

NOORD-LIMBURG

www.noordlimburgbusiness.nl | Jaargang 16 | nummer 5 | november 2024

BUSINESS

ONDERNEMERSPLATFORM VOOR DE REGIO NOORD-LIMBURG

COVERSTORY TCC SMART IT SOLUTIONS

"MET AI JE BEDRIJF INNOVEREN"

DILEMMA'S BIJ ZERO-EMISSIEZONES

FAMILIEBEDRIJVEN VERGROTEN ECONOMISCHE STABILITEIT

Herzl Hütte Venlo

KERSTBORREL CAFÉ & RESTAURANT

MET OOSTENRIJKSE SPECIALITEITEN!

100%
FEEST

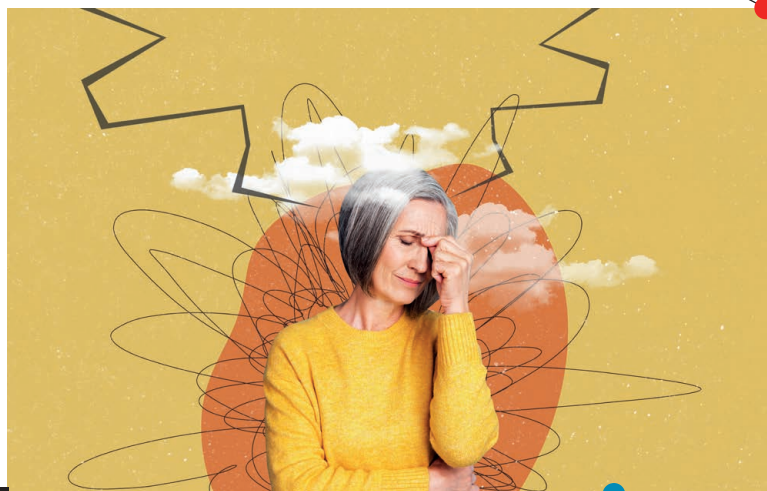
11 T/M 22
DECEMBER

2024

KARAOKE
& EIGEN
DJ

Meer informatie
www.hotelvenlo.nl





HOOFDBREKERS

Elk jaar is het met Prinsjesdag afwachten wat het kabinet in petto heeft voor ondernemers. Dit jaar liepen de gemoederen extra hoog op en de inwerkingtreding en ingangsdata van de plannen zijn nog niet definitief. Toch leek het ons verstandig om de belangrijkste plannen nog even op een rijtje te zetten. Zo wordt naar verwachting per 1 januari 2025 de voortzettingseis bij de Bedrijfsopvolgingsregeling teruggebracht. De Bedrijfsopvolgingsregeling en de Doorschuifregeling zorgen ervoor dat bij overdracht van een familiebedrijf door de volgende generatie, minder of geen erfbelasting of schenkbelasting betaald hoeft te worden. De opvolgende ondernemer moet dan wel minimaal drie jaar doorgaan met de overgedragen activiteiten. Nu is dat nog vijf jaar.

Verder verandert de mkb-winstvrijstelling. Is de vrijstelling waarover geen inkomstenbelasting betaald hoeft te worden in 2024 nog 13,31%, volgend jaar wordt dit percentage teruggebracht tot 12,70%. De beperking van de zelfstandigenaftrek was al eerder aangekondigd. Die zal in 2025 2.470 euro bedragen en wordt in de daaropvolgende jaren verder teruggebracht. Een compleet overzicht van alle plannen vind je in deze editie.

Verder besteden we aandacht aan de zero-emissiezones die vanaf 2025 worden ingevoerd. Deze leveren ondernemers veel hoofdbrekers op. Gemeenten kunnen vooralsnog zelf beslissen over de invoering. Bestel- of vrachtwagens die in het ene centrum probleemloos mogen leveren, zijn daardoor in een andere stad niet meer welkom. Ook de wispelturige Rijksoverheid bemoeilijkt de juiste keuzes. Wat is de status quo? En vooral: wat is wijsheid?

Met vriendelijke groet,

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



**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 16

November 2024, editie 5

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

Marco Bouman, Aart van der Haagen,
Hans Hajée

VORMGEVING / OPMAAK

Ton van Zoest

FOTOGRAFIE COVER

Kiki Jaspers

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.

© 2024 Overname van artikelen is slechts mogelijk na verkregen schriftelijke toestemming van de uitgever

www.noordlimburgbusiness.nl
ISSN: 2543-3237

- 4
- 6 Coverstory TCC smart IT solutions: “Met AI je bedrijf innoveren”
 - 11 Column Voor de Zaak: Het grote belang van kleine lettertjes
 - 12 Plannen van Prinsjesdag
 - 14 nlgroeit brengt het mkb verder
 - 16 Reintjes Bloemen bezorgen altijd een glimlach
 - 17 Venray Big Business op weg naar lustrum
 - 18 LWV: Ondernemers hebben duidelijkheid en stabiliteit nodig
 - 20 Driessen Architectuur viert tienjarig jubileum
 - 22 HR: Waardering buiten de traditionele beloningen om
 - 25 Peelrand Makelaardij: Jouw partner in bedrijfsnonroerend goed
 - 26 Familiebedrijven vergroten economische stabiliteit
 - 29 De mogelijkheden bij De Schatberg en FEC Sevenum
 - 30 Van der Valk Hotel Venlo: Een cadeau om te verblijven
 - 32 De Stijl van: Boy Haenen
 - 36 Kan ik met AI-tools SEO-content maken?
 - 38 Zo overtuig je je klanten op LinkedIn
 - 40 Business Flitsen
 - 41 BS Morgen: Ontdek de F1-geheimen voor jouw bedrijf
 - 43 DTP Brandbeveiliging: “Praktisch naar de situatie kijken”
 - 44 Dilemma’s bij zero-emissiezones
 - 47 Testverslag: Toyota Proace Dubbel Cabine
 - 49 Testverslag: Renault Master L3H2
 - 50 Business Flitsen



TCC SMART IT SOLUTIONS BIEDT MICROSOFT COPILOT-TOEPASSING VOOR MKB

“MET AI JE BEDRIJF INNOVEREN”

In de afgelopen vijftien jaar hebben de ontwikkelingen op het gebied van clouddiensten de mogelijkheden voor bedrijven en organisaties op het gebied van IT enorm verbeterd. Volgens Bjorn Schmitz, CINO van TCC smart IT solutions, staan we opnieuw aan de vooravond van een grote IT-golf; de impact van AI in de vorm van Microsoft Copilot en andere AI-assistenten. Om ook het mkb optimaal van deze mogelijkheden te laten profiteren, ontwikkelde TCC smart IT solutions een speciaal Copilot portfolio.



Bjorn Schmitz werkte de afgelopen twintig jaar voor grote managed service providers en legde zich acht jaar geleden al toe op cloud, data science en machine learning. Hij bouwde goede zakenrelaties op met grote merken zoals Microsoft, Salesforce en UiPath en deed de laatste vijftien jaar veel acquisitie. Sinds juni van dit jaar maakt hij als CINO samen met Edward Goessens (CEO) en Remy Maes (CFO) onderdeel uit van de directie van TCC. “We willen met TCC de komende jaren flink gaan groeien. Enerzijds willen we dat doen met autonome groei door middel van innovatie. Anderzijds door een stuk acquisitie in de markt te gaan ondernemen. TCC is specialist op het gebied van IT-ontzorging en moderne werkplek. Dit doen we met behulp van de cloudgebaseerde oplossingen Microsoft 365 en Microsoft Azure. Maar wil je als managed service provider competitief blijven in de IT-wereld, dan moet je blijven innoveren. Mijn rol bij TCC is om onder andere voor mkb'ers en zorgorganisaties met behulp van Microsoft Copilot kostenbesparingen en productiviteits- en kwaliteitsverbetering te realiseren. Grote bedrijven maakten in de afgelopen vijf jaar al gebruik van AI-mogelijkheden die toen nog niet betaalbaar waren voor het mkb. Inmiddels kunnen geavanceerde werkoplossingen in de cloud, waaronder AI-werkassistenten zoals Microsoft Copilot, als een SaaS-oplossing worden aangeboden. Dat betekent dat AI nu ook voor het mkb betaalbaar is.”

OPLOSSING VOOR PERSONEELSTEKORT

Veel bedrijven passen op een beperkte manier AI-tools toe, zoals ChatGPT voor het schrijven van teksten of Midjourney voor het genereren van afbeeldingen. Maar met de juiste toepassing van AI kan er volgens Bjorn zoveel meer. “Neem bijvoorbeeld een verzekeringsmaatschappij die vanwege een personeelstekort elk jaar problemen ondervindt bij het afhandelen van de basisclaims. AI-werkassistenten kunnen het merendeel van deze claims geautomatiseerd afhandelen. Zeker wanneer je de werkassistent goed traint met alle informatie die binnen het bedrijf aanwezig is, wordt het werk uiteindelijk kwalitatief beter dan wanneer dit met menselijk handelen wordt gedaan. En dan kun je je schaarse medewerkers juist inzetten op de meer complexe zaken die anders wellicht langer blijven liggen dan gewenst is.” Binnen de zorg wordt al gewerkt met AI. “Personeelsleden zijn veel tijd kwijt met administratie en communicatie richting diverse betrokken instanties. Er zijn al AI-gestuurde zorgrobots die dat binnen dertig seconden kunnen doen.”

AANBESTEDINGEN

Ook bij het doen van rfp's biedt Microsoft Copilot meerwaarde. “Het kost bedrijven veel tijd om de interessante rfp's te vinden, deze bij te houden, om te beslissen of het interessant is om mee te doen én om de formulieren in te vullen. Een AI-werkassistent met een koppeling met het internet kan de rfp's automatisch bijhouden en binnenhalen. Het kan met behulp van alle beschikbare data en eerder ingediende rfp's binnen het bedrijf helpen beoordelen of het de moeite waard is om mee te doen met de aanbesteding. Vervolgens kan de werkassistent vaak al 80 tot 90% van de benodigde informatie invullen. Dit hoeft je dan alleen nog maar te finetunen en in te leveren. Door AI in te zetten, kun je een productiviteitsverbetering van meer dan 50% realiseren en voorkom je dat er met het natuurlijk verloop van je personeelsbestand kennis verloren gaat.”

BRIEFINGS

De mogelijkheden van Microsoft Pilot zijn volgens Bjorn legio. Maar waar levert het inzetten van een AI-werkassistent het meeste profijt op? Om ondernemers beter te kunnen informeren, ontwikkelde Bjorn het zogenoemde TCC Copilot portfolio. “Op 26 september hebben we ons klantevent 'In De Cockpit' georganiseerd. Deze naam is een knipoog naar de naam Microsoft Copilot. De naam staat voor de samenwerking tussen de piloot, oftewel de gebruiker, en de co-piloot, oftewel de AI-assistent. Tijdens dit event hebben we diverse bedrijven geïnformeerd over ons portfolio. Sinds 7 november organiseren we briefings waarin we dieper ingaan op de mogelijkheden die Microsoft Copilot voor een organisatie te bieden heeft. Dit doen we voor groepen van twintig geïnteresseerde bedrijven binnen specifieke sectoren en branches, op diverse locaties in Zuid-Nederland, waaronder ook in omgeving van Venray en Venlo. Hiervoor gebruiken we een speciale vrachtwagen die van binnen als vliegtuig is ingericht.”

AI-WERKASSISTENT VOOR PROJECTEN OF SPECIFIEKE AFDELINGEN

De werkassistenten van Microsoft Copilot zijn nu nog gekoppeld aan een bepaalde medewerker. Begin 2025 is het daarnaast mogelijk om een AI-werkassistent in te stellen voor een specifiek proces, project of een bepaalde afdeling. “Denk bijvoorbeeld aan de financiële afdeling die maandafsluiting van de boekhouding moet doen”, geeft Bjorn Schmitz als voorbeeld. “Straks kun je een team Copilot met de maandafsluiting laten meelopen voor een extra controleslag, of deze werkzaamheden zelfs volledig automatiseren. In het laatste geval hoeft je alleen zelf nog maar de maandboekhouding te controleren.”



KENNISMAKEN MET COPILOT

Het TCC Copilot portfolio omvat een aanpak en een raamwerk dat is gebaseerd op de pijlers inspireren, integreren en optimaliseren. “In het portfolio staan onze aanpak en diverse best practices beschreven, met als doel om klanten met Microsoft Copilot te helpen innoveren binnen hun bedrijf. We gaan met klanten op zoek naar die processen binnen het bedrijf waar de AI-werkassistent een onderscheidende factor voor het bedrijf kan zijn en waarde kan toevoegen. Dat kan op het gebied van efficiëntie, productiviteit en kwaliteit. Ook organiseren we inspiratiepresentaties met een aantal demonstraties. We hebben een unieke bibliotheek met een enorme hoeveelheid snelstartscenario's voor het verbeteren van gangbare bedrijfsprocessen binnen diverse afdelingen zoals sales, finance, marketing, directie, IT, operations, legal en customer succes. Deze deep dive scenario's helpen ondernemers op weg. Alleen al op het gebied van finance hebben we twaalf scenario's die met Copilot zijn uitgewerkt. Bij de afdeling sales kan de AI-werkassistent ondersteunen met het maken van klantoffertes, door de informatie van de klant op te halen, de juiste template erbij te zoeken en de gebruikelijke prijsklasse te hanteren. C-level medewerkers of mensen van een bepaalde afdeling kunnen gaan experimenteren, nadenken waar AI

toegevoegde waarde kan bieden en ervaring opbouwen. Heb je een specifiek proces of een bepaalde afdeling voor ogen waar je mee wilt beginnen, dan gaan we aan de slag met een Proof of Concept. Op die manier kun je het gefaseerd en in kleine stappen uitrollen.”

BUSINESS CASE BUILDER

De kosten voor het gebruik van Microsoft Copilot bedragen 29 euro per gebruiker per maand. Om te achterhalen of het inzetten van een AI-werkassistent in een bepaald proces of op een bepaalde afdeling rendabel is, gebruikt TCC de Business Case Builder. “Dit is een platform met vijf kwartalen aan AI-ervaring. In dit platform kun je alle afdelingen en AI-functionaliteiten invoeren. Vervolgens kunnen wij berekenen waar Copilot waarde kan toevoegen op het gebied van kostenbesparing en van productiviteits- en kwaliteitsverbetering. Je ziet dus meteen wat een bepaalde investering gaat opleveren.”

JUISTE INSTELLINGEN

Om Microsoft Copilot op een goede manier te kunnen integreren, moet je als ondernemer wel al in een bepaalde mate gebruik maken van de Microsoft 365-cloudservice. Ook moet de omgeving goed beveiligd zijn. “Binnen de veiligheidsstandaard van Microsoft 365 is er al behoorlijk wat ingeregeld, maar Copilot gaat toch

ALLES BLIJFT IN DE EIGEN CLOUD

In tegenstelling tot gratis AI-tools zoals ChatGPT, deelt Microsoft Copilot geen data en modeltraining buiten de cloud van de organisatie. Bjorn Schmitz: “Het onderscheidend vermogen van het Microsoft-platform is dat de Copilot in jouw eigen cloud werkt. Maak je als mkb’er gebruik van Microsoft 365 en de cloudomgeving, dan wordt die data sowieso al in die online omgeving opgeslagen en goed beveiligd. Bovendien heeft Microsoft de contractuele belofte gedaan dat het lerend vermogen in de cloudomgeving van je eigen bedrijf blijft en niet wordt gedeeld met partijen van buitenaf.”



met gevoelige data aan de slag. Die kennis mag niet buiten de deuren van het bedrijf komen. Bovendien moet je als bedrijf in een cruciale sector aan de regels van de EU AI Act en de NIS2-richtlijn voldoen. Die bepalen ook wat je wel en niet met AI mag doen. Daarom is het van belang dat je binnen je bedrijf je data governance op orde hebt, waarbij door middel van autorisatie en authenticatie goed is ingeregeld welke medewerkers wat in mogen zien. Heb je dat niet goed geregeld, dan loop je het risico dat medewerkers met behulp van de AI-werkassistent alsnog informatie kunnen opvragen uit documenten die niet voor hen zijn bedoeld. Daarom voeren we eerst een readiness assessment uit. Op basis daarvan maken we een implementatieplan.”

BUSINESS INNOVEREN

Bjorn verwacht dat in de komende driekwart jaar steeds meer ondernemers aan de slag zullen gaan met een Proof of Concept en een aantal licenties voor de Copilot zullen afnemen. “We bieden met onze werkplekdienstverlening al een volledig pakket en managed services zoals een helpdeskfunctie aan. Hier hebben we Copilot aan toegevoegd. Ook houden we samen met de klant bij of deze alle producten die in de bundel zitten ook maximaal benut. Hetzelfde geldt voor het Copilot dashboard, waarmee we meer inzicht krijgen in de adoptie van Copilot. Als ik kijk naar de ontwikkelingen die AI en machine learning de afgelopen acht jaar hebben doorgemaakt en waar we nu staan, dan kan ik alleen maar voorspellen dat toepassingen zoals Microsoft Copilot de manier waarop we werken enorm gaat veranderen. Met ons TCC Copilot portfolio kunnen we onze klanten met behulp van concrete business cases en het inzichtelijk maken van de return on investment echt helpen om hun business te innoveren.”

Begin 2024 is JDS bedrijfsautomatisering in Venray overgenomen door TCC smart IT solutions. Daarnaast heeft TCC vestigingen in Tilburg en Maastricht.

www.tcc.eu



crisis management



www.vantienen.nl/webshop



vantienen

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

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



groene
economie
LIMBURG

HULP NODIG BIJ DE VERDUURZAMING VAN
JE BEDRIJF?

ONTDEK HOE WIJ LIMBURGSE MKB-ERS
VOLLEDIG ONTZORGEN IN DE
ENERGIETRANSITIE

20
24

MEER WETEN?

