

NOORD-LIMBURG

www.noordlimburgbusiness.nl | Jaargang 15 | nummer 2 | mei 2023

BUSINESS

ONDERNEMERSPLATFORM VOOR DE REGIO NOORD-LIMBURG

Kasteelpark
Ter Horst



HILTHO 2023
WELKOM BIJ DE GROOTSTE CONSUMENTEN
PAVILJOENENBEURS VAN NEDERLAND

MIDDEN-LIMBURG SPECIAL



van
munster
media
factory

Wij luisteren.
Wij adviseren.
Wij designen.
Wij adverteren.
Wij programmeren.
Wij schrijven.

> Wij
zijn
factory.

> Fabriek met maatwerk

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

> Ontdek
alle mogelijkheden

www.vanmunstermedia.nl | info@vanmunstermedia.nl



van
munster
media
factory



FOCUS OP NOORD- ÉN MIDDEN-LIMBURG

Bij afwezigheid van een Midden-Limburg Business magazine publiceert Noord-Limburg Business al jaren over Noord- én Midden-Limburg. Omdat de regio Midden-Limburg zoveel potentie heeft, besloten we het in deze editie wat uitgebreider aan te pakken met een special over deze regio.

Uit het interview met voorzitter Gé Moonen van Keyport bleek dat er in Midden-Limburg veel kleine mkb-bedrijven actief zijn die graag aan de slag willen met onontkoombare thema's zoals circulair ondernemen, digitalisering en de uitdagingen op de arbeidsmarkt. Uiteraard komt ook het bedrijfsleven zelf aan bod, inclusief de zakelijke mogelijkheden tijdens het gerenommeerde festival Bospop!

Ondertussen zijn we op de redactie druk bezig met de voorbereidingen van maar liefst twee netwerkevenementen. Op donderdag 15 juni is het weer tijd voor onze zakenautotestdag. Tijdens dit event kunnen ondernemers en leidinggevendenden uit de regio gedurende één middag de nieuwste modellen auto's testen, prachtige locaties bezoeken en netwerken met collega-ondernemers uit de regio. Wil je erbij zijn? Meld je aan via onze website.

Het tweede event op 29 juni is de allereerste editie van de Noord-Limburg Business Golf Challenge 2023, die we in samenwerking met Golfbaan de Golfhorst in America organiseren. Extra bijzonder is dat deelnemers tussen het spelen van de 18 holes door een mini-workshop van De Havikshoeve kunnen volgen! Ben je eigenaar, zzp'er, accountmanager of anders zakelijk geëngageerd en een liefhebber van golf? Kijk voor meer informatie en aanmelden op onze website.

Veel leesplezier!

Met vriendelijke groet,

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



- 6** Coverstory HILTHO 2023: Welkom bij de grootste consumenten paviljoenenbeurs van Nederland
- 11** Column Voor de Zaak: Grensoverschrijdend gedrag: waar ligt de grens?
- 12** Interview Bert Mennings, Limburgs Museum: "Samen het verhaal van Limburg vertellen"
- 14** Ebus & Hutjens Insurance: "Een klantenband voor het leven"
- 17** BS Morgen: ACADEMY voor ondernemers van Morgen
- 18** Supply Chain Valley: Door betere samenwerking hier, kansen grijpen in Europa
- 22** Impactondernemen heeft de toekomst
- 24** Energa: Vriend in de installatietechniek
- 26** LimburgLeert wil hét platform voor ontwikkeling van werknemers zijn
- 29** TEK moet impact energiekosten beperken
- 30** De Stijl Van: Kim van Kessel, Kim & Co
- 32** My35': Het belang van sporten: motivatie en gedrag
- 33** Nieuwe Wet excessief lenen: Impact op fiscale voordelen lenen van eigen bv



Zakenmagazine voor de regio Noord-Limburg

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

JAARGANG 15

Mei, editie 1

REDACTIE-ADRES

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

UITGEVER

Michael van Munster

HOOFDREDACTIE

Sofie Fest

REDACTIEBIJDRAGEN

Hans Hajée, Hans Eberson

VORMGEVING / OPMAAK

Jan-Willem Bouwman, Lisanne Cobussen, Joost Franken

FOTOGRAFIE COVER

Ania Liesting

DRUK

Balmedia

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE

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

Ruud Janssen

t: 06-4682 5038

ABONNEMENTEN

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

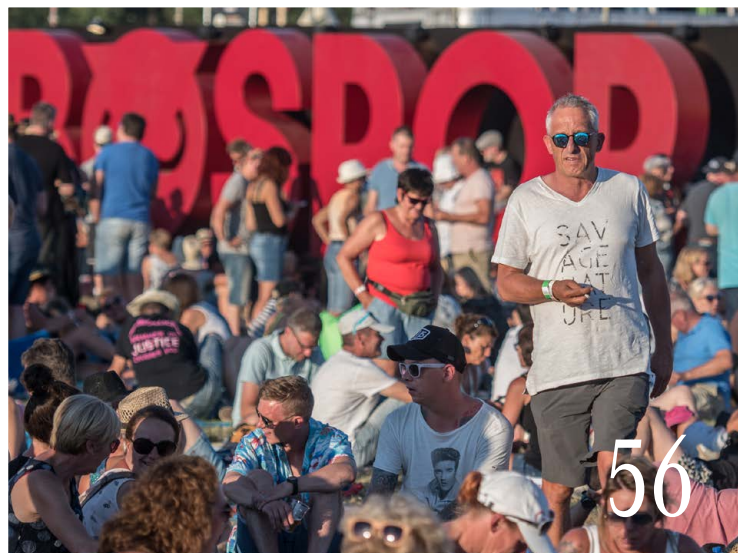
COPYRIGHTS

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

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

© 2023 Overname van artikelen is slechts mogelijk na verkregen schriftelijke toestemming van de uitgever

www.noordlimburgbusiness.nl
ISSN: 2543-3237



- 36 Kwaliteitskring SKL te gast op Zuyd Perron Circulair in Weert
- 39 Venlo in Business legt nieuwe verbindingen
- 40 Binden is het nieuwe werven
- 43 Boy Haenen viert tienjarig jubileum als zelfstandig eventorganisator
- 44 De Havikshoeve: Kennismaken met roofvogels
- 46 idverde: "Hoe groener we leven, hoe beter we ons voelen"

Midden-Limburg Special

- 50 Interview Gé Moonen, Keyport
- 53 OML: dé samenwerkingspartner voor ondernemen
- 54 Van der Horst Taxateurs: Weten wat uw vastgoed waard is?
- 56 Beleef Bospop in luxe op het all-in Bospop Upstairs Skydeck
- 58 Business Flitsen



HILTHO HORST 2023

WELKOM BIJ DE GROOTSTE CONSUMENTEN PAVILJOENENBEURS VAN NEDERLAND

Sinds de eerste editie van de HILTHO in de Mèrthel in Horst is deze consumentenbeurs uitgegroeid tot de grootste consumenten paviljoenenbeurs van Nederland. Toch heeft het vierjaarlijkse evenement altijd het regionale karakter weten te behouden. En daar maakt de nieuwe organisator en Horstenaar Han Geurts zich dit jaar opnieuw hard voor. “De HILTHO is naast een consumentenbeurs ook vooral een sociaal event, voor en door de regio.”



Fotografie: HILTHO

Noem de naam HILTHO en de kans is groot dat ondernemers uit de regio deze beurs kennen. Sinds de oprichting in 1967 wordt de consumentenbeurs in Horst georganiseerd. “De eerste editie van de HILTHO vond destijds plaats in de Mèrthol in Horst en is ontstaan als fondsenwerving voor de Koninklijke Harmonie van Horst”, vertelt Han Geurts. “De lokale horeca-ondernemer Jan van Heijster besloot een beurs voor de lokale middenstand te organiseren en gunde de entree-inkomsten aan de vereniging. Vanaf de allereerste editie had de HILTHO dus niet alleen een commerciële, maar ook een sociaal-maatschappelijke insteek: samen een event neerzetten waarbij iedereen een bijdrage levert en waarvan iedereen beter wordt.”

NIEUWE ORGANISATOR

Waar de beurs in het begin gericht was op huishouden, industrie en landbouw, zorgde de overname door Depro Beurzen in 1992 voor een duidelijke focus op consumenten en groeide HILTHO uit tot een grote regionale beurs. Toen Depro Beurzen te kennen gaf een opvolger voor de beurs te zoeken, wist Han dat dit bij hem zou passen. “Als maatschappelijk betrokken Horstenaar triggerde de beurs mijn ondernemersgeest. Als inwoner, wethouder en verenigingsman heb ik ervaren wat de betekenis en waarde van het lokaal netwerk is. Een netwerk van mensen; ondernemers, werknemers en vrijwilligers die samen een project of evenement tot een succes kunnen maken. Deze sociale betrokkenheid is kenmerkend voor de regio. Daarom werken we als HILTHO met zoveel mogelijk lokale leveranciers en partners. Samen met lokale ondernemers verzorgen we de horeca en voor de verenigingen bieden we een verdienmodel, net als tijdens de eerste editie

destijds. Zo maken we samen meer dan alleen maar een succesvolle HILTHO.”

ZAKELIJK INTERESSANT

De beurs is gericht op consumenten, maar de HILTHO biedt door het regionale karakter een bredere meerwaarde voor ondernemers. “Het is een dagje uit samen met partner of gezin, waarbij ze indrukken opdoen en dit ter plekke al met hun partner bespreken. Afhankelijk van het product of dienst resulteert dit in een directe aankoop of afspraak. Hun deelname zorgt ervoor dat ze als bedrijf top of mind zijn wanneer de bezoeker in de toekomst hun product of die dienst nodig hebben. En dit gaat verder dan alleen privé-aankopen. Het gros van de bezoekers werkt lokaal of is zelf ondernemer. Ze doen op de beurs niet alleen privé maar ook zakelijke inspiratie op. Zo zijn er naar aanleiding van beursdeelname al heel wat langdurige samenwerkingsverbanden ontstaan. Hetzelfde geldt voor de (potentiële) personeelsleden die de beurs bezoeken. Het is een geweldige manier om jezelf als werkgever te profileren en te laten zien waar je voor staat. De HILTHO laat zien wat de regio te bieden heeft en dat de meeste producten en diensten die je als consument of bedrijf nodig hebt, lokaal of regionaal verkrijgbaar zijn.”

VERNIEUWDE INDELING

Net als voorgaande jaren bestaat de HILTHO uit verschillende paviljoenen. Wel heeft Han goed naar de indeling gekeken en een aantal aanpassingen doorgevoerd. “Bezoekers komen het terrein op en lopen met zicht op Kasteelpark Ter Horst richting de entree. Zo krijgen ze de mooie natuurlijke omringende omgeving mee, wat



8

bijdraagt aan de beleving van de beurs én hen hopelijk inspireert om later zelf eens dit gebied te gaan verkennen. Vervolgens betreden ze het centrale paviljoen waar ook de horeca gevestigd is, met doorlopend entertainment. Dit geheel is aangevuld met de voor sommigen wel bekende spiegeltent waar ook de deelnemers na de beurs graag samenkomen. Vanuit het centrale paviljoen bezoek je de drie verschillende beurspaviljoens die elk een eigen ingang hebben. De looproute is zo ingedeeld dat mensen langs alle stands lopen. De beursvloer sluit elke dag om 21:00 uur, waarna de bezoekers en exposanten samen verder kunnen borrelen en netwerken in de spiegeltent.”

SAMEN OPTREKKEN

Han moedigt bedrijven vooral aan om gezamenlijk op te trekken. “Denk aan twee bedrijven die samen een stand delen of een groep ondernemers uit dezelfde regio die samen hun stand aan een overkoepelend thema ophangen. Je vult elkaar aan en je creëert samen extra uitstraling voor je bedrijf en de bezoeker. Bovendien maak je gebruik van elkaars netwerk. Daar heb je na afloop nog veel profijt van.” Naast de mogelijkheid om te exposeren wordt er voor de deelnemers een ruimte gecreëerd om te inspireren met korte kennissessie over hun product of dienst. “Elke





ondernemer heeft een goed verhaal te vertellen, gerelateerd aan zijn product of dienst, waarmee ze de bezoekers kunnen inspireren.”

POP-UP WINKELCENTRUM

Op dit moment vinden de voorbereidingen voor de beurs plaats en voert Han gesprekken met (potentiële) exposanten. Dit zijn voornamelijk exposanten uit de regio die op de HILTHO hun naamsbekendheid willen vergroten of juist behouden. Ook neemt een aantal landelijke spelers deel om het aanbod binnen de vier thema's wonen en interieur, tuin en buitenleven, vakantie en vrije tijd, en gezonde leefstijl voor de bezoekers compleet te maken. “Tijdens de gesprekken met exposanten merk ik dat de beurs een begrip is en dat velen op basis van hun voorgaande ervaringen graag weer deelnemen. Nieuwe ondernemers kloppen spontaan aan met de vraag of de HILTHO iets voor hen zou kunnen zijn. Voor de meeste regionale mkb-bedrijven heeft het evenement een grote

meerwaarde. Op de HILTHO heb je gedurende een aantal dagen persoonlijk contact met een breed publiek uit de regio. Ik ben ervan overtuigd dat deze persoonlijke aandacht de kracht is van het mkb. Zelf ga ik bij voorkeur persoonlijk bij standhouders op bezoek om de mogelijkheden te bespreken. Samen kijken we dan wat voor die ondernemer de beste optie is. Door de verwachtingen te managen, haalt iedereen het maximale uit diens deelname aan het grootste pop-up winkelcentrum van Zuid-Nederland.”

De HILTHO 2023 vindt plaats van 6 t/m 11 oktober in Horst. Kijk voor meer informatie op www.hiltho.nl of neem contact op met Han Geurts via 06-12506420 of han@hiltho.nl.



GREENPORT CENTER



VERGADEREN

Ben je op zoek naar een centraal gelegen locatie om jouw (hybride) meeting, brainstormsessie of bijeenkomst te organiseren? Onze goed bereikbare locatie biedt ruimte voor meetings van 2 tot 12 personen in één van onze 5 moderne zalen. Maar je kunt ook de gehele locatie inclusief ruime lounge afhuren. Dan kan je bij ons terecht voor bijeenkomsten tot 40 personen. Ook voor een vergaderplek buiten de deur kan je bij ons terecht! Bekijk ons aanbod aan mogelijkheden en kies de ruimte en catering die bij jou past. Dan laten wij jou kennis maken met onze persoonlijke service.

MULTIFUNCTIONEEL

In Greenport Center Sevenum is iedere zaal ruim en functioneel ingericht op het aantal personen. Met een eigen koelkastje, eigen Nespresso apparaat én grote ramen houdt je de bijeenkomst helder! De meeting rooms komen allemaal uit op de centrale lounge waar je kunt ontspannen in de comfortabele banken of juist even de benen kunt strekken. Hier vind je ook de werkplekken, de goed verzorgde lunch en de snacks. Gratis parkeren voor de deur!



MEETINGS • WERKPLEKKEN

Greenport Center Sevenum

Erik de Rodeweg 3

5975 WD Sevenum

info@greenportcenter.nl

GREENPORTCENTER.NL 088 523 7255

GRENDOVERSCHRIJDEND GEDRAG; WAAR LIGT DE GRENS?

Grensoverschrijdend gedrag is een onderwerp dat volop in de spotlights staat sinds Me Too, de gebeurtenissen bij The Voice en NOS Sport. De kranten staan er vol mee, de meldingen nemen fors toe en de regering heeft een speciale regeringscommissaris aangesteld. Ook in de rechtspraak zien we steeds meer zaken die te maken hebben met grensoverschrijdend gedrag op de werkvloer. Wat is nu precies grensoverschrijdend gedrag en wat wordt van u als werkgever verwacht?

WAT IS GRENDOVERSCHRIJDEND GEDRAG?

Grensoverschrijdend gedrag is een lastig te definiëren begrip. In de werkomgeving gaat het om situaties in de omgang tussen personen die als ongewenst worden beschouwd. Denk aan pesten, zowel verbaal, non-verbaal of fysiek, discriminatie of seksuele intimidatie. Wanneer is gedrag ongewenst, waar ligt de grens? De grens wordt bepaald door hoe de ander het ervaart. Daarmee is het dus een grens die zich bevindt in een grijs gebied. Eénzelfde situatie kan door verschillende medewerkers dus verschillend worden geïnterpreteerd.

HOGHE RAAD

In juni 2022 heeft de Hoge Raad zich uitgelaten over de vraag of er een vuistregel kan worden geformuleerd hoe grensoverschrijdend gedrag in arbeidsverhoudingen moet worden gekwalificeerd. De vraag was of grensoverschrijdend gedrag per definitie gezien zou moeten worden als ernstig verwijtbaar gedrag. Het gevolg van de kwalificatie ernstig verwijtbaar gedrag is dat een werknemer in geval van ontslag geen recht heeft op een transitievergoeding, de wettelijke opzegtermijn en een WW-uitkering.

De Hoge Raad heeft geoordeeld dat een vuistregel niet op z'n plaats is omdat er te allen tijde een afweging moet kunnen plaatsvinden van alle omstandigheden van het geval. De rol van de werkgever is daarbij ook van belang.

Een andere overweging van de Hoge Raad om geen algemene vuistregel te maken, is dat de Hoge Raad het van belang vindt dat werkgevers actief aan de slag zijn en blijven met het creëren van een veilige werkomgeving. Een algemene vuistregel zou die urgentie kunnen wegnemen.



WAT WORDT VAN U VERWACHT?

Wat wordt van u als werkgever verwacht op het gebied van grensoverschrijdend gedrag vanuit juridisch perspectief?

- U dient het onderwerp op te nemen in de Risico Inventarisatie en Evaluatie (RI&E).
- U dient de instructies en voorschriften rondom grensoverschrijdend gedrag bekend te maken in de organisatie; net als bij andere veiligheidsinstructies dient u dit ook regelmatig te herhalen.
- U dient voorlichting te geven over grensoverschrijdend gedrag.
- U dient toe te zien op naleving van de instructies en voorschriften.

TIP!

Het is niet prettig overvallen te worden door een melding van grensoverschrijdend gedrag. Om dat te voorkomen, is

onze tip om nu al na te denken over wat u gaat doen als er een melding komt en welke interventies u kunt inzetten. Het is namelijk niet in alle gevallen nodig 'de dader' te schorsen en een diepgaand onderzoek in te stellen. Soms is een minder vergaande interventie, zoals bijvoorbeeld een mediationgesprek, voldoende om voor iedereen weer een veilige en prettige werkomgeving te creëren.

Ik kan mij voorstellen dat u over het voorgaande nog vragen heeft, met name wat dit concreet voor uw bedrijf betekent. Bel of mail ons dan gerust; wij vertellen u er graag meer over.

Marivonne van Kralingen,
advocaat arbeidsrecht

www.voordezaak.nl



INTERVIEW BERT MENNINGS, DIRECTEUR LIMBURGS MUSEUM

“SAMEN HET VERHAAL VAN LIMBURG VERTELLEN”

De collectie van het Limburgs Museum in Venlo bestaat uit ruim 80.000 objecten die elk een verhaal over Limburg vertellen. Directeur Bert Mennings en zijn team zijn continu op zoek naar nieuwe samenwerkingen om deze verhalen uit het verleden, heden en toekomst aan zoveel mogelijk mensen over te brengen. Daarin speelt ook het bedrijfsleven een grote rol. “In Limburg is heel veel om trots op te zijn. Laten we dat samen uitdragen.”

