



Dit document wordt u aangeboden door:

NOORD-LIMBURG

BUSINESS

klik hier voor meer artikelen

NOORD-LIMBURG

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 7 | NUMMER 6 | JANUARI 2014

BUSINESS®



Coverstory:

Poort van Cuijk

Meer werkruimte tegen een scherp tarief

Forum

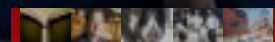
MVO in de praktijk

Thema Women in Business

"Vallen, opstaan en weer doorgaan"

Nationaal

Reynier van Bommel
Internationaal scoren met
sterk schoenenmerk



BUSINESS
NATIONAAL





Meer dan schoonmaken alleen!

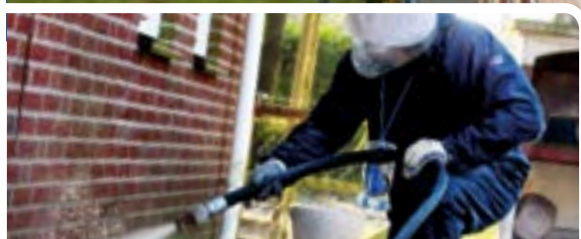
Meer weten?



Scan en bekijk onze
bedrijfsvideo



Schoonmaak



Gevelrenovatie



Bedrijfscatering

AMC Groep

Met meer dan 550 betrokken en servicegerichte medewerkers en ruim 38 jaar ervaring, bieden wij een veelzijdig en professioneel facilitair dienstenpakket op het gebied van schoonmaak, gevelreiniging/-renovatie en bedrijfscatering. Wij zijn actief in Zuid-, West- en Midden-Nederland, 24 uur per dag 7 dagen per week.

Benieuwd wat AMC voor u kan betekenen?

Bezoek onze site of neem contact op voor meer informatie.
Wij helpen u graag!



024 - 641 42 93 | www.amcgroep.nl

VACATURES?

Kijk voor het actuele
vacature aanbod op
www.amcgroep.nl

AMC Groep
Ondernemer van
het Jaar 2012 Wijchen

VOORWOORD



Serious business

Traditiegetrouw wordt er in editie 6 van Noord-Limburg Business aandacht besteed aan MVO. En dat is zeker terecht; MVO verliest steeds meer zijn vrijblijvende karakter en is serious business. Verder besteden we in deze editie uitgebreid aandacht aan het vrouwelijk ondernemerschap in Noord-Limburg. In de Women in Business Special bespreken een aantal vrouwelijke ondernemers uit de regio verschillende onderwerpen zoals het wel of niet bestaan van het glazen plafond. Iris Teulings van Kortenbos MBC heeft daar met het motto 'Laat het glazen plafond maar vallen', een heel duidelijke mening over.

Verder treft u in deze editie een terugblik op de afgelopen twee BOB-borrels die plaatsvonden in Holland Casino Venlo en Theater de Maaspoort. Mijn collega en BOB-organisator Danny Toonen mag terugkijken op een

succesvol jaar en zal het concept BOB in 2014 verder uitbreiden. Dat betekent dat er voor u als ondernemer in 2014 nog vaker bijeenkomsten zullen worden georganiseerd waarbij u op informele wijze in contact kan komen met collega's uit de regio.

Mocht u voor 2014 nog geen goede voornemens hebben, laat u zich dan zeker door dit nummer inspireren. Ik wens alle ondernemers een succesvol en gezond 2014!

Met vriendelijke groet,

*Sofie Fest
Hoofdredacteur
Sofie@vanmunstermedia.nl*



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

JAARGANG 7
januari 2014, editie 6

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

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Sofie Fest

REDACTIEBIJDRAGEN
Lars van Bergen
Jessica Scheffer
Hans Hooft

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

FOTOGRAFIE COVER
Paul van de Looi

DRUK
Printerface

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

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

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

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

© 2014 Overname van artikelen is
slechts mogelijk na verkregen schrift-
lijke toestemming van de uitgever

BUSINESS NATIONAAL
Landelijk katern van de
regionale zakenmagazines

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

I www.business-nationaal.nl

EINDREDACTIE: Hans Hajée
REDACTIEMEDEWERKERS:

William ten Brink, Arie Craanen,
Paul de Gram, Cees Louwers,
Mart Rienstra, Tony Vos

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
T 030-2512818 E ub@wxs.nl

VORMGEVING bpMedia + Design

6 Coverstory Poort van Cuijk: Flexibel huurconcept komt mkb tegemoet

Thema MVO

8 Forum: MVO in de praktijk

12 C2C ExpoLAB: "Grootste Gat in de Markt voor 2014?"

Duurzame Innovatie."

14 Tien belangrijke MVO-ontwikkelingen

16 Auto Arena: Leasing biedt financiële zekerheid

17 Vlamincx Advocaten: Handelen op basis van vertrouwen – en afspraken!

19 BS Morgen

20 Column TRIAS: Subsidieregeling Praktijkleren vervangt WVA

21 Rühl Haegens Molenaar: In- of uitlenen van arbeidskrachten: Let op!!

24 Business Flitsen

NATIONAAL



I Eigenzinnige aanpak Brabants familiebedrijf succesvol

Van Bommel groeit ondanks recessie



VI Zevende editie High Growth Awards

63 groei-bedrijven creëren 1.100 banen



X De opkomst van crowdfunding

Veel meer dan geld alleen

25 Business Flitsen

26 Terugblik BOB-borrel Holland Casino Venlo

28 Terugblik eindejaarsBOB Theater de Maaspoort

30 De eindejaarsstelling: 'Niet het kabinet, maar de ondernemers gaan in 2014 Nederland uit de crisis redden'

32 Suc6! Recruitment: Vakmanschap + Passie = Suc6!

35 Professional zoekt uitdaging

36 Ria Joosten Catering en Evenementen

Thema Women in Business

38 Zakenvrouw van het jaar: "Vallen, opstaan en weer doorgaan"

41 Expeditie TOPvrouw: Laat het glazen plafond maar vallen!

42 Noord-Limburgse ondernemsters aan het woord

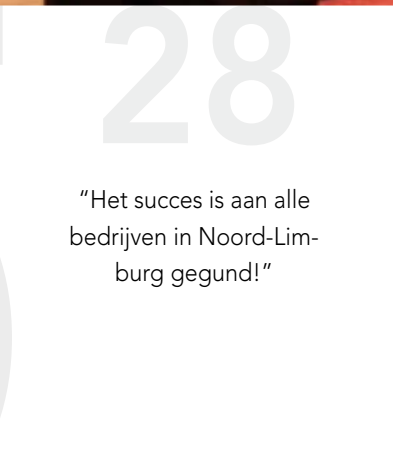
46 Zakenvrouw in het nieuws



"Je maakt uiteindelijk die keuze omdat het een noodzakelijk idealisme is."



MVO wordt serious business



"Het succes is aan alle bedrijven in Noord-Limburg gegund!"



"De échte ondernemer denkt in kansen en niet in beperkingen."



"Nu een aantal sectoren breed getroffen wordt, zie je de schaamte verdwijnen."



"De paardencoaching heeft mij op een natuurlijke manier laten zien wat de kracht van leiderschap inhoudt."



Eind november is het eerste online televisiestation voor vakvrouwen live gegaan.



Flexibel huurconcept komt MKB tegemoet

Meer werkruimte tegen een scherp tarief

FOTOGRAFIE PAUL VAN DE LOOI

Voor de bedrijfsvoering van ondernemingen is goede huisvesting essentieel, maar door de crisis is dit een grote kostenpost geworden. Kantoorgebouw de Poort van Cuijk komt het mkb tegemoet met een flexibel huurconcept tegen een scherp tarief. "Met dit concept kunnen we meedenken met onze huurders en hen optimaal faciliteren. In feite word je hier zoveel mogelijk in de watten gelegd", aldus Pieter Haanappel.



Op kantorenpark Groot Heiligenberg staat het kantoorgebouw de Poort van Cuijk. Dit kwalitatief hoogwaardige pand uit 2006 voldoet aan alle moderne eisen en is voorzien van up to date technieken zoals een luchtbehandelingskast en topkoeling voor een optimaal werkklimaat. Normaal gesproken hangt er aan een dergelijk pand van niveau een prijskaartje, maar eigenaar HIG Invest Group kiest juist bewust voor een redelijke prijsstelling. "Voor sommige bedrijven zijn de huurlasten in deze tijden van crisis te hoog geworden", vertelt Pieter Haanappel van Verbeek Bedrijfsmakelaars. Samen met zijn collega Yos Otten is hij namens Verbeek Bedrijfsmakelaars verantwoordelijk voor de verhuur van de units in de Poort van Cuijk. "Tegelijkertijd zijn er ook veel zelfstandige ondernemer actief die overwegen de eerste stap naar een externe kantoorruimte te maken. Die

beide groepen vragen om betaalbare bedrijfsruimten van kwalitatief hoogwaardig niveau. Met het scherpe huurtarief dat bij de Poort van Cuijk wordt gehanteerd, zit een ondernemer goedkoop én op een goede plek." "In de vroegere toptijden zijn er huurcontracten tegen zeer hoge bedragen afgesloten, maar nu vraagt de markt om goedkopere huisvesting", knikt Yos Otten. "Het huurconcept bij de Poort van Cuijk beantwoordt aan die behoefte."

Flexibel huren

In de Poort van Cuijk kunnen ondernemers profiteren van een zeer flexibel huurconcept wat betreft prijs en oppervlakte. "In dit gebouw kunnen we custom made ruimte aanbieden bestaande uit units vanaf 25 m² voor verschillende huurperiodes", vertelt Haanappel. "Een kleine zelfstandige die graag de stap wil

maken naar een eigen extern kantoor, kan hier terecht voor een turn key unit. Het kantoor kan indien gewenst geheel gemeubileerd worden opgeleverd zodat deze ondernemer meteen aan de slag kan en nergens meer naar om hoeft te kijken. Een interessant gegeven is dat wanneer er meerdere kleine zelfstandigen in het pand zijn gevestigd, er ook een hele interessante kruisbestuiving plaatsvindt waarbij je je netwerk kan uitbreiden en nieuwe business kan genereren."

Niet alleen de kleine zelfstandige die een volgende stap wil wagen, maar ook bedrijven die al elders zijn gevestigd en graag hun huisvestingslasten willen verlagen, zouden de Poort van Cuijk in overweging moeten nemen. "Hen kunnen we vaak een betere huisvesting tegen lagere maandlasten aanbieden, want naast kleine units voor kleine zelfstandigen bieden we ook ruimte voor grotere kantoorbehui-



Yos Otten en Pieter Haanappel

zing”, licht Otten toe. “Het totaaloppervlak van het gebouw bedraagt samen met het naastgelegen pand 4.000 m², waarvan al meerdere units zijn verhuurd. En desgewenst kunnen we ook samen kijken naar een oplossing voor het laatste termijn van het huurcontract bij een andere verhuurder.” “Daarbij is het ook interessant voor bedrijven om hier bepaalde beroepsgroepen te clusteren, zoals verschillende zorgaanbieders of financiële dienstverleners”, vult Haanappel aan. “Dan kan je bijvoorbeeld een gezamenlijke marketing opzetten en samen naar buiten treden.”

Verder wordt er eveneens een business point met WiFi in het gebouw ingericht waar mensen samen kunnen komen voor een korte bespreking, het uitwerken van

een document of het controleren van de mail. “Daarmee geven we ook gehoor aan de trend van Het Nieuwe Werken die steeds meer bedrijven omarmen”, vult Otten aan. “Door flexplekken te creëren kunnen mensen tegen een vast bedrag voor een bepaalde periode gebruik maken van de faciliteiten.”

Regio met potentie

De Poort van Cuijk ligt in het Land van Cuijk. De ligging is met de ruime parkeerfaciliteiten, de nabijheid van de oprit naar de A73 en een treinstation ideaal voor zowel de auto- als treinreiziger. De aanwezigheid van een binnenhaven maakt de locatie multimodaal. Haanappel: “Je rijdt vanuit je kantoor in 10 minuten naar

Secretaresse gezocht

Naast vele mogelijkheden in prijs en oppervlakte kunnen huurders in de Poort van Cuijk in de toekomst ook gebruik maken van de diensten van een secretaresse die met een eigen balie fysiek aanwezig zal zijn in de receptie van het gebouw. Uiteindelijk zal het dienstenpakket verder worden uitgebreid met postbezorging, catering, beveiliging en netwerkbeheer, maar ook het huren van een fiets of juridische en financiële bijstand via lokale partners. Voor de functie van secretaresse is HIG Invest Group op zoek naar een kleine zelfstandige. Meer informatie is op te vragen via Nathalie Pullens-Robeerst, hoofd vastgoedbeheer HIG Invest Group (073-6588030, npullens@higinvest.com).



Nijmegen en naar Venlo in 30 minuten. Je zit hier precies in de periferie van de omliggende grotere gemeenten.”

Uiteraard profiteren ook de andere bedrijventerrein hiervan, maar Groot Heiligenweg, waar de Poort van Cuijk is gelegen is een van de weinige terreinen waar echt een kantorenpark voor allerlei soorten zakelijke dienstverlening te vinden is. “Bovendien zit er in het Land van Cuijk ook veel economische potentie”, zegt Otten. “Cuijk kent van oudsher een sterke focus op industrie, food en groen met een link naar Limburg en het Roergebied. Ook doet de recreatieve sector het erg goed en zitten er verschillende projecten in de pijplijn zoals een wellnesscentrum en een nieuwe jachthaven. Dit biedt kansen voor mensen die nieuwe business zoeken.”

De Poort van Cuijk is daarbij een ideaal middelpunt waar ondernemers zich thuis voelen en waar zaken worden gedaan. “Dit moet de place to be voor het MKB worden”, aldus Haanappel. ■

www.poortvancuijk.nl
www.verbeek-bedrijfsmakelaars.nl

MVO in de praktijk

Het merendeel van de ondernemers houdt zich tegenwoordig in meer of mindere mate bezig met maatschappelijk verantwoord ondernemen. Maar in hoeverre is het voor ondernemers echt mogelijk om hun bedrijfsvoering effectief te verduurzamen? En moet hier altijd een intrinsieke motivatie aan ten grondslag liggen? Enkele groene professionals kwamen bij elkaar in het C2C ExpoLAB in de Innovatoren om over dit onderwerp in discussie te gaan.

