niet beschikbaar is. Bijvoorbeeld wanneer een switch in het bedrijfspand kapot is en je moet wachten op een monteur. Mails checken gaat niet meer, even snel controleren hoe lang je

over die autorit gaat doen kan niet en informatie voor een document opzoeken is er ook niet meer bij. En wat rest je nog als je bedrijf geheel in de cloud werkt?

Gelukkig zijn we niet voor alle communicatie afhankelijk van internet. Met name in Noord-Limburg stelt men het gelukkig nog steeds op prijs om elkaar face to face te spreken. Zou dat een reden zijn waarom onze BOB-borrels aanslaan en de autotestdagen zoals de bedrijfswagentestdag het nog steeds zo goed doen? Eigenlijk doe je ook geen zaken met je inbox, maar met mensen...

Met vriendelijke groet,

Sofie Fest
Hoofdredacteur
Sofie@vanmunstermedia.nl



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

JAARGANG 7
november 2013, editie 5

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

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Sofie Fest

REDACTIEBIJDRAGEN
Lars van Bergen
Jessica Scheffer
Hans Hooft

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

FOTOGRAFIE BEDRIJFSWAGEN
TESTDAG
Paul van de Looi

DRUK
Boumans en Verhagen

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

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

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

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

© 2013 Overname van artikelen is
slechts mogelijk na verkregen schrift-
elijke toestemming van de uitgever

BUSINESS NATIONAAL
Landelijk katern van de
regionale zakenmagazines

Postbus 14101, 3508 SE Utrecht
T 030-2512818 E ub@wxs.nl
I www.business-nationaal.nl

EINDREDACTIE: Hans Hajée
REDACTIEMEDEWERKERS:
William ten Brink, Arie Craanen,
Paul de Gram, Cees Louwers,
Mart Rienstra, Tony Vos

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
T 030-2512818 E ub@wxs.nl
VORMGEVING bpMedia + Design

- 6** Coverstory C2C ExpoLAB: Aan de slag met Cradle to Cradle
- 8** Forum reclame en communicatie: "Authenticiteit is essentieel"
- 13** BS Morgen
- 14** Helicon Bedrijfsopleidingen: Het kringloopbedrijf als sociaal-maatschappelijke leerplek
- 16** Terugblik BOB-borrel Beachclub Leukermeer
- 20** Dejatech GES genomineerd voor de Lodewijk van der Grinten Prijs
- 21** Rühl Haegens Molenaar: Dividend uitkeren kost u mogelijk slechts 22% belasting!
- 22** Column TRIAS: Limburg Makers groot succes!
- 22** Evenementenhal Venray: Wij houden van een uitdaging!
- 23** Column DAS: Maak dat 'sociaal akkoord'
- 24** Pensioenen en verzekeringen: Markt in beweging
- 27** Column PensioenVizier: DGA en echtscheiding
- 30** Business Flitsen

NATIONAAL



I 'Nederland moet ambitie tonen'

Nico de Vries (BAM) wil meer lef zien



VI Schoenmaker blijf bij je leest

Facilitaire sector ziet investering vooral als politieke zet



X Green means business

BREEAM maakt duurzaamheid inzichtelijk

- 31** Nabeschouwing beurs Bedrijvig Land van Cuijk & Noord-Limburg
- 33** Leegstand in Gennep: Integrale aanpak als oplossing
- 35** Cradle to Cradle Certified timmert flink aan de weg
- 36** SEPA: wat houdt het in?
- 39** Kasteeltuinen Arcen, een sublieme locatie voor uw activiteit!

Bedrijfswagen testdag

- 42** Algemene impressie
- 46** Testverslagen



"Maar dan gaat het bij de uitvoering vaak fout."



Het publiek werd uitgebreid bij de discussie betrokken.



De overheid zal in toenemende mate vragen om transparantie in de financiële sector.



"Door ervoor te zorgen dat er hier veel te zien en te doen is, maak je het levendig en aantrekkelijk."



Op twee fantastische dagen bezochten ruim 2100 mensen de beurs.



"Venlo heeft nu een wereldwijde koppositie op het gebied van Cradle to Cradle."



Het uitzicht bij stoplocatie Veerhuys Tante Jet was de moeite waard om even te stoppen.

Aan de slag met Cradle to Cradle

C2C ExpoLAB heeft inmiddels een ruime hoeveelheid kennis, ervaring en producten verzameld op het gebied van Cradle to Cradle. Maar dit kenniscentrum, met gespecialiseerde adviseurs, gaat veel verder dan informeren, volgens directeur Bjorn Sanders. "Als aanjager van innovatie vanuit de visie van Cradle to Cradle kunnen we bedrijven, overheden, architecten, projectontwikkelaars en onderwijsinstellingen ondersteunen bij het implementeren van Cradle to Cradle in hun bedrijfsvoering. Of het nu gaat om een innovatieve kantoorinrichting of een ontwerp voor een geheel nieuw pand. Een concreet einddoel ligt daaraan altijd ten grondslag."

Organisaties die interesse hebben in Cradle to Cradle en hun project of bedrijfsvoering willen verduurzamen, kunnen aankloppen bij het C2C ExpoLAB, dat in de vernieuwende Innovatoren is gevestigd. Directeur Bjorn Sanders benadrukt dat implementatie van Cradle to Cradle veel verder gaat dan bijvoorbeeld de reductie van energie. Duurzaamheid kan en moet namelijk ook bijdragen aan de doelstellingen van een organisatie. Sanders: "De eerste stap is altijd een inventarisatie van de ambities van de organisatie. We betrekken het projectteam en belangrijke stakeholders bij het proces en bepalen gezamenlijk wat ze willen bereiken op het gebied van innovatieve duurzaamheid." Dit kan bijvoorbeeld een gezond, veilig werkklimaat voor de werknemers zijn, of hergebruik zonder kwaliteitsverlies van de materialenuitstroom. Sanders: "De conventionele duurzame aanpak van minimaliseren, eco-efficiëntie genoemd, wordt daarmee naar een geheel nieuw niveau gebracht, waarbij we streven naar 100% goed."

Duurzame omgeving

Het gebruik van grondstoffen in plaats van verbruik, is een ander belangrijk principe van Cradle to Cradle waarmee

aantoonbaar meerwaarde wordt gecreëerd. Voor diverse opdrachtgevers heeft het C2C ExpoLAB ondersteund bij de aanbesteding van onder andere de kantoorinrichting. Aanbidders worden uitgedaagd met een oplossing te komen voor een zo duurzaam mogelijke inrichting, kwalitatief hoogwaardig en tegen een optimale prijs. Dit heeft bijvoorbeeld geresulteerd in het aanbieden van eenvoudig demonteerbare stoelen gemaakt

van hoogwaardige materialen. De aanbieder is zo zeker van de kwaliteit van zijn product dat er bijvoorbeeld na 10 jaar een restwaarde kan worden gegarandeerd. De leverancier gaat zelfs zo ver dat een lease constructie mogelijk is. De klant betaalt dan letterlijk alleen voor het gebruik en niet voor het bezit. Bij de inrichting van het C2C ExpoLAB is dit voor ons de beste optie gebleken, met een forse besparing tot gevolg.





Kenniscentrum

De fysieke showroom van 200m² in de Innovatoren, met daarin Europa's grootste C2C gecertificeerde producten bibliotheek is als initiatief van het C2C ExpoLAB bij uitstek inzetbaar als trainingsruimte voor Cradle to Cradle. Daarnaast is er ook een online platform ontwikkeld, het vrij toegankelijke, op open innovatie gerichte kennisplatform C2C-Centre (www.c2c-centre.com). Dit is een investering in het C2C-BIZZ project. Het C2C-BIZZ project heeft als doel Cradle to Cradle te vertalen naar bestaande en nieuwe bedrijventerreinen door een samenwerking van 11 Europese partners uit Noord West Europa, ondersteund door de Europese Unie en mede gefinancierd door het INTERREG IWB North West Europe programma.

Sanders: "Uiteindelijk is het een kwestie van aan het begin de juiste vragen stellen vanuit de visie van Cradle to Cradle. Het voordeel is dan zowel voor de producent, die krijgt zijn kostbare grondstoffen terug, als voor de gebruiker, die heeft een goed product maar betaalt minder."

Hoger doel

Cradle to Cradle leent zich uitstekend als zakelijk model, met de hoogst haalbare duurzaamheid als positief effect. Doorlopend onderzoek toont steeds beter de positieve effecten van Cradle to Cradle aan op financiën maar ook bijvoorbeeld

Trainingen/workshops

Sanders: "Het toepassen van Cradle to Cradle en daarmee innoveren begint met kennis. De MKB'er kent zijn bedrijf en klanten en kan dus als geen ander kansen benutten. Daarom begint elk proces met een inspiratiesessie in het C2C ExpoLAB. Je ziet het enthousiasme en de kansen groeien bij de deelnemers. Dit wordt opgevolgd door training voor het team dat met innovatie aan de slag gaat. De directeur / eigenaar hoort hier ook bij want goed voorbeeld doet volgen. Wij bieden ook gethematiseerde workshops om specifieke kennis over te brengen en zo mogelijkheden te verkennen. Op deze manier ondersteunt het C2C ExpoLAB organisaties in allerlei sectoren om snel aan de slag te gaan met Cradle to Cradle.

Voor meer informatie: info@c2cexpolab.eu

communicatie. Sanders: "In toenemende mate wordt ook de marketingwaarde groter. Een organisatie die Cradle to Cradle toepast, kan aan klanten ook het voordeel voor hun MVO-doelen doorgeven. Immers, als je leverancier beter omgaat met water, energie en grondstoffen, dan ben je als bedrijf ook beter door het gebruik van zijn producten." En hoewel de overheid natuurlijk reeds hun wens om deze ontwikkeling aan te jagen heeft uitgesproken, beseffen vooruitstrevende bedrijven ook het belangrijke zakelijke potentieel van een Cradle to Cradle aanpak. C2C ExpoLAB helpt organisaties om deze kansen te identificeren, het zakelijke potentieel te optimaliseren en deze vervolgens in de praktijk te brengen.

Innovatiepartners

Het C2C ExpoLAB laat organisaties opnieuw naar zichzelf en hun doelen kijken. Als je doet wat je deed, hou je wat je hebt. Dat is in deze tijd niet meer genoeg. Het MKB is van nature inventief, alleen beschik je als middelgroot bedrijf niet altijd over alle benodigde kennis en vaardigheden. In het geval van een nieuw bedrijfspand, of renovatie van een bestaand pand, neem dan geen genoegen met traditionele (ver)bouw die wellicht duurzaam is. Streef naar een gebouw dat geld voor je oplevert en in de toekomst alleen maar beter wordt. Sanders: "Cradle to Cradle biedt de visie, het C2C ExpoLAB de toepassing ervan. Wij ondersteunen innovatie processen voor organisaties die juist nu out-of-the-box durven te denken en doen, en zo hun concurrentie voor blijven." ■

www.c2c-centre.com, www.c2cexpolab.eu

"Authenticiteit is essentieel"

Marketing en reclame; voor elke ondernemer een belangrijk onderdeel van zijn of haar bedrijfsvoering. Als gevolg van de crisis doen ondernemers steeds meer zelf. Is dat wel een slimme zet, of gooi je daarmee je eigen ruiten in? Dit en meer kwam aan bod tijdens het forum van Noord-Limburg Business op 9 oktober bij de Evenementenhal in Venray.

De deelnemers

- Milton Cavis, Studio Spinazie
- Ed Reijnders, SOS SEO
- Marc Hurkens, Marcand
- Laurens-Jan Pubben, Bureau Tint
- Hay de Bitter, Social Dutch
- Marjolein Bongers, House of Social Media
- Daniël Heynen, A.S creation
- Twan Weemen, Weemen Drukwerk & Communicatie
- Peter van de Ven, IdeeDokter

Steeds meer ondernemers nemen zelf een stuk marketing voor hun rekening, onder andere om kosten te besparen. Maar dit blijkt vaak toch lastiger dan gedacht. Volgens Hay de Bitter doet een ondernemer er verstandig aan om eerst eens na te denken hoe deze zijn bedrijf neer wil zetten. "Wanneer je dit op papier zet, creëer je bewustwording over waar een ondernemer mee bezig is en wat deze wil bereiken met het bedrijf. Aan de hand daarvan kan je een plan gaan schrijven." "Veel ondernemers zien zo'n opdracht echter als ballast", merkt Twan Weemen op. "Een ondernemer begint met een idee, vervolgens groeit zijn bedrijf uit maar vergeet deze rode draad op papier te zetten. Wat betreft strategie, innovatie maar ook communicatie weten ze op zich allemaal wel ongeveer wat ze willen. Wij kunnen vervolgens dat specifieke traject uitwerken en begeleiden."

Maar zodra er dan een professional om de hoek komt kijken, is het niet zo dat een ondernemer achterover kan gaan leunen. "Wanneer ik een strategie heb geschre-

ven, zijn bedrijven vaak meteen enthousiast", vertelt Marjolein Bongers. "Maar dan gaat het bij de uitvoering vaak fout. Dan moeten er ineens uren worden vrijgemaakt, en dat is vanwege de crisis niet altijd mogelijk."

Volgens Laurens-Jan Pubben moet een dergelijk plan altijd een samenspel zijn tussen professional en ondernemer.

"Bovendien zie je nu de tendens dat een marketing en communicatieplan zoals dit traditioneel wordt opgesteld en uitgevoerd, langzaam aan het verwateren is. Professionals krijgen steeds meer een coachende rol waarbij een ondernemer of groep medewerkers wordt begeleid om zichzelf zo goed mogelijk te positioneren. Een ondernemer kan uiteindelijk het beste zelf zijn verhaal vertellen, wij kunnen helpen met het vertalen van deze boodschap naar een juiste strategie." Ed Reijnders herkent dit maar al te goed.

"Wanneer ik voor klanten een zoekwoordanalyse ga maken, laat ik hen zelf de doelgroep verwoorden en naderhand kiezen uit een lijst van zoekwoorden waar naar zijn doelgroep op zoek is in

Google. Een klant weet dan goed aan te geven welke termen bij zijn bedrijf passen en wat op hem van toepassing is. Door middel van samenspel kan je elkaar daarin juist versterken."

"En toch sta ik er af en toe van te kijken hoe weinig ondernemers zich bewust zijn van de identiteit van hun bedrijf", reageert Weemen. "Heel veel ondernemers weten ook niet dat communicatie een vak apart is", geeft Milton Cavis aan. "Ik kom vaak tegen dat iemand binnen een bedrijf de communicatie er al jaren bij doet. Dan loop je eigenlijk steeds tegen dezelfde problemen aan. Op het moment dat je een ondernemer ervan kan overtuigen dat er tijd voor moet worden vrijgemaakt, gaat het vaak al een stuk beter en effectiever." De Bitter: "En zelfs als een bedrijf over een aparte communicatie-afdeling beschikt, zijn daar nog de nodige slagen te maken. Tegenwoordig doet iedereen binnen de organisatie aan communicatie. Iedereen communiceert, onder andere via social media, over het bedrijf waar hij of zij werkzaam is. De functie van een communicatieafdeling wordt daardoor veel



Marjolein Bongers, Twan Weemen, Laurens-Jan Pubben, Peter van de Ven, Hay de Bitter, Milton Cavis, Ed Reijnders, Daniël Heynen, Marc Hurkens

meer controlerend en begeleidend.”

Pubben: “In ieder geval staat altijd voorop het doel waarom je op een bepaalde manier communiceert, wat je hiermee wilt bereiken en welke middelen je daarvoor nodig hebt. Dus niet zomaar social media gaan inzetten als doel in plaats van communicatiemiddel.” Marc Hurkens herkent dit wel: “10 Jaar geleden moest iedereen een website hebben vanwege hun vindbaarheid. Nu is het toverwoord social media. Een goede ontwikkeling van een dergelijke strategie wordt soms echt onderschat.”

Ook De Bitter maakt dit mee: “Wij krijgen vaak de vraag dat een bedrijf met social media aan de slag wil. Uiteindelijk blijkt er dan een andere behoefte achter te liggen. De overheid wil bijvoorbeeld ook

actief zijn op het gebied van social media. Zij wil als organisatie leren omgaan met de nieuwe mediawereld en het feit dat er ook informatie terugkomt; de zogeheten participatie. Dan wordt de invulling van social media als communicatiemiddel heel anders.”

“Professionals zoals wij moeten daarnaast ook voor verbreding en een frisse blik zorgen”, vult Peter van de Ven aan. “Door te sparren met de ondernemer en te vragen wie ze zijn en waar ze naartoe willen, kan je uitvoerbare plannen maken waar ze mee aan de slag kunnen en ook daadwerkelijk een stap verder komen.” “Met goede communicatie staat of valt het eindresultaat”, knikt Reijnders. “Soms kan een klant bijvoorbeeld te veel vanuit zijn eigen expertise denken en communi-

ceren, terwijl zijn klanten juist behoefte hebben aan wat een meer algemene boodschap met bijbehorend taalgebruik. Als professional heb je dan de taak om dit bij te sturen.”

