NOORD-LIMBURG

www.noordlimburgbusiness.nl | Jaargang 15 | nummer 3 | juli 2023

BUSINESS

ONDERNEMERSPLATFORM VOOR DE REGIO NOORD-LIMBURG

INTERVIEW JACK COLBERS

"OOK NU GEEF IK BELEVING MEE"

PLATFORM AGROTOERISME

"BOEREN, NATUUR EN TOERISME GAAN PRIMA SAMEN"

ZAKENAUTOTESTDAG NOORD-LIMBURG BUSINESS

van munster media factory

Wijluisteren.
Wijadviseren.
Wijdesigneren.
Wijadverteren.
Wijprogrammeren.
Wijschrijven.

>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

TIJD OM NA TE DENKEN

Veel ondernemers hebben in de zomerperiode wat meer tijd om even rustig over bepaalde zaken na te denken. Daarom selecteerden wij in deze zomereditie van Noord-Limburg Business enkele typische zomeronderwerpen.

Zo laten we in de coverstory voormalig horeca-ondernemer Jack Colbers aan het woord, die ondernemers en particulieren begeleidt met investeren in de vakantiewoningen van EuroParcs. In tijden waarin spaargeld nog altijd weinig oplevert, kan dit een zeer interessante en rendabele investering zijn.

Daarnaast interviewden we verbinder en ondernemer Jan Janssen, één van de kartrekkers van het Platform Agrotoerisme. Met deze organisatie wil hij zoveel mogelijk partijen uit de agrarische en toeristische sectoren met elkaar in verbinding te brengen, met als doel om de Limburgse economie te versterken.

Ondertussen organiseerden we in juni ook nog twee netwerkevenementen. Tijdens onze zakenautotestdag op 15 juni genoten diverse ondernemers van de testritten in de nieuwste modellen auto's en de gastvrijheid van diverse horecalocaties, terwijl zij uitgebreid de kans kregen om te netwerken met collega-ondernemers uit de regio. Hoe de testauto's hebben gepresteerd, lees je achter in dit magazine.

Het tweede event op 29 juni betrof de allereerste editie van de Noord-Limburg Business Golf Challenge 2023, die we in samenwerking met Golfbaan de Golfhorst in America organiseerden. Extra bijzonder was dat de deelnemers tussen het spelen van de 18 holes door een mini-workshop van De Havikshoeve konden volgen. Een uitgebreid sfeerverslag en een overzicht van de winnaars vind je terug op pagina 10 en 11.

Veel leesplezier!

Met vriendelijke groet,

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

INHOUDSOPGAVE

10

16

6 Coverstory Jack Colbers: “Ook nu geef ik beleving mee”
10 Geslaagde eerste editie Noord-Limburg Business Golf Challenge
12 Toekomst arbeidsmarkt: In wat voor land gaan we werken?
14 BS Morgen: Happy Work, Happy People, Happy Life
15 RHM Accountancy en Advies roeit verder onder de vlag van Bol Adviseurs
15 Stadsherberg Ald Weishoès: De ontmoetingsplek voor leisure- en zakelijke gasten in Venlo
16 Platform Agrotoerisme: “Boeren, natuur en toerisme gaan prima samen”
19 Column Voor de Zaak: Dekking zoeken
20 Dutch Safety Group: Materialen, trainingen en evenementenservice op medisch gebied
22 LWV: Vitaliteit begint bij een open mindset
24 De Stijl Van: Paul van Lipzig, Gezellig koffie & thee
28 SKL bedrijfsbezoek aan ASML: Een kijkje in de keuken van een globale innovatieleider

van munster media publishers

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

JAARGANG 15
Juli, editie 3

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

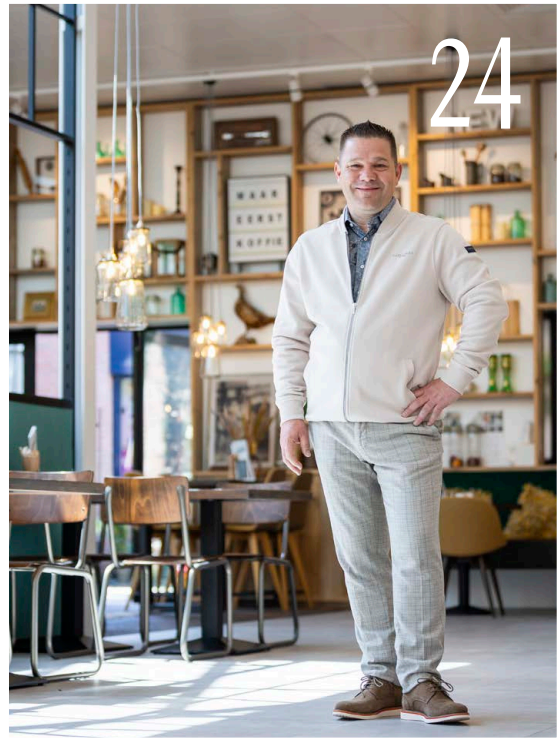
ABONNEMENTEN
Abonnementen kunnen op elk gewenst tijdstip ingaan. Alle abonnementen hebben een looptijd van één jaar en worden automatisch verlengd. Opzeggingen kunnen uitsluitend schriftelijk worden doorgegeven en dienen uiterlijk twee maanden voor de vervaldatum in ons bezit te zijn.

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



30 Interview Hans van Breukelen: “Waar heeft het leven je voor uitgevonden?”
34 Ania Liesting Portraits: “Ik wil laten zien hoe mooi vrouwen zijn”
34 My35’: Werken aan een fit en pijnvrij leven
35 Voorbereidingen Venray Big Business in volle gang
36 Together-business: Al vijf jaar elke dag een feestje

Zakenautotestdag
38 Algemene impressie
40 Testverslagen

Fotografie: Ania Liesting

INTERVIEW JACK COLBERS

“OOK NU GEEF IK BELEVING MEE”

Jack Colbers is een bekend gezicht in de regio. Waar hij vroeger als horeca-ondernemer topbelevingen creëerde voor zijn gasten, doet hij nu hetzelfde met de verkoop van vakantiewoningen voor EuroParcs, dat in binnen- en buitenland vakantieparken ontwikkelt, verkoopt en beheert. “Bij het verkopen van vakantiewoningen draait het om je klanten begeleiden, de beste optie uitzoeken en het neerzetten van een beleving.”

De succesvolle carrière van Jack Colbers begon in de horeca. “Op mijn veertiende had ik mijn eerste afwasbaantje en in de loop der jaren klom ik met hard werken en het volgen van diverse (management)opleidingen steeds verder op. Mijn eerste horecazaak was Brasserie Maasduinen op vakantiepark EuroParcs Maasduinen in Belfeld. Toen zag ik al regelmatig verkopers van deze organisatie geïnteresseerde kopers rondleiden over het park en kreeg ik het nodige van dit vakgebied mee. Later breidde ik mijn bedrijfsactiviteiten uit met de (mede)exploitatie van het Maashotel en Bij Christoffel in Broekhuizen. Zes jaar geleden besloot ik vanwege de lange werkdagen, gezondheidsproblemen en het feit dat ik meer tijd voor mijn dochter wilde, om de horeca-activiteiten langzaam af te bouwen. Vóór de coronacrisis brak het moment aan om helemaal te stoppen. Achteraf gezien bleek de timing perfect.”

Hoewel Jack eigenlijk van plan was om een tijdje rustig aan te doen, kwam het volgende project al snel op zijn pad. “Voordat ik het wist, zat ik op uitnodiging van EuroParcs op het hoofdkantoor in Apeldoorn en liep ik uiteindelijk met een tas en een laptop naar buiten. Nu ben ik inmiddels alweer vier jaar actief als zelfstandig verkoper van vakantiewoningen, waaronder op het vakantiepark in Maasduinen. Ook klanten die ik vroeger in het Maashotel heb bediend, mag ik nu tot mijn klantenkring rekenen.”

A-LOCATIES

EuroParcs is een grote speler op gebied van de verkoop van vakantiewoningen. De organisatie heeft ruim zeventig vakantieparken in Europa, verdeeld over Nederland, België, Duitsland, Luxemburg en Oostenrijk. Op jaarbasis worden er tussen de 1.500 en 1.700 woningen verkocht. Jack is verantwoordelijk voor het rayon Limburg, België, Duitsland en Luxemburg. “De parken van EuroParcs liggen op a-locaties, zoals in het Duitse Biggesee, de Luxemburgse Ardennen en geliefde skigebieden zoals de Oostenrijkse Pressegger See. Elk park is voorzien van goede faciliteiten zoals horeca, een zwembad en speeltuinen. Dat geldt ook zeker voor de parken in Limburg. Zo ligt EuroParcs Maasduinen midden in de bossen, terwijl EuroParcs Limburg bij Susteren juist een wat groter en actiever park is. EuroParcs Gulpenerberg, EuroParcs Poort van Maastricht en EuroParcs Brunssummerheide (aan de rand van het gelijknamige natuurgebied) liggen in het Limburgse heuvellandschap en zijn een ideale uitvalsbasis voor wandelingen en fietstochten. Maar ook de parken die nog in aanbouw zijn, lopen erg goed mede dankzij de mooie ligging. Zo zijn op het nog te bouwen park in Cadzand alle 65 woningen in één weekend verkocht.”

VERKOOP IN DE LIFT

Sinds een aantal jaar zit de verkoop van vakantiewoningen in de lift. De coronacrisis heeft daar zeker aan bijgedragen. “Mensen hebben door de pandemie, de beperkingen en de binnenlandse vakanties hun eigen land opnieuw leren kennen. Hetzelfde geldt voor naburige landen. Daarnaast levert het spaargeld al een hele poos weinig op, waardoor mensen nog steeds op zoek zijn naar veilige alternatieven om hun geld te investeren. Los van het rendement dat je behaalt, stijgen de vakantiewoningen nog steeds in waarde. Dus als je uiteindelijk besluit om je woning weer te verkopen, maak je daar ook winst op. Bovendien is een vakantiewoning tastbaar. Het is echt iets dat van jou is.”

RUIME KEUZE

De keuze die EuroParcs biedt, is zeer ruim. “Op de zeventig parken - plus de parken die in aanbouw zijn - worden diverse vakantiewoningen aangeboden. Dat varieert van tweepersoons tiny houses tot villa’s van een miljoen. Alle

GREENPORT CENTER

MEETINGS • WERKPLEKKEN • BRAINSTORMEN

INSPIRERENDE MEETINGS

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

WWW.GREENPORTCENTERSEVENUM.NL

Greenport Center Sevenum
Erik de Rodeweg 3
5975 SW SEVENUM

088 523 7255
info@greenportcenter.nl

We ❤ PrintMedia

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

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

BalMedia

nieuwe woningen zijn uitgerust met warmtepompen, zonnepanelen en/of infraroodverwarming. Voor elke woning geldt dat je zowel eigenaar van de grond als de woning wordt en dat de kavels als registergoed door de notaris wordt ingeschreven in het Kadaster. Dit geldt zowel voor de huur- als koopkavels." Ook is er keuze in de manier waarop je de woning laat renderen. "Koop je de vakantiewoning puur voor je eigen verblijf, dan hoef je in feite nooit meer een vakantiewoning te boeken en te betalen. Je kunt ook kiezen voor gedeeltelijk verhuur en gedeeltelijk eigen gebruik. Je eigen verblijf plan je dan heel makkelijk in via de online kalender van de woning. Als laatste heb je de optie om de woning door EuroParcs te laten verhuren, waarmee je een vast rendement van bijvoorbeeld vijf procent kunt halen. Dan kun je de woning twee weken per jaar voor eigen verblijf inzetten." Naast bovengenoemde voordelen kijkt EuroParcs per land welke fiscale regels er gelden, hoeveel belasting je over je rendement moet betalen en hoe je een zo hoog mogelijk rendement kunt behalen. "In België is je rendement bijvoorbeeld gebaseerd op het vruchtgebruik. Daar kun je een vast rendement van vijf procent voor twintig jaar krijgen."

PERSOONLIJKE BEGELEIDING

Klanten die besluiten te investeren in een vakantiewoning, worden door Jack persoonlijk begeleid. "De meeste klanten beginnen met een kleine woning plus grond van ongeveer 150.000 euro. Vervolgens kunnen zij zelf ervaren wat hun investering doet en hoe de markt zich ontwikkelt. Wanneer dit goed bevalt, willen ze vaak nog een vakantiewoning kopen. Voor alle kopers geldt dat ik samen met de geïnteresseerden het betreffende park bezoek, waar zij een proefovernachting doen om zelf de sfeer te ervaren. Maar er zijn ook investeerders die wat geld over hebben en dit in een of meer vakantiehuizen willen investeren. Dan maak ik een voorstel op maat tegen een vast rendement, met bijvoorbeeld diverse woningen op verschillende parken. Ik ben altijd open en eerlijk naar mijn klanten toe en schets altijd een realistisch beeld. Van de sleuteloverdracht maak ik net als vroeger in de horeca een echte beleving. Dan ben ik samen met de parkmanager aanwezig en krijgen de klanten een flesje bubbels en een goed gevulde vakantiekoffer. Voordat de woning in de verhuur gaat, genieten zij dan eerst zelf een week van de woning. De horeca heeft nog altijd een bijzonder plekje in mijn hart en soms mis ik de adrenaline van het draaien van een feest of bruiloft. Maar wanneer ik zie dat een klant geniet van diens woning en het rendement, dan haal ik daar minstens zoveel voldoening uit."

Heb je vragen over de mogelijkheden bij EuroParcs? Stuur een mail naar Jack via jack.colbers@europarcs.nl.
Meer informatie over investeren in EuroParcs vind je op www.europarcsverkoop.nl/investeren.

GESLAAGDE EERSTE EDITIE VAN DE NOORD-LIMBURG BUSINESS GOLF CHALLENGE

Donderdag 29 juni 2023 organiseerde Noord-Limburg Business samen met Golfbaan de Golfhorst de Noord-Limburg Business Golf Challenge 2023.

Fotografie: Ania Liesting

Diverse deelnemende teams uit het bedrijfsleven streden om de felbegeerde prijzen die te winnen waren. Tussen het spelen van de holes door werd er per flight een mini-workshop met roofvogels gehouden, verzorgd door De Haviks-hoeve. Deze verrassende onderbreking werd door alle golfers geweldig ontvangen en zorgde voor leuke gesprekstof en sterke verhalen op het terras na afloop van de golfronde. Het gingen dus even niet alleen over golf, maar ook over andere birdies en eagles.

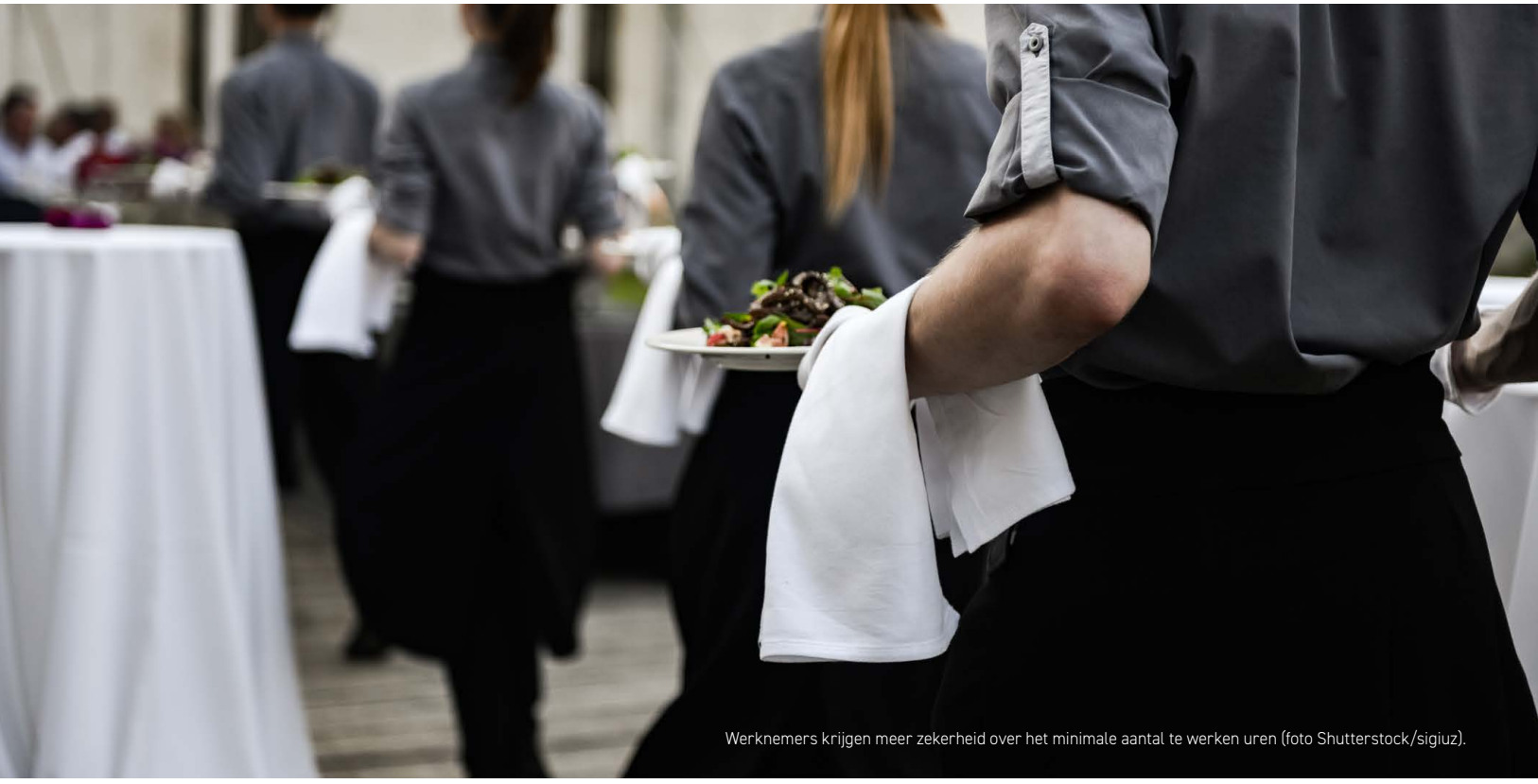
Tijdens de wedstrijd werd er een lichte business lunch op het terras geserveerd en de Challenge werd afgesloten met een borrel waarbij alle gelegenheid was om te netwerken. Na de prijsuitreiking kon iedereen genieten van een heerlijke luxe tapas barbecue.