De discussie wordt begonnen met een stelling over de kosten die MVO met zich mee kan brengen. Is een duurzame bedrijfsvoering niet veel te duur voor een ondernemer in crisistijden? “Dat ligt er maar net aan wat je ambities zijn op dit vlak zijn”, zegt Eduard Lebbink. “MVO kan je ook op een subtiele manier toepassen door bijvoorbeeld veel aandacht te besteden aan de mensen op de werkvloer.” Volgens Freddie de Vries is MVO juist een manier om op kosten te besparen. “Er zijn meer dan genoeg besparingsmogelijkheden voorhanden zoals digitaliseringslagen. In deze economische tijden is het zeker de moeite waard om te onderzoeken hoe met MVO in het achterhoofd minder geld uit kan worden gegeven.” Ronald Kohnen merkt echter vaak dat niet alle ondernemers het besparingsaspect door hebben. “Sommige bedrijven kijken vanuit een defensieve gedachte naar MVO omdat zij de focus leggen op het kostenaspect. Als je aan de slag gaat met energie- en grondstoffenbesparing, een groener wagenpark en het terugdringen van het ziekteverzuim kan MVO wel degelijk heel veel opleveren.” Eric Logtens heeft dit bij zijn bedrijf al in

praktijk gebracht door de gebruikerscyclus van zijn producten te verlengen. “Als jouw producten een tweede of zelfs een derde gebruikerscyclus meegaan, wordt het interessant omdat de marktspiraal en de marge groter worden. Maar daarbij is de restwaarde van een product en kennis van de gebruikte grondstoffen wel essentieel. Door goed na te denken over het productieproces en anders met grondstoffen om te gaan kan je de cirkel sluiten.” “Er zijn bedrijven die zeker van een lineair economiemodel naar een circulair model willen overstappen, maar in dat geval kan je beter opnieuw beginnen en producten in de markt zetten die je kan herintroduceren”, aldus Lebbink.

Overigens vindt Lebbink dat de stap naar MVO wel om de juiste reden moet worden gemaakt. “Natuurlijk moet je ook over kosten en besparingen praten, maar je maakt uiteindelijk die keuze omdat het een noodzakelijk idealisme is.” Logtens vindt het aspect kostenbesparing zelfs niet relevant. “Dat beschouw ik eerder als een vlucht naar voren in plaats van een defensieve houding. Binnen mijn branche heb ik al in 2003 een bewuste keuze

gemaakt om met MVO aan de slag te gaan. Toen al ging mijn dialoog met de klant over de toegevoegde waarde van mijn producten en dienstverlening in plaats van korting en kosten. Dat geeft juist een krachtige propositie.”

Toch vindt Ron Coenen de motivatie van kostenbesparing geen verkeerde om met duurzaamheid aan de slag te gaan.

“Investeren in duurzaamheid vergt een andere manier van denken. Ondernemers die nu besluiten te investeren, kijken soms niet verder dan 1 tot 2 jaar, maar als zij merken dat het dan al geld op kan leveren zullen zij zeker ook overstag gaan.” “En die motivatie is dan misschien niet de juiste, maar uiteindelijk draagt het wel bij aan maatschappelijk verantwoord ondernemen”, knikt Roeland Cleuren. “Of je het nu doet voor de buitenwereld of om geld te verdienen, het is wel een stap in de goede richting.” Coenen denkt zelf dat een deel van het probleem bij de kostprijsgedreven economie zit. “Hoe mooi MVO ook klinkt, uiteindelijk maken mkb'ers maar een overweging: wat gaat het me kosten.” “Het is een kwestie van moeten”, geeft Dirk van de Ven aan. “Het mkb moet terug naar de basis en in de kosten gaan snijden. Het is dan zeker lonend om in duurzaamheid te investeren, maar het woord ‘kosten’ dat met MVO wordt geassocieerd, staat dat bij het MKB nog wel in de weg.” “Die ondernemers beseffen nog niet dat MVO verschillende doeleinden kan hebben”, zegt De Vries. “Op commercieel vlak kan het bijdragen aan de goodwill van het bedrijf. Sterker nog, als je er niet mee aan de slag gaat zullen klanten en potentiële werknemers op den duur afhaken en

De deelnemers

- Bjorn Sanders, C2C ExpoLAB
- Roeland Cleuren, Wonen Limburg
- Eric Logtens, HME Import Agency
- Ronald Kohnen, COS Limburg
- Dirk van de Ven,
Weemen Drukwerk & Communicatie
- Freddie de Vries,
Rühl Haegens Molenaar
- Ron Coenen, TRIAS
- Eduard Lebbink,
ACE Re-use Technology





vlnr Dirk van de Ven, Freddie de Vries, Eduard Lebbink, Eric Logtens.

kiezen voor partijen die er bewust tijd en energie in steken. Voor die mensen kan het een eye-opener zijn en de motivatie voor een daadwerkelijke start.”

Noodzaak of doodzonde?

De tweede stelling gaat over MVO als commercieel product; is dit noodzakelijk of een doodzonde? Sanders vindt dat een commercieel motief best mag gelden. “Het gaat tenslotte om people, planet én profit. Een duurzaam beleid moet alle drie deze facetten ondersteunen.” Logtens: “Zelf spreek ik liever over de transitie van ‘cost of ownership’ naar ‘earning by usership’. Klanten kunnen bij ons in plaats van een aankoop (cost of ownership) kiezen voor een full operational lease overeenkomst. Hierdoor ontstaat het dienstverleningsmodel ‘earning by usership’. Als gebruiker bespaar je geld omdat je geen eigenaar van het product bent. Aan deze dienstverlening is een uitstekend verdienmodel te koppelen.” “Het is de vraag vanuit welke gedachte MVO als commercieel instrument wordt ingezet”, merkt Kohnen op. “Als dit vanuit een intrinsieke motivatie wordt gedaan, is dit prima en dan mag er ook best een verdienmodel aan hangen. Maar motivaties waarbij de acties plaatsvinden vanuit ‘green-washing’, het werven van nieuwe klanten en het winnen van aanbestedingen, is echt een verkeerde

insteek en dan val je uiteindelijk ook door de mand.”

Daarbij zit er volgens de aanwezigen een groot verschil tussen de nieuwe generatie ondernemers en de ‘gevestigde orde’. “Voor mij was de documentaire ‘Afval is voedsel’ van Tegenlicht uit 2006 het startsein, daarvoor was ik niet heel bewust met duurzaamheid bezig”, geeft Lebbink toe. “De jeugd van tegenwoordig staat daar gelukkig heel anders in en gaan duurzaamheid als een essentieel onderdeel van hun bedrijfsvoering beschouwen.”

Volgens Kohnen maakt duurzaamheid bij jongeren al lang deel uit van de businesspropositie. “MVO is dan onderdeel van het verdienmodel. Er zit een wezenlijk verschil tussen jonge ondernemers die een intrinsieke motivatie hebben en er vanaf het begin mee bezig zijn vanuit economisch en maatschappelijk oogpunt, en de gevestigde ondernemers die nu overstag gaan. Zij kunnen hun bedrijfsprocessen onvoldoende aanpassen en nemen dan vooral maatregelen om de bedrijfsvoering heen zoals energiezuinige lampen.”

De Vries komt binnen zijn vakgebied vooral in aanraking met deze ondernemers die een traditioneel verdienmodel als basis hebben. “Maar als daar wat duurzame elementen omheen kunnen worden ingepast, is dat toch mooi meegenomen.”

Logtens: “Het uitgangspunt van de nieuwe generatie ondernemers is dat informatie altijd en overal aanwezig is en dat is met sustainability niet anders. Als je er als ‘traditionele’ ondernemer niet mee doet, dan wordt dat niet geaccepteerd door de jonge garde.” “Daarbij komt dat de jeugd ook het fun-element belangrijk vindt”, voegt Sanders toe. “De generatie na de oorlog was vooral bezig met opbouwen, geld verdienen en overleven. Nu is er veel meer vrijheid, is alle kennis beschikbaar en mag je plezier hebben en dat heeft geresulteerd in een positieve blik. Dat creëert ook een heel ander soort ondernemer en een heel andere bedrijfsvoering.”

Bottom up

De derde stelling gaat over het toepassen van MVO in de praktijk. Door dit bottom up te benaderen, creëer je als werkgever meer draagvlak voor duurzaamheid binnen het bedrijf. Cleuren is het hier zeker mee eens. “Als je als ondernemer een verandering doorvoert, moet je beneden beginnen en dit langzaam naar boven toe uitbouwen. Als leidinggevende heb je daarbij natuurlijk wel een voorbeeldfunctie en moet je ook als kartrekker fungeren. Maar het begint bij het eigen maken bij de medewerkers.” Lebbink: “Dat is inderdaad een voorwaarde om MVO in de praktijk voor elkaar te krijgen. Je moet je

vooral niet vergissen in de know-how die op de werkvloer aanwezig is en het enthousiasme waarmee ze bezig zijn. Je ziet de mensen ontpoppen als goede krachten die meer kunnen dan ze deden.” “Bovendien werkt het ook aanstekelijk”, geeft Van de Ven aan. “Je moet mensen de kans geven en hen zelfstandigheid en verantwoordelijkheid toedragen. Op die manier creëer je draagvlak.” De Vries acht het wel belangrijk om een bepaalde visie of doelstellingen neer te leggen. “Door als ondernemer je visie uit te leggen, laat je je medewerkers meedenken en wordt het ook leuk.” Cleuren knikt instemmend: “Anders verrichten mensen enkel hun dagelijkse werkzaamheden zonder enkele betrokkenheid met betrekking tot duurzaamheid te tonen.” “Het staat en valt dus uiteindelijk met de intrinsieke motivatie van het personeel”, concludeert Coenen. “Zij moeten de noodzaak inzien van MVO, anders zal je dat niet worden.”

Tegenwerking

Met de vierde stelling komen de verschillende normeringen en de regelgeving rondom MVO aan bod. Deze zou verduurzaming juist tegenwerken in plaats van bevorderen. “Er wordt van boven- en buitenaf heel veel druk gelegd door de overheid”, knikt Logtens. “De overheid bepaalt het beleid voor duurzaam inkopen en voert

subsidie-regelingen in. Maar uiteindelijk is het intrinsieke dna van de ondernemer het belangrijkste aspect dat ervoor kan zorgen dat MVO op een effectieve manier in de bedrijfsvoering wordt geïntegreerd.”

“Subsidies zijn slechts een aanzet tot duurzaamheid”, reageert Sanders. “Bij zonnepanelen is bijvoorbeeld niet goed nagedacht over de impact wanneer een paneel wordt afgevoerd en wat er dan mee gebeurt. Je kunt er wel een subsidie op zetten die qua kosten zeer voordelig uitpakt, maar in de basis zijn het geen producten die slim in elkaar zijn gezet.”

Een ander probleem is de wildgroei aan labels en keurmerken die op het gebied van duurzaamheid worden gevoerd. Heeft het voor de ondernemer wel nut om een keurmerk aan de muur te hangen? “Er zijn in totaal 470 ecolabels in omloop en je kunt je inderdaad afvragen of het om het label gaat of om de gedachte erachter”, zegt Sanders. “Een keurmerk alleen zegt niet zoveel, het gaat er juist om dat je de kwaliteit van je producten blijft verbeteren en dat je je verhaal over duurzaamheid uitdraagt.” “Als de waarde juist zit in het eigen maken van het duurzaam denken, kan je je inderdaad afvragen wat, afgezien van het duurzaamheidsbeleid van de overheid, dan de functie van een keurmerk is”, zegt Cleuren. Logtens heeft in de praktijk als ondernemer met dit dilemma te maken.

“De producten die wij importeren waren in 2003 al cradle to cradle gecertificeerd, dus dat is in orde. Het probleem is echter dat elk land eigen duurzaamheidskeurmerken hanteert. Je kunt als ondernemer nooit alle internationale normeringen op je product laten plakken. Sterker nog, dat gaat je tegenwerken. Daarnaast is het hanteren van een label vaak een zeer kostbare aan gelegenheid en moet je dus meer winst en omzet draaien om de marge te compenseren. En ook is hier de nodige relativisering op zijn plaats. Dat iets gekeurd is, wil niet zeggen dat iets ook goed gekeurd is.”

“In feite wordt er nu een heel raar mechanisme gehanteerd waarbij een ondernemer heel veel moet betalen om zijn product te certificeren en van een duurzaam label te voorzien terwijl andere producten veel goedkoper geproduceerd worden en qua kwaliteit en milieu-impact vaak veruit inferieur zijn”, concludeert Kohnen.

“Eigenlijk zou er een mechanisme moeten komen om die inferieure producten juist duurder te maken en uit de markt te prijzen.” “Maar dat zal de markt dat eerst moeten accepteren. De consument bepaalt immers wat deze voor producten wil betalen”, zegt Coenen.

Niet alleen de ondernemer, maar ook de consument en de klant zullen dus een intrinsieke motivatie moeten hebben, wil het duurzaamheidsvraagstuk slagen. ■



van links: Bjorn Sanders, Ronald Kohnen, Ron Coenen, Roeland Cleuren.

MVO in de bouwsector

"Grootste Gat in de Markt voor 2014? Duurzame Innovatie."

"De vraag naar duurzame innovatie in de bouwsector is de afgelopen jaren enorm toegenomen. In aanbestedingen, inkoopvoorschriften en programma's van eisen wordt duurzaamheid steeds meer centraal gesteld als voorwaarde, waarbij ook een Cradle to Cradle aanpak kan worden gespecificeerd. Er ontstaat hierdoor een zeer interessante zakelijke kans voor bedrijven die zich willen en kunnen onderscheiden op het gebied van duurzame innovatie." Aan het woord is Bas van de Westerlo, bouwkundig adviseur aan het C2C ExpoLAB in Venlo.



Bas van de Westerlo is Cradle to Cradle gecertificeerd consultant bij het C2C ExpoLAB te Venlo, gespecialiseerd in de bebouwde omgeving.
www.c2cexpolab.eu

"Juist in de bouwsector, is het nu belangrijker dan ooit dat bedrijven zich in deze markt goed kunnen onderscheiden. Doordat steeds meer opdrachtgevers de noodzaak, maar vooral ook de toegevoegde waarde inzien van een duurzame aanpak, is duurzame innovatie voor architecten en bouwbedrijven de perfecte sleutel." "En wat vooral zo mooi is", vervolgt Van de Westerlo, "is dat wanneer je hier als bedrijf goed op inspeelt, de prijs in feite secundair wordt. Door op deze manier voor jezelf de lat hoger te leggen, verhoog je automatisch ook de lat voor al je concurrenten!"

Het C2C ExpoLAB ondersteunt bedrijven in dit proces. "De oplossingen die kunnen worden gerealiseerd door het strategisch toepassen van Cradle to Cradle principes streven de 'traditionele' aanpak van duurzaamheid ver voorbij. In plaats van het zoeken naar manieren om negatieve processen zoals de uitstoot van CO2 te reduceren, richt onze aanpak zich juist op het vinden en vergroten van positieve uitkomsten zoals het produceren van zuurstof, of het opwekken van schone energie – wat zelfs een bron van inkomsten kan zijn. Door slim te innoveren wordt duurzaamheid dus niet alleen



Kenniscentrum

C2C ExpoLAB in Venlo is een kenniscentrum met gespecialiseerde adviseurs die samenwerken met overheden, architecten, projectontwikkelaars en onderwijsinstellingen om innovatie aan te jagen vanuit de visie van Cradle to Cradle. Het platform waarop de kennis wordt gedeeld, is het C2C-Centre. Dit is een investering in het C2C-BIZZ project. In het C2C-BIZZ project wordt gekeken hoe Cradle to Cradle kan worden vertaald in bestaande en nieuwe bedrijventerreinen. Het C2C-BIZZ project is een samenwerking van 11 Europese partners, wordt ondersteund door de Europese Unie en mede gefinancierd door het INTERREG IVB North West Europe programma. Bezoek nu ons digitaal platform via www.c2c-centre.com!

sociaal en milieukundig interessant, maar zeker ook financieel.”