Pubben: “Een goed plan is daarbij de basis en daarin ligt ook vast wat je bent, waarom je onderneemt en wat je uit wilt stralen. Vervolgens kunnen wij helpen met het maken van een vertaalslag en ondersteunen in de uitvoering. Daar ligt onze meerwaarde als professional.”

Authenticiteit

Bij de tweede stelling staat authenticiteit centraal. Gesteld wordt dat dit essentieel is voor het positioneren van je onderneming. De Bitter reageert: “Binnen de huidige businessmodellen is het belangrijk



om vast te leggen waarom een ondernemer een bepaald bedrijf is gestart. Vaak is dit vanuit een bepaalde passie of omdat er kansen zijn geroken. Dat motief komt uit de ondernemer zelf. Dat is wat een bedrijf onderscheidt en dat creëert ook die authenticiteit.”

“En dit kan je heel mooi vertalen door die authenticiteit uit te laten dragen door de medewerkers van je bedrijf”, vult Bongers aan. “Deloitte is er zelfs in geslaagd om van haar medewerkers merkwerkers te maken die het bedrijf als persoon vertegenwoordigen. Zij zijn het bedrijf.”

De Bitter knikt: “De communicatie-afdeling van een bedrijf is niet meer het middelpunt van de communicatieomgeving. Vroeger kwam hier alle communicatie naar buiten toe vandaan, terwijl je nu juist onderdeel bent van een netwerksamenleving. Je hebt een uitgebreid netwerk nodig om je verhaal uit te dragen. Je medewerkers zijn daarbij je eerste ambassadeurs naar buiten toe.” Bongers waarschuwt wel dat je met authenticiteit ook te ver kan gaan. “We zijn allemaal bezig met onszelf op bepaalde manier te profileren, ook online. Maar daar kan je al heel snel

een stap te ver in gaan. Het is heel lastig om authentiek te zijn.” Van de Ven knikt: “Je bent in feite wat de klant van jou denkt. Het is de uitdaging om te achterhalen hoe de klant naar je bedrijf kijkt. Dat moet ook wel, want mensen liggen door social media onder een vergrootglas. Als gevolg daarvan is het ook nog eens noodzaak om transparant te zijn en dat is de laatste tien jaar alleen maar groter geworden.”

Verwachtingen

De derde stelling gaat over de vele begrippen die in de communicatiewereld de ronde doen. Het is voor ondernemers soms lastig om begrippen zoals marketing, communicatie en reclame van elkaar te onderscheiden. Kunnen de verschillende reclame- en communicatiebureaus zich dan nog wel onderscheiden?

“Eigenlijk doen die begrippen er niet zo heel veel toe”, zegt Hurkens. “Het doel van een bedrijf is het vergroten van de winst en/of de naamsbekendheid en dan maakt het niet uit of dat nu door middel van een billboard of een marketingcampagne gebeurt.” Cavis: “Wij huren indien

nodig ook gewoon mensen in die bijvoorbeeld rapporten voor ons kunnen schrijven zodat wij met de gegevens aan de slag kunnen.”

Het gaat dus uiteindelijk om het resultaat. Maar wat als het verwachtingspatroon klant te hoog is en het resultaat in zijn ogen tegenvalt? “Je kunt het paard wel naar de drinkbak leiden, maar niet dwingen om te drinken. Daar moet je goede afspraken over maken”, zegt Van de Ven. Bongers: “Ik zet zelf steevast de wederzijdse verwachtingen op papier. Dan weet je precies wat er van elkaar wordt verwacht en wat je aan elkaar kan vragen. Dat werkt heel prettig.” Pubben knikt: “Wij maken na elk gesprek een briefing met een duidelijke taakverdeling. Als adviseur ben je dan meer een coördinator die de lijnen bewaakt.” “Je moet in feite een stagiair van je klant worden. Je doet je best om goed mee te draaien in een bedrijf. En als de pr-functie verdwijnt, neem jij dan die taak over en stuur je bij waar nodig”, zegt Hurkens.

De professionals aan tafel hebben wat betreft verwachtingen van klanten wel te

maken met tegenstrijdigheden, zeker wanneer hen wordt gevraagd een plan te schrijven en er vervolgens wordt bezuinigd op hun diensten. “Ik heb een paar keer meegemaakt dat bedrijven, nadat ik voor hen een communicatieplan had geschreven, vanwege bezuinigen geen gebruik meer van mijn diensten konden maken”, zegt Bongers. “Het plan wilden ze dan alsnog zelf uitvoeren en daarvoor werden dan een paar uurtjes vrijgemaakt bij iemand die er helemaal niet in zat. En dan gaat het dus vaak mis.” “Het komt ook voor dat een compleet plan wordt gestript totdat er een klein onderdeel overblijft dat dan wel wordt uitgevoerd”, vertelt Cavis. “Vervolgens komt er een klacht dat dit onderdeel van het totaalplan geen effect heeft gehad. Uiteindelijk is de klant koning en mag die bepalen wat er gaat gebeuren, maar ik waarschuw wel voor mogelijke teleurstellingen wanneer dergelijke beslissingen worden genomen.” “Daar moet je dan inderdaad gewoon eerlijk in zijn”, knikt Weemen. “Door van tevoren de verwachtingen met elkaar af te stemmen en bij te stellen.”

Persoonlijke touch

De laatste stelling gaat over online profilering door middel van social media. Er

gebeurt zoveel op het wereldwijde web dat ondernemers niet goed meer weten hoe zij dit type middelen in moeten zetten. “Veel ondernemers denken dat social media hét nieuwe verkooploket is en hopen met een paar tweets geld te verdienen”, zegt Hurkens. “Maar het is een medium dat je echt moet onderhouden.” “En je moet je bedrijf er ook voor inrichten”, geeft Cavis aan. “Je ziet namelijk zowel bij de ondernemers als de medewerkers dat zakelijk en privé door elkaar lopen. Denk maar aan medewerkers die op een festival zitten en een hashtag gebruiken.” Bongers ziet daar het probleem niet van in. “Dan ben je juist authentiek en kan je je onderscheiden. Dit werkt met name bij zzp’ers heel goed, omdat je zaken doet met de mens achter het bedrijf. Die persoonlijke touch wordt steeds belangrijker. En wanneer een werknemer bijvoorbeeld klaagt over het feit dat het werk hem niet gelukkig maakt, hoef je daar echt niet bang voor te zijn.” Hurkens: “Ik ben zelf ook zzp’er en heb één Twitter-account voor zakelijke en privé-uitingen. Ik vind het geen probleem dat dat door elkaar loopt. Maar als je medewerkers in dienst hebt, is het natuurlijk wel raadzaam om bepaalde afspraken over fatsoensnormen te maken. Al zullen

ontevreden medewerkers zich in de kantine ook wel hoorbaar maken.” “Wij laten het aan onze medewerkers zelf of ze iets via onze facebookpagina willen delen”, vertelt Daniël Heynen. “Het gaat dan met name om projecten waar we mee bezig zijn. Wanneer een medewerker besluit iets te plaatsen, kan ik wel zien of iemand bijvoorbeeld trots is op zijn resultaat.” Cavis is benieuwd of dit volgens de aanwezigen ook voor corporate accounts zou moeten gelden. Bongers is daar heel stellig in: “Ook die moet je persoonlijk maken. Ik praat zelf niet graag tegen een logo, tenzij het om een zeer sterk merk gaat zoals Coca Cola.” “Het gaat erom dat social media, maar ook andere communicatiemiddelen geen kunstjes zijn die je in kan zetten. Het is ontzettend lastig om bij jouw doelgroep tussen de oren te komen, die elke dag al 3.000 berichten en merkprikkels te verwerken krijgt. De kern van alle communicatie is hoe je je boodschap kan laten opvallen. Als dat is gelukt, heb je je doel bereikt”, aldus Van de Ven. ■





Geef
Tint aan uw
communicatie

bureau **tint**
marketing- communicatieadvies

040 30 200 99 / info@bureautint.nl / www.bureautint.nl

Opvallen in de grijze massa?



marcand 

t f in p

reclame, marketing en vormgeving

adres burg. conraetzstraat 16 • 5913 bb venlo
tel 077 - 354 68 11 mobiel 06 - 44 20 26 71
email info@marcand.nl website www.marcand.nl

EEN LOCATIE MET KARAKTER IN HET HART VAN WEERT!



**MUNT
THEATER**

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

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

HET MUNT THEATER KAN OOK UW PODIUM ZIJN!

*'To hell with
circumstances;
I create
opportunities!'*

Bruce Lee

De !deedokter
+ onderscheidend vermogen op recept

BS MORGEN

INSPIRERENDE BIJeenKOMST BIJ 2.0 ARCHITECTEN

De leden van BS Morgen werden ontvangen in Manufactuur, het gezamenlijk onderkomen van HME en 2.0 Architecten. Binnen een sfeervolle ambiance verzorgden Eric Logtens van HME en Eric Schellevis van 2.0 Architecten, een presentatie onder het thema "Durf te veranderen!" Daarna werden de leden getraakteerd op een rondleiding waarna zij gezamenlijk, buiten op het terras in het zonnetje, afsloten onder het genot van een prima verzorgd walking dinner. Wederom een geslaagde en inspirerende bijeenkomst!

Harry van Dreumel (Kenneth Smit Training) over het bedrijfsbezoek

"Als rode draad van dit bedrijfsbezoek was de gastvrijheid die over de gehele namiddag bespeurbaar was. Dit komt ook terug in hun dagelijks werk en in hun inrichting. Ze kijken bij hun architectuur niet alleen naar hun opdrachtgever maar kijken tot ongelofelijke diepgang ook naar de eindgebruikers van het door hun getekende pand. Het feit dat ze daardoor van binnen naar buiten tekenen en dus niet bezig zijn met enorm uiterlijk vertoon en ook zelden te maken hebben met budgetoverschrijding is daarvan een logisch en congruent gevolg. Al met al een zeer zinvol bedrijfsbezoek, net zoals iedere bijeenkomst van BS Morgen zijn vrucht afwerpt; want wie goed zaait zal rijkelijk oogsten..."

BUSINESS MASTER BEDRIJFSVITALITEIT EYE-OPENER

Wetenschappelijk onderzoek toont aan dat gemiddeld 20% van de beroepsbevolking (1 op 5) te maken heeft met een matig tot slecht werkvermogen. "Hoe herkennen we signalen van overbelasting? En op welke wijze kunnen we dit bespreekbaar maken?" De leden van BS Morgen gingen tijdens de Business Master "Een leven lang gezond werken" met deze vragen aan de slag waaruit weer suggesties en leerpunten kwamen. Met dank aan de inleidende presentaties van Ron van Berlo en Jan Konijnenburg van VieCuriVitaal Werk en José Lenders advies, begeleiding&counseling.

Bas van Soest (Aeternus Corporate Finance) over BS Morgen

"BS Morgen heeft mij vanaf de start positief verrast ten opzichte van andere netwerken en bijeenkomsten. Door de redelijk hoge frequentie van bijeenkomsten krijg je al snel een "band tussen gelijkgestemden" en via het Business Matchen krijg je in een korte tijd (maar wel langer dan een pitch van 1 minuut) veel interessante (nieuwe) contacten. Vanwege ons projectmatige werk bezoeken wij veel netwerken. BS Morgen is daarbij voor mij een van de meer waardevolle netwerken. Via BS Morgen hebben wij in 2 jaar lidmaatschap een aantal zeer bruikbare leads gekregen en, denken wij ook, gegeven."

Ron van Berlo (VieCuriVitaal Werk) over BS Morgen

"BS Morgen is voor de ondernemer een prettige break op een tijdstip aan begin of eind van de dag. Dit zorgt ervoor dat het tijdsbeslag beperkt is. Daarnaast is het aanbod dusdanig praktisch gericht dat het veel kennis en informatie geeft over de bedrijfsvoering, maar ook over zelfmanagement. Er wordt kennis aangereikt die normaal via een cursus kan worden verkregen. Het speciale binnen BS Morgen is de gelegenheid die er aansluitend is om met regionale ondernemers te sparren en verdere praktische tips te delen, dit in een open, veilige sfeer. BS Morgen voegt kennis toe die in de dagelijkse gang van zaken blijft liggen. Het zijn de meer "zachte" kenmerken van directievoering en persoonlijke dingen, die ervoor zorgen dat je als mens kunt groeien, en de organisatie mee profiteert."



AGENDA BS MORGEN

- 13-11-2013 – Business Master "Kansen door innovatie en creativiteit"
- 26-11-2013 – Business Matching
- 12-12-2013 – Bedrijfsbezoek Office Depot

Bekijk de complete agenda op www.bsmorgen.nl



Het kringloopbedrijf als sociaal-maatschappelijke leerplek

Kringloopbedrijven en -winkels hebben een sociaal-maatschappelijke rol in de samenleving. Naast prijsbewuste producten en een bijdrage aan het milieu, bieden zij ook mensen met een bepaalde afstand tot de arbeidsmarkt (tijdelijke) leerwerkplekken aan. De gemeenten en UWV maken hier nog te weinig gebruik van en daarom is het goed om nog meer de samenwerking met de kringloopbedrijven te zoeken als leer-werkbedrijven. Om dit verder uit te rollen, en mensen binnen de kringloop in hun ontwikkeling te ondersteunen, werkt branchevereniging Kringloopbedrijven Nederland nauw samen met Helicon Bedrijfsopleidingen.

Bij branchevereniging Kringloopbedrijven Nederland (BKN) zijn 66 leden aangesloten die gezamenlijk 180 kringloopbedrijven en -winkels in Nederland runnen. “Onze leden zijn professionele kringlooporganisaties die een milieu- en sociale doelstelling hebben”, vertelt directeur Leonie Reinders in kringloopwinkel 't Pakhoès in Venlo. “Die milieudoelstellingen worden behaald door middel van duurzaam product- en materiaal hergebruik. Zo vermijden onze leden gezamenlijk op jaarbasis zo’n 100.000 ton afval. De sociale doelstellingen worden onder andere ingevuld doordat een kringloopbedrijf een stukje armoedebestrijding tegen kan gaan en ook een belangrijke sociale functie heeft. Bovendien zijn onze leden stichtingen zonder winstoogmerk, dus eventuele winst wordt geïnvesteerd in het bedrijf en de medewerkers, en bij een aantal leden zelfs ook in goede doelen.”

Toegevoegde waarde

Kringloopbedrijven bieden dus veel toegevoegde waarde, ook voor gemeenten. Reinders: “Kringloopbedrijven kunnen plaats bieden aan mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt, bijvoorbeeld oudere werknemers die geen baan meer kunnen krijgen, maar ook uitkeringsgerechtigden

Helicon Bedrijfsopleidingen in het kort

Onderwijs wordt steeds meer maatwerk: voortdurend worden door specialisten trainingen en opleidingen ontwikkeld voor mensen die vanuit een werkende positie in welke vorm dan ook verder willen doorgroeien of zich bij willen laten scholen. Helicon Bedrijfsopleidingen biedt werkenden de gelegenheid om maatgericht onderwijs te volgen. Door heel Nederland worden bedrijfsopleidingen, cursussen en in-company trainingen verzorgd. Helicon Bedrijfsopleidingen helpt bedrijven en hun medewerkers zich zo te ontwikkelen dat ze in hun loopbaan altijd over de juiste vakkennis en competenties beschikken en het vermogen hebben deze optimaal te benutten voor het bedrijf en de medewerker zelf.

en mensen met een SW-indicatie. Een aantal van onze leden is uit oogpunt van de doelstellingen een samenwerkingsverband met afvalverwerkers aangegaan, maar ook met gemeenten of zijn onderdeel van een gemeente. Deze leden nemen uitkeringsgerechtigden in dienst en/of bieden hen door middel van een stage of een kort leer-werktraject de mogelijkheid om in en door te stromen in het bedrijf. Het uiteindelijke doel is dat zij uitstromen naar de reguliere arbeidsmarkt. Bij onze leden zijn jaarlijks 8.000 werknemers actief, waarvan 1.200 in vaste dienst. Er is dus heel veel mogelijk.”