We kunnen terugkijken op een geweldige dag en de eerste aanmeldingen voor volgend jaar zijn al binnen. Iedereen bedankt voor de deelname en natuurlijk ook grote dank aan het personeel van de Golfhorst voor de geweldige service en gastvrijheid.

DE PRIJZEN:

- Beste flight bij de roofvogel workshop: Bouwbedrijf Bert Stamfort (vier entreekaarten Limburgs Museum)
- Neary dames en heren: Bart Sanders, Golfclub de Berckt Baarlo (MINI Cabrio weekend De Maassche Venlo)
- Longest Dames: Luciënne Mulders, Mulders Metaal op Maat (fles Disaronno en twee entreekaarten Limburgs Museum)
- Longest Heren: Pieter Ebus, Ebus & Hutjens Insurance (fles Disaronno en twee entreekaarten Limburgs Museum)

- 1ste Texas Scramble wedstrijd: Culinary Taste Carrier Systems en True Spices (interview in Noord-Limburg Business t.w.v. € 1.650)
- 2de Texas Scramble wedstrijd: Bouwbedrijf Bert Stamfort (deelname voor vier personen aan de Jubileum Finals op Golfbaan de Swinkelsche)
- 3de Texas Scramble wedstrijd: Ebus & Hutjens Insurance (hole sponsor op de Golfhorst, bord op hole 10)



Werknemers krijgen meer zekerheid over het minimale aantal te werken uren (foto Shutterstock/sigiuz).

OVEREENSTEMMING POLDER EN KABINET OVER TOEKOMST ARBEIDSMARKT

IN WAT VOOR LAND GAAN WE WERKEN?

Hoe de Nederlandse arbeidsmarkt toekomstbestendig te maken, is al jaren onderwerp van onderzoek, rapporten en veel overleg tussen achtereenvolgende kabinetten en de sociale partners. Nu ligt er eindelijk een pakket maatregelen dat werkenden meer zekerheid moet bieden en de wendbaarheid van bedrijven moet vergroten.

De wet Arbeidsmarkt in Balans uit 2018 heeft haar naam niet waargemaakt. De Nederlandse arbeidsmarkt is scheefgegroeid, benadrukte minister Karien van Gennip van SZW in april bij haar toelichting op het pakket maatregelen dat wel voor toekomstbestendigheid moet zorgen. Geleidelijk is een disbalans ontstaan tussen rechten en plichten, zekerheid en onzekerheid. Zorgelijk, aldus de minister. Want werk moet bijdragen aan sociale samenhang. Juist in een periode waarin veel uitdagingen op mensen afkomen, moeten zekerheid en perspectief gewaarborgd zijn.

PRIKKELENDE VRAAG

De noodzaak om de arbeidsmarkt toekomstbestendig te maken, wordt al lange tijd ervaren. Dat leidde de afgelopen jaren tot tal van adviezen. Denk aan het WRR-rapport 'Het betere werk' en het rapport van de Commissie Regulering van Werk – beter bekend onder de naam van voorzitter Hans Borstlap – uit 2020. Bij de presentatie gaf hij aan dat onze economische en sociale vooruitgang met het huidige systeem van de arbeidsmarkt onvoldoende gewaarborgd wordt. Niet voor niets is als titel van het eindrapport gekozen voor een prikkelende vraag: in wat voor land willen we werken?

BESTAANSZEKERHEID VERBETEREN

Medio 2021 volgde een SER-advies voor de middellange termijn. Dit bevatte een visie op de toekomstige arbeidsmarkt met voorstellen voor hervorming ervan. Deze aanbevelingen waren belangrijke bouwstenen voor de arbeidsmarktparagraaf in het huidige coalitieakkoord. Centrale ambitie daarbij volgens het kabinet: de bestaanszekerheid verbeteren via het aanpakken van onevenwichtigheden op de arbeidsmarkt.
In de zomer vorig jaar schetste minister Van Gennip al de contouren van een aantal maatregelen, onder meer voor het tegengaan van schijnzelfstandigheid,

de arbeidsmigranten, een Leven Lang Ontwikkelen en het bevorderen van de overgang van werk naar werk.

37 MAATREGELEN

Er volgde een fase van intensief overleg tussen de sociale partners binnen de Stichting van de Arbeid. Samen met het ministerie van SZW gingen zij aan de slag met de uitwerking van de SER-voorstellen. Dat resulteerde in een akkoord over het pakket dat de minister op 3 april 2023 via een Kamerbrief presenteerde. Het gaat om 37 maatregelen op zeven verschillende terreinen.

BESCHERMING EN ZEKERHEID

Het eerste deel van de maatregelen moet werknemers meer zekerheid geven en zelfstandigen beter beschermen. Daartoe worden onder meer 0-uren en min-max-contracten afgeschaft. Oproepcontracten worden basiscontracten met zekerheid over het minimale aantal te werken uren. De verplichte beschikbaarheid wordt beperkt tot 130% van dat minimum.
Wordt structureel meer gewerkt dan het basiscontract, dan volgt na een jaar een contract met meer uren. Zo weten werknemers beter waar ze aan toe zijn. Een uitzondering geldt voor scholieren en studenten, medewerkers die vaak juist zo min mogelijk gebonden willen zijn.

BOETES VOOR BEUNHAZEN

Uitzendkrachten hebben eerder zekerheid. Na 52 weken krijgen zij recht op een contract dat niet meer op elk moment kan stoppen. Na twee jaar is er recht op een vast contract; nu is dat nog vier jaar.

De overige arbeidsvoorwaarden moeten gelijk zijn aan dat van vast personeel, ook als het gaat om pensioen.
Om de uitwassen met malafide uitzendbureaus een halt toe te roepen, komt er vanaf 2025 een certificeringsstelsel met boetes. Die gelden zowel voor bureaus die niet aan de eisen voldoen, als voor de opdrachtgevers die zaken doen met deze beunhazen.

DRAAIDEUR DICHTER

Door een wijziging in de ketenregeling worden draaideurconstructies verder beperkt. Tijdelijk werk moet ook tijdelijk werk zijn, is de gedachte. Op dit moment kunnen medewerkers na drie tijdelijke contracten zes maanden later opnieuw een contract krijgen. Die tussenliggende periode wordt fors uitgebreid, tot vijf jaar. Uitzondering zijn ook in dit geval scholieren en studenten.

VERPLICHT VANGNET

Veelbesproken onderdeel van het pakket – en essentieel voor de vakbonden – is de verplichte arbeidsongeschiktheidsverzekering voor zzp'ers. Veel zelfstandigen vinden zo'n financieel vangnet te kostbaar en zijn nu onbeschermd bij tegenslag. Door de verplichting neemt hun kostenvoordeel vergeleken met 'gewone' werknemers af. Ook voorkomt het dat onverzekerde zzp'ers in de bijstand terechtkomen, waardoor de samenleving opdraait voor de risico's.

Bij de premiehoogte is vooralsnog sprake van zo'n 8% van het inkomen voor een uitkering op 70% van het laatstverdiende jaarinkomen. Als bovengrens wordt 143% van het minimumloon genoemd. De wachttijd voordat de verzekering uitkeert, bedraagt 1 jaar.
Mits haalbaar en betaalbaar mogen zelfstandigen zich privaat verzekeren. Dekking en premie moeten dan minstens gelijk zijn. Bedoeling is dat bestaande polissen behouden kunnen worden.

WENDBAAR

De tweede groep maatregelen moet werkgevers wendbaarder maken. Zo kunnen zij beter inspelen op de steeds sneller veranderende omstandigheden. Belangrijk element is de verplichte loondoorbetaling bij ziekte. Bedrijven met minder dan 100 werknemers horen na één jaar of ze een langdurig zieke werknemer kunnen vervangen. Hiermee wordt het zogenaamde spoor 1 afgesloten. Wel blijven werkgevers in het tweede jaar verantwoordelijk voor loondoorbetaling en eventuele re-integratie bij een andere werkgever (spoor 2). Bij herstel is de zieke werknemer zijn baan kwijt, tenzij de vacature nog altijd openstaat.

ANTICIPEREN OP CALAMITEIT

Naar aanleiding van de corona-ervaringen komt er een Crisisregeling Personeelsbehoud. Werkgevers die worden getroffen door een calamiteit buiten het ondernemersrisico kunnen hiermee medewerkers in dienst houden. Die mogen zes maanden lang anders of op een andere plek worden ingezet. Ook mogen zij ten minste 20% minder werken tegen 10% minder loon, op voorwaarde dat de ondernemingsraad akkoord gaat en de vakbonden op de hoogte zijn gesteld. Om de regeling te bekostigen, gaan alle werkgevers een hogere WW-premie betalen.

INGEHAALD DOOR REALITEIT

De totstandkoming van het pakket aan maatregelen kostte veel tijd, vooral door het creëren van draagvlak bij de sociale partners. Gedurende dit traject zijn sommige uitgangspunten ingehaald door de realiteit. Zo is de arbeidsmarkt ongekend krap. Om medewerkers aan te trekken, bieden werkgevers in veel sectoren al vaste contracten aan; ze hebben simpelweg geen keus.
Belangrijke vraag is nu: wanneer gaan al deze regels in? De minister wil de benodigde wetgeving rond de zomer van 2023 in internetconsultatie brengen. Dan zou het pakket in het voorjaar van 2024 aan de Tweede Kamer kunnen worden voorgelegd. Dit traject zal zeker nog tot aanpassingen leiden. De toekomst van onze arbeidsmarkt blijft dus nog enige tijd onzeker.

Minister Karien van Gennip: werk moet bijdragen aan sociale samenhang (foto Martijn Beekman).

Fotografie: Ania Liesting

Passage uit het ondernemersverhaal van René Luijten. Steun vanuit het thuisfront is onontbeerlijk. "Mijn vrouw Lea is altijd naast mij blijven staan en daar ben ik haar erg dankbaar voor." Tijdens het jubileum bedankte René zijn vrouw Lea voor haar steun en geloof.

HAPPY WORK, HAPPY PEOPLE, HAPPY LIFE

De wereld verandert sneller dan ooit tevoren. Juist daarom moeten we ook het intermenselijke, de dynamiek van dialoog, ervaringen delen, samenwerken, elkaar inspireren en helpen, niet verliezen. In werk en privé! Dit is namelijk de kracht die we nodig hebben om te komen tot nieuwe inzichten en te groeien als mens, ondernemer, medewerker en organisatie!

Als ik om me heen kijk, zie ik dat veel ondernemers meer bezig zijn met overleven dan met ondernemen. Er wordt te weinig vertraagd, gespiegeld en gedeeld, in werk en privé. Dat is jammer, want daar kun je enorm van leren. Het is bijvoorbeeld goed om vanuit je passie te ondernemen, maar je moet ook lef tonen. Uit je comfortzone durven te komen. En durf te mislukken, want dan pas kun je slagen. Dit zijn een paar lessen die ik in 38 jaar ondernemen heb geleerd, waarbij steun vanuit het thuisfront onontbeerlijk was en is!
Mijn vrouw Lea is altijd naast mij blijven staan en daar ben ik haar erg dankbaar voor.

STA DERHALVE EENS EVEN STIL BIJ JEZELF...
En maak samen met ondernemers, medewerkers en organisaties de reis naar morgen! De weg naar persoonlijk geluk, zakelijk succes en maatschappelijke voorspoed. Door als mens verbindingen aan te gaan en open te staan voor anderen en positieve veranderingen, om deze vervolgens duurzaam in mens, organisatie en maatschappij te verankeren. Op weg naar een betere wereld, de wereld van morgen!

Als verbinder, organisator en moderator van ondernemersnetwerk BS Morgen en Meet&Match Netwerkevents doe ik dit in een open en prettige sfeer waar ik graag impact maak door te verbinden, mensen samen te laten werken, te inspireren en te ontwikkelen.
Samen op weg naar Happy Work, Happy People en Happy life!

René Luijten
Bedenker en organisator van BS Morgen en Meet & Match Netwerkevents

Bekijk het ondernemersverhaal:
www.reneluijten.nl

DE ONTMOETINGSPLEK VOOR LEISURE- EN ZAKELIJKE GASTEN IN VENLO

Midden in het centrum van Venlo ligt het Ald Weishoès. In deze icoon van de stad kunnen inwoners van Venlo en leisure- en zakelijke gasten van verschillende nationaliteiten vergaderen, eten en overnachten.

Het Ald Weishoès stamt uit de zeventiende eeuw. In 2021 liet woningcorporatie Antares het pand grondig restaureren en vroeg de organisatie horeca-ondernemer Gijs Hendrikx om de exploitatie op zich te nemen. Samen met zijn compagnon Sef bedacht Gijs het concept voor de herberg; een hoèskamer in Venlo waar verschillende doelgroepen samenkomen.

“In het Ald Weishoès vind je onder andere 18 studentenkamers en diverse zalen voor het lokale verenigingsleven. De 22 aantrekkelijk geprijsde Tiny-Rooms zijn zeer geschikt om tijdelijke huisvesting te bieden aan bijvoorbeeld studenten, trainees en medewerkers. In het restaurant serveren we naast een goed geprijsde daghap diverse gerechten uit de smoker zoals 18 uur lang gegaarde rundvleesbrisket, brisket van shiitake en visgerechten. Omdat de kamers relatief klein zijn, maken veel mensen gebruik van de zitplekken in de hal en het restaurant. Dat geldt ook voor de inwoners van Venlo die hier doordeweeks komen repeteren in de zalen. Het is heel leuk om te zien hoe diverse doelgroepen en nationaliteiten op een laagdrempelige manier met elkaar in komen, net als in de herbergen van vroegere tijden. Ook individuele zakelijke gasten die hier niet overnachten, komen graag lunchen en dineren. Daarnaast organiseren we regelmatig netwerkbijeenkomsten en bedrijfsborrels en -feesten voor maximaal 120 personen.”

Sinds de opening heeft het Ald Weishoès al heel wat gasten van meer dan vijftig nationaliteiten over de vloer gehad. “Studenten, mensen die repeteren met het koor, zakelijke- en leisure gasten uit diverse landen; het is geweldig om al die mensen samen onder één dak te hebben. Het Ald Weishoès is echt de hoèskamer van Venlo.”

www.herbergvenlo.nl

RHM ACCOUNTANCY EN ADVIES ROEIT VERDER ONDER DE VLAG VAN BOL ADVISEURS

Bol Adviseurs heeft per 20 april 2023 RHM Accountancy en Advies in Venray overgenomen. Een strategische keuze waarmee Bol een impuls geeft aan de positie op de (arbeids)markt in regio Venray.

Freddie de Vries, voormalig directeur bij RHM: “Aansluiten bij een grotere organisatie als Bol Adviseurs is noodzakelijk om kwaliteit op peil te houden, ons dienstenaanbod te verbreden en meer ontwikkelkansen te bieden voor onze medewerkers.”

“Als Bol zijn we al jarenlang een bekende naam in regio Venray en gevestigd in dezelfde straat als RHM. We zijn trots dat RHM vanaf nu met ons mee roeit!”, vertelt Paul Lutters, partner bij Bol Adviseurs. Hij vervolgt: “Spannend, maar ook een logische stap. Onze strategie en cultuur sluiten naadloos op elkaar aan. We blijven geloven in autonome groei, maar deze overname biedt de kans om onze ambitie in regio Venray te versnellen.”

RHM staat voor kwaliteit, goede klantrelaties en goed werkgeverschap. Joost van Deelen, voormalig directeur bij RHM, legt uit: “Wij willen dit blijven garanderen in de toekomst. Zowel voor onze klanten, als onze medewerkers. Aansluiten bij Bol Adviseurs is hierin een noodzakelijke stap.”