“Duurzame innovatie is in de bouwsector zonder twijfel het grootste gat in de markt van dit moment. Zeker voor 2014, maar ook voor de jaren daarna. We zien vooral ook dat de overheid een steeds actievere rol speelt in het aanjagen van duurzaamheid en MVO en dat dit ook steeds meer wordt opgenomen in haar eigen aanbestedingen. En vergis je niet, alleen al de rijksoverheid, provincies en waterschappen kopen jaarlijks voor ruim € 60 miljard goederen en diensten in.”

Praktijkvoorbeeld

Een praktijkvoorbeeld van een aanbesteding met Cradle to Cradle als criterium is het project Egerbos in Venlo, bestaande uit twee gymzalen en een sportkantine. “Omdat Cradle to Cradle en duurzame innovatie waren gespecificeerd in de aanbesteding, werd C2C ExpoLAB benaderd door een architectenbureau om aantoonbaar invulling te geven aan de Cradle to Cradle ambities van de opdrachtgever,” zegt Van de Westerlo.

“We hebben samen met het architectenbureau gewerkt aan een inschrijving, waarbij we de Cradle to Cradle ambitie concreet hebben gemaakt. We zijn daarbij in staat om

de vraag vanuit de theorie te vertalen naar praktische oplossingen. Het is aan het innovatieve vermogen van de bedrijven invulling te geven aan deze ambities.”

Het C2C ExpoLAB heeft daarmee geholpen om de architect deze aanbesteding te helpen winnen. “Doordat er praktisch en concreet invulling werd gegeven aan de gevraagde Cradle to Cradle ambities, was de betreffende architect in deze makkelijk in staat zich dusdanig te onderscheiden ten opzichte van andere inschrijvingen.” Het C2C ExpoLAB heeft het architectenbureau vanaf de uitvraag van de tender tot en met de ontwerpfase ondersteund.

Toegevoegde waarde

De Cradle to Cradle benadering streeft naar toegevoegde waarde op het gebied van People, Planet en Profit. “Buiten dat Cradle to Cradle een toegevoegde waarde biedt voor mens en milieu, levert het ook een aanzienlijk financieel voordeel op. Cradle to Cradle is daarmee ook een economisch principe,” aldus Van de Westerlo.

De energieprijzen stijgen en grondstoffen worden steeds schaarser, waardoor grondstofprijzen toenemen. “Dit maakt het natuurlijk alleen maar logisch dat we goed nadenken over het energie- en materiaalgebruik in gebouwen. Vanuit de ware geest van Cradle

to Cradle zijn bijvoorbeeld de toegepaste materialen van onze eigen kantoorinrichting geleased. Deze lease constructie is beduidend voordeliger gebleken in vergelijking met het aanschaffen van producten.”

Belangrijk is dat Cradle to Cradle een integraal onderdeel uitmaakt van het geheel. “Een ander goed voorbeeld van hoe een goed uitgevoerde Cradle to Cradle benadering ook een aanzienlijk positief verschil kan maken op zakelijk vlak is Stadskantoor Venlo. Over de gebruiksduur van 40 jaar, zal de gemeente Venlo een positief resultaat realiseren van circa 17 miljoen euro”, aldus Van de Westerlo.

C2C ExpoLAB

“Om je als architect, projectontwikkelaar, aannemer of marktpartij te onderscheiden in de aanbestedingsprocedure, wijzen we op de potentie die een aanpak vanuit de visie van Cradle to Cradle en circulaire economie biedt. Dit om uiteindelijk gezamenlijk de aanbidding toe te spitsen op de vraag, zodat maximaal invulling wordt gegeven aan de ambities van de opdrachtgever op het gebied van People, Planet en Profit. Concreet gezegd helpen we bedrijven en organisaties bij het winnen van aanbestedingen, die worden uitgezet door de overheid.” ■

Tien belangrijke MVO-ontwikkelingen

Ook in 2014 zal MVO voor veel bedrijven een belangrijke rol spelen. Noord-Limburg Business belicht tien belangrijke MVO-ontwikkelingen, waardoor u de toekomst een stap voor zult zijn.

1. MVO wordt serious business

De toenemende urgentie van duurzaamheidsproblemen dwingt tot een versnelling van MVO-inspanningen. MVO verliest daarmee zijn vrijblijvende karakter en wordt 'serious business'.

2. Het bedrijf van de toekomst is een glazen huis

Went u er maar vast aan: het bedrijf van de toekomst is een glazen huis waar iedereen naar binnen kan kijken. Als gevolg van de opkomst van Twitter, Facebook en andere sociale media zal transparantie een 'fact of life' worden voor ondernemers. Om in hun glazen huis goed voor de dag te komen, nemen steeds meer bedrijven het heft in handen en communiceren ze open over hun doelen en resultaten. Juist in een transparante wereld zien zij volop ruimte om hun eigen verhaal te vertellen. 'Corporate storytelling' versterkt de identiteit van het bedrijf. Door de opkomst van sociale media wordt het verhaal echter niet meer alleen door het bedrijf zelf verteld, maar samen met de buitenwereld.

3. Ontwikkelingslanden groeimarkt voor Nederlands bedrijfsleven

Een groeiend aantal Nederlandse bedrijven waagt de sprong en gaat ondernemen in ontwikkelingslanden. Deze bedrijven helpen vaak mee aan het verbeteren van de lokale economie. Dat doen ze niet alleen uit ethische motieven. Ontwikkelingslanden en opkomende markten zijn de groeimarkten van de toekomst.

4. Niet-financiële waarden worden geld waard

Steeds vaker klinkt de roep om onze economie anders in te richten: door niet-financiële en maatschappelijke factoren mee te nemen in de berekening van kosten. Naast het berekenen van hun duurzaamheidsimpact, zullen steeds meer bedrijven daad-

werkelijk consequenties gaan verbinden aan de uitkomsten van hun berekeningen. Ze gaan niet langer alleen sturen op financiële cijfers, maar ook op niet-financiële waarden en zullen zo uiteindelijk hun negatieve impact verminderen. Daarnaast zullen bedrijven ook hun positieve impact gaan uitrekenen.

5. Klein is het nieuwe groot

Wie niet sterk is moet slim zijn. En dat zijn ze, de talloze kleinschalige lokale initiatieven die overal opkomen. De gedachte 'think global, act local' zit in een stroomversnelling. Overal duiken initiatieven op die met elkaar gemeen hebben dat zij een oplossing zoeken voor vraagstukken die grote bedrijven en overheden laten liggen. Het zijn vaak coöperaties die op kleine schaal mensen verbinden die samen maatschappelijke problemen oplossen.

Nederlandse duurzame innovatiekracht voedt straks de wereld.





Het bedrijf van de toekomst is een glazen huis.

Ambitie 2020: bedrijven gaan voorop

In 2014 bestaat MVO Nederland tien jaar. De kennis- en netwerkorganisatie voor maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO) gelooft vanaf haar ontstaan in de kracht van bedrijven als wereldverbeteraar. Om die kracht verder te mobiliseren, introduceert MVO Nederland ter gelegenheid van haar jubileum 'Ambitie 2020'. In deze ambitie staan de plannen van het Nederlands bedrijfsleven om ons land in 2020 wereldvoorbeeld te laten zijn van een inclusieve en circulaire economie. 'Vision 2050' van de World Business Council for Sustainable Development is hierbij het uitgangspunt. MVO Nederland nodigt bedrijven uit om aan te sluiten door hun persoonlijke MVO-ambities kenbaar te maken. Zo kan iedereen zien waar duurzaam ondernemend Nederland de komende jaren naar toe wil. Vervolgens werkt MVO Nederland samen met bedrijven en organisaties concrete programma's en activiteiten uit, bijvoorbeeld op thema's als verlaging van de footprint, gezond leven en werken, en nieuwe financierings- en businessmodellen. De kick-off van Ambitie 2020 vindt plaats tijdens het jaarlijkse Nieuwjaars-event van MVO Nederland op 30 januari 2014 in het Beatrixgebouw in Utrecht. Lees meer op www.mvonederland.nl

6. Bedrijven voeren 'Mission Zero' aan

De gevolgen van klimaatverandering waren dit jaar duidelijker dan ooit. We zullen onze CO₂-uitstoot drastisch terug moeten brengen. Bedrijven nemen hierin het voortouw en gaan over op 'Mission Zero'.

7. De samenleving is klaar voor de circulaire economie

In de samenleving ontwikkelt zich een trend gericht op delen en hergebruiken in plaats van bezitten en weggooien. De stijgende grondstofprijzen helpen ook een handje mee. Dit maakt de circulaire economie steeds aantrekkelijker voor bedrijven. Dit vraagt wel een omslag in denken en het uitvinden van nieuwe, innovatieve businessmodellen. Steeds meer bedrijven bereiden zich hierop voor. En u?

8. Ontwikkeling op de arbeidsmarkt verandert relatie werkgever en werknemer

Ook al is de werkloosheid nu hoog, de beroepsbevolking zal straks fors dalen. Een dilemma voor ondernemers: houd ik goede

mensen aan, ook al kosten ze me tijdelijk meer dan ze opleveren? Tegelijkertijd transformeert werk zich steeds meer tot een 'way of life'. Dit heeft allerlei gevolgen voor onze manier van werken en leven.

9. 'Gezonde' bedrijven zijn in opkomst

De transitie naar een toekomstbestendig zorgsysteem is alleen mogelijk als we meer inzetten op preventie en gezondheid in plaats van op ziekte en genezing. Daarom zal het thema gezondheid een steeds grotere rol gaan spelen binnen bedrijven. Als businesskans ter verduurzaming van de zorg, maar ook als verantwoordelijk werkgever.

10. Nederlandse duurzame innovatiekracht voedt straks de wereld

Wereldwijd lijden 870 miljoen mensen honger. Nederlandse bedrijven hebben veel kennis over de grootschalige productie, verwerking, distributie en verpakking van voedsel. Zij kunnen daarmee een belangrijke bijdrage leveren aan het oplossen van de voedselproblematiek. ■

Lees meer op mvonederland.nl/trends

Leasing biedt financiële zekerheid

In deze tijden is het voor ondernemers belangrijker dan ooit om hun financiën op orde te houden en de kosten te beperken. Een belangrijk onderwerp hierbij zijn de autokosten. Op dit moment zijn de (plug-in) Hybride auto's razend populair binnen de zakelijke markt. Maar bieden deze auto's wel het juiste voordeel voor de ondernemer? Eric Leenders, Manager Zakelijke Markt van ArenaLease, licht het vraagstuk toe.



Het ArenaLease Team, vlnr Jos Baggermans, Albert Rodenburg, Eric Leenders, Menno Koetsruiter.

Dat het leasen van auto's ondernemers financiële zekerheid biedt, is algemeen bekend. "De vaste lasten per maand zijn bekend en er hoeft geen rekening gehouden te worden met onvoorziene uitgaven", legt Leenders uit. "Daarnaast is er geen restwaarde risico en brengt het leasen bij ArenaLease veel gemak. Het totale wagenpark wordt door ArenaLease in eigen beheer uitgevoerd, van leasecontracten en verzekering tot ROB-zaken en schadeafwikkeling. Gedurende de gehele looptijd wordt de ondernemer ontzorgd van alle autozaken."

Essentiële keuze

Toch is de keuze voor een bepaald voertuig essentieel voor de totale kosten voor de ondernemer. Leenders: "De zakelijke rijder kiest tegenwoordig voor auto's met een laag bijtellingspercentage, waarbij het aantal (plug-in) Hybride voertuigen sterk toeneemt. De vraag is echter of dit ook voor de werkgever daadwerkelijk de goedkoopste oplossing is." Doordat de CO₂-uitstoot laag is bij (plug-in) Hybride voertuigen, betaalt de berij-

der weinig of geen bijtelling. Daarnaast zullen de brandstofkosten dalen voor deze 'groene' voertuigen. Toch is de wezenlijke besparing afhankelijk van een aantal factoren.

Kosten blijven

Een (plug-in) Hybride voertuig heeft naast de elektromotor ook een benzine- of dieselmotor. "De brandstofkosten zullen dalen, maar blijven bestaan", benadrukt Leenders. "Een eventuele besparing is afhankelijk van de afstand die een berijder jaarlijks aflegt. Met een (plug-in) Hybride voertuig kan, volledig elektrisch, aaneengesloten vaak slechts een beperkt aantal kilometers gereden worden. Iemand die lange afstanden aflegt, zal dus veel brandstof blijven verbruiken. Ook beschikt Nederland nog over weinig oplaadpunten en neemt het volledig opladen van een voertuig veel tijd in beslag." Het is voor de ondernemer dus belangrijk om de totale operationele kosten, inclusief brandstof, onder de loep te nemen, alvorens de keuze voor een voertuig wordt gemaakt. Leenders: "Een vergelij-

king tussen een (plug-in) Hybride voertuig en een vergelijkbaar model in dieseluitvoering liet een verschil zien van enkele honderden euro's per maand! Hierbij gaan we uit van 60.000 km per jaar, zowel zakelijk als privé, voor een leaseperiode van 3 jaar op basis van Full Operational Lease inclusief brandstof. In deze berekening is geen rekening gehouden met fiscale voordelen door middel van de MIA en VAMIL regelingen. Deze zijn per januari 2014 te komen vervallen."

Bij ArenaLease kan men terecht voor het leasen van auto's van alle merken. "Persoonlijke aandacht hebben wij hoog in het vaandel staan. Onze accountmanagers zijn gemakkelijk bereikbaar en nemen graag de tijd om samen met u naar de leasevorm en het voertuig te zoeken dat het beste bij u past. Op deze wijze profiteert u volledig van de voordelen van leasen, zekerheid en gemak en worden de totale operationele kosten inzichtelijk", aldus Leenders. ■

www.arenalease.nl

ArenaLease
in goede handen.

Handelen op basis van vertrouwen – en afspraken!

Nederland is een handelsnatie bij uitstek. Deze handelsgeest is duidelijk zichtbaar in Noord-Limburg, dat als regio een belangrijke (Europese) logistieke functie vervult, en waar vele bedrijven zowel nationaal als internationaal actief zijn. Met name de internationale handel blijft ook in crisistijd een belangrijke motor van de economie. Deze economische bedrijvigheid drijft eerst en vooral op het vertrouwen dat partijen in elkaar hebben.