Vakopleiding

Om bestaande en potentiële samenwerkingsverbanden tussen de leden van BKN, gemeenten én de reguliere arbeidsmarkt te bevorderen, is Reinders op zoek gegaan naar een vakopleiding voor de kringloopbranche. Al zoekende naar een partij die bij de ontwikkeling hiervan kan helpen, kwam zij bij een kringloopbedrijf in Oss terecht waar het in social return gespecialiseerde bedrijf IBN en Helicon Bedrijfsopleidingen een BBL-traject zijn gestart. “Binnen dit kringloopbedrijf was Kees Megens gevraagd om als praktijk- en opleidingscoördinator een BBL-traject te starten”, vertelt Ivo van Opbergen, pro-



grammamanager bij Helicon Bedrijfsopleidingen en gespecialiseerd in de re-integratie van mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. “Samen met Kringloopbedrijf Oss hebben we een opleiding op mbo niveau 1 inclusief erkend diploma ontwikkeld, bestaande uit met name sociale en communicatieve vaardigheden. Daarvan bestaat 60% uit algemene vaardigheden zoals sociale hygiëne, assertiviteit en arbeidsomstandigheden. De rest bestaat uit vaktechnische thema's zoals verkoop en assortiment- en materialenkennis, maar ook chauffeurs- en magazijnwerkzaamheden. Juist omdat een kringloopbedrijf zo'n brede organisatie is met meerdere functies, kan je een breed traject aanbieden waar iedereen aan deel kan nemen. Bovendien moet je per bedrijf bekijken waar de behoeften liggen. Je kunt bijvoorbeeld voor iedereen een BBL-traject opzetten en meerdere modules aan bod laten komen, maar ook kleine groepen van meerdere bedrijven bij elkaar zetten voor een cursus verkoopmedewerker waar dan ook iemand van een kringloopbedrijf aan meedoet. Er zijn heel veel verschillende varian-

ten mogelijk die allemaal kunnen worden toegepast.” Net als voor andere bedrijfstakken en branches kan Van Opbergen met het desbetreffende kringloopbedrijf om tafel gaan zitten om een gerichte opleiding te ontwikkelen waarbij Helicon de innovatie, creativiteit en kennis van de ontwikkelingen in opleiding en de arbeidsmarkt voor haar rekening neemt. Opbergen: “Op dit moment worden er vooral opleidingen op niveau 1 aangeboden, maar de behoefte ligt ook bij hogere niveaus en korte trainingen.”

Maatwerk

Inmiddels hebben Helicon Bedrijfsopleidingen en BKN een intentieverklaring getekend. Buiten het BBL-traject op mbo-niveau 1 en losse modules, liggen er (nog) geen procedurele of financiële afspraken op branche-niveau vast, omdat Helicon maatwerk nastreeft en elk kringloopbedrijf een eigen organisatiestructuur en beleidskaders heeft, evenals een eigen financiële stroming. Van Opbergen: “Sommige bedrijven hebben bijvoorbeeld al een samenwerkingsverband met de gemeente (wel of niet via

het lokale SW-bedrijf) of hangen hier direct onder. Voor mij is het inventariseren en realiseren van die verbanden de eerste stap in het proces.” Het grote voordeel voor een kringloopbedrijf om de banden aan te halen, is dat zij dan dichtbij de doelgroep zit en de mogelijk beschikbare 're-integratie'-gelden. “'t Pakhoë in Venlo is daar een mooi voorbeeld van”, vertelt Reinders. “Dit kringloopbedrijf bestaat sinds anderhalf jaar. Het is een initiatief van de WAA-groep dat met de gemeente Venlo een contract voor kringloopdiensten heeft afgesloten. Zij hebben bovendien ook het trajectonderdeel 'Warenherkenning' gedaan en het resultaat mag zeker gezien worden.” “Dit is voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt een ideale plek om een vak te leren en vervolgens een treetje hoger te komen met werkzaamheden zoals producten prijzen en etaleren. Met enthousiaste mensen, een totaalpakket van intake en snuffelstages tot gerichte opleidingen en uiteindelijke uitstroom kan je hele mooie slagen maken. Nu is het zaak dat alle partijen elkaar gaan vinden”, zegt Van Opbergen. ■



Terugblik BoB-borrel 11 september 2013

BOB-borrel Noord-Limburg Business bij Beachclub Leukermeer

In december vindt de einde-
jaars BoB-borrel plaats van
Noord-Limburg Business.
Locatie volgt. Houd de web-
site www.noordlimburgbusiness.nl in de gaten voor
nadere informatie.



Aanmelden via
[danny@vanmunster-
media.nl](mailto:danny@vanmunster-media.nl) of
[www.noordlimburg-
business.nl](http://www.noordlimburg-
business.nl)

**Deze BOB-borrel wordt mede
mogelijk gemaakt door:**

Beachclub Leukermeer
Noord-Limburg
Business
Van Munster Media
Dagvoorzitter.nl
Arcus Zuid

Woensdag 11 september was Beachclub Leukermeer in Well het decor voor alweer de derde BOB-borrel van BOB Noord-Limburg Business. Ruim 60 ondernemers uit de regio meldden zich aan en reden naar het prachtige Leukermeer.

Jack Colbers en zijn team stonden bij aanvang van de borrel klaar met een drankje om de gasten hartelijk welkom te heten. Na de ontvangst werd de avond officieel geopend door dagvoorzitter Jan-Jaap In der Maur van Dagvoorzitter.nl. Na een kort interview met BOB-organisator Danny Toonen over de insteek van BOB Noord-Limburg Business en het belang van een goede netwerkvereniging, ging het woord naar Guy Habets van Arcus Zuid. Deze projectontwikkelaar vertelde meer over het ambitieuze plan Marinapark Leukermeer, waarbij vakantiepark Leukermeer wordt uitgebreid met diverse typen vakantiewoningen en beachappartementen.



Terugblik BOB-borrel: BOB-Casino Royale

Holland Casino Venlo was op 28 oktober het decor voor de BOB-Casino Royale. Tijdens deze bijeenkomst kregen de deelnemers de gelegenheid om in een andere wereld te netwerken in een informele setting met een knipoog naar stijl. Naast het gebruikelijke diner, ditmaal in de vorm van een walking dinner, en een drankje, organiseerde Holland Casino Venlo een minitoernooi. Een terugblik op deze bijzondere borrel treft u in editie 6 van Noord-Limburg Business.



Het daaropvolgende dinerbuffet vormde een goede voorbereiding voor het debat over 'Kansen in crisistijd'. Jan-Jaap In der Maur legde een panel van lokale spelers, bestaande uit Jan Loonen (gemeenten Venray), Coen van Hulst (EKB Nederland), Guy Habets (Arcus Zuid), Stanley der Meer (InZichtadvies), Freddie de Vries (Rühl Haegens Molenaar) en Sven Bosveld (Rabobank Land van Cuijk en Maasduinen) een aantal stellingen voor en betrok ook het publiek uitgebreid bij de discussie. De avond werd afgesloten met een borrel waarbij de ondernemers de kans kregen om oude banden aan te halen en nieuwe contacten te leggen. BOB-organisator Danny Toonen kijkt terug op een geslaagde avond en dankt alle aanwezigen voor dit succesvolle evenement!



Mag ik mij even voorstellen...

***Vanaf 15 oktober 2013 zal ik
werkzaam zijn bij Graphic & Mail!***

Mutoh ValueJet 2638



► **259 cm printbreedte!**

► **Inkttype Eco Ultra!**

**P.S.
Mijn kleine broertjes
blijven gewoon
doorwerken!**

*Ik ben o.a. geschikt voor een breed scala aan outdoor
en indoor printapplicaties:*

*posters, billboards, aankleding van gebouwen, sign
en banners, POS displays, voertuigbelletering,
kunstreproductie, posters, reclamezuilen,
interieurdecoratie, behangpapier, en nog veel meer!*



graphic&mail

Voor alles een passende oplossing!



PRINTRADAR.NL

Online printen was nog nooit zo makkelijk!

Upload en print uw documenten online op Printradar.nl



"Goedkoper dan zelf printen!"

Voor al uw brochures, flyers, nieuwsbrieven, noem het maar op
wij versturen het binnen 24 uur!



**GROOTFORMAAT
RADAR.NL**

Voor al uw grootformaat producten!

Eenvoudig te bestellen en snel geleverd!



Canvas, Banieren, Roll-up Banners, Reclameborden,
Stoepborden, Belettering en nog veel meer!



DIGIPRINT BV

info@digiprintbv.nl | www.digiprintbv.nl

DEJATECH GES GENOMINEERD VOOR DE LODEWIJK VAN DER GRINTEN PRIJS

Dejatech GES BV is trots genomineerd te zijn voor de prestigieuze Venlose Lodewijk van der Grinten Prijs. Volgens de jury heeft Dejatech de nominatie verdiend doordat ze bijzondere prestaties hebben verricht op het gebied van (duurzaam) ondernemerschap.

Dejatech is een professioneel ontwikkelbedrijf uit Belfeld, gespecialiseerd in de heating branche. Oprichter / adviseur van Dejatech is Venlonaar Jan Deckers. Jan Deckers stond aan de wieg van de energiezuinige HR ketel zoals wij deze nu kennen. Met meer dan 35 octrooien zit er in vrijwel elke CV ketel een 'stukje Dejatech inside'.

"In deze tijd volgen ontwikkelingen en innovaties zich razendsnel op. Ook in onze branche. Daarom ben ik verheugd dat Dejatech, in goede harmonie en wederzijdse overeenstemming, sinds 2012 onderdeel is van Ohron Industries. Ons ontwikkelteam kan sinds de overname zich meer met innoveren bezighouden. Daar ligt onze kracht!

We zijn bezig met een uniek procedé om, via extrusie, aluminium warmtewisselaars te produceren. Hierdoor kunnen we maatwerk leveren tegen 'confectieprijs'. Ook staan we aan de vooravond van een nieuw product: een WKK-installatie voor kleine appartementencomplexen en



Jan Deckers, 'Mister HR-ketel'

grote meergezinswoningen met een verwarmingsbehoefte van minimaal 80.000 kWh per jaar.

Ik zie de eervolle nominatie voor de Lodewijk van der Grinten Prijs dan ook als een extra stimulans om deze, en nieuwe innovaties die op de plank liggen, verder te ontwikkelen. Op deze manier kan Dejatech een structurele bijdrage leveren aan een duurzame toekomst!" aldus een enthousiaste Jan Deckers. ■ Fotografie: Sjaak Peters AV

DEJATECH GES BV

Blauwwater 1, 5951 DB Belfeld, +31 77 475 2270

info@dejatech.nl, www.dejatech.nl

DEJATECH®

Global Energy Solutions

DEJATECH GES BV



BUSINESS

VERRASSENDE VERGADERLOCATIE VANZELFSPREKEND VAN DER VALK

Van der Valk Hotel Venlo is dé ideale uitvalsbasis in Noord-Limburg. Door de gunstige ligging ten opzichte van de A67 en A73 is het hotel zeer makkelijk bereikbaar. Deze locatie beschikt over 10 multifunctionele vergaderzalen voorzien van alle gemakken. U kunt kosteloos parkeren en het gehele hotel is voorzien van gratis WiFi.

Tot ziens in Van der Valk Hotel Venlo.

Han van der Eijk
Directeur



Complete verzorging van uw: vergaderingen - meetings - presentaties - congressen - seminars - diners & lunches - zakenreizen - overnachtingen

Van der Valk Hotel Venlo
Nijmeegseweg 90 5916 PT Venlo
+31(0)77 354 41 41 Venlo@Valk.com

HOTELVENLO.NL



VAN DER VALK
HOTEL VENLO

Dividend uitkeren kost u mogelijk slechts 22% belasting!

Het Financiële Dagblad kopte onlangs "Dividend uitkeren kost 72%" Om u gerust te stellen: dat is een fabeltje. Hierna zullen wij u helder aangeven wat men in dat artikeltje probeerde duidelijk te maken.

Dividenduitkering

Bij een bruto-dividenduitkering van € 100.000,- van de persoonlijke holding naar de aandeelhouder (privé) wordt u geconfronteerd met een tweetal heffingen. Uw vennootschap dient direct 15% dividendbelasting in te houden. U ontvangt dus als aandeelhouder per saldo een uitkering van € 85.000,-. Vervolgens moet u in uw aangifte inkomstenbelasting nog aanvullend 10% belasting afdragen over de bruto-uitkering van € 100.000,-. Al met al betaalt u dus 25% belasting over de dividenduitkering.

Uitkeringstest

De situaties waarin uw BV tot uitkering van dividend mag overgaan zijn onlangs overigens aangescherpt. Aan de hand van een uitkeringstest moet het bestuur nu beoordelen of er überhaupt dividend uitgekeerd mag worden. Het bestuur moet daarbij kort gezegd nagaan of de BV ná de uitkering nog aan haar betalingsverplichtingen kan blijven voldoen. Is dat het geval dan kan de Algemene Vergadering van Aandeelhouders besluiten om het dividend daadwerkelijk uit te gaan keren.

Invloed commerciële pensioenvoorziening

Wanneer er een pensioenvoorziening in eigen beheer is toegezegd door de BV, dan moet die voorziening bij een voorge-

nomen dividenduitkering de bijzondere aandacht krijgen van het bestuur. Voor de uitkeringstest moet de pensioenvoorziening namelijk tegen commerciële grondslagen meegenomen worden. In de meeste jaarrekeningen wordt de pensioenvoorziening echter op fiscale grondslagen gewaardeerd. Gelet op de huidige rentestand en de overige fiscale beperkingen zal de pensioenvoorziening op commerciële grondslagen momenteel hoger uitvallen dan de fiscale waardering in de jaarrekening. Dit betekent dat er minder snel dividend uitgekeerd kan worden.

Risico: afzien van pensioen

Indien het bestuur zich bij de toepassing van de uitkeringstest baseert op de pensioenwaardering in de jaarrekening, zou dit kunnen betekenen dat er onterecht goedkeuring verleend wordt voor de dividenduitkering. Mocht de BV in dit geval ná de dividenduitkering onvoldoende buffer hebben om op de korte of lange termijn aan de pensioenverplichting te kunnen voldoen (m.a.w. er is sprake van een onderdekking van de pensioenvoorziening), dan loopt u het risico dat de Belastingdienst stelt dat u hebt afgezien van pensioen. Dat is fiscaal niet toegestaan. De pensioenvoorziening zou dan in het meest extreme geval belast vrijvallen tegen het progressieve IB-tarief van



Mr. F.G.P.A. (Fer) Verbeek FB
vennoot bij Rühl Haegens Molenaar

maximaal 52%. Bij wijze van sanctie bent u aanvullend ook nog 20% revisierente verschuldigd. M.a.w. bij afzien van pensioen wordt uw pensioenvoorziening tegen 72% belast.

Tot slot

Over een dividenduitkering bent u dus nooit 72% belasting verschuldigd. Dat kost u zoals gezegd maximaal 25% belastingheffing. En mogelijk bent u in 2014 nog voordeliger uit. Er zijn namelijk plannen om het belastingtarief te verlagen naar 22%. Dat is bij het schrijven van deze column nog niet zeker, maar bij het verschijnen van deze uitgave, zal die zekerheid er naar ik hoop wél zijn.

TIP!

In verband met de eventuele belastingverlaging naar 22% is ons advies een geplande dividenduitkering uit te stellen tot begin 2014. ■

www.rhmweb.nl, info@rhmweb.nl

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

Limburg Makers groot succes!

Per 1 september is de regeling Limburg Makers van start gegaan. Voor de periode 2013-2016 is ruim 10 miljoen vrijgemaakt voor innovatie binnen de Limburgse Maakindustrie. De aanvragen stromen binnen. Het budget wordt verdeeld over een periode van 3 jaar. Dus ook de volgende ronde zijn er weer nieuwe kansen.

Met deze regeling krijgt de hightech maakindustrie in Limburg een forse steun in de rug. Daarbij gaat het om bedrijven op het gebied van machinebouw, elektrische apparatuur, automotive, lucht- en ruimtevaart. De hightech maakindustrie telt ruim 1500 MKB-bedrijven in Limburg met ruim 28.000 arbeidsplaatsen.

De provincie Limburg, industriebank LIOF en innovatiecentrum Syntens brengen samen ruim tien miljoen euro in om de sector te versterken. Het budget is beschikbaar voor kennisvouchers en subsidies tot zeventigduizend euro. Ook voor ondersteuning en training kunnen bedrijven in de sector terecht.

Voor de volgende activiteiten is subsidie beschikbaar:

Activiteit	Aantal	Max. subsidie per project	Subsidiepercentage
Innovatieproject	60	€ 70.000	35%
Samenwerking bij innovatie	30	€ 140.000	35%
Kennisscheque	120	€ 6.500	100%
Innovatieassistentie door een kennisinstelling	30	€ 15.000	100%
Aanstellen van een innovatiemanager	24	€ 20.000	35%
Uitvoeren van een haalbaarheidsonderzoek	30	€ 15.000	35%
Performance advies	54	€ 5.000	35%

Tot de aanvragers horen Limburgse MKB ondernemingen die actief zijn in de maakindustrie. Voor (samenwerking bij) een innovatieproject en aanstellen van een innovatiemanager worden tenders uitgeschreven. De andere onderdelen kunnen doorlopend worden aangevraagd. Behoort u zelf tot de maakindustrie en wilt u met uw bedrijf innoveren? Neem dan contact op met TRIAS.

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



WIJ HOUDEN VAN EEN UITDAGING!

Met 17 jaar ervaring, 3 locaties in Nederland (Hardenberg, Gorinchem en Venray), gemiddeld 400 evenementen op jaarbasis en ruim 100.000 vierkante meter aan vloeroppervlakte heeft Evenementenhal al voor heel wat uitdagingen gestaan. Des te leuker dat onze inspanningen gewaardeerd worden. Zo is de locatie in Venray genomineerd voor 'Congreslocatie van het jaar'.