Patrick Lambrechts sluit af: “Het Bol-team in Venray groeit met deze overname naar ruim 70 professionals. Een omvang waarmee we in staat blijven om kwaliteit en persoonlijke aandacht te combineren. Wij hebben de overtuiging dat we met deze stap klanten blijven uitdagen en begeleiden bij de uitdagende ondernemersthema’s van vandaag en morgen.”

OVER BOL ADVISEURS

Bol Adviseurs is een ondernemersadviesbureau met vier vestigingen binnen de driehoek Venlo, Arnhem en Den Bosch. Zij ondersteunen en adviseren in alle facetten van het ondernemerschap vanuit een uniek vertrekpunt: de ambitie, dromen en uitdagingen van de ondernemer en zijn of haar familie. Op deze manier brengt Bol ondernemers in topvorm!

www.boladviseurs.nl

INTERVIEW JAN JANSSEN, PLATFORM AGROTOERISME

“BOEREN, NATUUR EN TOERISME GAAN PRIMA SAMEN”

Verbinder en ondernemer Jan Janssen staat aan de wieg van diverse projecten waarbij de toeristische sector en de agrarische sector een mooi huwelijk vormen. Ook als één van de kartrekkers van het Platform Agrotoerisme heeft hij als doel om zoveel mogelijk partijen uit beide sectoren met elkaar in verbinding te brengen, met als doel om de Limburgse economie te versterken.

Dat de combinatie van leisure en agro mooie kansen biedt, weet Jan uit eigen ervaring. “Ik kom zelf uit de agrarische sector en heb bijna dertig jaar bij Vitelia gewerkt. In die periode ben ik ook tien jaar voorzitter geweest van MKB Limburg. Binnen de boerencoöperaties was vroeger al een strijd gaande tussen natuur en boeren, terwijl ik denk dat dit juist heel mooi samengaat. In de regio Noord-Limburg is dat zeker het geval. De productie van eiwitrijke voedingsmiddelen zoals vlees, eieren en melk in het noorden, de productie van groenten en fruit rondom Peel en Maas en Venlo en de sierteelt met Lottum als hub, zorgen voor een bloeiende agribusiness die op een natuurlijke manier is verweven met de maatschappij. Hetzelfde geldt voor de Maas en de Maasduinen die verschillende delen van Limburg met elkaar verbinden. Nu de afstand tussen de boeren en de maatschappij groter dan ooit lijkt, willen mensen juist weten waar hun voedsel vandaan komt en hoe het wordt geproduceerd. Agrotoerisme vervult die educatieve behoefte, kijk maar naar het succes van de Kom in de kas-dagen. Het mooie is dat al die plekken waar toeristen de voedselproductie kunnen zien - of het nu varkens, aardbeien of rozen zijn - met elkaar verbonden kunnen worden of zelfs al zijn verbonden door middel van fietsroutes. Wat zeker ook meespeelt, is dat mensen van vijftigplus steeds meer vrije tijd hebben en dankzij opkomst van de elektrische fiets langere afstanden kunnen afleggen.”

NETWERK

Jan bouwde in de afgelopen jaren – en sinds 2016 als zelfstandig adviseur binnen de agrobranche – een groot netwerk op en was betrokken bij diverse projecten. “Het gaat om het leggen van verbanden en snappen welke structuren er zijn. Eén ding wat ik heb geleerd, is dat hetgeen wat ondergronds verbonden is, bovengronds tot bloei kan komen. Zo heb ik twaalf jaar geleden de stichting Limburg Paardensport opgericht. Samen hebben we Limburg op de kaart gezet met het organiseren van evenementen en de aanleg van routepaden, dit laatste in samenwerking met overheden en gemeenten. In mei van dit jaar lukte het om een Interreg-subsidie van één miljoen euro binnen te halen waarmee we in samenwerking met organisaties in Niederrhein het toeristische component van de paardensport verder gaan ontwikkelen.”

VAN AARDBEIENLAND NAAR BERRY BRILJANT

Jan noemt ook zijn rol als kwartiermaker bij de transitie van Aardbeienland naar Berry Briljant. “Aardbeienland was een themapark voor kleine kinderen, maar door de omvang van acht hectare was het te groot om te behappen. Dankzij een integrale aanpak heeft deze attractie nu een tweede leven: als state of the art internationaal onderzoekscentrum voor aardbeien, waar de hele wereld kan zien hoe je op efficiënte en verantwoorde manier aardbeien kunt telen. Maar je vindt er ook nog steeds het Aardbeienland waar kinderen tussen de twee en acht jaar meer leren over gezonde voeding. Deze educatietrajecten zijn in samenwerking met onderwijsinstellingen uit de regio opgezet. Er liggen nog veel meer kansen voor Berry Briljant. Op dit moment zit de organisatie samen met Platform Agrotoerisme, de overburen Mind Mystery en Parkhotel Horst, Graaf ter Horst, het Boscafé en stichting Huijs ter Horst aan tafel om aan het kijken wat we met Kasteelpark ter Horst kunnen doen.”

DUURZAME VERBANDEN TUSSEN LEISURE EN AGRO

Jan hoopt via het Platform Agrotoerisme nog meer van dit soort succesvolle samenwerkingen te kunnen initiëren en aanjagen. Deze organisatie is een gezamenlijk initiatief van de gemeenten in Noord-Limburg, ondernemers en onderwijs en heeft als doel om duurzame verbanden te leggen tussen de leisure sector en de agrarische sector, met nieuwe projecten en economische groei als resultaat. Inmiddels kent het platform 32 leden, variërend van retail, mkb en horeca tot streekproducenten en zelfs een museum. “Na de oprichting in 2021 konden we in 2022 ons eerste echte seizoen draaien. We benadrukken vooral dat samenwerken versterkend is, niet concurrerend. Onder andere CenterParcs begrijpt die boodschap goed. Waar zij vroeger hun gasten vooral op binnen de muren wilden houden, baseren de individuele parken hun huidige branding op basis van het aanbod in de regio. Ook de samenwerking met het onderwijs – HAS is een belangrijke stakeholder – jagen we aan. Zo is op 5 juni een pilot gestart met een HAS-educatieprogramma waarbij kinderen van 13-14 jaar meer leren over evolutie, bewegen en gezonde voeding.” Een ander event waar Jan trots op is, zijn de Streekweken die het platform in oktober 2022 samen met de gemeente Venlo organiseerde, waarbij vijftien restaurants gerechten bereidden met regionale producten. “Een mooie verbinding tussen de gastronomische stad Venlo en het omringende platteland van Horst, Venray en Peel en Maas.”

BOEKINGSPLATFORM

Uiteindelijk wil Platform Agrotoerisme doorgroeien naar een boekingsplatform, naar het voorbeeld van het succesvolle Booking.com. “Onze website heeft nu al een divers aanbod van partijen die uitjes, workshops en andere activiteiten aanbieden. Door in te zetten op mooie samenwerkingsverbanden willen we ons onderscheiden. We willen het op termijn zo gaan organiseren dat partijen een fee betalen wanneer hun locatie via ons platform wordt geboekt. Die fee wordt, net als het lidmaatschapsgeld, geïnvesteerd in de coöperatie. Ik zou het platform graag zien doorgroeien naar vijftig, zelfs honderd leden. Hoe groter het platform,

des te meer middelen zoals co-financiering en subsidies je erbij kunt zoeken."

COÖPERATIEVE VERENIGING

Met de vele mooie plannen van organisaties en bedrijven die in het verleden al werden opgetuigd, komt toch de vraag op tafel waarom Jan denkt dat Platform Agrotoerisme het beter zal doen. "We hebben bewust gekozen voor een coöperatieve vereniging", benadrukt de verbinder. "Ook ik heb in de afgelopen jaren diverse stichtingen voorbij zien komen die iets wilden bereiken voor een ander. Maar wanneer die doelgroep er niet om heeft gevraagd, is zo'n stichting geen lang leven beschoren. Het voordeel van een coöperatie is dat er sprake is van eigenaarschap. Wij hebben een platform ontwikkeld en faciliteren kennis, verbindingen en een uitgebreid netwerk, maar uiteindelijk moeten de leden de projecten zelf oppakken en uitvoeren. Juist omdat er zoveel verschillende partijen bij het platform zitten, ontstaat er een nieuwe dynamiek waarbij projecten ook echt van de grond komen." Een mooi voorbeeld hiervan is het ontstaansverhaal achter De Blauwe Schien, een bier van Limburgse blauwe bessen. "Het idee ontstond toen ik als kwartiermaker bij Berry Briljant actief was en na dertig jaar Jan Fleurkens van Brouwerij de Klep weer tegenkwam. Ik vertelde dat ik een Fruity Survival Run ging organiseren en graag een authentiek Limburgs blauwe bessenbiertje wilde presenteren aan ouders van de deelnemende kinderen. Na een avondje brainstormen met Fred Douven van abbGrowers kwam het idee voor Blauwe Schien op tafel. Inmiddels ligt de eerste 1.500 liter in verschillende winkels en is de tweede 1.500 liter in de maak. Dit voorbeeld laat zien wat kleine dynamieken teweeg kunnen brengen."

PARAPLUROL

Jan ziet het platform ook niet als een concurrent voor andere toeristische initiatieven. "We zoeken juist de samenwerking op met partijen zoals VVV-Limburg en Smakelink (plattelandscoöperatie). Zo komen bezoekers van onze website die op zoek zijn naar streekproducenten vanzelf uit op de website van Smakelink. Uiteindelijk hebben we dezelfde doelstelling en hebben we met elkaar veel te winnen. Limburg heeft veel potentie, zeker richting het westen en Duitsland. Het is de kunst om die partijen slim te verbinden. Daar zie ik voor Platform Agrotoerisme een mooie paraplurol weggelegd. Dat vergt echter wel tijd en doorzettingsvermogen. Het succes heeft immers vele vaders (en moeders) nodig!"

Fotografie: Kim Roufs

DEKKING ZOEKEN

Geen ondernemer kan zonder inkoop. Of het nu om essentiële bedrijfsonderdelen gaat (inkoop van voorraad, of halffabrikaat) of ondersteunende zaken (papier voor de printers op kantoor), er moeten altijd zaken ingekocht worden. Naar mate het een meer specifieke bestelling betreft, of een groter financieel belang, dan wordt er onderhandeld over een koopovereenkomst. In andere gevallen blijft de onderhandeling vaak beperkt tot de prijs en levertermijn.

Is eenmaal een overeenkomst gesloten, dan verwacht de koper dat de bestelde producten ook op tijd geleverd worden. Gebeurt dat niet, dan kan hij de verkoper proberen te dwingen tot nakoming. Ook heeft de koper over de periode dat levering na de afgesproken levertermijn uitblijft mogelijk recht op schadevergoeding. Tegelijkertijd is dit niet eenvoudig afdwingbaar (het is uiteindelijk aan de rechter om te dwingen tot nakoming, of te veroordelen tot schadevergoeding) maar bovenal weinig praktisch. De producten zijn immers gekocht met een doel, ter ondersteuning van de bedrijfsvoering, en zijn dus op enig moment 'nodig'. Veel tijd om een uitkomst af te wachten is er dus vaak niet.

DEKKINGSKOOP

Het is dan goed om na te denken over een alternatief in de vorm van een dekkingskoop. Op grond van de wet is een koper gerechtigd om – als de verkoper zich niet aan zijn verplichtingen houdt – een zogeheten dekkingskoop te doen. Dat houdt in dat de koper die vergeefs wacht op de levering van zijn producten, een vergelijkbare bestelling doet bij een andere leverancier en de koop met de oorspronkelijke verkoper ontbindt. Daarmee is hij bevrijd van de verplichting om de bij de oorspronkelijke verkoper bestelde producten af te nemen en te betalen, terwijl hij door de nieuwe verkoper beleverd wordt.

Aangezien de overeenkomst met de nieuwe verkoper onder druk tot stand komt (er zal bijvoorbeeld haast zijn bij de levering, of de producten zijn schaars) zal dit in de praktijk vaak leiden tot een hogere prijs. De regeling rondom dekkingskoop bepaalt dan dat de koper het verschil tussen de prijs van de dekkingskoop en

de oorspronkelijke prijs op de oorspronkelijke verkoper mag verhalen. Helemaal vrij in het doen van een dekkingskoop is de koper niet; hij dient daarbij 'redelijk' te werk te gaan, bijvoorbeeld door het opvragen van offertes bij meerdere partijen.

Andersom kan deze regeling ook worden gebruikt. Een verkoper die geconfronteerd wordt met een tekortschietende koper kan de koop ontbinden en een dekkingsverkoop sluiten met een nieuwe koper. Denk bijvoorbeeld aan de verkoop van een bedrijfspand of een woning. Door tijdverloop en gewijzigde marktomstandigheden kan een verschil in prijs ontstaan. Als dat ten voordele van de verkoper is (hogere nieuwe koopprijs) dan is er geen probleem, maar als dit ten nadele van de verkoper is (lagere nieuwe koopprijs) dan zal de verkoper het verschil vergoed willen zien. Ook daartoe kan een beroep worden gedaan op de regeling rond dekkingskoop.

Het is dan ook zaak om bij vertraagde leveringen ook over een dekkingskoop na te denken. Soms heeft dat geen zin, omdat het belang te beperkt is, of omdat er wereldwijd grote schaarste is, maar de mogelijkheid doet zich vaker voor dan menig ondernemer denkt.

Ons team ondernemingsrecht staat klaar om over deze en andere zaken te sparren!

Rob de Hair,
advocaat Voor de Zaak Advocaten

www.voordezaak.nl

DUTCH SAFETY GROUP

MATERIALEN, TRAININGEN EN EVENEMENTENSERVICE OP MEDISCH GEBIED

Je hoopt er als werkgever nooit mee te maken te krijgen, maar het risico dat iemand zich ernstig verwondt of onwel wordt, ligt altijd op de loer, óók op de werkvloer. Je staat er liever niet te veel bij stil, maar als het gebeurt, moet je wel kalm blijven en direct de juiste handelingen verrichten. Dat gaat een stap verder dan BHV-niveau. Dutch Safety Group leidt mensen uitgebreider op, levert materialen en biedt medische service op evenementen.

Een ernstige medische situatie kan zich altijd onverwachts voordoen en dan kun je maar beter zorgen dat je goed bent voorbereid. Natuurlijk hoor je als bedrijf iemand in dienst te hebben die de titel BHV'er draagt en die te hulp kan schieten in veel situaties, maar er zijn trainingen en opleidingen die nog een stuk verder de diepte in gaan en deelnemers nog beter voorbereiden op situaties waarin ze levensreddend kunnen handelen. Natuurlijk zijn er sectoren waarin de kans op serieus letsel wat sterker aanwezig is dan in andere sectoren, maar een hartinfarct – om meteen maar even iets ernstigs te noemen – kan zich ook zomaar uit het niets aandienen.

CRUCIAAL

"In de meeste gevallen volstaat het om als BHV'er te hulp te schieten, even ervan uitgaande dat die volgens wettelijk voorschrift daadwerkelijk aanwezig is", geeft Michelle Willems, accountmanager van Dutch Safety Group aan. "'Wat we bij veel bedrijven zien, is dat deze BHV'ers volgens de standaard en soms zelfs nog in verkorte tijd worden opgeleid. Het draait hier niet meer om de kwaliteit van de hulpverlening, maar om het behalen van het verplichte certificaat. Wij proberen hierin een stapje verder te gaan en bedrijven te laten zien dat de kwaliteit van de opleidingen de bedrijfsprocessen ten goede komt bij een incident. Denk hierbij bijvoorbeeld aan een brand, waar snel en juist gehandeld wordt en schade in een zeer korte periode beperkt blijft. Hierdoor kunnen processen en medewerkers weer snel aan de gang. Naast de standaard opleidingen richten wij ons op de aanvullende scenario's die voortkomen uit de Risico-Inventarisatie en -Evaluatie. Hierdoor kunnen we medewerkers nog bedrijfsspecifieker opleiden en scenario's of aanvullende opleidingen verzorgen die betrekking hebben op de risico's binnen het specifieke bedrijf of de branche."

ONTRUIMINGSOEFENINGEN

Trainingen zoals BLS/AED vallen bij Dutch Safety Group onder de afdeling BTB Fire & Medical Support, die ook andere dienstverlening omvat en alle mogelijke veiligheidsproducten verkoopt. "EHBO-materialen, brandblussers en noodverlichting bijvoorbeeld", somt Michelle enkele zaken op. "Vanuit 25 jaar allesomvattende ervaring op het gebied van persoonlijke veiligheid beschikken we over de juiste kennis om klanten daarbij te adviseren, toegespitst op de branche en de onderneming. Daarnaast bieden we ondersteuning op het vlak van ontruimingsoefeningen, die elk bedrijf één keer per jaar moet uitvoeren. Indien gewenst helpen we bij het opstellen en volgen van de procedure, waarbij we onder andere kijken naar hoe het bedrijf er fysiek uitziet - aantal ruimten, verdiepingen, vluchtwegen, et cetera - en hoeveel mensen er rondlopen. Bij de oefeningen zetten we eventueel zelfs extra observators en Lotus-slachtoffers in. Na afloop kunnen we ook de verslaglegging voor onze rekening nemen."