De collectie van het Limburgs Museum is in te delen naar archeologie, cultuurhistorie en bewegend beeld. Rode draad door de collectie en de tentoonstellingen zijn de thema's identiteit, transformatie en de Euregio. “Elk object zien wij als informatiedrager waarmee we een verhaal kunnen vertellen”, zegt Bert Mennings. “Dat doen we niet alleen in het museum met ons permanente tentoonstellingen (waaronder Van neanderthaler tot stedeling) en succesvolle wisseltentoonstellingen (De vergeten prinsessen van Thorn, De Zonnekoning en Oranje), maar ook door de collectie digitaal toegankelijk te maken. Zo hebben we de Onvergetelijk Limburgs Museumtafel ontwikkeld: een draagbare, digitale tafel waarmee je aan de hand van foto's en filmfragmenten collectiestukken van alle kanten kunt bekijken en ervaren. Met deze tafel hebben onze vrijwilligers vorig jaar vijfenzeventig zorglocaties bezocht om het gesprek aan te gaan met Limburgers met geheugenproblematiek. Dit jaar breiden we de samenwerking uit met ziekenhuis VieCuri en willen we - met hulp van sponsoring - 150 zorglocaties (waaronder ziekenhuizen) in Noord-, Midden- en Zuid-Limburg bezoeken.”

ONS LIMBURGS MUSEUM

Een ander ambitieus plan is het multimediaal platform Ons Limburgs Museum, dat in maart werd gelanceerd. “In Limburg lopen we op nationaal niveau voorop in het digitaliseren en digitaal ontsluiten van erfgoed. Het Limburgs Museum wil alles wat Limburg vormt, via Ons Limburgs Museum digitaal ontsluiten. Dit platform is een levende feed vol verhalen (video's, foto's, audio en tekst) voor en door Limburgers, die je via je smartphone, tablet of desktop kunt doorbladeren. Het is de bedoeling dat dit platform de komende jaren groeit en we nodigen iedereen van harte uit om hun content te delen. Ook het bloeiende Limburgse bedrijfsleven is meer dan welkom om via het platform hun verhaal te vertellen.”

MAATSCHAPPELIJKE ROL

Het ophalen en toegankelijk maken van het verhaal van Limburg maakt onderdeel uit van de maatschappelijke rol die Bert voor het museum ziet weggelegd. “In Limburg is heel veel om trots op te zijn. Maar die rijke geschiedenis en die dynamiek zijn niet altijd zichtbaar. Dat moeten we samen uitdragen. Die verbondenheid is er, kijk maar naar het verenigingsleven dat medeverantwoordelijk is voor de 180 evenementen die elk jaar in Venlo worden georganiseerd. Politici van links tot rechts werken samen aan lastige dossiers. Diverse partijen maken zich sterk om de RegioDeal Noord-Limburg te verlengen. Het Limburgs Museum maakt onderdeel van de maatschappij en levert hier graag een bijdrage aan. Want wil je als regio economisch floreren, dan heb je een gunstig vestigingsklimaat nodig. Randvoorwaarden voor zo'n klimaat zijn naast huisvesting ook immateriële waarden zoals natuur en cultuur. Hetzelfde geldt voor de gezamenlijk ambitie om van Noord-Limburg de gezondste regio te maken. Wij kunnen samen met partijen zoals HAS en Fontys Hogeschool een leefomgeving creëren die bijdraagt aan een gezonde regio.”

SAMENWERKEN

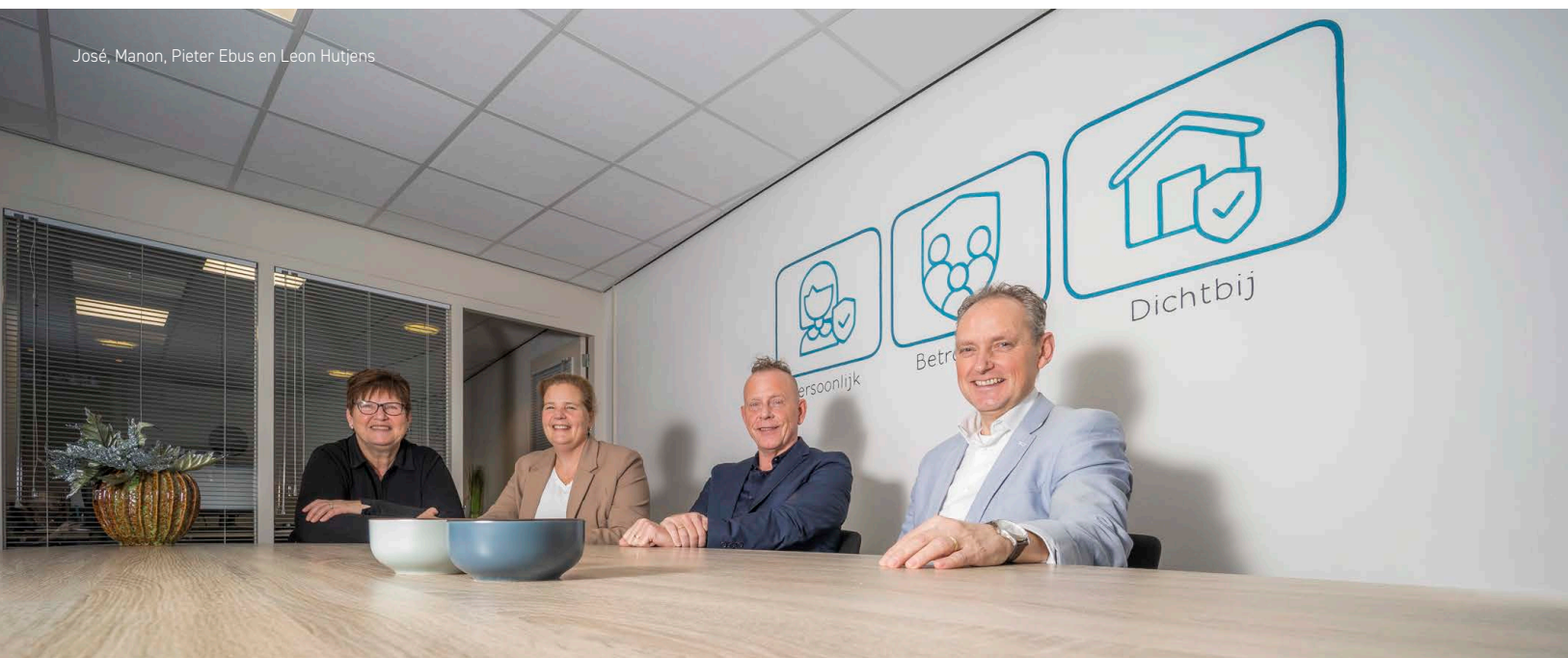
Ook voor het aantrekken van bezoekers naar het museum werkt het Limburgs Museum graag samen met instanties en het bedrijfsleven. “Onze tentoonstellingen zijn aantrekkelijke activiteiten waar uiteindelijk ook de stad en de regio bij gebaat zijn. Toeristen die ons museum bezoeken, geven gemiddeld 38 euro uit aan museumtree, horeca en eventueel een overnachting. Voor het promoten van onze tentoonstellingen werken we graag samen met het regionale bedrijfsleven. Zo hebben we onder andere een ansichtkaart laten meesealen in de catalogus van Berden Fashion. Vorig jaar werden twee vrachtwagens van vidaXL gekat in de nieuwe huisstijl van het Limburgs Museum, die vervolgens door heel Europa

reden. Het Romeins masker op vrachtwagens van vidaXL verwees naar de interactieve familietentoonstelling Oevers vol Romeinen. Ook de florerende business club van het museum geeft aan dat ondernemers de weg naar het museum weten te vinden en graag met ons samenwerken. Het laat zien dat het Limburgs Museum midden in de maatschappij staat.”

ZAKELIJKE BIJENKOMSTEN IN HET LIMBURGS MUSEUM

Twee jaar geleden is het Limburgs Museum flink verbouwd, waardoor het gebouw toegankelijker en transparanter is geworden. Dat maakt het organiseren van een zakelijke bijeenkomst in het museum nog aantrekkelijker. “Dat zie je onder andere terug in het atelier op de begane grond”, vertelt museumdirecteur Bert Mennings. “Deze ruimte heeft een flexibele opstelling en wordt veel gebruikt voor vergaderingen.” Voor plenaire sessies, lezingen, films en presentaties kunnen bedrijven en organisaties terecht in de theaterzaal, die is voorzien van een groot scherm. Naast de theaterzaal bevinden zich een ruime vergaderzaal en het aangrenzende museumcafé, dat vanaf 16.00 exclusief kan worden afgehuurd voor een borrel. Ook is het mogelijk om de foyer en de museumhal af te huren voor bijvoorbeeld een receptie of een diner. Wil je je gasten nog wat extra inspiratie meegeven, dan kunnen zij zelf het museum bezoeken of samen een rondleiding volgen.

Wat betreft de catering voor lunch, diners en borrels spelen Limburgse verhalen eveneens de hoofdrol. In het Museumcafé staat gerechten met regionale ingrediënten en dranken op de kaart zoals frisdrank uit Schimmert, fruitsapjes uit Baarlo, mosterd uit Maastricht en wijn uit Vijlen.



VERZEKERINGEN, PENSIOENEN EN HYPOTHEKEN BIJ EBUS & HUTJENS INSURANCE

“EEN KLANTENBAND VOOR HET LEVEN”

Verzekeringen, pensioenvoorzieningen en particuliere hypotheke zijn zaken die ondernemers graag voor zich uit schuiven. Pieter Ebus en Leon Hutjens, samen goed voor ruim vijftig jaar aan ervaring op dit gebied, besloten in 2019 hun krachten te bundelen. Bij hun bedrijf Ebus & Hutjens Insurance staan de kernwoorden persoonlijk, betrokken en dichtbij centraal, met een groeiend aantal klanten als resultaat.

Pieter Ebus is sinds 1986 actief in de wereld van verzekeringen en assurantiën, terwijl Leon Hutjens zich al ruim twintig jaar toelegt op hypotheke en pensioenen. “Leon is mijn oude buurjongen”, vertelt Pieter. “We kennen elkaar al ruim veertig jaar. In 2019 besloten we samen een kantoor te beginnen. Inmiddels hebben we een mooi klantenbestand opgebouwd bestaande uit particulieren, zzp’ers en mkb’ers in Groot Venlo. Deze doelgroep kunnen we op het gebied van assurantiën, pensioenen en particuliere hypotheke van het beste advies voorzien.”

PENSIOENEN

Voor ondernemers is het van belang dat zij inzicht hebben in hun pensioen, geeft Leon aan. “Hoe staan ze er nu voor en wat krijgen ze op basis daarvan wanneer ze stoppen met werken? Door middel van fi-

nanciële planning brengen we dit in kaart en kunnen we laten zien waar de hiaten zitten. Op basis van hun leeftijd kunnen ze stappen zetten door bijvoorbeeld hun pensioen aan te vullen met de aankoop van een lijfrente of een polis, of hun vaste lasten verlagen door de hypotheek af te lossen. Ook de nieuwe Pensioenwet die op 1 juli van dit jaar van kracht wordt, brengt de nodige aandachtspunten mee die wij als pensioenadviseur onder de aandacht moeten brengen. Zo zijn er onder andere meer verschillende mogelijkheden om je pensioen te laten uitkeren.”

Ook onvoorziene zaken zoals arbeidsongeschiktheid en overlijden nemen Leon en Pieter mee in het adviesgesprek. Leon: “Hoe is dit voor de ondernemer en de nabestaanden geregeld? Wat gebeurt er met de onderneming na het overlijden? Dit kun je ondervangen met een passen-

de overlijdensrisicoverzekering. Zeker bij zzp’ers is dit een onderwerp waar veel over wordt nagedacht. Zij willen dat hun partner verzorgd achterblijft met een goede nabestaandenregeling.”

AOV

Ook de arbeidsongeschiktheidsverzekering (AOV) houdt de zzp’er bezig. “De hoogte van de premie hangt af van je beroep en wat je per jaar over wilt houden”, vertelt Pieter. “Voor dit type verzekeringen maken we gebruik van een speciaal softwareprogramma waarbij we een overzicht van verzekeringen en bijbehorende premies laten zien, op basis van de wensen en de situatie van de ondernemer. Uiteindelijk maakt de ondernemer de keuze en vragen wij de offerte aan. Voor het complete traject van het eerste gesprek tot het afsluiten betaalt de ondernemer een eenmalige afsluitvergoeding.

Daarbij houden we ons uiteraard aan de Wet financieel toezicht waarbij we altijd kunnen aantonen hoe we tot het advies zijn gekomen. Ondernemers zijn verplicht om hierbij een AOV service-abonnement af te sluiten van 25 euro per maand. Als tegenprestatie nodigen wij de ondernemer één keer in de twee jaar uit om opnieuw een vergelijking te maken en te kijken welke AOV het meest gunstig is. Mocht het onverhoopt gebeuren dat de ondernemer arbeidsongeschiktheid raakt, dan staan we de klant persoonlijk bij. Overigens kan arbeidsongeschiktheid niet alleen bij zware ongevallen ontstaan. Ook hartklachten en een burn-out kunnen ervoor zorgen dat je niet meer aan de slag kunt."

VERZEKERINGEN

Naast pensioenen en arbeidsongeschiktheid is het voor een ondernemer belangrijk om de verzekeringen voor materiële zaken zoals bedrijfsauto's, bedrijfspanden, inventaris en werkmaterieel goed te regelen, evenals een aansprakelijkheidsverzekering bij incidenten op de werkvloer. Pieter: "Tijdens het eerste gesprek maken we op basis van zoveel mogelijk informatie een uitgebreide risico-inventarisatie. Vervolgens zetten we daar alle risico- en verzekeringsdekkingen tegenover. Daarmee worden eventuele hiaten zichtbaar en laten we zien hoe ondernemers die met een verzekering kunnen opvullen."

Nadat alle risico's zijn besproken, kiest de ondernemer zelf wat hij of zij wil laten verzekeren en leggen de heren deze keuze vast. Pieter: "We laten ook hier op basis van de situatie van de ondernemer en per type verzekering zien welke offertes er worden geboden. Vaak wordt dan door de klant gekozen voor de offerte met de goedkoopste premie, waarbij we wel goed kijken naar zaken zoals de uit te keren bedragen, de dekkingengebieden en eventuele addertjes onder het gras. Uiteindelijk neemt een ondernemer bij ons één pakket aan verzekeringen af. Omdat we willen dat de klant het beste resultaat krijgt, kunnen die verzekeringen afkomstig zijn van meerdere verzekeraars. Wij blijven echter de tussenpersoon voor al die verzekeringen en handelen alle schades zelf met de klanten af."

TAFELGESPREK

Om er zeker van te zijn dat de dekking van de verzekeringen voldoende blijft, nodigen Pieter en Leon elke ondernemer uit om één keer per jaar om tafel te gaan zitten. "We willen goed geïnformeerd blijven en zijn oprecht geïnteresseerd in wat er bij de klant leeft, in goede en

slechte tijden. Bij elke gebeurtenis zoals een verhuizing, een uitbreiding van het pand, de aanschaf van zakenauto's of het aannemen van extra medewerkers is het sowieso raadzaam om te kijken of de verzekeringen nog passend zijn. Soms zitten we wel drie keer per jaar met een ondernemer om tafel. We werken ook nauw samen met twee grote accountancykantoren in Venlo. Hen nemen we mee in de voorstellen, zodat zij geïnformeerd blijven en rechtstreeks de informatie kunnen aanleveren waarop de premies worden gebaseerd. Dat scheelt regelwerk voor onze klanten." Leon: "Wij zien onszelf als de financiële huisarts van de ondernemer. Juist op dit gebied is het belangrijk om periodiek te controleren of alles nog goed geregeld is."

PERSOONLIJKE AANPAK

De betrokken werkwijze van Pieter, Leon en de collega's op de back-office zorgt voor een groeiend klantenbestand. Wel waken Pieter en Leon ervoor om niet te groot te worden. "Alleen dan kun je je klanten garanderen dat ze altijd kunnen

binnenlopen en ons direct telefonisch kunnen bereiken", benadrukt Pieter. "Toen we vorig jaar veel stormschades in de regio hadden, hebben we veel schadeclaims moeten afhandelen. Op het moment dat klanten zien dat we persoonlijk langskomen om foto's te maken, schadeformulieren in te vullen en samen met de collega's op kantoor de claims direct bij de verzekeraars indienen, kun je als adviseur laten zien dat je betrokken bent én het juiste advies hebt gegeven. Dat levert ons alleen maar tevreden klanten op, zelfs als zij besluiten om ons persoonlijke advies niet of gedeeltelijk op te volgen." Leon: "We zijn gegroeid mede dankzij mond-tot-mondreclame. Naast onze netwerk bijeenkomsten en bezoeken van evenementen slaan we graag zakelijk een balletje op de golfbaan, waar vaak hele persoonlijke en open gesprekken ontstaan en je elkaar goed leert kennen. Onze persoonlijke aanpak spreekt aan. Het levert een klantenband voor het leven op."

www.ebus-hutjens.nl



Verruim je blik op de arbeidsmarkt

WERKGEVERSSERVICEPUNT NOORD-LIMBURG: VÉÉL MEER DAN WERVING EN SELECTIE ALLEEN

WerkgeversServicepunt Noord-Limburg is een totaaladviseur op het gebied van personeel. Onze dienstverlening gaat veel verder dan werving en selectie alleen. We vullen niet alleen vacatures in, maar verstrekken ook actuele arbeidsmarktinformatie, geven advies over de effectieve toepassing van regelingen en subsidies, ondersteunen je bij het werven van medewerkers over de grens en helpen je om jouw werkvloer écht inclusief te maken. Bovenal werken we samen met jou als ondernemer. Want door elkaars open blik, ideeën en kwaliteiten te combineren, komen we samen tot creatieve personeelsoplossingen.



Neem contact op

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

WSP Noord-Limburg is een samenwerking van:



Werkgevers
Servicepunt  Noord-Limburg

T. 077 - 700 18 94

E. CONTACT@WSPNOORDLIMBURG.NL

W. WWW.WSPNOORDLIMBURG.NL

Master "Passie voor je leven"

AGENDA

MEI

- 09-05-23 | MEET&MATCH i.s.m. MKB Midden-Limburg
- 11-05-23 | ACADEMY MEET THE EXPERT
- 16-05-23 | MEI WANDELING

JUNI

- 01-06-23 | MEET&MATCH
- 02-06-23 | CAFE VAN MORGEN
- 08-06-23 | GOLFDAG
- 14-06-23 | MEET YOUNG
- 15-06-23 | MEET THE COMPANY
- 22-06-23 | ACADEMY MASTER-TABLE MKB
- 27-06-23 | AWAKENING

Meer informatie www.bsmorgen.nl

PROGRAMMA ACADEMY | 11 MEI 2023

Cultuur verbindt – de verborgen kracht van jouw 3D-dna®

In een tijd van ongelofelijke krapte op de arbeidsmarkt zijn er nog steeds bedrijven die geen enkel moeite hebben met het aantrekken van personeel. En ook klanten weten hen eenvoudig te vinden. Voor veel bedrijven is dit echter niet meer dan een droomscenario. Het aantrekken van nieuwe medewerkers is een uitdaging. Het behouden van je medewerkers een nog grotere. Veel incentives worden bedacht en uitgevoerd, zonder het juiste resultaat. En aan de andere kant zijn er volop kansen in de markt. De vraag is alleen of je de juiste klanten binnenkrijgt. Klanten die bij jouw organisatie passen. Twee stromen die los van elkaar worden aangepakt. En daar gaat het mis. Om de juiste verbindingen op lange termijn te blijven garanderen, zullen we deze twee kanten samen moeten brengen.

