



NOORD-LIMBURG

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 8 | NUMMER 3 | JULI 2014

BUSINESS®



Coverstory:

DeeDee Plastics

Succesvol in een mannenwereld

Forum: Trends in financieel management
"Adviseurs krijgen een andere rol"

Zakenautotestdag Midden-Limburg
Toeren door de regio

Nationaal
Rampondernemer Frank Krake:
'Zorg altijd voor een plan B'



De Maassche
Echt

demaasschenl



BMW maakt
rijden geweldig



DE NIEUWE BMW 4 SERIE GRAN COUPÉ.

De nieuwe vorm van esthetiek.

De BMW 4 Serie Gran Coupé overtuigt met royale hoofd- en beenruimte, een grote bagageklep en bijzondere designelementen. Nu te bewonderen in de showroom van De Maassche Echt.

De Maassche Echt

Bellweg 3, 6101 XA Echt

T 0475 - 386 286, demaasschebmw.nl

VOORWOORD



Limburg als besluit

Elk jaar rond deze tijd betrap ik mezelf op het wegdromen over reeds gemaakte vakantieplannen, de Vierdaagsefeesten in Nijmegen en leuke uitstapjes in het binnenland waarvan er één richting Limburg al op zit.

Voor veel Nederlanders vormt Limburg een geliefde vakantiebestemming. Volgens de Toeristische Trendreportage Limburg stond de provincie Limburg in de periode 2012-2013 op de vijfde plaats binnen de binnenlandse dag-recreatieve markt. Dat is ook niet zo verwonderlijk met vele jaarlijks terugkerende (sport)evenementen, diverse culturele activiteiten en natuurlijk het funshoppen in onder andere Roermond. Het toerisme is een van de pijlers die de organisatie Connect Limburg graag samen met de Limburgse ondernemers, inwoners en instellingen verder wil gaan ontwikkelen om Limburg als sterk merk neer te zetten in het buitenland. U leest er meer over in het interview met Connect Limburg directeur Conny Moonen.

Wie zelf tussen de werkzaamheden door nog een leuk uitstapje in eigen provincie wil plannen, zou zeker eens aan de regio Midden-Limburg moeten denken, waar we in deze editie een special aan hebben gewijd. In deze regio is meer dan genoeg te doen als het op toerisme aankomt. Dit jaar staat Weert ook nog eens extra in de spotlights vanwege haar 600-jarig jubileum als trotse bezitter van stadsrechten. Al sinds januari van dit jaar worden er evenementen georganiseerd voor een zeer divers publiek. Uiteraard zijn we ook met onze eigen vertrouwde evenement, de zakenautotestdag, in de regio aanwezig geweest om ditmaal ondernemers uit Midden-Limburg een aantal bolides te laten testen.

Veel leesplezier en een fijne, zonnige zomer!

Sofie Fest

*Hoofdredacteur Noord-Limburg Business
Sofie@vanmunstermedia.nl*



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

JAARGANG 8
Juli 2014, editie 3

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
Jasper Heijmans

FOTOGRAFIE COVER
Loes Mennen

DRUK
Printerface

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
Van Munster Media B.V.
Kathy van der Horst t: 024-373 8502

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 schrifte-
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 DeeDee Plastics: Succesvol in een mannenwereld
- 8 Buit de familiefactor uit

Thema Financieel Management

- 11 Nieuwe kredieten dienen zich aan
- 14 Forum trends in financieel management:
"Adviseurs krijgen een andere rol"

- 18 Theater de Maaspoot
- 19 Column TRIAS: Innoveren loont!
- 20 Column Vlamincx Advocaten: De Wet Werk en Zekerheid is een feit!
- 21 Rühl Haegens Molenaar: Pensioenversobering per 1 januari 2015
- 26 Business Flitsen

NATIONAAL



I De lessen van ramponderner Frank Krake

'Zorg altijd voor een plan B'



VI Lotte de Bruijn spin in het ICT-web

'Oplossen mismatch arbeidsmarkt grootste uitdaging'



XII Kansen en bedreigingen voor zorgondernemers

'De tablet is echt een maatje geworden'

- 27 Business Flitsen
- 28 BOB Golf Event: BOB slaat een balletje op

Midden-Limburg Special

- 32 Weert in beeld
- 34 Connect Limburg: Pronken met Limburgse parels
- 36 ECI Cultuurfabriek: Het hart van cultureel Midden-Limburg
- 37 Zakenautotestdag Midden-Limburg
- 38 Algemene impressie: Toeren door de regio
- 40 Testverslagen



“Familiebedrijven moeten hun voordelen beter benutten.”

8



“Voor het MKB is het een noodzaak om alternatieve financieringsvormen te overwegen.”

11



“Uiteindelijk is iedereen bezig met het verzamelen van data.”

14



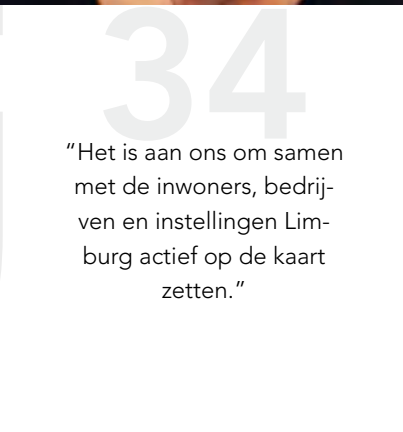
De veelzijdige baan hield de deelnemers een aantal uurtjes zoet.

28



Weert dankt aan haar bijnaam Poort van Limburg aan haar ligging op de grens van Limburg, Noord-Brabant en België.

2



“Het is aan ons om samen met de inwoners, bedrijven en instellingen Limburg actief op de kaart zetten.”

34



“Het is verbazingwekkend dat 110 pk zo kan voelen!”

40

De drie dames van DeeDee Plastics

Succesvol in een mannenwereld

FOTO LOES MENNEN FOTOGRAFIE

In 1993 had Doortje Schilders een droom voor ogen: financieel onafhankelijk worden middels een eigen bedrijf. Inmiddels is DeeDee Plastics uitgegroeid tot een wereldwijd opererende onderneming die zich onder andere bezig houdt met de import en ontwikkeling van gespecialiseerde plastic stazakken voor de Europese markt. Volgend jaar volgen haar beide dochters Inge Louwers en Elke Coolen haar op. “Ik ben thuis begonnen in de kelder, terwijl mijn bedrijf nu een enorme internationale reikwijdte heeft. Dit voelt als een overwinning”, aldus de trotse mater familias.

21 Jaar geleden kreeg Doortje de kans van haar leven. Haar man zette toen de stap om na 18 jaar actief ondernemend te zijn geweest bij een producent van verpakkingsmateriaal waarvoor zijzelf ook actief was, een andere uitdaging aan te gaan. Met haar opgebouwde kennis van verpakkingen en import besloot zij haar droom waar te maken en een eigen bedrijf in deze branche te starten. “Ik begon toen met de import van gripzakken naar Europa voor de Nederlandse, Duitse en Franse markt”, vertelt ze. “Van mijn man kreeg ik de eerste container met inhoud cadeau. Daarna moest ik het op eigen kracht doen en ben ik zelf naar China gegaan om daar de markt en de bedrijven te leren kennen.” De klantenkring van het bedrijf en de omzet is in de loop der jaren gegroeid. Beide dochters Inge en Elke veroverden na het afronden van hun opleidingen elk een positie als productmanager in het bedrijf. Inge houdt zich bezig met inkoop, technische ontwikkeling en design, terwijl Elke zich op de verkoop en de strategische planning heeft gestort. Doortje is inmiddels alweer 21 jaar algemeen directeur van het bedrijf, draagt

zorg voor de financiën en geeft advies waaronder over de import.