Dat vertrouwen leidt er nogal eens toe dat partijen de vastlegging van de afspraken die tussen hen gelden beperken tot het hoogst noodzakelijke. Bij een koop en verkoop van producten wordt dan niet meer afgesproken dan prijs en hoeveelheid, terwijl bij een samenwerking volstaan wordt met het kort en bondig benoemen van de taak die elke partij binnen die samenwerking op zich neemt. De verdere invulling van de afspraken volgt dan in de praktijk, door de manier waarop partijen daadwerkelijk uitvoering geven aan hun 'afpraak'.

Zo lang de resultaten uit die samenwerking goed zijn leidt dat zelden tot problemen. De rapen zijn echter gaar op het moment dat de resultaten tegenvallen. De beperkte omvang van afspraken leidt er dan toe dat de leemte in de afspraken zal moeten worden ingevuld.

Aangezien de wet daarbij slechts algemene regels geeft, vormen de 'gerechtvaardigde verwachtingen' die beide partijen hadden op het moment dat zij hun afspraken maakten een belangrijk onderdeel van deze invulling. Die analyse achteraf zit vol onzekerheden, en het valt dan ook niet mee om in een dergelijke situatie de kansen en risico's in kaart te brengen.

Dat is nu juist wel waar de ondernemer op dat moment behoefte aan heeft. Die staat dan immers voor belangrijke keuzes: ga ik voor een commerciële oplossing, of ga ik het juridisch gevecht aan?

Veel problemen kunnen worden voorkomen door de juridische vastlegging van afspraken de aandacht te geven die zij verdient. Zo worden risico's vooraf in kaart gebracht en verdeeld, zodat partijen die risico's kunnen afdekken (bijvoorbeeld door verzekeringen) of het risico kunnen beperken door in de uitvoeringsfase extra aandacht te geven aan bepaalde onderdelen.

Het goed juridisch vastleggen van de afspraken biedt ook andere voordelen, bijvoorbeeld:

- als de afspraken met klanten gelijk of vergelijkbaar zijn, dan staan werknemers niet voor verrassingen als zij een gesprek met een klant van een collega overnemen;
- de kans op afwaardering van onderhanden werk wordt kleiner (minder 'lijken in de kast', die vaak het gevolg zijn van afwijkende afspraken of onbekende risico's);
- de kans op afwaardering van debiteuren wordt kleiner doordat het recht op beta-

Rob de Hair



Susanne ten Have



ling van facturen en kosten beter gewaarborgd is.

Met een ruime ervaring in de (inter-)nationale handelsrechtpraktijk biedt Vlaminckx Advocaten voor elke ondernemer passende juridische bijstand bij het vastleggen van handelsafspraken. Neem gerust eens contact op voor een vrijblijvende kennismaking. Onze handelsrechtsspecialisten Susanne ten Have (s.tenhave@vlaminckx.nl) en Rob de Hair (r.dehair@vlaminckx.nl) staan graag voor u klaar. ■

www.vlaminckx.nl

Grootformaat

- ▶ 259 cm printbreedte!
- ▶ Milieuvriendelijke inkt!



**ZEIL vanaf
€10,- per m²**

geschikt voor een breed scala
aan outdoor- en indoor printoplossingen:

*posters, billboards, aankleding van gebouwen, signs
en banners, POS displays, voertuigbelettering,
kunstreproducties, posters, reclamezuilen,
interieurdecoratie, behang en nog veel meer!*



graphic&mail

Voor alles een passende oplossing!

Venrayseweg 114 - 5928 RH Venlo - Freshpark Venlo 3851

Tel.: +31 (0)77 399 96 40 - Fax: +31 (0)77 399 96 49 - info@graphic-mail.nl - www.graphic-mail.nl

BS MORGEN KLAAR VOOR 2014.....U OOK?

"Juist nu in deze tijd waarbij zaken doen niet vanzelfsprekend is, is persoonlijk netwerken "hot" om te komen tot nieuwe business! Maar dan moet je wel willen delen met elkaar!", een statement van René Luijten, eigenaar en inspirator van BS Morgen.

Een korte terugblik

BS Morgen en de Adviesraad kijkt met haar leden terug op een succesvol en inspirerend jaar!

10x Business Matching, 6x Business Master en 4x een bedrijfsbezoek stonden garant voor waardevolle contacten, kennisdeling en inspiratie! Men heeft elkaar geholpen door te delen: Ruim 250 aanbevelingen en adviezen zijn er gegeven en er zijn meer dan 150 afspraken gemaakt.

Niet voor niets is BS Morgen door haar leden beoordeeld met een 8. Naast de reguliere bijeenkomsten organiseerde BS Morgen samen met business partner Ondernemers Vakdagen Venray, het netwerk event Meet&Match en het congres "Succes door innovatie".

Daarnaast profileerden een aantal leden van BS Morgen zich gezamenlijk op het BS Morgen Netwerplein. Ook voor 2014 gaat BS Morgen weer het partnership aan met Ondernemers Vakdagen.

René Luijten van BS Morgen wenst u fijne feestdagen en een voorspoedig en succesvol netwerkjaar toe! Het jaar van "groei" door samen te delen!

Bekijk www.bsmorgen.nl voor agenda 2014, reportages en filmpje.



BEDRIJFSBEZOEK VISTAPRINT: "HOE EFFICIËNT WIL JE HET HEBBEN?"

Het laatste bedrijfsbezoek bij Vistaprint op 12 december was een prikkelende en interactieve presentatie van directeur Dries Eefting over zijn passie voor het vak, zijn persoonlijke drijfveren en het succes van Vistaprint door "processwise thinking!" Om met zijn vraag te beginnen: "Wat is het belangrijkste voor een bedrijf? Geld! Als je dit niet hebt kun je ook niet investeren en groeien!" Dit bracht de nodige discussie op gang met het thema "lean six sigma, oftewel verbeteren kan altijd en overal" als uitgangspunt. Na de presentatie volgde een interessante rondleiding over de logistieke processen, iedereen met veiligheid schoenen en bril.... een mooi plaatje! Dries: "Om elke dag succesvol te zijn, moet je kritisch blijven, processen bewaken en veranderen om weer te verbeteren"

Deze woorden sloten haarfijn aan bij BS Morgen! René Luijten van BS Morgen overhandigde aan Dries Eefting het boek "De ontknoping" van de Belgische inspirator Ludo Daems. Met andere woorden, denken in oplossingen in plaats van problemen, op weg naar verandering om succesvoller te worden. Afsluitend was er nog tot in de late uurtjes een gezellige borrel in het Parkhotel Horst.



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



Subsidieregeling Praktijkleren vervangt WVA

Op 1 januari 2014 treedt de Subsidieregeling praktijkleren in werking. De nieuwe regeling geldt als vervanging voor de Wet vermindering afdracht loonbelasting en premie voor de volksverzekeringen (WVA). Met de regeling wil de overheid werkgevers stimuleren om praktijkleerplaatsen en werkleerplaatsen aan te bieden. De subsidie is een tegemoetkoming voor een werkgever in de kosten die hij maakt voor de begeleiding van een leerling, deelnemer of student. Ook is de subsidie een tegemoetkoming in de loon- of begeleidingskosten van een promovendus of technologisch ontwerper in opleiding (toio). De maximum subsidie is €2.700 per gerealiseerde praktijk- of werkleerplaats. Bedrijven komen in aanmerking voor subsidie als zij binnen een van de volgende categorieën begeleiding bieden:

- Vmbo leerlingen die een leer-werktraject volgen;
- Mbo deelnemers met een beroepsbegeleidende leerweg (bbl);
- Hbo studenten die een leer/werk hbo-opleiding volgen in de techniek (inclusief landbouw en natuurlijke omgeving);
- Promovendi en technologisch ontwerpers in opleiding (toio's).

Het totale budget bedraagt € 205 miljoen en is als volgt verdeeld over de verschillende categorieën:

Categorie	Bedrag
vmbo	€ 1,4 miljoen
mbo	€ 188,9 miljoen
hbo	€ 8 miljoen
promovendi / toio's	€ 6,7 miljoen

Officieel kan ingediend worden vanaf het nieuwe schooljaar, dat in september 2014 van start gaat. Voor de tussenliggende periode is een overgangsregeling opgesteld.

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



PORSCHE SCENE LIVE

Porsche Scene Live is het maandelijkse lijfblad voor de Porsche liefhebber. Vol met bijzondere Porsches en hun eigenaren, verslagen van Porsche evenementen van Nederlandse en Belgische bodem.

Prijs: € 4,49 (winkelprijs € 5,50)

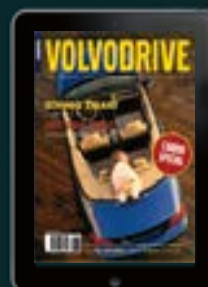
Beschikbaar als: iOS en Android

GREAT BRITISH CARS

Great British Cars is een onafhankelijk magazine voor de liefhebber van Britse auto's en verschijnt in Nederland en België. Het blad staat boordevol reportages over alle Britse merken en typen uit heden en verleden.

Prijs: € 5,49 (winkelprijs € 6,95)

Beschikbaar als: iOS en Android



VOLVODRIVEN MAGAZINE

Volvodriven Magazine verschijnt zes maal per jaar in Nederland en Vlaanderen en staat bomvol spraakmakende reportages en wetenswaardigheden over Volvo.

Prijs: € 5,49 (winkelprijs € 6,95)

Beschikbaar als: iOS en Android

SPORT & FITNESS MAGAZINE

Sport&Fitness Magazine is al 30 jaar het enige echte Nederlandse fitness magazine. Met recht een blad voor iedereen die gezonder, sterker en vitaler wil worden en blijven.

Prijs: € 4,49 (winkelprijs € 5,50)

Beschikbaar als: iOS en Android



SPANJE MAGAZINE

Voor iedereen die van Spanje houdt, met als uitgangspunt: 'la vida buena en España' – het goede leven in Spanje. Spanje Magazine staat vol met reportages, stedentrips, natuurreizen en Spaans nieuws.

Prijs: € 3,59 (winkelprijs € 4,95)

Beschikbaar als: iOS en Android

magzine.nu

DE DIGITALE KIOSK



Doet u geen zaken met een "echt" uitzendbureau: lees dan toch verder!

In- of uitleenen van arbeidskrachten: Let op!!

Op 1 juli 2012 is de Wet allocatie arbeidskrachten door intermediairs gewijzigd: als u personeel ter beschikking stelt of uitleent tegen betaling moet u dit sinds die datum vermelden in het Handelsregister. Deze registratie is ook van belang voor diegene die personeel inhuurt of inleent.

Hoewel de wijziging met name is aangebracht om malafide uitzendondernemingen aan te pakken, gaat de wet veel verder: het betreft het "tegen vergoeding ter beschikking stellen van arbeidskrachten aan een ander voor het onder diens toezicht en leiding, anders dan krachtens een met deze gesloten arbeidsovereenkomst, verrichten van arbeid". Kortom: nagenoeg elke vorm van uitleenen wordt door de wijziging getroffen: zowel indien dit bedrijfsmatig gebeurt als incidenteel.

Om duidelijk te maken wat het belang van een juiste registratie voor BEIDE partijen is: de Inspectie SZW (voorheen Arbeidsinspectie) kan zowel de uitlener als de inlener die gebruikt maakt van een niet-geregistreerde "uitzendonderneming" forse boetes opleggen tot wel € 12.000 per werknemer (oplopend tot € 36.000 per werknemer als er meer overtredingen worden geconstateerd).

Zoals hiervoor omschreven geldt de regeling ook buiten de directe uitzendbranche. Enkele voorbeelden:

- De zzp'er die via zijn BV werkt en in dat kader door zijn BV wordt uitgeleend;
- De onderneming die werknemers uitleent aan concullega's (tenzij de uitleening plaatsvindt tegen kostprijs en van zeer korte duur is)

- De DGA/consultant die zichzelf of zijn medewerkers inzet bij klanten.

Advies

Om te voorkomen dat u in de problemen kunt komen, adviseer ik de mogelijke uitlener in ieder geval een melding hiervan te doen bij de Kamer van Koophandel. De inlener adviseer ik om voordat ingeleend wordt, te controleren bij de Kamer van Koophandel of de uitlener is geregistreerd. Check tevens of het uitzendbureau gecertificeerd is door de Stichting Normering Arbeid (SNA): dit biedt meer zekerheid van betrouwbaarheid.

Inlenersaansprakelijkheid

Ook fiscaal kunt u te maken krijgen met aansprakelijkheden indien u zaken doet met uitleeners in ruime zin: als inlener kunt u aansprakelijk gesteld worden voor de BTW en loonheffing die de uitlener niet heeft afgedragen aan de fiscus.

Het risico van aansprakelijkheid kunt u onder meer voorkomen door een deel van het factuurbedrag over te maken op een zogenaamde g-rekening. Dat is een geblokkeerde rekening van de uitlener, die deze alleen mag gebruiken voor betalingen van BTW en loonheffing. In 2014 wordt het systeem van de g-rekening vervangen door een depotstelsel:



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

deze omzetting gebeurt in de periode 1 juli 2014 tot 1 juli 2015. Uitzendorganisaties zonder SNA-certificering zijn verplicht hieraan deel te nemen. Als u inleent van een niet-gecertificeerd uitzendbureau, dan bent u verplicht om 35% van het factuurbedrag inclusief BTW op het depot te storten. Indien u dit niet doet, kunt u niet alleen aansprakelijk gesteld worden voor de niet betaalde belasting, maar de belastingdienst kan u ook nog eens een maximale boete opleggen van € 7.800.

Advies

Ter voorkoming van aansprakelijkheid en boetes: betaal een deel van de factuur op de g-rekening en informeer tijdig bij de uitlener wanneer wordt overgestapt naar het depot. ■

www.rhmweb.nl, info@rhmweb.nl, 0478-584333

Toplocaties in



Of u nu op zoek bent naar een evenementen-, outdoor-, training- of vergaderlocatie of gewoon gezellig wilt lunchen met uw relatie: de regio Noord-Limburg heeft volop te bieden.

Toplocaties liggen in de buurt, zijn makkelijk te vinden en zijn goed bereikbaar. Noord-Limburg Business laat u een overzicht zien van locaties die deze benodigde ingrediënten hebben om uw samenzijn iets extra te geven. Rust en ruimte worden in verschillende sferen geboden. Exclusiviteit en huiselijkheid zijn kernwoorden die in Noord-Limburg centraal staan. Dus altijd het perfecte decor voor uw evenement bij u in de buurt.

Noord-Limburg

Hostellerie de Hamert

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

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



Dieren uitdagend dichtbij!

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

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

**Ook veel mogelijkheden
voor teambuilding**



Galerie de Hoeve

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

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



Kortenbos MBC

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

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



Brasserie Maasduinen & Café Lief

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

Route A73 afslag 17

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

NOORD-LIMBURG

BUSINESS®

HAD U HIER WILLEN STAAN?