Evenementenhal Venray biedt u de mogelijkheid om uw collega's en zakenpartners dichtbij te treffen op een unieke locatie in Nederland. Met een directe ligging aan de A73 en op 5 minuten loopafstand van treinstation Venray is onze locatie uitstekend te bereiken. Binnen de muren van het Congrescentrum liggen parels van zalen. Dat dit niet onopgemerkt is gebleven, blijkt ook uit de eerder genoemde nominatie. Personeelsfeesten van 3.500 personen, een congres voor 700 personen of een netwerkborrel voor 40 personen, wij hebben altijd een zaal en arrangement dat aansluit bij uw wensen. Wij nodigen u hierbij uit voor een rondleiding om met eigen ogen te zien hoe onbegrensd de mogelijkheden zijn die wij u kunnen bieden. Wij laten ons uitdagen door uw wensen.

Internationale uitdaging

Onze internationale uitdaging ligt in Duitsland, Bad Salzflun. De welbekende full service formule slaat ook over de landsgrens aan. De eerste beurzen (NFZ Fachmesse en AgrarKontaktTage) zijn in november 2013 een feit. Wij laten u graag zien en voelen waarom wij zijn wie wij zijn! Ons doel is om u en uw gasten/relaties met een lach te zien vertrekken. Onderweg naar huis of naar de zaak, maar achteromkijkend met het gevoel; daar kom ik zeker nog eens terug! ■

www.evenementenhal.nl



Maak dat 'sociaal akkoord'

Je behandelt zeker veel ontslagzaken in deze tijd? Die vraag hoor ik vaak als ik vertel over mijn werk als arbeidsrechtjurist. Ontslagzaken komen zeker veel voor nu, maar het is een misverstand om te denken dat ik me alleen op dat soort zaken stort. Het arbeidsrecht is veelomvattend en varieert van discussies over functiewaardering, loonvorderingen tot geschillen over ziekte, concurrentiebedingen, overgang van onderneming, gelijke behandeling en uitleg van cao-bepalingen, om maar eens wat te noemen.

Ook behandel ik momenteel veel zaken die te maken hebben met het gebruik van sociale media. Veel werknemers twitteren en facebooken erop los. Maar niet iedere werknemer is zich bewust van de gevolgen, die zelfs kunnen leiden tot ontslag. Vraag voor veel ondernemers is: waar trek je de grens?

Zo was er een zaak over een werknemer die zich ziek had gemeld wegens rugklachten. De werkgever vertrouwde dit niet helemaal en ging eens kijken op de Hyves-site van de werknemer. Tot zijn verbazing trof hij op die site foto's aan van diezelfde werknemer, springend tijdens een metal-concert. Zijn rugklachten bleken dus niet zo ernstig en ontslag was het gevolg.



Pascal Besselink
is senior jurist arbeidsrecht
en pensioenrecht bij DAS

Ook discriminerende opmerkingen kunnen leiden tot ontslag. Dat illustreert het volgende geval. Op Facebook laat een werknemer zich negatief en discriminerend uit over een collega. De kantonrechter oordeelt dat de werknemer daarmee zeer laakbaar heeft gehandeld. Zijn uitlatingen op Facebook zijn volgens de rechter weliswaar onvoldoende om te worden aangemerkt als een dringende reden, maar leveren wel grond op voor ontbinding van de arbeidsovereenkomst. Deze werknemer verliest dus zijn baan. Sociale media kunnen de ondernemer

ook andere informatie verschaffen. Bijvoorbeeld een werkgever die van een werknemer/medewerkster afscheid wilde nemen, maar hiervoor eigenlijk onvoldoende dossier had. Een ontslagprocedure durfde hij niet aan. Toen deze werkgever op Hyves allerlei berichten las waarin zijn werknemer door vriendinnen werd gefeliciteerd met haar nieuwe baan, besloot de werkgever maar even af te wachten. Niet lang daarna volgde een ontslagbriefje van de werknemer. Het wachten was beloond.

Het kan natuurlijk ook voorkomen dat werknemers zich op sociale media negatief uitlaten over de onderneming. En daar zit een werkgever uiteraard niet op te wachten. Het is daarom verstandig om een goed opgesteld sociale-mediaprotocol te hebben. Dat ontbreekt er nog wel eens aan. Maak medewerkers duidelijk dat zij ambassadeurs zijn en zich hiervan altijd, ook wanneer zij privé handelen, bewust dienen te zijn. Zorg dat werknemers zich bewust worden van het feit dat een bepaalde update op Facebook of LinkedIn de werkgever imagoschade kan berokkenen. Leg afspraken vast in een goed opgesteld sociale-mediaprotocol. Laat ik dat een 'sociaal akkoord' noemen... ■

Pensioenen en verzekeringen

Markt in beweging

Er zijn de nodige trends te zien in de pensioen- en verzekeringsmarkt. Deze ontwikkelingen hebben invloed op alle deelnemende en belanghebbende partijen.

De Nederlandse Pensioenmarkt maakte de afgelopen periode een aantal ingrijpende veranderingen mee. Dit kwam onder andere door de steeds verder toenemende scheefgroei in de verhouding werkenden versus gepensioneerden (in tien jaar daalde de verhouding van het aantal werkenden per pensioengerechtigde van 2,7 naar 2,3), de opkomst van de premiepensioeninstelling (PPI), de daling van de dekkingsgraad van pensioenfondsen en de sterke afname

van het aantal pensioenadvieskantoren en een wetsvoorstel voor de Algemene Pensioen Instelling (API). De Algemene Pensioeninstelling (API), gebaseerd op de Europese pensioenrichtlijn Institutions for Occupational Retirement Provision (IORP) wordt in 3 fases doorgevoerd. Als eerste is de premiepensioeninstelling (PPI) geïntroduceerd. De PPI moet mede bijdragen aan de aantrekkelijkheid van Nederland als vestigingsplaats voor pensioeninstellingen. De PPI mag geen verzekeringstechnische risico's dragen en zal nadrukkelijk geen gegarandeerde uitkeringsovereenkomsten uitvoeren. Vervolgens moest het multi-ondernemingspensioenfonds (M-opf) kleine pensioenfondsen beter in staat stellen schaalvoordelen te realiseren. De derde fase zou de 'echte' API moeten gaan voor-

zien, die tevens in staat moet zijn om uitkeringsovereenkomsten uit te voeren. Er zijn 7 geregistreerde PPI constructies. Daarmee is er sprake van een sterke concurrentie in dit speelveld. Het verschil met een PPI is, dat een API zowel Defined Contribution (DC) als Defined Benefits (DB) kan uitvoeren en daarmee een groter marktpotentieel bedient. De komst van de API betekent dat bedrijven meer keuzevrijheid krijgen bij de keuze voor de pensioen-uitvoerder. Er komt meer concurrentie tussen verzekeraars en pensioenfondsen. Een verzekeraar mag een pensioenfonds oprichten en een pensioenfonds kan werkgevers eenvoudiger binnenhalen, die hun pensioenregeling bij een verzekeraar hebben ondergebracht.

Ondersteunen

Een andere invloedrijke factor is de overheid. Zij zal kaders stellen om de vrije markt te ondersteunen (door bijvoorbeeld toezicht en wetgeving op het gebied van eigendom, kartelvorming, etc.) maar laat de rest aan de vrije markt over. In het kader van de huidige marktontwikkelingen als gevolg van de financiële crisis ligt het in de lijn der verwachting dat de overheid in toenemende mate zal vragen om transparantie in de financiële sector. Het vergroten van de transparantie door middel van een provisieverbod was één van de speerpunten in de nieuwe Pensioenwet en zal de komende jaren extra aandacht krijgen van de toezichthouders DNB en AFM.

Daling aantal kantoren

Ondertussen neemt het aantal pensioenadvieskantoren sterk af. Hierdoor vindt er een sterke marktconcentratie plaats in het pensioenadvies. Ook het aantal pensioenuit-

INTRODUCTIE PPI IN NEDERLANDSE WETGEVING

Sinds 1 januari 2011 is de premiepensioeninstelling in de Wet op het financieel toezicht (Wft) en de Pensioenwet (Pw) opgenomen. De PPI mag uitsluitend in de opbouwfase van het pensioen als aanbieder optreden voor premieovereenkomsten. De PPI is toegespitst op de uitvoering van zogenoemde beschikbare premieregelingen (DC: Defined Contribution), waarbij wel de premiebijdrage vaststaat, maar niet de hoogte van het uiteindelijke pensioen.

De PPI is specifiek gericht op de uitvoering van pensioenregelingen waarbij geen sprake is van verzekering van risico's. Daarom mag de PPI geen lijfrentes verstrekken aan gepensioneerden, noch (rendements-) garanties bieden. Voor een levenslange uitkering op basis van het bij de PPI opgebouwde kapitaal zal de pensioengerechtigde zich vervolgens moeten wenden tot een verzekeraar. De PPI kwalificeert niet als verzekeraar en hoeft ook niet te voldoen aan de bij een verzekeraar horende solvabiliteitseisen. De PPI is dus een nieuwe pensioenuitvoerder (naast het pensioenfonds en de pensioenverzekeraar) met beperkte kosten en grensoverschrijdende mogelijkheden. (Bron: toezicht.dnb.nl)



voeringsorganisaties daalt in hoog tempo. Daarnaast is er een ontwikkeling zichtbaar waarbij een steeds groter deel van het Nederlandse bedrijfsleven in buitenlandse handen komt. Door eventuele ontwikkelingen op het gebied van wetgeving kan dit tot gevolg hebben dat Nederlanders pensioen in andere landen gaan opbouwen en/of dat er door de economische groei een verschuiving zal plaatsvinden naar de opkomende markten en buitenlandse pensioenfondsen actief worden op de Nederlandse markt. Deze trend is een verbreding van het werkgebied van pensioenfondsen en zorgt ervoor dat financiële instellingen steeds dichterbij elkaar toe groeien qua werkzaamheden.

Minder risico

Door de huidige ontwikkelingen in de markt is het niet onwaarschijnlijk dat pensioenfondsen steeds minder risico zullen nemen. De recente sterke koersdalingen en

de problemen die deze opleveren voor de dekkingsgraden, lijken te resulteren in een sterker risicomijdend gedrag door pensioenfondsen en een wens om meer inzicht te verkrijgen in de beleggingen van deelnemers. Een aanverwante trend is het verschuiven van het risico van het pensioenfonds naar de deelnemer, hierbij wordt niet meer de uiteindelijke benefit gegarandeerd door het pensioenfonds maar bepaalt de deelnemer zelf wat hij krijgt door middel van de eigen contributie.

Individualisering

De individualisering van de maatschappij zal naar verwachting ook doorzetten in de wijze waarop met het pensioen omgegaan wordt. Deelnemers wensen niet langer onderdeel te zijn van een collectief waarbinnen over hun inleg beschikt wordt, maar willen zelf bepalen hoe ze hun pensioen aanwenden. Individualisten organiseren zich alleen in collectieven indien dat voor-

deel voor het individu oplevert en niet vanuit een solidariteitsgedachte. De complexe materie, de nadruk op het leven vandaag de dag en individualisering zorgen ervoor dat het pensioenbewustzijn steeds verder daalt. Vooral onder jongeren weten onvoldoende pensioengerechtigden hoeveel zij opbouwen.

Technologisch

Het internet wordt steeds belangrijker voor de samenleving. Na het internetbankieren zullen ook de pensioenfondsen steeds vaker internet als middel gebruiken om hun deelnemers te bereiken. Enkele pensioenfondsen hebben al een “mijn...”-pagina waarop deelnemers de uniforme pensioenoverzichten kunnen inzien en de stand van eventuele acties kunnen volgen. Verwacht wordt dat in de toekomst de dienstverlening via internet sterk zal toenemen. Het aantal online financiële tools neemt nu al flink toe. ▲



Toenemende concurrentie

Binnen de verzekeringsmarkt heerst er een toenemende prijsconcurrentie op adviestarieven. Als gevolg van de inwerkingtreding van het provisieverbod wordt de markt transparanter. Voor advies worden er aan consumenten voor alle complexe producten losse tarieven gerekend. Deze tarieven staan direct al onder een neerwaartse druk. Onafhankelijke tussenpersonen concurreren op de tarieven met banken en verzekeraars, en de banken hebben inmiddels al scherpe tarieven voor hypotheekadviezen in de markt gezet. Ook wordt prijsconcurrentie aangewakkerd door een vergelijkingssite voor adviestarieven.

Data-gedreven besluitvorming

De consument gebruikt steeds meer informatie om tot een keuze te komen en er is steeds meer informatie beschikbaar over het keuze(bepalende) gedrag van consumenten. Zowel in de markt als in de eigen systemen van bedrijven. Het gebruik van deze data wordt ook steeds belangrijker. Door data goed te analyseren en te gebruiken kan op een onderscheidende manier meer maatwerk worden geboden en meer gestuurd worden op de meest waardevolle klanten. Bekende toepassingen zijn customer relations management (CRM) en data mining. Kernbegrippen hier zijn een nog snellere technologische vooruitgang, verder dalende kosten en een enorme toename van de hoeveelheid real-time data.

De hoeveelheid persoonsgegevens neemt enorm toe en daarmee is het ook belangrijk dat er zorgvuldig met deze gegevens wordt omgegaan. Die taak ligt in eerste instantie bij de gebruikers en verwerkers van persoonsgegevens, binnen de financiële dienstverlening zijn dit dus de banken en verzekeraars.

Het belang van internet

Het aantal vergelijkingssites en het gebruik ervan blijft toenemen. Een voorbeeld is www.adviestarifevergelijker.nl, een vergelijkingssite voor adviestarieven voor producten die onder het provisieverbod vallen. De omzet van Independer, de grootste vergelijkingssite voor verzekeringen is in 2012 gestegen met 42%. Ook traditionele intermediairverzekeraars zoals Nationale-Nederlanden, Delta Lloyd en Aegon bieden steeds meer mogelijkheden om online risico's in te schatten en verzekeringen te sluiten. Consumenten zoeken steeds vaker eerst zelf naar informatie op internet alvorens verder actie te ondernemen, onder andere door middel van social media. Social media maakt het mogelijk om snel en op grote schaal in contact te komen met gelijkgestemden. Sociale netwerken groeien uit tot een nieuw weravingskanaal. Dat heeft grote invloed op de aard van verzekeringsproducten, de marketing ervan en de prijs. Belangrijke trends zijn de voortschrijdende opkomst van sociale netwerken, afnemend vertrouwen in financiële instellingen en een toenemende macht van klanten.

Aandacht voor duurzaamheid

Consument en bedrijven hebben minder te besteden. De aandacht ligt op kostenbesparing. Energiekosten zijn de laatste jaren sterk gestegen, zowel de aardgasprijzen als de benzinekosten. Tegelijkertijd is duurzaamheid een belangrijk thema bij consumenten en bedrijven. Bij vrijwel alle grote bedrijven is er inmiddels naast een algemeen en sociaal jaarverslag nu ook een duurzaamheid jaarverslag beschikbaar om uit te leggen aan consumenten hoe invulling gegeven wordt aan duurzaamheid.

Smartphone en tablet

Halverwege 2012 was het gebruik van de smartphone gestegen tot 58% ten opzichte van 42% een jaar ervoor. Relatief gebruiken jongeren meer een smartphone en ouderen meer een tablet. Ongeveer 23% van de Nederlanders had medio 2012 een tablet, een verdubbeling ten opzichte van 2011. Meer dan de helft gebruikt de smartphone en/of tablet voor productinformatie. Alle grote banken hebben inmiddels een app, waarmee een bankrekening beheerd kan worden. Sinds eind 2011 is er ook een autoschade-app (Mobielschademelden.nl). Deze is ontwikkeld door het Verbond van Verzekeraars en is inmiddels ruim 50.000 keer gedownload. Per maand zijn er ongeveer 250 tot 300 schademeldingen en hierin is een stijgende lijn te zien.

Bedrijven die als tussenpersoon in de pensioen- en verzekeringsbranche actief zijn, doen er goed aan keuzes te maken en in te spelen op deze trends. Zo is klantenbinding essentieel vanwege de toenemende concurrentie. Dit kan door middel van bieden van services in abonnementsvorm en het ontwikkelen van een totaalpakket opdat klanten niet steeds opnieuw advieskosten bij verschillende tussenpersonen hoeven te betalen. Meer aandacht voor marketing en communicatie om henzelf te onderscheiden in de markt en de inzet van online dienstverlening en social media vergroot de eigen zichtbaarheid, biedt extra service en past geheel binnen de immers aanwezige rol van de technologie in de branche. ■

Bron: Baken Adviesgroep, Atos Consulting - Pensioenmarkt in 2020, Rabobank Cijfers & Trends - Brancheinformatie Assurantiepersonen, 16 september 2013.