Grootste aanbieder

DeeDee Plastics begon met het importeren van zogenaamde packaging supplies zoals sealapparaten, textielpinnen, kabelbinders en gripzakken die nu via een webshop in zeven Europese landen kunnen worden besteld en geleverd. Toen de markt tien jaar geleden stabiliseerde, kwam daar een nieuwe bedrijfstak bij in de vorm van Multilayer Flexible Packaging. Deze gelamineerde stazakken bestaan uit meerdere soorten lagen plastic en worden door klanten in allerlei industrieën afgenomen zoals die van de cosmetica en de voedingsmiddelen. “We zijn inmiddels de grootste aanbieder van private label soepzakken, maar onze verpakkingen worden ook gebruikt voor sauzen, dressing, babyvoeding en die-tenvoeding”, zegt Inge.

Omdat plastic volgens de dames een enorm veelzijdig en innovatief product is, is het belangrijk om met de ontwikkelingen rondom dit materiaal mee te gaan.

“Samen met een klant die om een speci-

fieke verpakkingsooplossing voor zijn product vroeg, hebben wij bijvoorbeeld een jerrycanpouch ontwikkeld waarin gevaarlijke stoffen zoals chemicaliën en oliën kunnen worden bewaard en vervoerd”, licht Elke toe. “Het grote voordeel hiervan is dat je dergelijke vloeistoffen in veel minder volumineuze verpakkingen kan vervoeren, wat enorm scheelt in vervoerskosten.” Inge: “Ook zijn we actief ingesprongen op de vraag om meer te focussen op duurzaamheid. Dit doen we door het aluminium uit stazakken te verwijderen en dit te vervangen door hoog barrière transparante folie. Hierdoor kunnen onze klanten hun producten laten zien en kunnen de zakken bijvoorbeeld in de magnetron gebruikt worden.” Veel van deze innovatieve producten komen tot stand naar aanleiding van klantenvragen. “En om die reden werken we ook met meerdere producenten en leveranciers voor elke productgroep”, vertelt Doortje. “Afgezien van een betere aanbodgarantie en prijstechnische voordelen, kan je dan ook precies kijken welke producten het beste bij de klant passen.”

Eigen kantoor in Shanghai

De producten die door DeeDee Plastics worden geïmporteerd, zijn allemaal afkomstig uit het Verre Oosten. Doortje: “De publiciteit over China is doorgaans heel slecht, terwijl Chinese mensen ontzettend hard werken en veel kennis van producten hebben.” Om het logistieke proces ter plekke goed te coördineren, werd er tien jaar geleden met de bedrijfstak Multilayer Flexible Packaging ook een eigen kantoor in Shanghai geopend. Inge: “Alleen al de productie van stazakken luis-



tert heel nauw. En natuurlijk moeten alle producten aan de Europese maatstaven voldoen. Onze medewerker in Shanghai spreekt haar talen en draagt zorg voor het drukproces en de kwaliteitscontrole. Onze klanten komen dus nooit voor negatieve verrassingen te staan.”

Afgezien van de goede kwaliteit en gunstige prijs bood zakendoen in China voor Doortje ook nog een ander voordeel. “Het heeft ontzettend veel energie gekost om dit bedrijf op te bouwen, mede omdat ik als vrouw in een mannenwereld enorm werd ondergewaardeerd. In China heersen helemaal geen vooroordelen over vrouwen en ben ik altijd als een volwaardige klant beschouwd.” Elke knikt: “De generatie van mijn moeder heeft echt gevochten om onder die ondergeschikte positie uit te komen. Je merkt gewoon dat het nu geaccepteerd is dat vrouwen aan het roer staan,

in welke branche dan ook. Natuurlijk zie je dat een groot deel van de banen vergelijkbaar met die van ons voor een groot deel door mannen wordt ingevuld, maar dat gebruiken wij nu als unique selling point!”

Hechte band

DeeDee Plastics is een echt familiebedrijf. Naast moeder en dochters is ook vader erbij betrokken. Hij geeft als bedrijfsconsultant een dag in de week advies over onder andere de ontwikkeling van nieuwe producten. Een tante draagt zorg voor de verkoop voor de Nederlandse markt. De onderlinge band is erg hecht. Elke: “Doortje is heel begaan met onze medewerkers, waarvan een groot deel er al meer dan 20 jaar werkt. Elke dag drinken we om 10.00 uur samen een kop koffie en is er ruimte om even bij te praten, maar ook om nieuwe ideeën op tafel te gooien en ieder-

een op de hoogte te houden van de nieuwe producten. Mensen krijgen hier de ruimte om te groeien.”

“Hetzelfde geldt voor onze klanten en leveranciers”, vult Inge aan. “Doortje heeft met velen van hen een warme band en luistert goed naar hun behoeften. Dat persoonlijke karakter is samen met de flexibiliteit en de korte lijnen binnen het bedrijf een duidelijke onderscheidende factor.”

Per 1 januari nemen Inge en Elke het spreekwoordelijke stokje definitief van Doortje over. “Continuïteit staat voor mij voorop. Daarom hebben we dit proces drie jaar geleden al in gang gezet. Mijn droom van financiële onafhankelijkheid door middel van een goed lopend bedrijf is namelijk uitgekomen. Daarnaast was het een ongelooflijk mooie ervaring. Dat wens ik mijn beide dochters ook toe”, aldus Doortje. ■

www.deedee.nl

Buit de familiefactor uit

Hoewel het familiebedrijf de oudste bedrijfsvorm is, vormt het op het wetenschappelijke vlak een relatief jong vakgebied. Stichting Nederlands Centrum voor het Familiebedrijf (NCFB) verricht onderzoek en verzamelt kennis over aspecten die binnen familiebedrijven spelen met als doel om familiebedrijven zich bewust te laten worden van hun unieke positie. “Familiebedrijven moeten hun voordelen beter benutten en bewust omgaan met de lastige aspecten”, aldus directeur Ilse Matser.

In Nederland valt meer dan de helft van alle ondernemingen in de categorie familiebedrijven. Daarmee vormt deze categorie een belangrijke impuls voor de economie. “Maar ondanks dit gegeven wordt er binnen diverse opleidingen relatief weinig aandacht besteed aan familiebedrijven”, vertelt Matser. Zelf is zij als lector Familiebedrijven aan Hogeschool Windesheim betrokken bij onderzoek naar ondernemen in familiebedrijven. “Ook de familiebedrijven zelf zijn zich niet altijd bewust van hun unieke positie. Terwijl op het moment dat er bijvoorbeeld een strategische beslissing moet worden genomen, dit niet alleen financiële gevolgen maar ook effect op je familie heeft. Mede om die reden wil het NCFB het bewustzijn van familiebedrijven vergroten en hen kennis bieden om hun bedrijf te versterken.”