NEEM VANDAAG NOG CONTACT MET ONS OP

 0475 794 050

GROENE-ECONOMIE.COM

RECHTSHULP IN DUITSLAND VOOR ONDER ANDERE:

RECHT VAN VERBINTENISSEN
INNEN VAN VORDERINGEN
VERKEERSRECHT
LETSELSCHADE
ARBEIDSRECHT
HUURRECHT



BOVEN DE WOLFSKUIL 3 D18 6049 LX ROERMOND T 085-0668944
NERLAND@DUITSLAND.LAWYER WWW.DUITSLAND.LAWYER

HET GROTE BELANG VAN DE KLEINE LETTERTJES ALGEMENE VOORWAARDEN

Bij het horen van de term 'algemene voorwaarden' denken velen aan de 'kleine lettertjes die niemand leest'. En eerlijk is eerlijk, ook ik vink bij het plaatsen van een online bestelling zonder te lezen het vakje aan waarin ik de voorwaarden accepteer. Dit gebrek aan aandacht weerspiegelt echter een breder probleem; veel ondernemers zien algemene voorwaarden slechts als een formaliteit en besteden hier nauwelijks aandacht aan. Dit is een misvatting, want algemene voorwaarden vormen juist de ruggengraat van commerciële transacties en bieden helderheid over de rechten en plichten van alle betrokken partijen. Door het belang van algemene voorwaarden te onderschatten, loopt u als ondernemer verschillende risico's.



WAT ZIJN ALGEMENE VOORWAARDEN?

Voordat ik de valkuilen bespreek, is het belangrijk om kort stil te staan bij wat algemene voorwaarden precies inhouden. Algemene voorwaarden zijn standaardbepalingen die van toepassing zijn op overeenkomsten met klanten of zakelijke partners. Hierin worden zaken geregeld zoals betalingen, levering, aansprakelijkheid, garanties en geschillenbeslechting. Door deze bepalingen vast te leggen in algemene voorwaarden, hoeven niet telkens dezelfde onderwerpen opnieuw te worden onderhandeld. Dit bevordert niet alleen de efficiëntie, maar ook de consistentie in de afspraken met verschillende partijen.

Algemene voorwaarden zijn daarmee een verlengstuk van uw overeenkomst en vormen een integraal onderdeel van de gemaakte afspraken. Dit maakt de valkuilen die ik zal bespreken des te belangrijker om te begrijpen.

MAATWERK

Een veelvoorkomende valkuil is dat ondernemers gebruik maken van standaard algemene voorwaarden die ze online gevonden hebben. Dit brengt aanzienlijke risico's met zich mee. Ten eerste kan dit inbreuk maken op de intellectuele eigendomsrechten van anderen. Daarnaast gelden er in verschillende sectoren specifieke wettelijke vereisten. Dienstverleners hebben bijvoorbeeld andere verplichtingen dan

aannemers, en bedrijven die zich op consumenten richten, moeten strengere regels naleven dan ondernemingen die uitsluitend met andere bedrijven werken.

Standaard voorwaarden sluiten bovendien vaak niet goed aan op de specifieke bedrijfsvoering of de afspraken met klanten of leveranciers. Daarom is het altijd aan te raden om algemene voorwaarden op maat te laten maken.

TOEPASSELIJKHEID: MEER DAN EEN FORMALITEIT

Een andere misvatting is dat algemene voorwaarden automatisch gelden zodra ze zijn opgesteld. Dit is echter niet zo. Regelmatig hoor ik ondernemers tijdens een conflict met een klant naar hun algemene voorwaarden verwijzen. Wanneer ik dan vraag hoe deze voorwaarden van toepassing zijn verklaard, blijft het vaak stil. Dit is ook een valkuil, want zonder geldige toepasselijkheid zijn de voorwaarden niet bindend en kunt u er bij een geschil geen beroep op doen.

Om algemene voorwaarden van toepassing te laten zijn, moet u twee stappen volgen. De eerste stap is eenvoudig: vermeld vóór het sluiten van de overeenkomst expliciet dat de algemene voorwaarden van toepassing zijn. Dit kan bijvoorbeeld in offertes, contracten of orderbestellingen.

De tweede stap is dat de wederpartij de mogelijkheid moet krijgen om de algemene voorwaarden in te zien. Dit noemt men juridisch 'ter hand stellen'. De exacte vereisten hiervoor verschillen per branche. Soms is een link naar de website waar de voorwaarden te vinden zijn voldoende, maar in andere gevallen moeten de voorwaarden als document worden meegezonden of fysiek worden overhandigd.

Het is daarom cruciaal om duidelijk te weten onder welke omstandigheden de algemene voorwaarden van toepassing zijn en u er met succes een beroep op kunt doen.

CONCLUSIE

Herkent u zich in het bovenstaande en zou u graag uw algemene voorwaarden willen laten opstellen of herzien? Neem vrijblijvend contact met ons op. Samen zorgen we ervoor dat uw 'kleine lettertjes' niet langer een formaliteit zijn maar een stevige juridische basis vormen voor al uw overeenkomsten.

*Rachelle van der Brug, advocaat bij
Voor de Zaak Advocaten
www.voordezaak.nl*

MAATREGELEN MET IMPACT VOOR ONDERNEMERS

PLANNEN VAN PRINSJESDAG

Vooruitlopend op Prinsjesdag was er veel te doen over de verwachte kabinetsmaatregelen. Ook in de Kamerdebatten na de derde dinsdag van september liepen de gemoederen regelmatig hoog op. Bij een overzicht van de belangrijkste plannen past daarom zeker dit jaar een cruciale disclaimer; de inwerkingtreding en ingangsdata zijn nog niet definitief maar hangen af van goedkeuring door de Tweede en Eerste Kamer.

BOR EN DSR

De bedrijfsopvolgingsregeling (BOR) en doorschuifregeling (DSR) zorgen ervoor dat bij overdracht van een familiebedrijf door de volgende generatie minder of geen erfbelasting of schenkbelasting betaald hoeft te worden. Naar verwachting wordt per 1 januari 2025 de voortzettingseis bij de BOR teruggebracht. De opvolgende ondernemer moet dan minimaal drie jaar doorgaan met de overgedragen activiteiten. Nu is dat nog vijf jaar. Opvolgers kunnen dus sneller andere activiteiten ontplooiën of kiezen voor een andere rechtsvorm of samenwerking, zoals een joint venture.

Vanaf 1 januari 2026 kan geen beroep meer op de BOR worden gedaan als de opvolger al eerder eigenaar was van het over te dragen bedrijf. Per dezelfde datum geldt bij de BOR een

langere bezitseijs bij overdracht door een ondernemer die het bedrijf later dan twee jaar na de AOW-leeftijd startte. Deze ondernemer moet dan langer eigenaar zijn van het bedrijf op het moment van schenken of erven. Achterliggende gedachte hierbij is dat misbruik van de BOR moeilijker wordt. Zo kan het gebeuren dat iemand op hogere leeftijd een bedrijf koopt om later bij de overdracht schenk- of erfbelasting te ontlopen. Nu geldt nog een bezitseijs van vijf jaar bij schenken en één jaar bij erven.

Belangrijke voorgenomen wijziging is ook dat BOR en DSR per 1 januari 2026 alleen nog gelden voor gewone aandelen en niet langer voor winstbewijzen of opties op aandelen. Ook moeten deze aandelen minimaal 5% van de bedrijfswaarde vertegenwoordigen.



Verder wordt het eenvoudiger voor een opvolger om in te spelen op veranderende omstandigheden. Waarschijnlijk is het per 2026 mogelijk om het overgedragen bedrijf te herstructureren door bijvoorbeeld een fusie of splitsing. Ondanks dat formeel niet voldaan wordt aan de voortzettings- of beziteis blijft het BOR-voordeel dan in stand.

MKB-WINSTVRIJSTELLING

Is de vrijstelling waarover geen inkomstenbelasting betaald hoeft te worden in 2024 nog 13,31%, volgend jaar wordt dit percentage teruggebracht tot 12,70%. De beperking van de zelfstandigenaftrek was al eerder aangekondigd. Die zal in 2025 2.470 euro bedragen en wordt in de daaropvolgende jaren verder teruggebracht.

BTW

Per 1 januari 2026 gaat de btw voor cultuur, boeken en sport van 9% naar 21%. Uitzonderingen zijn er onder meer voor bioscopen, dierentuinen en niet-commerciële sportverenigingen. Ook de btw op overnachtingen (denk aan hotels, B&B's en vakantiewoningen) gaat omhoog naar 21%. Kampeerders ontspringen de dans; zij blijven 9% btw betalen.

OVERDRACHTSBELASTING BELEGGINGSOBJECTEN

De overdrachtsbelasting voor woningen die aangekocht worden als belegging of vakantieverblijf gaat in januari 2026 van 10,4% naar 8%. Dit moet het aantrekkelijker maken om deze objecten na aanschaf als huurwoning aan te bieden. Wordt een woning aangekocht voor eigen verblijf dan blijft de overdrachtsbelasting net als nu 2%. Ook de startersvrijstelling blijft ongewijzigd van kracht.

GIFTENAFTREK

Veel bedrijven steunen goede doelen als onderdeel van hun maatschappelijke verantwoordelijkheid. Dat gebeurt bijvoorbeeld door bijdragen aan organisaties die worden beschouwd als steunstichtingen Sociaal Belang Behartigende Instellingen (SBBI) of Algemeen Nut Beogende Instellingen (ANBI). Dergelijke giften zijn voor vennootschappen met ingang van 2025 niet meer aftrekbaar van de winst.

Als een gift wordt gedaan op verzoek van iemand met een aanmerkelijk belang (meestal ten minste 5% van de aandelen) wordt zo'n gift per 2025 beschouwd als dividend. De betreffende aandeelhouder is dan inkomsten- en dividendbelasting verschuldigd.

BELASTINGVOORDEEL PERSONEEL MET ARBEIDSBEPERKING

Bedrijven die vrijwillig of verplicht medewerkers met een arbeidsbeperking in dienst hebben, krijgen een Loonkostenvoordeel (LKV). Op dit moment geldt deze tegemoetkoming voor maximaal drie jaar. Met ingang van 1 januari 2025 is er een LKV zolang iemand in dienst is. Ook is dan geen speciale verklaring van UWV meer nodig. Bedrijven die meer mensen met een arbeidsbeperking in dienst nemen dan zij volgens de quotumregeling verplicht zijn, krijgen als bonus een hoger LKV.



Minister van Financiën Eelco Heinen in het middelpunt van de belangstelling.

Werkgevers die werknemers van 56 jaar of ouder in dienst nemen, krijgen vanaf 1 januari 2026 geen Loonkostenvoordeel meer als deze medewerkers op of na 1 januari 2024 in dienst zijn gekomen. Verder wordt het bedrag van het LKV voor oudere werknemers verlaagd van 3,05 naar 1,35 euro per verloond uur. Het maximum daalt van 6.000 naar 2.600 euro per jaar.

TRANSITIEVERGOEDING

Bij ontslag van een werknemer die al twee jaar ziek is, moet vaak een transitievergoeding worden betaald. Die wordt bepaald op basis van het bruto maandsalaris en de duur van het dienstverband. Op dit moment worden alle werkgevers gecompenseerd voor zo'n transitievergoeding. Vanaf 1 juli 2026 geldt die compensatie alleen nog voor werkgevers met minder dan 25 werknemers.

BELASTINGVOORDEEL BUITENLANDSE WERKNEMERS

Op dit moment kunnen hoogopgeleide buitenlandse werknemers via de werkgever jaarlijks een fiscaal voordeel krijgen van 30% van hun salaris. Datzelfde geldt voor werknemers met een specifieke vaardigheid die uitgezonden worden naar het buitenland. Dit percentage wordt vanaf 2027 beperkt tot 27%. Ook is een hoger loon vereist om een beroep te kunnen doen op deze regeling. De precieze verandering hangt ervan af of de regeling voor of na 1 januari 2024 is ingegaan.

ENERGIEBELASTING EN SALDERING

Per 1 januari 2025 wordt de energiebelasting op aardgas verlaagd tot 0,028 euro per kuub gas. Dit

tarief geldt tot een verbruik van 170.000 m³ per jaar.

Mkb-bedrijven die met zonnepanelen of kleine windmolens energie terugleveren aan het net mogen dit nu verrekenen met de gebruikte stroom. Wekken zij meer op dan betaalt de energieleverancier een vergoeding. Deze salderingsregeling vervalt per 1 januari 2027. Wel komt er een andere, nader te bepalen regeling met een redelijke vergoeding. Met deze maatregel wil het kabinet stimuleren dat opgewekte stroom zoveel mogelijk zelf wordt gebruikt. Zo wordt het elektriciteitsnet minder belast.

MOTORRIJTUIGENBELASTING, BPM EN BRANDSTOFACCIJNS

Uitstootvrije auto's zijn dit jaar nog vrijgesteld van motorrijtuigenbelasting. In 2025 geldt een korting van 75%. Van 2026 tot en met 2029 daalt deze korting tot 25% en vanaf 2030 betalen uitstootvrije auto's het normale tarief.

Voor bestelauto's op benzine, diesel of gas verdwijnt de bpm-vrijstelling per 1 januari 2025. Voor plug-in hybrides geldt momenteel een speciaal tarief. Dit verdwijnt vanaf 2025; dan wordt de bpm voor plug-in hybrides net zo berekend als voor andere auto's.

De tijdelijke verlaging van accijns op benzine, diesel en lpg blijft gelden tot eind 2025. Ook wordt volgend jaar geen inflatiecorrectie toegepast. Dit betekent dat ook in 2025 volgend jaar accijnsbedragen gelden van 0,79 euro voor benzine, 0,52 euro voor diesel en 0,19 euro voor lpg.

NLGROEIT BRENGT HET MKB VERDER

“JE KUNT NIET ALLES ALLEEN”

De groei van het Nederlandse mkb blijft achter. Veel ondernemers lukt het niet hun bedrijf met succes naar een volgende fase te brengen. Nlgroeit hielp al ruim 10.000 mkb'ers om wel stappen te zetten. Dat moeten er nog veel meer worden, stelt directeur Saskia van Rooode. “Niemand is deskundig op alle gebieden. Wij helpen om belemmeringen weg te nemen en ondernemers te laten groeien.”

Grondlegger van nlgroeit is Kees de Jong. “Een succesvol serieondernemer, die ooit startte met een onderzoeksbureau in Rotterdam,” vertelt directeur Saskia van Rooode. “Toch realiseerde Kees zich dat er meer nodig was om echt stappen te kunnen zetten. Hij werkte vooral in de organisatie, niet aan de organisatie.”

De Jong koos voor een groeiprogramma aan het MIT, een van de meest prestigieuze universiteiten in de VS. “Daar werd hem duidelijk dat groeiende mkb-bedrijven door verschillende fases gaan. Elke fase kent zijn eigen uitdagingen. Die problematiek is universeel; vrijwel alle groeiers krijgen ermee te maken.”

BETER EN LEUKER

Het overgrote deel van het mkb blijft hangen in de eerste fases. “Door per fase gestructureerd aan de slag te gaan met specifieke knelpunten, zijn bedrijven beter toegerust om te groeien. Ook maakt het ondernemen een stuk leuker.”

Dit besef was voor De Jong de drijfveer om in 2016 samen met de KVK en met steun van het Ministerie van Economische Zaken te starten met nlgroeit. “Doel: ondernemers inspireren, activeren en faciliteren bij hun groeiambitie. Topondernemers als Pieter Zwart, Jitse Groen en Michiel Muller verbonden zich als ambassadeur aan het initiatief.”

RUIJ 500 MENTOREN

Hart van nlgroeit is het mentorprogramma. “Daarvan hebben we er ruim 500,” zegt Van Rooode. “Stuk voor stuk ervaren ondernemers die zelf de verschillende groeifases doorlopen hebben. Ze stellen ‘om niet’ hun kennis en ervaring ter beschikking vanuit een intrinsieke motivatie om andere ondernemers verder te helpen.”

WAAN VAN DE DAG

Veel ondernemers worden opgeslokt door de hectiek van hun bedrijf. “Ze werken hard, maar niet altijd aan de goede dingen. De waan van de dag is vaak leidend. Zijn

er bij corporates allerlei programma's, het mkb moet life long learning zelf organiseren. Ondernemers gunnen zich daar vaak de tijd niet voor, nemen geen ruimte voor reflectie. Terwijl het juist goed is om tijdig ondersteuning te zoeken. En niet te wachten tot de nood aan de man komt.”

HARD EN ZACHT

Nlgroeit helpt bij uiteenlopende kwesties. “Denk aan leiderschap, financiering, opschaling, personeel, fusies en overnames. Onze matchmakers zijn de schakel tussen ondernemers en mentoren. Op basis van de vraag en een groeiassement maken zij een selectie uit ons mentorbestand. Daarbij gelden zowel harde als softe criteria; er moet een klik zijn.” Ook afstand kan een criterium zijn. “Een ontmoeting face to face heeft vaak de voorkeur.”

GROEIPROGRAMMA'S

Er worden meerdere mentoren voorgesteld. “De mentee geeft een gemotiveerde keuze die we voorleggen aan de beoogde mentor. Vrijwel altijd komt er dan een match tot stand en gaan ze samen met de groeivraag aan de slag.” Aanvullend op het mentortraject verwijst nlgroeit desgewenst door naar samenwerkingspartners. “Daarmee zijn programma's ontwikkeld voor ondernemers met een specifieke ontwikkelingsbehoefte. Denk bijvoorbeeld aan leiderschap of het opstellen van een groeiplan.”

WAARDEVOLLE DYNAMIEK

Jaarlijks organiseert nlgroeit zo'n 25 bijeenkomsten. “Naast ons jaarevent gaat het meestal om rondtafelsessies waarbij ondernemers hun uitdagingen delen. Dit gebeurt in een kleinschalige en vertrouwelijke setting waarbij een mentor modereert.” Al snel ontstaat dan een waardevolle dynamiek, constateert Van Rooode. “Het besef dat anderen met vergelijkbare kwesties worstelen, helpt enorm. Ondernemers leren van elkaars ervaringen en dat brengt iedereen verder.”