DGA en echtscheiding

Binnen de pensioenpraktijk kan ik niet vaak genoeg hameren op de gevaren van pensioen in eigen beheer. Een van die gevaren is een scheiding. Trend of niet, de cijfers liegen er niet om en inmiddels wordt 1 op de 2 relaties beëindigd. Voor de DGA die zijn pensioen in eigen beheer opbouwt, kan dat nogal wat consequenties hebben. In – nog teveel – gevallen is er binnen de bv wel een toezegging, maar feitelijk wordt er geen echte reserve opgebouwd. En zelfs al is die reserve er wel, dan is deze meestal ontoereikend en op fiscale grondslagen berekend.

Bij scheiding heeft de ex-partner recht op de helft van de opgebouwde ouderdomspensioenrechten, die zijn opgebouwd tijdens de huwelijkse periode. Indien er tevens een nabestaandenpensioen is toegezegd op opbouwbasis, dan heeft die ex-partner daar het volledige recht op. Daarnaast heeft uw ex-partner recht op een bijzonder partner- of nabestaandenpensioen. U mag overigens samen een andere verdeling afspreken. Ook kunt u gezamenlijk besluiten om helemaal niet tot verdeling van het pensioen over te gaan. Wijkt u echter af van de standaardverdeling, dan moet dit wel zijn vastgelegd in de huwelijkse voorwaarden of in het echtscheidingsconvenant. Uitgaande van mijn praktijkervaring, is dit echter meestal niet het geval. En het meest vervelende moet dan nog komen; al die rechten tezamen moeten buiten de bv, bij een professionele verzekeraar worden ondergebracht. Dat betekent dat die rechten tegen een commercieel tarief worden berekend en gelijk afgestort dienen te worden. Het gevolg daarvan is dat er een hoger bedrag dient te worden afgedragen aan de verzekeraar, dan het bedrag dat binnen de bv is berekend en dat loopt vanwege het tarief al snel behoorlijk op. Het af te storten bedrag kan uiteindelijk zelfs uw totale pensioenvoorziening overstijgen!



Paul Verbeek

Vennoot PensioenVizier Schinveld
pverbeek@pensioenvizier.nl
06-22793851

Voorbeeld: Volgens de regels van de fiscus worden de pensioenaanspraken berekend op een rentepercentage van 4%. In de huidige economische situatie houden professionele verzekeraars een rentepercentage aan van zo'n 1,5%. Het gevolg hiervan is dat het af te storten bedrag voor deze ex-partner bij de verzekeraar al snel 3 x hoger ligt dan 'verwacht' volgens de berekening binnen de bv. Let wel dat deze afstortverplichting dusdanig beschermd is, dat u zelfs verplicht kunt worden om een lening af te sluiten om aan de afstorting te kunnen voldoen. Enkel wanneer u kunt aantonen dat faillissement het directe gevolg is van de genoemde verplichting hoeft u daar (vooralsnog) niet aan te voldoen. De plicht blijft echter wel rusten op de bv en zodra er wel weer een afstortmogelijkheid is, dan dient de bv daaraan te voldoen. Om een dergelijke vervelende situatie te voorkomen, is het dus belangrijk om de nare gevolgen van een eventuele scheiding in te perken door goede afspraken te maken. Dat is bij een huwelijk of scheiding weliswaar een extra aandachtspunt dat secuur moet worden afgerond, maar het bied je in de toekomst, zoals een pensioenregeling ook bedoeld is, wel een stuk financiële zekerheid. ■

Toplocaties in



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

Noord-Limburg

Hostellerie de Hamert

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

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



Dieren uitdagend dichtbij!

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

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

**Ook veel mogelijkheden
voor teambuilding**



Galerie de Hoeve

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

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



Kortenbos MBC

*Pure Luxe, rust, ruimte en gastvrijheid.
Kortenbos MBC biedt een bijzondere locatie
voor coaching, training of momenten van rust
en reflectie.*

Kortenbos 9 • 5864 CW Meerlo
T 0478 – 690 838 • F 0478 – 698112
E info@kortenbos.nl • I www.kortenbos.nl



Brasserie Maasduinen & Café Lief

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

Route A73 afslag 17

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

NOORD-LIMBURG

BUSINESS®

HAD U HIER WILLEN STAAN?

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

BUSINESS FLITSEN

DUIZENDEN LEASERIJDDERS WACHTEN OP FISCAAL VOORDELIJGE AUTO

Duizenden leaserijders wachten momenteel met smart op hun nieuwe auto. Zij krijgen dit jaar namelijk als één van de laatsten in Nederland nog de populaire Volvo V40 of Ford Focus geleverd. Deze 'gelukkigen' profiteren zo op de valreep van de huidige 14%-bijtellingscategorie. Vanaf het nieuwe jaar 'promoveren' bijna alle gewilde automodellen van het moment namelijk naar het 20%-tarief. En die wijzigingen in het fiscale beleid kunnen leaserijders duur komen te staan. De Volvo V40 is de meest bestelde auto van het moment, zo blijkt uit de kwartaalcijfers van LeasePlan Nederland. Deze kost een leaserijder vanaf 1 januari 2014 jaarlijks tussen de € 800,- tot € 1.000,- meer dan zakelijke rijders die deze auto dit jaar nog geleverd krijgen. Bij de andere Top 5 modellen is dit niet anders. Op dit moment zijn ook nog vele leaserijders in afwachting van de Mitsubishi Outlander en de Volvo V60. Deze auto's hebben nu nog 0% bijtelling, maar vallen per 1 januari onder de 7%-categorie.

LeasePlan ziet al langere tijd dat zakelijke rijders door de bijtelling minder trouw zijn aan hun merk. Dat zal in de laatste maanden van dit jaar niet anders zijn. Leaserijders die nu een auto mogen uitkiezen, doen er verstandig aan om zich nauwlettend te laten informeren over de alternatieven. Alleen als de auto voor 1 januari 2014 op kenteken staat, profiteert de leaserijder nog voor de hele leasetermijn van de huidige bijtellingscategorie op de populairste modellen. www.leaseplan.nl

**Kijk voor meer actueel nieuws op
www.noordlimburgbusiness.nl**

IJZERSTERKE EDITIE ONDERNEMERS VAKDAGEN

Evenementenhal Venray stond in oktober in het teken van de derde editie van de netwerkbeurs Ondernemers Vakdagen. Met 4.807 bezoekers beleefde het evenement een erg geslaagde editie, waarbij op de beursvloer duidelijk te merken viel dat de durf en de wil om te investeren er weer lijkt te zijn. Met dagelijks een inspirerend Side Event (Jaarsymposium MKB Noord Limburg, Meet&Match van BS Morgen en het congres Succes door Innovatie) was de beurs ook voor de bezoeker completer dan ooit. De vele geanimeerde gesprekken op de beursvloer toonden tevens aan dat er nog steeds meer dan voldoende draagvlak is voor een MKB-netwerkbeurs. Om de standhouders nog meer te activeren, had de organisatie een extra opdracht mee gegeven. De exposanten werden uitgedaagd in aanloop naar de beurs een zo innovatief mogelijke marketingcampagne neer te zetten, die uiteraard in de stand tot uiting zou moeten komen. Daarnaast werden er een aantal subcategorieën uitgeschreven. Het geheel werd beoordeeld door een vakjury met daarin Frans Bosch (Takkenwerk), Roel Sloesen (Dim Reclamebureau) en Judith Oostra (Lead2Meet). De winnaar van de hoofdprijs werd E-Relatiegeschenken uit Melderslo. Ook Flanderijn en Geboers uit Venray (categorie 'Uitdragen corporate boodschap'), Chocolaterie Vink uit Den Bosch (categorie 'Verbinding') en AS Creation uit Swalmen (categorie 'Verrassing') vielen in de prijzen. Ook volgend jaar staat Ondernemers Vakdagen op de agenda van Evenementenhal Venray. De datum zal binnenkort bekend worden gemaakt.



Personeelsdiensten op maat:

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

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

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

Dé regionale businessbeurs voor ondernemers, overheid en onderwijs

Op 18 en 19 september 2013 vormde het Ebben Inspyrium in Cuijk het inspirerende decor voor dé regionale businessbeurs: Bedrijvig Land van Cuijk & Noord-Limburg. Onder het motto 'samenwerking en (hernieuwde) kennismaking' stelden de deelnemers van de Bedrijvig-beurs zich ten doel kansen te creëren in de regio. Op twee fantastische dagen bezochten ruim 2.100 mensen de beurs. Ondernemers, overheid en onderwijs waren vertegenwoordigd.

Overheid

De beurs werd geopend door de vijf burgemeesters van het Land van Cuijk. Met een gezamenlijke toast werd vervolgens de aftrap voor twee succesvolle dagen gegeven. Ook tijdens de beurs presenteerden de gemeenten zich gezamenlijk op één stand.

Onderwijs

Door de inzet van studenten van ROC de Leijgraaf konden bezoeker probleemloos parkeren en werd men professioneel welkom geheten bij de ontvangstbalie. Ook de verschillende horecapunten en het horecaplein werden versterkt door ROC studenten en op de autostraat waren zij regelmatig ludiek uitgedost te vinden.

Ondernemers

Een diversiteit aan enthousiaste ondernemers was vertegenwoordigd. De verschillende autodealers presenteerden zich op de prachtige autostraat, volledig uitgerust met stoplichten, verkeersborden, laanbomen, grasstroken en een zebrapad. Voor Business

clubs waren er onbeperkte mogelijkheden voor het organiseren van bijeenkomsten op de beurs. Op het kennisplein en de dak-tuin werden in een sfeervolle ambiance boeiende lezingen gegeven en seminars gehouden. Een unieke manier om elkaar te ontmoeten, te netwerken en kennis te delen.

Locatie

Zowel standhouders als bezoekers waren enthousiast over de sfeer en beleving op de beurs. De oppervlakte en hoogte van de hallen bieden ongekende mogelijkheden om een spectaculaire presentatie neer te zetten. Bomen zorgden voor een bijzondere sfeer en werden gebruikt als natuurlijke afscheidingen van ruimtes. De bereikbaarheid en het parkeren waren geen probleem. Het is gebleken dat het Ebben Inspyrium een goede, bijzondere beurslocatie is.

Volgende editie

De eerste Bedrijvig Land van Cuijk & Noord-Limburg is geslaagd. Zeker met de ervaring die bij deze editie is opgedaan belooft de Bedrijvig 2015 een succes te worden. ■



Te huur

Boxmeer

Representatieve kantoorruimte

Te huur

Cuijk

In het oog springend kantoorgebouw



Heinz Moormannstraat 1

- Representatieve kantoorruimten met bedrijfshal
- Nabijheid van de A73 Venlo-Nijmegen
- Loopafstand van het NS station
- Voldoende parkeergelegenheid
- Deelverhuur mogelijk
- Mogelijkheid om gestoffeerde kantoor kamers te huren met meubilair
- Kantoorruimten voorzien van representatieve entree met balie, vloerbedekking, verwarming, elektrapunten, kabelgoten, databekabeling, verlaagd plafond, verlichting met sensoren, alarm, pantry's, gekoelde serverruimte, buitenzonwering en toiletruimten
- Bedrijfshal o.a. voorzien van elektrapunten, verwarming, verlichting en datapunten.

Huurprijs bedrijfshal

Vanaf € 46,- per m2 per jaar exclusief BTW en servicekosten

Huurprijs kantoorruimten:

Vanaf € 95,- per m² per jaar exclusief BTW en servicekosten

Huurprijs gestoffeerde kantoorruimten:

Vanaf € 308,- per maand exclusief BTW en servicekosten



Spinding 5 en 13

- Zeer hoogwaardige kantoren op zichtlocatie
- Luxueuze en hoge entree
- Strategisch gelegen aan de A73 Venlo-Nijmegen
- Op steenworp afstand van het NS station
- Voldoende parkeergelegenheid
- Deelverhuur mogelijk
- Mogelijkheid om gestoffeerde kantoor kamers te huren met meubilair



- Zeer hoog afwerkingsniveau en voorzien van alle moderne faciliteiten en installaties.
- Flexibele indeelbaarheid

Huurprijs kantoorruimten:

Vanaf € 105,- per m² per jaar exclusief BTW en servicekosten en parkeerplaatsen.

Huurprijs gestoffeerde kantoorruimten:

Vanaf € 400,- per maand exclusief BTW en servicekosten en parkeerplaatsen.

“Wij kunnen een zeer voordelige huur-aanbieding maken en maatwerk leveren”

MARC²
PETERS
BEDRIJFSMAKELAAR

0485 - 563170

info@marcpetersbedrijfsmakelaar.nl



024-3711100

www.verbeekbedrijfsmakelaars.nl

Integrale aanpak als oplossing

FOTOGRAFIE BEN GENNEP

Veel gemeenten hebben te kampen met leegstand in de detailhandel en op bedrijventerreinen. De gemeente Gennep heeft de aanpak van deze leegstand opgenomen als onderdeel van haar programma 'Gennep Vitale Vesting'. Zo is de gemeente integraal met de aanpak van leegstand bezig.

"Leegstand is ook in Gennep een item", vertelt Ingrid Voncken-Jansen, wethouder Ruimtelijke Ontwikkeling, Economische Zaken en Toerisme. "Qua aantallen mogen we niet klagen, maar we hebben in het centrum wel een kern van leegstand. Nu is het centrum op dit moment volop in ontwikkeling. In het gebied rondom het Jan Lindersplein worden twee nieuwbouwcomplexen met woon- en winkelruimte gebouwd en wordt een nieuw plein ingericht. Grote voordeel is dat er voor de komst van de nieuwbouwcomplexen een aantal van de verouderde en leegstaande panden zijn gesloopt." Deze herinrichting maakt onderdeel uit van het programma 'Gennep Vitale Vesting'. "Als gemeente vinden we het belangrijk dat het stadscentrum vitaal blijft. Daar zetten we op in door middel van projecten zoals de herinrichting van delen van het centrum, maar ook het ontwikkelen van een centrumvisie en het faciliteren van evenementen en ideeën zoals het verfraaien van lege etalages. Door ervoor te zorgen dat er hier veel te zien en te doen is, maak je het levendig en aantrekkelijk voor de inwoners van Gennep zelf, maar ook voor het winkelend publiek van buitenaf. Gennep heeft namelijk een regionale functie. Inwoners en toeristen uit de regio, maar ook Duitse kooptoeisten komen graag naar hier."

Wethouder Ingrid Voncken-Jansen



Keramiëk

Een ander plan dat op dit moment volop in ontwikkeling is, betreft de Keramiëk Experience. "Uit navraag is gebleken dat de belangrijkste gezamenlijke interesse van het maatschappelijk middenveld in Gennep keramiëk is. De sterk ontwikkelde keramische cultuur dankt Gennep aan haar ligging aan de Maas en de Niers. Uiteindelijk willen we vlakbij de Niersoever bij de uitvalsweg naar Nijmegen een Keramiëk Experience ontwikkelen met daarin verschillende maatschappelijke functies zoals een (zorg)

hotel, grand café, ruimte voor kunstenaars - zowel voor de professional als hobbyist - aangevuld met een aantal woningen. Keramiëk zit in het DNA van Gennep en vormt in deze plannen de rode draad. Het voordeel is bovendien dat deze locatie via de Niersstraat met de rest van het centrum is verbonden. De Niersstraat was vroeger dé winkelstraat, maar trekt nu wat minder doorloop. Dat kunnen we met de Keramiëk Experience ook meteen aanpakken. Op die manier maakt de aanpak van leegstand en de bestrijding van potentiële verpaupering deel uit van een groter geheel en kan je het integraal aanpakken."

Visitekaartje

Naast een centrum in ontwikkeling beschikt Gennep ook over acht bedrijventerreinen, waarvan één in particulier eigendom. Daarbij telt ook De Brem aan de A77 mee. Van dit duurzame terrein is het bestemmingsplan inmiddels helemaal rond en kunnen kavels worden uitgegeven. De overige zes gemeentelijke terreinen zijn in de periode 2009-2010 volledig gerevitaliseerd. Voncken: "Op deze terreinen is weinig leegstand. Het voordeel is dat alle terreinen samen drie zeer actieve bedrijventerreinverenigingen kennen die de nodige sociale controle uitoefenen. De ondernemers beseffen zelf ook dat hun terrein als visitekaartje naar de buitenwereld geldt. Deze betrokkenheid van de ondernemers op de bedrijventerreinen en in het centrum, vormt een belangrijk onderdeel bij het voorkomen van leegstand", aldus Voncken. ■

www.gennep.nl

Onroerend **goed**

NOORD-LIMBURG

BUSINESS[®]

Te huur Venlo - Blerick

Op uitstekende locatie gelegen logistieke bedrijfsruimte met kantoorruimte



Gr. Egtenrayseweg 60

Dit object is gelegen op bedrijventerrein Trade Port. Dit bedrijventerrein is bekend om haar functie als centrum voor groothandel en logistiek.