Familiekarakter

Deze kennis wordt onder andere via de website van het NCFB aangeboden. “Het NCFB doet onderzoek naar diverse aspecten waar familiebedrijven mee te maken krijgen of waar ze zich op zouden kunnen oriënteren om zo hun bedrijfsactiviteiten uit te breiden. Een van onze eerste onderzoeken ging over bedrijfsopvolging, want dat is bij uitstek een moment waarbij het familiekarakter op kan spelen.

Het is natuurlijk voor alle ondernemingen zaak om op tijd met de voorbereiding te beginnen, maar bij familiebedrijven komen er nog extra factoren om de hoek kijken. De volgende generatie moet op tijd bij het bedrijf worden betrokken en op dat moment is het essentieel dat de verwachtingen en ambities al op één lijn zitten. Dit lijkt wellicht een open deur, maar in de praktijk verloopt dit niet altijd even vlekkeloos. Ook de positie van de huidige ondernemer – is hij of zij de oprichter of al de zesde generatie – en de financiële situatie van het bedrijf bepaalt hoe een ondernemer tegenover het moment van opvolging staat.”

Statuut

Een ander belangrijk thema is goed bestuur. “Binnen de categorie familiebedrijven kun je drie verschillende systemen onderscheiden: familie, bedrijf en eigenaar. Iemand die het bedrijf opricht, neemt vooral de rol als directeur op zich. Wanneer de opvolging aantreedt maar de eerste generatie nog wel betrokken blijft bij het bedrijf, verschuift deze rol vaak richting die van (mede)eigenaar. Deze verschuiving vereist goed overleg en duidelijke schriftelijke afspraken bijvoorbeeld in de vorm van een familiestatuu. Hierin kan je vastleggen wanneer de opvolging plaatsvindt en hoe dit geregeld

wordt maar ook bijvoorbeeld wat de rol van aangetrouwde familieleden mag zijn. Juist bij familiebedrijven lopen werk en privé sneller door elkaar, dus dan zijn goede afspraken essentieel.”

Raad van Advies

Een ander aspect waar de familiefactor om de hoek komt kijken is financiering. “De meeste familiebedrijven zijn voorzichtig gefinancierd met relatief weinig vreemd vermogen. Deze risico-averse houding biedt bij de bank een kleine voorsprong, maar steeds vaker vraagt deze bij een lening om een combinatie van investeerders. Dat kan bij familiebedrijven voor een dilemma zorgen. Zij moeten dan bereid zijn om een private equity partij toe te laten.” Matser vindt dit gezien het financiële landschap een gezonde ontwikkeling. “Los van het kapitaal dat je daarmee binnenhaalt, kan zo’n private equity partner ook een belangrijke adviesfunctie hebben. Het creëren van een goed klankbord is sowieso een belangrijke stap. De markt is heel dynamisch geworden en vereist innovatie en creativiteit. Met een klankbord, bijvoorbeeld in de vorm van een Raad van Advies, haal je expertise van buitenaf binnen. Ook kan zo’n raad je scherp houden en dwingen om af en toe even een stapje terug te nemen om te kijken of de

Ilse Matser



Family Fundament Award

Naast kennis en onderzoeken ter beschikking stellen, vraagt het NCFB ook algemene aandacht voor het familiebedrijf. De Family Fundament Award laat enerzijds aan de buitenwereld zien wat voor mooie familiebedrijven er in Nederland zijn gevestigd. Anderzijds moet het bij de bedrijven zelf bewustwording creëren en een ontmoetingsplaats vormen om ervaringen te delen. De award wordt jaarlijks na regionale voorrondes en een landelijke verkiezingsavond uitgereikt aan twee familiebedrijven in de categorieën grote en kleine bedrijven. De award is inmiddels drie keer uitgereikt, waarbij in 2013 Weemen Drukkerij & Communicatie de award voor kleine bedrijven in ontvangst mocht nemen, terwijl bierbrouwerij Gulpener dit jaar met de prijs in de categorie grote bedrijven aan de haal ging. Winnaars mogen zich een jaar lang het 'beste familiebedrijf van Nederland' noemen. www.ncfb.nl

sterk van de branche af waarin het bedrijf actief is. Binnen traditionele sectoren zoals de bouw, de agrarische tak en de maakindustrie komen bedrijven graag voor deze identiteit uit, terwijl het bijvoorbeeld binnen de ICT minder snel wordt genoemd.”

Creativiteit

Een feit waar veel familiebedrijven mee te maken hebben is de tegenvallende economie. Veel familie-ondernemingen moeten opboksen tegen grote bedrijven. Dat vereist volgens Matser de nodige creativiteit. “Familiebedrijven kunnen juist in de niches en met unieke producten uitblinken, al dan niet in samenwerking met andere bedrijven. Ook extra aandacht voor de klant en het uitdragen van de liefde en passie voor het vak zijn aspecten die familiebedrijven in kunnen zetten.” Daarnaast kan het interessant om andere sectoren te gaan verkennen. “Je ziet nu bijvoorbeeld dat landbouwbedrijven ook een zorgboerderij beginnen. Juist in de zorgsector is de aanwezigheid van een familiebedrijf een onderscheidende factor.” Hetzelfde geldt voor internationalisering. “Waarom zou je in Duitsland niet vertellen dat jij de eigenaar van het familiebedrijf bent? En het kan ook helpen om cultuurverschillen te overbruggen. In Zuid-Europa en China is familie heel belangrijk en dat kan herkenbaarheid creëren. Juist op dat soort momenten moet je je bewustzijn van je voordelen en deze op een slimme manier inzetten”, aldus Matser. ■

koers die wordt aangehouden moet worden bijgesteld. En voor je bedrijfsimago en daarmee het aantrekken van goed personeel is het natuurlijk ook gunstig. Het vergt openheid, maar de nieuwe generatie heeft dat door.”

Familiefactor

Volgens Matser biedt de unieke familiefactor voordelen ten opzichte van andere bedrijven. “Familiebedrijven kennen een trots en bouwen voort op hun traditie, hun kennis en hun netwerk. Dat kenmerkt zich onder andere in een geworteldheid in de omgeving en een langetermijnrelatie met hun werknemers en hun leveranciers. De ondernemingen zijn sterk gefocust op continuïteit en rentmeesterschap. Zij heb-

ben immers het bedrijf gekregen om het klaar te maken voor de volgende generatie. Dit vertaalt zich bij een groot aantal familiebedrijven ook door naar een duurzaamheidsbeleid. Wil je een bedrijf behouden en verbeteren voor de volgende generatie, dan heb je ook een omgeving nodig die dit mogelijk maakt. Respect voor de omgeving en een goed personeelsbeleid sluiten goed aan bij die langetermijnvisie.

Overigens benadrukt Matser wel dat de categorie familiebedrijven een zeer heterogene groep bedrijven behelst. “Niet elk bedrijf dat gezien de samenstelling van de directie in deze categorie valt, beschouwt zichzelf ook als een familiebedrijf of wil zich ook als zodanig profileren. Dat hangt

Bijna zomervakantie!

Plan daarom nu alvast uw (bedrijfs-)feest of bijeenkomst voor in het najaar. Dan kunt u zonder zorgen op vakantie, want wij zorgen voor een gepaste invulling en uitvoering!

We horen graag wat we voor u mogen organiseren.

Met vriendelijke groet,
Team Reserveringen Niëns Horeca.