Foto: Fae Milder

CHANGEMAKERS 2024: GROTER DENKEN

Het jaarevent van nlgroeit – in 2024 op 25 september in het AFAS Theater Leusden met als thema Changemakers – inspireert ondernemers om anders en groter te denken. Een dag vol verhalen van succesvolle entrepreneurs. Aanwezigen leren er van collega-groeiers en doen nieuwe vaardigheden op.

“BEVLOGEN NETWERK DOOR
EN VOOR ONDERNEMERS
ONDERSTEUNT BIJ
GESTRUCTUREERDE GROEI.”



“SOMMIGE DEELNEMERS
MAKEN ZELFS EEN ZODANIGE
ONTWIKKELING DOOR DAT ZE
LATER ALS MENTOR ACTIEF
WORDEN. DAN IS DE CIRKEL
ROND.”

BESCHIEDEN BIJDRAGE

Nlgroeit is onafhankelijk; er is geen commercieel belang. Ondersteuning staat open voor ondernemers met bedrijven vanaf 1 miljoen euro omzet en minimaal 4 fte. “De eerste zes jaar kwam 90% van het budget van het ministerie van EZK. Onze diensten waren kosteloos. Toen het ministerie de ondersteuning fors terugbracht, is ervoor gekozen een lidmaatschapsbijdrage te vragen. Die is met 295 euro per jaar zeer bescheiden. Daarvoor krijgen leden onbeperkt toegang tot het mentorennetwerk en de rondetafelsessies. Dit lage bedrag is mogelijk omdat mentoren geen vergoeding vragen. Ook het bestuur zet zich onbezoldigd in.”

10.000 ONDERNEMERS

Regelmatig onderzoekt nlgroeit het effect van haar activiteiten. “Daaruit blijkt dat onze ondersteuning ondernemers daadwerkelijk helpt naar

een volgende groeifase. Sommige deelnemers maken zelfs een zodanige ontwikkeling door dat ze later als mentor actief worden. Dan is de cirkel rond.”

Sinds 2016 zijn meer dan 10.000 ondernemers ondersteund. “Toch werken we nog steeds hard aan het vergroten van onze naamsbekendheid,” stelt Van Roode. “Qua ontwikkeling blijft het Nederlandse mkb immers nog altijd achter. Te weinig bedrijven met potentie slagen erin om structureel door te groeien. Wij kunnen helpen om de belemmeringen daarbij weg te nemen. Niemand is deskundig op alle gebieden; je kunt simpelweg niet alles alleen. Zeker niet in een tijd waarin ontwikkelingen elkaar razendsnel opvolgen. Daarom: doe een beroep op nlgroeit. Met een bevlogen netwerk door en voor ondernemers ondersteunen wij bij een gestructureerde groei.”

Meer informatie: nlgroeit.nl



Saskia van Roode: “Het mkb moet life long learning zelf organiseren.”

REINTJES BLOEMEN BEZORGEN ALTIJD EEN GLIMLACH!



Tot een aantal jaren terug werkten wij alleen met verse bloemen. Sinds een paar jaar zijn wij ook gespecialiseerd in zijden bloemen.

Steeds vaker komt het onderwerp duurzaamheid voorbij. Wat is nu duurzamer: verse of zijden bloemen? Wij zijn van mening dat beide duurzaam zijn.

Wanneer je een vers boeket bloemen bij ons koopt, dan koop je verse bloemen uit onze kwekerij of van Nederlandse collega's. De korte lijnen, weinig transport en de biologische ziektebestrijding maken onze bloemen duurzaam.

ZIJDEN BLOEMEN

Soms zijn er locaties waar verse bloemen minder goed passen; denk bijvoorbeeld aan plekken voor het raam in de zon. Op deze locaties passen onze zijden bloemen perfect!

Een veel gehoorde opmerking bij zijden bloemen is: "Altijd hetzelfde boeket, dat wordt toch saai!" Daarom bieden wij onze zijden bloemen in abonnementsvorm. Wij wisselen dan elk seizoen de boeketten en zo staan er altijd frisse bloemen die niet van echt te onderscheiden zijn.

Dit blijkt uit dit voorbeeld uit de praktijk. Laatst had een buurvrouw de planten verzorgd tijdens de vakantie van een klant. Bij thuiskomst bleek dat ook de zijden bloemen keurig in het water stonden!

WERKPLEZIER

Wist je trouwens dat bloemen het werkplezier bevorderen? Een met groen verrijkte werkomgeving heeft op korte en lange termijn een positief effect op de tevredenheid over de werkplek en het eigen functioneren. Mensen met bloemen in hun omgeving voelen zich gelukkiger en meer ontspannen!

*Mariet Reintjes
Reintjes Bloemen*

www.reintjesbloemen.nl



Mentale en fysieke fitheid,
dat gun jij jezelf en je
medewerkers toch ook?



www.movebright.nl



06-39144573



Venrayseweg 114 Horst





VENRAY BIG BUSINESS OP WEG NAAR LUSTRUM NA DRUKSTE EDITIE TOT NU TOE

Organisator Omzetters mag terugkijken op een zeer geslaagde vierde editie van Venray Big Business. De ondernemersbeurs voor Noord-Limburg, met focus op de regio Venray, vond plaats op donderdag 19 september jongstleden in Schouwburg Venray.

17

De beursdag trok meer dan 500 bezoekers, meer dan ooit. De beursvloer was maanden van tevoren uitverkocht. “Belangrijker nog dan deze gegevens, zijn de vele goede reacties die we van exposanten en bezoekers ontvangen hebben”, vertelt organisator Robert Hoelen. “De dynamiek was van het begin af aan goed. Er waren vele geanimeerde gesprekken, interessante lezingen, er werd veel gelachen en er werden concrete (vervolg) afspraken gemaakt. Enkele weken voordat de beurs plaatsvond, kregen de exposanten al een waardevolle kick-off avond voorgeschoteld en als toetje organiseerden we voor de exposanten ook nog een afterparty op 15 oktober. Zo ontstaan er veel contactmomenten voor onze standhouders.”

BEURSVLOER WORDT GROTER TIJDENS HET EERSTE LUSTRUM

Volgend jaar viert de beurs haar eerste lustrum. Op donderdag 18 september vindt de jubileumeditie

plaats van Venray Big Business. “Dan gaan we extra uitpakken”, vertelt Robert. “We voegen de Summazaal, boven in de schouwburg, aan de beursvloer toe waardoor we nog meer bedrijven mogen verwelkomen. Ook andere onderdelen worden extra feestelijk. We gaan voor de grootste en beste editie ooit waarbij we zowel onze exposanten als onze bezoekers willen verrassen.”

AANMELDEN ALS EXPOSANT NU MOGELIJK

Het is inmiddels mogelijk om je aan te melden als exposant voor Venray Big Business 2025. Geïnteresseerde bedrijven kunnen een mail sturen naar info@omzetters.nl. Organisator Robert Hoelen vertelt graag de mogelijkheden in een persoonlijk gesprek. Noord-Limburg Business zal ook volgend jaar de officiële mediapartner van het evenement zijn.

venraybigbusiness.nl



“LIMBURGSE ONDERNEMERS WILLEN VOORUIT, MAAR HEBBEN DUIDELIJKHEID EN STABIEL BELEID NODIG”

Regeldruk, hoge loonkosten en personeelstekorten, het zijn knelpunten die de groei in de regio blijven belemmeren. De jaarlijkse Prinsjesdag Peiling van VNO-NCW/LWV toont opnieuw een verontrustend beeld. Ron Coenen, voorzitter van de LWV, reflecteert op de uitdagingen en vertelt hoe de LWV zich inzet om de belangen van deze Limburgse ondernemers te verdedigen.

“Limburgse ondernemers zitten niet stil”, aldus Ron Coenen. “Ze willen vooruit, maar lopen steeds tegen muren van regels aan. Er is dringend behoefte aan minder regeldruk en meer duidelijkheid vanuit de overheid.”

REGELDRUK, HOGE LOONKOSTEN EN PERSONEELSTEKORTEN: DE GROOTSTE KNELPUNTEN

Volgens de Prinsjesdag Peiling is regeldruk voor 55% van de Limburgse ondernemers het grootste obstakel. Ron legt uit: “Ondernemers worden overspoeld met regels. De ene regel is nog niet uitvoerbaar, of de volgende staat alweer voor de deur. Dat zorgt voor frustratie en een gevoel dat de finishlijn telkens wordt verlegd. Hierdoor kunnen bedrijven zich minder focussen op waar ze goed in zijn: ondernemen.”

Ook de hoge loonkosten vormen voor 40% van de ondernemers een serieuze uitdaging. “Lonen stijgen, wat op het eerste gezicht positief lijkt, maar de looninflatie drijft de kosten fors op”, zegt Ron. “Daardoor moeten bedrijven steeds meer betalen, zonder dat de productiviteit toeneemt. Dit zet flinke druk op de marges en schaadt de concurrentiepositie.”

Het personeelstekort is een ander groot knelpunt, zoals 36% van de ondernemers aangeeft. “De gemiddelde leeftijd van werknemers in Limburg is inmiddels 55 plus”, vertelt Ron. “Daarnaast kiest de jongere generatie steeds vaker voor parttime

werk. Dit creëert een dubbele uitdaging; niet genoeg mensen om het werk te doen, en als je wél personeel vindt, is het moeilijk om de juiste vaardigheden en ervaring binnen te halen.”

VERGUNNINGVERLENING EN VERDUURZAMING BLIJVEN STRUIKELBLOKKEN

Ron noemt ook vergunningverlening een constante frustratie voor veel ondernemers. “Zeker in sectoren zoals de zand- en grindwinning lopen bedrijven tegen enorme vertragingen aan. Deze langdurige processen kosten zowel bedrijven als de overheid veel tijd en geld, en dat is simpelweg niet houdbaar.”

Opvallend genoeg staat verduurzaming niet bovenaan de lijst van zorgen, ondanks de groeiende energie-uitdagingen. “Het percentage dat verduurzaming als knelpunt ziet, is relatief laag (25%). Wellicht zijn bedrijven inmiddels gewend geraakt aan de eisen en maatregelen, maar de werkelijkheid is dat de stijgende kosten en complexiteit rond verduurzaming nog steeds veel ondernemers parten speelt”, aldus Ron.

BOODSCHAP AAN HET KABINET: MINDER REGELS, MEER DUIDELIJKHEID

Ondernemers zijn duidelijk in hun boodschap richting het kabinet: “De behoefte aan stabiel beleid is groot. Ondernemers willen weten waar ze aan toe zijn. Neem de onzekerheid rondom de afbouw van





de salderingsregeling voor zonnepanelen; dit heeft de hele markt op z'n kop gezet. We pleiten daarom voor minder regeldruk, een gelijkere verdeling van belastinglasten en een consistent langetermijnbeleid", aldus Ron.

De LWV, als onderdeel van VNO-NCW, blijft zich inzetten om deze belangen te behartigen. "Onze lobby speelt zich vaak achter de schermen af, maar de impact is groot. We hebben al veel bereikt en blijven ons hard maken voor een gelijk speelveld, zodat Limburgse ondernemers kunnen concurreren met bedrijven net over de grens in Duitsland en België, waar de regels vaak anders zijn."

OVERHEID MOET MOGELIJK MAKEN, NIET BEPALEN

Ron benadrukt dat de overheid te veel wil sturen, terwijl ondernemers juist ruimte nodig hebben. "De overheid zou moeten faciliteren in plaats van alles te willen bepalen", stelt hij. "De uitdagingen zijn zo groot dat geen enkele partij het alleen kan oplossen. We moeten elkaar bij de hand nemen: overheid, ondernemers en andere stakeholders."

Daarnaast is het volgens Ron essentieel dat de overheid durft te kiezen. "Er heerst vaak terughoudendheid bij het nemen van beslissingen, uit angst om bepaalde groepen teleur te stellen. Maar zonder duidelijke keuzes blijven we vastzitten. Ondernemers hebben voorspelbare richtlijnen nodig om door te kunnen groeien."

SAMEN IMPACT MAKEN VOOR LIMBURG

De LWV vertegenwoordigt meer dan de helft van de Limburgse arbeidsmarkt, en is daarmee een belangrijke gesprekspartner voor de overheid. Ron legt uit: "Onze ambitie is om als LWV meer impact te maken, niet alleen via onze lobby, maar ook door samen met de provincie en andere partijen een strategische agenda op te stellen. We willen dat Limburg met één stem spreekt."



DRIESSEN ARCHITECTUUR VIERT TIENJARIG JUBILEUM

DOORVRAGEN LEIDT TOT DE MOOISTE RESULTATEN

Dit jaar viert Johan Driessen samen met zijn team het tienjarig bestaan van Driessen Architectuur. Het bureau, gevestigd op het monumentale Annapark in Venray, weet zich op een unieke manier te onderscheiden in de branche.

Johan Driessen zit al ruim 25 jaar in het architectuurvak en startte tien jaar geleden zijn eigen architectenbureau in Venray. De architect en zijn team hebben in de afgelopen jaren aan diverse projecten in de regio gewerkt, van nieuwbouwwoningen en utiliteitsbouw tot renovatie van bestaande bouw. Zo wordt er op dit moment hard gewerkt aan nieuwbouwwoningen op Heldersveld in Overloon, de brandweerkazerne in Venray, Kindcentrum Kwispeldans voor Focus-Spectrum in Venray, het Raayland College en twee sportparken.

Voor al deze projecten geldt dat Driessen goed weet om de juiste vragen op het juiste moment te stellen en met creatieve oplossingen een ontwerp weet te presenteren waar alle betrokken partijen zich in weten te vinden.

REIS NAAR HET EINDRESULTAAT

Zijn passie voor architectuur en betrokkenheid bij de opdrachtgever kan Johan onder andere kwijt in zijn ontwerpen voor nieuwbouwwoningen. "Iemand die een huis wil, wil eigenlijk een thuis dat comfort geeft en dat bij die persoon past. Het mooiste resultaat krijg je wanneer je samen met de opdrachtgever de reis naar het eindresultaat doorloopt, zodat de opdrachtgever ook echt eigenaar van diens ontwerp wordt. Ik begin dan ook altijd met een uitgebreide intake waarbij ik vragen stel zoals 'Wat wil je precies?', 'Hoe ziet je huidige huis eruit?', 'Wat kan daar beter?', 'Waarom maak je



eigenlijk deze stap?’ Alles draait om communicatie en de behoeften van mensen achterhalen. Het mooie is dat je met de technieken van nu ook meteen ontwerpen kunt visualiseren. Bij ons kun je je ontworpen huis bekijken via een VR-bril, dat ziet er heel realistisch uit.”

COMMUNICEREN

Hetzelfde geldt voor de ondernemers en (semi)overheidsorganisaties die Johan en zijn team tot zijn klantenkring mogen rekenen. “Ondernemers hebben vaak meerdere opties; verbouwen, uitbreiden, een ander pand kopen, nieuwbouw realiseren en/of uitbreiden. Ook dan moet je als architect de echte behoeften van de ondernemer achterhalen en op basis daarvan naar de opties kijken. Daarin neem je diverse aspecten mee zoals benodigde functies (vergaderen, hybride werken, etc), verduurzaming, de investeringskosten. Gaat het om de ontwikkeling van nieuwbouw of de aanpak van een monument, dan heb je te maken met wetgeving, beeldkwaliteits- en omgevingsplannen en andere eisen. Dan moet je als architect eveneens in staat zijn om met bijvoorbeeld gemeenten te kunnen communiceren. Ook dan is doorvragen heel belangrijk en dan blijkt er ineens meer mogelijk te zijn dan gedacht. Maar zit ook in de kracht van de verbeelding. We laten liever een goede artist impression zien dan alleen plattegronden.”

ONDERNEMENDE ARCHITECT

Gedurende het proces van ontwerp en realisatie is kennis van budgetten, processen en tijdbewaking eveneens essentieel. “In dat opzicht ben ik meer een ondernemende architect, die naast het ontwerp ook kijkt naar praktische kanten zoals kosten en de haalbaarheid van een ontwerp. Door aan de voorzijde van het proces goed door te hebben wat de vraag is en waar de kansen en de bedreigingen liggen, kun je je meerwaarde laten zien. Wanneer een gemeente bijvoorbeeld geen ruimte ziet voor nieuwbouw, kun je als architect met een goed plan laten zien dat nieuwbouw op een bepaalde locatie wél kan.”

VENRAYSE ONDERNEMERSPRIJZEN

Naast het tienjarig jubileum heeft Johan nog een mooie kroon op zijn werk met de nominatie voor de Venrayse Ondernemersprijzen 2025, die op 9 januari worden uitgereikt. “De Loek Nelissenprijs is de prijs die door de jury wordt uitgereikt. Deze prijs is vernoemd naar Loek Nelissen, de oprichter van Aannemersbedrijf Nelissen uit de regio, dat later uitgroeide tot een grote landelijke speler. Grappig detail is dat mijn vader als timmerman bij dit bedrijf heeft gewerkt.”

Johan ziet de nominatie als een mooie bevestiging dat zijn team en hijzelf het goed doen. “Ik heb in tien jaar tijd een team van twaalf mensen en een fijn netwerk van zakenrelaties en opdrachtgevers opgebouwd. Maar de nominatie zet ook aan tot nadenken over jouw ondernemerschap. Je moet een vragenlijst invullen, dat voelt als het schrijven van een nieuw ondernemersplan. Je moet goed in de spiegel kijken en het zorgt ervoor dat je met een nieuwe, frisse blik naar je bedrijf gaat kijken. Het heeft ertoe geleid dat ik nog meer bezig ben met de continuïteit van het bedrijf. Die continuïteit is mede afhankelijk van je team. Je moet onder andere de behoeften van je medewerkers oppikken. Door naast woningen en utiliteitsbouw een derde pijler in de vorm van (nieuw)bouw voor overheid en semi-overheid in te richten, hebben we een extra categorie opdrachtgevers én variatie in werkzaamheden voor het team. Ook bij het nieuwe talent zitten we in het vizier. We hebben veel stagiairs en afstudeerders van onder andere de HAN en we geven jong talent de kans om hier te beginnen en door te groeien. Zelf ben ik lid van Kiwanis en sponsoren we diverse kindgerelateerde maatschappelijke doelen. We hebben onszelf stevig verankerd in de regio.”

www.driessenarchitectuur.nl



WAARDERING BUITEN DE TRADITIONELE BELONINGEN OM

Het einde van het jaar nadert en bij veel bedrijven staan de jaarlijkse evaluatiegesprekken op de agenda. Dit is dé periode waarin werkgevers en medewerkers samen terugkijken op de prestaties van afgelopen jaar en doelen stellen voor het nieuwe. Maar hoe kun je verder gaan dan de traditionele beoordelingsgesprekken en salarisverhogingen om waardering voor je personeel te tonen? Juist nu, in een tijd waarin waardering en werkplezier hoog op de agenda staan, liggen er kansen om creatiever naar het geven van erkenning te kijken. Lees deze zes slimme en impactvolle manieren waarop je waardering kunt tonen, zonder dat het steeds om geld draait.