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



EINDE KAMER VAN KOOPHANDEL LIMBURG

Tijdens de eindejaarsbijeenkomst in december heeft de Kamer van Koophandel Limburg afscheid genomen van de partijen waarmee ze zoveel jaren heeft samengewerkt. De uitreiking van een boek over de geschiedenis van de Kamer van Koophandel in Limburg stond symbool voor het naderende afscheid en daarmee het einde van 209 jaar KvK in Limburg. Vicevoorzitter Wiel Magermans heeft ter ere van het afscheid het boek 'Twee eeuwen handel & nijverheid, de Kamer van Koophandel in Limburg 1804-2014' uitgereikt. Het boek is verschenen ter gelegenheid van de transitie van alle Kamers van Koophandel in Nederland en is kosteloos te downloaden als e-book via: www.booxstore.nl/products/Twee-eeuwen-handel-en-nijverheid. Op 1 januari 2014 is de nieuwe Kamer van Koophandel realiteit. Door de samenvoeging van 12 KvK's, KvK Nederland en Syntens ontstaat een nieuwe organisatie. De nieuwe Kamer van Koophandel blijft beschikken over een landelijk netwerk van kantoren. Ook na 1 januari kunnen ondernemers daarom met ondernemersvragen over het starten van een bedrijf, internationale handel, wet- en regelgeving, innovatie of bedrijfsovername terecht bij een van de 19 kantoren. In december en januari verwacht de KvK grote drukte. Om wachtrijen te voorkomen, wordt aangeraden van tevoren een afspraak te maken. Kijk voor meer informatie op: www.kvk.nl/afspraken. Foto: Vlnr: Sandra Thijssen, Ruud Koppens, Wiel Magermans, Theo Bovens, Leo Scholl, Michael Bayer en Mieke Janssen-Drent. Foto-graaf: John Peters.

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

M O D A BARDOLINO

Exclusieve mode voor mannen met stijl



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

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

EEN LOCATIE MET KARAKTER IN HET HART VAN WEERT!

**MUNTT
THEATER**



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

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

HET MUNT THEATER KAN OOK UW PODIUM ZIJN!

BUSINESS FLITSSEN

VAN DER VALK HOTEL VENLO WERKT AAN DE TOEKOMST

Op 1 juli 2013 bestond Van der Valk Hotel Venlo twintig jaar, een jubileum wat niet onopgemerkt voorbij is gegaan. Twee decennia geleden opende Van der Valk Hotel Venlo op deze datum zijn deuren. In twintig jaar tijd hebben heel wat gasten gebruik gemaakt van de faciliteiten die het hotel te bieden heeft. Om zowel de zakelijke als recreatieve gast tevreden te houden zijn er de afgelopen jaren veel verbouwingen en renovaties gerealiseerd. Ingrijpend en beeldbepalend was de toren die werd aangebouwd. Deze hoteltoeren herbergt vier vergaderzalen, 60 comfort kamers en twee junior suites. Hiermee werd Van der Valk Hotel Venlo het grootste hotel van de regio met 149 hotelkamers. De jaren daarna hebben er veel veranderingen en renovaties plaatsgevonden. Meer recentelijk zijn in 2010 drie vergaderzalen gerenoveerd, in 2011 het gehele restaurant en de lobby en in 2012 zijn de 60 comfortkamers vernieuwd. Naast verbouwingen en renovaties is Van der Valk Hotel Venlo ook altijd bezig met nieuwe ontwikkelingen en trends. Ook bewust bezig zijn met het milieu staat naast vernieuwing hoog in het vaandel. Niet voor niets beschikt het hotel dan ook al drie jaar over een gouden Green Key keurmerk. Green Key is het instrument voor een hotel om duurzaam te ondernemen. Met dit instrument bespaart Van der Valk Hotel Venlo op energie, wordt er kritisch gekeken naar de afvalstromen en schoonmaakmiddelen, worden er energiezuinige apparaten aangeschaft en is de verlichting aangepast naar LED. Op 6 januari 2014 wordt gestart met de verbouwing van vier vergaderzalen. Deze worden aangepast op zowel bouwtechnisch als op multimediagebied. Dit alles geeft het vergaderproduct een extra upgrade en creëert nieuwe mogelijkheden voor bedrijven die gebruik maken van de vergaderzalen. Verdere toekomstplannen zijn er evenzeer, opknappen van de 87 economy kamers, de extra verdieping bovenop het huidige restaurant met aanpassingen aan de gevel krijgt steeds meer vorm. Deze verbouwing draagt bij aan een dubbele capaciteit van het vergaderproduct maar ook aan de uitstraling van het hotel. Nadat deze ontwikkelingen hebben plaatsgevonden, blijft Van der Valk Hotel Venlo altijd investeren in verbeteringen, waarbij de komende 20 jaar voor genoeg uitdagingen zullen zorgen. www.hotelvenlo.nl

THE ONLY WAY IS UP

“Het idee is geboren tijdens een gezellige vrijdagmiddagborrel bij GEBA Trans, een internationale expeditie uit Venlo. We gaan met zijn allen een grote sportieve uitdaging aan voor een goed doel. De uitdaging is gevonden in de Franse Alpen. Het is de roemruchte Col du Galibier geworden. 42 Kilometer bergop fietsen. Met op het einde een venijnig klimpercentage van maar liefst 12 procent, zelfs gevreesd door wielersporters. Bij zo’n grote sportieve uitdaging hoort ook een goed doel. Dit is gevonden in stichting Kidzbase. Stichting KidzBase brengt kleur in het leven van kinderen die door een verstoorde thuissituatie niet meer kunnen opgroeien in hun eigen gezin. Deze kinderen wonen in een groot gezinshuis of in een woongroep in Nederland. Met kleine projecten willen we kinderen het gevoel geven dat ze speciaal zijn. Met 11 medewerkers fietsen we 8 juni 2014 de fameuze Alpenreus de Col du Galibier op. Niet alleen is de bergtop hoog, onze ambitie eveneens! Ons doel is om € 20.000,- op te halen. En ik kan u verklappen, we zijn flink op weg. Samen maken we het verschil!” aldus een enthousiaste Spijksma, directeur GEBA Trans. Foto: 20.000 euro bij elkaar fietsen voor het goede doel.

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



Personeelsdiensten op maat:

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



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

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



Terugblik BOB-borrel 16 december 2013

Geslaagde Eindejaars BOB in Theater de Maaspoort

Wilt u meer weten over BOB of lid worden? Neem dan contact op met BOB-organisator Danny Toonen, 024-3503240/06-54913037/danny@vanmunstermedia.nl of kijk op www.noordlimburgbusiness.nl/bob.



BOB Noord-Limburg Business in 2014

Mede dankzij het enthousiasme van de ondernemers in Noord-Limburg is gebleken dat het concept BOB Noord-Limburg Business goed aanslaat in de regio Noord-Limburg. Om die reden zullen er in 2014 zeven bijeenkomsten verspreid over het jaar plaatsvinden.

Na reeds vier succesvolle BOB-borrels was het op 16 december tijd voor de laatste BOB-borrel van 2013. Theater de Maaspoort liet zich van zijn beste kant zien en verraste de gasten met een rondleiding en een culinair buffet.

Na de ontvangst in de foyer van de Frans Boermanszaal opende BOB-organisator Danny Toonen de avond met een welkomstwoord. Ondertussen kregen de gasten een amuse van Ria Joosten Catering & evenementen aangereikt in de vorm van een bospaddenstoelensoepje, waarna zij werden uitgenodigd voor een rondleiding door het theater. Bij terugkomst werd Peter Vossen van Vossen Chocoladenwerken uit Someren persoonlijk bedankt voor het vervaardigen van de eindejaarsgroet van Noord-Limburg Business, waarvoor hij een chocolade miniatuurmagazine had vervaardigd.



Deze BOB-borrel wordt mede mogelijk gemaakt door:

Theater de Maaspoort
Noord-Limburg
Business
Van Munster Media

Danny Toonen hoopt het succes van de borrels in 2013 in 2014 ruimschoots te kunnen evenaren. "Ik heet iedere ondernemer in de regio Noord-Limburg van harte welkom om gratis en vrijblijvend een BOB-borrel te komen bezoeken. Want het succes dat we tot nu toe voor de aanwezige ondernemers hebben weten te realiseren, is natuurlijk aan alle bedrijven in Noord-Limburg gegend!"



Oproep:

Heeft u als ondernemer een sfeervolle locatie die als decor voor een BOB-bijeenkomst kan dienen, of bent u een gast spreker met een interessant onderwerp waar de ondernemers in Noord-Limburg beslist van zouden moeten weten? BOB-organisator Danny Toonen is voor de BOB-borrels in 2014 nog op zoek naar enkele locaties en sprekers. Neem contact op met BOB-organisator Danny Toonen (024-3503240/06-54913037/ danny@vanmunstermedia.nl voor de mogelijkheden.

Uiteraard vonden de gasten dit en meer terug in de rijkgevlude goodybag die aan het einde van de avond werd uitgereikt.

Alvorens aan het overheerlijke buffet mocht worden begonnen, werden de deelnemers door middel van corresponderende nummers willekeurig aan elkaar gekoppeld. De opdracht was om te vertellen en te onthouden waar elkaars culinaire voorkeuren naar uitgingen, om vervolgens voor de gesprekspartner een bordje op te scheppen. Dit zorgde voor een goede manier van kennismaken zonder meteen op elkaars business over te gaan. De rest van de avond kreeg men uitgebreid de gelegenheid om alle aanwezigen te leren kennen, waarna iedereen tevreden, met goodybag, huiswaarts keerde.



Bent u niet bij deze BOB geweest, maar wel benieuwd? Kijk op www.noordlimburgbusiness.nl/videos voor een impressie van deze avond.



Terugblik BoB-borrel 28 oktober 2013

BOB-borrel in Casino Royale stijl

Wilt u meer weten over BOB of lid worden? Neem dan contact op met BOB-organisator Danny Toonen, 024-3503240/06-54913037/danny@vanmunstermedia.nl of kijk op www.noordlimburgbusiness.nl/bob.



BOB Noord-Limburg Business in 2014

Mede dankzij het enthousiasme van de ondernemers in Noord-Limburg is gebleken dat het concept BOB Noord-Limburg Business goed aanslaat in de regio Noord-Limburg. Om die reden zullen er in 2014 zeven bijeenkomsten verspreid over het jaar plaatsvinden.

Holland Casino Venlo was 28 oktober het decor voor de BOB-Casino Royale, de vierde BOB-borrel van Noord-Limburg Business. Ditmaal stond de avond in het teken van netwerken in een andere wereld in een informele setting met een knipoog naar stijl.





Deze BOB-borrel wordt mede mogelijk gemaakt door:

Holland Casino Venlo
Noord-Limburg
Business
Van Munster Media

Wilt u meer weten over BOB of lid worden? Neem dan contact op met BOB-organisator Danny Toonen (024-3503240/06-54913037/danny@vanmunstermedia.nl of kijk op www.noordlimburgbusiness.nl/bob.



Na de ontvangst en een welkomstwoord door BOB-organisator Danny Toonen gaf sales manager Jean-Paul Lesman uitleg over de bedrijfsvoering van Holland Casino en leerden de aanwezigen meer over wat er achter de schermen van het casino plaatsvindt. Tussendoor werden er vier heerlijke gerechtjes geserveerd die met veel zorg waren bereid en met veel smaak werden genuttigd. Voor het minitoernooi waren de blackjacktafel, de pokertafel en de roulette gereed gebracht. Na een korte speluitleg mocht iedereen zijn geluk gaan beproeven. De winnaars kregen een leuk aandenken. Aan het einde van de avond kreeg iedereen mooie goodybag mee naar huis. BOB-organisator Danny Toonen was wederom erg tevreden over deze geslaagde avond en dankt alle aanwezigen voor het slagen van de bijeenkomst!



Bent u niet bij deze BOB geweest, maar wel benieuwd? Kijk op www.noordlimburgbusiness.nl/videos voor een impressie van deze avond.

De Eindejaarsstelling

In 2013 is eens te meer gebleken dat het MKB nog steeds de motor van de economie is. Noord-Limburg Business vroeg enkele ondernemers uit de regio te reageren op de volgende stelling:

‘Niet het kabinet, maar de ondernemers gaan in 2014 Nederland uit de crisis redden’

Jan Loonen, wethouder Economische Ontwikkeling, gemeente Venray

“Ik kan heel veel argumenten noemen die voor deze stelling pleiten. Als je de crisis voor het gemak van deze discussie even terugbrengt tot een economische crisis, is het voor mij duidelijk dat de oplossing hiervoor voor een belangrijk deel bij de ondernemers ligt. Zij zorgen uiteindelijk voor economische groei en voor het creëren van de werkgelegenheid die zo hard nodig is om meer mensen te verzekeren van een inkomen. De overheden hebben daarbij een faciliterende rol.

Toch durf ik de stelling wel aan dat we de crisis alleen succesvol kunnen bestrijden wanneer we vol kiezen voor de samenwerking. Dit geldt overigens niet alleen voor ondernemers en overheden maar nadrukkelijk ook voor onderwijs- en onderzoeksinstituten en allerlei intermediaire partijen. Dat dit problemen met zich meebrengt omdat elk van die partijen wordt gedwongen over de eigen grenzen heen te kijken is duidelijk. Een alternatief is er echter niet.”



Fer Verbeek, vennoot Rühl Haegens Molenaar

Zonder enig voorbehoud helemaal mee eens. De ondernemers zijn er zich van bewust dat het niet nemen van besluiten het slechtste besluit is dat er bestaat. Als we dan kijken naar de besluiteloosheid van het kabinet, kunnen we daar onvoldoende op bouwen. Daarnaast blijft het kabinet steeds weer en opnieuw beslissingen heroverwegen en herzien, zonder dat sprake is van een duidelijke strategie.

Ondernemers daarentegen zijn zich, mede als gevolg van de crisis, bewust van de noodzaak om strategische beslissingen te nemen. Voor de langere termijn is dat naar mijn mening de enige mogelijkheid een economische toekomst te hebben. En, natuurlijk, als de motor van de economie (de ondernemers) weer gaat draaien, zal de aanhanger (het huidige kabinet) weer volgen.



Chris Herben, Ivengi.com

“Als je zelf maar blijft denken aan de crisis en wat kan gebeuren...dan zal het je waarschijnlijk ook overkomen. Ondernemers met lef onderscheiden zich nu en bouwen daarmee een voorsprong op ten opzichte van de directe concurrent! Hier heeft het kabinet weinig mee te maken, met uitzondering van de bouw/installatiesector waar belastingverlaging top is voor consumenten om toch te investeren.”





Pascal Vaes, directeur/eigenaar Vaes & Linthorst executive staffing B.V.