NIËNS HORECA
1 8 8 1

GENIETEN

PRETTIGE VAKANTIE

Niëns Horeca | Baarlosestraat 4 | 5993 AW Maasbree
T. 077 465 2219 | nienshoreca.nl | info@nienshoreca.nl

Een perfect werkklimaat!

Het binnenklimaat in uw bedrijfspand heeft een directe invloed op het resultaat van uw organisatie. Het zorgt er immers voor dat uw medewerkers prettig kunnen werken in een aangenaam klimaat. Niet te warm, niet te koud en altijd een comfortabele luchtvochtigheid, dat zijn de voorwaarden voor een productief binnenklimaat. Met de airconditioning systemen van **TOSHIBA** kunt u het gehele jaar door een perfect werkklimaat creëren.

TOSHIBA ZOMERACTIE

Als u in juli of augustus bij ons een TOSHIBA airconditioning systeem bestelt en een onderhoudscontract afsluit, ontvangt u van ons 5 jaar garantie op de onderdelen. Daarnaast voeren wij het onderhoud in het eerste jaar gratis voor u uit.* Neem nu contact met ons op, dan maken wij graag voor u de juiste aanbieding!

* Deze aanbieding is geldig tot 1 september 2014 en geldt alleen voor bedrijven gevestigd in Noord- en Midden-Limburg.

Koeltex

KOUDETECHNIEK & AIRCONDITIONING

De Giesel 19 G - 6081 PG Haalen | +31 475 51 05 70 | info@koeltex.nl | www.koeltex.nl

Alternatieve financieringsvormen in opkomst

Nieuwe kredieten dienen zich aan

Uit onderzoek van ING en TNS Nipo onder 1.100 MKB'ers is gebleken dat nieuwe financieringsvormen als crowdfunding, informal investors en private equity nog maar door 2% van de MKB-ondernemers wordt ingezet. Toch worden alternatieve financieringsvormen in Nederland steeds belangrijker.

Volgens Willem Overbosch, medeoprichter van MKB Servicedesk is het niet zo vreemd dat alternatieve financieringsvormen zoals crowdfunding, factoring en lenen via kredietunies in opkomst zijn. "Eind 2008 zijn vooral de bancaire kredieten opgedroogd en dit is anno 2014 nog steeds het geval. Ondertussen is er in Nederland een jaarlijkse kredietbehoefte van €34 miljard, waarvan €11 miljard door het MKB gewenst is. Daarbij komt nog dat de financiering van bedragen onder de ton generiek veel geld kost, terwijl dit vaak de bedragen zijn waar het binnen het MKB om gaat. Het feit dat MKB-bedrijven vooral geld nodig hebben voor bedrijfsmiddelen of voor de verliesrekening, maakt de kans van slagen voor het MKB om een bancaire lening te krijgen veel kleiner. Voor hen is het dus een noodzaak om alternatieve financieringsvormen te overwegen."

Gestage groei

De alternatieve financieringsvormen zijn sinds 2010 in Nederland aan een opmars bezig. Met name crowdfunding maakt een gestage groei door. MKB servicedesk richtte zelf in 2010 al MKB crowdfunding op voor bedragen tot €200.000,-. Een jaar later brak in Noord-Amerika het crowdfundingplatform Kickstarter door en werd in Nederland het initiatief geldvoorelkaar.nl opgericht dat in het begin

met name voor ondernemers uit de creatieve sector erg populair was. Inmiddels weten steeds meer ondernemers de weg naar crowdfundingplatforms zoals CrowdAboutNow (maximaal €100.000,-) te vinden. "In 2013 is het aantal ondernemers dat gebruik maakte van crowdfunding flink gestegen. In totaal werd er maar liefst €32 miljoen door middel van deze alternatieve financieringsvormen opgehaald, waarvan €28 miljoen voor financiering van bedrijven

Voor hen is het dus een noodzaak om alternatieve financieringsvormen te overwegen.

was bestemd. Met name innovatieve IT-dienstverleners en start-ups maken er gebruik van. Ook zie je in Nederland concentraties van bedrijven die crowdfunding gebruiken. Onder andere in de Randstad is het geliefd, maar meer landinwaarts is crowdfunding ook bijvoorbeeld heel populair in Eindhoven waar de TU/e is gevestigd en in Maastricht waar onder andere een aantal horecabedrijven deze manier van financieren hebben omarmd."



Willem Overbosch

Daarnaast is uit onderzoek van CrowdAboutNow gebleken dat maar liefst 80% procent van de crowdfundinginvesteringen uit eigen regio komt. Daarvan wordt 60% zelfs binnen de gemeentegrens geïnvesteerd. Niet alleen de partijen die incidenteel een groot bedrag ter beschikking stellen, maar ook lokale investeerders leveren een belangrijkere bijdrage aan de omzet van gecrowdfunde ondernemingen. Bovendien leveren zij niet alleen een financiële bijdrage maar zijn ze ook oprecht geïnteresseerd in wat de collega-ondernemer van plan is. Daarnaast kennen lokale en regionale ondernemers de markt goed en kunnen zij dus ook heel gericht advies geven. ▲



Combineren

Naast crowdfunding zijn er nog meer alternatieve financieringsvormen in Nederland beschikbaar.

Deze kunnen al dan niet worden gecombineerd met een bancaire lening om aan het beoogde bedrag te komen. Dit wordt ook wel stapelend financieren genoemd. Zo worden achtergestelde leningen door banken gelijkgesteld aan eigen vermogen, aangezien de ondernemer het voorlopige eigendom en zeggenschap in het bedrijf houdt. De overheid staat bovendien garant voor een deel van de achtergestelde lening. Een dergelijke lening wordt verstrekt door het Nederlands MKB fonds,



Investeerders krijgen in ruil voor hun financiering zeggenschap en een deel van de winst.

die ook de aanvraag van de ondernemer beoordeelt en feedback geeft.

Kleine ondernemers met een realistisch ondernemersplan en de juiste ondernemerskwaliteiten die een kapitaal tot €150.000,- nodig hebben, kunnen ook gebruik maken van microfinanciering of microkrediet. Qredits Microfinanciering Nederland, een samenwerkingsverband tussen verschillende Nederlandse banken en verzekeringsmaatschappijen, verstrekt microkredieten tot €50.000,- aan ondernemers uit heel Nederland. Ook zijn er MKB-kredieten tot €150.000,- mogelijk met een looptijd van minimaal 1 en maximaal 10 jaar.

Daarnaast zijn verschillende organisaties actief die functioneren als matchmaker tussen kapitaalzoekers en investeerders. Deze organisaties bieden een online platform waarop ondernemers met een financieringsbehoefte in contact worden gebracht met investeerders. Investeerders krijgen in ruil voor hun financiering zeggenschap en een deel van de winst.