FLEXIBILITEIT AANBIEDEN

Eén van de meest gewilde voordelen onder medewerkers is flexibiliteit. Het aanbieden van flexibele werkuren of de mogelijkheid om op afstand te werken, is een krachtig signaal van vertrouwen en waardering. Flexibiliteit geeft medewerkers de vrijheid om het werk aan te passen aan hun leven, in plaats van andersom. Met flexibele werkregelingen kunnen medewerkers bijvoorbeeld gemakkelijker tijd vrijmaken voor hun gezin, hobby's of persoonlijke projecten. Dit draagt bij aan een groter gevoel van autonomie en geeft hen de ruimte om een gezonde balans te vinden tussen werk en privé. Door medewerkers deze vrijheid te geven, bouw je aan een cultuur waarin mensen zich gewaardeerd voelen als volwaardige individuen, niet alleen als medewerkers.

PERSOONLIJKE ONTWIKKELING STIMULEREN

Investeren in de groei van medewerkers is een van de meest duurzame manieren om waardering te tonen. Bied je opleidingen, coaching, of zelfs persoonlijke ontwikkelingsdagen aan, dan laat je medewerkers zien dat je niet alleen waarde hecht aan hun huidige prestaties, maar ook aan hun toekomst. Bedrijven kunnen persoonlijke ontwikkeling op verschillende manieren stimuleren. Denk aan interne training, het faciliteren van externe opleidingen, of het opzetten van mentorprogramma's. Ook het bieden van tijd en ruimte om conferenties of evenementen bij te wonen, kan bijdragen aan een cultuur van leren en groei. Door medewerkers actief te ondersteunen in hun professionele ontwikkeling, investeer je in hun zelfvertrouwen én hun waarde voor het bedrijf.

SUCCESSEN VIERN, GROOT ÉN KLEIN

Medewerkers werken over het algemeen hard om resultaten te behalen en doelen te bereiken. We vergeten vaak bewust stil te staan bij deze successen. Door grote en kleine mijlpalen te vieren, geef je niet alleen erkenning aan het harde werk van je team, maar versterk je ook het gevoel van saamhorigheid. Een teamuitje of een informele borrel kan wonderen doen voor de sfeer, maar ook eenvoudigere ideeën zoals een maandelijkse 'shout-out' ceremonie of het versturen van handgeschreven bedankkaartjes laten zien dat je de inzet van je medewerkers op prijs stelt.

Ook kunnen bedrijven nog verder gaan door medewerkers de mogelijkheid te geven om zelf successen van collega's aan te kaarten. Een laagdrempelige manier om dit te doen is via een digitaal prikbord of een gedeeld platform, waar collega's elkaar

complimentjes kunnen geven of een project in de schijnwerpers kunnen zetten. De erkenning van kleine overwinningen, zoals het behalen van een uitdagende deadline of het succesvol afronden van een project, heeft een grote positieve impact op de motivatie en betrokkenheid van medewerkers.

RUIMTE VOOR INBRENG EN IDEEËN

Medewerkers betrekken bij beslissingen en hen actief vragen om hun mening, toont waardering voor hun inzichten en expertise. Door open feedbacksessies of inspiratie-uurtjes te introduceren, voelen medewerkers dat hun stem ertoe doet en dat hun bijdrage verder reikt dan hun dagelijkse taken. Dit versterkt niet alleen de betrokkenheid, maar laat ook zien dat het bedrijf waarde hecht aan diversiteit in denkwijzen.



Als bedrijf kun je bijvoorbeeld maandelijks of kwartaalbijeenkomsten organiseren waar ideeën en suggesties worden gepresenteerd. Door deze ideeën serieus te nemen en zelfs tot uitvoering te brengen, ervaren medewerkers een sterk gevoel van invloed en eigenaarschap. Ook geeft dit hen de kans om creatief en innovatief te denken en te zien hoe hun ideeën daadwerkelijk bijdragen aan de groei van het bedrijf.

EEN CULTUUR VAN WELZIJN EN BALANS

De moderne werkplek vraagt om meer aandacht voor welzijn en balans. Bedrijven kunnen hieraan bijdragen door bijvoorbeeld sportabonnementen te vergoeden, mindfulness-sessies aan te bieden of coaching op het gebied van werk-privé-balans te faciliteren. Wanneer medewerkers voelen dat hun welzijn en gezondheid een prioriteit zijn, voelen ze zich ook meer gewaardeerd.

Dit kan in de praktijk vele vormen aannemen, zoals het aanbieden van gezonde snacks op kantoor, het organiseren van actieve pauzes, of zelfs

het introduceren van 'no meeting days' waarop medewerkers zich volledig kunnen focussen op hun werk zonder onderbrekingen. Ook initiatieven zoals wandelvergaderingen, waar teams hun bespreking buiten houden, zijn effectief om medewerkers even los te maken van hun bureaus. Gezonde en gelukkige medewerkers zijn immers de drijvende kracht achter een bloeiend bedrijf.

TIJD EN AANDACHT VOOR ERKENNING OP MAAT

Sommige medewerkers houden ervan als hun prestaties publiekelijk erkend worden, terwijl anderen juist de voorkeur geven aan een één-op-één gesprek. Door regelmatig met je medewerkers in gesprek te gaan, kun je op maat gemaakte erkenning bieden die écht resonanceert.

Een korte check-in tijdens een koffiepauze of een persoonlijk bedankje na een lange werkdag kan al voldoende zijn om iemand zich gezien te laten voelen. Zorg ervoor dat persoonlijke prestaties en groeimogelijkheden regelmatig besproken worden. Zo toon je aandacht voor de unieke

behoefte en waardering voor de persoonlijkheid van je medewerkers.

CONCLUSIE

Er zijn talloze manieren om waardering te tonen buiten de traditionele beloningsstructuren. Het zijn juist die andere investeringen die uiteindelijk bijdragen aan een werkplek waar mensen tevreden zijn, met plezier werken, zich ontwikkelen en loyaal blijven. Zo bouwen bedrijven niet alleen aan een betere werkcultuur, maar ook aan een sterkere reputatie als aantrekkelijke werkgever.

De aanstaande evaluatiegesprekken van dit jaar bieden dé kans om samen met je medewerkers te onderzoeken wat waardering voor hen betekent. Laten we verder kijken dan het salaris en inzetten op een waarderingscultuur die zowel voor werknemer als werkgever de sleutel vormt tot duurzame groei en succes.

www.maatwerkhrm.nl





Cupbrothers is dé naam waarop je kunt vertrouwen als het gaat om duurzame en hoogwaardige cups voor allerlei gelegenheden. Wij zijn gespecialiseerd in het leveren van cups voor diverse gelegenheden, variërend van levendige evenementen en bruisende horecagelegenheden tot gemeentelijke evenementen. We bieden een variatie cups die je zowel kunt huren als kopen. Het assortiment stelt je in staat om te kiezen uit PC Clear en PP cups in verschillende maten.

De voordelen:

- **Bezorgen en halen**
Wij zorgen voor de logistiek
- **Duurzaam**
Zero waste, geen afval meer
- **Personaliseren**
Bedrukking in alle vormen en maten mogelijk

Betaalbaarste van Nederland:

- Scherpe prijzen
- Op maat gemaakte offerte
- Snel schakelen, ook in de avond en weekenden

EN... Wij doen de afwas!



**Benieuwd naar de mogelijkheden? Neem dan vrijblijvend contact met ons op.
www.cupbrothers.com - info@cupbrothers.com**

PEELRAND MAKELAARDIJ

JOUW PARTNER IN BEDRIJFSONROEREND GOED



Niek Hettinga,
mede-eigenaar
Peelrand Makelaardij

Als ondernemer wil je je focussen op het succes van je bedrijf. Of je nu op zoek bent naar een nieuwe bedrijfslocatie, je huidige pand wilt verkopen of verhuren, of overweegt te investeren in commercieel vastgoed, het is essentieel om te kunnen rekenen op een deskundige en betrouwbare partner. Bij Peelrand begrijpen we dat bedrijfsonroerend goed een cruciale rol speelt in het succes van je onderneming.

Met 25 jaar ervaring in de regio en lid van de NVM, beschikt ons team over diepgaande kennis van de lokale markt. Wij combineren deze kennis met een uitgebreid netwerk van lokale ondernemers, investeerders en de juiste data zodat we snel de meest interessante connecties kunnen leggen.

In een steeds veranderende markt omarmen wij bij Peelrand de nieuwste technologieën en trends. Denk bijvoorbeeld aan het gebruik van digitale platforms voor het presenteren van panden of virtuele bezichtigingen waardoor potentiële kopers en huurders snel een goed beeld krijgen van een object.

Samen vinden we de juiste invulling van je huisvestingsvraagstuk. Graag drinken we een kop koffie en wisselen we van gedachten.

peelrand.com



FAMILIEBEDRIJVEN VERGROTEN ECONOMISCHE STABILITEIT

ZUINIG ZIJN OP STILLE KRACHT

Familiebedrijven zijn van groot belang voor de Nederlandse economie. Zij zijn goed voor een kwart van alle omzet en toegevoegde waarde. Toch lijkt verreweg de meeste aandacht uit te gaan naar beursgenoteerde corporates, startups en snelgroeiende techbedrijven. Recente onderzoeken brengen de meerwaarde én knelpunten van familiebedrijven in kaart. Meer oog van de politiek voor hun specifieke problematiek is nodig. De bedrijfsopvolgingsregeling is een heet hangijzer.

FBNed – netwerk voor eigenaren van familiebedrijven – constateert dat het belang van het familiebedrijf in Nederland wordt ondergewaardeerd. Daarom kreeg SEO Economisch Onderzoek opdracht om de impact van familiebedrijven in kaart te brengen. Dit leidde tot het rapport ‘De maatschappelijke bijdrage van familiebedrijven in beeld’ dat in maart 2024 verscheen.

STEUNPILAAR

Van de 490.000 Nederlandse bedrijven met medewerkers in dienst zijn er zo’n 300.000 een familiebedrijf. Bijna één op de drie Nederlanders werkt bij zo’n onderneming. “Familiebedrijven zijn een belangrijke steunpilaar voor de Nederlandse samenleving,” meldt Bas ter Weel bij de lancering van de onderzoeksresultaten. Ter Weel



is directeur van SEO en hoogleraar economie aan de Universiteit van Amsterdam. “Familiebedrijven vergroten de macro-economische stabiliteit en dempen de effecten van economische schommelingen door een hogere mate van liquiditeit en solvabiliteit. Met lagere maatschappelijke kosten tot gevolg. Ons onderzoek laat zien dat familiebedrijven stabiel zijn in onzekere tijden. Daar moeten we zuinig op zijn.”

ULTIEME TESTCASE

Eigenaren staan zelf aan het roer bij familiebedrijven. Die kunnen daardoor bij veranderingen sneller bijsturen, stelt SEO. Uit internationaal vergelijkend onderzoek blijkt dat familiebedrijven vaker het hoofd boven water houden tijdens crises en recessies. Ook blijft meer werkgelegenheid behouden.

De uitbraak van COVID was de ultieme testcase. Tijdens de lockdowns was de overheidssteun aan familiebedrijven 18 procent lager dan de steun aan niet-familiebedrijven, zoals beursgenoteerde ondernemingen en bedrijven in handen van private investeerders. Ook hielden zij meer mensen aan het werk.

De lagere maatschappelijke kosten van familiebedrijven verklaart SEO door hun kenmerkende karakteristieken. Dankzij de grotere financiële buffer hadden zij in coronatijd minder overheidssteun nodig om hun werknemers te betalen, in dienst te houden en de vaste lasten te betalen.

LANGETERMIJNPERSPECTIEF

Naar aanleiding van onderzoeksresultaten benadrukt FBNed-directeur Albert Jan Thomassen dat familiebedrijven zorgen voor economische en maatschappelijke stabiliteit. “Het langetermijnperspectief van familiebedrijven is niet alleen gericht op het belang van de aandeelhouders maar van alle stakeholders. Dat zorgt voor een langdurige betrokkenheid van een stabiele groep eigenaren, een hechte band tussen familie en werknemers, sterke regionale verbondenheid en continue investeringen in innovatie.”

WEINIG VERTROUWEN

Desondanks heeft de politiek te weinig oog voor het belang van familiebedrijven, als stille kracht van de Nederlandse economie. Dit blijkt uit een panelonderzoek van Nyenrode Business Universiteit, RSM en Van Lanschot Kempen onder directeuren en eigenaren. Het onderzoek vond plaats in het najaar van 2023, ruim

voor de verkiezingen en de kabinetsvorming. Aangezien de nieuwe regering nog amper heeft geregeerd, is de mening van familieondernemers uit dit onderzoek nog altijd actueel. Het blijkt dat 85% van de directeurs en eigenaren van Nederlandse familiebedrijven vindt dat de politieke partijen te weinig rekening houden met hun belangen. Slechts 5% had er vertrouwen in dat de verkiezingen positief zullen uitwerken voor het familiebedrijf. Ruim 78% denkt dat een nieuw kabinet de belemmeringen waar het familiebedrijf op dit moment mee te maken heeft, niet goed gaat aanpakken.

BLIJVEN ONDERNEMEN

“Het wordt tijd dat de politiek meer aandacht gaat besteden aan familiebedrijven”, aldus Roberto Flören bij de lancering van de onderzoeksresultaten. Hij is RSM-hoogleraar Familiebedrijven en Bedrijfsoverdracht bij Nyenrode Business Universiteit. “Familie- en mkb-bedrijven zijn een belangrijke economische motor,” vult Mark Buitenhuis (Managing Director Private Banking Regio's bij Van Lanschot Kempen) bij dezelfde gelegenheid aan. “De politiek zou meer oog moeten hebben voor hun belangen zodat ook volgende generaties kunnen blijven ondernemen en werkgelegenheid kunnen blijven verschaffen.”

NIET VANZELFSPREKEND

Nyenrode, RSM en Van Lanschot Kempen publiceerden in mei 2024 een volgend panelonderzoek. Daaruit blijkt dat op dit moment ruim 85.000 familiebedrijven (zo'n 29%) bezig zijn met het proces van eigendomsoverdracht. Bijna de helft van de eigenaren wil dat het bedrijf in familiehanden blijft. Toch is het niet vanzelfsprekend dat het eigendom wordt overgedragen naar de nieuwe generatie. Belangrijke overwegingen voor een externe overdracht zijn onder meer de groei van het bedrijf, toekomstverwachtingen van de branche en capaciteiten en interesses van de nieuwe generatie. Verder is bijna 20% van de eigenaren van familiebedrijven afhankelijk van de verkoopopbrengst voor hun oude-dagsvoorziening.

ZEKERHEID

“De overdracht van de eigendom van een familiebedrijf is een onvermijdelijk onderdeel in de levensfase van bedrijven,” stelt Laura Bles-Temme, Co-managing Partner RSM Netherlands in een toelichting op het onderzoek. Daarbij spelen zowel

emotionele als rationele afwegingen een rol. “Bij een overdracht aan familie kan onder voorwaarden gebruik gemaakt worden van de bedrijfsopvolgingsregeling (BOR) en doorschuif-faciliteiten. Dit heeft grote impact op de hoeveelheid belasting die betaald moet worden en dit speelt vaak een wezenlijke rol in een traject van bedrijfsoverdracht. Zekerheid over de financiële gevolgen is voor families van groot belang.”

EENVOUDIGER EN ROBUUSTER

Doel van de regelingen die gelden bij overdracht aan de volgende generatie, is om te voorkomen dat voortzetting van het bedrijf moeilijker of zelfs onmogelijk wordt door de grote bedragen aan schenk- of erfbelasting. Het demissionaire kabinet bracht een aantal maatregelen in internetconsultatie die de BOR en de doorschuifregeling (DSR) eenvoudiger en robuuster moeten maken.

TOEGANG BEPERKEN

Tot nu toe kan iedereen met een aanmerkelijk belang gebruik maken van de BOR, ongeacht de omvang van het aandelenpakket. Bij een beperkt aanmerkelijk belang is volgens het demissionaire kabinet echter eerder sprake van beleggen dan van ondernemen. Dit leidde tot het voorstel om per 2026 de toegang tot BOR en DSR te beperken tot gewone aandelen met een minimaal belang van 5%. Andere maatregelen moeten onbedoeld gebruik van de BOR via zogenaamde rollatorinvesteringen en dubbel-BOR tegengaan. Bedoeling is dat de wijzigingen onderdeel vormen van het Belastingplan 2025.

ONDUIDELIJKHEID TROEF

In oktober 2023 nam de Tweede Kamer een amendement aan op grond waarvan de toegang tot opvolgingsfaciliteiten juist verruimd wordt. Op grond hiervan is de zogeheten verwateringsregeling vanaf volgend jaar ook van toepassing bij overdracht van aandelenbelangen kleiner dan 0,5%. Hierdoor blijven versnipperde belangen toch in aanmerking komen voor opvolgingsfaciliteiten. Dit speelt vooral bij familiebedrijven met veel erfgenamen en daardoor sterk verwaterde belangen.

De gang van zaken leidt tot veel onduidelijkheid over de daadwerkelijke invulling van de opvolgingsregelingen. Zelfs experts kunnen nog geen zekerheid geven. De bal ligt bij het nieuwe kabinet.