"In mijn optiek kan het een niet zonder het ander. Een ideaal ondernemersklimaat wordt geschapen door de overheid. Ondernemers zijn bij uitstek mensen die nieuwe kansen zien en het lef hebben om hierop in te spelen en risico's durven te lopen. Indien beide partijen hun verantwoordelijkheid nemen en de handen in elkaar slaan, dan staat Nederland een mooie toekomst te wachten. Regeren is immers vooruit zien. Wat achter ons ligt kunnen we niet veranderen, we kunnen er alleen maar van leren. Willen we met zijn allen vooruit en uit de crisis, dan zullen we anders moeten gaan denken en zaken anders inrichten. Anders blijven we immers dezelfde fouten maken. Samen sterk de toekomst in, met een positieve instelling en de juiste drive is zowel de overheid alsook de ondernemer klaar voor 2014."



Patricia Martens en René van den Borst, Suc6! Recruitment

"De échte ondernemer denkt in kansen en niet in beperkingen, zit dicht bij zijn klanten en luistert naar hun behoeften om daar continu zijn diensten en/of producten op af te stemmen. Beweegt zich flexibel en alert door moeilijke tijden, maar vastberaden op koers om zijn doelen te bereiken.

Ja, deze ondernemers gaan Nederland uit de crisis redden. Het herstel is al in gang gezet en de vraag naar gekwalificeerde medewerkers die het verschil gaan maken neemt toe.

Recruitment anno 2014 vergt een betrokken en gedreven partner. Als Suc6! Recruitment voelen wij ons mede verantwoordelijk voor het succes van uw onderneming en uw personeelsvraagstuk, als ware wij een verlengstuk van uw organisatie! Samen in 2014 het verschil maken, samen groeien, samen met Suc6! een nieuw jaar met nieuwe kansen tegemoet. Crisis? Welke crisis?

Wij wensen u een Suc6vol 2014."



Ron Coenen, projectmanager TRIAS

"De ondernemers zijn de motor van de economie, echter moet dit hand in hand gaan met een goed kabinetsbeleid. De stelling is daarom niet geheel juist; ik denk dat er juist sprake moet zijn van een gezonde samenwerking tussen overheid en bedrijfsleven! Het kabinet moet hierbij ruimte bieden voor de ondernemers om te investeren en innoveren. Bij bedrijven moet weer durf ontstaan om te investeren en te innoveren. Het kabinet kan een belangrijke rol spelen in het creëren van de juiste randvoorwaarden door bijvoorbeeld innovatie verder te stimuleren met behulp van subsidies en afspraken met de bankensector op het gebied van kredietverleningen. Daar zit op dit moment de bottleneck voor de economie denk ik, banken die teveel bezig zijn met 'navelstaren' en hun rol in de economie nog steeds niet goed nemen! Ik zou zeggen: Put your money where your mouth is!"



Toegevoegde waarde bij zoektocht naar de ideale werknemer

Vakmanschap + Passie = Suc6!

FOTOGRAFIE PAUL VAN DE LOOI

Werkgevers die een vacature hebben, onderschatten vaak het vele werk dat hiermee gepaard gaat. Suc6! Recruitment & Interim Solutions uit Venlo – voorzien van ruim 37 jaar ervaring in de personeelsbemiddelingsbranche – is de ideale sparringpartner om de juiste kandidaat voor de functie te vinden. “Het gaat erom dat je je verdiept in de klant én de kandidaat. Oprechte interesse in beiden, pas dan kun je toegevoegde waarde bieden”, aldus mede-eigenaar Patricia Martens.

Steeds meer werkgevers schakelen Suc6! Recruitment – opgericht door Patricia Martens en René van den Borst – in om gekwalificeerde medewerkers te vinden voor vacatures vanaf mbo+ tot wo-niveau. Veelal gaat het hierbij om functies waarbij de medewerker direct een vaste aanstelling krijgt bij de opdrachtgever, maar ook voor een geschikte interim professional met de vereiste tijdelijke kennis en expertise gaat Suc6! zorgvuldig te werk. Patricia: “In principe kunnen we het gehele werving- en selectieproces verzorgen. Wij brengen samen met de werkgever het personeelsvraagstuk duidelijk in kaart en bespreken welke vorm van dienstverlening het beste aansluit bij diens behoefte. De klant hoeft enkel en alleen maar het gesprek aan te gaan met een zeer beperkt aantal kandidaten.” René: “Wij worden tenslotte betaald voor selectie en niet alleen om een vacature op een jobsite te plaatsen, cv’s te screenen en deze door te zetten naar de opdrachtgever. Iedere werkgever kent een andere problematiek, het blijft maatwerk. Van werving en selectie op afstand tot het verzorgen van het gehele recruitmentproces op locatie bij de klant (Recruitment

Proces Outsourcing). Maar er zijn ook werkgevers die ons specifiek op uurbasis inhuren om de HR functionaris te ondersteunen in het selectieproces.” Patricia vult aan: “In feite fungeren wij als verlengstuk van de HR-afdeling van het bedrijf. De HR functionaris heeft veelal meer HR-taken en verantwoordelijkheden dan alleen maar instroom van nieuwe medewerkers. Met activiteiten van het opstellen van een profiel, het searchen van kandidaten, het screenen van reacties, de selectiegesprekken, tot het netjes afwijzen van sollicitanten nemen wij veel werk uit handen. Daar ligt onze toegevoegde waarde.”

Passie

Patricia en René zijn gestart in een economische minder gunstige tijd. “Je ziet veel onzekerheid bij bedrijven, een dalend aantal vacatures, stijgende werkloosheid en voldoende concurrentie in de business. En toch blijven we groeien”, vertelt René. “De wijze waarop wij iedere dag met veel plezier en drive ons vak uitoefenen en klanten succesvol helpen bij hun personeelsvraagstuk, spreekt zich rond. Dankzij die ‘mond-tot-mond

reclame’ weten steeds meer opdrachtgevers ons te vinden.”

Het succes is volgens Rene eenvoudig te verklaren. “Oprechte interesse in de mens binnen de organisatie én de kandidaat zelf, daar gaat het om in ons vak. Het gaat namelijk niet alleen om de harde criteria zoals werkervaring, opleidingen en specifieke vaardigheden, maar minstens zo belangrijk zijn de soft criteria. Want al heeft een kandidaat een fantastisch cv en sluiten kennis en ervaring perfect aan op het functieprofiel, als hij of zij qua persoonlijkheid niet past binnen de cultuur van de werkgever of bij de leidinggevende, dan wordt de kandidaat door Suc6! Recruitment niet voorgesteld.”

“Om goed op de hoogte te blijven van de ontwikkelingen, bezoeken en spreken wij onze klanten dan ook regelmatig. Hoe beter wij de werkgever kennen, hoe zorgvuldiger wij het gesprek met de kandidaten aan kunnen gaan met als doel een succesvolle plaatsing. Zo bouwen wij een enorme vertrouwensband op met onze klanten”, aldus Patricia.

Proactieve werkwijze

Deze zorgvuldige werkwijze wordt ook bij het werving- en selectieproces naar kandidaten gehanteerd. René: “Wij sturen kandidaten nooit alleen op basis van hun cv naar onze klanten. Ook bij dit aspect van het arbeidsbemiddelingproces nemen we uitgebreid de tijd om mogelijke kandidaten goed te leren kennen. Wij willen weten wie er tegenover ons zit, waar zijn of haar hart sneller van gaat kloppen, over welke competenties iemand beschikt of juist waar nog ontwikkelingspunten liggen (‘nobody’s perfect’) en welke



ambities de kandidaat heeft. Dan pas weet je of degene naast de capaciteiten, ook echt binnen de bedrijfscultuur van de werkgever zal passen en of er een klik is met de leidinggevende. Als we uiteindelijk aan de hand van ons 6-stappen-selectieproces een kandidaat geschikt vinden, geven we onze klant open en eerlijke feedback. Dat maakt de kans dat bemiddeling succesvol uitpakt alleen maar groter.”

Bij het werven van kandidaten maakt Suc6! Recruitment niet alleen gebruik van verschillende vacaturesites. Patricia: “Bij deze in onze ogen reactieve werkwijze ben je afhankelijk van wie er allemaal reageert op de vacature. Wij gaan proactief op zoek naar de juiste kandidaat, onder andere door middel van social media en de inzet van ons zeer uitgebreide netwerk. En dankzij de positieve mond-tot-mond reclame komt het ook steeds vaker voor dat potentiële kandidaten ons benaderen. Er zijn veel werknemers latent zoekend naar een nieuwe uitdaging, maar door de economische crisis durven ze de stap (nog) niet te nemen.

Met de uitgebreide kennis van de klant en onze zorgvuldige werkwijze krijgen ze het vertrouwen dat ze op een functie terecht komen die bij hen past, binnen een onderneming waar ze zich thuis voelen en waar ze met hun persoonlijke ontwikkeling weer verder kunnen.” René: “Wanneer wij een kandidaat spreken met een cv waar we de vingers bij aflikken en een persoonlijkheid waar wij energie van krijgen, benaderen wij proactief bedrijven waarbinnen deze kandidaat zou passen. De blijk van waardering en dankbaarheid die wij dan vaak ontvangen van de kandidaat, geeft ons enorm veel voldoening en dat is wat ons werk zo boeiend en inspirerend maakt.”

Hoge succesratio

Kenmerkend voor Patricia en René is dat zij oprecht geïnteresseerd zijn in zowel de ondernemer als de kandidaat en dat zij veel tijd en energie steken in de kennismaking. Patricia: “Wij gaan voor de ultieme match en dat betekent een langdurige plaatsing en geen kortetermijn gewin. De kans dat een kandidaat na plaatsing

binnen enkele jaren alweer op zoek gaat naar een nieuwe uitdaging is hierdoor klein. Maar het blijft mensenwerk en uitsluiten kun je het helaas niet.”

René: “Dankzij ons intensief en zorgvuldig werving- en selectieproces hebben we een hoge succesratio en zijn zowel klanten als kandidaten zeer te spreken over onze aanpak. Dit geeft ondernemers vertrouwen waardoor we de volgende vacature vaak ook weer gegund krijgen. We kijken dan ook met veel vertrouwen naar de toekomst. Ons doel is om een onderscheidende aanpak voor onze klanten neer te zetten en een kwaliteitsnaam op te bouwen. Gezien de gestage groei aan klanten sinds onze start en de positieve resultaten, zijn we goed op weg. Het herstel in de economie is ingezet en het vertrouwen bij ondernemers zal langzaam weer toenemen. Dat betekent dat de bedrijvigheid ook zal gaan groeien en daarmee de vraag naar gekwalificeerd personeel. Werkgevers mogen ons bellen, wij zijn er klaar voor.” ■

www.suc6recruitment.nl

THEATER DE MAASPOORT

Ook voor: vergaderen
borrels
feesten
congressen
teambuilding, en meer...



BUSINESSCLUB
**THEATER
& ZAKEN**

Word lid van onze businessclub
en ontdek de kracht van theater!

events@maaspoort.nl | 077 320 72 19

WWW.MAASPOORTEVENTS.NL

Professional zoekt uitdaging

In de nieuwe rubriek 'Professional zoekt uitdaging' krijgt een professional uit de regio Noord-Limburg de kans om te zichzelf te promoten. De aftrap is aan Stephan Peeters.

Wat was je laatste functie?

Hotelmanager bij Parkhotel Horst.

Wat voor baan/functie zoek je nu?

Commercieel marketing manager in de dienstverlening of hospitality.

Wat zijn je sterke punten/ambities?

Creatief, enthousiast, doelgericht, commercieel, inventief, meedenkend, pro-

bleemoplossend, relatiebouwer, trouw, attent, correct, dienstbaar, humor, people manager, breed sociaal en zakelijk netwerk, sterk ontwikkeld inlevingsvermogen, hands-on mentaliteit.

Waarom moet een werkgever jou aan-nemen?

Een werkgever heeft aan mij een gedreven, ervaren, enthousiaste, creatieve,

meedenkende en betrouwbare manager. Een manager die zeer ondernemend en hospitality gericht is maar als ondernemer in een onderneming ook een langetermijnvisie hanteert. Ik ben een echte relatiebouwer die de klant nog steeds als koning ziet. Voor de ondernemer en relatie ben ik iemand waar je op kunt bouwen! ■

Kent u ook een professional zonder uitdaging of bent u zelf op zoek? Stuur een mail naar de redactie (Sofie@vanmunstermedia.nl) met daarin naam en contactgegevens.

De CV van Stephan Peeters

Meest recente opleidingen:

- Hbo Sales & Hospitality Management opleiding, via S & CI 2010-2012
- Communicatie-telemarketing trainingen, via Sales at Work 2007-2010
- Sales trainingen, via S & CI 2007-2010
- Communicatie technieken cursus, via Learn it 2005-2006
- Marketing en Verkoop Effectieve marketing opleiding, via IMK 2002-2004
- Nima-B, via ISBW 1998
- Nima-A, via ISBW 1997
- M.B.O. commercieel diploma 1996
- M.B.O. Grafische techniek 1992

Meest recente werkervaring:

- Venlo Partners (01-08-2013 – heden)
- Initiatiefnemer "Gouden Glimlach 2013" (Gastrij Venlo)
- Parkhotel Horst & Asteria Venray (15-05-2011 tot 17-01-2013)

- Hotelmanager Parkhotel (01-04-2012 tot 17-01-2013)
- Commercieel en Marketing Manager Parkhotel en Hotel Asteria Venray (15-05-2011 tot 01-04-2012)
- ARR Fit2Work Vitaliteitsmanagement (01-05-2010 tot 30-04-2011)
- Commercieel marketing manager
- Bilderberg Hotel De Bovenste Molen Venlo (23-10-2006 tot 01-05-2010)
- Sales & marketing manager
- Diverse Sales & Marketing functies in de Grafische en Media branche van 16-09-2000 tot 30-09-2006
- Freelance marketing, sales & communicatie adviseur / concept development / grafisch ontwerp / media & drukwerkadvies Vanaf 2006-heden

Contactgegevens

Telefoon: 077 472 49 69 / 06 235 69 799
Email: stephanpeeters@online.nl
LinkedIn: linkedin.com/in/stephanpeeters
Woonplaats: Venlo



A E T E & D R I N K E


Ria Joosten
catering &
evenementen



Luif
A E T E & D R I N K E

*Om uw avond uit
compleet te maken
Luif – Aete en drinke,
ongeluifelijk gezellig....*

Ria Joosten Catering & Evenementen

Meest Markante Horecaondernemer 2013-2014

Niet alleen voor topcatering maar ook voor de complete
organisatie van uw evenement met:

Beleving, Streekproducten, Top live cooking en deskundig en gastvrij personeel

WOMEN IN

BUSINESS®





Jacqueline Zuidweg ondersteunt ondernemers in financiële problemen

Vallen, opstaan en weer doorgaan

TEKST HANS HAJÉE FOTOGRAFIE HANS KOKX

Jacqueline Zuidweg hielp met haar bedrijf al meer dan 20.000 in financiële problemen geraakte zelfstandigen. Vaak met succes. Onvermoeibaar blijft de voormalig Zakenvrouw van het Jaar aandacht vragen voor deze groep ondernemers. "Het is cruciaal om kansrijke bedrijven overleefd te houden."