Tijdens deze Expertmeeting vertelt bedrijfscultuurexpert en HR-ondernemer Anouk Hendriks Afonso van maatwerk HRM en 3D-dna® hoe je als ondernemer samen met je medewerkers en klanten sterker kunt gaan verbinden en langdurige samenwerking kunt borgen.



Anouk Hendriks Afonso
| maatwerk HRM

ACADEMY VOOR ONDERNEMERS VAN MORGEN!

WENDBAARHEID VAN DE ORGANISATIE

In het tempo van de hedendaagse innovatie vervullen wij de behoefte aan inspiratie en sparring door kwalitatieve bijeenkomsten voor mkb-ondernemers van Morgen te registreren.

De wereld is voortdurend in beweging. Je omgeving verandert, je klanten veranderen en waarschijnlijk verander je zelf ook. Voor het voortbestaan van je bedrijf is het belangrijk om makkelijk en snel op deze veranderingen in te kunnen spelen. Je volgt de ontwikkelingen in de markt op de voet en past je bedrijf en je aanbod daarop aan. Kortom: je zorgt ervoor dat je als bedrijf, en als ondernemer, veerkrachtig en wendbaar bent. Maar hoe organiseer je dat? En hoe zorg je ervoor dat je medewerkers met je mee bewegen?

BS Morgen faciliteert in 2023 acht Academy meetings voor onze mkb-groep. We gaan back to business. Een moment van reflectie: waar kom je vandaan, waar sta je nu en wat heb je nodig om met de tijd mee te bewegen. Ondernemers van Morgen volgen een jaar lang een kennisprogramma met experts en gaan tevens hun eigen ervaringen met elkaar delen! Een leerprogramma met handvatten om direct in de praktijk toe te passen. BS Morgen gelooft dat ervaringen een belangrijke bron zijn van kennis waarbij zakelijk succes, persoonlijk geluk en

Maatschappelijke voorspoed uit voortkomt. De Academy maakt onderdeel uit van Ondernemersnetwerk BS Morgen.

René Luijten Meetings & Events
Founder BS Morgen en Meet&Match
Netwerkevents | passie voor ondernemen
| organisator | inspirator | moderator |
sparring partner

Meer weten over Academy ondernemers
van Morgen: www.bsmorgenacademy.nl



SUPPLY CHAIN VALLEY

DOOR BETERE SAMENWERKING HIER, KANSEN GRIJPEN IN EUROPA

In 2014 werd SMART Logistics Centre Venlo opgericht, een uniek totaalconcept waarin het bedrijfsleven samenwerkt met overheid en kennisinstellingen om de logistieke regio Noord-Limburg verder te laten uitgroeien tot een Europese logistieke topregio. In 2022 werd Smart LCV omgedoopt tot Supply Chain Valley, maar het doel van de organisatie is hetzelfde: focus op inhoud met als resultaat toegevoegde waarde voor alle stakeholders in de regio.

De regio Noord-Limburg behoort al jaren tot de Europese topregio's in de logistiek. Negen jaar op rij werd de regio uitgeroepen tot Logistieke Hotspot Nummer 1 van Nederland én vijf jaar lang was Noord-Limburg nummer 1 in Crossborder E-Commerce. Maar ook deze regio ontkomt niet aan de effecten van een pandemie en veranderingen op geopolitiek gebied op economie en samenleving. Als gevolg hiervan zijn thema's die voorheen beheersbaar leken, dat nu minder. Volatiliteit neemt toe, prioriteiten verschuiven, er is sprake van een toenemende complexiteit. Bestaande transities versnellen en nieuwe transitities

ontstaan. Inmiddels zijn wij een maatschappij aan het worden die transities aan het managen zijn. Hieruit ontstaan thema's en vraagstukken die je gezamenlijk beter kunt oplossen dan alleen.

STICHTING SUPPLY CHAIN VALLEY

Om die reden hebben (Noord-)Limburgse logistieke ondernemers binnen het groot-, midden- en kleinbedrijf (vidaXL, Seacon Logistics, DHL, PVH Venlo en Kombi Rail) zich georganiseerd, in een fusie van Smart Logistics Centre Venlo en Supply Chain Valley 1.0., onder de naam Stichting Supply Chain Valley. Een organisatie gebouwd op de fundamenteën van SMART Logistics

Centre Venlo. De rol van Supply Chain Valley is om te helpen en te ondersteunen met het uitzetten van het overheidsbeleid. "Wij duiden, leggen uit en bouwen communities, maar als het nodig is gaan wij met de overheden in gesprek en dagen het beleid uit in een duurzame dialoog", aldus voorzitter Peter Pardoel.

INNOVATION HUB

Het bedrijfsleven heeft geïnvesteerd en de bouw van de Innovation Hub gerealiseerd. Op het industrieterrein Greenport Venlo (in het gedeelte dat hoort bij de gemeente Horst aan de Maas midden in de Gezondste Regio Noord-Limburg). Peter: "Op drieduizend vierkante meter, voorzien van een auditorium, trainingsruimtes, vergaderruimtes en projectwerkplekken, wordt vanuit een inspirerende omgeving uitvoering en invulling gegeven aan het beleid dat is gemaakt door onze overheden. Sinds de opening op 12 oktober 2022 hebben meer dan 3.800 mensen de weg weten te vinden naar de innovation hub." Ondernemers die samenwerken en een community bouwen om vooruitgang te boeken op een aantal onlosmakelijk verbonden hoofdpunten: Human Capital, Duurzaamheid en Energietransitie, Innovatie-Digitalisering en Robotisering, Circulariteit, Infrastructuur-Mobiliteit en Modal Shift.

CROSSROADS LIMBURG

Supply Chain Valley komt vanuit de logistiek, maar ook bedrijven en instellingen uit andere sectoren die in hoge mate afhankelijk zijn van supply chain management doen met deze organisatie hun voordeel. Peter: "Sectoren die e-commerce als een toekomstige road to market zien, vinden



BOUWSTENEN VAN SUPPLY CHAIN VALLEY

De **Human Capital Agenda** van onze regio heeft volop de aandacht, omdat op alle niveaus tekorten ontstaan in het gekwalificeerde personeelsaanbod. Er is sprake van een afname van studenten binnen nagenoeg alle opleidingen en niveaus. Supply Chain Valley zet in op instroom, doorstroom en uitstroom van personeel. De basis daarvan is inclusie. We sluiten niemand uit en geloven in gelijke beloning voor mannen en vrouwen. Keuzes maken doen wij talent based en niet op basis van afkomst, ras, of gender. Elk talent krijgt dezelfde kansen. En we blijven een leven lang leren en ontwikkelen.

Innovatie, Digitalisering en Robotisering zijn niet alleen een doel op zich. We werken er efficiënter door, maar de impact kan ook zijn dat we minder afhankelijk worden van mensen. Hiermee maken wij hopelijk het thema rondom arbeidsmigranten beter beheersbaar, maar ook dat we met innovaties onze CO₂-doelstellingen gemakkelijker kunnen bereiken. Samen met expertisecentra als de Brightlands Campussen en de kenniscentra werkt Supply Chain Valley in projecten samen.

Infrastructuur is een belangrijke voorwaarde om ons allemaal in beweging te houden en de aanwassende vraag steeds efficiënter en duurzamer in goede banen te leiden. Infrastructuur gaat over weg, water, rail, lucht maar ook via pijpleidingen, onze elektriciteitsnetwerken en digitale gateways. Dit zijn randvoorwaarden voor succesvol ondernemerschap. Bereikbaarheid en mobiliteitsoplossingen voor alle inwoners horen daar ook bij.

Een duurzame toekomst mogelijk maken. De mate van impact op klimaat en samenleving is belangrijk om als bedrijf concurrerend te blijven. De impact op de samenleving is enorm. Vanuit de ondernemingen en de partners in de quattro helix werken wij aan de transformatie naar duurzame organisaties en een duurzame regio. Waterstof, elektrisch laden, zonnepanelen en windenergie zijn onderdeel van de energietransitie-agenda. Iedereen op groen.

Er zijn behalve deze themageoriënteerde bouwstenen ook bouwstenen die faciliteren: Samenwerking met kennisinstellingen, Samenwerking met overheden, Samenwerking met agrofood industrie en Samenwerking met maakindustrie. Faciliteren is essentieel, want dat werkt ondersteunend en richtinggevend.

SUPPLY CHAIN VALLEY | ARBEIDSMARKT & HUMAN CAPITAL

Connecting together



Samenwerking met stakeholders

Quattro Helix

SUPPLY CHAIN VALLEY | DUURZAAMHEID - ENERGIETRANSITIE

Low footprint



Energietransitie

Circulaire innovaties

SUPPLY CHAIN VALLEY | INFRASTRUCTURE - MODALSHIFT

Changing ways



Circulair & duurzaamheid

Infrastructuur

SUPPLY CHAIN VALLEY | INNOVATIE & DIGITALISERING

Improve the future



Optimalisatie van de supply chain

Innovation

VOORZITTER PETER PARDOEL: "WE WILLEN TOT DE TOP 3 BLIJVEN BEHOREN VAN EUROPA'S MEEST AANTREKKELIJKE LOGISTIEKE KNOOPPUNTEN."



21

binnen Supply Chain Valley een ongelooflijke bron van expertise die we graag delen. Cross-overs noemen we die en die maken wij als ondersteuner van het logistieke domein binnen Crossroads Limburg."

QUATTRO HELIX

Naast de intensieve samenwerking tussen ondernemingen, onderwijsinstellingen en overheden staat er binnen de quattro helix een vierde partij centraal: de omgeving. Peter: "We werken vanuit het principe 'Be good and tell it'. Bouwstenen als Marketing-PR en Regio Branding, Samenwerking met Omgeving, Samenwerking Internationaal en Young Professionals richten zich hierop. Het doel is dat wij met al onze mogelijkheden goed bij iedereen tussen de oren komen te zitten. In de regio, de Pro-

vincie, binnen Nederland, binnen Europa maar ook bij de werknemers van de toekomst; de young professionals. Ons doel is het bereiken van brede welvaart voor iedereen in onze fantastische regio, dat doen wij toekomstgericht en duurzaam. Maatschappelijk verantwoord ondernemerschap is daarbij een verplichte route."

AANSLUITEN

Supply Chain Valley is er voor alle logistieke ondernemingen en ondernemingen met een grote afhankelijkheid van supply chain management in (Noord-)Limburg en in de Duitse regio's Viersen en Mönchengladbach. "Daarmee zijn wij een Euregionale organisatie", verduidelijkt Peter. "We zijn erg blij als ondernemingen, onderwijsinstellingen, overheden en de

omgeving zich herkennen in onze ambities en nodigen iedereen uit om samen met ons de schouders eronder te zetten. Onze duurzame toekomst van gezondheid en brede welvaart creëren we samen. De ambities voor onze regio blijven gehandhaafd en wij bouwen onze positie van Europese Logistieke Topregio verder uit. We willen tot de top 3 blijven behoren van Europa's meest aantrekkelijke logistieke knooppunten. Met maakindustrie, agrofood, toerisme en gezondheidszorg als aanvullende topsectoren."

Wil je meer weten over Supply Chain Valley? Kijk voor meer informatie op www.supplychainvalley.com of neem contact op via info@supplychainvalley.



IMPACTONDERNEMEN HEEFT DE TOEKOMST

“DOE JE NIETS, DAN GA JE FAILLIET”

In maart 1972 verscheen het rapport ‘De grenzen aan de groei’ van de Club van Rome, dat wereldwijd een enorme impact had op het internationale milieubewustzijn. Vijftig jaar later worstelt de Europese Unie met de doelstellingen uit het Klimaatakkoord van Parijs. Volgens managementconsultant Roland Boukema is het hoog tijd dat het bedrijfsleven winstmaximalisatie en kostenefficiëntie inruilt voor impactondernemen, waarbij het welbevinden van de mens centraal staat.

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



Roland Boukema was jarenlang managementconsultant en maakt zich sinds een aantal jaar hard voor impactondernemen. “Het bedrijfsleven in Nederland loopt achter op de duurzaamheidsdoelstellingen van de overheid en de Europese Unie. Volgens het Klimaatakkoord van Parijs moet de uitstoot van broeikasgassen in 2050 met 95% afgenomen zijn, om te voorkomen dat de opwarming van de aarde verder oploopt dan 1,5 °C. Juist het bedrijfsleven kan een enorme impact maken, maar zit vaak vast in het financiële karrespoor van winstmaximalisatie en kostenreductie. In het huidige Canvas Business Model staan die winstmaximalisatie en kostenreductie - de eigen portemonnee dus - centraal en worden mensen gezien als kostenpost. Het is hoog tijd dat we die gedachtegang omgooien en het welbevinden van de mensen centraal zetten. Je ziet nu al dat klanten steeds meer kritische vragen stellen en vragen naar duurzame producten. Als bedrijf moet je je serieus gaan afvragen wat je klanten willen en of jouw productaanbod daar nog wel op aansluit. Zeker met de nieuwe generatie klanten zie je een verandering in mindset. Ga je daar niet in mee, dan ga je uiteindelijk failliet.”

ECOLOGISCHE VOETAFDruk

Bedrijven die wel met duurzaamheid aan de slag willen, maken vaak dezelfde fout. “De basis van onze huidige economie is lineair en bestaat uit grondstoffen delven, produceren en verkopen. Bedrijven maken van dit lineaire proces een circulair proces, maar de manier van denken blijft vaak hetzelfde: wat kost het en wat levert het op.

Wil je echt impactondernemen, dan moet je gaan nadenken over een andere economie en de plaats van je bedrijf in de samenleving heroverwegen. Dat vergt een andere mindset. In plaats van winstmaximalisatie en kostenreductie moet de focus liggen op de kwaliteit van de ecologische voetafdruk van het bedrijf en jouw bijdrage aan de samenleving. Daarmee maken we de overstap naar een betekenis-economie.”

ANDER BUSINESS MODEL

Voor deze overstap is een ander business model nodig. “Het welbevinden van de mens moet centraal staan, waarbij je als bedrijf kijkt naar jouw bijdrage aan een betere verhouding tussen mens en natuur. Dat betekent dat je je missie, visie en governance daarop moet aanpassen. Wat wil je betekenen in deze samenleving? Ben je een voorloper, een drammer of een meeloper? Hoe ga je met je medewerkers om, die verantwoordelijk zijn voor 80% van je business?” Een goed uitgangspunt zijn de Sustainable Development Goals (SDG's) van de VN. “Licht je bedrijf door, kijk welke doelen je kunt oppakken en voer deze door in alle bedrijfsprocessen. Vervolgens is het zaak om iedereen hierin geleidelijk mee te krijgen; je medewerkers, je leveranciers en je klanten. Kijk bijvoorbeeld eens naar je inkoopprocessen. Hoe staan je leveranciers erin? En hoe controleer je dat ze ook echt leveren wat ze toezeggen? Praat met de directeur. Wat is een mens voor hem of haar? 80% van de mens wordt bepaald door diens gedrag. Hoe ga je als leidinggevende met die belangen om?”

Roland benadrukt nogmaals de noodzaak voor bedrijven om mee te gaan met hun tijd. “Het is dat of failliet gaan, want de huidige markt zal uiteindelijk omdonderen. En als je bedenkt dat het veranderen van je bedrijfsvoering gemiddeld zeven tot acht jaar duurt, is het belangrijk om dit proces nu in gang te zetten. Dat begint met nadenken over hoe je dit kunt doen en hoe je alle betrokken partijen hierin meekrijgt.”

Meer weten over impactondernemen?

Mail Roland Boukema via
kantoor@2bconsult.nl.

DE GRENZEN AAN DE GROEI

Het rapport ‘De grenzen aan de groei’ van de Club van Rome stamt uit 1972. In dit rapport werd destijds al gesteld dat, als de westerse maatschappij in hetzelfde tempo bleef consumeren, de rek er binnen honderd jaar uit zou zijn. Met name de bevolkingsgroei en industriële productie zouden fikse klappen krijgen, terwijl de uitputting van grondstoffen al binnen vijftig jaar voor problemen zouden gaan zorgen. “Het advies was om een einde te maken aan de onbegrensde groei omdat dit ten koste gaat van de maatschappij. Inmiddels zitten we midden in de ellende die dit rapport voorspelde. Daarom is het een noodzaak dat de huidige ondernemers hun verantwoordelijkheid nemen en kiezen voor een ander business model”, aldus Roland Boukema.



INTERVIEW MET DE VIER EIGENAREN VAN ENERGA

VRIEND IN DE INSTALLATIETECHNIEK

De komende jaren staat de elektrotechniek in het teken van de steeds verdergaande digitalisering en de energietransitie. Elektrotechnisch totaalleverancier Energa uit Venlo houdt deze ontwikkelingen nauwlettend in de gaten en zet de beste oplossing voor de klant altijd voorop.

Aan het roer van Energa staan vier eigenaren (de directie) Jack Kusters (algemeen), Ernst Hermesen (commercie), John Deenen (operatie) en Ruud Steeghs (financiën). "Het spreekwoord 'Alleen ga je sneller, samen kom je verder' is bij ons zeker van toepassing", zegt Ruud. "Eén directeur betekent vaak ook één visie, met impulsieve beslissingen als mogelijk resultaat. We werken goed samen en houden elkaar in balans."

Eén van de zaken waar de directie destijds al snel consensus over bereikten, is dat bij Energa alles in het belang van de klant is. "Wij hebben als missie om voor elke klant een 'vriend in de installatietechniek' te zijn", benadrukt Ernst. "Het belangrijkste is dat wij onze klanten zo goed mogelijk helpen. Om dat nog beter waar te kunnen maken, hanteren we een werkgebied van

60 kilometer rondom Venlo zodat we altijd snel ter plekke zijn."

VOORUITKIJKEN

Als gebouwgebonden elektrotechnisch totaalleverancier kan Energa ondernemingen, zorginstellingen, onderwijs, overheid en bedrijven in de transport en logistiek ondersteunen bij alle faciliteiten waar stroom doorheen gaat, van klimaatinstallatie, (intelligente) verlichting en beveiligingsinstallaties tot zonnepanelen en laadpalen. Ook onderhoud en inspectie van elektrotechnische installaties behoren tot de bedrijfsactiviteiten. Daarbij wordt altijd kritisch gekeken waar de klant het beste mee af is. Ernst: "Wij kijken stevast twee tot zeven jaar vooruit met onze klanten en ontwerpen en leggen de systemen zo aan dat we deze later kunnen aanpassen aan toekomstige behoeften en ontwikkelingen.

Veiligheid, comfort en zekerheid van deze systemen staan daarbij voorop, net als de beheersbaarheid van de kosten. We bieden alleen die diensten aan waar de klant ook echt iets aan heeft. Zo heb je hier in de regio te maken met netcongestie, wat in de praktijk betekent dat bedrijven niet mogen terugleveren aan het stroomnet. Dan is een bedrijf bijvoorbeeld beter af met wat minder zonnepanelen."

DIGITALISERING

De ontwikkelingen binnen de elektrotechniek gaan razendsnel. "De toekomst van de elektrotechniek ligt bij digitalisering", vertelt John. "Dit leidt er uiteindelijk toe dat ons vakgebied niet langer een product is, maar een dienst die we op afstand leveren. Bij een aantal klanten zorgen we er bijvoorbeeld voor dat de noodverlichting het hele jaar door wordt gemonitord.

Indien de noodverlichting niet meer 100% functioneert, wordt er automatisch een e-mail gegenereerd en gaan we op pad. Voor een andere klant hebben we een groot platform gebouwd waarmee het alarm en de toegangscontrole van een groot aantal panden wordt beheerd. Dit kan desgewenst worden uitgebreid met een brandveiligheids- en camerasysteem of met energiemangement. Maar wij houden wel in het achterhoofd dat digitalisering altijd een doel moet dienen en nooit een last mag worden."