- Totale verhuurbare vloeroppervlak van het gebouw bedraagt ca. 8121 m²;
- bedrijfsruimte ca. 7371 m², verdeeld over drie loodsen:
 - hal 1: ca. 2000 m²;
 - hal 2: ca. 2383 m²;
 - hal 3: ca. 2988 m²;
- de huurprijs voor kantoren is €75/m² per jaar excl. BTW;

- Kantoorruimte ca. 220 m² ter plaatse van hal 1.
- De huurprijs voor hal 1 en 2 is €35,-/m² per jaar excl. BTW en voor hal 3 €25,-/m² per jaar excl. BTW;

Huurprijs: Is bespreekbaar



Spoorstraat 5 - Deken van Oppensingel 3,
5931 PR Tegelen - 5911 AA Venlo,
077-3262600 - info@vetebe.nl - www.vetebe.nl

NOORD-LIMBURG

BUSINESS[®]

**HEEFT U OOK BEDRIJFSRUIMTE
TE HUUR?**

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

dagvoorzitter.nl

Uw bijeenkomst • Onze professional • Succesvol maatwerk



"Kies je dagvoorzitter zorgvuldig. Kijk niet alleen naar wat je gesprekleider kan, maar ook naar wie hij of zij is."

Jan-Jaap In der Maur,
eigenaar / dagvoorzitter



Iedere dagvoorzitter heeft specifieke kwaliteiten: Hij is meer entertainer, of vooral van de inhoud. De één is primair presentator, de ander meer discussieleider of de neutrale, maar kritische interviewer. Soms past de losse pols, soms de strakke hand;

zachtaardige bescheidenheid of brutale directheid.

Dagvoorzitter.nl helpt u de juiste keuze te maken. We weten wat het vak inhoudt en met welke gespreksleider u het beste geholpen bent.

Ook bieden wij training & coaching: persoonlijk of in groepen. In-house en op maat. Voor beginners en gevorderden.

Dagvoorzitter is een vak - Dagvoorzitter.nl is de specialist

www.dagvoorzitter.nl • email info@dagvoorzitter.nl
telefoon 06 46 113 994 • twitter @DagvoorzitterNL

M O D A

BARDOLINO

Exclusieve mode voor mannen met stijl



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

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

Cradle to Cradle Certified timmert flink aan de weg

Om de toenemende vraag naar Cradle to Cradle certificering te kunnen bijhouden, heeft het Cradle to Cradle Products Innovation Institute recentelijk 8 ingenieursbureaus getraind om productkwaliteit te kunnen bepalen aan de hand van haar certificeringstandaard.



Roy Vercoulen



Deze grootschalige training van ingenieurs vond op 15, 16 en 17 oktober plaats in het Europese Cradle to Cradle trainingscentrum dat is gevestigd in het C2C ExpoLAB op het Floriadeterrein in Venlo. Toonaangevende internationale organisaties uit onder andere Zwitserland, Spanje, Engeland, Turkije, Brazilië, België en Nederland kwamen in Venlo bijeen om deze kennis op te doen.

Zakelijke voordelen in kaart gebracht

Een tweede ontwikkeling is de op handen zijnde presentatie van een wetenschappelijk onderzoek naar de feitelijke voordelen van Cradle to Cradle – niet alleen op sociaal en milieukundig vlak, maar juist ook economisch. Deze 'impact study' is een initiatief van het Cradle to Cradle Products Innovation Institute, mede mogelijk gemaakt door C2C ExpoLAB en Stichting DOEN.

Wat uniek is aan dit onderzoek ten opzichte van andere onderzoeken, is dat

het hier gaat om reeds geboekte resultaten van echte bedrijven en producten die al in de schappen liggen. De resultaten van dit onderzoek zullen naar verwachting in november bekend worden gemaakt, na te zijn geverifieerd door wetenschappers van TU Delft, Oxford en Yale. Voorlopige resultaten wijzen uit dat de toegevoegde financiële waarde van Cradle to Cradle certificering aanzienlijk is.

Venlo in de schijnwerpers in New York

Op 14 en 15 november vindt een groot Cradle to Cradle evenement plaats in New York, dat zal worden bezocht door zo'n vierhonderd bedrijven en tal van andere geïnteresseerden. Venlo krijgt speciale aandacht als regio die sterk inzet op Cradle to Cradle. Burgemeester Antoin Scholten en wethouder Stephan Satijn zullen samen met verschillende bedrijven uit de regio Venlo ook aanwezig zijn. Naast Michael Braungart en William McDonough (de grondleggers van het

Cradle to Cradle model) is ook burgemeester Michael Bloomberg van New York City aanwezig.

Roy Vercoulen, Vice President Europe van het Cradle to Cradle Products Innovation Institute concludeert: "Zowel bestuur als bedrijven in de regio Venlo hebben al vroeg ingezien wat Cradle to Cradle kan betekenen voor bedrijven en kennisinstellingen. Door hier snel op in te spelen heeft Venlo nu een wereldwijde koppositie op het gebied van Cradle to Cradle. Ook lokale organisaties die pas net beginnen met Cradle to Cradle hebben hier direct voordeel bij."

De vijf kwaliteitsaspecten van Cradle to Cradle certificering zijn: veilig en gezond materiaalgebruik, hergebruik van materialen, duurzame energie, verbetering van water kwaliteit en sociale aspecten. ■

www.c2cCertified.org

SEPA:

Wat houdt het in?

Vanaf 14 februari volgend jaar moeten alle betalingen – dus ook incasso's en machtigingen tot automatische overschrijvingen – voldoen aan de SEPA-normen. Deze Single European Payment Area (uniform betalingsmodel voor heel Europa) houdt nogal wat veranderingen in voor wat betreft de financiële afhandeling van zakelijke transacties.

Voor wie echt alles wil weten over SEPA, is de website www.betalvereniging.nl/europees-betalen een zeer uitgebreide bron van documentatie. Maar je bank en je accountant kunnen je er ook alles over vertellen. We geven hier in het kort de belangrijkste effecten van de invoering van deze verplichte maatregel.

Reden

De reden voor de invoering van SEPA is dat 'Europa' naar een meer uniform betaalmodel moet overstappen: nu is het nogal omslachtig om betalingen van het ene Europese land naar het andere te doen. Nu heeft de gemiddelde mkb-ondernemer over het algemeen weinig internationale betalingen, maar 'Brussel' wil nu eenmaal dat we in Europa allemaal hetzelfde model gaan hanteren, ook voor binnenlandse betalingen. Daarvoor moet je een zogeheten standaard Europees Incassocontract afsluiten met je bank. Die geeft je dan een incassant-ID waarmee je binnen het gehele SEPA-gebied herkenbaar bent (een soort DigID dus voor betalingen). Dat ID moet bij elke incasso-opdracht worden vermeld. Dit houdt dus in dat je software moet worden aangepast, of dat je bank je moet informeren als je gebruik maakt van internetbankieren. Overigens geldt dat ID voor alle banken waar je zaken mee doet.

Bestaande machtigingen

Het goede nieuws is dat je van je bestaande machtigingen van je debiteuren (de Nederlandse Incasso, de zogeheten Doorlopende Machtiging Algemeen) gebruik mag blijven maken voor de nieuwe standaard Europese incasso. Je hoeft dus geen nieuwe machtiging te vragen.

Huidige NL incasso	Standaard Europese incasso
-	Het woord SEPA
Bij doorlopende machtiging: - frequentie van de incasso - terugboektermijn - bedrag van de afschrijving (of omschrijving als bedrag variabel is)	Bij doorlopende machtiging: - melding doorlopende machtiging - terugboektermijn
Bij eenmalige machtiging: - melding eenmalige machtiging - betaler heeft geen recht van terugboeking - moment van de afschrijving - bedrag van de afschrijving	Bij eenmalige machtiging: - melding eenmalige machtiging - terugboektermijn
-	Incassant ID Te ontvangen van de bank waarmee het incassocontract wordt gesloten
-	Uniek kenmerk machtiging Zie boven.
Telefonisch machtigen is toegestaan als de debiteur een niet-zakelijke rekeninghouder is en als de crediteur voldoet aan alle speciale voorwaarden, zoals overeengekomen in het incassocontract	Telefonisch machtigen niet mogelijk
Tekst waarbij de debiteur de incassant autoriseert te incasseren van zijn bankrekening	Standaardtekst waarmee de debiteur de incassant én zijn eigen bank autoriseert om bedragen van zijn bankrekening af te schrijven
Naam incassant	Naam, adres, woonplaats en land incassant
Rekeningnummer debiteur	IBAN debiteur
-	BIC van de bank van de debiteur Tot 1 februari 2016 bij niet-Nederlandse IBAN's in te vullen
Naam en adres debiteur	Naam, adres en woonplaats debiteur Als incassant en debiteur niet in hetzelfde land zijn gevestigd, dan ook het land vermelden
Datum van ondertekening	Plaats en datum van ondertekening
Handtekening debiteur	Handtekening debiteur



Het slechte nieuws is dat je toch wel enkele wijzigingen moet aanbrengen in je administratie, gegevens die je bij elke incasso-opdracht moet meezen. Die gegevens zijn:

- Incassant-ID
- IBAN en BIC van je debiteur. Zie voor meer informatie hierover www.ibanbicservice.nl
- Uniek kenmerk van de machtiging; dit 'wachtwoord' in combinatie met je Incassant-ID zorgt ervoor dat elke incasso-opdracht gerelateerd kan worden aan een specifieke machtiging.
- datum van ondertekening van de machtiging (nu al verplicht, maar vaak nog niet opgenomen in de administratie). Voor bestaande machtigingen moet je als datum 1 november 2009 gebruiken, ook al geldt een andere datum. Dit is puur een administratieve melding om aan te geven dat het om een reeds bestaande machtiging gaat.

Verschillen

Om het wat overzichtelijker te maken, hebben we de verschillen tussen de huidige Nederlandse en de nieuwe Europese incasso-machtigingen naast elkaar gezet.

Stoplichtkaarten

Veel mensen hebben nog steeds enige koudwatervrees voor het afgeven van een machtiging tot doorlopende of eenmalige afschrijving. Daarom is het praktisch dat er zogeheten stoplichtkaarten zijn ontwikkeld waarmee die machtiging eenvoudig weer kan worden ingetrokken. Die bestonden al voor de Nederlandse incasso-opdrachten, en zijn er ook voor de nieuwe Europese standaard. Deze kaarten (voorbeelden hiervan zijn te downloaden via www.betalvereniging.nl) bevatten drie elementen:

- groen voor het afgeven van een machtiging;

- geel voor het laten terugboeken van een individuele transactie (bijna nooit gebruikt; bij de standaard Europese incasso mogen debiteuren hun bank altijd vragen om de transactie binnen 8 weken na debitering te laten terugboeken)
- rood voor het intrekken van de machtiging. ■

Wil je nog meer weten, dan kun je zoals gezegd contact opnemen met je bank of je accountant. Of kijken op de website waar bovenvermelde informatie ook vandaan is gekomen: www.betalvereniging.nl

Fleximo adviseert MKB-bedrijven op het gebied van autolease. Daarbij nemen we u de gehele mobiliteit uit handen. Bent u van plan een auto te leasen en wilt u weten welke leasevorm (of een combinatie van leasevormen) het beste bij u past? Wilt u de kosten van uw wagenpark reduceren en zoekt u een partij die hiervoor een creatieve oplossing bedenkt? Of hebt u hulp nodig bij het formuleren van een wagenparkpolicy? Fleximo regelt niet alleen de autolease voor u, maar we ondersteunen u bij alle facetten van mobiliteit.

Fleximo in het kort

- Eén vast aanspreekpunt voor al uw mobiliteitsvragen: uw leaseadviseur.
- Persoonlijk contact, van ondernemer tot ondernemer.
- Eerlijk en transparant lease-advies. Geen onaangename verrassingen achteraf.
- Merk-, dealer- en leasemaatschappij onafhankelijk.
- Scherpe tarifiering door creatieve leaseoplossingen.
- Binnen 24 uur offerte van minimaal twee leasemaatschappijen.
- Advies bij autokeuze en/of bedrijfswagenpolicy.

Onze leasevormen

Bij Fleximo onderscheiden we 4 leasevormen. Op basis van uw persoonlijke situatie, adviseren we u welke leasevorm of combinatie van leasevormen het beste bij u en uw bedrijf past.



Short lease



Project lease



Fixed lease



Financial lease

Uw leaseadviseur: Thijs Truijen



Fleximo B.V.
Molenveldstraat 153
6001 HH Weert

T. +31 (0)495 71 24 33
E. info@fleximo.nl
I. www.fleximo.nl

Kasteeltuinen Arcen

Een sublieme locatie voor uw activiteit!

Kasteeltuinen Arcen is een 32 hectare tuinen-park gelegen in het dorpje Arcen. In het najaar 2012 werd de exploitatie en het onderhoud van Kasteeltuinen Arcen ondergebracht bij Stichting het Limburgs Landschap.

Met steun van velen, waaronder topbedrijven uit de agro- en sierteeltsector, de recreatiesector, de Provincie Limburg en de inzet van de eigen medewerkers is het gelukt om in 2013 een bijzonder bloemen- en plantenpark voor te schotelen aan het publiek. Dit leidde tot grote tevredenheid van de gasten die het park bezochten en beoordeelden met een gemiddeld rapportcijfer van een dikke 8!

Interesse voor het park blijkt niet alleen te bestaan bij dagrecreanten. Ook aanvragen voor zakelijke bijeenkomsten komen weer binnen. Afgelopen jaar heeft Kasteeltuinen Arcen gediend als decor voor productpresentaties, seminars, vergaderingen, workshops, inspiratiesessies, jubilarisvieringen en netwerkborrels. Een reden voor Kasteeltuinen Arcen om komend jaar ook weer actief te willen zijn op deze markt.

Inspirerende omgeving

Het eeuwenoude kasteel, de sfeervolle ruimtes in het Koetshuys, de mediterrane sfeer in de Casa Verde en de vele tuinen bieden een inspirerende omgeving voor een zakelijke bijeenkomst. Kasteeltuinen Arcen kan door de diverse locaties en ruimtes zeer uiteenlopende programma's aanbieden. Een kleinschalige workshop, een plenair samenzijn tot 300 personen of een uniek personeelsfeest met 600 collega's zijn slechts voorbeelden van de mogelijkheden.

Gerenommeerde partners

Kasteeltuinen Arcen werkt al jaren samen met gerenommeerde partners voor wat betreft catering en licht & geluid. Huiscataraar Party-Catering Rob Kaneman draagt zorg voor de culinaire invulling en verzorgt op creatieve wijze diners, buffetten en hapjes tot in de puntjes. Dirx Electronics Baarlo verzorgt alle benodigde audiovisuele middelen. Ook entertainment in de vorm

van muziek en/of een act kunnen geregeld worden. Voor team-buildingsactiviteiten of partnerprogramma's worden diverse mogelijkheden geboden. Denk aan een demonstratie of workshop door onze valkenier, een competitie boogschieten of leer samenwerken tijdens een jongleer-workshop.

Meerdaagse mogelijkheden

Op zoek naar een locatie voor een meerdaags congres? Op loopafstand van Kasteeltuinen Arcen bevinden zich diverse uitstekende overnachtingsmogelijkheden zoals hotels, groepsaccommodaties, B&B's en bungalowparken. Tevens beschikt Kasteeltuinen Arcen over het Toernooiveld. Een groot evenemententerrein wat uitermate geschikt is voor zowel "outdoor" als "indoor" activiteiten, zoals productpresentaties, sportdagen en grootschalige evenementen tot 10.000 personen. ■

Op zoek naar een inspirerende omgeving voor uw zakelijke bijeenkomst? Voor meer informatie of een offerte op maat kunt u contact opnemen met Kasteeltuinen Arcen via 077-4736010 of reserveringen@kasteeltuinen.nl.





Openingstijden Theehuis winterseizoen

November, december: zondag geopend, 11.00 tot 17.00

Januari en februari: gesloten

Maart: zondag geopend van 11.00 tot 17.00

April: zaterdag en zondag geopend van 11.00 tot 17.00

Mei t/m september: maandag van 13.00 tot 18.00

dinsdag t/m zondag van 10.00 tot 18.00

Buiten deze tijden alleen op reservering voor groepen v.a. 6 personen voor high tea, lunch, workshops of andere bijeenkomsten. Wij informeren u graag over de mogelijkheden. Zie verder voor actuele openingstijden en bijzondere activiteiten onze website.

Horsterweg 20 - Broekhuizen
Tel: +31 (0) 77 463 2407

Email: info@deroodevennen.nl
Web: www.deroodevennen.nl

MAASHOF

Dé locatie voor zakelijk Limburg

- Vergaderingen
- Hotel
- Trainingen
- Lunches en diners
- Bedrijfsuitstapjes
- Borrels en recepties

WWW.MAASHOF.COM/ZAKELIJK

Maashoflaan 1, 5927 PV Venlo-Boekend
T: 077 396 93 09 | info@maashof.com



eten drinken vergaderen logeren feesten aan de Maas

Veerhuys Tante Jet aan de Maas
Veerweg 7
5863AR Blitterswijk
0478-532942

info@tantejet.nl
www.tantejet.nl

tante Jet
aan de Maas

gratis advertentie

Mariam is 10. Ze heeft hiv.