Het bevreesde Jacqueline Zuidweg dat ondernemers in financiële problemen aan hun lot werden overgelaten. "Waar particulieren een beroep kunnen doen op gesubsidieerde ondersteuning ontbrak het aan goede, betaalbare schuldhulpverlening voor zelfstandigen. Om hier verandering in te brengen, begon ik in 1994 voor mijzelf."

Geen plan B

De behoefte aan support bleek groot en het bedrijf groeide. "Na verloop van tijd begon het qua liquiditeit te wringen. Een spannende fase; je ontwikkelt een dienst die aanslaat maar dreigt aan je eigen succes ten onder te gaan." Om de toekomst van haar jonge bedrijf veilig te stellen, benaderde Zuidweg de gemeente Amsterdam waar zij destijds gevestigd was. "Als ondernemers met financiële problemen niet geholpen worden, kloppen ze later als particulier vaak alsnog bij de gemeente aan voor gesubsidieerde ondersteuning. Dan is de schade veel groter. Het is dus voor iedereen beter als deze groep snel professionele ondersteuning krijgt. Amsterdam zag dit gelukkig ook en kocht als eerste gemeente schuldhulpverlening bij ons in. Tot mijn grote opluchting, want een plan B was er niet."

Dubbel gevoel

Het bleek het begin van een stevige expansie. Anno 2013 doen zo'n 160 gemeenten een beroep op Zuidweg en haar 90 collega's. Zuidweg & Partners opereert vanuit vijf regiokantoren op drie terreinen: insolventiebemiddeling, -bewindvoering en -opleidingen. Door het huidige economische tijt staat haar professie in het middelpunt van de belangstelling. "Dat voelt een beetje dubbel," bekent ze. "Eigenlijk zou onze dienstverlening helemaal niet nodig moeten zijn. De realiteit is helaas anders."

De economische situatie zorgt er wel voor dat het taboe om te praten over financiële problemen langzamerhand verdwijnt. "Ook voor de crisis had gemiddeld tien procent van de zelfstandigen het in meer of mindere mate financieel zwaar. Ik geef veel presentaties voor ondernemers in den lande maar desgevraagd gingen zelden of nooit handen omhoog. Dat is nu anders. Zeker in branches als bouw en detailhandel is de bereidheid om openhartig over tegenslag te praten toegenomen." Een zakelijke mislukking wordt vaak gezien als persoonlijk falen. "Vaak niet terecht. Nu een aantal sectoren breed getroffen wordt, zie je de schaamte verdwijnen."

En dat is maar goed ook. "Het beste advies dat ik kan geven is: gooi als er problemen zijn zo snel mogelijk de boel open. Wees geen struisvogel maar ga op zoek naar hulp. Die kan van tal van kanten komen: uit de privéomgeving, je zakelijke netwerk, van schuldeisers, accountants en banken. Deel het probleem, dan ben je vaak al halverwege een oplossing."

Spiegel

Meer dan 20.000 ondernemers hadden bij die oplossing baat bij de ondersteuning van Zuidweg & Partners. "We stellen ons onafhankelijk op, vervullen de rol van mediator. Daarbij proberen we een match te vinden tussen de belangen van de ondernemer en de schuldeisers. Als er zicht is op een doorstart staan crediteuren vaak open voor afspraken."

Gooi zo snel mogelijk de boel open

Grootste uitdaging is vrijwel altijd de ondernemer zelf. Die moet mogelijkheden zien voor een vervolg. Om dat helder te krijgen, houden wij hem of haar een spiegel voor. Alle relevante indicatoren komen aan bod: vaardigheden, administratie, marktsituatie en vooral het perspectief. Heeft het product of dienst nog toekomst? Is dat het geval en wil de ondernemer er echt voor gaan, dan lukt het meestal om met succes een doorstart te maken."



'Nu een aantal sectoren breed getroffen wordt, zie je de schaamte verdwijnen.'

Prominent podium

Zuidweg's zakelijke succes en haar onvermoeibare oproep tot meer aandacht voor de belangen van ondernemers bleven niet onopgemerkt. In 2012 werd zij Zakenvrouw van het Jaar. "Ik zie deze prestigieuze prijs vooral als een erkenning van ons werk. Veel mensen weten niet eens dat deze vorm van ondersteuning bestaat, laat staan wat de impact ervan is. Als Zakenvrouw van het Jaar heb je een prominent podium. Je wordt gezien en gehoord, en als gesprekspartner serieus genomen. Het was wel een ongelooflijk druk jaar met bijna een extra fulltimebaan, maar ik heb het met veel liefde gedaan."

Van het veelbesproken glazen plafond wil ervaringsdeskundige Zuidweg niets weten. "Waarschijnlijk omdat ik denk vanuit mogelijkheden, niet in belemmeringen. Het combineren van een bedrijf met een gezin, kinderen en een druk sociaal leven is vooral een kwestie

van keuzes maken. En gewoon doen."

Wat helpt, zijn rolmodellen. "Mijn oma's hadden zo'n voorbeeldfunctie voor mij. Als echtgenote van een zelfstandig ondernemer regelden zij de financiële kant van de zaak en combineerden dat met het runnen van een gezin. Hun dynamiek, eigenwijsheid en daadkracht waren een grote stimulans bij mijn besluit om ondernemer te worden. Ik hoop dat ik voor mijn dochters een vergelijkbaar rolmodel ben."

Opmaat

Na bijna twintig jaar ondernemerschap is Jacqueline Zuidweg nog altijd bezig met dezelfde droom: ondernemers met problemen helpen om er financieel bovenop te komen en hun bedrijf voort te zetten. Deze drijfveer ligt ook ten grondslag aan het boek 'Vallen, opstaan en weer doorgaan' dat zij samen met Josette Dijkhuizen schreef. Centrale boodschap: een faillissement is geen schande. "Het

kan juist de opmaat zijn naar een succesvolle nieuwe onderneming."

Voorheen waren er geen luikjes die opengingen als een zelfstandige met financiële problemen aanklopte voor hulp. "Die zijn er nu gelukkig wel. Het blijft echter lastig om de *funding* voor deze ondersteuning structureel te regelen. Vooral omdat er veel verschillende partijen bij betrokken zijn: ministeries, gemeenten, maar ook banken en accountants. Ze wijzen vaak naar elkaar en het is moeilijk iedereen op één lijn te krijgen." Maar Zuidweg zet haar kruistocht met overtuiging voort. "De belangen zijn groot. Onderneem je tijdig actie dan lukt het vaak om bedrijven en banen te behouden. Blijft hulp achterwege dan rest voor veel zelfstandigen met problemen de weg richting bijstand. Dat kost veel geld en er gaat kostbare werkgelegenheid verloren. Daarom is het cruciaal om kansrijke ondernemers overeind te houden." ■

Expeditie TOPvrouw

Laat het glazen plafond maar vallen!

In de afgelopen jaren is er al veel geschreven over de participatie van de vrouw in de arbeidsmarkt. Er worden bijvoorbeeld te weinig vrouwen aangenomen in bestuursfuncties en ook het afgesproken quotum van minimaal 30% vrouwelijke medewerkers binnen bedrijven wordt vaak niet gehaald. Om vrouwen in hun weg naar de top de nodige ondersteuning te bieden, besloten Iris Teulings en Nancy Steutel Expeditie TOPvrouw te ontwikkelen, een driedaagse cursus die in 2014 van start zal gaan. Een sneak preview vond plaats op 24 november.

Om vrouwelijke ondernemers de kans te geven deze eigenschappen tot bloei te kunnen laten komen in het bedrijfsleven en het glazen plafond te doorbreken, organiseren Iris Teulings en Nancy Steutel in 2014 Expeditie TOPvrouw op landgoed Kortenbos in Meerlo. Dit programma is speciaal ontwikkeld door en voor vrouwen en wil alle ondernemende vrouwen verder helpen hun bedrijfsmatige en persoonlijke doelen te bereiken. Want wat Teulings en Steutel betreft mag het 'glazen plafond' gewoon vallen; scherven brengen immers geluk!

Sneak preview

Op zondag 24 november organiseerden Steutel en Teulings een eendaagse sneak preview van Expeditie TOPvrouw waar 11 vrouwelijke ondernemers aan deelnamen, waaronder Ingrid Elshof-Driessen. Zij is werkzaam bij Centrum Djoj, een Centrum

voor Persoonlijke Ontwikkeling te Rotterdam waar zij individuele sessies met betrekking tot persoonlijke ontwikkeling houdt. Voor Elshof Driessen was deelname aan het programma, dat onder andere uit paardencoaching, organisatie-opstelling en meditatie bestond, zeker de moeite waard. "De paardencoaching heeft mij op een prachtige, natuurlijke manier laten zien wat de kracht van leiderschap inhoudt en mijn vertrouwen en ambities versterkt. De organisatie-opstelling heeft mij op een zeer efficiënte manier laten zien wat de oorzaak was van het (nog) niet goed kunnen innemen van mijn plaats binnen de organisatie en ik heb dit later ook daadwerkelijk met behulp van het geleerde kunnen veranderen." Ook de prachtige locatie en de warme en gastvrije ontvangst werden als zeer prettig ervaren. "Ik kan deelname aan Expeditie TOPvrouw zeker aanraden aan andere ondernemers."

Het nodigt je uit jezelf (nog) meer in je krachten neer te zetten. Het kan je positie beter laten bepalen en je inzicht geven in de kracht en valkuilen van je organisatie. De expeditie is helder, efficiënt en kundig. Overigens is de expeditie ook zeer geschikt voor vrouwen die geen eigen bedrijf hebben maar wel graag hun krachten op andere terreinen willen inzetten." ■

Over Expeditie TOPvrouw

Op 21 t/m 23 februari, 21 t/m 23 maart en 10 t/m 20 april 2014 vindt 'Expeditie TOPvrouw' plaats, een driedaagse cursus bij Kortenbos MBC met maximaal 10 deelnemers. Deze cursus heeft als doel om de werkende vrouw antwoord te bieden op vragen op zakelijk en persoonlijk gebied. De cursus bestaat uit diverse workshops, groepssessies en een ontspanningsbehandeling met energie, inzicht op gebied van jezelf en organisatie en ontspanning als einddoel. Het programma is inclusief verblijf, een Expeditie werkmapp, dagelijks onbeperkt koffie, thee, water, parkeren, WiFi, badpakket, vrij gebruik jacuzzi en Finse sauna, dagelijkse sessie van 20 minuten op andulatiesysteem en verblijfsbelasting. Meer informatie: Iris Teulings, 06-11929150, iris.teulings@kortenbos.nl, www.kortenbos.nl, www.facebook.com/expeditietopvrouw, @topvrouwexp



Noord-Limburgse ondernemsters aan het woord

De succesvolle zakenvrouwen in de regio Noord-Limburg; wie zijn ze? Hoe doen ze het? Wat zijn hun dromen en idealen? En wat is hun visie op het vrouwelijk ondernemerschap? We legden aan een aantal Noord-Limburgse ondernemsters een aantal vragen voor over problemen waar vrouwelijke ondernemers mee te maken kunnen krijgen.

Chantalle Hensgens, Viva Colore

Chantalle Hensgens denkt dat vrouwen weliswaar een hogere prijs moeten betalen om aan de top te komen, maar dat dit zeker niet altijd het geval is. "Veel vrouwen lopen hier tegenaan omdat ze een (top)baan willen combineren met het moederschap. Dit zorgt ervoor dat een vrouw veelal op een gemiddeld latere leeftijd de top bereikt dan de meeste mannelijke collega's. En als zij dan die topbaan heeft, betekent dit veelal minder tijd voor haar gezin." Overigens betekent een topbaan volgens Hensgens óók voor mannen dat zij vaak minder tijd met hun vrouw en kinderen kunnen doorbrengen. "Maar omdat het van mannen van oudsher geaccepteerd is dat zij de 'kostwinner' zijn en dus veel van huis zijn, vormt dit voor de buitenwereld een minder groot probleem." Het zogenaamde glazen plafond is volgens Hensgens ook een belemmering voor vrouwen om hoger op te komen, maar "de mate waarin dit plafond aanwezig is, hangt naar mijn idee voor een groot deel samen met de heersende bedrijfscultuur. Ook kan het zijn dat binnen bepaalde sectoren sprake is van een 'mannenbolwerk' waar je als vrouw simpelweg geen deel van uitmaakt, tenzij je van hele goede huize komt." Toch is Hensgens ervan overtuigd dat dit glazen plafond binnen enkele decennia zal verdwijnen. "Het zal een kwestie van tijd en cultuuromslag zijn als mannen, maar óók vrouwen zelf steeds meer overtuigd zijn van de specifieke kwaliteiten van de vrouw in een toonaangevende positie."



Anne-Marie Goossens, CONFIANCE Financieel Advies

Ook Anne-Marie Goossens meent dat vrouwen niet per definitie een hogere prijs betalen om de top te bereiken. "Het ligt helemaal aan de privé-situatie. Heeft een vrouw een relatie die gebaseerd is op gelijkwaardigheid, dan zie ik geen belemmeringen. In andere gevallen is een vrouw vaak loyaler naar de gezinssituatie en meer bereid zich weg te cijferen. Als de vrouw dan naar de top wil, zal ze daar meer voor 'moeten' betalen met name in haar gevoelens van loyaliteit naar partner en kinderen." Volgens Goossens bepalen behalve kennis en kwaliteit ook de omstandigheden en het werkveld de kansen van mensen (dus ook die van vrouwen). "In een gesloten, macho-mannenwereld zal een vrouw het lastiger hebben dan in een open en transparante omgeving. Gelukkig gaan in veel typische mannenwerelden de luiken steeds verder omhoog, dus dat biedt goed kansen voor vrouwen met kennis en kwaliteiten." Goossens gelooft dan ook niet in het glazen plafond. "Een vrouw kan net zo goed een carrière maken als een man. Net als bij mannen geldt dat naast kennis en kwaliteiten ook voorwaarden en omstandigheden meespelen."





Tina van Heese, Tinails & Beauty Salon Groothandel en Opleidingsinstituut

Tina van Heese is wel van mening dat vrouwen meestal een hogere prijs betalen om aan de top te komen. "Vooral als men een gezin heeft, komen bepaalde werkzaamheden voor rekening van de vrouw zoals het regelen van de oppas als een kind ziek is, koken en andere huishoudelijke werkzaamheden. Mede om die reden worden mannen in de zakelijke wereld eerder geaccepteerd." Toch is Van Heese ervan overtuigd dat wanneer vrouwen genoeg zelfdiscipline hebben, het talent vanzelf wel boven komt drijven. "De wil en de drive is hierin zeer belangrijk en ook de motivatie doet zeker mee." Wat betreft het glazen plafond ziet zij gelukkig veel verbeteringen. "In Nederland zijn heel veel vrouwen actief op de arbeidsmarkt en dat heeft mede te maken met onze cultuur, waarin respect voor elkaar en vrijheid van meningsuiting gemeengoed zijn. Wat dat betreft doen we het nog altijd beter dan in andere culturen."