ENERGIETRANSITIE

Energa kan bedrijven en organisaties op weg helpen met de energietransitie. Jack: "Stroom en vermogen zijn elementen die blijven. De snelle ontwikkeling zit in de informatie die je binnenkrijgt en wat je daarmee kunt doen. Het grote voordeel van onze systemen is dat wij daarmee data verzamelen waarop je kunt sturen. Zo kunnen bedrijven met onze beveiligingssystemen precies zien wie, wanneer en waar binnen is geweest. Andere data kun je bijvoorbeeld gebruiken om de bezettingsgraad te meten, de frequentie van de interieurverzorging aan te passen en het energieverbruik te monitoren en te sturen. Denk hierbij aan elektrotechnische apparatuur die 's nachts energie verbruikt terwijl dit niet nodig is. Daar kun je op besparen. Dat is ideaal voor bedrijven die verplicht zijn om hun energiemangement in kaart te brengen. Zelf kunnen wij in ons eigen pand per groep zien hoeveel stroom er verbruikt wordt."

"Tegenwoordig heeft 55% van de bedrijfspanden al energielabel C, maar er is nog best wat winst te behalen", voegt Ernst toe. "Alleen al op het gebied van verlichting kun je wel 70% aan energie besparen door over te stappen op led-verlichting. Combineer je dit met het opwekken van stroom via zonnepanelen, dan kan daar een interessante return on investment uitkomen. Wel kijken we bij dit soort maatregelen altijd kritisch wat de investering aan besparing gaat opleveren en of het ook echt rendabel is."

HAKEN EN OGEN

De eigenaren benadrukken dat er ook haken en ogen aan de energietransitie zitten, en daarmee de nodige (tijdelijke) beperkingen. Ruud: "Steeds meer bedrijven leggen zich toe op een bepaalde discipline, zoals het aanleggen van zonnepanelen en laadpalen. Maar je kunt niet zonder meer wat stroomspoelen bijplaatsen door 'even de stroom eraf te halen', daar gaat een hele uitgebreide voorbereiding en een zorgvuldige werkwijze aan vooraf." Jack knikt: "Je kunt bijvoorbeeld ook niet zomaar (extra) zonnepanelen op het dak leggen. Zonne-energie kun je (beperkt) reguleren, maar het gaat wel door je infrastructuur heen. Op dit extra vermogen zijn bestaande installaties niet berekend." Ernst: "Als gevolg daarvan merken wij dat het aantal aanvragen voor keuringen en inspecties toeneemt. Er ontstaan steeds vaker branden, waardoor de verzekeringsmaatschappijen een zogenoemde Scope 10 en Scope 12 Inspectie verplicht stellen."

ENERGIENEUTRAAL PAND

In het eigen nieuwe pand aan De Gruisdonk 4 laat Energa zien hoe het wel kan. "Het voordeel van een nieuw pand is dat je alles nieuw kunt ontwerpen en optimaal kunt toepassen", vertelt John. "Ons eigen pand is een showcase van de modernste elektrotechnische ontwikkelingen en maatschappelijk verantwoord ondernemen. Het goed geïsoleerde pand is energieneutraal, gasloos, gebouwd met circulair beton en voorzien van circulaire dakbedekking. De 3d-geprinte lampenkappen komen uit de regio. De zonnepanelen op het dak wekken op een zonnige dag voldoende op om in ons energiebehoefte te voorzien. De klimaatruithouding wordt continu gemonitord. Bij veel zon gaan de raamschermen automatisch omlaag. Wordt een ruimte niet gebruikt, dan wordt deze ook niet geventileerd, gekoeld of verwarmd." Jack: "Uit diverse onderzoeken blijkt dat een optimaal, zuinig bedrijfspand met een goed leefklimaat invloed heeft op het welzijn van mensen. Het verhoogt het concentratieniveau en verlaagt daarmee de foutkans. Ook laat je daarmee als werkgever zien dat je het belang van de medewerkers voorop zet." "Deze slimme toepassingen kunnen we ook voor onze klanten realiseren, waarbij we niet zozeer denken in producten en techniek maar juist de klantvraag vertalen naar de juiste oplossing", aldus Ernst.

www.energa.nl

Een van de slimme oplossingen die Energa biedt, is een speciaal verlichtingssysteem dat het dagritme volgt. Dit verhoogt het concentratievermogen en wordt onder andere toegepast in scholen en zorginstellingen.



Ramon Niessen



Mark Hendriks



LIMBURGLEERT WIL HÉT PLATFORM VOOR ONTWIKKELING VAN WERKNEMERS ZIJN

Op 1 januari stopte de overheidssubsidie die platform LimburgLeert kreeg om Limburgers om en bij te scholen. In totaal hebben zo'n 6.000 werknemers en ruim 500 bedrijven er gebruik van gemaakt. De initiatiefnemers kijken dan ook tevreden terug. Maar vooral vooruit. "De samenwerking tussen partijen op de arbeidsmarkt heeft een enorme boost gekregen."

Voorjaar 2020. Corona legt sommige sectoren volledig plat. Het is reden om LimburgLeert te beginnen, een site die scholingen voor volwassenen op één plaats bundelt. Het platform begint met een aantal opleidingen van enkele aanbieders, plan is om dit gestaag uit te breiden. Dit plan komt in een stroomversnelling door een landelijke subsidieregeling, NL Leert Door met inzet van sectoraal maatwerk. Met deze subsidie wil de overheid mensen stimuleren om zich blijvend te ontwikkelen en zo hun positie op de arbeidsmarkt versterken. Precies wat ook LimburgLeert wil. Limburg krijgt vijf miljoen euro uit de subsidiepot.

INTENSIEVE PERIODE

“In allerijl hebben we de partijen die al participeerden in LimburgLeert bij elkaar geroepen om het platform verder uit te breiden”, zegt Mark Hendriks, namens de Limburgse Werkgevers Vereniging (LWV) één van de initiatiefnemers van LimburgLeert. “Onderwijsinstellingen, leerwerkloketten, ondernemersverenigingen, provincie, noem maar op. ‘s Morgensvroeg zaten we achter ons scherm om online te overleggen, om de organisatie op touw te zetten, het platform verder vorm te geven en de communicatie te regelen. Een intensieve periode. Eind mei 2021 kregen we de bevestiging dat we de subsidie kregen, niet veel later stonden er zo’n 180 opleidingen en cursussen online en stond de hele organisatie erachter.”

UNIEKE SAMENWERKING

Een prestatie die het gevolg is van een goede samenwerking van alle betrokken partijen, zegt mede-initiatiefnemer Ramon Niessen, directeur Leo Loopbaan. “Iedereen heeft een waardevolle bijdrage geleverd. Sommigen in de organisatie, anderen in de uitvoering, weer anderen in de financiering of als aanjager. Het was de eerste keer dat zoveel arbeidsmarktpartijen samenwerkten aan de ontwikkeling van medewerkers. Uniek.” De subsidie geeft LimburgLeert een enorme impuls. Zowel werknemers als werkgevers weten de weg naar de site al gauw te vinden. Velen daarvan schrijven driftig in op opleidingen, cursussen en trainingen. Eind 2022 hebben een kleine 6.000 mensen een gesubsidieerde scholing gevolgd, terwijl ruim 700 mensen een loopbaanadvies kregen. Een geweldig resultaat, stelt Hendriks. “We kunnen concluderen dat Limburg zich mede door corona en LimburgLeert bewust is geworden van het belang van ontwikkeling.”

BANEN VERDWIJNEN

Inmiddels is de situatie op de arbeidsmarkt heel

anders dan twee jaar geleden. De verwachting dat veel mensen op straat zouden komen te staan, is niet uitgekomen. Integendeel, iedere sector heeft te maken met krapte op de arbeidsmarkt. Toch is het belangrijk dat medewerkers zich blijven ontwikkelen. Hendriks: “De ontwikkelingen in het bedrijfsleven gaan hard. In de toekomst zullen veel banen veranderen of zelfs verdwijnen als gevolg van onder meer robotisering, digitalisering en kunstmatige intelligentie. Als werknemer moet je zorgen dat je daar klaar voor bent. Je moet je voortdurend ontwikkelen om aantrekkelijk te blijven voor werkgevers.”

VITALER EN PRODUCTIEVER

Ook werkgevers moeten daar oog voor hebben, vult Niessen aan. “Niet alleen om mensen blijvend inzetbaar te houden. In de huidige arbeidsmarkt zoeken veel bedrijven naar middelen om mensen te behouden. Onderzoeken laten keer op keer zien dat investeren in ontwikkeling de beste manier is om dat te doen. Medewerkers die zich ontwikkelen, zijn bovendien gemotiveerder, vitaler en presteren beter. Het zijn allemaal redenen om werk te maken van ontwikkeling van je mensen.”

VASTHOUDEN EN UITBOUWEN

LimburgLeert blijft daarom ook in de toekomst belangrijk, zeggen Niessen en Hendriks. “We hebben de afgelopen periode een solide basis neergelegd. Dat vinden ook de andere betrokken partijen. Samen willen we die basis vasthouden en uitbouwen. We willen doorgroeien tot hét platform waar alles samenkomt op het gebied van ontwikkeling van medewerkers.” Daarbij wordt ook nadrukkelijk gekeken naar nieuwe subsidiemogelijkheden. Hendriks: “Voor de arbeidsmarkt komen steeds opnieuw nieuwe regelingen en gelden beschikbaar. Europees, landelijk en regionaal. We kijken goed op welke subsidies we een beroep kunnen doen.”

ANTWOORD OP HR-VRAGEN

Niessen raadt werkgevers aan daar niet op te wachten. “Als je een scholingsvraag hebt, in kaart wilt brengen wat je scholingsbehoefte is, wilt sparren over je HR-aanpak of een employer-branding advies wilt om je positie op de arbeidsmarkt te versterken, neem dan contact op. Achter LimburgLeert zit een unieke groep partners. Binnen dat sterke netwerk is er altijd iemand die een antwoord heeft op jouw specifieke vraag.”

www.limburgleert.nl

Nieuwe trainingen fysieke arbeid



OPLEIDINGEN

GBT Opleidingen is gespecialiseerd in het trainen en opleiden van medewerkers (van uitvoerende mensen tot eerstelijns leidinggevendenden) op de industriële, logistieke en technische werkvloer. Wij hebben ons aanbod uitgebreid met twee nieuwe trainingen:

- **Verminderen fysieke belasting op de werkvloer**
- **Ergocoach - Train de trainer**

Bekijk het nieuwe aanbod
op de website



Scan mij



Bakkerijen zijn grootverbruikers van energie (Foto Shutterstock/ReeldealHD).

AANVRAAG MOGELIJK TOT EN MET 2 OKTOBER

TEK MOET IMPACT ENERGIEKOSTEN BEPERKEN

Bakkers, horecabedrijven, sportverenigingen: grootverbruikers van energie die vaak zwaar getroffen worden door de torenhoge prijzen. Om de gevolgen te beperken, is de Tegemoetkoming Energiekosten (TEK)-regeling in het leven geroepen. Verwachting is dat circa 60.000 energie-intensieve bedrijven en organisaties een beroep doen op deze financiële compensatie. Dat kan tot en met 2 oktober 2023.

De voorbereiding duurde lang maar vanaf 21 maart 2023 is het zover: mkb-bedrijven met verhoudingsgewijs veel energiekosten kunnen een tijdelijke vergoeding aanvragen. Via de Tegemoetkoming Energiekosten (TEK) kan dat met terugwerkende kracht tot 1 november 2022. De regeling loopt tot en met 31 december 2023. Op 2 oktober om 17.00 uur sluit het loket voor aanvragen.

De TEK-regeling moet voldoen aan Europese staatssteunregels. De EU heeft inmiddels goedkeuring gegeven aan € 1,4 miljard energiecompensatie. Voorwaarde is dat de steun voor eind 2023 is verstrekt.

ENERGIE-INTENSIEF

De TEK-vergoeding is bedoeld voor het energie-intensieve mkb met maximaal 249 medewerkers en € 50 miljoen omzet of een balanstotaal van maximaal € 43 miljoen. Ook stichtingen, verenigingen en andere instellingen die aan de voorwaarden voldoen, kunnen een beroep doen op de regeling.

Was bij de ontwikkeling van de TEK aanvankelijk sprake van een ondergrens van 12,5% als omzetpercentage van de energiekosten, uiteindelijk werd dat 7%. Hierdoor komen meer verbruikers in aanmerking voor ondersteuning.

HISTORISCH VERBRUIK

Bij energie-intensieve bedrijven en organisaties wordt 50% van de energie-

kostenstijging gecompenseerd boven de vastgestelde drempelprijs van € 1,19 per m³ gas en € 0,35 per kWh elektriciteit. De vergoeding bedraagt maximaal € 160.000. De compensatie gaat uit van gemodelleerde verbruiks- en prijsgegevens. Er wordt niet gekeken naar het actuele maar naar een gemiddeld historisch verbruik. De hiervoor benodigde gegevens worden opgevraagd bij de netbeheerders. Aanvragen kunnen zo sneller worden behandeld. Bij de berekening van de tegemoetkoming gelden ook maximale prijzen: € 3,19 per kuub en € 0,95 per kWh.

VOORSCHOT BINNEN TWEE WEKEN

De Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) voert de TEK-regeling uit in opdracht van het ministerie van EZK. Na een positief besluit ontvangen ondernemers binnen twee weken een voorschot. Aanvankelijk zou dit 50% van de verleende subsidie zijn, maar door de dalende energieprijzen is dat teruggebracht tot 35%. Hiermee wil minister Adriaansens voorkomen dat veel ondernemers achteraf subsidie moeten terugbetalen.

Uiterlijk 31 mei 2024 moet een vaststellingsverzoek worden ingediend; daarna wordt de definitieve subsidie bepaald. Een eventuele eerdere tegemoetkoming door het prijsplafond wordt in mindering gebracht op de TEK-compensatie, net als de € 190 die energiemaatschappijen

in november en december 2022 hebben uitgekeerd.

ONVOLDOENDE EN TE LAAT?

Belangenbehartigers van energie-intensieve sectoren als bakkers en slagers benadrukken dat veel bedrijven die het omzetcriterium van 7% niet halen, wel degelijk te maken hebben met forse energiekosten. Ook wordt het maximale steunbedrag van € 160.000 als te laag beschouwd. Ook het terugbrengen van het voorschot van 50 tot 35% draagt bij aan de vrees dat de TEK-steun voor veel energie-intensieve bedrijven onvoldoende zal zijn.

Een Tegemoetkoming Energiekosten aanvragen kan via rvo.nl. Daar zijn ook voorbeeldberekeningen te vinden.

UITSTEL OP MAAT

Bedrijven die in liquiditeitsproblemen komen door de stijgende energiekosten kunnen belastinguitstel aanvragen.

Om het energie-intensieve mkb te ondersteunen, heeft de Belastingdienst het beleid voor uitstel van betaling versoepeld. Per geval wordt gekeken hoe belastinguitstel wordt verleend.

De stijl van

KIM VAN KESSEL

In de rubriek 'De Stijl Van' wordt een ondernemer uit de regio Noord-Limburg gekleed door de Fashion Guides van modezaak Jansen-Noy. Ditmaal is Kim van Kessel van Kim & Co interieurarchitectuur aan de beurt.

Kim van Kessel runt samen met haar compagnon het bedrijf Kim & Co voor interieurarchitectuur en -styling. Haar kledingstijl is qua items en kleuren zeer gevarieerd. "Wat ik precies draag, hangt mede af van de klanten die ik die dag bezoek. De ene keer ga ik voor een nette look en combineer ik een blouse met een pantalon en hakken. De andere keer kies ik voor stoer met een leren jas, jeans en sneakers of een jumpsuit. Ik zorg er altijd voor dat mijn bril matcht met mijn kleding. Ook vind ik het belangrijk dat ik er verzorgd uitzie, want ik ben immers een van de visitekaartjes van het bedrijf."

Fashion Guide Truus koos voor Kim drie zeer verschillende outfits uit. "Dat past bij het vakgebied van Kim, dat heel gevarieerd en creatief is. Ook zie je bij elke outfit een aantal modetrends van nu terug."

OUTFIT 1: LINNEN PAK

De eerste outfit bestaat uit een oversized linnen pak. "Netjes, maar nonchalant", licht Truus toe. "Broeken mogen wat langer zijn en op de schoen vallen." De groene tanktop, wit met groene sneakers, de omgeslagen mouwen en het neongroene tasje geven het geheel een sportief accent. Truus: "De kleur van het pak is redelijk rustig, maar door de accenten in verschillende tinten groen wordt het naast sportief ook wat spannender. De kleur van de tanktop komt terug in de voering van de mouw. Het jasje kun je eveneens op een jeans dragen. Wil je het wat zakelijker maken, dan combineer je het pak met een blouse en hakken." Kim heeft voor de perfecte match een bril met groentinten meegenomen. Ze moet even wennen aan de wijdvallende stof, "maar het pak en de kleur staan me erg goed."



Kim in één van haar dagelijkse outfits



Outfit 1: Linnen pak

OUTFIT 2: ROZE- EN FLORALE MOTIEVEN

De tweede set bedraagt een oudroze blouse met een florale print in roze, geel, ecru en zwart. Eronder draagt Kim een ecrukleurige coltrui met verticale roze banen. De plissérok met verticale streken in verschillende kleuren en de fuchsia roze loafers met spitse neus maken het geheel af. Truus: "De kleuren in de blouse en de rok maken dat je deze met kledingstukken in verschillende kleuren kunt combineren. Natuurlijk kun je de rok onder een effen shirt dragen, maar dit maakt het net wat spannender." Kim draagt zelden rokken, maar vindt de verschillende kleuren wel heel mooi. "Al was ik dan zelf inderdaad eerder voor veilig gegaan door de blouse te combineren met een broek in bijvoorbeeld zwart, geel of ecru."



Outfit 2: Roze- en florale motieven



Outfit 3: Indiase invloeden

OUTFIT 3: INDIASE INVLOEDEN

Indiase invloeden domineren de derde outfit. Truus koos voor Kim een wijde, linnen blouse in ecru en een jeans in dezelfde kleur met omgeslagen broekspijpen. Eyecatchers zijn opnieuw de loafers en het handgemaakte gilet uit India met een geborduurd bloemen- en plantenmotief in groen, rood, roze en oranje. De kleuraccenten in het gilet, de loafers en het neon-oranje tasje sluiten perfect op elkaar aan. Kim: "Dit is wederom een outfit die ik nooit zelf zou uitzoeken, maar het geheel is mooi en staat me goed. Ik vind het heel leuk om drie compleet verschillende outfits te dragen waarbij kleur de hoofdrol speelt. Ik heb zeker inspiratie opgedaan!"



HET BELANG VAN SPORTEN: MOTIVATIE EN GEDRAG

“Sporten is goed voor jou!” is een veel gehoorde zin en kan een welgemeend advies voor iemand zijn van een kennis, vriend of zelfs familielid. Maar heel vaak werkt deze uitspraak averechts. Hoe kan het dat iemand zijn stekels overeind zet, terwijl deze persoon (onbewust) weet dat hij eigenlijk wel zou moeten gaan sporten?

INTRINSIEKE MOTIVATIE

Mensen zien vaak het echte belang niet in van sporten. Ze geven dan vaak voorbeelden van iemand die ook niet sport en nog nooit iets heeft gehad. Pas als iemand die ze goed kennen - bijvoorbeeld een familielid met ongeveer dezelfde genen - een ernstige ziekte krijgt, gaan ze nadenken. Het komt dan wel heel dichtbij en de motivatie om iets te gaan doen, stijgt langzaam. Uiteindelijk wordt deze motivatie door herhalende prikkels zo groot, dat we spreken van intrinsieke motivatie. Zodra deze hoog genoeg is, komt iemand in actie. Wellicht herken jij je hierin?