Liquiditeitsprobleem

Er zijn ook diverse vormen van alternatieve financiering in opkomst die concurreren met de traditionele banken. Een

Goed voorbereiden

Volgens Overbosch is het principe achter crowdfunding te vergelijken met het faciliteren van transacties zoals dit bij een beurs gebeurt. “Crowdfunding maakt gebruik van platforms. Via dit platform kan je anonieme partijen benaderen die elk zelf bepalen of en met welk bedrag zij jouw bedrijf of project financieren. Meerdere financierders zorgen er dus samen voor dat je het beoogde bedrag bij elkaar krijgt. En net als bij andere financieringsvormen zoals een bancaire lening moet je ook bij het benaderen van partijen via crowdfunding een prospectus, een bedrijfsplan en een financieel verslag overleggen. Bovendien ga je ook verplichtingen aan tegenover de partijen die besluiten om jouw initiatief te steunen. Zo

heb je onder andere een terugbetalingverplichting waar een bepaalde termijn en een bepaalde rente aan hangen.” Volgens Overbosch moeten ondernemers die crowdfunding willen gaan gebruiken het proces dat erbij komt kijken niet onderschatten. “Wil je via crowdfunding voldoende financiële middelen binnenhalen, dan zal je er veel tijd in moeten steken om jouw project of bedrijf te verkopen aan de crowd. Bovendien kan iedereen online zien wat je doet, dus bedrijven die werken met patenten en octrooien kunnen beter een andere alternatieve financieringsvorm gebruiken. Daar staat als voordeel dan wel weer tegenover dat je veel meer directe feedback vanuit de markt krijgt en dat de meeste crowdfundingplatforms onder toezicht van de AFM staan.”

voorbeeld hiervan zijn de kredietunies. Binnen een kredietunie hebben ondernemers binnen een branche of regio zich in een coöporatie verenigd en leggen zij geld in. Dit geld, meestal een maximumbedrag van €200.000,-, wordt ter beschikking gesteld aan mede-leden met een financieringsbehoefte. Een bijkomend voordeel is dat leden meestal ook de nodige expertise hebben om de kansen en risico's in te schatten. Kredietunies staan onder toezicht van de regelgeving voor financiële instellingen zoals deze door de AFM en De Nederlandsche Bank zijn opgesteld.

Voor ondernemers die er an sich financieel gunstig voorstaan maar door bijvoorbeeld te laat betalende debiteuren een liquiditeitsprobleem hebben, kunnen eventueel overgaan op factoring, oftewel financiering van facturen. Bij deze vorm van debiteurenfinanciering kiest de ondernemer ervoor om de debiteurenportefeuille uit te besteden aan een extern bedrijf dat de afhandeling van de debiteuren op zich neemt. De ondernemer ontvangt direct bij verkoop het verkoopbedrag minus een percentage dat de factormaatschappij in rekening brengt. Ook buitenlandse debiteuren kunnen in de dekking worden meegenomen. Factoring is met name interessant voor groeiende bedrijven die een debiteurenportefeuille vanaf €100.000,- hebben.

Naast de bovengenoemde vormen zijn er nog veel meer vormen van alternatieve financiering zoals leasing (waarbij de kredietverstrekker bedrijfsuitrusting of bedrijfsmiddelen aankoopt en deze gedurende een vooraf overeengekomen termijn en tegen een vaste vergoeding ter beschikking stelt van de kredietnemer), handel in niet-genoteerde effecten (NPEX) en bootstrapping (alternatieve, vaak creatieve methodes om omzet te genereren, kosten te besparen en duur bankkrediet te vermijden). Overigens geldt voor alle vormen van alternatieve financiering dat “een goede verdieping in de werkwijze en algemene voorwaarden en een goede voorbereiding essentieel is”, aldus Overbosch. ■

Meer informatie over alternatieve financieringsvormen en een complete lijst van relevante partijen voor het MKB is onder andere te vinden op www.mkb servicedesk.nl en www.ondernemerskredietdesk.nl.



De alternatieven in Limburg

Kredietunie Noord-Limburg

Eind maart is er in de regio Noord-Limburg een kredietunie gestart. MKB Kredietunie Noord-Limburg is bedoeld voor en door leden van MKB-Limburg afdeling Noord-Limburg. Dit houdt in dat leden van de afdeling zich kunnen aansluiten bij de kredietunie en, als dat nodig is, een beroep op krediet kunnen doen. Er wordt vanuit de kredietunie niet louter geld verstrekt, maar de kredietvrager krijgt ook begeleiding van andere leden van de kredietunie. Samen gaan de leden elkaar zo een stap verder helpen. Het bestuur van de Kredietunie Noord-Limburg wordt gevormd door Jan Janssen (voorzitter afdeling Noord-Limburg), Paul Verhoeven (vicevoorzitter afdeling Noord-Limburg) en Franklin Warlich (algemeen bestuur MKB-Limburg).

Meer informatie: www.mkbkredietunie.nl.

Universiteit doet mee

Wetenschappers die verbonden zijn aan het UM kunnen met ondersteuning van het Universiteitsfonds Limburg/SWOL gebruik maken van crowdfunding en crowdsourcing (gericht op andere vormen van ondersteuning en samenwerking). Het fonds biedt hulp en werkt hiervoor samen met het platform Flintwave, dat zich specifiek richt op het werven van financiële middelen en betrokkenheid voor wetenschappelijke projec-

ten. Op het Flintwave platform is een eigen pagina voor het Universiteitsfonds Limburg/SWOL ingericht voor crowdfunding/sourcing projecten van UM wetenschappers. Ook Kankeronderzoekfonds Limburg maakt van deze financieringsvorm gebruik om bij particulieren en bedrijven geld voor onderzoek op te halen.

LIOF

Via de participatiefondsen Limburg Ventures en Nedermas Ventures investeert Industriebank LIOF in (door) starters in de chemie, (bio)materialen en medische technieken. Dit doet de organisatie in de vorm van een participatie in het aandelenkapitaal, al dan niet in combinatie met een achtergestelde lening. In mei is daar een derde fonds bijgekomen. In Chemelot Ventures dat 40 miljoen euro beschikbaar heeft gesteld voor starters in de chemie, materialen en health, participeren ook de provincie, DSM en Rabobank Sittard en Maastricht.

LimburgMakers, een gezamenlijk initiatief van de provincie, LIOF en Syntens, stelt meer dan 10 miljoen euro aan rechtstreekse subsidies en financiering van ondersteunende activiteiten ter beschikking aan de Limburgse maakindustrie. Het programma duurt tot september 2016.

Trends in financieel management

'Adviseurs krijgen een andere rol'

Big data, contextueel bankieren, de verschuiving van dienstverlening naar sparringpartner, alternatieven op de traditionele wijze van financieren; steeds meer kreten en termen betreden de wereld van financieel management. Noord-Limburg Business nodigde enkele financiële experts uit bij 't Raodhoes in Blerick voor wat opheldering.

De discussie gaat van start met een stelling over de digitaliseringsslag binnen de financiële wereld. Steeds meer producten en diensten kunnen online worden verricht. Worden banken en andere adviseurs door de vele digitale faciliteiten en diensten straks overbodig?

"Die digitaliseringsslag is inderdaad een onomkeerbaar feit en moet daarom vooral geoptimaliseerd worden", reageert Antoon Koster. "Maar het openen van een bankrekening is wel iets anders dan financieel advies waarvoor mensen gewoon bij de bank terecht moeten kunnen. Ik vind dat de bank daar wel wat flexibeler in mag zijn, aangezien mensen in loondienst voor een persoonlijk gesprek vaak overdag vrij moeten nemen. De bank moeten naast die digitaliseringsslag ook persoonlijker moeten worden en daar in moet investeren."