VERTROUWEN

BTB Fire & Medical Support verzorgt open trainingen op de eigen vestiging in Uden, maar ook op locatie. "In-company dus", zegt Michelle. "Op basis van een Risico-Inventarisatie en -Evaluatie kunnen we heel bedrijfsspecifiek te werk gaan, relevante scenario's uitwerken en die in de trainingen laten terugkeren. Kijk, voor kantoorbedrijven hoeven we ons over het algemeen niet met verdrinking bezig te houden… Reanimatie

Michelle Willems

"VANUIT 25 JAAR ALLESOMVATTENDE ERVARING OP HET GEBIED VAN PERSOONLIJKE VEILIGHEID BESCHIKKEN WE OVER DE JUISTE KENNIS"

vormt juist in sommige sectoren juist wel een issue, bijvoorbeeld waar veel fysiek werk wordt verricht. Een ontruimingsoefening komt sowieso het beste tot zijn recht op locatie, doordat je de exacte omstandigheden binnen een bedrijf kunt benutten."

Vanzelfsprekend certificeert BTB Fire & Medical Support de medewerkers, wanneer zij een training met goed resultaat hebben gevolgd. "Dat geeft ook vertrouwen bij mensen die bij je bedrijf over de vloer komen. Over levensbedreigende situaties willen mensen het liefst zo min mogelijk nadenken, maar als zo'n moment aan de orde is, moet er vooral geen paniek toeslaan en komt het aan op de juiste acties in de juiste volgorde. Dat zal in hoge mate een goede afloop bepalen."

ANDERE DISCIPLINES

Voor de volledigheid laat Michelle Willems kort de andere disciplines van Dutch Safety Group de revue passeren, die in sommige gevallen hun waarde kunnen bewijzen binnen verschillende soorten ondernemingen. "Onze Emergency Medical School verzorgt opleidingen in de acute geneeskunde voor medische professionals, bijvoorbeeld een arts of (gespecialiseerd) verpleegkundige. Denk hierbij aan advanced en immediate life support, generic instructor course en E-fast echo en nog veel meer gespecialiseerde trajecten, maar ook aan ABCDE-cursussen voor fysiotherapeuten, huisartsen, et cetera. EMS Care staat voor een uitzend- en detacheringsbureau op het gebied van niet-levensbedreigend ambulancevervoer. Ten slotte kennen we nog Event Medical Service, dat op meer dan 1.500 evenementen per jaar alle medische zorg biedt: voornamelijk spoedeisende hulp. Dat gebeurt in totaal met zo'n 900 mensen, van EHBO'ers tot artsen." Kortom, een veelomvattende organisatie, waarvan de verschillende afdelingen elkaar ondersteunen en kennis uitwisselen.

Meer informatie: btbfireandmedical.nl en dutchsafetygroup.nl

Evelien Fassotte

VITALITEIT BEGINT BIJ EEN OPEN MINDSET: “LATEN WE HET GEWOON EENS PROBEREN”

Het is een van de belangrijkste thema’s binnen organisaties: vitaliteit. Ook in het nieuws komt het regelmatig voorbij. Steeds meer mensen kampen met gezondheidsklachten, zoals een burn-out, stress of overbelasting. Hoe je dit kunt voorkomen? Daar hebben veel werkgevers nog geen antwoord op. “Er valt veel winst te behalen om op een goede manier aandacht te besteden aan vitaliteit.”

De eerste gedachte bij vitaliteit is dat het om fysieke gezondheid gaat. Daarom kijken de meeste bedrijven in eerste instantie naar de simpele maatregelen. De kroketten vervangen door vers fruit en de trap nemen in plaats van de lift. Maar vitaliteit gaat veel verder. Het mentale aspect is ook van groot belang. “We zien vaak dat medewerkers niet uitvallen vanwege hun werk, maar de werk-privé combinatie die net even te veel is”, zegt Mark Hendriks, Expertisemanager Arbeidsmarkt & Onderwijs bij LWV. “De nieuwe masterclassreeks over vitaliteit helpt je om preventief aan de slag te gaan in plaats van reactief”, benadrukt hij.

SUCCESVERHAAL

Een mooi praktijkvoorbeeld van een Limburgse werkgever die vitaliteit stimuleert, is Wicro Plastics. Bij het productiebedrijf in Kessel werken 120 medewerkers. Volgens directeur Evelien Fassotte gaat het er vooral om dat je medewerkers de ruimte geeft om zelf hun balans te zoeken en te vinden. “Uiteindelijk krijg je daar meer inzet en effort voor terug”, vertelt ze.

VERSCHILLENDE GENERATIES

Bij Wicro Plastics kijken ze met name naar de behoeftes van de verschillende generaties. Er zit een groot verschil tussen de jongere en oudere werknemers. Evelien: “De jongeren (onder de dertig jaar) staan gewoon heel anders in het leven. Ze hebben een hoog verwachtingsbeeld, maar de realiteit kan dan snel tegenvallen. Met mentale gezondheidsklachten als gevolg. Puur omdat ze niet naar hun eigen verwachtingen presteren. Dat zien wij met enige regelmaat gebeuren.”

GEVEN EN NEMEN

De oude generatie werkt hard om stapsgewijs carrière te maken. De nieuwe generatie daarentegen, wil met parttime werken zo veel mogelijk carrière maken. Maar hoe ga je daar als werkgever mee om? Evelien: “Als je er niet voor openstaat, gaat het helemaal mis. Dan trek je de mensen niet aan, houd je ze niet binnen en ook niet gezond. We hebben gekeken naar hun wensen en hoe wij daarin tegemoet konden komen. Veel werkgevers krijgen al stress van het idee. Maar wij dachten: ‘Waarom niet?’ Het is geven en nemen. Wij bieden nu heel veel, dus moeten we ook veel terugkrijgen. Laten we dat gewoon eens proberen.”

Tekst: Yara Purnot

POSITIEF RESULTAAT

"Die aanpak heeft ons enorm positief verrast. Met name de vrijheid betekent veel. Mede daardoor hebben we nauwelijks meer uitval op stressniveau. Toch is het voor veel andere bedrijven nog nieuw", zegt Evelien. Mark vult aan: "En heel moeilijk. In de praktijk ligt het anders", vertelt hij. "De meeste werkgevers hebben echt moeite om de jonge generatie aan te sturen. Je kunt je ertegen verzetten, maar je kunt ook samen op zoek gaan naar een oplossing." Evelien: "Sterker nog, hier in de regio spreekt het zich rond. Wij hebben namelijk weinig moeite meer met het vinden van hoger opgeleid personeel. Technisch of commercieel, ze melden zichzelf. Dus het helpt je ook bij je recruitment en het vasthouden van medewerkers."

VAN REGELS NAAR KADERS

De eerste stap naar vitaliteit? Dat was het schrappen van een heleboel regels. "Flexibiliteit was een standaard, achterhaald hoofdstuk in ons arbeidsvoorwaardenreglement. Maar in plaats van regels, zijn we kaders gaan maken. Bijvoorbeeld over wat je van iemand verwacht. Of hoe het zit met bezetting, verlof en vakanties. Als medewerker heb je veel vrijheid, maar heb je ook de verantwoordelijkheid om dit goed af te stemmen met je afdeling en binnen de kaders. Want als je daar vaag in blijft, is dit gedoemd te mislukken", aldus Evelien.

Mark Hendriks

FYSIEKE VITALITEIT

Ook op het gebied van fysieke vitaliteit wilde Evelien iets doen. "We hebben Buiten Zinnen, een bedrijf uit het dorp, in de arm genomen. Zij organiseren maandelijkse workshops: leuke groepsactiviteiten en informatie over voeding, nachtdienst, stress, ademhalen en meer. Daar komen hele concrete 'aha-dingetjes' uit. Nu proberen we mensen continu op een ludieke manier te prikkelen. Bijvoorbeeld met afbeeldingen van oefeningen die ze tijdens het stilstaan of zelfs op het toilet kunnen doen. Dat het personeel er ook echt iets van opsteekt, is terug te zien in de koelkast. Ze nemen gezonder eten mee. Heel mooi om te zien!"

FLEXIBILITEIT

Naast leeftijd en fysieke vitaliteit, spelen er natuurlijk nog andere zaken. Evelien: "In plaats van werken tussen 08:00 en 17:00 uur kijken wij wanneer iemand wil werken. Dan zorgen wij wel dat er werk is. We zijn dus heel flexibel, maar er wordt hier hard gewerkt. Alleen niet altijd op de 'reguliere' tijdstippen. Op die manier kunnen mensen hun leven beter balanceren. Niet alleen de nieuwe generatie vindt dat belangrijk, het geldt voor iedereen. Iedere groep heeft zijn eigen wensen. En ik ben er echt van overtuigd dat als je daar als werkgever in meebeweegt, je mensen gezond naar hun pensioen kunt leiden én ze daar heel dankbaar op terugkijken."

SCAN VITAAL BEDRIJF

Mark: "Vanuit LWV bieden we een gratis scan aan voor bedrijven die aan het begin van vitaliteit staan. Werkgevers die denken: 'Ik heb het gehoord en gezien, maar wat moet ik ermee?' De scan komt vanuit Vitaal Bedrijf, een initiatief van VNO-NCW en MKB-Nederland. Vul hem in en ontdek binnen 10 minuten waar je grootste uitdagingen liggen. Vervolgens kun je daar samen met professionele partners invulling aan geven. Een ideaal startpunt dus!"

MASTERCLASS VITALITEIT: NIEUWE INZICHTEN, NIEUWE AANPAK

Wil je ook aan de slag met vitaliteit? Meld je dan aan voor de masterclassreeks op dinsdag 26 september, 24 oktober en 28 november bij de LWV in Roermond. LWV-leden melden zich aan via de LWV app. Ben je (nog) geen lid? Neem dan contact op met Mark Hendriks via hendriks@lwv.nl.

Het programma vind je op www.lwv.nl.

De stijl van

PAUL VAN LIPZIG

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 Paul van Lipzig van Gezellig koffie & thee aan de beurt.

Paul in één van zijn dagelijkse outfits

Paul is al jaren actief als vertegenwoordiger in de koffie- en theesector. “Dat deed ik in eerste instantie in loondienst. Toen droeg ik vooral pakken, wat ook wel bij de branche hoort. Toen ik in 2022 besloot om voor mezelf te beginnen, wilde ik van de standaard dienstverlening af. Dat zie je al terug in mijn bedrijfsnaam, die niet standaard is. Daarnaast wil ik alles op maat aanbieden én op alle niveaus binnenkomen. Dat wil ik ook met mijn kleding uitstralen. Daarom heb ik de pakken ingeruild voor een meer casual kledingstijl. Spijkerbroeken combineer ik met een jasje en een overhemd met daaronder sneakers of nette schoenen. Wel zoek ik nog naar wat meer manieren om daarin te variëren.”

Paul Kuppens van de heren business afdeling van Jansen-Noy zocht voor Paul van Lipzig drie verschillende outfits uit. “Deze combinaties zijn een alternatief voor de casual uitstraling van een spijkerbroek. Door elementen te mixen maak je je outfit nooit helemaal zakelijk of helemaal casual. Wel kun je met bepaalde items meer de nadruk leggen op het zakelijke of het casual aspect. Ook heb ik rekening gehouden met de favoriete kleur van Paul (blauw) en de modetinten van nu: lichte kleuren, waaronder beige.”

Outfit 1: Nadruk op casual

OUTFIT 1: NADRUK OP CASUAL

De eerste outfit bestaat uit een spijkerbroek met daarop een licht overhemd met bloemmotieven in lichte tinten blauw, bruin, groen en roze. Verder draagt Paul een blauw-grijs vest. De witte sneakers hebben aan de achterzijde een donkerblauw accent. “Deze outfit ligt het dichtst bij wat Paul al in de kast heeft hangen”, geeft Paul Kuppens aan. “De variatie zit in de florale motieven, wat een alternatief is voor hemden met applicaties. Deze zijn vaak druk en leiden af. De nadruk leggen op prints en stoffen is wat subtieler.” “Deze outfit ligt het dichtst bij mezelf”, knikt Paul van Lipzig. “Of ik nu naar een komkommerteler, een advocaat, een beurs of een netwerkbijeenkomst ga, dit kan overal. Het is ook praktisch. Het komt nog wel eens voor dat ik met machines moet sjouwen.”

Fotografie: Laurens Eggen

OUTFIT 2: GULDEN MIDDENWEG

Voor de tweede foto draagt Paul een grijs-geruite pantalon, een lichtblauw overhemd met een floraal motief en een wit-beige vest. De bruine schoenen - met een doorlopende, dunne rode streep aan de zijkant van de zool – zitten qua uitstraling tussen een sneaker en een nette schoen in. “Een dergelijke pantalon heb ik niet in de kast hangen. Ik vind het leuk om te zien hoe je dat kunt combineren met andere items. Dat vind ik zelf lastig om te bedenken.”

Outfit 2: Gulden middenweg

Outfit 3: Op z’n netst

OUTFIT 3: OP Z’N NETST

Van de drie gekozen setjes heeft de derde combinatie de meest zakelijke uitstraling. De outfit bestaat uit een lichtblauwe polo met daarop een donkerblauw colbert. Verder draagt Paul een lichtgrijze chino en een diepblauwe, nette schoen. De dikke, witte zool zorgt samen met de polo voor een sportief accent. Paul is verrast door de combinatie. “Wat grappig om te zien dat je een polo gewoon onder een jasje kunt dragen. En als je het jasje uitdoet, heb je ineens een andere look. Daar was ik zelf nooit op gekomen.”

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 Gennep

Maasweg 49 | 6591 BM, Gennep
T 0485 21 24 24 | info@lifestylegennep.nl
www.lifestylegennep.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

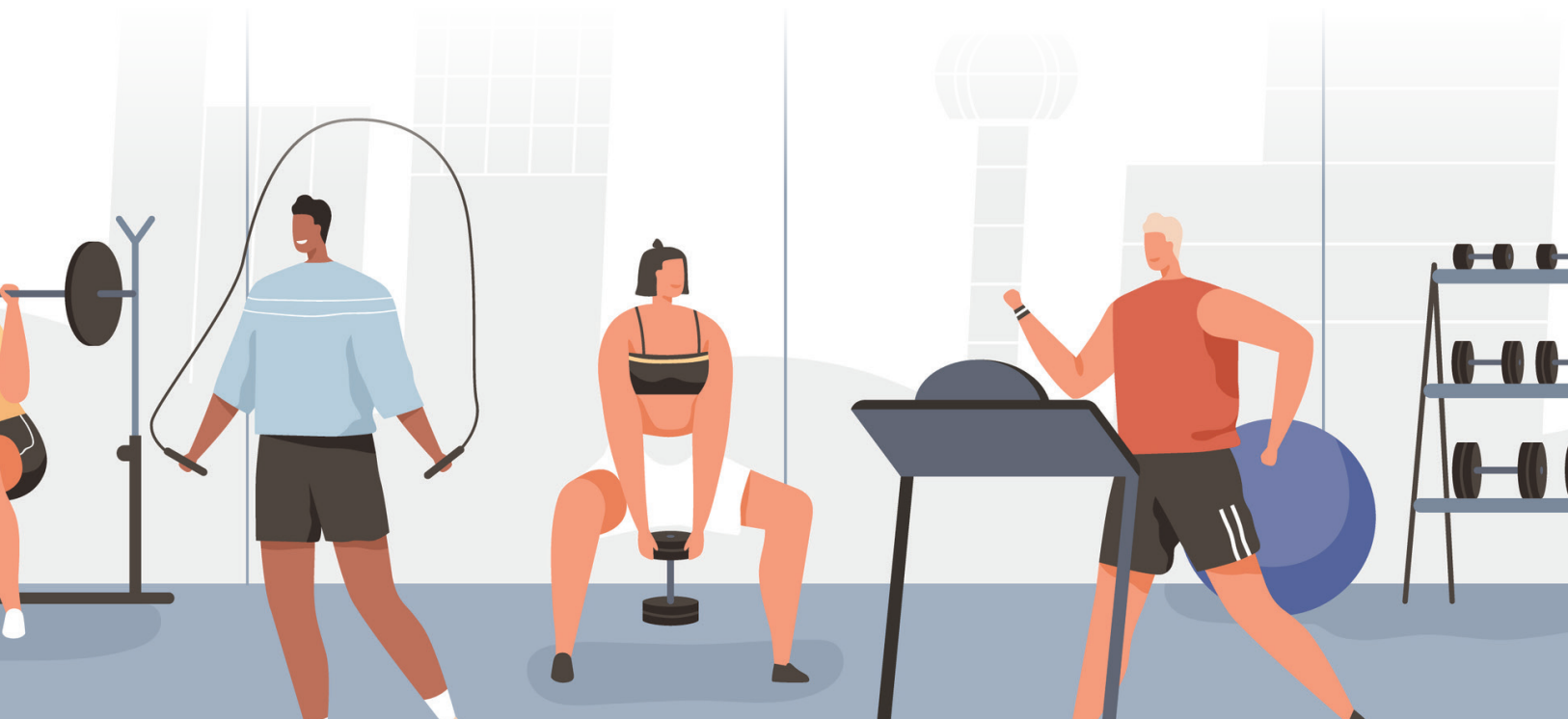
Kazernestraat 12 | 5928 NL, Venlo
T 077-3030458 | blerick@my35.nl
www.my35.nl

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



SKL BEDRIJFSBEZOEK AAN ASML

EEN KIJKJE IN DE KEUKEN VAN EEN GLOBALE INNOVATIELEIDER

Vrijdag 2 juni waren de leden van SKL op bezoek bij ASML. Veel introductie was niet nodig, want de naam ASML kent iedereen. Van oudsher bekend als het piramidevormige gebouw op de weg van Eindhoven naar Veldhoven. Inmiddels heeft dit gebouw plaatsgemaakt voor vele nieuwe gebouwen van ASML.