Iris Teulings, Kortenbos MBC

Iris Teulings heeft als vrouwelijke ondernemer zeker geen hogere prijs betaald om aan de top te komen. "Sterker nog, gooi die vrouwelijke charmes maar in de 'strijd', daar is toch niets mis mee? Evenals het van nature grotere empathisch vermogen is dit een kracht en die mag je inzetten." Teulings is overigens van mening dat niets in dit leven vanzelf gebeurt. "Je moet zelf de handschoenen oppakken, voor je dromen en doelen gaan staan en actief blijven koersen. Mij persoonlijk heeft dit veel inspanning, energie, bloed, zweet en tranen gekost." Wat betreft het glazen plafond denkt Teulings dat vrouwen dit fenomeen zelf in stand houden. "Als vrouwen net zo ambitieus zijn als mannen om een bepaalde positie te verwerven en hiervoor ook de noodzakelijke offers willen maken (minder tijd, kinderen etc), hebben zij exact dezelfde kansen. Veel vrouwen is dit het echter niet waard of zij hebben die ambities niet. Waar trouwens niets mis mee is!"



Jacqueline Hermesen, Ptah kunstadvies

Volgens Jacqueline Hermesen krijgen vrouwen wel degelijk met barrières te maken, zoals (on)mogelijkheden om een succesvolle carrière met kinderen te combineren. "Vrouwen moeten zich (nog steeds) veel meer bewijzen dan hun mannelijke evenknie. Pas als we weten hoe deze barrières eruit zien, kunnen we een manier vinden om er mee om te gaan en ze in voorkomende gevallen zelfs overwinnen. Op dit moment is slechts tien procent van de directeuren van de grootste bedrijven in de Europese Unie vrouw en het aantal vrouwelijke president-directeuren ligt op slechts drie procent. "In het huidige tempo zal het nog zeker vijftig jaar duren voordat de besturen van Europese bedrijven voor ten minste veertig procent uit vrouwen bestaan. Dat betekent dat we op dit moment onvoldoende gebruik maken van datgene wat daadwerkelijk leidt tot een beter resultaat." Hermesen gelooft zelf eveneens niet in het glazen plafond. "Er is maar één manier om bovenaan een ladder te komen, maar je kunt wel op vele manieren de top van een klimrek bereiken. Op een klimrek kun je namelijk je perspectief en gezichtspunt zelf bepalen. Je moet wel risico's durven nemen en af en toe een stapje opzij durven doen om vervolgens weer omhoog te gaan. Zorg dat je de barrières overwint en je zult merken dat de weg over het klimrek een stuk makkelijker gaat, niks glazen plafond!"



Ria Joosten, Ria Joosten Catering & Evenementen

"Ik denk wel dat vrouwen in veel gevallen een extra prestatie moeten leveren om de top te bereiken, maar dit verschilt per sector. In mijn vakgebied zijn er gelukkig ook veel vrouwen die een onderneming leiden, maar in andere sectoren is het nog echt een 'man's world'." Joosten is van mening dat juist een goede mix van man en vrouw in het management het verschil gemaakt kan worden. "Veel vrouwen zijn van nature bescheiden van aard, vallen niet zo snel op en baseren hun keuzes op andere zaken dan mannen. Een man heeft eerder de neiging om te willen winnen en voor zijn eigen doelen te gaan, voor vrouwen is de relatie en samenwerking belangrijker." Joosten is blij dat er wat betreft het glazen plafond de afgelopen jaren veel veranderd is. "Gelukkig zien we steeds meer vrouwen in de top, zowel in het bedrijfsleven als bijvoorbeeld in de politiek, die hun gezin combineren met een ambitieuze baan. Echter, als vrouw voel je je zelf vaak belemmerd doordat je de balans tussen werk en gezin goed wilt houden. Die verantwoordelijkheid kan veel invloed hebben op het functioneren en op de keuzes die je maakt, bijvoorbeeld door minder tijd aan te besteden aan netwerken. Daarnaast wordt het ook in de maatschappij nog niet altijd geaccepteerd als een vrouw een fulltime job heeft en haar man bijvoorbeeld huisman is. In mijn ogen is het belangrijkste dat mensen, man en vrouw, kiezen wat voor hun goed voelt en bij hun eigen situatie past."



Marjolein Bongers, House of Social Media

"Onderzoek heeft aangetoond dat veel vrouwen het lastig vinden om te aarden in een bedrijfswereld die voornamelijk uit mannen bestaat. Om de top te bereiken, zul je goed moeten zijn in je vak en dit ook met passie uit moeten oefenen. Gecombineerd met een zelfverzekerde en assertieve houding (waar het bij vrouwen vaak aan ontbreekt) en een portie lef heb je wel degelijk de mogelijkheid om de top te bereiken. Gelooft in jezelf en maak gebruik van je vrouwelijke eigenschappen." Het leveren van kwaliteit is noodzakelijk om op te vallen, maar een sterke persoonlijkheid is volgens Bongers ook van belang. Niet het glazen plafond, maar die persoonlijkheid van vrouwen is juist de reden waarom vrouwen minder vaak de top halen. "Vrouwen nemen over het algemeen minder risico's dan mannen en vergeten ook het gezin niet. Vaak is het toch de vrouw die het gezin draaiende moet houden aangezien de (eventuele) partner meestal ook een drukke baan heeft. Zelf heb ik ook een dochtertje van 5 jaar en het grootste deel van haar zorg komt op mijn schouders neer. Dit wilt concreet zeggen dat je keuzes moet maken, in mijn situatie betekent dit dat ik minder tijd heb voor vrienden en mijn sociale leven aangezien ik in de avond ook veel aan 't werk ben. Dat is een keuze. Wanneer vrouwen net zo hard als mannen zouden werken en net zo ambitieus zouden zijn, kunnen zij net zo goed de top bereiken."



Sandra Baan, Studio Baan

Volgens Sandra maakt het niet uit of je een man of vrouw bent. "Het gaat om je instelling; hoe ver wil en kun je gaan om de top te bereiken. Het gaat er om dat je nooit opgeeft en je doel voor ogen houdt. Ongeacht of je een man of vrouw bent, met die instelling zet je al tien stappen in de goede richting. Bovendien hebben vrouwen ontzettend veel gevoel, emotie en integriteit. Daarnaast houden vrouwen, zeker in vergelijking met mannen, ontzettend veel rekening met situaties en mensen waardoor ze situaties meer naar hun hand kunnen zetten en voor hun eigen succes kunnen zorgen." Ook Baan gelooft niet in het glazen plafond. "Naar mijn inzicht reikt het 'plafond' voor de vrouwen zelfs verder dan voor mannen. Vrouwen zijn transparanter en betrekken in het leven meer factoren om zich optimaal te kunnen ontwikkelen. Vrouwen houden daarnaast meer rekening met de ingrediënten die nodig zijn voor een positief en doelbewust eindresultaat."





Pauline Volkert, OYA-Center DownTalent

"Zowel mannen als vrouwen maken bewuste keuzes om hun ambities waar te maken. Deze keuzes hebben voor beide partijen consequenties. Vaak doelt men op de zorgtaken die de vrouw er nog eens bij krijgt naast haar werk, terwijl de man dit net zo goed op zijn manier kan ervaren. Verder wordt over vrouwen gesteld dat ze zich bescheiden opstellen en dat mannen 'haantjes' zijn. Mijn ervaring is dat het zichtbaar maken van je kwaliteiten en je onderscheidend vermogen verder gaat dan het Man-Vrouw thema; echt authentiek ondernemerschap heeft meer met persoonlijkheidseigenschappen te maken. We noemen dat ook wel branding, terwijl het niet meer is dan uitdragen wie jij van binnen bent, namelijk je diepere drijfveren, je ambities en wat jij de wereld te bieden hebt." Volkert gelooft best dat er vrouwen zijn die het glazen plafond ervaren, maar haar eigen ervaring is het tegenovergestelde. "Door mijn passie voor mijn werk creëer ik een netwerk van mensen om me heen die net zo bezielde zijn over hun eigen vak. Dit zijn mensen met aanvullende kwaliteiten waardoor je elkaar optilt naar grotere hoogten. Je versterkt elkaar. Mijn ervaring is dat het om kwaliteiten gaat die nodig zijn om het gezamenlijk doel te behalen. Tot nu toe ben ik nog geen plafond tegen gekomen."



Hayat Barrahmun, Boels Zanders advocaten

"Als je de top wilt bereiken, moet je keihard werken en er iets voor over hebben. Je zult keuzes moeten maken. Dat is naar mijn mening voor mannen niet anders dan voor vrouwen." Barrahmun denkt wel dat vrouwen zich meer moeten bewijzen. "Een man heeft bijna vanzelfsprekend het vertrouwen, de vrouw moet eerst bewijzen dat zij het kan. Met wilskracht en doorzettingsvermogen kom je echter een heel eind." Barrahmun is dan ook van mening dat zolang je denkt dat het glazen plafond wel bestaat, je een self-fulfilling prophecy creëert. "Mijn motto is weet wat je wil en werk daarnaar toe. Als het niet direct kan op de manier zoals het moet, dan maar op de manier zoals het kan. Ook al is dit een langere route. Wilskracht en doorzettingsvermogen winnen het uiteindelijk van vooroordelen."



Mascha Rongen, Tegelzettersbedrijf Rongen VOF

Of een vrouw voor het bereiken van de top een hogere prijs moet betalen dan de man is volgens Mascha Rongen mede afhankelijk van de sector waarin je werkzaam bent. "Ik ben zelf werkzaam in de bouwsector en heb in het verleden te maken gehad met klanten die mijn antwoord op een technische vraag niet serieus namen. Bij navraag aan een mannelijke collega bleken onze antwoorden identiek. Ik heb me dus voor mijn gevoel moeten bewijzen, maar achteraf gezien geef dit uiteraard wel een heel goed gevoel!" Uiteindelijk komt het er volgens Rongen op neer dat vrouwen zich vakkundig en zelfverzekerd op moeten stellen. "Het is in het begin misschien lastig en moet je jezelf 'bewijzen', maar als dit lukt gaat het uiteindelijk vanzelf." Ook Rongen gelooft niet in het glazen plafond. "Het is inderdaad nog zo dat er meer mannen aan de top staan dan vrouwen. En dat is jammer, want vrouwen hebben op bepaalde (bestuurs)zaken een hele andere kijk dan mannen. Dat dit werkt is te zien in Noorwegen, waar zelfs een wettelijke regeling vastgelegd is waarbij een bepaald percentage vrouw aan de top moet zitten. Als vrouwen er echt voor gaan en hun onzekerheid uit de weg gaan, dan kunnen ze er echt komen, aan de TOP!"



ZAKENVROUW IN HET NIEUWS

EUROPEES VROUWENQUOTUM KOMT ER

Het Europees Parlement heeft zich met ruime meerderheid achter een richtlijn over vrouwenquota in bedrijven geschaard.

Daarmee moeten tegen 2020 de raden van bestuur van grote beursgenoteerde bedrijven voor minstens 40 procent uit vrouwen bestaan. Openbare bedrijven moeten de doelstelling al tegen 2018 halen. Dit meldt persbureau Belga. Het Europese voorstel bevat sancties voor ondernemingen die selectieprocedures die ertoe moeten leiden dat vrouwen meer niet-uitvoerende mandaten in handen krijgen aan hun laars lappen. Zo kunnen bedrijven bijvoorbeeld uitgesloten worden van openbare aanbestedingen, of verstoken blijven van Europese steunfondsen.

(*Bron: De Telegraaf)



EERSTE ONLINE TELEVISIESTATION VOOR NEDERLANDSE VAKVROUW

Eind november is het eerste online televisiestation voor vakvrouwen live gegaan. ZakenVrouwenTV start met 3 programma's waaronder de talkshow 'In Business', waarin succesvolle bekende zakenvrouwen vertellen over hun drijfveren, valkuilen en successen. Ook komen de laatste zakelijke trends aan bod. De talkshow wordt gepresenteerd door RTL/BNR presentatrice Diana Matroos. Het televisieplatform is een initiatief van Janette Sybrandy, auteur van het boek 'Hoe word ik een powervrouw!'. Sybrandy wil vrouwelijke ondernemers en professionals een podium bieden en inspireren om hun grootse zakelijke doelen te realiseren. Voor het programma 'Zakenvrouw van de maand' interviewt actrice Inge Ipenburg zakenvrouwen uit verschillende branches over hun business en visie op het zaken doen. Iedere week zijn er online nieuwe video's te zien zoals die van 'Zakenvrouw van de Week'.

Geïnteresseerden kunnen zich aanmelden voor video alerts via www.ZakenVrouwen.TV. Eerste aflevering talkshow: <http://zakenvrouwen.tv/het-online-glossy-tv-programma>.



VROUW AAN DE TOP KRIJGT MEER STEUN VAN MAN DAN VROUW

Werknemers in organisaties waar vrouwen evenveel kansen hebben als mannen om de top te bereiken zijn vaker tevreden over hun baan. Opmerkelijk is dat mannen zich hier beter over blijken te voelen dan vrouwen. Dat blijkt uit onderzoek van de Michigan State University en de Florida State University.

Het onderzoek maakt duidelijk dat de werktevredenheid van mannen sterker toeneemt dan die van vrouwen wanneer zij in een organisatie werken waar vrouwen de top kunnen bereiken. Voor het onderzoek werden 6,500 werknemers van 700 werkgevers onderzocht in de voormalige socialistische landen Rusland, Servië, Armenië, Azerbeidzjan, Kazachstan en Kirgizië. De Monitor Talent naar de Top 2012 toont aan dat er in Nederland een toename is van het aantal vrouwen in de top ondanks de recessie. Vooral de houding van de CEO blijkt cruciaal te zijn om de weg te effenen voor vrouwen. Ook moeten managers zich bewust zijn van de voordelen en het belang van diversiteit voor de organisatie.

(*Bron: PW De Gids)

Smeets Autogroep.

De enige officiële Mercedes-Benz dealer
van Limburg, nu ook in Venlo.

Smeets Autogroep staat voor kwaliteit en continuïteit in zaken doen. Met de nieuwe vestigingen in Venlo en Eindhoven bestrijkt Smeets Autogroep de provincie Limburg en het oosten van Brabant. Tot de groep behoren de officiële dealerschappen van Mercedes-Benz personen-, bestel- en vrachtwagens, smart, FUSO, Schmitz Cargobull-opleggers en Smeets Schadeherstel.

Gekozen tot
beste dealer 2011

en óók 2012



SMEETS
A U T O G R O E P

VENLO
Tasmanweg 6
077 207 99 00
BESTEL- EN VRACHTWAGENS

VENLO
De Sondert 2
077 207 99 10
PERSONENWAGENS



Mercedes-Benz



SUCCES ALS RESULTAAT

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

Rühl Haegens Molenaar, Succes als resultaat.

Rühl
Haegens
Molenaar

ACCOUNTANTS & ADVISEURS