MAXIMALE SERVICE • MINIMALE KOSTEN

Voor uw PFAS vrije brandblussers
neem contact op met

info@dtppbrandbeveiliging.nl • tel: 0478-855404

WWW.DTPBRANDBEVEILIGING.NL



**GREENPORT
CENTER**



Voor verrassende, moderne zalen moet je in Greenport Center Sevenum zijn. Een centraal gelegen, inspirerende locatie voor kleinschalige meetings (tot 12 personen per zaal) of trainingen (tot 20 personen), brainstormsessies of andere bijeenkomsten. Ook voor een werkplek kan je bij ons terecht in de ruime lounge. Je vergadert hier al vanaf € 19,50 p.p. en je parkeert gratis voor de deur!

meetings • werkplekken • trainingen



greenportcenter.nl

DE MOGELIJKHEDEN ZIJN EINDELOOS BIJ DE SCHATBERG EN FEC SEVENUM

Veel mensen kennen De Schatberg en FEC Sevenum al vanwege een vakantieverblijf of een dagje uit, maar ook zakelijk bieden ze tal van mogelijkheden. Dit doen ze onder de overkoepelende naam 'Voor de Zaak'. Van vergaderarrangementen tot teambuilding of een groot personeelsfeest.

Fun & Entertainment Center Sevenum is in november 2023 weer volledig heropend in een nieuw concept. Zodra je binnenloopt, zie je een grote bar in de vorm van een American football en hoor je om je heen de geluiden van de vele activiteiten. Een aantal kinderen beproeft hun geluk bij de arcadespellen en meerdere gezinnen zijn gezellig aan het bowlen en golfen. De familie Hoppzak heeft deze visie tot leven gebracht. "In februari hebben wij ook twee zalen op de eerste verdieping geopend, deze zijn een grote meerwaarde voor bedrijfsevenementen en worden ingezet voor vergaderingen, personeelsfeesten en borrels. Vaak in combinatie met de activiteiten en het ABC restaurant om het uitje compleet te maken. Wij hebben tot nu toe alleen maar positieve reacties ontvangen van onze gasten!", aldus Karin Hoppzak.



VAKANTIEPARK DE SCHATBERG

Aan de andere kant van het meer, dat als het ware in de achtertuin van FEC Sevenum te vinden is, ligt vakantiepark De Schatberg. Een bekend begrip in de regio en de laatste jaren weten ook steeds meer bedrijven en verenigingen het park te vinden.

"Doordat wij persoonlijk contact houden met onze klanten en samen een arrangement op maat creëren, kunnen wij de verwachtingen overtreffen", vertelt Karin. "Bij De Schatberg kun je dus niet alleen terecht voor een heerlijke vakantie maar ook voor zakelijke evenementen, vergade-

ringen, familiefeesten en diners."

Met de feestdagen in zicht bereiden De Schatberg en FEC Sevenum zich voor op een drukke periode. "Ook voor kerst- en nieuwjaarsborrels zijn bedrijven bij ons aan het juiste adres om het jaar gezellig af te sluiten. Of het nou gaat om een feestavond of kerstbrunch, bij ons wordt het zeker tot in de puntjes geregeld."

Interesse? Kijk op www.voor-de-zaak.nl voor de mogelijkheden en neem vrijblijvend contact met ons op via voor-de-zaak@schatberg-fec.nl.



EEN KLEINE GREEP UIT DE REACTIES VAN ONDERNEMERS EN GASTEN:

"Een absolute aanrader voor iedereen die een evenement wil organiseren, groot of klein!" (Gemeente Horst aan de Maas)

"Wij hebben alleen maar complimenten ontvangen van onze collega's! Ook wij waren super tevreden, mede mogelijk gemaakt door jullie! Top!" (Legro)

"Ik kan namens iedereen zeggen dat het superleuk was, en goed georganiseerd." (EKB)



COMPLEET VERZORGDE MEETINGS & EVENTS BIJ VAN DER VALK HOTEL VENLO!

EEN CADEAU OM TE VERBLIJVEN

Bij Van der Valk Hotel Venlo voelt het als een cadeau om te verblijven. Opdrachtgevers en gasten worden compleet ontzorgd, maken gebruik van de talloze (duurzame) faciliteiten en kunnen rekenen op persoonlijke aandacht. Bij Van der Valk Hotel Venlo wordt professioneel meegedacht met de organisatie van jouw evenement. Door de vele mogelijkheden is het de ideale locatie voor meerdaagse zakelijke bijeenkomsten, teamdagen of evenementen. Naast de in house mogelijkheden, zijn er ook heel veel mogelijkheden om de omgeving te integreren in het programma.

HERZL HÜTTE VENLO

De kerstkiebels beginnen al langzaam te komen en de kerstborrels worden weer volop gepland. Ben jij nog op zoek naar een unieke locatie? Goed nieuws! Topfloor Level77 wordt van 11 t/m 22 december 2024 omgetoverd tot Herzl Hütte Venlo. Een ware winterbeleving voor jou en je collega's; in de Herzl Hütte is het met kleine én grote groepen genieten van traditionele Oostenrijkse gerechten, een overweldigend winters kerstdecor in après-ski stijl, prachtig uitzicht over Venlo, een karaokeset, een shotjesbar, bierpullen, medewerkers in traditionele Oostenrijkse kleding, feestverlichting en nog veel meer.

De Herzl Hütte is 100% nieuw en de meest unieke kerstlocatie van Noord-Limburg. Organiseer een kerstbijeenkomst en nodig je medewerkers uit om ze te bedanken voor hun inzet in het afgelopen jaar en om samen te proosten op 2025.

*Wees er snel bij en reserveer de Herzl Hütte, want vol=vol.
Reserveren kan via groups@venlo.valk.com.
www.hotelvenlo.nl/zalen/herzl-hutte-venlo*

VRIJMIBO?

Een week vol vergaderingen en hard werken sluit je af in Bar Ello. De bar is op vrijdag al geopend vanaf 16:00 uur. Hier geniet je met je collega's van een lekkere cocktail, één van de vele gin-tonics, een speciaalbiertje van Brouwerij de Klep en een superlekkere Valk Burger. Reserveren is niet nodig, tenzij je met meer dan acht personen komt en ook een tafel wilt reserveren.

EXCLUSIEF DINEREN OP HOGE HOOGTE

Level77 is de locatie voor feesten en evenementen. Maar ook is het dé locatie voor een uniek en exclusief dinner with a view. Maak indruk op je gasten met een uitgebreid diner met bijpassend wijnarrangement en een ongekend mooi uitzicht over Venlo en Noord-Limburg. Geef je diner extra cachet met live pianomuziek en zang op de achtergrond.

WIJN & SPIJS PROEVERIJ IN DE WIJNKELDER

Van de hoogste verdieping van het hotel naar de laagste verdieping: wijnkelder V's Vine. In de wijnkelder is het genieten van een wijn & spijs diner. Er is een ruim assortiment wijnen uit Limburg aanwezig. De wijnspecialisten vertellen aan tafel alles over de vinificatie, de herkomst en de smaaktonen.

LIVE COOKING DINERBUFFET

Lekker ongedwongen en informeel genieten van de lekkerste gerechten in restaurant 'Zest Live Cooking'. Iedere zaterdag is er het Live Cooking dinerbuffet. Op andere dagen kan het dinerbuffet gereserveerd worden voor groepen vanaf 25 personen en meer.

MEERDAAGSE MEETINGS & EVENTS

Met alle mogelijkheden rondom eten en drinken voelt Van der Valk Hotel Venlo als een cadeau om te verblijven. Maar ook is het dé perfecte locatie voor meerdaagse meetings & events. Met twaalf vergaderzalen en unieke ruimtes zoals de wijnkelder en de topfloor is er voor ieder soort meeting of event een passend programma te vinden. Voor een brainstormsessie is 'de Huiskamer' beschikbaar, voor een grote presentatie en trainingen is het auditorium geschikt of één van de vier Toucan zalen. Kleinere gezelschappen verblijven in een van de luxe boardrooms.

Verblijf meerdaags en blijf overnachten in één van de veertien verschillende kamertypes.

Aan het begin of einde van de dag is het ontspannen en sporten in de Valk Gym, de wellness en het indoor zwembad.

STER-LOCATIE MET EEN 9,5

Het hotel is door MeetingReview en de opdrachtgevers in de afgelopen drie jaar uitgeroepen tot STER-locatie Noord-Limburg. Met een 9,5 als gemiddeld reviewcijfer ben je verzekerd van een professionele verzorging en organisatie van jouw bijeenkomst en kom je niet voor verrassingen te staan.

Van der Valk Hotel Venlo ontzorgt in aanloop, tijdens en na afloop van je evenement. Jouw partner in de organisatie van jouw volgende evenement? Kortom: verblijven bij Van der Valk Hotel Venlo voelt als een waar cadeau.

*Meer informatie en reserveren?
Ga naar www.hotelvenlo.nl of
neem direct contact op met
één van de meetings- &
eventspecialisten via
groups@venlo.valk.com.*

Van der Valk Hotel Venlo
Nijmeegseweg 90
5916 PT Venlo
Zaalreserveringen:
groups@venlo.valk.com
Telefoonnummer:
077-354 41 41
Website:
www.hotelvenlo.nl



Zest Live Cooking Restaurant



Wijnkelder V's Vine



Bar Ello

De stijl van

BOY HAENEN

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 Boy Haenen van Boy Haenen Evenementen aan de beurt.

Boy Haenen organiseert al jaren diverse zakelijke evenementen in Limburg, Brabant en Gelderland, waaronder De Dag van de Maakindustrie. Sinds een aantal jaar organiseert hij ook particuliere festivals zoals het Op Dronk Wijnfestival en het IJver Bierfestival. Boy omschrijft zijn kledingstijl als casual en comfortabel. "Ik draag het liefst loszittende, casual kleding, mede omdat ik het snel warm heb. In de zomer ga ik voor een polo en een (spijker)broek met sneakers. In de winter vervang ik de polo voor een trui. Tijdens zakelijke afspraken met opdrachtgevers kies ik voor een overhemd met een chino of een nette spijkerbroek met leren veterschoenen. Een colbertjasje draag ik soms tijdens een netwerkbijeenkomst. Qua kleuren houd ik het bij donkergrijs en donker- en lichtblauw. Ik kies nooit voor printjes, ook niet in mijn overhemd."

Paul herkent de kledingstijl van Boy bij veel ondernemers terug. "Tegenwoordig kleden we ons een stuk minder formeel dan vroeger, maar met een wat chiquere stijl kun je je juist op een mooie manier onderscheiden." Paul koos voor Boy drie outfits uit waarin casual en chique elementen worden gecombineerd.



Boy in een van zijn dagelijkse outfits



OUTFIT 1: CASUAL MET EEN SCANDINAVISCHE TOUCH

De eerste outfit bestaat uit een donkergrijs overshirt met daaronder een beige trui in Scandinavische stijl. De print is uitgevoerd in grijs, karamel en lichtbruin. De grijze broek valt ruim en is voorzien van een bandploo. Eronder draagt Boy donkerblauwe loafers. Paul: "Met de verschillende kleuren grijs in het overshirt, de broek en het motief in de trui creëer je een ton-sur-ton effect. In de broek is een bandploo verwerkt, die je wat losser kunt maken of juist kunt aantrekken. Bandplooien waren in de jaren '70 en '80 heel gebruikelijk en die trend komt nu weer terug. Het voordeel van een bandploo is dat het iets meer comfort geeft op de bovenbenen en de heupen." Boy moet even wennen aan de trui met de col. "Ik draag zelden laagjes, maar het geheel oogt mooi. Het overshirt en de broek zitten comfortabel. De loafers passen overal bij."



OUTFIT 2: BUSINESS CASUAL IN WINTERWIT

De tweede set bestaat uit een wollen pak in winterwit, met daaronder een blauwe trui. Ook de broek van deze set is voorzien van een bandplooï. De witte sneakers hebben een dikke, beige zool en zwarte strepen aan beide zijden. Paul: "Het geheel laat zien dat je je in lagen juist heel mooi kunt kleden. Bovendien kan wollen kleding heel comfortabel zijn, omdat het een natuurproduct is. De broek heeft een wat wijder silhouet. Dat past bij het modebeeld van nu én bij de creatieve sector waarin Boy actief is. De sneakers geven het geheel een sportief accent." Boy: "Ik was positief verrast toen ik zag hoe goed dit me stond. Het draagcomfort is uitstekend. Hierin zie ik mezelf zeker rondlopen."

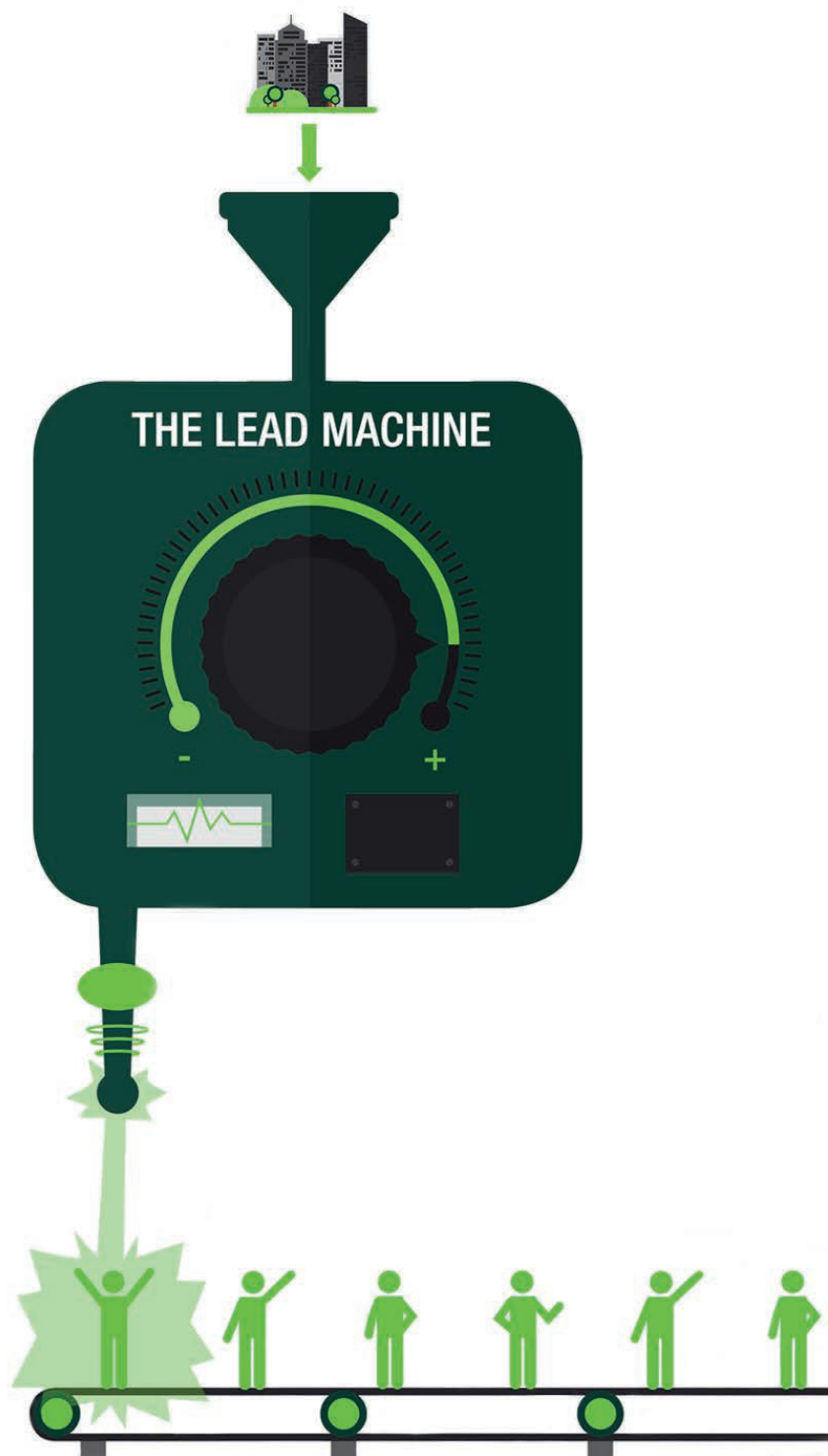


OUTFIT 3: BUSINESS CHIQUÉ IN WARMER TINTEN

De derde outfit is een ongevoerd bruin pak met daaronder een beige overhemd en een terracottakleurige stropdas met een subtiel puntje in de print. De leren brogues hebben een bolle neus en een grove zool. Ook deze broek heeft een bandplooï. Paul: "Omdat Boy lichte ogen en een wat donkerdere huidtint heeft, staan zowel koude als warme kleurtinten hem goed. Ook hier zie je dat smalle broeken plaatsmaken voor wijdvallende modellen. De schoenen worden qua model wat grover." Boy: "Leuk om mezelf weer een keer in pak te zien. Ik had niet verwacht dat lichtbruin me zo goed zou staan. Toevallig heb ik nog twee bruine truien in de kast hangen, die zou ik eens wat vaker moeten dragen. Ik ga zeker met nieuwe inspiratie naar huis!"



Op zoek naar nieuwe droomklanten?



Scan de QR-code en start
vandaag met 25 gratis
top leads!



Mag ik commercieel voor u bellen?

DOEL?

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

REGEL UW EIGEN PSA!
SCAN DE QR-CODE



Een Personal Sales Assistant (PSA) is een professionele, commercieel georiënteerde verkoopassistent. De PSA heeft het doel u een-op-een te ondersteunen in uw acquisitie en een constante stroom aan nieuwe afspraken te genereren.

Met behulp van het DATA-collectief en Website-Leads worden interessante prospects geselecteerd en benaderd.

www.psaprof.nl
0800-7727763



KAN IK MET AI-TOOLS SEO-CONTENT MAKEN?