De groei van ASML is extreem. Overal staan dan ook bouwkranen en mannen in oranje hesjes om de veiligheid te borgen en de leden de weg te wijzen naar gebouw 7. Ook dit is een nieuw gebouw met een eigen AH, fysiotherapeut, kapper en niet te vergeten vele verschillende restaurants waar menig restauranthouder jaloers op is. Nog los van hun chipmachines is een rondleiding over de campus en gebouw 7 al indrukwekkend genoeg. Voorlopig gaat ASML nog door met bouwen en met veel, veel personeel aannemen, want menig product moet nog gemaakt worden terwijl het al verkocht is. Circa 40% van het personeel komt van buiten Nederland; alleen dat al is een uitdaging op zich.

UNIEKE WERELDSPELER

De leden werden welkom geheten door SKL-lid Peter, één van de supplier quality managers van ASML. Dat voelde dan ook meteen vertrouwd. Nadat iedereen in de moderne 'collegezaal' had plaatsgenomen en de aanwezigheidslijst had afgetekend voor de Quality Points*, ging de bijeenkomst van start. Peter nam de leden in vogelvlucht mee in het verhaal ASML van begin tot de toekomst. Al snel was duidelijk dat deze wereldspeler zeer uniek is. Zo uniek dat niemand in de wereld het 'kunstje' kan evenaren in het maken van fotolithografiemachines voor alle grote

chipfabrikanten in de wereld. Hun chipmachines bevatten een van de zwaarste lasers met peperdure spiegels erin die middels extreem ultraviolet lichtchips maken door in lagen kleine stukjes tin 50.000 maal per seconde te raken. En dan spreken we over grootheden in nanometers (nm), oftewel één miljardste van een meter.

Voor velen van de aanwezigen waren de getallen bijna niet te bevatten. Niet voor niets telt ASML de nodige hoogleraren en werken ze nauw samen met vele technische universiteiten. Het aantal 'knappe koppen', 13.000 werknemers alleen al bij Research & Development, is dan ook zeer hoog bij ASML om 'Moore's Law' waar te kunnen blijven maken. Moore stelt dat het aantal transistors in een geïntegreerde schakeling door de technologische vooruitgang elke twee jaar verdubbelt. Hierdoor betaalden we in 2005 voor 1 GB geheugen 100 dollar en in 2020 nog maar 0,10 dollar. Gelukkig maar, als je bedenkt dat de nieuwere auto's al twee tot 3.000 chips bevatten.

EXPERIENCE CENTER

Na de introductie gingen de leden in twee groepen naar het Experience Center voor meer uitleg. Het productieproces kregen zij natuurlijk niet te zien, aangezien dit in een cleanroom plaatsvindt waar 'pottenkijkers' buiten de deur gehouden worden. Het Experience Center gaf echter al een zeer goede indruk van hetgeen bij ASML gemaakt wordt. Alleen al de wand met patenten is indrukwekkend. Ook het filmpje over ASML maakte bij de deelnemers veel indruk, net als de uitleg van hun machines waar de deelnemers als het ware middenin stonden door de 3D-bril. Stapje voor stapje werd de kracht en de macht van ASML duidelijker. Deze organisatie moet je dan ook echt beleven om er enigszins iets van te kunnen begrijpen. Op hun website is meer informatie te vinden evenals de uitleg van de machines, maar dan wel zonder 3D-bril!

SUPPLIER QUALITY

Daarna nam Peter de leden mee in zijn wereld van Supplier Quality, want ASML maakt slechts het belangrijkste deel van de machine zelf. De rest komt van toeleveranciers die voor de helft in de buurt zitten (Brainportregio) en deels op grotere afstand. De groei van ASML leidt ook tot een groei van hun leveranciers, of beter gezegd partners, want ASML heeft ze hard nodig en ondersteunt de leveranciers dan ook op velerlei gebieden. Bij een enkele cruciale leverancier wordt zelfs van een 'huwelijk' gesproken omdat ze cruciaal zijn voor de productie. Supplier quality draait om 'First Time Right', 'Zero Defects' en 'Zero Repeat'; onderdelen die met de deskundigen in de Supplier Account Teams per leverancier regelmatig besproken worden. ASML heeft namelijk geen voorraad en de machines worden in elkaar gezet bij de klant, waar een ASML-team klaarstaat om verder te testen en te optimaliseren want de 'Time to Market' is essentieel. Peter nam de leden ook mee in de reis die het bedrijf samen met leveranciers maakt om steeds beter te worden. Naast deze technische procesverbetering werd de bijeenkomst afgesloten met een gezamenlijke verkenning over Human Factor Awareness bij procesverbetering.

Met enkele tips vanuit de deelnemers kwam het inhoudelijke gedeelte van de middag tot een einde, om vervolgens nog even na te praten met een drankje en snacks, waaronder 'echte' chips om de honger te stillen voor de terugreis. De leden hebben ASML beter leren kennen en begrijpen nu waarom deze globale innovatieleider regelmatig in het internationale nieuws is. SKL dankt Peter voor zijn uitnodiging en is trots dat we een onderneming als ASML in Nederland hebben staan. Zonder ASML geen technologische vooruitgang!

**** Voor ieder uur SKL lezing of bedrijfsbezoek ontvangen de leden een Quality Point. Na het seizoen ontvangen de SKL leden een overzicht van het aantal behaalde Quality Points als bewijs van deelname en het bijhouden van hun vakgebied.***

Ontmoeten, inspireren en excelleren stond met deze bijeenkomst 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.

HET INZICHT VAN HANS VAN BREUKELEN

DE GEBOREN ONDERWIJZER

Na een succesvolle voetbalcarrière is Hans van Breukelen al tientallen jaren actief als spreker en coach. Zijn ervaringen met mentale weerbaarheid vormen daarbij een rode draad. “Zowel sportief als privé ben ik herhaaldelijk op mijn bek gegaan om er sterker uit te komen. Belangrijke les: als de drijfveer krachtig genoeg is, dan zijn mensen tot heel veel in staat.” Het verhaal van een verliezer die zichzelf tot winnaar maakte.

Een jeugdcontract bij FC Utrecht markeerde in 1975 het begin van de sportieve loopbaan van Hans van Breukelen. Datzelfde jaar begon hij op de Pedagogische Academie. Maar al snel concentreerde de keeper zich volledig op het voetbal. Na zeven jaar FC Utrecht stapte Van Breukelen over naar het Engelse Nottingham Forest. “Ik had het daar zeker naar mijn zin. Maar om vaste keeper van Oranje te worden, was het beter om in Nederland te spelen.” PSV kreeg de voorkeur. “Ze toonden al eerder interesse. Een mooie club, ook omdat mijn jeugdidool Jan van Beveren er ooit speelde.”

COLLECTIEF GEHEUGEN

Het vervolg lijkt op een jongensboek: zes keer landskampioen, drie KNVB-bekers, met 1988 als absoluut topjaar waarin Van Breukelen met PSV de Europacup I won en Europees Kampioen werd met het Nederlands Elftal. In beide gevallen bewees hij zijn waarde als penaltyspecialist. “Nog steeds krijg ik reacties naar aanleiding van dat EK. Soms legt iemand alleen maar een vinger onder het oog, zonder verder iets te zeggen.” Met dat gebaar maakte Van

Tekst: Hans Hajée Fotografie: Thomas Franke

Breukelen in de finale de Rus Belanov duidelijk dat hij wist in welke hoek diens penalty zou gaan. “Mooi om te ervaren dat zo’n moment nog steeds in het collectieve geheugen zit.”

“WAAR HEEFT HET LEVEN JE VOOR UITGEVONDEN?”

POLLETJE

Een jaar eerder lag Van Breukelens glansrol allesbehalve voor de hand. “Er was een sterke lobby om Stanley Menzo in Oranje te krijgen en ik dreigde mijn plek kwijt te raken. Daardoor legde ik mezelf te veel druk op, was bang om fouten te maken en ging dingen doen als meevoetballen, waar ik niet goed in was.”
Een graspolletje in de Rotterdamse Kuip leidde een blunder in waarna een mediastorm losbarstte. “Vervolgens werd ik op 29 april 1987 gepasseerd als doelman van Oranje. Sommige journalisten bestempelden mij als een geboren verliezer.”

VECHTEN OF VLUCHTEN?

Die zomer ging Van Breukelen met zijn gezin naar een afgelegen berghut in Zwitserland. “We wilden vooral geen Nederlanders tegenkomen. Mijn vrouw en ik waren tieners toen we elkaar ontmoetten; ze kende mij als geen ander. ‘Ga je vechten of vluchten?’ vroeg ze. ‘Keepen is je passie. Concentreer je daarop, want dat heb je zelf in de hand. En negeer wat anderen over je zeggen; dat kun je immers toch niet veranderen.’ Vanaf dat moment lukte het om me af te sluiten van negatieve prikkels en ging de focus volledig op het voetbal. Tien maanden later stond ik met twee Europese bekers in mijn handen.”

ECHTE URGENTIE

Deze ervaring was een eyeopener. “Je bent veel veerkrachtiger dan je denkt. Als er maar echte urgentie is, een prikkel om te veranderen, om iets negatiefs om te buigen in een positieve situatie. Het is de kunst om dat haakje, die trigger te vinden. Is de drijfveer krachtig genoeg dan zijn mensen tot heel veel in staat.”
Die overtuiging vormt nog altijd een rode draad bij Van Breukelens presentaties. “Daar ben ik al mee begonnen in de periode bij PSV. De voorzitter van een ondernemersvereniging in mijn toenmalige woonplaats Leende vroeg of ik wat wilde vertellen over parallellen tussen sport en ondernemen, over teambuilding en leiderschap. Toehoorders hadden een prima avond, het was leuk om te doen. Ook appelleerde het aan de onderwijzer die ik altijd ben gebleven.”

POLITIEKE SPELLETJES

In 1994 hing Van Breukelen zijn keepershandschoenen aan de wilgen. Een aantal jaren werkte hij in het bedrijf van een vriend en hielp er mee om teams te smeden en mensen beter te maken. Toen werd hij gevraagd als technisch directeur bij FC Utrecht. “De club was mijn eerste voetballiefde; het voelde als thuiskomen. Ik heb mee mogen bouwen aan een team dat later een succesvolle periode kende. De relatie met het bestuur was echter moeizaam. Het vertrouwen ontbrak, het draaide vooral om politieke spelletjes. Die liggen me niet en na drie jaar was ik er wel klaar mee.”

WINNEN

Vanaf dat moment ging Van Breukelen meer presentaties en trainingen geven. Later schreef hij zijn eerste boek, Winnen. “Trigger was het EK van 2008 toen het Nederlands Elftal na een paar fantastische wedstijden in de kwartfinale tegen Rusland een schim was van de geoliede machine daarvoor. Hoe is het mogelijk dat je als team soms de hele wereld aankunt en alles vanzelf lijkt te gaan, terwijl even later niets meer lukt? Ook was ik benieuwd waarom de ene speler zich tot een topper ontwikkelt terwijl iemand met meer talent het niet redt.”

VOETBAL IS EEN MINDGAME

Voor het antwoord op deze vragen sprak Van Breukelen met internationals en toptrainers. “Het draait vooral om mentale vaardigheden; voetbal is een *mindgame*. Ook gaat het erom dat je onbewust bekwaam bent en cruciale handelingen als vanzelfsprekend kunt uitvoeren. Topvoetbal vereist ruimtelijk inzicht, je moet snel informatie kunnen verwerken en beschikken over een groot lerend vermogen. Allemaal eigenschappen die toetsbaar zijn, die je prima in kaart kunt brengen.”
Toch gebeurde dat destijds amper. “Sindsdien is er wel wat verbeterd, maar het mentale aspect is nog altijd sterk onderbelicht. Clubs besteden tientallen miljoenen aan een speler. De nieuwe aanwinst ondergaat een uitgebreide medische keuring maar zijn mentale gezondheid wordt niet of nauwelijks onderzocht. Daar is echt nog een wereld te winnen.”

GENAAID

Als technisch directeur van de KNVB dacht Van Breukelen in 2016 met zijn visie op talentontwikkeling verschil te kunnen maken. “Er lag een rapport Winnaars van morgen, opgehaald bij experts uit de voetballerij. Dat zag ik als basis om ons voetbal een structurele impuls te geven.”
Het mocht niet zo zijn. “Al vanaf het begin gingen dingen niet goed. Ik heb fouten gemaakt en had zaken anders moeten aanpakken. Ben ook door mensen genaaid, om het helder te stellen. Maar daar was ik zelf bij, dus kan ik mij dat zelf aanrekenen. Hoe dan ook; alles glipte door de vingers. Het besluit om al na een jaar te stoppen, was onvermijdelijk.”

GEEN INTERVIEWS

Het leek een déjà vu van de periode toen zijn positie als Oranje-keeper ter discussie stond. Waarom vocht Van Breukelen nu niet terug? “Tegen beeldvorming kun je niet vechten. Er werd van alles over me gezegd en geschreven en mijn omgeving – vrouw, kinderen, vrienden – werd continu aangesproken op de situatie. Dat wilde ik niet langer.”
In de media draait het volgens Van Breukelen vooral om opinies, meningen en aannames. “Het echte verhaal is niet interessant. Dat was de reden om geen interviews te geven na het afscheid van de KNVB. Vaak moest ik op mijn tong bijten om niet te reageren, maar ik wilde de discussie niet voeden. Meningen waren al gevormd. Ook als ik per 1 juli na tien jaar stop als lid van de raad van commissarissen bij PSV heb ik me voorgenomen geen interviews te geven. Nu kan ik relaxed op de tribune zitten bij PSV en FC Utrecht, als supporter, zonder wrok. Het is goed zo.”

CADEAU

Nog altijd geeft Van Breukelen lezingen en trainingen, voor een breed publiek. “Van ondernemers tot sessies voor mensen met afstand tot de arbeidsmarkt. Om een bijdrage te mogen leveren aan hun perspectief zie ik echt als een cadeau.”
Van Breukelens boodschap is in de loop der jaren veranderd, rijker geworden. “Vroeger vertelde ik vooral verhalen vanuit succes, met mijn voetbalerva-

makelaars.media

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

EENVOUDIG, SNEL EN PROFESSIONEEL

KOPPELING NAAR AL JE SOCIALE MEDIA-UITINGEN

TUINBORDEN, BANNERS EN POSTERS

ADVERTEREN IN 16 MAGAZINES

EFFECTIEVE PROMOTIE

LOGIN, CREËER, PRODUCEER EN BESTEL

INTERACTIVE MULTIMEDIA

JUBILEUMMAGAZINES

OPGEMAAKT IN DE UNIEKE HUISSTIJL VAN JOUW KANTOOR

FLYERS, BROCHURES

AUTOMATISCH & UP-TO-DATE

Presenteer uw makelaarskantoor en objecten in uw omgeving!

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

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

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

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

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

PAAS-IT printing as a service.

Hans van Breukelen: "Net als topsporters moeten jongeren veerkrachtig zijn."

ringen als krachtige metafoor. Dat zijn ze nog steeds, maar ik ben vooral meer vragen gaan stellen. Samen met de toehoorders ontstaan dan vaak waardevolle inzichten."
Met zijn toegenomen levenservaring als bagage laat Van Breukelen anno 2023 meer van zichzelf zien. "Mijn eerste liefde overleed na een slopende ziekte. Met mijn huidige vrouw Carolein heb ik het geluk weer gevonden, voel me helemaal senang. Wel heb ik lessen getrokken uit deze ervaring, net als uit de periode bij de KNVB. Ik ben opnieuw op mijn bek gegaan om er sterker uit te komen, met meer inzicht."

OVER DE KEUKENTAFEL

Bij dat inzicht hielp ook de samenwerking met coach Benno Diederiks. Ze schreven samen boeken, maken podcasts en geven trainingen. "Benno vroeg me om feedback op zijn manuscript over de pijlers van mentale innovatie; hoe kun je na tegenslag een comeback maken? 'Pas je aanpak maar op mij toe,' zei ik hem. Dat is gebeurd, met tientallen sessies aan de keukentafel. Het ging er stevig aan toe en soms had ik de neiging hem over die tafel te trekken. Maar het heeft me veel gebracht, met relevante vragen als: 'Waar heeft het leven je voor uitgevonden?'"
Het antwoord laat niet lang op zich wachten. "Ik ben een geboren onderwijzer; het zit echt in mijn bloed. Niet alleen voor de klas, ook als keeper zie je het spel voor je, ben je continu bezig met coachen en het team beter laten functioneren. Als spreker heb ik dezelfde drijfveren."