Geef haar een toekomst.

Zorg voor behandeling.

SMS <mariam> naar 4333. € 2 per bericht.

Eénmalig

€ 2/bericht

Plus kosten voor het gebruik van uw mobiele telefoon. Nog geen 18? Vraag toestemming aan je ouders. Meer info: stopaidsnow.nl

Foto: Erwin van den Berg

**STOP
AIDS
NOW!**

GEEF IEDER KIND EEN LACH



NOORD-LIMBURG BEDRIJFSWAGENTESTDAG



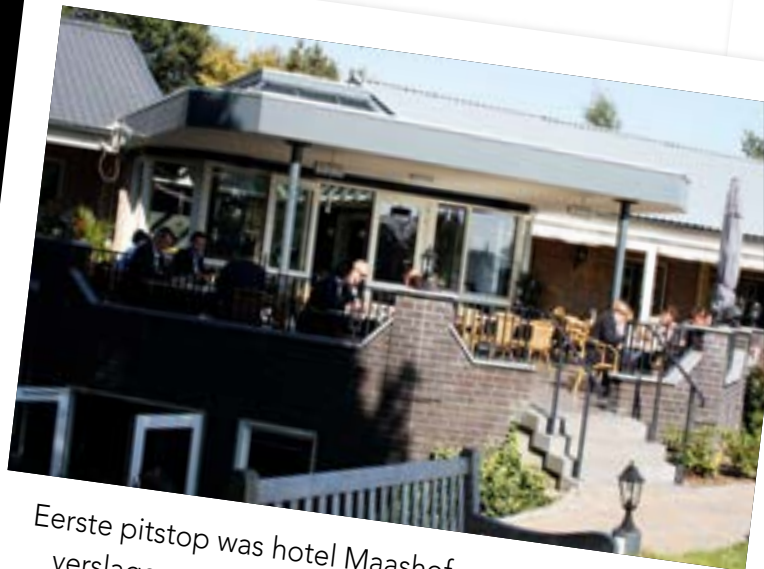
Nieuwe modellen maken indruk



Kasteeltuinen Arcen was de startlocatie van deze dag.
Hier werden alle deelnemers welkom geheten
voor de lunch.



Het voltallige team stond klaar om de testauto's aan
een kritische rit te onderwerpen.



Eerste pitstop was hotel Maashof, waar de eerste test-
verslagen werden ingevuld en deelnemers werden
voorzien van een hapje en een drankje.

Op 1 oktober vond de jaarlijkse bedrijfswagentestdag van Noord-Limburg Business plaats. Na een smakelijke lunch bij startlocatie Kasteeltuinen Arcen werden tijdens de stops bij hotel restaurant Maashof, Theetuin de Roode Vennen en restaurant Tante Jet de bevindingen vastgelegd in de testverslagen. De dag werd uiterst geslaagd afgesloten met een dinerbuffet bij Kasteeltuinen Arcen.



De tweede stoplocatie was Theetuin de Roode Vennen, gelegen aan de rand van natuurgebied het Schuitwater bij Broekhuizen. Bij aankomst stonden de thee en het overheerlijke gebak al klaar.



Hotel Maashof beschikt naast een restaurant en vergaderruimten ook over een wintertuin met een aantal visvijvers.



De dealers en testrijders lieten zich de taart goed smaken op het terras van de theetuin.



Het uitzicht bij stoplocatie Veerhuys Tante Jet in Blitterswijk was de moeite waard om even te stoppen.



Op het terras kregen de deelnemers een heerlijk hapje van stoofvlees met aubergine aangeboden.

De deelnemers:
 René Bruurs, Bruurs Buro Business
 Henk Poels, Facility Support
 Thijs Truijen, Fleximo
 Wilco van der Steen, Keulen Automateriaal Blerick
 David van de Runstraat, Rederij Cascade
 Wim Lenaerts, Siebers Duitsland
 Wil Ueberbach, Van Ophoven
 Houthandel & Timmerbedrijf
 André Verheijen, Verheijen Batterijen
 Berry Vink, Vink Ongediertpreventie
 Michael van Munster, Sport & Health Nutrition BV



Eenmaal terug bij Kasteeltuinen Arcen werden de laatste testverslagen ingevuld.

De dealers:
 Albert Rodenburg en Romeo Arnold,
 Arena BedrijfswagenCenter
 Ed Beurskens, Autobedrijf Lennaerts
 Ruud Stijnen, Auto L. van den Hombergh
 Hans Smeulders en Harrie Coerwinkel, Wensink
 Peter Hommes, Autobedrijf J.Jansen
 Laurent Metten, Peugeot Maaspoort



Ook werden er de nodige bevindingen uitgewisseld.



De dag werd afgesloten met een heerlijk Italiaans buffet.

Wilt u ook een keer testrijden of
 uw auto laten deelnemen?
 Neem dan contact op met
 Aysun Mahubessy-Saruhan
 024-6421917



VOLKSWAGEN TRANSPORTER

DEALER: ARENA BEDRIJFSWAGENCENTER

AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: ROMEO ARNOLD

René Bruurs: "Het rijgedrag van deze Transporter is uitstekend en ook het comfort scoort zeer goed. De afwerking is net als de prijs-kwaliteitverhouding zeker netjes. Een ander pluspunt is de uitvoering die in vele varianten mogelijk is."

Berry Vink: "De afwerking is strak en qua veiligheid scoort deze bedrijfswagen ook uitstekend. Met het rijgedrag is de score echt formidabel. Met de aanschaf van de Transporter heb je zeker waar voor je geld."

Wil Ueberbach: "Deze bedrijfswagen is degelijk, zit lekker en de motor heeft een mooi geluid. In deze Transporter voel ik me gewoon thuis. Iedereen zou eens in deze bedrijfswagen moeten rijden."

Michael van Munster: "Deze wagen heeft zeker een goede indruk op mij gemaakt. De Transporter is zeer prettig om in te rijden, heeft 5 versnellingen en stuurt heel direct. Volkswagen is een representatief merk, dus de prijs-kwaliteitverhouding is zeer goed."

SPECIFICATIES

Merk:	Volkswagen
Model:	Transporter 2.0 TDI
Type:	GBW wb 3000 MM
Transmissie:	Handgeschakeld, 5 versnellingen
Cilinderinhoud:	1968 cc
Vermogen:	102 pk
Koppel:	250 nm
Verbruik:	1 op 13,3
Acceleratie:	(0 tot 100) in 15,3 seconden
Topsnelheid:	157 km/h
Uitrusting:	Airconditioning, elektrische ramen/spiegels, CPV, bijrijdersbank, betonplex vloer, Lat om lat op zijwanden, trekhaak en Side-bar
Laadruimte:	4,3 m ³
Verkoopprijs:	€ 26.284,- excl. btw
Leaseprijs :	€ 479,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 18.300,-
Informatie:	www.arenabedrijfswagencenter.nl



VOLKSWAGEN CADDY

DEALER: ARENA BEDRIJFSWAGENCENTER
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: ALBERT RODENBURG

René Bruurs: "Dit is een prima bedrijfswagen met uitstekend rijgedrag en een goede afwerking. Helaas is de laadruimte niet groot genoeg voor mijn bedrijfsvoering. Dan zou een Transporter beter passen!"

Thijs Truijen: "Dit is een hele fijne auto die ook nog eens goed is afgewerkt. Het verbruik is met bijna 1 op 20 erg positief. De aanschaf van een Volkswagen ligt altijd wat aan de hoge kant maar dan weet je ook wat je krijgt, namelijk een fijne en betrouwbare auto die zuinig in verbruik is."

Wilco van der Steen: "Deze Volkswagen scoort op alle denkbare punten uitstekend. De prijs-kwaliteitverhouding is goed. Aangezien ik er zakelijk zelf al mee rijd, kan ik zeker aanraden om zelf eens een testrit in een Caddy te maken."

Henk Poels: "Dit is wat mij betreft een prima auto voor servicediensten. De afwerking is goed en bovendien rijdt de Caddy als een personenwagen. Dat maakt dit model ook prima geschikt voor een gecombineerd gebruik van zakelijk als privé."

SPECIFICATIES

Merk:	Volkswagen
Model:	Caddy 1.6 TDI
Type:	GBW wb 2681MM
Transmissie:	Handgeschakeld, 5 versnellingen
Cilinderinhoud:	1598 cc
Vermogen:	75 pk
Koppel:	225 nm
Verbruik:	1 op 17,5
Acceleratie:	(0 tot 100) in 16,7 seconden
Topsnelheid:	150 km/h
Uitrusting:	Airconditioning, Best stoel i.h.v., elektrische ramen en spiegels, CPV, mistlampen voor met bochten verlichting, metallic lak
Laadruimte:	3,2 m ³
Verkoopprijs:	€ 14.736,- excl. btw
Leaseprijs:	€ 366,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 12.785,-
Informatie:	www.arenabedrijfswagencenter.nl



VOLKSWAGEN CRAFTER

DEALER: ARENA BEDRIJFSWAGENCENTER

AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: ROMEO ARNOLD

Wilco van der Steen: "Dit is een hele prettige wagen die wat mij betreft op alle denkbare punten zoals veiligheid en rijgedrag uitstekend heeft gescoord. De prijs-kwaliteitsverhouding is zeer goed."

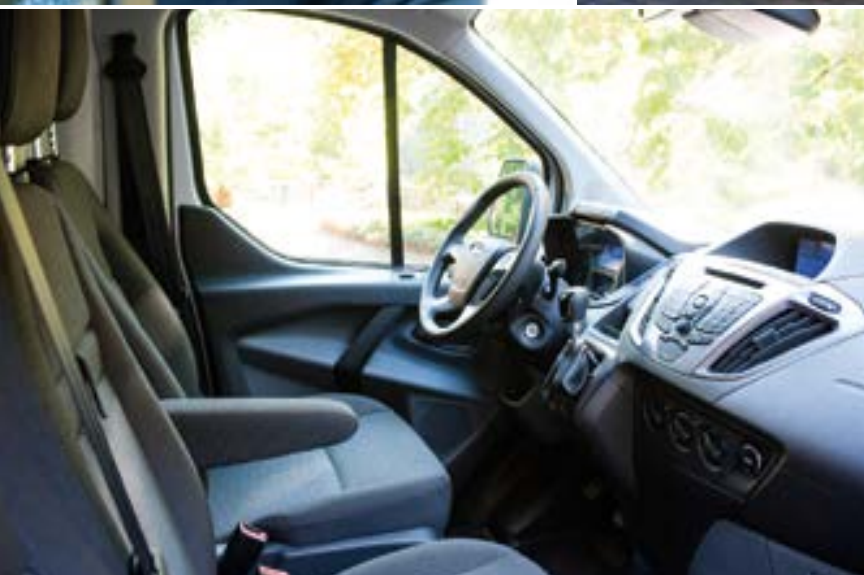
André Verheijen: "Dit is een strak afgewerkte bedrijfswagen. Dankzij de hydraulische stoelen heb je een fijne zit en is de bestuursplek heel overzichtelijk. De motor met een vermogen van 164 pk is prettig, maar maakt deze wel ietwat gevoelig voor onverharde wegen wanneer je geen lading bij hebt. Al met al is het een zeer degelijke bedrijfsauto."

Wim Lenaerts: "Deze Volkswagen heeft een goede zit. De motor is zeer geruisloos en de bediening is zeer overzichtelijk. Als je zelf de kans krijgt om een testrit te maken, krijg je vanzelf een positieve indruk van deze Crafter. De auto is de aanschafwaarde zeker waard."

David van de Runstraat: "Qua representativiteit heb je in een Volkswagen altijd een streepje voor. Deze wagen moet je zeker aanschaffen als laadvermogen en trekkracht je belangrijkste eisen zijn. Daarnaast is ook het rijgedrag zeer goed en bieden de stoelen veel comfort."

SPECIFICATIES

Merk:	Volkswagen
Model:	Crafter
Type:	GBW WB 3665 mm L2 H2
Transmissie:	Handgeschakeld, 6 versnellingen
Cilinderinhoud:	1968 cc
Vermogen:	120 pk
Koppel:	400 nm
Verbruik:	1 op 11,9
Topsnelheid:	156 km/h
Uitrusting:	Hydraulisch geveerde bestuursstoel, El. ramen/spiegels, bijrijdersbank, CPV, airconditioning, achteras overbrenging 3,923:1, cruise control, mistlampen voor
Laadruimte:	10,5 m ³
Verkoopprijs:	€ 34.142,- excl. btw
Leaseprijs:	€ 515,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 19.995,-
Informatie:	www.arenabedrijfswagencenter.nl



FORD TRANSIT CUSTOM

DEALER: AUTO L. VAN DEN HOMBERGH
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: RUUD STIJNEN

René Bruurs: "Deze wagen is snel, sportief en bovendien ook nog eens leuk ingericht. Het rijgedrag is super, aangezien de wagen snel reageert. De prijs-kwaliteitverhouding is zeer verrassend."

Berry Vink: "De nieuwe Ford Transit Custom is verrassend en vernieuwend. Het sturen en schakelen verloopt strak en comfortabel makkelijk. De laadruimte is meer dan voldoende. Je krijgt voor de aanschafprijs echt waar voor je geld."

Thijs Truijen: "Deze wagen heeft op mij een goede indruk achtergelaten. De Ford is mooi afgewerkt, biedt veel ruimte en is heel overzichtelijk. De prijs is wat hoger ten opzichte van het vorige model, maar daar krijg je wel kwaliteit en een gunstige kilometerkostprijs voor terug."

Henk Poels: "Dit is een zeer representatieve auto met een goede afwerking, volop comfort en een zeer ruim laadvermogen. Deze mooie bus rijdt bovendien als een personenwagen. De prijs-kwaliteitverhouding is ook nog eens uitstekend."

SPECIFICATIES

Merk:	Ford
Model:	Transit Custom
Type:	Trend 2.2 290 L2H1
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	2200 cc
Vermogen:	100 pk
Koppel:	310 nm
Verbruik:	1 op 15,2
Topsnelheid:	150 km/h
Uitrusting:	Trekhaak met trailer sway control, Driver Assistance Pack III, Europa navigatiesysteem met bluetooth carkit, Cruise Control, airconditioning,
Laadruimte:	6,83 m ³
Verkoopprijs:	€ 23.050,- excl. btw
Leaseprijs:	€ 379,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 18.100,-
Informatie:	www.ford-lvandenhombergh.nl

TWEE BESTE DEALS



PEUGEOT 308

Nieuw in de showroom!

Nu vanaf

€ 18.900,-

- Peugeot I-Cockpit
- Verlaagd gewicht
- Interessante première uitvoering
- Fabuleuze afwerking

14% bijtelling



Ford Focus

1.6 TDCi Econetic Lease 5-deurs

Nu vanaf

€ 23.755,-

- Inclusief Technology Pack
- Alléén dit jaar nog 14% bijtelling

14% bijtelling



PEUGEOT

Maaspoort Peugeot

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



Autobedrijf L vd Hombergh

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



PEUGEOT EXPERT

DEALER: PEUGEOT MAASPOORT
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: LAURENT METTEN

André Verheijen: "De Expert is met aanwezigheid van navigatie, cruise control en airconditioning uitstekend uitgerust. Het vermogen van 125 pk rijdt goed en zorgt ervoor dat de wagen prettig reageert op het gaspedaal. Jammer dat ik al net een nieuwe bedrijfswagen heb aangeschaft."

Wil Ueberbach: "Het interieur is erg mooi, met name het dashboard. De wagen rijdt soepel en heeft voldoende trekkracht, ook in de hoge versnellingen. De prijs-kwaliteitsverhouding is goed."

Wim Lenaerts: "Deze wagen heeft een grote laadruimte en een uitstekende vering. Het is een Franse wagen, dus het zit- en rijcomfort zijn in orde."

David van de Runstraat: "Dit is met prima rijgedrag, comfort en afwerking en de 25% kortingsregeling de absolute winnaar van de testdag. Ook de uitrusting is zeer compleet. Alle facetten meegewogen, kan ik deze zeker aanbevelen."

SPECIFICATIES

Merk:	Peugeot
Model:	Expert Gesloten Bestel
Type:	229 L2H1 Navteq 125HDI
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	2000 cc
Vermogen:	125 pk
Koppel:	320 nm
Verbruik:	1 op 14,9
Topsnelheid:	170 km/h
Uitrusting:	Navigatiesysteem Europa, bluetooth carkit, mistlampen voor, regensensor, cruise control, Airconditioning, carrosseriedelen in kleur gespoten, elektrische ramen
Laadruimte:	6 m ³
Verkoopprijs:	€ 20.710,-
Leaseprijs:	€ 399,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 16.450,-
Informatie:	www.dealer.peugeot.nl/maaspoort-venlo

KWALITEIT WAS NOG NOOIT ZO BETAALBAAR

RIJ RENAULT TRAFIC AL VANAF €15.590,-!