In de afgelopen jaren hebben we een ongekende opkomst van AI-tools en toepassingen gezien. Deze worden toegepast door grote bedrijven, maar zeker ook in het mkb. Van eenvoudige tekstgenerators tot complexe systemen die menselijke creativiteit proberen te benaderen. De mogelijkheden lijken eindeloos...

Deze technologische vooruitgang heeft geleid tot een trend waarbij bedrijven massaal AI-tools inzetten om grote hoeveelheden SEO-content te produceren. Regelmatig hoor ik uitspraken zoals: "Marco, we creëren wel tien SEO-pagina's per dag!"

Het onderliggende idee lijkt te zijn: hoe meer content, hoe beter. Maar klopt dit wel?

DE GROEI VAN SEO EN DE ROL VAN AI-TOOLS

SEO, oftewel Search Engine Optimization, is tegenwoordig belangrijker dan ooit. Bedrijven zijn de torenhoge kosten van Google Ads beu. Inzetten op social media is leuk, maar leidt meestal onvoldoende naar conversies. Steeds vaker kiezen mkb-bedrijven daarom voor SEO als een duurzame manier om hun online zichtbaarheid te vergroten.

Dit geldt vooral voor consumentenwebwinkels en websites met hoge zoekvolumes en een breed bereik. Sommige webwinkels trekken dagelijks duizenden bezoekers aan dankzij effectieve SEO-strategieën.

Wat er meestal gebeurt, is dat met beginnende ervaring met diverse AI-tools mooie prompts in elkaar worden gezet. Lengte: 1.000 woorden, zoekwoord en zoekwoordverbasteringen, zoekwoorddichtheid, ruwe indeling van het artikel... en binnen een handomdraai verschijnt daar de 'SEO-tekst'.

Het idee is eenvoudig: meer content betekent meer kansen om hoger te scoren in de zoekresultaten. Deze gedachtegang is vaak gebaseerd op de overtuiging dat kwantiteit, gecombineerd met zoekwoordoptimalisatie, de sleutel is tot SEO-succes. Hoewel deze logica in het verleden heeft gewerkt en op het eerste gezicht aantrekkelijk lijkt, schuilt er een groot gevaar in het klakkeloos inzetten van AI-tools voor dit doel.

KWALITEIT BOVEN KWANTITEIT

De gedachte dat meer content automatisch leidt tot betere SEO-resultaten is een hardnekkige misvatting. Hoewel dit in het verleden misschien waar was, is het anno 2024 niet langer het geval.

Zoekmachines zoals Google zijn steeds geavanceerder geworden. Ze richten zich nu meer op de kwaliteit van content dan op de kwantiteit. Googles algoritmes evolueren voortdurend.



Marco Bouman is Online Groei Consultant voor B-C mkb-bedrijven. Hij helpt hen online te groeien door actuele CRO- en SEO-strategieën te implementeren die gericht zijn op de gebruiker. Sinds 2007 heeft hij meer dan 400 mkb-bedrijven geholpen met effectieve, helpul content en unieke merkstrategieën, wat resulteert in hogere online betrokkenheid en meer conversies. Kijk voor meer informatie op marcobouman.com.

De focus ligt nu op het leveren van de meest relevante, informatieve, nuttige en waardevolle resultaten aan gebruikers.

Content die simpelweg is gegenereerd om zoekwoorden te vullen of om zoekmachines te manipuleren, zal niet slagen. Het internet staat nog steeds vol met dit soort lage kwaliteit content. Google heeft echter duidelijk aangegeven dat het dergelijke websites actief zal weren.

Dit betekent dat het willekeurig inzetten van AI-tools om grote hoeveelheden SEO-content te creëren een verspilling is van tijd en energie. Sterker nog, het kan zelfs schadelijk zijn voor je website, omdat zoekmachines je domein kunnen afstraffen.

DE WAARDE VAN AI-TOOLS IN SEO: KWALITEIT BOVEN KWANTITEIT

Hoewel AI-tools snel grote hoeveelheden tekst kunnen genereren, zullen ze zonder een door-dachte strategie en menselijke tussenkomst niet bijdragen aan een hogere positie in Google.

Het gaat niet om de hoeveelheid content, maar om de kwaliteit van de informatie die je aanbiedt. Kwalitatieve content houdt rekening met de zoekintentie van de gebruiker. Het biedt antwoorden op specifieke vragen en brengt vooral de menselijke ervaring in.

HOE AI-TOOLS WÉL KUNNEN HELPEN BIJ SEO

Dit betekent echter niet dat AI-tools geen waarde kunnen toevoegen bij het creëren van SEO-content. Integendeel, wanneer AI-tools op de juiste manier worden ingezet, kunnen ze een krachtig hulpmiddel zijn om je content te verbeteren en je SEO-doelen te bereiken.

Hier zijn enkele taken waarbij AI-tools echt een verschil kunnen maken:

1. Zoekwoord- en zoekintentieonderzoek

AI-tools kunnen snel en grondig onderzoek doen naar de mogelijke zoekintenties (de vraag achter een zoekopdracht) die horen bij een bepaald thema of zoekwoord. Ze kunnen inzicht geven in de problemen, zorgen en wensen van mensen die zoeken op Google.

Ook het analyseren van concurrenten op basis van zoekwoorden verloopt bijzonder efficiënt met behulp van AI-tools. Al deze input is het fundament voor kwalitatieve SEO-content.

2. Onderzoekswerk

Voorheen was het voor mij als SEO-content-schrijver een flinke klus om me in te lezen. Vaak interviewde ik medewerkers van het bedrijf van mijn klant om de nodige informatie te verzamelen.

Tegenwoordig kan ik dit onderzoek eenvoudig laten uitvoeren door AI-tools, wat me veel tijd en moeite bespaart. Met een doorontwikkelde prompt weet ik binnen een handomdraai zowat alles wat ik over een product of dienst weten moet.

3. Pakkende titels bedenken

Een artikel is zo goed als zijn titel. Vaak heb ik een idee voor een titel in mijn hoofd. Maar wanneer ik AI-tools hierbij betrek, krijg ik al snel tien gerichte suggesties, wat het eenvoudiger maakt om de juiste keuze te maken.

4. Redigeren

Dit zal niet voor iedereen nodig zijn, maar ik laat mijn uiteindelijke artikel altijd redigeren door AI-tools zoals ChatGPT omdat ik dyslectisch ben. Ik geef specifieke instructies mee, zoals de aanspreekvorm (je of u), de notatie van de bedrijfsnaam, de informatiewinst en vraag om een grondige controle op spelling, grammatica en interpunctie.

Door AI-tools voor deze taken in te zetten, kan ik veel effectiever echt kwalitatieve SEO-content maken. Ik bepaal zelf de strategie en opbouw van het artikel, ik besteed veel tijd aan de menselijke ervaring en laat AI-tools mij uitstekend assisteren om de beste pagina voor dat zoekwoord online te maken.

CONCLUSIE: GEBRUIK AI-TOOLS ALS ASSISTENT

De explosie van AI-tools heeft zeker nieuwe mogelijkheden geopend voor bedrijven die willen investeren in SEO. Het idee dat meer content automatisch leidt tot betere SEO-resultaten, is onjuist.

In plaats van AI-tools blindelings te gebruiken om grote hoeveelheden content te genereren, is het veel effectiever om AI-tools in te zetten als assistent in je concentratieproces.

Door AI-tools verstandig te gebruiken, kun je niet alleen efficiënter werken, maar ook daadwerkelijk waardevolle, behulpzame en kwalitatieve content produceren die bijdraagt aan je SEO-succes.

ZO OVERTUIG JE JE KLANTEN OP LINKEDIN

Een LinkedIn-profiel is anno 2024 een van de belangrijkste manieren om je zakelijk te profileren. En volgens LinkedIn-expert Marjolein Bongers kun je met de juiste inzet van LinkedIn zelfs je bereik vergroten en je sales verhogen.

Marjolein Bongers geeft met haar bedrijf House of Social Media inmiddels alweer veertien jaar LinkedIn-trainingen aan diverse grote en kleine bedrijven. Vier jaar geleden volgde zij een studie beïnvloedingspsychologie en sinds 2023 is zij gecertificeerd Cialdini-trainer. “Oud-hoogleraar psychologie en marketing Roberto Cialdini heeft zeven wetenschappelijk onderzochte beïnvloedingsprincipes uiteengezet in zijn wereldberoemde boek ‘Influence: The Psychology of Persuasion’ uit 1984. Wanneer je deze principes toepast, kun je mensen ervan overtuigen om ‘ja’ tegen jou te zeggen. Ook op LinkedIn kun je deze principes toepassen om zo potentiële klanten te beïnvloeden om eerder ‘ja’ te zeggen tegen je product of diensten.”

WEDERKERIGHEID

Marjolein noemt als eerste het principe van wederkerigheid, waarbij mensen proberen evenredig te vergoeden wat zij van een ander hebben gekregen. “Met andere woorden: ik doe iets voor jou, jij voelt de drang iets terug te doen voor mij. Via LinkedIn kun je bijvoorbeeld statusupdates of blogs plaatsen, of kennis delen in de vorm van tips, een whitepaper of een checklist. Pas je dit principe toe, dan moet je het wel onvoorwaardelijk doen, dus niet in ruil voor een e-mailadres of telefoonnummer. Ik deel zelf 80% van mijn kennis op deze manier en krijg daarmee een groot deel van mijn klanten binnen. Je hoeft niet bang te zijn dat je daarmee al je kennis weggeeft, want uiteindelijk zijn je klanten op zoek naar een maatwerkoplossing. Weet je niet wat je moet delen, vraag dan input aan je medewerkers, zoals drie tips binnen je eigen vakgebied waar de mkb-ondernemer echt iets aan heeft.”



Marjolein benadrukt dat aandacht geven aan je LinkedIn-connecties een belangrijk onderdeel is van dit principe. “Mensen reageren vaak op posts, maar iemand feliciteren met een verjaardag, werkjubileum of nieuwe baan vergeten we vaak. Het is een mooie vorm van aandacht geven die je uiteindelijk ook weer terugkrijgt. Let er dan wel op dat je niet de standaard tekstberichten stuurt, maar neem de moeite om een persoonlijk bericht te schrijven.”

SOCIALE BEWIJSKRACHT

Het tweede principe dat Marjolein graag inzet, is sociale bewijskracht door middel van een social proof LinkedIn-profiel. “Mensen die zich in een onzekere of onduidelijke situatie bevinden, kijken naar andere mensen om te bepalen welk gedrag juist is. Dat onbewuste kuddegedrag vertonen we allemaal. Wanneer een klant op jouw LinkedIn-profiel kijkt en nog twijfelt of hij of zij met jou zaken wil doen, dan kun je deze klant door middel van aanbevelingen overtuigen. Deze aanbevelingen kun je opvragen bij bestaande klanten die tevreden zijn over jouw werk, bij voorkeur wanneer een opdracht net is afgerond. Als de aanbeveling op zich laat wachten, dan kun je via LinkedIn een reminder sturen. Let wel: aanbevelingen werken alleen als je er meerdere hebt en als deze recent zijn. Je moet dus steeds om aanbevelingen blijven vragen. Ook is het belangrijk dat je potentiële klanten zich in de aanbevelingen herkennen. Wanneer je je richt op de top vijf van landelijke bedrijven en je alleen aanbevelingen van zzp'ers hebt, werkt het dus niet.”

SYMPATHIE

Het derde principe draait om sympathie. “Wanneer we iemand sympathiek en aardig vinden, zeggen we liever ‘ja’ tegen deze persoon. Uit wetenschappelijk onderzoek is gebleken dat we mensen die we fysiek aantrekkelijk vinden, eerder sympathiek vinden. Hetzelfde geldt voor mensen die een bepaalde gelijkens hebben, bijvoorbeeld qua hobby's, interesses of kledingstijl. Ook mensen die welgemeende en onderbouwde complimenten geven, vinden we sneller sympathiek.”

Marjolein geeft aan dat je eigen LinkedIn-profiel een belangrijke rol speelt bij het toepassen van dit principe. “Zorg voor een goede profiel-

foto waarop je glimlacht. Mensen hebben een positieve associatie bij glimlachende mensen en vinden jou dan sympathieker. Dat geldt ook voor mannen, ook al lachen zij vaak niet omdat zij denken dat ze zonder glimlach serieuzer worden genomen.”

Ook geeft ze de tip om bij je persoonlijke profiel bij het infogedeelte een persoonlijke samenvatting te plaatsen. “Hiermee kun je jezelf profileren door te vertellen wie je bent, wat je doet en wat je voor een ander kunt betekenen. Zet er ook iets over jezelf neer. Waar word je bijvoorbeeld blij van? Zorg wel dat je interesses breed zijn, zodat mensen zich in een bepaald aspect herkennen. En plaats complimenten in de comments onder een bericht, bijvoorbeeld over wat iemand schrijft of voor het delen van kennis.”

SNACKABLE CONTENT

De inzet van deze principes wordt nog eens versterkt wanneer je wat extra aandacht besteedt aan je berichten. “Snackable content die visueel aantrekkelijk is en lekker leest, werkt het beste. Denk aan korte berichten met een goede kop en een foto. Gebruik zeker bij lange teksten witruimtes en pas alleen emoji's toe als ze functioneel zijn en de post aantrekkelijker maken. Ook storytelling doet het goed. Plaats in plaats van een vacaturetekst een video met iemand met dezelfde functie en laat die vertellen over diens werk. Video's doen het sowieso goed op LinkedIn. Belangrijk is dan wel om je video's te ondertitelen, aangezien LinkedIn een stil medium is.”

ZAKELIJKE VIDEO'S

Marjolein haalt ook een nieuwe feature aan die LinkedIn gaat introduceren, waarmee je makkelijk zakelijke video's kunt maken en posten. “Het gaat om een videotab in je profiel. Wanneer je daarop klikt, kom je uit bij een video-omgeving waar je met je smartphone heel makkelijk zelf verticale video's kunt opnemen in de stijl van Instagram Reels en TikTok. Bovendien word je over het algemeen beloond met een groter bereik wanneer je gebruikmaakt van een nieuwe LinkedIn-functie. Het is dus zeker de moeite waard om dit uit te proberen, net als de principes van Cialdini.”

www.houseofsocialmedia.nl

NIEUWE EUREGIONALE OPLEIDINGS-MODULE VOOR LOGISTIEKE SECTOR



Op 5 november 2024 is een innovatieve opleidingsmodule voor de logistieke sector gelanceerd, mogelijk gemaakt door het Interreg-Euregio Mobility project. Gilde Opleidingen en Berufskolleg Viersen werken hierin samen en brengen vijftig Nederlandse en vijftig Duitse studenten samen in Supply Chain Valley in Venlo. Deze studenten maken op interactieve wijze kennis met de nieuwste ontwikkelingen binnen de logistiek, ondersteund door regionale bedrijven die een sleutelrol spelen in de vernieuwende onderwijs-module. Hiermee wordt de kloof tussen onderwijs en arbeidsmarkt in de euregio rijn-maas-noord verder verkleind.

INTERNATIONALE ERKENNING VAN BEROEPSKWALIFICATIES

Binnen Europa bestaat er vrij verkeer van kapitaal, goederen en arbeid. Echter, de erkenning van diploma's en kwalificaties verschilt per lidstaat. Deze zijn in diverse sectoren een harde vereiste om elders binnen Europa te mogen werken. De nieuwe opleidingsmodule is een directe coproductie van Gilde Opleidingen en Berufskolleg Viersen, ontwikkeld in nauwe samenwerking met andere pilotscholen en regionale bedrijven. Door te voldoen aan de kwalificatievereisten van beroepscertificaat in zowel Duitsland als ook Nederland, vergroten de studenten - middels een volwaardig erkend certificaat - hun kansen op werk ook over de grens. Deze module biedt studenten praktijkgerichte internationale beroepservaring. Zo richten studenten zich op de ontwikkeling

van interculturele competenties, taalkennis en beroepsspecifieke vaardigheden, afgestemd op de vereisten in zowel Duitsland als Nederland. Duitse en Nederlandse onderwijsinstellingen leiden middels deze opleidingsmodules hun studenten dus gezamenlijk op voor een 360° arbeidsmarkt: een arbeidsmarkt met loopbaankansen aan beide kanten van de grens.

EUREGIONALE OPLEIDINGSMODULES

Dit grensoverstijgende initiatief maakt deel uit van het bredere Euregio Mobility-programma, dat studenten uit verschillende sectoren de kans biedt om samen te werken en van elkaar te leren. De betrokken sectoren zijn logistiek, detailhandel, horeca, gezondheidszorg, pedagogiek, toerisme en mechatronica. Met financiële steun vanuit het Europese Interreg VI-programma Deutschland-Nederland ontvangt Euregio Mobility een totale investering van 3,5 miljoen euro. De financiering is afkomstig van de Europese Unie, het Ministerium für Wirtschaft, Innovation, Digitalisierung und Energie van Noordrijn-Westfalen (MWIKE NRW), en de provincies Gelderland, Noord-Brabant en Limburg. Daarnaast ondersteunt het deelstaatinitiatief 'Europa-Schecks' van de minister voor federale en Europese zaken, internationale zaken en media van de deelstaat Noordrijn-Westfalen en hoofd van de staatskanselierij de implementatie van onderwijsvernieuwingen en de bevordering van grensoverschrijdende samenwerking.

KWALITEIT EN PATIËNTVEILIGHEID VIECURI OPNIEUW BELOOND MET HET JCI-KEURMERK



VieCuri is trots op de heraccreditatie van het JCI-keurmerk voor kwaliteit van zorg en patiëntveiligheid. Fotografie: VieCuri Medisch Centrum

VieCuri Medisch Centrum heeft voor de derde keer het internationaal kwaliteitskeurmerk van Joint Commission International (JCI) behaald. JCI is een onafhankelijke organisatie die wereldwijd zorginstellingen toetst op de kwaliteit van zorg en patiëntveiligheid. Deze toekenning is de komende drie jaar geldig. Nastasja Cornelissen-Kolorz, lid Raad van Bestuur: "De normen die JCI stelt aan de kwaliteit en veiligheid van onze zorgverlening helpen ons voortdurend te blijven verbeteren. Onze medewerkers werken hier dag en nacht aan. Wij zijn trots op onze collega's die laten zien dat de beste kwaliteit van zorg en patiëntveiligheid bij ons bovenaan staat."