POSITIEF GEDRAG STIMULEREN

Voor velen is het oppakken van sporten ontzettend lastig. Dit heeft alles met gedrag te maken. Niet gewenst gedrag (het liefst thuis op de bank zitten en Netflix kijken) kun je niet afleren. Je kunt wel gewenst gedrag aanleren. De fitnessbranche maakt vaak gebruik van technieken om positief gedrag te stimuleren. De toevoeging van groepslessen is zo'n voorbeeld. De fitnessbranche weet heel goed dat samen sporten het gedrag positief beïnvloedt.

VIJF FASEN

Misschien is het handig om te weten hoe het met gedrag zit. Hoeveel fasen kennen we, wat is kenmerkend voor elke fase en hoe kunnen we ervoor zorgen om naar de volgende fase te komen?

Globaal kennen we vijf fasen:

1. Ontkenning
2. Erkenning
3. Verkenning
4. Actie
5. Volhouden

In welke fase zit jij? Ben jij klaar voor een volgende fase? Wij gaan op inmiddels dertien locaties graag het gesprek met je aan.

Kijk voor een My35' bij jou in de buurt op www.my35.nl






Meeting rooms

KLEINSCHALIGE MEETINGS

Meeting, brainstormsessie of andere bijeenkomst? Check dan **Greenport Center Sevenum** voor een arrangement in één van de 5 moderne zalen. Ook voor een dagje buiten de deur werken! Persoonlijke service en GRATIS parkeren voor de deur.

GREENPORTCENTER.NL

MEETINGS • WERKPLEKKEN • BRAINSTORMEN

Greenport Center Sevenum
Erik de Rodeweg 3
5975 SW SEVENUM

088 523 7255
info@greenportcenter.nl
GREENPORTCENTER.NL



Locatie

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



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

Wil je weten hoe? Scan de QR-code



NIEUWE WET EXCESSIEF LENEN HEEFT IMPACT OP FISCALE VOORDELEN LENEN VAN EIGEN BV

Per 1 januari 2023 is de Wet excessief lenen van kracht. Deze wet legt de hoeveelheid geld aan banden die een dga van de eigen bv kan lenen zonder zelfs eventuele uiteindelijke belastingheffing. Belastingadviseur Claudia van Leipsig van Bol Adviseurs raadt dga's die meer dan 700.000 euro van hun bv hebben geleend (niet bestemd voor de eigen woning) aan om zo spoedig mogelijk de komende maanden met hun fiscaal adviseur om tafel te gaan.

In Nederland hebben ongeveer 11.000 dga's samen 61 miljard euro geleend van hun eigen bv's, waarvan een bedrag van 1,9 miljard euro excessief (boven normaal) is geleend. Met de Wet excessief lenen wil de overheid de hoogte van de te lenen bedragen zonder belastingheffing aan banden leggen. "Wanneer een dga geld van de eigen bv leent, hoeft hij of zij daar in principe geen loon- of dividendbelasting over te betalen", licht Claudia toe. "Indien de dga failliet gaat, verdampt de claim zelfs geheel en is er over het bedrag nooit belasting betaald.

Om de ongelijkheid tussen een dga en een niet-dga op te heffen heeft de overheid besloten dat per 1 januari 2023 alles wat boven de 700.000 euro aan schuld van de bv aan de aanmerkelijk belanghouder is uitgeleend, alsnog als fictief regulier dividend in box 2 in aanmerking wordt genomen. Dit maximum bedrag geldt voor de aanmerkelijk belanghouder én diens partner indien zij beiden dga van de bv zijn." De eerste peildatum is 31 december 2023. Dan kijkt de Belastingdienst hoe hoog het bedrag van de leningen is. "Wanneer een dga dan bijvoorbeeld voor 1.500.000 euro aan

beleggingsvastgoed heeft gefinancierd met een lening van de eigen bv, dan wordt deze lening voor een bedrag van 800.000 euro (het bedrag boven de grens van 700.000 euro) aangeslagen in box 2. Kijk je naar het tarief van 2023, dan komt dat neer op een forse belastingheffing van 215.200 euro."

UITZONDERINGEN

Op de Wet excessief lenen zijn enkele uitzonderingen van toepassing. "De grens van 700.000 euro geldt niet wanneer het gaat om een lening in verband met een eigen woning. Hiervoor kun je als dga nog steeds onbeperkt geld van je bv lenen, mits die lening voldoet aan de eisen van een fiscale eigen woninglening (denk aan aflossen (lineair/annuïtair) van de schuld, een zakelijke rente, een hypothecaire inschrijving met een hypothecaire zekerheid). Voor aflossingsvrije leningen die vóór 2016 zijn afgesloten, blijft de bestaande overgangsregeling inzake aftrek eigenwoningrente gelden.

VERLAAG JE LENING

Claudia adviseert ondernemers die meer dan 700.000 euro aan leningen hebben uitstaan, welke geen betrekking hebben op de eigen woning, om in de komende maanden te gaan kijken of zij die schuld onder deze grens kunnen brengen. "Een mogelijke optie is om vóór 31 december 2023 dividend te laten uitbetalen, maar dan moet de continuïteit van de bv worden gewaarborgd. Neem dan ook meteen de verdeling in box 3 mee, die met de nieuwe tarieven voor de vermogensrendementbelasting anders kan uitpakken. Een pasklare oplossing is er echter niet, omdat een maatregel binnen de ene belastingbox gevolgen kan hebben voor de belasting die je in een andere box moet betalen. Laat je dus goed adviseren."

www.boladviseurs.nl



NOORD-LIMBURG

FIT IN BUSINESS

BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE



Fit in Business

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

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

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

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

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

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

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





Lifestyle Healthcenter Gennepe

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



My35' Weert

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



My35' Roermond

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



My35' Blerick / Venlo

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



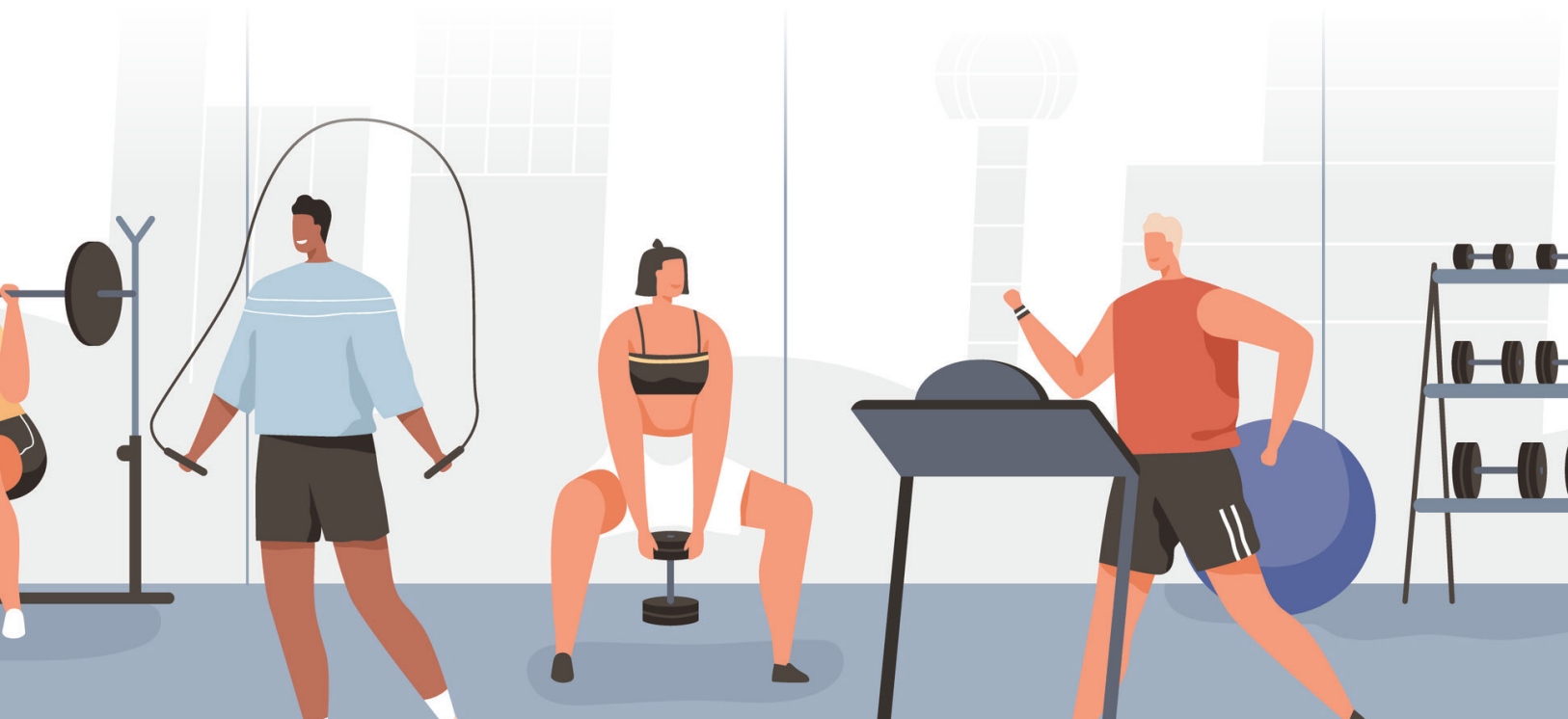
My35' Helden

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



My35' Reuver

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





KWALITEITSKRING SKL TE GAST OP ZUYD PERRON CIRCULAIR IN WEERT

In de verte verschijnt de gele neus van een NS-trein en de geur van coffee to-go met een croissantje hangt in de lucht. De leden van SKL waren op vrijdag 3 maart op een bijzondere en unieke plek samengekomen: in een voormalige wachtruimte van het NS-station in Weert. Op 9 februari, tijdens de Week van de Circulaire Economie, was hier de opening van het zogeheten circulaire living lab 'Zuyd Circulair Perron Weert'. Het is een plek waar alles om circulariteit draait.

Studenten, ondernemers, gemeenten en kennisinstellingen worden bij Zuyd Circulair Perron Weert bewust gemaakt van en enthousiast gemaakt voor een circulaire samenleving. Ondernemers, groot en klein, zoeken het lab op voor bewustwordingssessies en advies rondom hun circulaire ambitie en visie en kunnen er met een circulair vraagstuk terecht. Daarnaast is er ruimte voor exposities, workshops en voorlichtingen. Bij Zuyd Circulair Perron Weert is dus van alles mogelijk, als het maar op circulair gebied is. Aangezien Zuyd Perron Circulair Weert een leerzame en innovatieve omgeving voor studenten wil zijn en de initiatiefnemers overtuigd zijn van het feit dat de nieuwe generatie

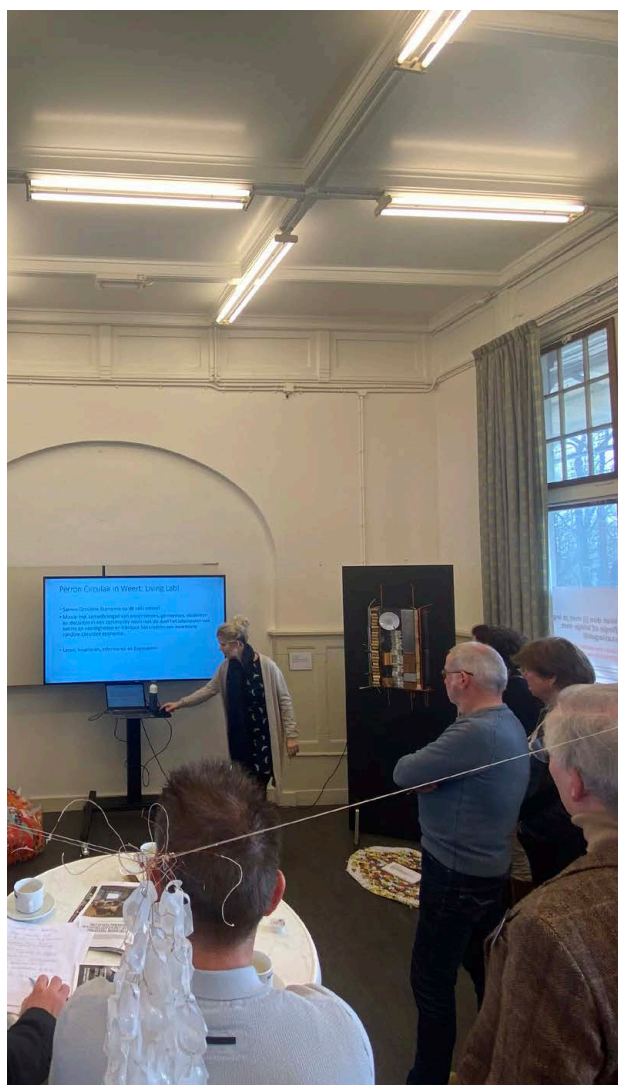
het verschil kan maken, worden alle activiteiten binnen het lab in samenwerking met studenten gedaan.

PRESENTATIE

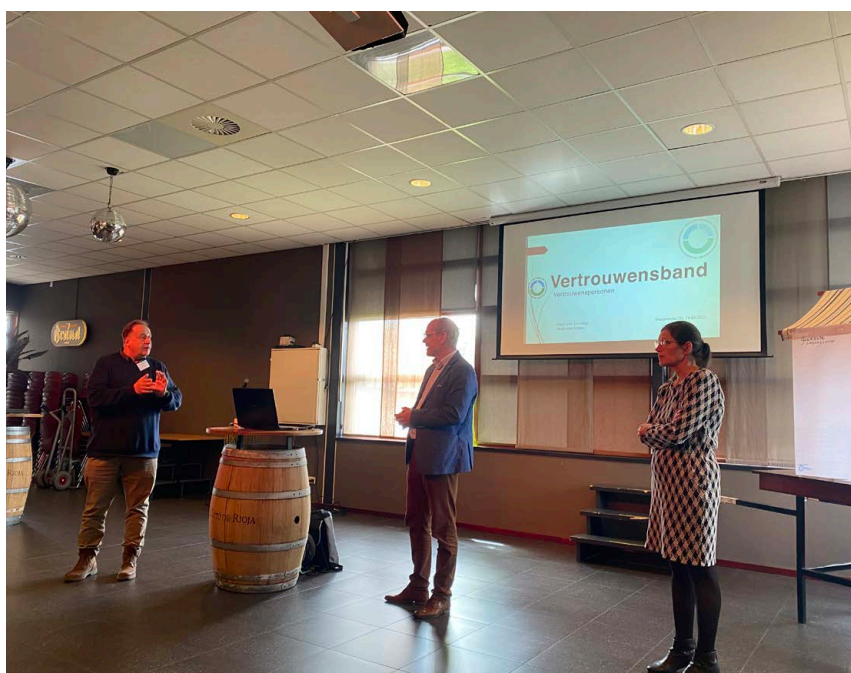
Het ontstaan van dit concept is met name te danken aan Danielle Twardy, senior onderzoeker circulaire economie voor het lectoraat Innovatief Ondernemen bij Zuyd Hogeschool. Het eerste gedeelte van de middag werd dan ook door Danielle zelf ingevuld met een informerende presentatie over het ontstaan en het doel van Zuyd Circulair Perron Weert. Haar verhaal over circulariteit werd ondersteund door verschillende creaties die overal in de ruimte te vinden waren. Deze creatieve werken

van producten die normaal gesproken in de vuilnisbak zouden verdwijnen, zijn gemaakt door Maastrichtse studenten van de opleiding Fine Arts and Design. Een wijnrek gemaakt van oude LP's, een gordijn van oude lenzenpotjes en een zitzak gemaakt van plastic afval zijn een greep uit de creaties die te zien waren.

Gedurende het tweede gedeelte van de middag wist Roy van de Moosdijk, merkenkenner en oprichter van Just Rocket Science, middels een presentatie op een bevlogen manier inzicht te geven in hoe circulariteit aan een merk gekoppeld kan worden. Interessante en nieuwe begrippen passeerden de revue en het werd al snel duidelijk dat een circulaire



Ontmoeten, inspireren en excelleren stond met deze twee bijeenkomsten weer hoog in het vaandel bij SKL. Heeft u interesse om ook een keer deel te nemen aan een kwaliteitskring bijeenkomst, laat het ons weten. Voor meer informatie, ga naar www.skl.nl.



economie een gezamenlijke verantwoordelijkheid is. Geen enkele organisatie kan het alleen, iedereen zal zijn steentje bij moeten dragen. Roy gaf hierbij duidelijk aan dat juist de organisaties die vooroplopen zich moeten laten zien. Op die manier kunnen anderen geïnspireerd worden.

Om het onderwerp direct in de praktijk toe te passen, kregen alle aanwezigen tot slot de kans om te vertellen in hoeverre duurzaamheid binnen het bedrijf waarin zij werkzaam zijn, toegepast wordt. Vanuit de leden van SKL klonken enthousiaste geluiden en eenieder was voorzien van stof tot nadenken; een geslaagde middag was een feit. Danielle wordt als gastvrouw hartelijk bedankt voor het verzorgen van een goed georganiseerde en inspirerende middag.

SKL EVENT VERTROUWENSPERSOON

Onder leiding van Harry van Dreumel en Ardie van Halen van Vertrouwensband werd op 14 april een inspirerende en interactieve manier kennisgemaakt met de wereld van de vertrouwenspersoon. Op een luchtige en speelse manier werden de SKL-ers uitgedaagd ook zelf met het onderwerp aan de slag te gaan. Voor de pauze kwam ongepast gedrag aan de orde (grensoverschrijdend gedrag, intimidatie, seksuele intimidatie, pesten en discriminatie). Gedrag waarvan niet altijd duidelijk is waar de grenzen liggen. Dat verschilt per persoon, per bedrijf, per branche en zeker ook voor verschillende culturele achtergronden. De beleving van de melder staat centraal. Die moet vaak allerlei drempels over om de als onveilig ervaren werkomgeving aan te kaarten. Melder betekent trouwens niet automatisch slachtoffer, ook daders en organisaties kunnen om ondersteuning vragen. Beide partijen zijn verantwoordelijk voor de veiligheid van de werkomgeving. De Vertrouwenspersoon ongewenst gedrag (VPO) kan hierin de melder ondersteunen door de mogelijkheid te bieden verhaal te doen, door de melder in zijn kracht te zetten en zelf in actie te komen. Na de pauze werden issues rond integriteit verder uitgediept. Ook hier kwam weer een breed scala aan mogelijk kwalijke zaken aan bod (corruptie, diefstal, fraude, belangen verstrengeling, afspraken niet nakomen, bedrog etc).



Noord-Limburg Business Golf Challenge 2023

hét golfevenement voor de zakelijke regio Noord-Limburg

Op donderdag 29 juni 2023 organiseert Noord-Limburg Business samen met Golfbaan de Golfhorst de Noord-Limburg Business Golf Challenge 2023 op deze fantastische golfbaan in America. Het programma is al volgt:

11.30 uur Ontvangst met koffie en vlaai.
 Speluitleg en tijd om in te slaan
13.00 uur Start wedstrijd (shotgun)

Tijdens de wedstrijd serveren we een lichte business lunch. De challenge wordt afgesloten met een borrel waarbij alle gelegenheid is om te netwerken. Na de prijsuitreiking (met mooie prijzen) kan iedereen genieten van een heerlijke tapas BBQ.

Ben je eigenaar, zzp'er, accountmanager of anders zakelijk geëngageerd en een liefhebber

van golf? Dan is deze challenge dé kans om zowel je golf- als netwerktalent te etaleren.