WELVARENDE GENERATIE

Het is belangrijk dat onze jonge generatie gewend raakt aan het omgaan met tegenslagen, stelt de voormalig topkeeper. "Die vaardigheden zullen zij later hard nodig hebben. Mijn generatie heeft het goed gehad en heeft dat nog. De welvaart nam de laatste decennia alleen maar toe. Natuurlijk moest er hard gewerkt worden en werden er eisen gesteld. Dat was onderdeel van het leven. Maar wij konden steeds meer; we vlogen zorgeloos de hele wereld over zonder wachtrijen op Schiphol, een woning vinden was mogelijk, er waren geen wachtlijsten in de zorg, er was nauwelijks immigratie en over het klimaat maakte niemand zich druk."

TOOLS VOOR TEGENSLAG

Hoe anders is het nu. "Er is een generatie die het minder zal krijgen dan hun ouders. De ene verandering volgt de andere in sneltreinvaart op, er zijn veel onzekerheden, situaties lijken alleen maar complexer te worden en van eenduidigheid is geen sprake. Jongeren zullen tegenslagen moeten overwinnen en dan is weerbaarheid een cruciale eigenschap. Net als topsporters moeten ze veerkrachtig zijn. Daarom is het belangrijk dat daar al bij hun opleiding aandacht voor is. Jongeren beschikken dan later over tools om met tegenslag om te kunnen gaan en daar sterker uit te komen."

MENTAAL FIT

Voorbereiden is niet alleen voor jongeren belangrijk. Van Breukelen: "In het boek Winnen stelt Ruud van Nistelrooy: 'Je hoeft niet ziek te zijn om beter te worden.' Wacht daarom niet op een negatieve ervaring zoals een burn-out maar kom eerder in actie. Bijvoorbeeld door regelmatig te reflecteren, jezelf een spiegel voor te houden en de vraag te stellen: word ik gelukkig van wat ik nu doe, wat wil ik veranderen, wat is mijn echte passie? Ga daar vervolgens mee aan de slag. Dit preventieve onderhoud zorgt ervoor dat je die dingen doet waar je energie van krijgt. Zo blijf je mentaal fit."

“IK WIL LATEN ZIEN HOE MOOI VROUWEN ZIJN”

Ania Liesting is een veel gevraagde fotografe in de regio Noord-Limburg. Vaak merkt ze tijdens fotoshoots dat vrouwen de neiging hebben om zichzelf weg te cijferen. Met Ania Liesting Portraits wil zij juist vrouwen op de voorgrond plaatsen.

Ania Liesting heeft een passie voor fotografie en ook vrouwen zet zij graag voor de camera. “Ik heb in mijn carrière al heel wat vrouwen gefotografeerd. Ik merk vaak dat zij zichzelf tijdens fotoshoots vooral niet op de voorgrond zetten omdat zij zichzelf niet belangrijk genoeg vinden. Zeker vrouwen van 40 jaar en ouder hebben vaak wat minder zelfvertrouwen, bijvoorbeeld omdat ze zichzelf minder aantrekkelijk vinden. Terwijl dit natuurlijk volkomen onterecht is.” Tegelijkertijd ziet Ania dat, zodra vrouwen echt voor de camera gaan staan, ze zelfvertrouwen krijgen en groeien. “Ook het portret zelf geeft zelfvertrouwen, zeker als je dit afdrukt en dus iets tastbaars in handen hebt. In tijden dat het wat minder gaat, kunnen vrouwen hun portret erbij pakken en zeggen “dit ben ik ook; mooi, sterk en krachtig”. Een portret kan echt een aanmoediging zijn om door te zetten.”

De portretten schiet Ania bij voorkeur in haar studio. “Tijdens het intakegesprek kijken we samen hoe de klant gefotografeerd wil worden, wat haar aanspreekt en hoe we haar in haar kracht zetten. Ook geef ik advies over de styling en welke voorbereidingen ze zelf kan treffen, zoals het uitzoeken van verschillende outfits (van casual tot gala of zelfs stijlvol naakt) en visagie. Dat laatste kan ook door een visagiste worden verzorgd. Tijdens de fotoshoot zelf neem ik alle tijd. Ik laat de klant zien hoe zij eruit ziet op de foto’s en houd rekening met wat ze zelf mooi vindt. Samen werken we naar een mooi eindresultaat waarop te zien is hoe mooi de klant is.”

anialiestingportraits.com

WERKEN AAN EEN FIT EN PIJNVRIJ LEVEN

Bewegen is een essentiële verrichting voor iedereen die onafhankelijk wil blijven leven. Het is daarom van groot belang dat ouderen en jongeren zich goed en gemakkelijk kunnen verplaatsen. Bewegen en mobiliteit zorgt er ook voor dat de mens fit en actief blijft. Onafhankelijkheid zorgt voor nieuwe energie. De medewerkers van My35’ hebben als doelstelling om ouderen en jongeren zo lang mogelijk en op een veilige, comfortabele en onafhankelijke manier te laten voortbewegen.

MOBILITY-OEFENINGEN

Om te kunnen blijven bewegen, zijn goede mobiliteit en flexibiliteit essentieel. Daarom biedt My35’ niet alleen de Milon Cirkel aan, maar sinds kort ook mobility-oefeningen die de mobiliteit van ouderen en jongeren bevorderen. Dit gebeurt uiteraard door een erkende mobility-trainer. Mede dankzij diens kennis en optimale begeleiding hebben we al een aantal leden kunnen helpen naar een fit en pijnvrij leven.

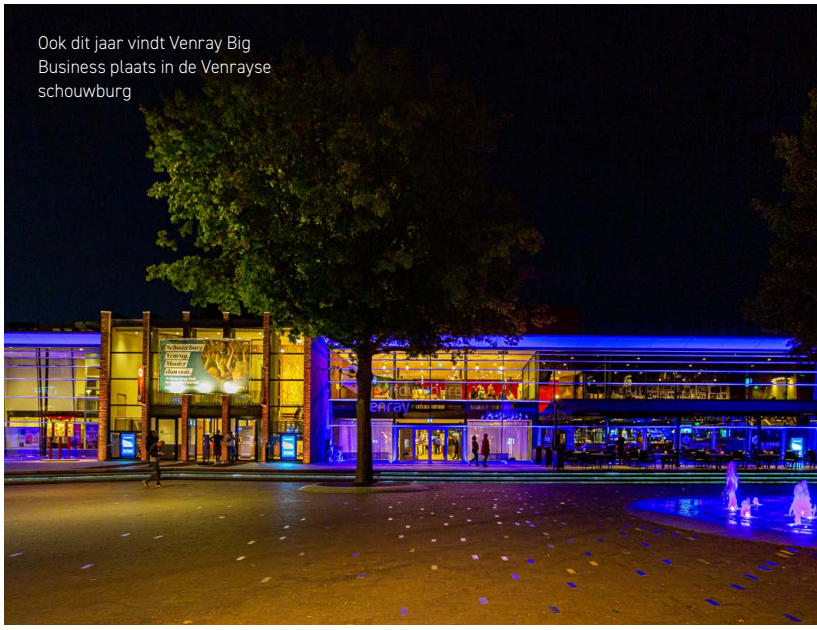
MOOI BEGIN

Op sommige My35’ locaties maken we ook gebruik van speciale ‘beweeglijkheidstoestellen’ en ‘bindweefselrollers’, want in ons tienjarige bestaan hebben wij inmiddels ervaren dat onze leden heel snel soepeler, leniger en dus beweeglijker worden. Dit is voor velen een mooi begin en het geeft energie om door te blijven gaan; op naar hun volgende doel, of juist genieten van het doel wat ze gerealiseerd hebben.

Jeremy Sabono is mede-eigenaar van My35’ Reuver, Milon-deskundige en leefstijladviseur.

www.my35.nl

De kick-off van Venray Big Business wordt georganiseerd bij de Kei in Geijsteren



Ook dit jaar vindt Venray Big Business plaats in de Venrayse schouwburg

VOORBEREIDINGEN VENRAY BIG BUSINESS IN VOLLE GANG

Waar veel mkb-bedrijven doorgaans in de zomer rustigere tijden beleven, staat de zomerperiode bij beursorganisator Omzetters in het teken van de voorbereidingen op Venray Big Business. Dit beursconcept beleeft op 21 september zijn derde editie. Locatie is opnieuw de Venrayse schouwburg.

We spreken met een ontspannen Robert Hoelen, eigenaar van Omzetters. “We zijn op dit moment bezig met de laatste plekken en dan zal de beursvloer voor het derde jaar op rij helemaal gevuld zijn, iets waar we uiteraard erg blij mee zijn. De komende maanden gaan we de puntjes op de i zetten voor wat betreft marketing, routing en natuurlijk de verdere inhoudelijke invulling van het event; hoe kunnen we onze bezoekers de beste ervaring bieden?”

AFTRAP

Voor de standhouders start Venray Big Business niet op 21 september. “We starten onze beurzen altijd met een kick-off bijeenkomst. Dit doen we dit jaar op 5 september. Op de sfeervolle locatie ‘de Kei’ in het pittoreske Geijsteren ontvangen we de exposanten voor een avond die in het teken staat van voorbereiding op de beurs, maar zeker ook van kennis maken én kennis vergaren.”

Omdat de onderlinge netwerkcomponent tussen de exposanten erg belangrijk is, heeft Hoelen ook een ‘afterparty’ in het leven geroepen. “Enkele weken na de beurs organiseren we nóg een event enkel voor de standhouders. Met de afterparty, ook weer op een andere locatie, maken we het drieluik ‘kick-off – beursdag – afterparty’ compleet en kunnen exposanten nog een avond samen komen om met elkaar te netwerken.”

BEURSDAG

Het hoogtepunt is natuurlijk de beursdag zelf, dit jaar dus op 21 september, wanneer ondernemend Noord-Limburg van harte welkom is in Schouwburg Venray. Omzetters organiseert het zelf ontwikkelde beursconcept inmiddels in drie regio’s en in het voorjaar van 2024 kom daar een vierde bij. “Deze regionale, kleinschalige netwerkbeurzen, die georganiseerd worden op ‘niet standaard beurslocaties’, slaan ook bij de (potentiële) bezoekers goed aan. Je kunt je als bezoeker over vele ontwikkelingen binnen het regionale ondernemerschap bij laten praten en op een laagdrempelige manier kennis maken en connecten. En je bent flexibel; we zien bezoekers die van begin tot het einde komen en ook het randprogramma bijwonen of juist bezoekers die heel gericht op zoek zijn naar bijvoorbeeld een relatiegeschenk en snel de juiste standhouder opzoeken.”

PROGRAMMA

In de volgende Noord-Limburg Business vind je alles over de derde editie van Venray Big Business; het programma, de deelnemerslijst en de laatste actualiteiten. Ook tijdens de aanstaande editie is Noord-Limburg Business namelijk officieel mediapartner van het evenement.

TICKETS

Venray Big Business is kosteloos te bezoeken. Je dient wel in het bezit te zijn van een entreeticket. Vanaf eind juli zijn deze aan te vragen. Meer informatie vind je op venraybigbusiness.nl.

TOGETHER-BUSINESS: AL VIJF JAAR ELKE DAG EEN FEESTJE!

Together-business viert een belangrijke mijlpaal: het vijfjarig jubileum. Wat begon als een bescheiden onderneming, opgestart vanuit de keukentafel met slechts één laptop, is in de loop der jaren uitgegroeid tot een bloeiende organisatie die bekend staat om zijn persoonlijke benadering en professionele aanpak, waarin elk bedrijf zich thuis voelt.

“Toen we onze reis begonnen, hadden we één visie: het creëren van een bedrijf dat mensen en bedrijven helpt om beter en mooier voor de dag te komen”, vertelt oprichter Arjen van Splunder. “Together-business biedt een breed scala aan diensten om onze klanten te ondersteunen op het gebied van branding, marketing en promotie. Denk hierbij aan het ontwerpen van huisstijlen en campagnes, het personaliseren van kleding, het maken van belettering, banners, spandoeken én het leveren van promotionele artikelen, relatiegeschenken en kerst- en themapakketten. Zo helpen we bedrijven bij het creëren van een sterke visuele identiteit en het vergroten van hun zichtbaarheid in de markt en op de werkvloer.”

KERSTPAKKETTEN

Eén van de meest populaire diensten is het zelf samenstellen van kerstpakketten. “Deze worden door onze relaties zorgvuldig samengesteld in onze ruime showroom. Die staat boordevol met hoogwaardige producten en gepersonaliseerde items, waardoor ze een uniek en waardevol geschenk vormen.” Het blijft niet alleen bij kerstpakketten, voor elk idee heeft het bedrijf inmiddels een mooi concept, variërend van internetconcept tot een kerstevent op locatie. “De beleving van onze relatie staat hierbij altijd centraal. Wat ons onderscheidt en waarom we zo goed zijn in wat we doen, ligt in onze toewijding aan kwaliteit, creativiteit en klantgerichtheid. We streven ernaar om consistent hoogwaardige producten en diensten te leveren die voldoen aan de verwachtingen van onze klanten.”

LANGDURIGE RELATIES

Het gedreven team, bestaande uit Arjen en Miriam van Splunder en Marie-Jeanne Thijssen, blijft op de hoogte van de laatste trends en ontwikkelingen in de verschillende vakgebieden. “We gebruiken de nieuwste technieken om creatieve en effectieve oplossingen te bieden aan de steeds veranderende vraag vanuit de markt. Daarnaast hechten we veel waarde aan persoonlijke aandacht en klantgerichtheid. We luisteren naar de behoeften en doelstellingen van onze klanten en werken nauw met hen samen voor het beste resultaat. We geloven in open communicatie en streven naar langdurige relaties met onze klanten, gebaseerd op vertrouwen en wederzijds begrip. Zo zien we onze klantenkring elk jaar weer groeien. Bij ons geldt: afspraak is afspraak."

CREATIVITEIT

Een ander aspect dat het succes verklaart, is de flexibiliteit en creativiteit. “We begrijpen dat elke klant uniek is en zijn eigen specifieke vereisten heeft, hierbij is grootte van de organisatie van ondergeschikt belang. Ook met kleinere aantallen kunnen klanten bij ons terecht. Wij passen onze diensten aan, om aan de klantbehoeften te voldoen en streven naar een mooi totaalplaatje waarin logo, branding, kleding en (relatie)geschenken op elkaar zijn afgestemd.”

Nieuwsgierig geworden? Maak een vrijblijvende afspraak en neem eens een kijkje in de bijzondere showroom. Graag gaan Arjen, Miriam en Marie-Jeanne jouw uitdagingen aan! www.together-business.nl.

ZAKENAUTOTESTDAG NOORD-LIMBURG BUSINESS 2023

Foto: Ania Liesting

ELEKTRISCH RIJDEN DOMINEERT

Elektrisch rijden wordt meer en meer de norm in automotive-land en alle bekende merken bieden meerdere elektrische modellen aan. Daarnaast maken steeds meer ‘nieuwe’ merken van elektrische mobiliteit hun entree op de Nederlandse markt. Dat was ook duidelijk te merken tijdens de zakenautotestdag van Noord-Limburg Business op donderdag 15 juni.

De hitte hield de testrijders deze dag gelukkig niet tegen. En met de op-en-top uitgeruste auto’s van nu, met onder andere natuurlijk een prima werkende airco, was de felle zon sowieso geen belemmering om de zeven testauto’s aan een uitgebreide proefrit te onderwerpen. Het assortiment bestond ditmaal overwegend uit volledig geëlektrificeerde auto’s, waaronder het Chinese merk Hongqi dat sinds het najaar van 2022 in Nederland geïmporteerd wordt. Tesla en Polestar mogen inmiddels tot de bekende merken worden gerekend, net als de elektrische en plug-in hybride van respectievelijk Toyota en Lexus.

Na een goed verzorgde lunch bij Van der Valk Venlo maakte het gezelschap een tussenstop bij Graaf ter Horst, Landgoed Bleijenbeek en Hotel Asteria. Noord-Limburg Business kijkt samen met de dealers en de testrijders terug op een zeer geslaagde dag. In de testverslagen lees je terug hoe de auto’s gepresteerd hebben.