TOETS OP 1.200 CRITERIA

Van 7 t/m 11 oktober jl. ontving het ziekenhuis een internationaal team van auditoren op de locaties in Venlo, Venray en Panningen. In totaal is het ziekenhuis getoetst op zo'n 1.200 kwaliteitscriteria. Zo keek JCI onder andere naar medicatieveiligheid, correct gebruik van het patiëntendossier, informatievoorziening en patiënttevredenheid. Cornelissen-Kolorz: "JCI gaf ons veel complimenten over zaken die wij al heel normaal zijn gaan vinden. Volgens JCI mogen we wat minder bescheiden zijn. Zij noemden specifiek de cultuur van voortdurende verbetering en patiëntveiligheid. En inderdaad, dat zit inmiddels echt in het DNA van de VieCuri-medewerker."

PATIËNTREIS

Om VieCuri te beoordelen, volgden de auditoren de 'reis' die patiënten maken. Die begint bij de eerste afspraak in VieCuri en loopt tot en met de nacontrole. De auditoren bezochten verschillende afdelingen waar zij spraken met medewerkers. Vol trots vertelden collega's over hun werk en hun werkwijzen. Ook werden enkele vragen aan patiënten gesteld. De auditoren waren zeer te spreken over de manier waarop VieCuri de patiëntparticipatie organiseert.

LIVE-BEZOEK

In 2017 behaalde VieCuri voor de eerste keer het JCI-keurmerk. In 2021 vond de heraccreditatie online plaats vanwege COVID-19. Nu bracht de JCI-organisatie weer een live-bezoek aan de locaties Venlo, Venray en Panningen. Na vijf dagen werd de heraccreditatie met vlag en wimpel afgesloten.

BS MORGEN MEET THE EXPERT SPECIAL

BELEEF DE SNELHEID VAN SUCCEES, ONTDEK DE FORMULE 1-GEHEIMEN VOOR JOUW BEDRIJF!

Tijdens deze BS Morgen Meet The Expert special gaan we ook tijdens de tafelgesprekken eigen ervaringen delen en verdiepen met elkaar!

BEN JE KLAAR OM JE BEDRIJF NAAR DE POLE POSITION TE BRENGEN IN 2025?

Mis dan niet onze bijeenkomst op 28 november met een exclusieve insider van het Red Bull Racing team: sportjournalist Jack Martens van De Limburger. Jack is een van de weinige journalisten die direct toegang heeft tot Max Verstappen. Duik samen met hem in de wereld van de Formule 1 en ontdek hoe de ongeëvenaarde samenwerking, razendsnelle besluitvorming en voortdurende innovatie van de topteam direct toepasbaar zijn op jouw bedrijf. In deze interactieve sessie trekken we fascinerende parallellen tussen de dynamiek van een Formule 1-team en de uitdagingen binnen jouw organisatie. Leer hoe je onder druk de juiste keuzes maakt, hoe je team op volle toeren kan presteren, en hoe je iedere concurrent voorblijft met slimme strategieën.

Zorg dat je erbij bent en laat je inspireren door de snelheid, precisie en passie van de Formule 1. Dit is jouw kans om inzichten op te doen die je bedrijf naar nieuwe hoogten zullen stuwten. Eén ding is zeker; deze bijeenkomst wil je niet missen!

VOOR WIE?

Deze Expertmeeting raakt iedereen en is bestemd voor ambitieuze ondernemers van Morgen; mkb, zzp en startup ondernemers, managers binnen bedrijven, organisaties en onderwijs. Schrijf je snel in en verzekert jezelf van een plek in deze unieke sessie! Stuur een mail naar reneluijten@bsmorgen.nl. De eigen bijdrage is 50 euro exclusief btw en inclusief buffet en borrel.



PROGRAMMA

17.15 uur	Ontvangst met warm eten
18.00 uur - 19.45 uur:	Spreker Jack Martens
19.45 uur - 21.00 uur:	Tafelgesprekken en plenaire terugkoppeling
21.00 uur - 22.00 uur:	Afsluitende borrel

Meer informatie: www.bsmorgen.nl/agenda

We ♥ PrintMedia

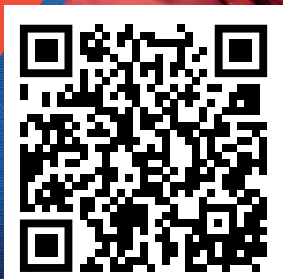


Houdt u ook zo van schitterend drukwerk, scherpe prijzen en uitstekende service? Neem nu contact op en ondervind zelf de geweldige kwaliteit van ons Nederlands/Baltisch traject: optimaal van boom tot deur.

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

 **BalMedia**

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



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

Wil je weten hoe? Scan de QR-code


**VluchtelingenWerk
Nederland**

DTP BRANDBEVEILIGING HEEFT EIGEN ZIENSWIJZE OP VAKGEBIED

“PRAKTISCH NAAR DE SITUATIE KIJKEN”

In 12,5 jaar tijd heeft DTP Brandbeveiliging een sterke marktpositie verworven in Noord-Limburg, Brabant en een randje Gelderland. Hoe? Met dienstverlening in de breedste zin des woords, maar vooral ook met een eigen zienswijze op het vakgebied. “Wij gaan niet primair voor een groot verdienmodel, maar bekijken vanuit een praktisch oogpunt wat werkbaar is binnen de situatie waarin de klant zich bevindt,” legt Twan Vullings uit.

De ervaring reikt veel verder. Tot in 1996, tot precies te zijn. “Ik zit inmiddels 28 jaar in het vak en zie om me heen nog weleens spelers die brandbeveiliging vooral commercieel benaderen”, aldus Twan. “Natuurlijk wil iedereen een boterham verdienen, maar ik verlies nooit uit het oog dat een klant het mij gunt dat ik een opdracht mag uitvoeren. Ik houd het liever simpel en transparant. Neem de keuring van brandblussers. Je kunt scherp offrenen en aan de achterkant de verzegeling en extra onderdelen erbij optellen, met een technische verklaring die menigeen niet zal begrijpen. Ik stel mijn klanten liever niet voor verrassingen en hanteer daarom duidelijke all-inprijzen. Laat ik nog een voorbeeld geven. Voor een pand van 8000 vierkante meter had een andere partij een offerte op basis van bijna veertig blussers uitgewerkt, bepaald vanaf een tekening. Toen ik ter plaatse ging kijken, wat ik altijd doe, trof ik een paar haspelwagens met zeventig meter slang aan. Vanuit die wetenschap kon ik, na overleg met de verzekering en de gemeente, een heel ander plaatje voorstellen: negentien blussers. Dat bespaart niet alleen de helft in investering, maar ook in onderhoud. Ieder pand is verschillend en daar probeer ik samen met de eigenaar zo praktisch mogelijk naar te kijken.”

BREDE DIENSTVERLENING

DTP Brandbeveiliging, gevestigd in Venray en vooral actief binnen de driehoek Roermond-Eindhoven-Nijmegen, legt zich toe op een dienstverlening in de breedste zin des woords. “We leveren brandblussers, brandslanghaspels en noodverlichtingsarmaturen, stellen vluchtwegplattengronden op, verzorgen BHV-opleidingen, adviseren op alle fronten en controleren, keuren, onderhouden en repareren de materialen. Daarmee bedienen we alle denkbare branches en bedrijven, van de bakker op de hoek tot Toverland en CEVA Logistics. Onlangs hebben we een vierjarig raamcontract afgesloten met Wooninc. voor al diens zorghuizen in Eindhoven. Binnen onze dienstverlening werken we samen met vaste partners, bij voorkeur uit de regio. Je moet elkaar wat gunnen, nietwaar?”

PFAS-VERBOD

Twan wil tot besluit graag een actueel thema aanstippen, namelijk het aanstaande PFAS-verbod, dat bijna officieel is. “Voor onze branche houdt het in dat we straks niet meer met fluorhoudende blusstoffen mogen werken, die schade aan het milieu kunnen aanrichten. Vanaf 2025 gaat een overgangperiode van vijf jaar in, maar wij anticiperen daar nu al op door uitsluitend nog PFAS-vrije schuimblussers van een Duits kwaliteitsmerk te leveren. Zo voorkomen we dat onze klanten ze straks voortijdig moeten afschrijven. Dat levert dus op termijn een belangrijke kostenbesparing op.”

www.dtpbrandbeveiliging.nl



REALITEITSZIN GEVRAAGD

DILEMMA'S BIJ ZERO-EMISSIEZONES

De zero-emissiezones die vanaf 2025 worden ingevoerd, leveren ondernemers veel hoofdbreken op. Gemeenten kunnen vooralsnog zelf beslissen over de invoering. Bestel- of vrachtwagens die in het ene centrum probleemloos mogen leveren, zijn daardoor in een andere stad niet meer welkom. Ook de wispelturige Rijksoverheid bemoeilijkt de juiste keuzes. Wat is de status quo? En vooral: wat is wijsheid?



Binnensteden kennen een grote concentratie detailhandel, horeca en veel andere bedrijvigheid. Bewoners van stadscentra krijgen massaal hun online aankopen thuisbezorgd. Dit leidt tot een enorme goederenstroom. Dagelijks rijden tienduizenden bestel- en vrachtwagens van en naar de binnensteden. Net als personenauto's hadden die al te maken met milieuzones. Daar komt een nieuwe uitdaging bij. Tussen 2025 en 2028 krijgen veel gemeenten een zero-emissiezone (ZE-zone).

GEEN FOSSIEL MEER

Om de uitstoot van CO₂ en fijnstof te beperken, mogen gemeenten per 1 januari 2025 zo'n zone invoeren. Als gevolg daarvan hebben alleen nog vracht- en bestelwagens die geen schadelijke stoffen uitstoten, toegang tot de binnensteden. Dus geen diesel-, benzine- en lpg-voertuigen meer, maar alleen exemplaren die elektrisch of met een brandstofcel worden aangedreven.

VAN ALMERE TOT ZWOLLE

Tot nu toe zijn tientallen gemeenten van plan een ZE-zone in te stellen; van Almere tot Amsterdam, van Zaanstad tot Zwolle. Lokale over-

heden mogen vooralsnog zelf bepalen wanneer ze de toegangsregels in laten gaan en voor welk gebied deze gelden. Hierdoor kan in de ene gemeente probleemloos geleverd worden met een fossiel aangedreven voertuig dat elders niet meer welkom is.

DRUKKE DEALERS

Alle nieuwe bestelbussen die vanaf 1 januari 2025 op kenteken worden gezet, moeten uitstootvrij zijn. Dit zorgt voor grote drukte bij dealerbedrijven. Met een bestaand voertuig kunnen bedrijven gebruik maken van overgangsregelingen. Hierdoor mogen sommige



bestelbussen op diesel, benzine of lpg langer de ZE-zones in.

De duur van de overgangperiode hangt af van de emissieklasse. Hoe hoger die klasse, hoe lager de uitstoot van schadelijke stoffen. Bestelwagens met emissieklasse Euro 6 hebben tot 1 januari 2028 toegang tot ZE-zones, met Euro 5 is er vrij baan tot 1 januari 2027.

UITZONDERINGEN

Voor voertuigen met emissieklasse Euro 4 of lager zijn ZE-zones echter al per 2025 verboden gebied. Volgens het CBS stonden op 1 januari 2024 228.000 bestelauto's met deze of slechtere uitstootprestaties geregistreerd. Dit betekent dat bijna een kwart van de bestelauto's per 2025 de ZE-zones niet meer in zou mogen. Uitzonderingen zijn er onder meer voor oldtimers van veertig jaar of ouder en voertuigen die rolstoeltoegankelijk zijn.

DATUM BEPALEND

Ook alle nieuwe vrachtwagens - bakwagens en oplegtrekkers - die vanaf 1 januari 2025 op kenteken worden gezet, moeten uitstootvrij zijn voor toegang tot de ZE-zones. Voor een beroep op de overgangsregeling is niet de uitstootklasse, maar de datum waarop een voertuig op kenteken is gezet bepalend. Ook hier zijn er uitzonderingen, bijvoorbeeld voor verhuishwagens.

BOOST VOOR STADSHUBS

Om verzekerd te zijn van toegang tot alle stadscentra moeten bedrijven de komende jaren investeren in elektrische voertuigen. Subsidies en belastingvoordelen helpen bij de aanschaf. Denk aan de MIA, Vamil en de Subsidie Emissieloze Bedrijfsauto's (SEBA). Deze is beperkt beschikbaar en wordt in 2024 voor het laatst verstrekt.

Niet alleen de verkoop van elektrische voertuigen krijgt een boost, ook het gebruik van stadshubs zal toenemen. Door goederen af te leveren aan de rand van een ZE-zone en ze van daaruit door derden emissievrij te laten bezorgen, omzeilen leveranciers de beperkingen.

BIJKOMENDE BREINBREKER

Naast de emissiezones hebben ondernemers te maken met een bijkomende breinbreker. Per 1 januari 2025 wordt net als bij personenauto's bpm berekend bij de aanschaf van nieuwe bestelwagens. Eerder waren deze vrijgesteld. Met de heffing wil de overheid het gebruik van emissievrije bestelwagens stimuleren. Daarvoor geldt geen bpm.

Net als bij personenauto's wordt de bpm bepaald aan de hand van CO₂-uitstoot. Dit maakt fossiele voertuigen per 2025 al snel tienduizend euro of meer duurder. Ook dit zorgt voor een run op nieuwe bestelwagens. Bij veel merken is levering voor eind dit jaar al niet meer mogelijk.

ONZEKERE RESTWAARDE

Bij een analyse van de situatie en investeringskeuzes spelen tal van factoren een rol. Zoals de impact van de ZE-zones op het bestaande wagenpark, in combinatie met de verwachte levensduur en kosten. Verder moet de praktische inzetbaarheid van elektri-

sche vervoermiddelen voor de eigen producten en processen onderzocht worden, net als de financiering in en financiering van vervangende voertuigen. Bij de onderliggende berekeningen is de verwachte restwaarde een belangrijk element. Door de nieuwe regels en beperkingen is die waarde op dit moment vrijwel onmogelijk te voorspellen. Dat over aantal jaren nauwelijks vraag zal zijn naar gebruikte fossiele bestelauto's, lijkt wel zeker.

COMPLEXE PUZZEL

Het betekent een complexe puzzel waarbij de uitkomst in elke situatie anders zal zijn. Daar komt bij dat de spelregels nog kunnen wijzingen. Volgens het hoofdlijnenakkoord dat de basis vormt van het nieuwe kabinet wordt onderzocht of en hoe de ZE-zones uitgesteld kunnen worden. Uitgangspunt is vooralsnog wel dat de instelling en dus het aanwijzen van zero-emissiezones een gemeentelijk besluit blijft. Landelijk zouden bijvoorbeeld bepaalde uitzonderingen kunnen gelden.

VOORTSCHRUIJDEND INZICHT

Dit voornemen leidt tot aanhoudende onzekerheid. Ook bestaat bij veel gemeenten nog onduidelijkheid over het ingangsmoment van de ZE-zones. Daarbij moet ruimte zijn voor voortschrijdend inzicht; de omstandigheden zijn immers ingrijpend gewijzigd. Denk aan de netcongestie waardoor op veel plaatsen niet genoeg laadvoorzieningen mogelijk zijn om de groeiende elektrische vloot van energie te voorzien. Om te voorkomen dat de Nederlandse stadsdistributie vastloopt, is op dit moment vooral realiteitszin gevraagd.

GEEN STEIGERS IN DE BINNENSTAD?

In aanloop naar de invoering van ZE-zones laten tal van belanghebbenden hun stem horen. Neem de Vereniging Landelijk Overleg Klussenbedrijven (VLOK). Bij een ledenenquête begin dit jaar gaf 80% van de respondenten aan dat zij de zero-emissiezones gaan mijden. Als reden werd onder meer genoemd het niet tijdig beschikbaar zijn van voor hun werkzaamheden geschikte elektrische bussen. Ook de hoge aanschafprijs van elektrische voertuigen helpt niet.

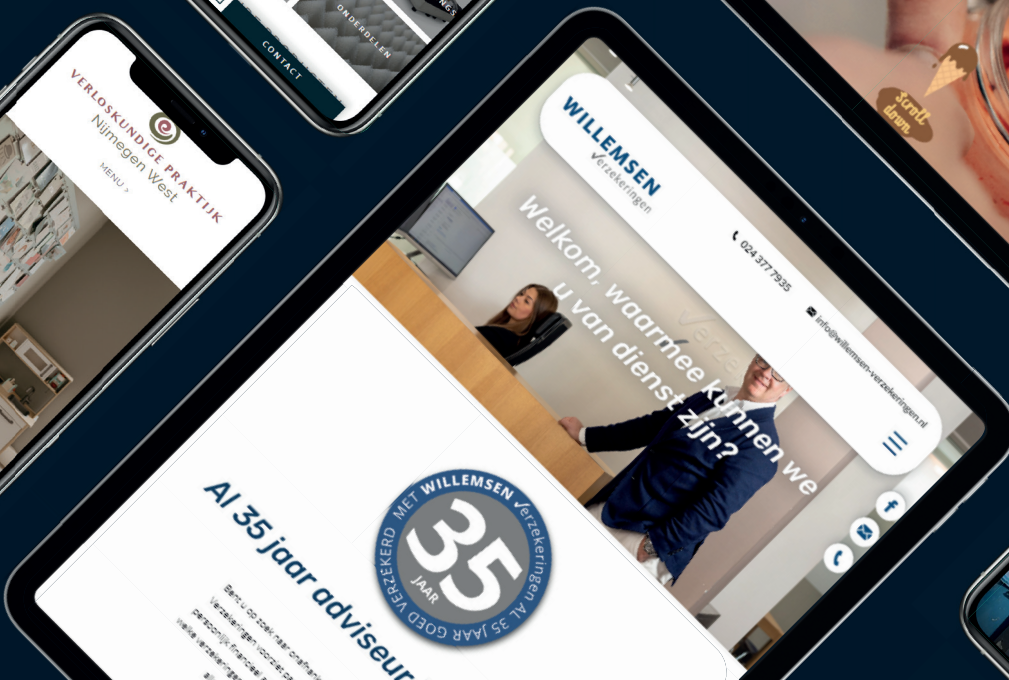
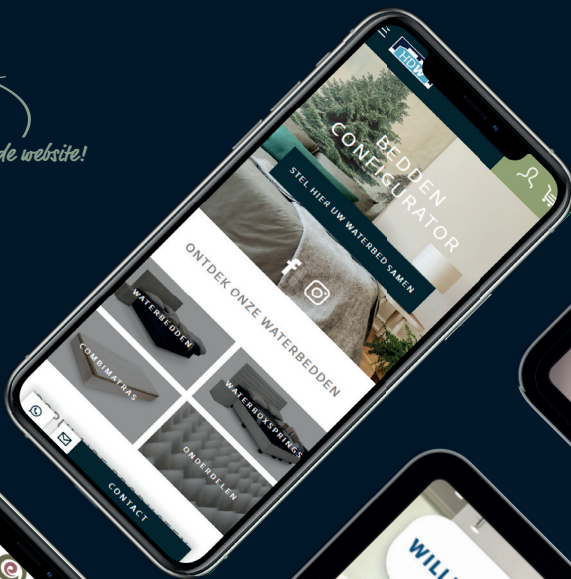
Iedereen die de afgelopen jaren een aannemer, schilder of stukadoor zocht, weet hoelang het duurt voordat daadwerkelijk iemand op de steiger staat. Met zoveel vraag kan een deel van deze vakmensen het zich veroorloven om klanten in de binnensteden te mijden.