De kosten voor deze geheel verzorgde golfdag bedragen:

€85,00 ex BTW per deelnemer (inclusief 3 consumpties)

€300,00 ex BTW per flight van 4 deelnemers (inclusief 3 consumpties per deelnemer)

Wil je deelnemen en/of meer informatie? Mail naar info@golfbaandegolfhorst.nl.



NOORD-LIMBURG

BUSINESS
REGIONAAL ZAKENMAGAZINE VOOR DE REGIO NOORD-LIMBURG





VENLO IN BUSINESS LEGT NIEUWE VERBINDINGEN

Op 9 maart jongstleden organiseerde Omzetters de tweede editie van beursconcept Venlo in Business in Van der Valk Hotel Venlo. 'Ondernemers ontmoeten' stond centraal en dat gebeurde van het begin tot het eind. Een korte terugblik.

39

KICK-OFF

"We willen de deelnemers aan onze beursconcepten met elkaar, én met de bezoekers, in verbinding brengen", vertelt Robert Hoelen, eigenaar van Omzetters. "Dat start al bij de kick-off voor exposanten die we enkele weken voor de beurs organiseren. Tijdens deze avond, die plaatsvond op 2 februari, hadden we Han Leenhouts bereid gevonden om onze standhouders met een prikkelende presentatie voor te bereiden op de beurs. Mooi om te zien dat op deze kick-off al direct waardevolle contacten (en business) tussen de exposanten ontstonden. Zichtbaarheid creëren met een beurs is natuurlijk altijd goed, maar laten we ook eerlijk zijn, het is prettig als er ook 'handel' uitkomt."

ERWIN BOOM OPENT BEURS

Op de beursdag wisselden de programmaonderdelen zich ook dit jaar in hoog tempo af. Wethouder

Erwin Boom van de Gemeente Venlo opende de beurs met verve voor de exposanten en wees op het belang en de kracht van de regionale Venlose mkb-ondernemer. Na de opening konden exposanten nader kennis met elkaar maken middels het onderdeel 'En Route'. Ondernemers ontmoeten dus, en dat gebeurde met een hoge intensiteit en veel gelach.

BEURSVLOER, LEZINGEN EN BORREL

Om 16:00 uur opende de beurs voor bezoekers en konden ondernemers en professionals uit de Noord-Limburg kennismaken en netwerken met de vijftig exposanten op de (uitverkochte) beursvloer. In het auditorium werden lezingen georganiseerd door partners Bol Adviseurs en Gemeente Venlo / MKB-Limburg. De beursdag werd afgesloten met een netwerkbord voor exposanten en bezoekers in een bomvolle bar Ello.

DRUK VOORJAAR

Het was een druk voorjaar voor Omzetters. Het door het Venrayse bedrijf ontwikkelde beursconcept vindt inmiddels plaats in drie regio's: Venray, Venlo en Peelland (Deurne-Asten-Someren). Deze laatste is de meest recente variant en vond – succesvol – plaats op 30 maart in Deurne.

In januari organiseerde Hoelen voor de tweede keer Bouwdiner Brabant, tevens een eigen concept specifiek voor de Brabantse bouwwereld. Het najaar staat in het teken van Venray Big Business (editie 3) in de Schouwburg Venray op 21 september en wederom Bouwdiner Brabant, eveneens editie 3, op 21 november met dit keer als locatie Van der Valk Hotel Eindhoven. "In 2024 zullen we ons beursconcept in nog een nieuwe regio uitrollen, de voorbereidingen hierop zijn reeds in volle gang", besluit Robert.



De Club van 250 maakt verbinding tussen collega's en met werkgever hechter (foto Van den Pol Elektrotechniek)

VERVANGEN MEDEWERKERS MOEILIK EN KOSTBAAR

BINDEN IS HET NIEUWE WERVEN

Het CBS meldde dat er in het derde kwartaal voor het eerst in twee jaar minder openstaande vacatures waren dan de drie maanden daarvoor. Toch staan tal van sectoren nog altijd te springen om mensen. Dan is het wrang als medewerkers die met veel moeite en kosten zijn aangetrokken na een paar jaar alweer vertrekken. Behoud van personeel heeft de hoogste prioriteit. Maar hoe doe je dat?

De corona-uitbraak zorgde voor veel dynamiek bij de verbinding tussen werkgevers en medewerkers. Sectoren gingen op slot waardoor mensen noodgedwongen op zoek gingen naar andere baan. Die vonden ze vaak ook. Toen bedrijven weer open mochten, keerde lang niet iedereen terug bij hun vorige werkgever of sector.

Anderzijds hebben veel organisaties er – met steun van regelingen – alles aan gedaan om hun mensen in dienst te houden. Dat heeft impact op de loyaliteit van medewerkers.

NOG MOEILIKER

Tenminste, dat is te hopen voor werkgevers. Want in veel sectoren wordt nog altijd hard getrokken aan hun mensen. Uit onderzoek van GITP – het grootste Human Resource-adviesbureau van Nederland – blijkt dat bijna de helft van de hr-professionals verwacht dat het behouden van huidige medewerkers nog

moeilijker wordt. Ofwel, zoals 's werelds grootste hr-dienstverlener Randstad het prikkelend omschrijft: behoud van personeel is het nieuwe recruitment.

EXTRA ZUUR

Veel openstaande functies zijn steeds moeilijker in te vullen, ondanks alle inspanningen en investeringen: arbeidsmarktcommunicatie, marketing, employer branding. Als vacatures langdurig niet vervuld worden, heeft dat impact op een organisatie. Bestaande processen lijden eronder, groeikansen worden niet benut.

De kosten voor werving van een nieuwe medewerker liggen volgens diverse onderzoeken tussen de 4.500 en 5.000 euro. Als het lukt iemand aan te trekken, is de zo welkomte nieuwe collega zeker niet direct maximaal productief. Inwerken en begeleiden kost tijd. Voordat iemand volwaardig bijdraagt, ben je maanden verder. Een snel vertrek is dan extra zuur.

DURE VERVANGING

Uit Amerikaans onderzoek op basis van tientallen studies naar verloopkosten blijkt dat het vervangen van een medewerker gemiddeld 20 procent van het jaarsalaris kost. In voorkomende gevallen ligt dat percentage nog een stuk hoger. Talentmanagementbureau TLNT schat dat bij hooggeplaatste werknemers de werkelijke kosten voor het vervangen zelfs oplopen tot wel vier keer het jaarsalaris.

OPEN DEUR

Het uitgangspunt is helder: doe er alles aan om goede mensen binnen boord te houden. Een passend salaris en adequate arbeidsvoorwaarden zijn vanzelfsprekend en niet onderscheidend. Welke bindende factoren kunnen wel het verschil maken? Allereerst, al is ook dat bijna een open deur: vrijheid en verantwoordelijkheid. Zeker professionals willen zoveel mogelijk zelf invulling geven aan hun



Exitgesprek is geen formaliteit (foto Shutterstock)

toegevoegde waarde in de organisatie; uiteraard binnen kaders.

BALI OF VLIELAND

Daar horen ook tijd en plaats bij. De mogelijkheid deze factoren voor een groot deel naar eigen inzicht te bepalen, draagt bij aan het werkplezier. Al zijn er zeker werkgevers die hun personeel weer zoveel mogelijk fysiek op kantoor willen zien, in veel sectoren is meer vrijheid een vaste waarde. Online marketingbureau Brandfirm laat medewerkers al een aantal jaren 's winters enige tijd op Bali werken. Dat komt de output ten goede. Al is Bali voor veel organisaties een brug te ver, een tijdlang werken vanuit – bijvoorbeeld – een tweede huis op Vlieland: waarom niet? Werkgevers hebben veel te winnen door hiervoor open te staan, bijvoorbeeld via een proefperiode. Vaak kan aanzienlijk meer dan op het eerste oog lijkt; dat heeft de coronaperiode wel geleerd.

GEEN BLACK BOX

Ook betrokkenheid bij het wel en wee van de werkgever is een bindende factor voor medewerkers. Eens per jaar een korte toelichting bij de nieuwjaarsborrel volstaat niet. Mensen willen niet werken bij een *black box* maar hechten waarde aan regelmatige updates over prestaties, nieuwe opdrachten en belangrijke besluiten. Zeker in een periode met veel dynamiek en externe onzekerheden zoals nu, is open communicatie het devies. Het is een belangrijke basis voor vertrouwen en een

consistente relatie tussen werknemer en werkgever.

CLUBGEVOEL

Ook door het wij-gevoel binnen een organisatie te laden, wordt de band met de werkgever versterkt. Van den Pol Elektrotechniek ziet de huidige bedrijfsgrootte van 250 collega's als ideale omvang. Groot genoeg voor professionaliteit en schaalvoordelen, met tegelijkertijd ruimte voor de menselijke maat.

Het installatiebedrijf maakt deze strategie tastbaar voor de medewerkers. Zij zijn onderdeel van een selecte Club van 250, inclusief clubshirt met een ster voor elk jubileum. Dit draagt bij aan de bedrijfstrots en maakt zowel de verbinding tussen collega's als die met de werkgever hechter.

PRACTICE WHAT YOU PREACH

Duurzaamheid heeft impact op tal van gebieden. Ook bij de aantrekkingskracht van een werkgever, zeker voor de jongere generatie. Het actief uitdragen van een groen profiel is een krachtige troef in de strijd om het schaarse talent. Duurzaamheid is ook een relevante trigger voor bestaande medewerkers. Toch zijn die lang niet altijd op de hoogte van de acties van hun werkgever. Het is zaak, duurzaamheid zichtbaar te maken en medewerkers erbij te betrekken. *Bottom-up* initiatieven zorgen voor commitment en versnelling. Ook dragen ze bij aan de bewijlslast. Want een bedrijf kan wellicht naar buiten toe de schijn

ophouden. Maar om bestaande medewerkers te overtuigen, moeten duurzame inspanningen echt zijn: *practice what you preach*.

EXITGESPREK

Ondanks alle inspanningen is het onvermijdelijk dat medewerkers vertrekken. De manier waarop dat gebeurt, is in meerdere opzichten van belang. Allereerst is iemand die afscheid neemt een belangrijke bron van informatie over wat beter kan binnen het bedrijf. Een exitgesprek moet dus geen formaliteit zijn. Vermijd een verwijtende houding maar probeer te achterhalen welke redenen echt ten grondslag liggen aan iemands besluit om op te zeggen. Vraag door en wees niet bang je als werkgever kwetsbaar op te stellen.

GRAS NIET GROENER

Dat levert niet alleen waardevolle input op maar zorgt er ook voor dat iemand met een goed gevoel vertrekt. Belangrijk, want ex-collega's kunnen wel degelijk een ambassadeur zijn bij het aantrekken van nieuwe medewerkers. Of wellicht zelfs meer dan dat. Regelmatig blijkt het gras elders toch niet zo groen als gedacht. Houd dus altijd de deur open voor een terugkeer van capabele mensen.

OPLOSSINGEN VOOR PROMINENT PROBLEEM

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

In een artikelenreeks zoekt Noord-Limburg Business naar mogelijke oplossingen. We brengen manieren in kaart waarmee werk en processen beter, sneller, slimmer en met minder mensen uitgevoerd kunnen worden. Er is aandacht voor onderliggende structuren die zowel de arbeidsmarkt als individuele werknemers wendbaar maken. Dit artikel gaat in op de eerste stap: het behoud van personeel.



15% KORTING

Reserveer uw zakelijke bijeenkomst vanaf 5 personen in mei of augustus met **15% korting** op de zaalhuur! Komt u met 30 personen of meer? Dan trakteren wij u en uw gasten op een gratis glas Cava in verband met ons **30-jarig jubileum!**

*Reserveer onder vermelding van **mei15** of **augustus15**.*

www.hotelvenlo.nl | groups@venlo.valk.com | +31 (0) 77 345 41 41

We ♥ PrintMedia



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

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





Fotografie: Laurens Eggen



Fotografie: Rob Weijers

BOY HAENEN VIERT TIENJARIG JUBILEUM ALS ZELFSTANDIG EVENTORGANISATOR

“IK HAAL PLEZIER UIT HET ORGANISEREN VAN ACTIVITEITEN”

Deze zomer is de in Venlo geboren en getogen Boy Haenen tien jaar actief als zelfstandig ondernemer. In die periode heeft hij talloze evenementen in Noord-Limburg opgezet en georganiseerd.

VAN DENKEN NAAR DOEN

Boy Haenen wist tijdens zijn middelbare schooltijd al dat hij iets wilde gaan doen met het plezier dat hij haalde uit het organiseren van activiteiten. “Omdat mijn ouders vonden dat ik het hoogst haalbare moest nastreven, heb ik eerst een jaar universiteit gedaan. Maar dat bleek al snel te theoretisch voor mij, ik leer liever in de praktijk door het te doen en door vanuit een no-nonsense plan iets leuks op te zetten en te laten slagen.” Na de overstap naar een commerciële opleiding op het hbo ging Boy eerst in dienst in het bedrijfsleven. Daar deed hij de nodige ervaring op op het gebied van marketing- en evenementenorganisatie. Toen zijn laatste werkgever Evenementenhal in Venray in 2013 langzaam de deuren sloot, voelde dat als het juiste moment om de stap naar het ondernemerschap te maken. “Ik kreeg via een oud klasgenoot een freelance parttime functie bij Océ, wat de inspiratie én ruimte gaf om een eerste eigen evenementenproductie op te zetten: kennis- en netwerk-evenement CONNECTED.” In samenwerking met De Maaspoort en Ria Joosten werden ondernemende professionals uit de regio ieder jaar bij elkaar gebracht om tot nieuwe

samenwerkingsverbanden te komen. Op het hoogtepunt telde het congres vijfhonderd bezoekers.

DE EVENEMENTENKALENDER VULT ZICH VERDER

Het bleef almaar borrelen in het hoofd van Boy Haenen. Om bedrijven in de maakindustrie een oplossing te bieden in hun zoektocht naar meer naamsbekendheid en nieuwe medewerkers werd de ‘Dag van de Maakindustrie’ bedacht, een open bedrijven dag waarbij maakbedrijven samen de deuren openen en een kijkje achter de schermen geven. “Tijdens de laatste editie in Noord-Limburg deden 17 bedrijven mee die samen 4.500 enthousiaste bezoekers ontvingen. Ondernemers en inwoners in de regio met elkaar verbinden is altijd de rode draad en dat zie je ook terug in het IJver bierfestival dat ik jaarlijks organiseer. Hier hebben talloze kleinschalige bierbrouwers, waarvan een groot aantal uit de regio, de gelegenheid om hun speciaalbieren te schenken aan meer dan duizend bierliefhebbers. En sinds vorig jaar zomer staat er ook een wijnfestival op de evenementenkalender in Venlo. Het Op Dronk wijnfestival was al de eerste keer uitverkocht,

mede vanwege de prachtige setting in het Wilhelminapark in Venlo, een tot dan toe niet gebruikte evenementenlocatie. Hier vinden ruim duizend wijnliefhebbers een groot aanbod van wijnmakers en wijnwinkels uit de regio en is er bijpassend eten en live muziek.”

SAMEN VIERN – MET VOORDEEL NAAR OP DRONK WIJNFESTIVAL

Wie jarig is trakteert! Daarom is er voor bedrijven een speciaal aanbod om met collega's te proosten op de zomervakanties. Het Op Dronk wijnfestival vindt dit jaar plaats op zaterdag 15 juli. Indien een bedrijf tien of meer kaarten afneemt, krijgt men een korting van 10% op de ticketprijs én een verdubbeling van het aantal festivalmunten naar vier dat, naast het speciale wijnglas, onderdeel is van een ticket. Een mooi startpakket dus! Kijk voor een indruk van het festival op www.opdronkwijnfestival.nl en stuur bij interesse in een groepsarrangement een e-mail naar mail@boyhaenen.nl. Doe dat op tijd want ook deze editie zal uitverkocht!



VALKERIJ DE HAVIKSHOEVE, WELLERLOOI

KENNISMAKEN MET ROOFVOGELS

Een slechtvalk die langs je heen scheert of een Amerikaanse zeearend op de hand: roofvogels spreken bij veel mensen tot de verbeelding. Diana en Herman van Valkerij De Havikshoeve verzorgen al bijna twintig jaar met veel liefde en plezier bedrijfsuitjes, workshops en teambuildingsactiviteiten met roofvogels.

Net buiten Wellerlooi ligt Valkerij De Havikshoeve, waar Diana en Herman in 2005 met hun bedrijf begonnen. “Van jongs af aan hadden wij beiden een fascinatie voor roofvogels. Toen een gezamenlijke vriendin opperde om daar iets mee te doen, ging ik eerst bij een valkenier in Thorn en later bij een valkenier in Eindhoven in de leer”, vertelt Diana. “Tijdens die stages viel alles voor mij op zijn plaats en al snel stak ik met mijn enthousiasme voor het valkeniersvak Herman aan. In 2005 verhuisden we van Zwolle naar Wellerlooi, schreven we ons in bij de KVK en verwelkomden we onze eerste vogel. Bij GaiaZOO verzorgden we onze eerste roofvogeldemonstratie met twee vogels, wat toen nog heel bijzonder was. Omdat ook vogels 24 uur per dag aandacht en

zorg nodig hebben, besloten we al snel om onze baan op te zeggen en fulltime valkenier te worden.” Bij De Havikshoeve hebben de dertig vogels van Diana en Herman alle ruimte om vrij te vliegen. Deze dieren, waaronder valken, gieren, buizerds en arenden, hebben een eigen onderkomen in zeer ruime volières die voldoen aan alle richtlijnen.

WORKSHOPS EN BEDRIJFSUITJES

Diana en Herman willen hun liefde en passie voor het vak en hun roofvogels graag overbrengen op anderen. “We geven onder andere roofvogeldemonstraties bij Wildpark Frankenhof”, vertelt Herman. “Voor organisaties en bedrijven kunnen we bedrijfsuitjes, workshops en teambuildingsactiviteiten verzorgen. Dat kan

op ons eigen terrein waar we een aparte ruimte hebben voor uitleg en koffie en thee, maar ook op locatie zoals een eigen (bedrijven)terrein, een tuin of een natuurgebied dat niet tot de openbare ruimte behoort. Dan nemen we twaalf vogels mee en gaan we aan de slag met maximaal dertig deelnemers, zodat we persoonlijke begeleiding kunnen bieden.”

SPEELS EN EDUCATIEF

De workshops, bedrijfsuitjes en teambuildings van Diana en Herman hebben altijd een speels en educatief karakter. “Mensen vinden het fijn om na een vergadering, heisessie of presentatie even het hoofd leeg te maken”, vertelt Diana. “We kunnen bijvoorbeeld een workshop van een uur verzorgen waarbij we de deelnemers

rustig aan de vogels laten wennen. We stellen ze voor en geven de deelnemers de gelegenheid om vragen te stellen en foto's te maken, waarna de deelnemers zelf mogen aangeven of zij de vogels op de hand willen houden en ermee willen vliegen." Herman benadrukt dat een uitgebreide uitleg over de vogels altijd onderdeel uitmaakt van de activiteit. "Dat draagt bij aan de totaalbeleving. Je kunt de deelnemers dan ook beter op bijzondere eigenschappen van de vogel wijzen." Diana knikt: "Een uil vliegt bijvoorbeeld geruisloos over je heen, terwijl de wapperende vleugels van een gier klinken als het geritsel van crêpepapier."