"Ik heb zelf ervaring met digitale communicatie via de bank", zegt Piet Bruisten. "Het voordeel is dat je snel antwoord krijgt dat qua inhoud en toon lijkt op een face to face antwoord. Het probleem is echter dat je geen emoties kunt overdragen. Omgaan met emoties en non verbale communicatie is heel belangrijk en daar moeten onder andere banken op een goede en correcte manier mee omgaan."

Freddie de Vries denkt dat de digitalisering nieuwe kansen en mogelijkheden biedt voor online dienstverlening. "En daar spelen banken en adviseurs inmiddels volop op in. Ik verwacht dat de financiële dienstverlening zich hierdoor nog verder gaat ontwikkelen in grofweg twee soorten: min of meer gratis

Het is natuurlijk altijd goed om van tevoren een indruk op te doen en een mening te vormen.

dienstverlening enerzijds en hoogwaardig advies anderzijds. Het één gaat overigens samen met het ander. Klanten die kiezen voor gratis dienstverlening verwachten geen advies en maken op basis van beschikbare informatie de beste keuze. Dit advies hebben zij wellicht in een eerder stadium elders ingewonnen. Klanten die kiezen voor hoogwaardig advies krijgen een oplossing op maat, waardoor het risico op een foute keuze beperkt wordt. Dat heeft altijd een waarde. Banken en adviseurs worden niet overbodig, maar krijgen een andere rol."

Naast die digitaliseringsslag is er ook veel informatie online verkrijgbaar. Hoe staan de experts hier tegenover? Bruisten: "Het is natuurlijk altijd goed om van tevoren een indruk op te doen en een mening te vormen. In overleg met een deskundige worden bevindingen vervolgens bevestigd of bijgesteld. Complexe producten en diensten hangen samen met een goede voorbereiding door middel van informatievoorziening en een persoonlijk advies. De combinatie van beide moet de juiste beslissing geven." Koster denkt dat een online oriëntatie steeds belangrijker wordt. "In het verleden kon je bij drie banken een offerte opvragen, maar daar moet je nu gewoon voor betalen. Online

informatievoorziening neemt die gratis adviesfunctie nu over. Wel is het belangrijk dat die informatie laagdrempeliger én eenvoudiger gepresenteerd wordt zodat het voor iedereen toegankelijk en begrijpelijk is." De Vries is wat terughoudender. "Doordat steeds meer informatie beschikbaar komt, zie je ook dat de klant door de bomen het bos niet meer ziet. Wan wat klopt wel en wat klopt niet? Een vergelijkbare situatie zie je al in de medische wereld, waar onderzocht is dat 90% van de digitale adviezen onjuistheden bevat. Wil de klant dit risico nemen als het hem mogelijk veel geld kost?"

Deelnemers:

- Antoon Koster, CijferMeester Koster
- Piet Bruisten, Factor-plus
- Freddie de Vries, Rühl Haegens Molenaar

De heren zijn het erover eens dat bepaalde diensten digitaal kunnen worden aangeboden, maar persoonlijk advies blijft wel belangrijk bij complexere zaken. Online informatie is zeker nuttig, maar moet wel kritisch worden gewaardeerd.

Transitie en nieuwe verdienmodellen

De tweede stelling gaat in op de veranderende rol van financieel adviseurs. Onder andere de accountants zouden zich moeten bezinnen op nieuwe verdienmodellen en de transitie van dienstverlener naar sparringpartner en adviseur moeten maken om hun klanten strategisch advies op lange termijn te kunnen geven. De Vries kan zich zeker in deze stelling vinden. "Dit bleek onder andere al uit een onderzoek dat het SRA drie jaar geleden heeft laten uitvoeren. Ons kantoor is 15 jaar geleden al deze weg ingeslagen, wat zelfs heeft geresulteerd in een promotieonderzoek van één van onze medewerkers in 2000. Uit dit onderzoek is een werkwijze voortgekomen waarop aan bovenstaande stelling invulling gegeven kan én moet worden. Ik wens accountants en andere financieel adviseurs die de transitie naar adviseur niet gaan maken veel succes."

Ook CijferMeester is volgens Koster al met deze ontwikkeling bezig. "Nu klanten kritischer naar de kosten kijken, zullen de accountantskantoren wel moeten. Zelf werken wij op basis van jaarabonnementen waarbinnen wij de gebruikelijke werkzaamheden verrichten inclusief fiscaal en administratief advies. Het klassieke boekhouden wordt namelijk steeds eenvoudiger, waardoor je tijd hebt om je



Piet Bruisten: "De transitie van traditionele accountant naar dienstverlener is essentieel om gericht te kunnen sturen."

Het klassieke boekhouden wordt namelijk steeds eenvoudiger, waardoor je tijd hebt om je in een dossier te verdiepen en je passend advies kan geven, ook op momenten dat een ondernemer dit niet verwacht.

in een dossier te verdiepen en je passend advies kan geven, ook op momenten dat een ondernemer dit niet verwacht. Dit kunnen actualiteiten zijn zoals de Werk Wet en Zekerheid, maar ook het moment van bedrijfsoverdracht of de noodzaak

van een pensioenverzekering." Bruisten vindt dit een positieve ontwikkeling. "Ik denk dat de transitie van traditionele accountant die alles vastlegt vanuit het verleden, naar een dienstverlener die zijn blik richt op de toekomst essentieel ▲

is om gericht te kunnen sturen. Daarmee voorkomt een ondernemer juist dat deze bij mij in de portefeuille terechtkomt. Vergeet niet dat 60% van de ondernemers echte vakmannen zijn, maar niet over voldoende ondernemerskwaliteiten beschikken.”

Om deze adviesfunctie goed te kunnen uitoefenen, moeten financiële dienstverleners wel invulling kunnen geven aan de (strategische) adviesbehoefte van hun cliënten. “En hiervoor hebben ze vaak simpelweg te weinig (branche)kennis”, zegt De Vries. “Ik hoor vaak terug van klanten die naar ons overstappen dat hun vorige accountant wel wil maar niet kan. Ook hebben accountants vaak te veel dossiers onder zich om de klant de aandacht te geven die zij verdient en als sparringpartner op te kunnen treden. Je moet dan namelijk vaak over de vloer komen bij je klant, en dat lukt niet met 150 klanten. Dus niet alleen de adviseur, maar ook de organisatie zal op de schop moeten om adviseurs in de gelegenheid te stellen de rol van sparringpartner te vervullen, zoals de klant verwacht.”

Big data

Het volgende onderwerp dat aan bod komt is big data. Biedt dit voor bedrijven met toegang tot deze data nieuwe kansen, zoals het ontwikkelen van nieuwe adviesproducten op maat? “Met behulp van big data worden processen anders ingericht en uitgevoerd, wat de efficiency ten goede komt”, knikt De Vries. “Denk hierbij aan de wettelijke accountantscontrole, die reeds is getransformeerd van gegevensgerichte steekproeven naar data-analyse. Met name in de marketinghoek en bij startups zie ik veel nieuwe kansen voor ondernemers die met beschikbare gegevens aan de slag gaan. Maar het is wel essentieel om dan rekening te houden met de privacygevoelige informatie van deze data.” Bruisten beaamt: “Met name bij grote instellingen zoals banken moet de keuze moet naar mijn mening bij de klant worden gelaten die daar ook echt voor zou moeten tekenen. Een bekend voorbeeld is natuurlijk het experiment van ING, die duidelijk communiceerde maar er vanwege de commotie uiteindelijk toch van af zag. Klanten kunnen er echter ook veel voordeel van hebben.” Koster: “Banken beschikken sowieso natuurlijk al



Freddie de Vries: “Met behulp van big data worden processen anders ingericht en uitgevoerd, wat de efficiency ten goede komt.”