» Toe aan een nieuwe website?

Passie voor het creëren van verbluffende websites die indruk maken en resultaten opleveren.



Check de website!





DE NIEUWE TOYOTA PROACE

VEELZIJDIGHEID EN COMFORT IN ÉÉN BEDRIJFSWAGEN

DEALER: MENGELERS AUTOMOTIVE VENLO

Toyota heeft de Proace Dubbele Cabine in 2024 grondig vernieuwd. Met een opgefrist, design - de nieuwe, eigentijdse snoet is hierin de voornaamste wijziging - hopen de Japanners dat deze bedrijfswagen nu nog beter inspelt op de behoeften van professionals die zowel personen als goederen moeten vervoeren.

Binnenin is de cabine ruim opgezet, met comfortabele stoelen die zijn bekleed met duurzame materialen. Dankzij de ergonomische indeling van het dashboard zijn alle bedieningselementen binnen handbereik, wat de rijervaring ten goede komt. Daarnaast zorgt voldoende opbergruimte ervoor dat zelfs de grootste verzamelaars hun spullen ordelijk kunnen bewaren.

In de dubbele cabine kunnen vijf personen een zitplek vinden en met een laadvolume tot vier kubieke meter is de Proace geschikt voor

diverse transportbehoeften; zowel Bob de Bouwer als Pieter Post zullen in de Proace een fijne collega vinden. Optionele oplossingen, zoals ingebouwde rekken en lades, maken het mogelijk om de laadruimte naar wens in te richten, wat vooral handig is voor vakmensen die hun gereedschap overzichtelijk willen organiseren.

De Proace 2024 is uitgerust met een modern infotainmentsysteem met een tien inch groot touchscreen dat ondersteuning biedt voor Apple CarPlay en Android Auto, waardoor de telefoon netjes opgeborgen kan worden; wel zo veilig. Wat ook bijdraagt aan de veiligheid zijn diverse rijhulpsystemen, zoals lane assist, adaptieve cruisecontrol en een achteruitrij-camera.

Toyota heeft de Proace voorzien van efficiënte motorenopties die zorgen voor een lager brandstofverbruik en minder CO₂-uitstoot.

Onder de opties is ook een elektrische variant met een actieradius tot 330 km. Wij redden de 2,0-liter diesel met 145 pk die dankzij zijn verfijnde karakter bijdraagt aan een prettige rijervaring. Ook bij een volledige belading, heeft de Proace ruim voldoende trekkracht over. Een aanhangwagen meeslepen is ook mogelijk tot een massa van 2.500 kilogram.

De Toyota Proace Dubbele Cabine 2024 is een solide keuze voor bedrijven die op zoek zijn naar een moderne, betrouwbare en veelzijdige bedrijfswagen. Hij biedt een aantrekkelijke combinatie van ruimte, comfort en slimme technologie. Daarbij biedt Toyota een tien jaar garantie, waarmee de Japanners de meeste concurrenten aftroeven. Met de Proace bevestigt Toyota dat het nog altijd voldoet aan zijn eigen credo: 'de juiste bus voor elke klus'.

Rob Tillmans
077-3820685, r.tillmans@mengelters.nl

SPECIFICATIES

Merk:	Toyota
Model:	Proace Dubbel Cabine
Uitvoering:	Professional met stoel (5p)
Cilinderinhoud:	1.997 cm ³
Vermogen:	145 pk
Transmissie:	automaat
Verbruik:	7,6 l/100 km
CO ₂ -uitstoot:	203 g/km

Ledig gewicht:	1.778 kg
Inhoud laadruimte:	4 m ³
Gemonteerde opties:	achterdeuren met raam en ruitenwisser, trekhaak 13p vast
Vanafprijs:	€35.000 excl btw
Prijs testauto:	€43.195 excl btw (€15.105 BPM in 2025)
Leasetarief vanaf:	Vanaf €684 pm. (excl. btw, 48 mnd., 20.000 km/jaar)
Leasetarief testauto:	€791 pm (excl btw)
Meer informatie:	www.mengelters.nl

DE NIEUWE TOYOTA BEDRIJFSWAGENS

BENZINE - DIESEL - **100% ELEKTRISCH**



Let op: 31 december 2024 eindigt de BPM-vrijstelling op benzine- en dieselbedrijfswagens. Kies dus dit jaar nog voor een Toyota Proace.

TOYOTA PROFESSIONAL - LEVEREN MET VERTROUWEN

Kwalitatief en betrouwbaar gereedschap vormt de basis van Toyota Professional. Kies je voor duurzaam en zorgeloos ondernemen? Dan zit je goed met de 100% elektrische Toyota Proace City Electric of Toyota Proace Worker Electric. De modellen beschikken over een flink batterijpakket van 50 kWh of 75 kWh, goed voor een actieradius tot 350 kilometer (volgens WLTP).

Bij Toyota zorgen we voor bedrijfswagens op maat. Dus wat je wensen ook zijn, Mengelers helpt je op weg.



MENGELERS AUTOMOTIVE LIMBURG
Landgraaf - Maastricht - Sittard - Roermond - Venlo
www.mengelers.nl

De nieuwe Renault Trucks Master **Red Edition**



- ▶ **BPM-vrijstelling voor ondernemers**
- ▶ **Bestelwagens / Bakwagens**
- ▶ **Direct Leverbaar uit voorraad**



**PROFITEER
NU!**
HET KAN NOG TOT 2025



Bekijk onze actuele voorraad:
DIRECTLEVERBAAR.EU



BMP-vrijstelling info:
BPM.NEBIM.EU



**RENAULT
TRUCKS**

VERKOOP Venlo - Weert - Elsloo T 0495 58 37 73



DE NIEUWE RENAULT MASTER

MEESTER IN VEELZIJDIGHEID

DEALER: NEBIM GROEP WEERT

Ruim zestien jaar na de introductie van de vorige generatie van de Renault Master, is het tijd voor een wisseling van de wacht. Net als zijn voorganger is de vernieuwde Master nog altijd een functioneel werkpaard. Maar meer dan ooit heeft hij dankzij een modern ontwerp nu ook de kenmerken van een showpony, inclusief een strakke grille, koplampen met slagstanden en achterlichten met een 3D-vormgeving: anno 2024 leven we blijkbaar in een tijd dat ook een grote bestelbus een nekkendraaier kan zijn.

Vanbinnen heeft de Fransoos het minimaal net zo goed voor elkaar als vanbuiten, zowel op het gebied van design als op het gebied van ergonomie. De prettig zittende stoelen zijn bekleed met een textielsoort die ook op een luxe loungebank niet zou misstaan. Rode gordels en contrasterende stiksels voegen een vleugje sportiviteit toe en maken het

geheel af. Het S-vormige dashboard maakt van de bestuurder het middelpunt, zonder dat dit ten koste gaat van het comfort van de passagiers. Ook aan opbergruimte is gedacht: met een totale opbergcapaciteit van 135 liter verdeeld over meerdere vakken, is er in de cabine van de Master haast net zo veel op te bergen als in de kofferbak van een kleine stadsauto.

In de dieselvariant heeft Renault de fijne dCi motoren - leverbaar met 130, 150 en 170 pk - opgefrist. Het resultaat: een lager verbruik en minder uitstoot. Voor wie helemaal niets wil uitstoten en ook in de toekomst zeker wil blijven van een warm welkom in stadscentra, is de nieuwe Master ook leverbaar als volledig elektrische variant. Zijn tot 87 kWh grote accupakket resulteert in een actieradius van tot wel 460 km.

Veertig carrosserievarianten, een laadvolume tot 22 kubieke meter en een maximaal totaalgewicht van 4500 kg, maken de nieuwe Renault Master meer dan ooit tot een veelzijdige partner. Met de vierde generatie van de Master zet Renault opnieuw de standaard, waarbij de Fransen het comfort van een personenwagen en de functionaliteit van een bestelbus naadloos combineren en daaraan een modern en sprekend design toevoegen. Het is dan ook niet gek dat de Master ervandoor gaat met de titel 'Bedrijfsauto van het Jaar 2025'. Een titel die hij - ook wat ons betreft - meer dan verdient.

Frank Schreurs, rayon Venlo - Weert
06-22054936, frank.schreurs@nebim.eu

Roy de Jeu, rayon Weert - Elsloo
06-30309178, roy.de.jeu@nebim.eu

SPECIFICATIES

Merk:	Renault
Model:	Master
Uitvoering:	Red Edition Limited Van 3,5T L3H2
Cilinderinhoud:	2000 cm ³
Vermogen:	150 pk
Aantal versnellingen:	6
CO₂-uitstoot:	203 g/km
Ledig gewicht:	2114 kg
Inhoud laadruimte:	13 m ³ laadvermogen tot 1386 kg

Gemonteerde opties:

Vanafprijs Master L3H2:

Prijs testauto:

Leasetarief vanaf:

Meer informatie:

Storagepack: opklapbare bank, verschuifbaar dashboardlade, opbergruimte boven op dashboard. Delivery pack: 270-graden achterdeuren, opstaprede achter, 12 volt in laadruimte, navigatie, achteruitrij camera, trekhaak, vierseizoenbanden.
€ 34.900 excl btw
€ 37.200 excl btw
€ 886 excl btw voor de testuitvoering, Financial lease (48 mnd., 20.000 km/jaar)
nebim.eu

CIRCULAIRE PIONIERS BUNDELEN KRACHTEN EN HOUDEN BIERBOSTEL IN ONZE VOEDSELKETEN



Oprichtster Madeleine Gielens van MaGie Creations met Paul Slits, directeur-groootaandeelhouder van Looop.

Brouwgraan-expert MaGie Creations en gevestigd reststroomverwerker Looop slaan de handen ineen om samen de grootschalige verwerking van bierbostel tot duurzame ingrediënten voor de voedingsindustrie te realiseren. Vanuit een gedeeld streven naar een volledig circulaire economie, verzekeren de partners bierbostel in zijn geheel binnen de voedselketen te houden zonder gedeelten van deze reststroom tot biomassa te bestemmen. Hiermee zetten zij een toonaangevende stap in de transitie naar een gezond voedselsysteem dat mens noch planeet uitput.

Bierbostel is het restant van graan dat overblijft na het brouwproces. Madeleine Gielens, oprichtster van MaGie Creations, spreekt echter liever van brouwgraan, omdat dit meer tot de verbeelding spreekt. "Ingrediënten op basis van brouwgraan zijn lekker, gezond, betaalbaar en duurzaam in één. Onze afnemers moeten kunnen vertrouwen op een betrouwbare levering van deze ingrediënten. Door onze samenwerking met Looop krijgen we niet alleen meer grip op onze logistieke keten, maar voorzien we middelgrote tot grote brouwerijen tegelijkertijd van een eenvoudige plug-and-play oplossing voor al hun brouwgraan." MaGie Creations streeft ernaar jaarlijks elf miljoen kilo brouwgraan te verwerken tot hoogwaardige voedingsproducten. Samen met Looop werkt het bedrijf aan de realisatie van een 100% fossielvrije fabriek waarin het brouwgraan verwerkt gaat worden.

Het upcyclen van reststromen tot voeding voor menselijke consumptie is voor Looop een nieuwe stap. "Onze strategie is gebaseerd op de Ladder van Moerman, een model dat aantoont hoe we grondstoffen zo hoogwaardig mogelijk kunnen benutten", zegt Kelly Vermeer, Manager Strategic Business Development bij Looop. "Hoe hoger we onze bijproducten bestemmen, des te lager is de ecologische voetafdruk." Door een deel van de bierbostel te verwaarden tot voeding voor mensen in plaats van dieren, wordt het bijproduct een trede hoger op de ladder geplaatst. "Dit is voor ons een primeur en dat maakt ons extra trots op deze samenwerking."

In eerste instantie richt de samenwerking zich op het aantonen van de functionaliteit van de centrale verwerkingshub om vervolgens op te schalen in zowel omvang als servicegebied, met de ambitie brouwerijen in heel Noordwest-Europa te bedienen.

NIEUWE VERENIGING VAN MOSAICS VERVANGT VERZUIMVERZEKERING EN ZET IN OP PROACTIEVE PREVENTIE

Mosaics, een innovatieve speler op het gebied van verzuim, kondigt met trots de oprichting aan van een nieuwe vereniging die als doel heeft de traditionele verzuimverzekering te vervangen door een modern en preventief systeem. Deze vereniging, die in samenwerking met maatwerk HRM oplossingen werkt, pakt verzuim proactief aan en richt zich op het voorkomen van ziekteverzuim door werkgevers nauw te betrekken bij de implementatie van effectieve acties.

De officiële oprichting van de vereniging staat gepland voor 1 juli 2025. In de komende maanden worden in Noord-Limburg ten minste dertig bedrijven gezocht, met een personeelsbestand van tien tot maximaal honderd medewerkers, om deel te nemen aan dit vooruitstrevende initiatief. Dit nieuwe model biedt bedrijven niet alleen financiële voordelen doordat een verzuimverzekering overbodig wordt, maar ook een gezonde en betrokken werkomgeving waarin preventie centraal staat. In Brabant zijn al twee verenigingen actief die succesvol volgens dit model werken, wat de potentie van deze aanpak onderstreept.

PROACTIEVE AANPAK MET HRM OP MAAT

De kracht van de nieuwe vereniging zit in de combinatie van preventie en samenwerking. Door nauw samen te werken met de experts van maatwerk HRM, worden werkgevers ondersteund om niet alleen reactief op verzuim in te spelen, maar juist proactief de oorzaak van uitval aan te pakken. Dit resulteert in een gezondere, meer betrokken en productievere werkvloer. De HRM-experts zorgen voor de borging van afspraken en acties die bij werkgever liggen en ondersteunen werkgevers helder om verzuim te voorkomen en te verminderen.

VOORLICHTINGSBIJEENKOMSTEN IN OKTOBER

In aanloop naar de oprichting organiseert Mosaics op dinsdag 19 november en op dinsdag 03 december een voorlichtingsbijeenkomsten waar geïnteresseerde bedrijven kennis kunnen maken met het concept en de voordelen van de nieuwe vereniging. Tijdens deze bijeenkomsten worden alle ins en outs besproken en krijgen werkgevers de kans om vragen te stellen en te ontdekken hoe zij kunnen bijdragen aan een toekomst waarin ziekteverzuim op een proactieve en effectieve manier wordt aangepakt.

DOE MEE EN WERK AAN EEN TOEKOMST ZONDER VERZUIM!

Bedrijven die geïnteresseerd zijn om deel te nemen aan dit vernieuwende initiatief, kunnen zich nu aanmelden voor de voorlichtingsbijeenkomsten of direct contact opnemen met Mosaics voor meer informatie. Aanmelden via info@mosaics.nu ovv de deelnamedatum, het aantal deelnemers en de bedrijfsnaam.



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

ADVOCATEN MET ONDERNEMERS- BLOED

VOOR DE ZAAK ADVOCATEN IS EEN GESPECIALISEERD
ADVOCATENKANTOOR IN ARBEIDSRECHT EN
ONDERNEMINGSRECHT

WAT KLANTEN OVER ONS ZEGGEN:

"ZE SPREKEN EN
VERSTAAN DE
TAAL VAN DE
ONDERNEMER."

"DE SFEER IS OPEN,
VRIENDELIJK EN EERLIJK."

"ZEER GEDREVEN
EN KUNDIG!"

"ZE DENKEN IN
OPLOSSINGEN
VOOR DE LANGE
TERMIJN."

"DESKUNDIG,
PROACTIEF EN
DENKEN MET JE
MEE."

"ZIJ MAKEN ÉCHT HET
VERSCHIL, GEEN ENKELE
TWIJFEL."

Dé all-in evenementenlocatie van Noord-Limburg



Vergaderen • Feesten • Activiteiten



Meer informatie



Zoekt u een locatie voor een spetterend personeelsfeest, een gezellige borrel, een spannend teambuildinguitje of een productieve vergadering? Dan bent u bij ons aan het juiste adres. Onze uitgebreide faciliteiten bieden een groot scala aan mogelijkheden met een zeer grote capaciteit en ruime parkeergelegenheid. Wij komen graag met u in contact om de mogelijkheden te bespreken.



www.voor-de-zaak.nl
+31 (0)77 467 7777
voor-de-zaak@schatberg-fec.nl

De Schatberg & FEC Sevenum
Middel Peelweg 5 - 7
5975 MZ Sevenum