PROGRAMMA

Voor bedrijfsuitjes hebben Diana en Herman een speciaal programma samengesteld, dat desgewenst kan worden uitgebreid met een lunch, diner, barbecue en zelfs extra activiteiten zoals boogschieten. De deelnemers leren meer over de oude valkerijmethode 'loer draaien' en het leggen van de valkeniersknoop, om vervolgens zelf te gaan oefenen en uiteindelijk roofvogels op de valkeniershandschoenen

te dragen en te vliegen. "Een loer is een nepprooi aan een lijn die je op een speciale manier moet draaien", legt Diana uit. "Wanneer de loer draait, maakt de valk hoogte en komt deze met een snelheid van 100 km/u aangevlogen. Trek je de loer op tijd weg, dan vliegt de valk omhoog en zet deze opnieuw zijn duikvlucht in. Uiteindelijk mag de valk als beloning de prooi slaan. Hier komt het gezegde 'iemand een loer draaien' vandaan."

"We kunnen de mensen ook in groepjes verdelen en een kaart met opdrachten geven zoals het raden van de vogelsoort, wat ze eten en of het dag- of nachtgangers zijn", vult Herman aan. "Vervolgens krijgen ze een vogel op de hand en mogen ze het gewicht raden. Dan delen we de groep in tweeën en mogen de mensen, als ze dat willen, de handschoenen aantrekken en de vogels naar de hand laten vliegen. We laten de mensen ook vaak een bos vormen met hun armen en benen. De vogels laten we dan om en door de mensen heen vliegen, waarbij we vertellen hoe een vogel dat precies doet. Roofvogels kunnen immers wel meer dan simpelweg van a naar

b vliegen. We eindigen onze activiteiten altijd met de Amerikaanse zeearend. Deze imposante vogel heeft een spanwijdte van 2,5 meter."

EIGEN KARAKTER

Bedrijven die eenmaal een workshop of bedrijfsuitje bij Diana en Herman hebben geboekt, komen vaker terug. Herman: "Het mooie van roofvogels is dat ze allemaal een eigen karakter hebben. Soms heeft een vogel gewoon even geen zin en laat je eerst een andere vogel vliegen. Daarom is ook geen een workshop, bedrijfsuitje of teambuilding hetzelfde. Zeker als het wat slechter weer is en het hard waait, kun je echt spectaculaire dingen laten zien. Vogels kunnen immers altijd vliegen, dat doen ze in de natuur ook. Zij maken gebruik van de thermiek. Een arend die bij harde wind zijn kleppen open zet, schiet als een raket omhoog en draait over de bomen. Dat is prachtig om te zien." "En om te laten zien", zegt Diana. "Wij willen iedereen net zo enthousiast maken over deze mooie dieren als dat wijzelf zijn."

www.havikshoeve.nl



Michiel Cox en Ron Akkermans in
de patio's bij een recentelijk in
gebruik genomen studentenflat.



RON AKKERMANS (IDVERDE REALISATIE, VESTIGING ROERMOND) EN MICHEL COX (IDVERDE REALISATIE, VESTIGING VENRAY) OVER DE WAARDE VAN GROEN:

“HOE GROENER WE LEVEN, HOE BETER WE ONS VOELEN”

idverde NL is met meer dan twintig vestigingen en ruim 500 medewerkers in Nederland al meer dan 50 jaar een gevestigde naam in de groensector. Het bedrijf startte in 1962 als BTL en het werd na een gestage groei en talloze overnames in 2020 officieel onderdeel van het Franse groenbedrijf idverde NL. “Dat was een belangrijke stap, want nu hebben wij directe lijnen naar onze partners in Frankrijk, Groot-Brittannië, Zwitserland, Denemarken, Duitsland en natuurlijk Nederland”, vertellen vestigingsmanagers Ron Akkermans en Michiel Cox. “De omvang van de organisatie brengt uitdagingen met zich mee, maar biedt met name voordelen. Onze buitenlandse collega’s adviseren ons bijvoorbeeld over zaken als hittestress, langdurige droogte of grote hoeveelheden regen als gevolg van klimaatverandering. Op die manier wordt onze specialistische kennis steeds groter en daar profiteren onze klanten van.”

Ron Akkermans is vestigingsmanager van idverde Realisatie in Roermond met steunpunt Elsloo en Michiel Cox leidt de vestiging idverde Realisatie Venray met steunpunt Nijmegen. “Een steunpunt moet je zien als een zelfstandige vestiging zonder kantoorpersoneel. Onze medewerkers en machines zitten door de steunpunten veel dicht bij hun klanten. Vanuit Elsloo bedienen we bijvoorbeeld heel Zuid-Limburg, maar ook Vlaamse klanten. Steunpunt Nijmegen bedient niet alleen Nijmeegse klanten, zoals de Stichting Studenten Huisvesting Nijmegen (SSH&) en de gemeente Nijmegen, maar ook andere Gelderse en Brabantse opdrachtgevers.” Bracht die overname dan geen cultuurverandering met zich mee? “Nee, aangezien de landen autonoom werken en ieder hun eigen markt bedienen. Het grote voordeel is het delen van kennis. In Frankrijk hebben ze bijvoorbeeld al vaker te maken gehad met de extreme gevolgen van klimaatverandering.”

WERKMAATSCHAPPIJEN

“Klanten waarderen ons voor onze hoogwaardige en specialistische kennis”, vertelt Michiel. “Die kennis is ondergebracht in drie werkmaatschappijen die elkaar aanvullen: idverde Advies, idverde Bomendienst en idverde Realisatie. Denk bij idverde Advies aan groenbeleid en strategie, ecologie en natuurwetgeving, maar ook aan landschaps- en tuinarchitectuur. Zo zijn wij voor de gemeente Nijmegen

één van de raamcontractanten voor de jaarlijkse aanplant van 1.000 bomen. Dat lijkt eenvoudig, maar dat is het niet. Voor elke boom moet zorgvuldig een goede locatie worden gevonden die veilig en bestendig is. Je moet gedegen onderzoek doen om een boom tot volledige wasdom te laten komen, aangezien de gemiddelde boom pas na dertig jaar volledig tot zijn recht komt. Of neem de inrichting van de patio’s bij een recentelijk door SSH& in gebruik genomen studentenflat. Die voormalige verpleegstersflat is net volledig gerenoveerd en verdient een waardige en voor bewoners plezierige groene omgeving. Voordat deze tuin is aangelegd gingen tuinarchitecten aan de slag om een ontwerp te realiseren dat het karakter van de omgeving weerspiegelt. Dat is een behoorlijke klus, met een fantastisch resultaat, sfeervol, bruikbaar en uniek. Er staat een tuin die er ook over twintig jaar nog prachtig uitziet.” Tuinen kunnen ook een ander doel dienen dan alleen een rustpunt in een groene oase. “Wij maken bijvoorbeeld veel vlindertuinen of beweegtuinten voor zorginstellingen en school- en speelpleinen. Dak- en geveltuinten zijn om voor de hand liggende redenen erg in trek. Groene daken en gevels kleden namelijk niet alleen de omgeving aan, ze dragen ook bij aan waterberging en stadsnatuur. Datzelfde geldt voor de aanplant van natuurcompensatie of vergroeningsprojecten. Soms adviseren we om het eens helemaal anders te doen.

Om een grasveld niet tweewekelijks kort te maaien, maar om dat maaien voor het verkrijgen van een grotere biodiversiteit eens wat vaker uit te stellen. Of om sommige velden ter afwisseling eens met bloeiende planten in te zaaien of bollen te planten. Juist in die advisering ligt ons onderscheidend vermogen. We zijn altijd op zoek naar mogelijkheden voor een mooier, beter en gezonder resultaat.”

idverde Bomendienst houdt zich bezig met specialistisch boomverzorging, boomtechnisch advies en onderzoek en bestrijding van boomziekten en aantastingen. Michiel: “Dan heb je het over een gedegen onderbouwing voor de aanpak, het behoud, het beheer en de verzorging van bomen, we kunnen met geavanceerde apparatuur ook de vitaliteit, de behoeften en de veiligheid van een boom beoordelen. Dat levert altijd oplossingen voor de lange termijn. Uiteraard hebben onze boomspecialisten alle kennis over boomziekten, -plagen en -aantastingen.”

idverde Realisatie is de specialist op het gebied van aanleg, reconstructie, beheer en onderhoud van groenprojecten. Ron: “We hebben expertise op het gebied van bouwen, zorgen, spelen, leren, wonen, ontspannen, werken en sporten. Of het nu gaat om woning- of utiliteitsbouw, bouwprojecten scoren beter als groen er een integraal onderdeel van uitmaakt. Dan praat je over duurzaamheid en leefbaar-



“WIJ STREVEN NAAR LANGDURIGE PARTNERSCHAPPEN, ZO KUNNEN WE OP LANGE TERMIJN MEEDENKEN, BIJVOORBEELD OVER DE REALISATIE VAN DUURZAAMHEIDS-AMBITIES”

heid en – niet onbelangrijk – groen voegt waarde toe aan projecten. Zorginstellingen kiezen voor groen omdat het gezond, uitnodigend en rustgevend is. Groen zorgt voor een sneller herstel van patiënten, maar ook voor een aangenamer leven. In de zorg draait het namelijk om het welzijn van mensen. Wij hebben er zelfs een speciaal zorgconcept voor ontwikkeld.” Wat voor zorginstellingen geldt, gaat ook op voor schoolpleinen, campussen of groene ontmoetingsplaatsen voor sport, spel en ontspanning. Ze stellen hun eigen eisen aan de groenspecialist, die kiest voor planten en materialen die uitdagend en inspirerend zijn en die bovendien tegen een stootje kunnen.

MEDEWERKERS MAKEN HET VERSCHIL

De klanten van idverde NL zijn onder andere zorg- en onderwijsinstellingen, recreatieparken, sportverenigingen, projectontwikkelaars, woningbouwcorporaties, en (semi-)overheden. idverde NL streeft naar langdurige partnerschappen. “Op die manier kunnen we beter meedenken, bijvoorbeeld over de realisatie van duurzaamheidsambities via BREEAM. Dat is een beoordelingsmethode om de duurzaamheidsprestatie van gebouwen en gebieden te bepalen. Daarin kunnen wij voor onze klanten veel betekenen.” Als landelijk opererend bedrijf heeft idverde NL jarenlange ervaring in de meest uiteenlopende projecten. “Wij gaan voor duurzame relaties, waarin we zowel de rol van adviseur als gelijkwaardige gesprekspartner op ons nemen. In die ontwikkeling maken onze medewerkers het verschil, gepassioneerde en goed opgeleide mensen. Daarin zijn we sterk gegroeid, onze medewerkers zijn vakmensen die met behulp van het nieuwste materieel in staat zijn ook de meest complexe opdrachten tot een succesvol einde te brengen. Maar ook de klant is veranderd, kijk bijvoorbeeld naar bedrijven. Veel kantoorpersoneel is momenteel gewend thuis te werken. Om de kantoorwerkplekken

aantrekkelijk te houden, wordt de groene component steeds belangrijker. Dat geldt ook voor bijvoorbeeld bedrijventerreinen. Vroeger een grauwe aaneenschakeling van gebouwen, tegenwoordig steeds vaker een ruimte waarin groen een belangrijke rol speelt.”

KENNISINSTITUUT

De markt waarin idverde NL opereert is uitdagend, alleen al door de seizoensinvloeden, maar ook door de effecten van klimaatverandering. “Onze klanten waardeer onze kennis en kunde en komen tegenwoordig steeds vaker spontaan met hun vragen bij ons. We groeien iedere dag en onze naamsbekendheid groeit met ons mee. Groen is populair, de waarde van groen wordt steeds meer onderkend en de behoefte aan groen groeit. Op gemeentelijk, provinciaal en landelijk niveau is iedereen met het onderwerp bezig. Biodiversiteit, klimaatbestendigheid, groen als voorwaarde voor gezondheid en rust, voor een plezierig woon- en werkklimaat. Hoe groener we leven, hoe beter we ons voelen. En daarvoor hebben wij de kennis en alle andere randvoorwaarden in huis.”

www.idverde.nl



MIDDEN-LIMBURG SPECIAL

49



A portrait of Gé Moonen, a middle-aged man with short grey hair and a friendly smile. He is wearing a dark blue blazer over a light blue button-down shirt. His arms are crossed, and he is wearing a black watch on his left wrist and a string of light-colored beads on his right. The background is a soft-focus indoor setting with a white wall and a doorway in the distance.

INTERVIEW KEYPORT-VOORZITTER GÉ MOONEN

SAMEN WERKEN AAN EEN STERKE CONCURRENTIEPOSITIE

In de regio Midden-Limburg zijn veel kleine mkb-bedrijven actief. Deze ondernemers hebben te kampen met diverse uitdagingen, maar hebben hiervoor niet altijd de juiste kennis en middelen in huis. Keyport staat deze ondernemers bij met bijeenkomsten, projecten en een uitgebreid netwerk.



Binnen Keyport werken de gemeenten Leudal, Maasgouw, Nederweert, Roerdalen, Roermond, Weert en Craenendonk (Noord-Brabant) samen met diverse ondernemers en onderwijs- en kennisinstellingen aan het versterken van de economie binnen deze gemeenten. “Keyport richt zich op alle ondernemers die actief zijn in de Keyport-regio”, vertelt voorzitter Gé Moonen. “Door werkgelegenheid te behouden en te creëren, maar ook door te investeren in leefbaarheid, het vestigingsklimaat en de infrastructuur willen we de concurrentiepositie ten opzichte van andere regio’s verbeteren.”

VIER THEMA'S

Om mkb-bedrijven vooruit te helpen, werkt Keyport met de thema's ondernemerschap en groei, innovatie en digitalisering, opleiden en personeel en circulair en duurzaam. “De Keyport-regio kent naast enkele grote bedrijven zoals Rockwool en Smurfit Kappa relatief veel kleine mkb'ers met tien tot vijftien personeelsleden. Deze ondernemers weten dat ze uiteindelijk aan de bak moeten met thema's zoals circulariteit en digitalisering. Die noodzaak wordt echter nu nog te weinig gevoeld, mede omdat ze vooral druk zijn met het runnen van hun bedrijf. Maar feit is dat die thema's op je af zullen blijven komen. Als je als ondernemer te laat begint, mis je de boot en loop je de voordelen mis die je juist als kartrekker kunt hebben.”

INSPIRATIE

Om ondernemers hiervan bewust te maken, organiseert Keyport onder andere inspiratiesessies. “Tijdens deze sessies willen we bewustwording bij ondernemers aanwakken en hen op een positieve wijze meegeven dat verandering ook iets goeds kan zijn. We geven hen mee dat werken aan duurzaamheid niet duur is maar juist geld oplevert, mits je intrinsieke motivatie juist is. Als je het doet om geld te verdienen (greenwashing), prikken stakeholders en kritische klanten daar zo doorheen.

Bovendien heeft een bedrijf dat actief bezig is met het verduurzamen van diens bedrijfsactiviteiten, qua een imago een streepje voor bij potentiële werknemers. Zeker de nieuwe generatie personeelsleden is daar gevoelig voor. Zij gaan niet zomaar ergens werken.”

PROGRAMMA'S

Naast inspiratiesessies biedt Keyport allerlei programma's en projecten om ondernemers te ondersteunen. “We kunnen hen bijvoorbeeld koppelen aan een bepaald project of verbinden aan een partij uit ons netwerk, zoals een bedrijf met een soortgelijke vraag of een onderwijsinstelling. Een mooi voorbeeld hiervan is het thema digitalisering. Kleinere bedrijven denken dan meteen aan robots en AI-tools, terwijl het dichterbij is dan je denkt en er vaak al veel simpelere manieren zijn om dit toe te passen. Neem bijvoorbeeld een bakker die met mooi weer ander brood en gebak verkoopt dan bij slecht weer. Door de data die al in zijn hoofd en in zijn systemen zit te ontsluiten en te koppelen aan het weer, kan deze ondernemer diens assortiment aanpassen. In dit geval kunnen wij het bedrijf koppelen aan enkele studenten die dit verder kunnen onderzoeken en opzetten.”

GOEDE SAMENWERKING

Om de projecten en programma's van Keyport te laten slagen, is samenwerking essentieel. Die bereidheid om samen te werken is groot, benadrukt Gé. “Waar er bijvoorbeeld vroeger bijna geen sectoraanpak was uit concurrentieoverwegingen, zie je nu juist dat steeds meer bedrijven om tafel gaan. Zij beseffen dat hun marktgebied vele malen groter is dan Midden-Limburg. Een mooi voorbeeld is de betonindustrie waarbinnen discussie wordt gevoerd over duurzaamheid. Deze lokale partijen beseffen dat ze met samenwerken hun marktgebied kunnen versterken. Praat je over circulair ondernemen, dan zul je sowieso moeten samenwerken. Alleen lukt je dat niet.”

De voorzitter noemt nog een voorbeeld van een gezamenlijk project. “Samen met bedrijven, gemeenten, het UWV en participatiebedrijf Westrom kijken we hoe we bepaalde doelgroepen met een afstand tot de arbeidsmarkt aan het werk kunnen krijgen. Eén van die doelgroepen bedraagt niet-uitkeringsgerechtigden zoals thuiswonenden jongeren. Door middel van open hiring (personeel aannemen zonder werving en selectie of sollicitatiegesprek, red) willen bedrijven deze mensen een baan aanbieden. Ook kijken we hoe we statushouders en migranten aan een baan kunnen helpen. Zij vallen vaak buiten de boot.”

WERKEN AAN ZICHTBAARHEID

In de afgelopen twee jaar haakten bedrijven in de Keyport-regio ruim 8.000 maal aan bij de inspiratiesessies, programma's en projecten. “Vaak zien we dat wanneer bedrijven eenmaal aan een project hebben meegedaan, uiteindelijk binnen meer projecten actief worden. Zij vinden het prettig om bijvoorbeeld tijdens een duurzaamheidssessie met andere ondernemers de uitdagingen van deze tijd te bespreken en ervaringen uit te wisselen. Maar we zijn er nog lang niet. In de Keyport-regio zitten tienduizenden bedrijven die we allemaal willen laten aanhaken. Daarom werken we de komende jaren ook aan een vijfde thema: de zichtbaarheid van Keyport vergroten. Elke ondernemer is welkom en voor elk probleem zoeken we een passende oplossing.”

Meer weten over de activiteiten van Keyport? Meer informatie vind je op www.keyport.nl.

CIRCULAIR ECONOMIE LIMBURG

Keyport richtte in maart van dit jaar samen met onder andere Crossroads, LWV en diverse overheidsinstellingen het bijzonder lectoraat Circulair Economie Limburg bij Zuyd Hogeschool in Weert op. Gé Moonen: “Circulair ondernemen raakt een maatschappelijk probleem dat groter is dan de Keyport-regio. Daarom pakken we dit lectoraat met verschillende partijen binnen en buiten de regio op. Het doel van het lectoraat is om bedrijven bewust te maken van het feit dat zij met circulair ondernemen aan de slag moeten en dat zij dit vooral als een kans moeten zien. Op dit moment ligt er een gezamenlijk logo op tafel dat alle partijen mee zullen nemen in hun uitingen. Ook gaan we diverse lokale, regionale en Europese fondsen aanspreken voor een stuk financiering. Uiteindelijk zullen er twee kwartiermakers worden aangesteld die de bedrijven gaan helpen.”

50 jaar bijzonder goeie koffie

1973-2023



Begin 1963 vertrok een avontuurlijke twintiger uit het Brabantse Zeeland naar het verre Amsterdam, met de intentie om alle kneepjes van het koffie-ambacht onder de knie te krijgen. Tien van Tienens passie voor koffie was toen al aangewakkerd. In de hoofdstad wilde hij in de leer gaan bij Wilhelmus Lévelt, samen met broer Jacobus eigenaar van de gerenommeerde koffiebranderij Simon Lévelt. Bij Simon Lévelt legde Tien de basis voor het latere vantienen wat hij in 1973 start.