Het gaat erom dat je expliciet toestemming geeft en dat je er als klant ook iets voor terugkrijgt.

over heel veel gegevens. Het gaat erom dat je expliciet toestemming geeft en dat je er als klant ook iets voor terugkrijgt. Anders krijg je al snel het gevoel dat banken zich met die gegevens enkel willen verrijken.”

“En vergeet ook niet dat er los van die big data ook heel veel informatie te vinden is

via openbare instellingen zoals de Kamer van Koophandel, het Kadaster en via social media waar iedereen gewoon data kan verzamelen”, merkt Bruisten op. “Klanten hebben ooit toestemming gegeven voor het openbaar maken daarvan. Uiteindelijk is iedereen bezig met het verzamelen van data, zelfs wanneer je voor

deelname aan een wedstrijd je visitekaartje moet inleveren. Ook dan ga je ermee akkoord. Bij de bank zit er echter een taboe op omdat het om vertrouwelijke gegevens gaat.”

Alternatieve financiering

De laatste stelling gaat over de verschillende alternatieve financieringsvormen die op dit moment in omloop zijn. Veel MKB-ondernemers lijken hier nog niet goed van op de hoogte te zijn. “Vrijwel alle alternatieve financieringsvormen profileren zich, hetzij direct hetzij indirect, via het internet en social media”, werpt De Vries tegen. “Ondernemers kunnen zich dus vrij eenvoudig oriënteren op deze financieringsvormen, maar voor de passende financiering is dan wel weer een adviseur nodig.”

Koster denkt dat veel ondernemers nog niet klaar zijn voor alternatieven zoals kredietunies of crowdfunding. “Maar wellicht zou de ietwat conservatievere houding die in Limburg heerst daar ook aan kunnen bijdragen.” “Veel ondernemers zijn van mening dat de bank de enige financierder is, naast eventueel familie en eigen kapitaal”, knikt De Vries. “De tendens is echter dat meerdere partijen gaan meefinancieren. De ondernemer kan en mag in de toekomst namelijk niet van slechts één financierder verwachten dat deze de gehele financiering voor zijn rekening neemt. Crowdfunding en participatiemaatschappijen bieden dan uitkomst. Of dit een goede ontwikkeling is weet ik niet, aangezien alternatieve financierders vaak wel een stem in de onderneming eisen. Besluitvorming kan hierdoor vertraagd worden. Aan de andere kant kan de ondernemer vaak gebruik maken van reeds beschikbare ondernemersexpertise.” Bruisten is vanuit zijn eigen professe geen voorstander van crowdfunding.

“Tweemaal heb ik een faillissement meegemaakt bij een bedrijf dat was gefinancierd met onder andere geld uit crowdfunding. Dan loop je tegen veel emotie in de directe omgeving van de failliete ondernemer op. Daarnaast zijn de tarieven, in vergelijking met de bank, hoog vanwege de fee voor de organisatie zelf maar als risicodragend kapitaal ook weer niet hoog genoeg.” “In feite zitten ondernemers die een relatief klein bedrag willen lenen nu met een probleem”, zegt Koster. “Banken



Antoon Koster: “Online informatievoorziening neemt de gratis adviesfunctie over.”

De ondernemer kan en mag in de toekomst namelijk niet van slechts één financierder verwachten dat deze de gehele financiering voor zijn rekening neemt.

zijn vanwege de aangescherpte solvabiliteits-eisen van bovenaf niet snel genegen om een lening onder de 150.000 euro te verstrekken, terwijl alternatieven zoals Qredits hele strenge eisen hanteren.” “Dan komt het aan op creativiteit om aan de gestelde eisen te voldoen”, vult

Bruisten aan. “Iemand die een nieuwe bedrijfsbus wil aanschaffen, kan bijvoorbeeld bepaalde diensten verrichten voor de leverancier van de bus, of deze voor middel van financial lease in gebruik nemen. Uiteindelijk is er heel veel mogelijk.” ■

DAKTERRAS DE MAASPOORT, NIEUWE HOTSPOT VAN HET ZUIDEN

De Maaspoort in Venlo heeft een prachtig dakterras gekregen. Het terras is de kers op de taart van de eerdere verbouwing van het theater in 2013. Het Scheuten terras, zoals het dakterras gedoopt is, is de nieuwe hotspot van het zuiden en door kenners nu al uitgeroepen tot één van de mooiste dakterrassen van Nederland. Het is van internationale allure en kan zich met gemak meten met dakterrassen in diverse wereldsteden. Van vroeg tot laat genieten van de zonnestralen en het leven op de Oude Markt of het prachtige uitzicht op de Maas en de Jachthaven.

Ontwerp

Het Scheuten terras is ontworpen en gerealiseerd door Pure Outdoor Design. De Maaspoort had behoefte aan een dakterras dat geschikt is als buitenrestaurant, maar ook als aanvullende buitenruimte voor culturele en zakelijke evenementen. De drijvende krach-

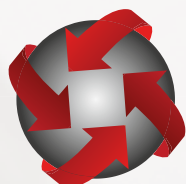
ten achter Pure Outdoor Design zijn Barbara Sprengers (verantwoordelijk voor styling) en Erwin Stam (verantwoordelijk voor design). Erwin was recent in RTL4 Eigen Huis en Tuin als één van de 10 meest inspirerende tuinontwerpers van dit moment te gast. Het Scheuten terras kan als een meer dan volwaardige buitenruimte worden ingezet voor de vele evenementen in het theater, en biedt daarmee extra mogelijkheden voor de (zakelijke) gasten van De Maaspoort.

Let the summer begin

Het Scheuten terras is bij mooi weer vrij toegankelijk. Op www.maaspoort.nl/scheutenterras staan de actuele openingstijden en meer informatie. Voor zakelijke gelegenheden kan het dakterras worden afgehuurd, maar het is ook DE locatie voor bijvoorbeeld een huwelijksvoltrekking of een privéfeest. ■ www.maaspoort.nl



Fotografie: Oscar Linders



Ondernemers VAKDAGEN

Venray
28, 29 en 30
oktober 2014

Dé business-to-business netwerkbeurs voor Limburg en Oost-Brabant

**SCHRIJF NU IN
ALS EXPOSANT!**



**“Ondernemers Vakdagen
brengt ondernemers bij
elkaar waardoor nieuwe
samenwerkingen,
verbinding en new
business ontstaan.”**

Kiki Jaspers
Fotografie Kiki



www.evenementenhal.nl/venray

[@Ondernemers_EH](https://twitter.com/Ondernemers_EH)

[f Ondernemers Vakdagen](https://www.facebook.com/OndernemersVakdagen)



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



VOLVODRIVE MAGAZINE

Volvodrive 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

magazine.nu
DE DIGITALE KIOSK



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



Innoveren loont!