NÚ BIJ AUTOBEDRIJF J. JANSSEN

LAAG LEASE-TARIEF PER MAAND
LAGE KOSTEN PER KILOMETER

TRAFIC
VANAF €15.590,-
EXCL. KOSTEN RIJKLAAR MAKEN Å € 636,-
EN INCLUSIEF € 2.000,- ZORGELOOS RIJDEN VOORDEEL

GROTE EN PRAKTISCHE LAADRUIMTE
AANTREKKELIJKE OPTIEPAKKETTEN
COMFORTABELE CABINE



NUENEN
VENLO
HELMOND

KRUISAKKER 14
L.J. COSTERSTRAAT 3
VARENSCHUT 9

040-2990808
077-3553800
0492-504000



Aanbiedingen geldig van 02-09-2013 t/m 05-01-2014. Trafic vanaf prijs van € 240 per maand is gebaseerd op de Trafic L1H1 T27 45 90 Gélérique. Kijk voor informatie over aanbiedingen op andere modellen en de exacte voorwaarden op renault.nl. Vraag uw Renault Bedrijfswagen dealer naar de voorwaarden. Verplichtingen zijn exclusief BTW, BPM en kosten (rijder maken). Het voordeel wordt berekend d.m.v. een vast percentage van de netto catalogusprijs en het voordeel van financiering lease (60 maanden bij 4,9% t.o.v. de standaard Renault Business Finance rente van 7,9%). Geldig voor klantenorders ingevuld in het bestelstelsel van Renault Nederland in de actieperiode van 02-09-2013 t/m 05-01-2014. De uiterste kenteken registratiedatum van de klantorders ingevuld tijdens de actieperiode is 31-05-2014. Maximale te financieren bedrag is € 20.000,- excl. BTW. Maximale looptijd maximaal 36 maanden bij 1,9%, 60 maanden bij 4,9%, 72 maanden bij 6,9% (platteland is niet mogelijk) of 72 maanden bij 7,9% (platteland is niet mogelijk). Financieringsaanbod geldt alleen op orders voor de Trafic (ook voor Trafic Passenger). Financial Lease 1,9%, 4,9% of 6,9% en het voordeel is niet van toepassing op leaseont, (inter)nationale rentals, fleetparshpakes en dealerorders en indien een leaseovername wordt afgehandeld van deze actie. Vraag uw Renault dealer naar de exacte voorwaarden. Op elke nieuwe Renault Trafic geldt een fabrieksgarantie van 2 jr. zonder kilometerbeperking en 12 jr. gebouwen Garantie. Gebruikte modellen kunnen afwijken van standaarduitvoering. Drukfouten, prijs- en specificatieafwijkingen voorbehouden. Renault adviseert **elf**.

Voor meer informatie e-mail de voorwaarden bij gratis 0800-0303 of kijk op renault.nl. Bedragen zijn afgerond op hele euro's. Renteafwijkingen en drukfouten voorbehouden. **Min./max. verbruik: 6,8 - 8,0 l/100 km. Resp. 14,7 - 12,5 km/l CO₂ 178 - 210 g/km.**

Gratis advertentie

HET VOORDEEL VAN BLIND ZIJN?

**'Ik ben niet bang in
het donker!'**

- Anne, 13 jr, blind

Natuurlijk heeft blindheid vooral nadelen. Help blinden en slechtienden zo zelfstandig mogelijk te leven. Sms 'ogen' naar 4333 en geef éénmalig € 2,50 of doneer via steunBartimeus.nl

GEEF
voor blinden
en slechtienden

Eénmalig

2,50 € / sms





RENAULT TRAFIC

DEALER: AUTOBEDRIJF J.JANSEN

AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: PETER HOMMES

Thijs Truijen: "Het rijgedrag van deze wagen is uitstekend. Qua uiterlijk zal dit type met een nieuw model in 2014 al helemaal opvallen op de weg. De goede en scherpe prijs maakt dat de prijs-kwaliteitverhouding in orde is."

Wilco van der Steen: "Mijn eerste indruk van deze wagen is goed. Qua rijgedrag, comfort en afwerking zit het wel goed bij deze bedrijfsauto."

David van de Runstraat: "Deze wagen schakelt soepel en heeft een rustige motor. Voor twee personen is deze wagen prima om in rond te rijden. Als hier standaard een cruise

control en parkeersensor in zouden zitten, was het al helemaal een ideale auto geweest. Ik ben erg benieuwd hoe deze wagen zich verder gaat ontwikkelen."

Michael van Munster: "Dit is een goede, degelijke bus die fijn rijdt en prima schakelt. Voor een 4 cilinder is de motor best stil. Er is veel laadruimte aanwezig. De wagen oogt naar mijn mening wat spartaans, maar dat maakt deze wel een echt werkpaard en bovendien hufteerproof, maar tegelijkertijd ook zeker representatief. Als je daar naar op zoek bent, heb je met deze wagen een fijn, degelijk vervoersmiddel."

SPECIFICATIES

Merk:	Renault
Model:	Trafic
Type:	L1H1 Dci 115PK
Transmissie:	Handgeschakeld, 6 versnellingen
Cilinderinhoud:	2000 cc
Vermogen:	115 pk
Koppel:	300 nm
Verbruik:	1 op 14,5
Topsnelheid:	160 km/h
Uitrusting:	Navigatie, elektrische ramen en spiegels, trekhaak
Laadruimte:	5 m³
Verkoopprijs:	€ 20.940,-
Leaseprijs:	€ 549,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 17.590,- excl. btw, BPM
Informatie:	www.autobedrijf-janssen.nl



CITROËN BERLINGO

DEALER: AUTOBEDRIJF LENNAERTS
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: ED BEURSKENS

Wil Ueberbach: "Deze wagen ziet er fris uit, rijdt uitstekend en is vlot en gemakkelijk in de bediening. De prijs-kwaliteitverhouding is goed."

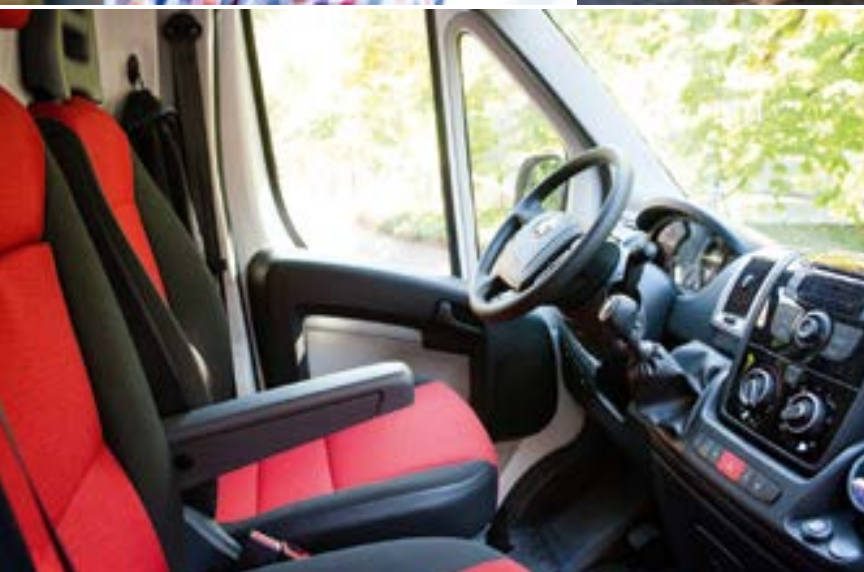
Wim Lenaerts: "Dit is een pittige auto met een zeer goede wegligging. De Berlingo is zeer handig in gebruik en biedt tegelijkertijd veel ruimte voor het vervoer van materialen."

David van de Runstraat: "Het rijgedrag en het comfort dat deze wagen biedt, is zeer goed. De afwerking en de representativiteit kunnen er ook zeker mee door. De prijs-kwaliteitverhouding is interessant, zeker wanneer de behoefte aan veel laadruimte niet heel groot is."

Michael van Munster: "Dit is een fijne, goed afgewerkte bedrijfsauto met zeer fijne stoelen. Deze wagen is ook als personenwagen te rijden en is daarmee tevens zeer geschikt voor privégebruik, mits je genoeg hebt aan twee zitplaatsen."

SPECIFICATIES

Merk:	Citroën
Model:	Berlingo
Type:	e-HDI Airdream 90 FAP Economy
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1560 cc
Vermogen:	90 pk
Koppel:	215 nm
Verbruik:	1 op 16
Acceleratie:	(0 tot 100) in 6 seconden
Topsnelheid:	175 km/h
Uitrusting:	Airco, centr. vergr. el. ramen en spiegels
Laadruimte:	3,3 m ³
Verkoopprijs:	€ 13.250,-
Leaseprijs:	€ 340,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 11.250,-
Informatie:	www.lennaerts.nl



FIAT DUCATO

DEALER: AUTOBEDRIJF LENNAERTS
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: ED BEURSKENS

Henk Poels: "De Fiat Ducato is een fijne bus met meer dan genoeg laadruimte en optimaal comfort. Heb je veel ruimte nodig en wil je comfortabel rijden, dan is dit een uitstekende keuze. Enige minpunt is dat ik zelf geen bus met zoveel laadruimte nodig heb."

René Bruurs: "Deze auto heeft een uitstekende wegligging en biedt bovendien ook veel comfort. De afwerking en de uitvoering zijn goed geslaagd. De prijs-kwaliteitsverhouding is zeer goed."

Berry Vink: "Ik had een bepaald beeld van de Fiat Ducato, maar na de testrit moet ik deze zeker positief bijstellen. Deze wagen is verrassend en biedt veel luxe. In een degelijke auto zoals deze kan je veilig rondrijden."

André Verheijen: "Ik heb zelf een Fiat Ducato sinds augustus 2012 en heb daar inmiddels probleemloos 40.000 kilometer mee gereden. Ik ben dan ook zeer tevreden over deze wagen. De prijs, het comfort en het verbruik zijn gunstig."

SPECIFICATIES

Merk:	Fiat
Model:	Ducato
Type:	35H L3H2
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	2300 cc
Vermogen:	130 pk
Koppel:	350 nm
Verbruik:	1 op 14,5
Acceleratie:	(0 tot 100) in 8 seconden
Topsnelheid:	180 km/h
Uitrusting:	SX pakket (airco, Blue & Me, cruise control centr. Vergr., el ramen en spiegels)
Laadruimte:	10 m ³
Verkoopprijs:	€ 24.050,-
Leaseprijs:	€ 420,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 16.450,-
Informatie:	www.lennaerts.nl

De nieuwe Sprinter brengt je verder dan ooit.



Al voor €19.500,- of €99,- per week.

De nieuwe Sprinter is er. Beter dan ooit, zuiniger dan ooit. Hierdoor bespaart u aanzienlijk op uw brandstofkosten. Tot wel 20%! En dat is belangrijk want het brandstofverbruik heeft net zoveel invloed op de kosten per kilometer als de aanschafprijs en restwaarde. Stel, uw brandstofkosten bedragen gedurende 4 jaar € 20.000,-. Met de nieuwe Sprinter bespaart u dan maar liefst zo'n € 4.000,-. Ervaar nu zelf hoe ongelooflijk zuinig de nieuwe Sprinter is. Ga naar www.fuelduel.nl



Mercedes-Benz
Vans. Born to run.

Het verbruik van de nieuwe Mercedes-Benz Sprinter varieert van 6,3 l/ 100km tot en met 11,8 l/ 100 km, afhankelijk van de uitvoering en specificatie. De CO2 emissie van de nieuwe Mercedes-Benz Sprinter varieert van 165 g/km tot en met 302 g/km, afhankelijk van de uitvoering en specificatie.

Wensink
A A N G E N A A M

Wensink Nijmegen, Hogelandseweg 98-100, 6545 AB Nijmegen



MERCEDES CITAN

DEALER: WENSINK

AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: HARRIE COERWINKEL

Berry Vink: "De afwerking en uitstraling zijn strak en netjes. De auto ligt ook goed op de weg. De prijs-kwaliteitverhouding is uitstekend. De langere variant van dit type is voor mijn bedrijfsvoering perfect."

André Verheijen: "De instap van deze Mercedes is prettig en ook de zithoogte is gunstig voor mijn lengte. De wagen voelt degelijk aan, al is de uitvoering met 90 pk voor mijn bedrijfsvoering wat aan de lichte kant."

Wil Ueberbach: "Het interieur is wat beperkt qua luxe, maar daar is het dan ook een bedrijfswagen voor. Het rijgedrag is goed en soepel. Deze auto is overigens zeker niet te duur."

Wil Lenaerts: "Dit is een geweldige wagen om in te rijden. Maak een testrit en je raakt vanzelf overtuigd van het feit dat de auto de prijs dubbel en dwars waard is."

SPECIFICATIES

Merk:	Mercedes Benz
Model:	Citan
Type:	109 cdi
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1461 cc
Vermogen:	66 pk
Koppel:	200 nm
Verbruik:	1 op 21,7
Laadruimte:	3,1 m³
Verkoopprijs:	€ 14.750,-
Leaseprijs :	€ 495,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 11.990,-
Informatie:	www.wensink.nl



MERCEDES SPRINTER

DEALER: WENSINK

AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: HANS SMEULDERS

Thijs Truijen: "Dit is een hele mooie auto waarbij de ontwerper optimaal oog heeft gehad voor comfort en veiligheid. Hoewel de aanschafwaarde ietwat aan de hoge kant is, valt de kilometerkostprijs wel laag uit. Dat komt omdat de wagen slechts om de 60.000 kilometer een onderhoudsbeurt behoeft. Maar dan moet je er dus wel veel gebruik van maken."

Wilco van der Steen: "Deze wagen scoort op alle punten in één woord geweldig. Maak een proefrit en je raakt zelf ook overtuigd."

Henk Poels: "Dit is een schitterende wagen met veel laadvermogen en prachtig rijcomfort. Bovendien kan je hier ook prima mee voor de dag komen. Zoek je comfort, leg je veel kilometers af en wil je voldoende laadvermogen, dan is dit een echte aanrader. Wel jammer dat deze Sprinter voor mijn eigen bedrijfsvoering te groot is."

Michael van Munster: "De Sprinter biedt veel luxe en comfort en is ook nog eens representatief. De bediening is heel makkelijk, mede dankzij de fijne automaat. Helaas heb ik voor mijn bedrijfsvoering geen kleine vrachtwagen zoals deze nodig."

SPECIFICATIES

Merk:	Mercedes Benz
Model:	Sprinter
Type:	313 cdi L2H2
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	2143 cc
Vermogen:	95 pk
Koppel:	305 nm
Verbruik:	1 op 13,9 (Euro VI)
Laadruimte:	10,5 m ³
Verkoopprijs:	€ 31.627,- excl. btw
Leaseprijs:	€ 830,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw).
Vanaf prijs:	€ 19.500,-
Informatie:	www.wensink.nl

DE NIEUWE FIAT 500L TREKKING LIFE EXPLORER



Fiat with



De nieuwe FIAT 500L TREKKING o.a. voorzien van:

- 4x4 Looks
- Grotere bodemvrijheid
- Kunststof spatbordverbreeders
- Traction control system
- 17" Lichtmetalen velgen
- All weather banden
- Mistlampen
- Mat chroom interieur accenten
- 6 Airbags

De nieuwe Fiat 500L
Trekking is leverbaar v.a.

€ 22.495,-

Prijs is incl. BTW en BPM en excl. kosten rijklaar maken. Kijk voor de verkoopvoorwaarden fiat.nl

Gem. brandstofverbruik: 4,2 - 5,1 l/100 km (1 op 19,6 - 23,8). CO₂: 109 - 122 g/km.

Fiat. De laagste gemiddelde CO₂-uitstoot van Europa.*

De afgebeelde auto kan afwijken van de daadwerkelijke uitvoering. Vraag naar de voorwaarden. De verbruikscijfers zijn gebaseerd op de officiële Europese testmethode. Het daadwerkelijk verbruik hangt mede af van de omstandigheden en uw rijgedrag. Wij adviseren Het Nieuwe Rijden, zie ook www.hetnieuwrijden.nl voor handige tips om zuiniger te rijden. *Bron: Jato Dynamics. Gebaseerd op de volumegerelateerde gemiddelde CO₂-uitstoot (g/km) van de best verkochte Europese automerken in 2012.



Lennaerts

www.lennaerts.nl

Roermond: Broekhin Noord 74. Tel. 0475 - 350 400

Venlo: Rudolf Dieselweg 22. Tel. 077 - 387 07 82

Nijskens-Lennaerts B.V., Weert: Edisonlaan 3. Tel. 0495 - 53 65 75

Beesel: Hoogstraat 23. Tel. 077 - 474 29 00 (alleen service)



SUCCES ALS RESULTAAT

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

Rühl Haegens Molenaar, Succes als resultaat.

Rühl
Haegens
Molenaar

ACCOUNTANTS & ADVISEURS