ONTWIKKELINGSMAAATSCHAPPIJ MIDDEN-LIMBURG (OML)

DÉ SAMENWERKINGSPARTNER VOOR ONDERNEMEN

Ontwikkelingsmaatschappij Midden-Limburg (OML) is dé samenwerkingspartner voor het creëren van een goed vestigingsklimaat voor bedrijven én omgeving. “Ondernemers met uitbreidingsplannen - van multinational tot starter, van landbouw tot dienstverlening - weten ons team te vinden”, zegt Hans Coppus, directeur OML.

53

“Ons gedreven team heeft kennis, ervaring én focus op het versterken van de Midden-Limburgse economie”, vertelt Hans. “Met ons sterke netwerk en uitstekende contacten bij publieke én private belanghebbers - lokaal, (eu)regionaal en provinciaal - leggen we makkelijk verbindingen. Daarbij investeren we in de relatie met de omgeving van bestaande en toekomstige bedrijventerreinen. Zo helpen we ondernemers, overheden én maatschappij. De balans moet goed zijn: werken, leren, wonen én recreëren.”

RUIMTE OM TE ONDERNEMEN

“De zoektocht naar de beste bedrijfslocatie vraagt om zorgvuldig, toekomstbestendig omgaan met schaarse gronden”, benadrukt Hans. “Tegelijkertijd moet er ruimte zijn én blijven om te ondernemen. Dat maakt één van onze strategische opgaven helder, namelijk de (her)ontwikkeling en revitalisering van werklocaties op een duurzame en circulaire manier. Onze aandacht gaat daarbij vooral uit naar bestaande, oude bedrijventerreinen.”

REGIEROL IN DE REGIO

OML investeert daarnaast in nieuwe grondposities. “Zo houden we de voorraad aan bedrijfskavels voor de toekomst op peil.” Aantoonbare noodzaak en behoefte vormen belangrijke pijlers onder de ontwikkeling van nieuwe bedrijventerreinen. “Dat geeft aan hoe belangrijk het is dat ondernemers hun plannen vroegtijdig met ons delen”, vervolgt Hans.

ARBEIDSMARKT

“Bij die plannen vragen we nieuwvestigers naar het personeel waaraan zij behoefte hebben. De vraag naar personeel is groot. We hebben oog voor de match tussen het aanwezige én gevraagde arbeidspotentieel in de regio.” OML werkt onder andere samen met werkgevers- en werknemersorganisaties, Keyport, Zuyd Hogeschool en UWV en wijst scholieren op carrièremogelijkheden in de regio.

CIRCULAIRE ECONOMIE EN DUURZAAMHEID

Voor bedrijven zijn de uitdagingen en kansen voor circulaire economie en duurzaamheid belangrijk. Binnen het OML-team is expertise voorhanden om ondernemers te ondersteunen. Mét extra aandacht voor zaken als vergroening, biodiversiteit en ecologie. “Soms zijn simpele aanpassingen in of rond een bedrijfspand of in de bedrijfsvoering al heel erg de moeite waard. Zo is die organisatie niet de beste in de wereld, maar de beste vóór de wereld. Daarvan profiteert ook de samenleving.”

SNEL EN DOELTREFFEND SCHAKELN

Hans: “Door de korte lijnen binnen ons team, zijn we als OML in staat om snel te schakelen en doeltreffend te werken. Zo geven we, als dé samenwerkingspartners voor het juiste bedrijf op de juiste locatie, ondernemers letterlijk en figuurlijk de ruimte.”

www.oml.nl



VAN DER HORST TAXATEURS

WETEN WAT UW VASTGOED WAARD IS?

Van der Horst Taxateurs is al meer dan 25 jaar een gerenommeerd kantoor dat gespecialiseerd is in het taxeren van onroerend goed in de regio Noord-Limburg.

Onze taxateurs hebben jarenlange ervaring en zijn volledig gecertificeerd (zowel NRVT, REV, RICS, TMI als NWWI), zodat u er zeker van kunt zijn dat u een betrouwbare, bruikbare en accurate taxatie ontvangt. Wij hanteren een professionele werkwijze om de waarde van uw vastgoed zo nauwkeurig mogelijk te bepalen.

MAATWERK

Van der Horst Taxateurs begrijpt dat elke situatie uniek is en biedt daarom maatwerkoplossingen. Of u nu een taxatie nodig heeft voor financiering, de interne

boekhouding, een aankoopbeslissing of een overdracht aan derden; wij zorgen ervoor dat het taxatierapport voldoet aan de geldende regelgeving. Wij taxeren onder andere beleggingswoningen, kantoorgebouwen, winkels, bedrijfsruimten, distributiecentra, recreatieobjecten, exploitatie gebonden vastgoed, bijzondere openbare gebouwen (zoals kerken, scholen, ziekenhuizen en parkeergarages), monumentale panden zoals kloosters en kastelen, bouwterreinen en nieuwbouwontwikkelingen.

OBJECTIEF EN REALISTISCH

"Het voortdurend blijven monitoren van de markt legt de basis voor de door ons gebruikte rekenmodellen, die wij voor u vertalen in duidelijke rapporten. Wij staan steeds garant voor een objectief en realistisch waardeoordeel", zegt Maarten van der Horst. "Er blijft een continue vraag naar taxaties", zegt Stef Brinkmans, al ruim twintig jaar één van de gedreven taxateurs van Van der Horst Taxateurs. "Men wil weten wat de waardeontwikkeling is nu de rente is gestegen, de regels in box 3 van het belastingstelsel worden

gewijzigd en de overheid bezig is met verdere regulering van de huursector.”

“In de afgelopen jaren heeft de vastgoedmarkt zich zeer positief ontwikkeld, hetgeen betekende dat de markt tevreden was met lage rendementseisen”, zegt Britt Caelers. “Maar de veranderende situatie zet de ondernemers, en dus ook de bedrijfsmakelaardij, wel voor uitdagingen. Uitdagingen bieden ook kansen, want door de ontwikkelingen in de regio goed te volgen en door een uitgebreid netwerk

te onderhouden, waarbinnen beslissers en eindgebruikers vaak persoonlijk bekend zijn, kunnen wij in vrijwel alle gevallen hierop goed anticiperen.”

DUURZAAMHEID

Duurzaamheid is niet meer weg te denken in de huidige maatschappij. Het klimaatverdrag van Parijs is hier leidend in. In 2050 moeten alle gebouwen in Nederland energieneutraal zijn. In 2030 moet zelfs een CO₂-reductie van 49% ten opzichte van 1990 zijn behaald. Het haal-

baar, betaalbaar en financierbaar maken van het verduurzamen van vastgoed is inzichtelijk te maken.

“Ook bij het taxeren is duurzaamheid inmiddels een steeds belangrijker wordend onderwerp in het rapport”, zegt Vienna Wolters. “Het is een onderwerp dat tegenwoordig verder gaat dan het benoemen van het energielabel. In taxaties wordt steeds meer aandacht besteed aan de energetische prestaties van een gebouw, klimaatrisico's en verbetervoorstellen om een gebouw duurzamer en daarmee toekomstbestendiger te maken. Steeds vaker komen we hierbij ESG rapportages tegen.”

Duurzaamheid is van toegevoegde waarde op uw object. Onze taxateurs laten duurzaamheid daarom altijd meewegen in de taxatie. Ook voor andere gebruikers is duurzaamheid een belangrijk onderwerp. Denk hierbij aan banken, (project) ontwikkelaars, beleggers en huurders. Door duurzaamheid een steeds prominentere rol te geven in onze rapportages, wordt het voor u als eigenaar veel inzichtelijker wat de invloed is van duurzaamheid op uw object. Een duurzaam gebouw is couranter en heeft in de regel een hoger prijsniveau.

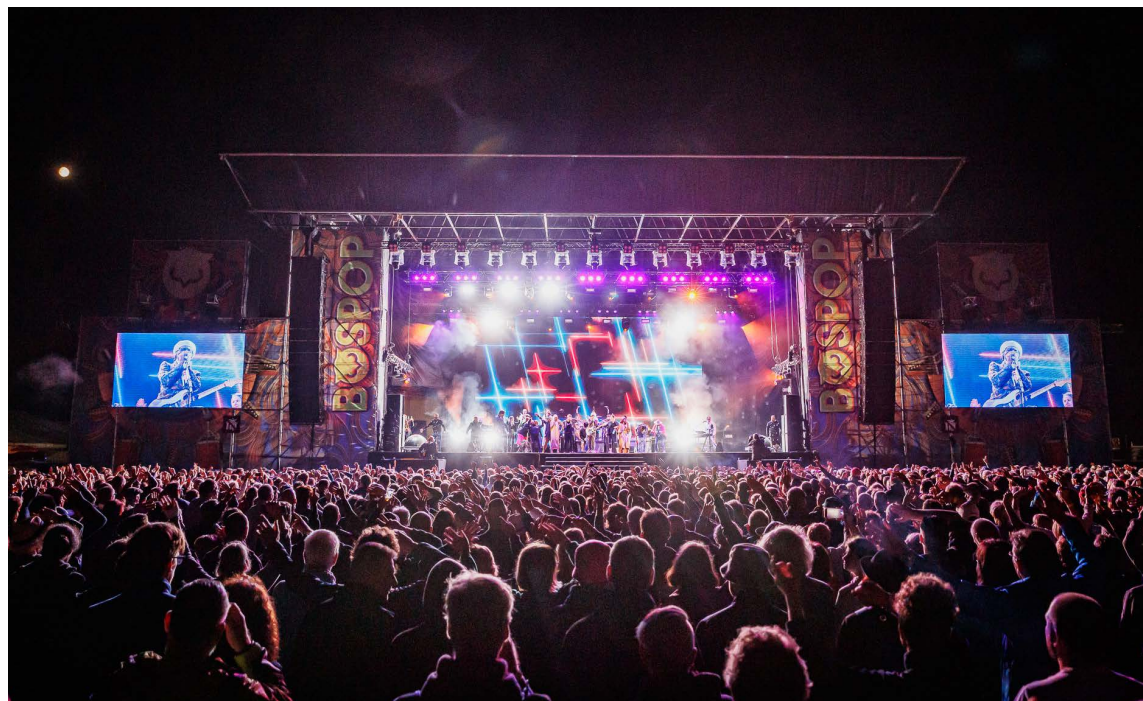
TRANSPARANTIE

Van der Horst Taxateurs hecht veel waarde aan klanttevredenheid en transparantie. “Wij communiceren duidelijk en openlijk met onze klanten over het taxatieproces en de kosten”, zegt Vienna Wolters. “Onze tarieven zijn zeer concurrerend en wij streven ernaar om onze klanten de best mogelijke prijs-kwaliteitsverhouding te bieden.”

Kortom, als u op zoek bent naar een betrouwbare en professionele taxateur voor uw vastgoed, dan bent u bij Van der Horst Taxateurs aan het juiste adres. Neem vandaag nog contact met ons op om te ontdekken hoe wij u van dienst kunnen zijn. De koffie staat klaar!

www.vanderhorsttaxateurs.nl
info@vanderhorsttaxateurs.nl





BELEEF BOSPOP IN LUXE OP HET ALL-IN BOSPOP UPSTAIRS SKYDECK

Op 7, 8 en 9 juli 2023 is het eindelijk weer tijd om heerlijk ongedwongen te genieten van Bospop in Weert. Een vast onderdeel van het bekende muziekfestival is het all-inclusive Upstairs Skydeck, een prachtige plek om in stijl het festival te beleven. Of je nu op zoek bent naar een luxere festivalervaring, je met klanten een heerlijke dag wilt beleven of een plek zoekt om laagdrempelig zakelijke contacten te leggen: op het Skydeck word je op je wenken bediend.

BELEEF BOSPOP IN LUXE OP HET ALL-IN BOSPOP UPSTAIRS SKYDECK

Dichtbij parkeren op de VIP-parking, droog staan bij slecht weer, all-inclusive eten en drinken op het Upstairs Skydeck en een fenomenaal uitzicht over het Bospopterrein en de mainstage. Klinkt goed? Al deze zaken zitten in het arrangement als je een Skydeck-ticket voor Bospop 2023 koopt. Bovendien is het Skydeck een prima plek om het festival samen met zakelijke relaties te beleven.

BOSPOP-ERVARING OP TOPNIVEAU

Met een Skydeck-pakket wordt jouw dag of weekend op het Bospopterrein tot in de puntjes verzorgd. Je parkeert natuurlijk dichtbij het festivalterrein op onze VIP-parkeerplaats, waarna onze vrijwilligers je graag de weg wijzen naar het exclusieve Upstairs Skydeck aan de zijkant van het festivalterrein.

Vanaf het Skydeck heb je perfect uitzicht op het festivalterrein en daarmee ook de mainstage. De drankjes en het eten bij het Skydeck zijn bij de prijs inbegrepen; van bier, fris en goede wijn tot de lekkerste koffies van onze barista's. Verder geniet je er de hele dag van heerlijke hapjes en de smakelijke gerechten van onze Upstairs Skydeck-cateraar.

Uiteraard kun je met je Skydeck-polsbandje ook de rest van het festivalterrein bezoeken. Heb je een leuke act op onze tentstage of op ons extra podium in de 24-uurs tent op het oog? Ook daar ben je maar een korte wandeling van verwijderd.

Daarnaast is het mogelijk het zakelijke met het

aangename te combineren. Ontmoet zakelijke relaties in gemoedelijke sfeer en geniet samen van de unieke optredens die Bospop te bieden heeft. Met onder andere Simply Red, Rag'n'Bone Man, Clouseau, +LIVE+, Nile Rodgers, Zucchero en Joe Bonamassa heeft de Bospop-organisatie ook dit jaar weer artiesten van hoogstaand niveau naar Weert weten te halen.

BOSPOP EEN RIJKE HISTORIE

Bospop is een ouderwets gezellig poprockfestival dat in 2023 voor de 41ste keer plaatsvindt op 7, 8 en 9 juli. Wat in 1980 begon als een kleinschalig festival voor met name regionale amateurbands op een doe-het-zelf podium, is inmiddels uitgegroeid tot een muziekspektakel met bands van internationale allure dat een vaste plaats op de Nederlandse festivalkalender heeft verworven.

Met een goede line-up op drie podia, een sfeervol en ruim opgezet festivalterrein, een gezellige camping, een 24-uurs feesttent en het prachtige Upstairs Skydeck voor de zakelijke muzikliefhebber of de festivalbezoeker die graag een luxere beleving heeft, spreken we over een heel complete festivalbeleving.

WIL JE ER OOK BIJ ZIJN?

Kijk dan snel op www.bospop.nl/skydeck voor meer informatie.

Interesse in sponsors van Bospop? Kijk dan op www.bospop.nl/informatie/ sponsors of stuur een mail naar sponsoring@bospop.nl.

BIZ ONDERNEMERS BINNENSTAD WEERT OPNIEUW OPGERICHT

Na een intensieve periode van voorbereiding en campagne voeren is het weer gelukt: de BIZ Ondernemers in de binnenstad van Weert is een feit. De draagvlakmeting heeft voldoende stemmen opgeleverd en daarmee kan de BIZ nu eindelijk weer aan de slag met het verder verbeteren van de aantrekkelijkheid van de binnenstad.

SAMEN KOM JE VERDER

Het doel van een BIZ is om ondernemers meer mogelijkheden te geven om onderling samen te werken. Het draagt bij aan collectieve inspanning en collectieve financiering van zaken als aankleding, activiteiten en goede onderlinge communicatie.

Met het niet continueren van de BIZ-O in 2022 verdween vorig jaar ook een aantal activiteiten in de Weertse binnenstad. Een groot aantal ondernemers vindt het hoog nodig dat het centrum weer gaat bruisen, wat reden was voor een aantal ondernemers om zich samen te pakken om een nieuwe BIZ-O op te starten. Samen met BIZ-bestuur, betrokken ondernemers, de wethouder en regisseur binnenstad werd er de afgelopen tijd campagne gevoerd.

DRAAGVLAKMETING ONDER ONDERNEMERS

Om de BIZ-O daadwerkelijk op te richten, moest een draagvlakmeting met positief eindresultaat worden gehouden onder de ondernemers van de binnenstad. Zij ontvingen een stemformulier waarop ze aan konden geven of ze 'voor' of 'tegen' de oprichting van een BIZ zijn. Van alle uitgebrachte stemmen was een ruime meerderheid van 91% voor. Dat is meer dan voldoende voor de oprichting van de BIZ-O en een mooie opsteker voor het nieuwe bestuur en alle ondernemers in de binnenstad.

AAN DE SLAG IN DE BINNENSTAD

Wethouder Suzanne Winters laat weten zeer tevreden te zijn met de uitkomst van de draagvlakmeting: "Het was spannend, maar dit is goed nieuws voor de ondernemers en de bezoekers van de binnenstad. De BIZ-O kan nu aan de slag met het verder verbeteren van de aantrekkelijkheid van de binnenstad en het organiseren van activiteiten."

Ook de regisseur binnenstad, Sjoerd van Heijster, is in zijn nopjes met het nieuws: "Er is met een team keihard gewerkt aan dit resultaat. Het is een belangrijke stap vooruit voor de binnenstad van Weert. Ik kijk ernaar uit om ook de komende tijd samen te werken met de BIZ-O en de ondernemers in de binnenstad. Zo kunnen we weer samen uitdragen waar we trots op zijn!"

René Witte, voorzitter van de BIZ-O, is verheugd en laat weten dat er nu eindelijk weer meer kan worden gedaan aan de aankleding, communicatie en activiteiten in de binnenstad: "De BIZ-O zal zich de komende tijd hard maken voor het bevorderen van de samenwerking tussen ondernemers, het verbeteren van de communicatie en het organiseren van activiteiten."

De komende tijd worden de activiteiten en het complete BIZ-programma verder uitgerold.



open dag!
zondag 4 juni 2023
12.00 - 17.00 uur



Landweer 2a | 5411 LV Zeeland (NB)
www.vantienen.nl

VANTIENEN ORGANISEERT OPEN DAG OP ZONDAG 4 JUNI

vantienen viert dit jaar het 50-jarig jubileum. Ter ere van deze feestelijke mijlpaal én de eerdere verhuizing tijdens de coronaperiode vindt er binnenkort een open dag plaats. Zondag 4 juni is het pand aan de Landweer 2a in Zeeland (NB) van 12.00 tot 17.00 voor iedereen geopend om een kijkje te komen nemen bij de koffiespecialist.

OVER VANTIENEN

Volledige ontzorging is natuurlijk veel breder dan alleen koffie; vantienen is jouw totaalleverancier voor alle producten die nodig zijn in een (bedrijfs)pantry, kantine of keuken. Van de koffiemachine tot bekers, suiker en melk, maar ook van soepen tot frisdranken en schoonmaakbenodigdheden. Alle producten zijn gemakkelijk te bestellen via de webshop. Meer informatie vind je op www.vantienen.nl.



DEEL JE NIEUWS MET NOORD-LIMBURG BUSINESS!

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





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

ADVOCATEN MET ONDERNEMERS- BLOED

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

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

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

GEEN WOORDEN MAAR DADEN

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

DAAROM VOOR DE ZAAK

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

The logo consists of the letters 'JDS' in a bold, white, sans-serif font with a black outline, set against a green rectangular background.

BEDRIJFSAUTOMATISERING

UW ICT-PARTNER sinds 1985

Uw partner voor **cloudoplossingen, security, hybride werkplek en internet & telefonie**. Wij bieden passende ICT-oplossingen voor uw organisatie. Alles onder één dak.

Meer informatie?

contact@jds.nl

0478 585 457

www.jds.nl