TESTRIJDERS

- Bijenhotelkopen.nl - Bianca Pouw
- ZeroPlex - Ton van den Broek
- Aan de Molenberg - Daphne Schelbergen
- Adagium Corporate Finance - Jon Pieper
- Energiebehoud - Berend van Berkel
- Rechtshulp in Duitsland - Markus Matzkeit
- Bureau in Beeld - Karlien Verdijk
- Qwezz - Paul Engelen
- bodyLIFE - Jeroen Gerats

DEALERS

- Mengelers Lexus Sittard: Bas Hubers
- Mengelers Automotive Venlo: Rob Tillmans
- Tesla Netherlands: Lynn Vievermans en Vincent Steeghs
- Polestar Automotive Netherlands: Max Verbrugge
- Hedin Premum Cars: Nic-Jan Aerts

"DE WEGLIGGING IS IN EEN WOORD SUPER EN DAT GELDT OOK VOOR DE PRESTATIES DIE DE ELEKTRISCHE MOTOR LEVERT"

TESLA MODEL 3

DEALER: TESLA NEDERLAND **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** LYNN VIEVERMANS

PAUL ENGELEN: "Tesla heeft met Model 3 een sportieve en tijdloze auto ontworpen. Tesla maakt ook een eind aan het verhaal dat Amerikaanse auto's altijd slecht zijn afgewerkt. Dat ligt hier op een prima niveau. Het interieur oogt clean en opgeruimd, de stoelen geven de bestuurder en passagiers voldoende steun, de binnenruimte is groot. De bagageruimte voldoet, maar is moeilijk toegankelijk. De wegligging van de auto is strak, maar comfortabel. De motor is lekker snel. Technologisch is deze auto top. Het wordt tijd dat autonoom rijden wordt toegestaan, dan wordt het helemaal genieten. En dat voor een uitstekende prijs-kwaliteitverhouding."

KARLIEN VERDIJK: "Sportief, strak, laag. Dat zijn voor mij de woorden voor de Tesla Model 3. Dat geldt niet alleen voor het design, maar ook voor de afwerking en het interieur: eenvoudig, subtiel, maar oh zo mooi. Het zitcomfort is prima. De achterbak is niet zo groot, maar voldoende voor de bagage van twee personen. Rijgedrag en prestaties zijn fantastisch, ik heb er eigenlijk niets op aan te merken. De prijs-kwaliteitverhouding klopt ook nog!"

JON PIEPER: "Eigenlijk vind ik Model 3 een allemansvriend, niet onderscheidend genoeg, te zeer een auto voor iedereen. Dat zegt niks over de kwaliteit, de afwerking is strak en van hoog niveau. Het zitcomfort is goed, de kofferbak veel ruimer dan gedacht. De wegligging is in één woord super en dat geldt ook voor de prestaties die de elektrische motor levert. De elektronische functies zijn soms even wennen, maar de auto zit vol leuke gadgets. Opvallend vind ik het kleine kofferbakje voorin. Model 3 is goed betaalbaar, ik denk dat hij daar zijn populariteit aan dankt."

BIANCA POUW: "Je ziet ze steeds vaker in ons straatbeeld en dus zijn ze niet meer zo exclusief als een paar jaar geleden. Het blijft een mooie auto: minimalistisch in interieur, bijna sober. Het zitcomfort is goed, de bagageruimte voldoende. Ik moest wel wennen aan het one pedal-remsysteem, dat voelde wat schokkerig. De motorprestaties zijn voor zover ik kan beoordelen heel goed. Bij Tesla is (bijna) alles standaard. Je hebt geen eigen keuzes, maar ook geen extra kosten. Ook daarom klopt de prijs."

SPECIFICATIES
Merk: Tesla
Model: Model 3
Uitvoering: Long Range
Vermogen: 351 pk
Verbruik: 14.7 kWh/km

Ledig gewicht: 1.819 kg
Inhoud laadruimte (min.-max.): 542-895 l
Vanafprijs (incl. BTW): €41.990

Prijs testauto (incl. BTW): €49.990
Leasetarief vanaf (excl. BTW, 48 mnd., 20.000 km/jaar): €629

"DEZE TESLA VERDIENT ALS EINDCIJFER EEN 9,5. GEWOON BIJNA PERFECT"

TESLA MODEL Y

DEALER: TESLA NEDERLAND **AFGEVAARDIGDE TIJDENS DE TESTDAG:** VINCENT STEEGHS

BEREND VAN BERKEL: "Tesla is minimalistisch mooi, daar moet je van houden. Ook het interieur wordt gekenmerkt door de kunst van het weglaten: 'less is more'. Het zitcomfort is goed, je zit lekker en alles is overzichtelijk vormgegeven. De bagageruimte is voldoende en vrij diep. Deze uitvoering is supersnel en de auto ligt strak op de weg. Tesla leeft zich uit in high-tech, dus duurt het even voordat je alle functies hebt bekeken. Wat me echt opvalt, is de prijs. Je krijgt de snelheid van een sportauto voor de prijs van een middenklasser."

MARKUS MATZKEIT: "Model Y is een echte Tesla. De afwerking is van hoog niveau, het zitcomfort is goed en de bagageruimte is groot. De wegligging is uitstekend, de vering en besturing comfortabel. Ook de prijs-kwaliteitsverhouding is buitengewoon. De auto zit vol met elektronische gadgets, maar toch mis ik het dasboard. Als ik eerlijk ben, is dit een geweldige auto. Hoewel ik deze niet zou kopen, verdient deze Tesla als eindcijfer een 9,5. Gewoon bijna perfect."

BIANCA POUW: "Model Y is meteen herkenbaar als een Tesla. De kwaliteit is uitstekend, de afwerking perfect. Het interieur is mooi en door de grote voorruit voelt de auto heel ruim. De bagageruimte is prima. De besturing vond ik iets zwaarder dan in andere testauto's, maar de prestaties zijn gewoon goed. De prijs-kwaliteitverhouding maakt echter alles goed. Ik geef een 8,5."

SPECIFICATIES
Merk: Tesla
Model: Model Y
Uitvoering: Performance
Vermogen: 462 pk
Verbruik: 15,6 kWh/km

Ledig gewicht: 1.956 kg
Inhoud laadruimte (min.-max.): 971-2.158 l
Vanafprijs (incl. BTW): €46.990

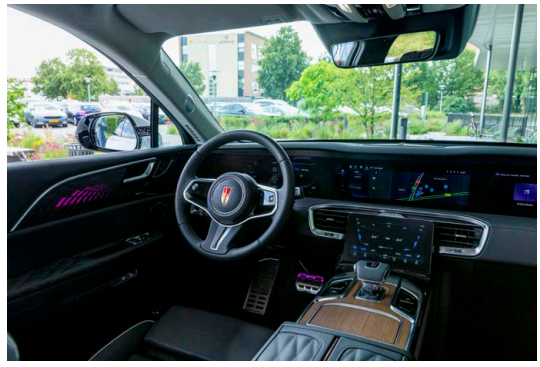
Prijs testauto (incl. BTW): €59.990
Leasetarief vanaf (excl. BTW, 48 mnd., 20.000 km/jaar): €684

Exclusief bij **HEDIN** *AUTO***MOTIVE** hongqi.nl

Deel je talent, word ook vrijwilliger.
Ga naar vluchtelingenwerk.nl/vrijwilliger

VluchtelingenWerk Nederland

"WAT MIJ BETREFT ZIT JE VOOR EEN ALLESZINS REDELIJK PRIJS OP ROLLS ROYCE-NIVEAU"



HONGQI E-HS9

DEALER: HEDIN AUTOMOTIVE B.V. **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** NIC-JAN AERTS

BEREND VAN BERKEL: "Het is niet alleen een opvallende verschijning, maar de auto biedt alles wat zelfs de meest verwende chauffeur zich kan wensen. De afwerking is ongekend goed en het interieur, comfort en de ruimte zijn allemaal prachtig en perfect. Het is eigenlijk een auto om door een chauffeur in gereden te worden. De luchtvering zorgt voor een comfortabele wegligging en wat een power voor zo'n grote auto. Wat mij betreft zit je voor een alleszins redelijke prijs op Rolls Royce-niveau. Als mijn budget het zou toelaten, zou ik de aanschaf zeker overwegen. Moet ik er alleen nog een chauffeur bij zoeken."

DAPHNE SCHELBERGEN: "Wat een imposante auto, echt om mee te showen. De kwaliteitsbeleving is echt anders, de afwerking is perfect, misschien door al die lampjes en knoppen zelfs iets te druk. De ruimte zowel voor als achter is uitstekend en de opbergruimte is groot. De auto rijdt fantastisch, al moest ik even wennen aan de breedte. Dat is meteen een minpuntje, niet zo handig in de stad. Voor algemeen gebruik niet meteen mijn keuze, maar om bijvoorbeeld zakelijke gasten te imponeren meer dan geslaagd."

TON VAN DEN BROEK: "Wat een beest, erg groot, misschien een beetje te groot voor de binnenstad. Ik zag in de afwerking toch wat details die voor mijn gevoel beter hadden gekund. Het interieur is heerlijk, dat geldt zeker voor de massagestoelen. Op lange afstanden is dat zeker een voordeel. Er is ruimte in overvloed, je zou er bij wijze van spreken in kunnen wonen."

JON PIEPER: "Een statige auto, bijna pompeus en erg chique, er hoort een chauffeur bij. Het interieur is super de luxe, ik heb nog nooit in betere stoelen gezeten. De auto glijdt mede door de luchtvering over de weg, als je remt voel je wel het gewicht van de auto. De prestaties zijn verrassend voor een auto van dit formaat en gewicht en dat geldt ook voor de vele functies. Verzin het en het zit er in of op. Bijvoorbeeld de massagestoelen, heerlijk. De prijs is denk ik marktconform, alleen voor de royaal gevulde portemonnee. Een echte auto om in te worden rondgereden."

MARKUS MATZKEIT: "De afwerking is op het eerste gezicht top, het interieur straalt luxe uit en is comfortabel. Het zitcomfort is ook top, kan eigenlijk nauwelijks beter en dat geldt ook voor de rijprestaties en de techniek: een krachtige motor gecombineerd met een perfecte wegligging. De auto biedt alles er op en aan, behalve een head-up display. De prijs lijkt me redelijk voor dit type auto, maar het is niet mijn ding."

SPECIFICATIES
Merk: Hongqi
Model: E-HS9
Uitvoering: President
Vermogen: 551 pk
Transmissie en aantal versnellingen: 1-traps
Ledig gewicht: 2.605 kg

Gemonteerde opties: President uitvoering: luchtvering, Nappa leder, ventilatie en massage stoelen, derde display voorin, Panoramadak, Apple Carplay
Vanafprijs (incl. BTW): €83.590

Prijs testauto (incl. BTW): €105.585
Leasetarief vanaf (excl. BTW, 48 mnd., 20.000 km/jaar): €1.259

DE REVOLUTIONAIRE VOLLEDIG ELEKTRISCHE SUV MET EEN ACTIERADIUS TOT WEL 500 KM (VOLGENS WLTP)

* Toyota Financial Services leasetarief per maand o.b.v. Full Operational Lease, 60 maanden en 10.000 km/jaar, excl. BTW en brandstof. Tarieven kunnen afwijken bij wijziging van opties, looptijd, kilometrage en gewicht. (Prijs)wijzigingen en typefouten voorbehouden. Ons Mengelers Automotive Limburg team legt u graag de voorwaarden uit.

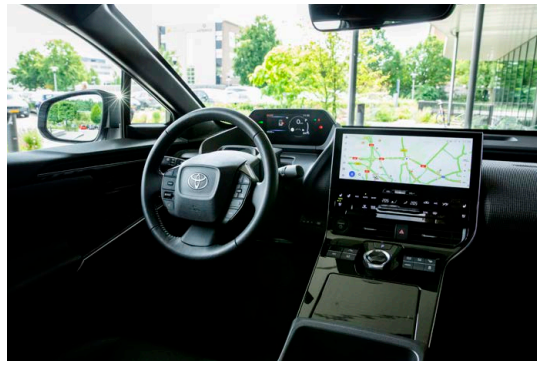
tot 10 JAAR GARANTIE

MENGELERS AUTOMOTIVE LIMBURG

Landgraaf - Maastricht - Sittard - Roermond - Venlo

www.mengelers.nl

"DE BESTURING EN VERING ZIJN INGESTELD OP COMFORT, PRETTIG DUS EN OOK DE PRESTATIES VAN DE AUTO ZIJN PRIMA IN ORDE"



TOYOTA BZ4X

DEALER: MENGELERS AUTOMOTIVE VENLO B.V. **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** ROB TILLMANS

BIANCA POUW: "Geen opvallende verschijning, maar gewoon een leuk design en een nette uitstraling. Het interieur voelt ruim. Ik vind de zithoogte fijn, dat zorgt voor een makkelijke in- en uitstap. De bagageruimte is prima, de opbergmogelijkheden zijn groot. De prestaties, wegligging en vering zijn comfortabel. De Toyota rijdt prettig. Ik heb controle, ook omdat de auto niet zo groot voelt. De elektronische mogelijkheden zijn groot, maar er zijn wel erg veel knopjes. Ik vind het een fijne auto, voor mij zeker een 9."

PAUL ENGELEN: "Ik vind de uitstraling een beetje futuristisch. Ik verwacht dat de afwerking en kwaliteit in orde zijn, het is per slot van rekening een Toyota en dat klopt altijd. De stoelen zitten lekker, het zicht is goed, de zit achterin is wat krap door de verhoogde vloer. De bagageruimte is voldoende en er zijn genoeg opbergmogelijkheden. De besturing en vering zijn ingesteld op comfort, prettig dus en ook de prestaties van de auto zijn prima in orde."

KARLIEN VERDIJK: "Sportief, dat woord schiet me meteen te binnen als ik het design zie. De afwerking en kwaliteit zijn prima, het interieur is prettig en comfortabel. Het zitcomfort is groot en de auto is ruim, dus ook geschikt voor wat langere bestuurders en passagiers. De besturing is soepel, de motor zorgt ervoor dat de auto lekker doorrijdt. Samengevat: een prettige auto, comfortabel, soepel rijgedrag, alleen voor mijn gevoel niet ideaal voor een gezin."

JON PIEPER: "Een moderne en strakke uitstraling, eigenlijk beter dan verwacht en duidelijk geen dertien in een dozijn auto. De Toyota biedt veel opties en daarom is hij ook geschikt als je dagelijks veel kilometers moet afleggen. De stoelen zijn lekker en wat me opviel, is dat de ventilatie top is. De bagageruimte is groot genoeg. De besturing kan wat sportiever. De Toyota rijdt soepel en lekker comfortabel, de prestaties zijn dus prima maar niet bijzonder. Minpuntje: het zicht op de display wordt door het stuur deels geblokkeerd. De prijs-kwaliteitverhouding is voor 100% elektrische rijden in orde."

BEREND VAN BERKEL: "De Toyota heeft een futuristische look en er zijn mooie materialen gebruikt voor het interieur. Het geeft je een beetje het gevoel dat je in een cockpit zit. Het zitcomfort is groot, ook achterin, en de gekoelde voorstoelen zijn op een warme dag heerlijk. De bagageruimte is ruim voldoende, de aparte ruimte voor de laadkabels is handig. De besturing is strak en stevig, maar toch soepel. De elektrische motor is natuurlijk geluidloos, de Toyota presteert vlot en de auto is van alle gemakken voorzien. Ik vind de prijs meer dan in orde voor zo'n complete en elektrische auto."

DAPHNE SCHELBERGEN: "Ik vind het ontwerp niet heel bijzonder, de Toyota is qua uitstraling een gewone auto. Dat geldt ook voor het interieur, alles zit gewoon op de plek waar je het verwacht en de bagageruimte is prima voor normaal gebruik. Eigenlijk heb ik geen bijzonderheden ontdekt. De prestaties zijn goed, de auto stuurt soepel en ligt fijn op de weg en ook de prijs klopt."

SPECIFICATIES
Merk: Toyota
Model: bZ4x
Uitvoering: Launch Edition Premium
Cilinderinhoud: 71,4 kWh 1-fase accu
Vermogen: 204 pk
Transmissie en aantal versnellingen: één enkele reductieversnelling
Verbruik: +/- 20 kWh/100 km
Ledig gewicht: 1.885 kg
Inhoud laadruimte (min.-max.): 452 l
Gemonteerde opties: Precious Metal metallic lak €1.395
Vanafprijs (incl. BTW): €48.995
Prijs testauto (incl. BTW): €56.815
Leasetarief vanaf (excl. BTW, 48 mnd., 20.000 km/jaar): €744,28

"DE PRESTATIES ZIJN TOP, JE HEBT GEEN MOMENT HET GEVOEL DAT JE IN EEN AUTO VAN 2.000 KILO RIJDT"

LEXUS RX450H + PLUG-IN HYBRID

DEALER: MENGELERS LEXUS SITTARD B.V. **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** BAS HUBERS

BEREND VAN BERKEL: "Ik vind dit een prachtige auto met een geweldige uitstraling. Het is volstrekt duidelijk dat er veel aandacht is besteed aan de afwerking, alles klopt. Het interieur geeft je het gevoel alsof je je in een luxe kamer bevindt. De stoelen zijn heerlijk en de auto is zeer ruim. De prestaties zijn top, je hebt geen moment het gevoel dat je in een auto van 2.000 kilo rijdt, heerlijk om mee te cruisen. De Lexus is van zoveel gemakken voorzien dat het prettig is dat je sommige functies ook gewoon kunt uitschakelen. Wat ik opvallend vind? De mooie lijnen en chique afwerking. Niet goedkoop, maar zijn geld meer dan waard."

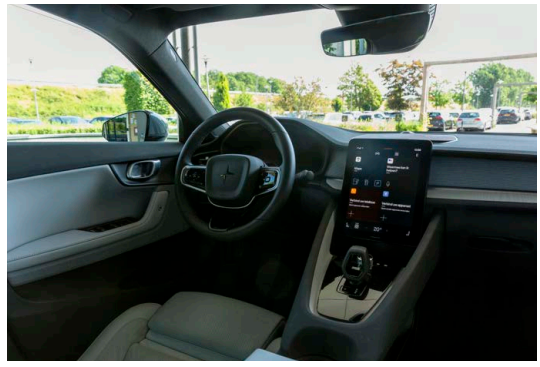
TON VAN DEN BROEK: "Je ziet ze niet zo vaak op de weg, maar wat een luxe en klasse. Over de kwaliteit kan ik kort zijn; deze auto is met veel zorg gemaakt. Het interieur straalt rust uit. Het is een grote auto, maar als je rijdt voelt alles prettig compact. De Lexus rijdt super relaxed. Als je de hele dag elektrisch rijdt dan is zo'n hybride wel weer even lekker, niet alleen om te voelen, maar ook om te horen. Hij is niet goedkoop, maar ik vind de prijs-kwaliteitverhouding dik in orde."

DAPHNE SCHELBERGEN: "De auto heeft een luxe uitstraling met een bijpassend afwerkingsniveau. Lederen bekleding, ruim en duidelijk dashboard. Je voelt je één met de auto, ondanks de vele opties die je worden voorgeschoteld. De Lexus laat zich gemakkelijk sturen en ligt soepel op de weg. Ik vind een hybride persoonlijk erg fijn, want je hebt de zekerheid dat je verder kunt als de accu leeg is. Opvallend vond ik de kleine draaicirkel. De Lexus biedt alle voordelen van een SUV, je zit bijvoorbeeld lekker hoog. De prijs is behoorlijk, dus dit is een auto voor een specifieke doelgroep."

JEROEN GERATS: "Een bijzonder mooie en comfortabele auto. De afwerking is van de hoogste kwaliteit. Het geluid is extreem mooi, het lijkt wel een concertzaal op wielen. De auto biedt meer dan voldoende ruimte en het zitcomfort is luxe. De wegligging, de besturing, het motorvermogen; eigenlijk is alles formidabel, ook wanneer je je niet aan de snelheidslimieten houdt. Het head-up display is fijn, het maakt de auto helemaal compleet. De prijs-kwaliteitverhouding is oké, je krijgt heel veel auto met alle toeters en bellen voor een ton. Voor mij is de Lexus de verrassing van de dag."

SPECIFICATIES
Merk: Lexus
Model: RX450h + Plug-in Hybrid
Uitvoering: President Line
Cilinderinhoud: 2.487 cm^3
Vermogen: 309 pk
Transmissie en aantal versnellingen: Continu variabele transmissie
Verbruik: 6,6l/100km. Gecombineerd elektrisch/hybride 1,2l/100km
CO_2-uitstoot: 26 g/km
Ledig gewicht: 2.085 kg
Gemonteerde opties: Metallic lak, elektrisch bedienbaar glazen panoramisch dak
Vanafprijs (incl. BTW): €84.995
Prijs testauto (incl. BTW): €101.385
Leasetarief vanaf (excl. BTW, 48 mnd., 20.000 km/jaar): €1.449

"IK VIND DE PRIJS GEZIEN DE KWALITEIT EN DE PRESTATIES VERRASSEND LAAG"



POLESTAR MODEL 2 LONG RANGE SINGLE MOTOR

DEALER: POLESTAR AUTOMOTIVE NETHERLANDS B.V. **AFGEVAARDIGDE TIJDENS DE TESTDAG:** MAX VERBRUGGE

TON VAN DEN BROEK: "Scandinavisch design: strak, modern, gewoon mooi. Een comfortabel interieur en heerlijke stoelventilatie. De besturing is een beetje stug en het terugduwen uit de lijn zou ik uitzetten. De auto rijdt heerlijk, zeker in de sportstand, lekker veel vermogen. De elektronische functies zijn niet uitzonderlijk, gewoon wat in de auto van vandaag thuishoort. De prijs vind ik wel uitzonderlijk. Ik schatte op voorhand zo'n €85.000 in, de prijs van het instapmodel ligt op €51.200. Zeer interessant."

JEROEN GERATS: "Mooi vormgegeven, het doet me een beetje denken aan Amerikaans design. De afwerking is minimalistisch, strak en simpel en het interieur is functioneel. De stoel zit heerlijk, is lekker strak. De bagageruimte is ruim voldoende. De wegligging is geweldig, de auto stuurt heerlijk direct en de one pedal rem is top. Datzelfde geldt voor de prestaties, erg goed en de sportstand is ook echt snel. Ik vind de prijs gezien de kwaliteit en de prestaties verrassend laag."

PAUL ENGELEN: "Een mooie klassiek ogende EV. De kwaliteit en de afwerking liggen op het niveau van wat je van dit segment mag verwachten. Het interieur is klassiek, maar met een moderne twist. De stoelen zijn iets te hard naar mijn smaak. De ruimte voorin is prima, achterin wat minder. Wel kun je je bagage gemakkelijk kwijt. De auto rijdt strak en comfortabel en de prestaties zijn dik in orde. Polestar voelt goed aan, maar de auto loopt wel wat achter op de Tesla. De prijs klopt, zeker als je het gebodene afzet tegen andere EV's."

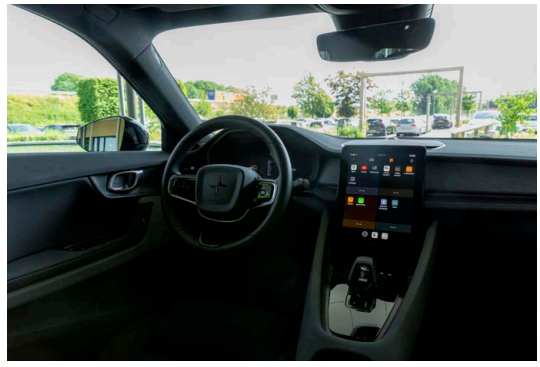
SPECIFICATIES
Merk: Polestar
Model: 2
Uitvoering: Long Range Single Motor
Vermogen: 231 pk
Verbruik: 17,7 kWh/100 km
Ledig gewicht: 1.994 kg
Inhoud laadruimte (min.-max.): Voorin 35 liter, achterin 405 liter
Gemonteerde opties: Plus-pakket, Pilot Lite-pakket, 20" velgen
Vanafprijs (incl. BTW): instapversie vanaf €51.200
Prijs testauto (incl. BTW): €66.400 (Long Range Single Motor)
Leasetarief vanaf (excl. BTW, 48 mnd., 20.000 km/jaar): €864 (operational lease)

Polestar 2
Nu tot wel 654 km rijbereik (WLTP)

Ga naar polestar.com

Verbruik (WLTP) 14.8-17.2 kWh/100 km
Specificaties kunnen variëren per configuratie
Alle gegevens zijn onder voorbehoud van certificering

“GELE REMKLAUWEN EN GELE RIEMEN, LEUK IDEE!”



POLESTAR MODEL 2 LONGE RANGE DUAL MOTOR

DEALER: POLESTAR AUTOMOTIVE NETHERLANDS B.V. **AFGEVAARDIGDE TIJDENS DE TESTDAG:** MAX VERBRUGGE

JON PIEPER: “Een lekker strakke auto, echt no nonsense, toch opvallend, maar op een ingetogen manier. De afwerking en de kwaliteitsbeleving zijn geheel in lijn met mijn verwachting. Het interieur is echt naar mijn smaak, geen poespas en het centrale scherm is mooi. De auto heeft fijne stoelen die eenvoudig naar je eigen keuze zijn in te stellen. De wegligging, besturing en vering? Sportief, erg tof! De Dual-motor is vlot zat, maar het had voor mij nog net iets sneller gemogen. De elektronische functies worden via het scherm eenvoudig en overzichtelijk gepresenteerd. Wat opvalt? Gele remklauwen en gele riemen, leuk idee! De instapprijzen zijn goed en ook het instapmodel is meer dan voldoende uitgerust. Voor de extra’s ga je serieus extra betalen, maar dat geldt voor alle automerken. Samengevat: niet opvallend, uniek genoeg!”

MARKUS MATZKEIT: “De uitstraling is zoals je van dit segment mag verwachten, dus prima en dat geldt ook voor de afwerking en het interieur. Het zitcomfort is uitstekend, de bagageruimte zoals je van een grote bak mag verwachten. De auto rijdt heerlijk comfortabel, lekker snel met bijbehorende strakke remmen. De elektronische functies zijn prima, ik mis alleen het head-up display. De prijs is aan de hoge kant, maar daar krijg je dan ook een prima gezinsauto voor.”

BIANCA POUW: “Het merk Polestar geniet nog geen grote bekendheid en dat maakt hem anders dan anders. Dat vind ik aantrekkelijk. Het interieur is chique, luxe en overzichtelijk. De Polestar heeft fijne stoelen en bagageruimte achter én voor. Ik vond de bediening van de bagageklep opvallend gemakkelijk. De auto stuurt ondanks zijn gewicht licht. Er zijn meer dan genoeg elektronische functies te bedienen vanaf twee schermen. Ik vind het een hele plezierige auto, stil en rustig en er is natuurlijk heel veel aandacht voor veiligheid. De instapprijs is prima, van mij krijgt de Polestar een dikke 9.”

JEROEN GERATS: “Wat een stoer design. Het interieur is functioneel en strak en op hoog niveau afgewerkt. Ik vind de stoelen fijn, maar de ruimte eigenlijk te klein, ik kreeg met mijn lengte een beetje een claustrofobisch gevoel. De besturing is heerlijk, de wegligging perfect. De prestaties zijn super, van 0 tot 100 km/u in vier seconden. Over de prijs-kwalteitverhouding kan ik kort zijn, heel veel kwaliteit voor weinig prijs, dus perfect. Kortom, elektrisch, praktisch, niet duur, rijdt heerlijk en snel en de prijs klopt ook nog.”

TON VAN DEN BROEK: “Alles wat ik over de Polestar Single Motor heb gezegd, geldt ook voor de Dual Motor. Met één verschil: wat een power, de auto bleef maar doorknallen. Heerlijk, gecombineerd met de Scandinavische aandacht voor veiligheid: gewoon doen.”

SPECIFICATIES
Merk: Polestar
Model: 2
Uitvoering: Long Range Dual Motor
Vermogen: 467 pk
Verbruik: 19,3 kWh (Long Range Dual Motor)
Ledig gewicht: 1.994 kg
Inhoud laadruimte (min.-max.): Voorin 35 liter, achterin 405 liter
Gemonteerde opties: Plus-pakket, Pilot Lite-pakket, 20” velgen en Performance-pakket
Vanafprijs (incl. BTW): de instapversie is er al vanaf €51.200
Prijs testauto (incl. BTW): €70.900
Leasetarief vanaf (excl. BTW, 48 mnd., 20.000 km/jaar): €864 (operational lease)

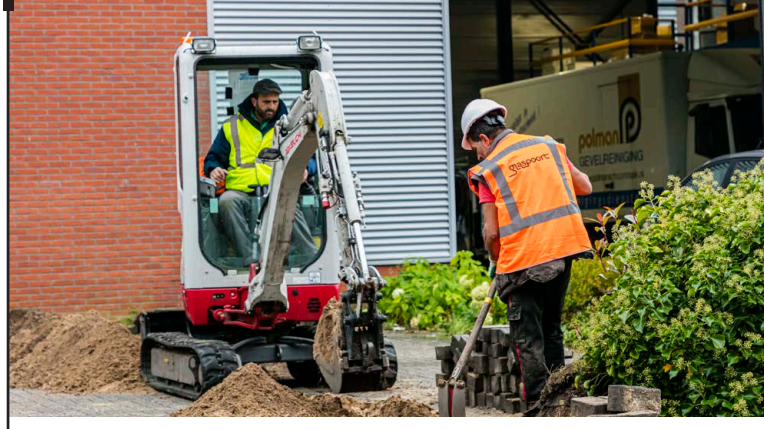
P10 PLEIT VOOR GEDIFFERENTIEERDE TARIEVEN REKENINGRIJDEN

"Eén tarief voor rekeningrijden voor alle Nederlanders is onrechtvaardig en kan alleen, als er fors geïnvesteerd wordt in voorzieningen op het platteland." Dat stelt Robert Leever namens de P10 – het samenwerkingsverband voor plattelandsgemeenten – naar aanleiding van de conclusies van een reeks onderzoeken naar de invoering van rekeningrijden in Nederland.

Uit de onderzoeken blijkt dat één tarief – een zogeheten 'vlakke heffing' - van 7 á 8 cent per kilometer de voorkeur heeft. Minister Harbers en staatssecretaris Marnix van Rij stelden de Tweede Kamer begin juli per brief op de hoogte van de onderzoeken. P10 benadrukt de noodzaak van differentiatie in het tariefsysteem voor rekeningrijden in plattelandsgebieden. Robert Leever, wethouder van de gemeente Hollands Kroon en lid van het dagelijks bestuur van P10: "Een vlakke heffing pakt voor plattelandsbewoners onevenredig hard uit. Zij hebben meestal geen keuze en zijn vaak afhankelijk van de auto. Door verdwijnen van voorzieningen moeten zij grotere afstanden afleggen voor bijvoorbeeld boodschappen of gezondheidszorg. Bovendien is er vaak geen openbaar vervoer op het platteland."

Recente rapporten, waaronder 'Elke Regio Telt', spreken van een verschraling van voorzieningen op het platteland. De rapporten tonen aan dat plattelandsbewoners te maken hebben met een afnemend voorzieningenaanbod en toenemende vervoersongelijkheid. De auto is vaak de enige optie voor dagelijkse mobiliteit. Het invoeren van een vlakke heffing zonder investeringen in het openbaar vervoer en alternatieve oplossingen voor mobiliteit, beperkt de mobiliteit en toegankelijkheid voor plattelandsbewoners.

P10 pleit daarom voor een tariefsysteem waarbij rekening wordt gehouden met de specifieke behoeften en omstandigheden van plattelandsgebieden. Tegelijkertijd is het van essentieel belang te investeren in het verbeteren van het openbaar vervoer op het platteland en het faciliteren van alternatieven zoals deelmobiliteit. Leever: "Alleen zo bereiken we een evenwicht tussen duurzaamheid én de leefbaarheid op het platteland."



GEMEENTE WEERT KRIJGT GLASVEZELNETWERK OP BEDRIJVENPARK KAMPERSHOEK

Glaspoort legt een snel en betrouwbaar glasvezelnetwerk aan in de gemeente Weert op het bedrijvenpark Kampershoek. Er worden in totaal 400 aansluitingen gerealiseerd, waardoor bedrijven kunnen profiteren van ultrasnelle internetverbindingen. Lokale ondernemers kunnen toestemming geven voor een vrijblijvende aansluiting in hun bedrijfspand. De aannemer komt hiervoor langs, waarbij ook gekeken wordt waar de aansluiting in het pand gerealiseerd kan worden.

VRIJBLIJVENDE GLASVEZELAANSLUITING

De aanleg naar de bedrijfspanden en het plaatsen van de glasvezelaansluiting in de panden is kosteloos en brengt geen verplichtingen met zich mee. Met de glasvezelaansluiting biedt Glaspoort ondernemers de mogelijkheid om zich voor te bereiden op digitale ontwikkelingen. Een glasvezelnetwerk levert een grote bijdrage aan de digitale connectiviteit van de lokale bedrijven. Supersnel, betrouwbaar en duurzaam internet is van groot belang voor de dagelijkse bedrijfsvoering en is nodig om te voldoen aan het sterk toegenomen datagebruik.

AANLEG GLASVEZEL

De werkzaamheden worden uitgevoerd door de aannemer VolkerWessels Telecom. Om de aansluitingen te realiseren wordt ongeveer 12 kilometer aan glasvezelkabels geïnstalleerd. De aanlegwerkzaamheden starten deze zomer en worden naar verwachting in het voorjaar van 2024 afgerond. Tijdens deze werkzaamheden blijven de bedrijfspanden bereikbaar.

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.

VOOR DE ZAAK
Ondernemersrecht en arbeidsrecht

Voor de Zaak, Noorderpoort 9, 5916 PJ Venlo, 077 206 80 00, info@voordezaak.nl, voordezaak.nl

Together-business

"Uw boodschap, onze passie!"

5 jaar
2018 2023

Al 5 jaar jouw partner in zichtbaarheid!!

Lees ons verhaal in dit nummer.

Marketing | Promotionele artikelen en kleding
Relatiegeschenken | Kerst- & Themapakketten

Wilhelminaplein 11
NL-5931 NX Tegelen
+31(0)77 207 207 0

info@together-business.nl
www.together-business.nl