We zijn trots dat onze klant Secure In Air genomineerd is voor de MKB Innovatie Top 100. Daarnaast wint onze klant MB Fietsparkeren de Intertraffic Innovation Award. TRIAS vroeg voor deze bedrijven met succes subsidie aan om hun bij de innovatie te ondersteunen. En dat dit loont, bewijzen deze prestigieuze prijzen!

Wilt u uw bedrijfsvoering ook naar een hoger plan tillen? En heeft u innovatieve ideeën hoe dit te realiseren? Lees dan snel verder!

3 Juni is de MIT R&D regeling voor samenwerkingsprojecten weer geopend. Hiervoor kunnen voorstellen ingediend worden voor onderzoek en ontwikkeling naar nieuwe producten, processen en diensten. De regeling is een uitwerking van het topsectorenbeleid en is voor het tweede jaar op rij beschikbaar. Elke topsector heeft zijn eigen innovatie agenda. Daarbinnen zijn weer innovatiethema's benoemd. Het samenwerkingsverband moet uit minimaal twee MKB'ers bestaan. De subsidie bedraagt 30% van de subsidiabele kosten (maximaal €200.000) per innovatieproject en maximaal €100.000 per deelnemer. De deadline voor het indienen van voorstellen is 22 september.

Per 1 september komt er een vrijval van OP-Zuid 2007-2013 beschikbaar. Dit budget is bedoeld voor MKB innovatieprojecten prioriteit 1 van de regeling. Dan gaat het om het versterken van de innovatiekracht van Zuid-Nederland als toptechnologische regio. De kern bestaat uit onderzoek en ontwikkeling (R&D), creativiteit en ondernemerschap. Het beschikbare budget is ca. €9 miljoen. De hoogte van de subsidie bedraagt 29,17% van de subsidiabele projectkosten, tot een maximum van €208.333 per project per aanvrager. Bij een samenwerkingsverband loopt dit op tot 41,67% van de totale subsidiabele projectkosten tot een maximum van €833.333 per project. Projecten moeten worden afgerond en afgerekend vóór 31-12-2015.

Benieuwd of de subsidieregelingen iets voor u kunnen betekenen? Neem dan contact op met TRIAS!

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



DE WET WERK EN ZEKERHEID IS EEN FEIT!

Op dinsdag 10 juni 2014 heeft de Eerste Kamer ingestemd met de Wet Werk en Zekerheid. Het arbeidsrecht in Nederland zal daardoor vanaf volgend jaar ingrijpend gaan veranderen.

Aanvankelijk was het de bedoeling dat de volgende wijzigingen per 1 juli 2014 zouden ingaan:

- de aanzegplicht voor werkgever een maand voordat een tijdelijk contract afloopt;
- het verbod op een proeftijd bij een tijdelijk contract korter dan zes maanden; en
- het verbod op een concurrentiebeding bij tijdelijke contracten, tenzij er zwaarwegende bedrijfsbelangen zijn.

Tijdens de behandeling in de Eerste Kamer is op de ingangsdatum veel kritiek gekomen. De tijd tussen de stemming en de ingangsdatum van de eerste wijzigingen was naar

zeggen van de Eerste Kamer veel te kort. Om die reden heeft minister Asscher de Eerste Kamer toegezegd de ingangsdatum van deze eerste wijzigingen uit te stellen naar 1 januari 2015. Een half jaar later (1 juli 2015) volgt dan een aantal andere wijzingen, zoals de aanpassing van de ketenregeling en het ontslagrecht.

U heeft dus nog een half jaar de tijd om uw organisatie voor te bereiden op de eerste wijzigingen. Aangezien eventuele fouten in de wetgeving op een later tijdstip door middel van een reparatiewet zullen worden verbeterd, blijft voortdurende aandacht voor de nieuwe wetgeving een must. Op onze website (www.vlaminckx.nl) verschijnen regelmatig nieuwsberichten waarin aandacht wordt geschonken aan deze wijzigingen. Zo kunt u op de hoogte blijven van de ontwikkelingen.

Tot slot nog een tip! Maak een goed overzicht van alle bepaalde tijdscontracten in uw organisatie en agendeer in uw agenda op welke datum u uw werknemer schriftelijk moet informeren over het al dan niet voorzeten van het dienstverband. Zo voorkomt u dat u een boete verschuldigd bent van maximaal één maandsalaris. ■

Marivonne van Kralingen



ONDERSCHEIDEND IN WERVING & SELECTIE

PERSOONLIJKE BENADERING
VAKMANSCHAP
PASSIE



Suc6! Recruitment B.V.

Celsiusweg 32-58 | 5928 PR Venlo | 077-3743668
p.martens@suc6recruitment.nl | r.vdborst@suc6recruitment.nl

Pensioenversobering per 1 januari 2015

Zeer recent heeft de Eerste Kamer de wetsvoorstellen voor aanpassing van de oudedagsvoorzieningen, waaronder pensioen, lijfrente en fiscale oudedagsreserve, aangenomen. Voor de belastingheffing is dat ook van groot belang, omdat de aftrek van pensioenpremies alleen mogelijk is als een pensioenregeling voldoet aan de (fiscale) eisen.

De nieuwe wetgeving heeft niet alleen consequenties voor werknemers, maar ook voor ondernemers in de inkomstenbelasting en voor de Directeur-Groot-aandeelhouders (DGA's). Voor eenieder gelden de volgende aanpassingen:

- De aftrek van lijfrente wordt beperkt
- Er komt een mogelijkheid voor netto lijfrente en netto pensioen. De inleg in een dergelijke regeling is NIET fiscaal aftrekbaar, maar daar staat tegenover dat de uitkering en het ingelegde vermogen ONBELAST is.

Gevolgen voor ondernemers

De opbouwmogelijkheden voor ondernemers (in de vorm van de fiscale oudedagsreserve FOR) wordt versoberd. Het maximaal aftrekbaar percentage en het maximaal aftrekbaar bedrag worden verlaagd. De aanpassingen voor de ondernemers vergen geen directe actie, maar het is natuurlijk niet verkeerd periodiek (en dit is wederom een goed moment naar mijn mening) de financiële positie na pensionering en de mogelijkheden te beoordelen.

Gevolgen en acties voor de werknemers en de DGA's

De hoofdlijnen van de voorstellen:

- De maximale opbouwpercentages worden verlaagd, waardoor bij een gelijke opbouw-

- periode dus per saldo minder pensioen wordt opgebouwd
- De minimale AOW-franchise wijzigt. Over de veronderstelde –in de toekomst– te ontvangen AOW mag fiscaal geen pensioen worden opgebouwd. Afhankelijk van de soort pensioenregeling heeft deze wijziging een (overigens beperkte) verlaging of verhoging van de opbouw tot gevolg.
- Waarschijnlijk wordt de pensioenrichtleeftijd (per 1-1-2016) verhoogd naar 68 jaar.
- Boven een salaris van €100.000 kan geen fiscaal aftrekbaar pensioenopbouw meer plaatsvinden.

De nieuwe wetgeving betekent voor de sociale partners en de pensioenuitvoerders dat zij de wijzigingen vóór 1 januari 2015 geïmplementeerd moeten hebben.

Veel DGA's hebben een pensioenopbouw in de eigen B.V, bij een verzekeraar of een combinatie van beide. Ook deze regelingen zullen vóór 1 januari 2015 beoordeeld moeten worden. Om te voorkomen dat de pensioenregeling niet meer fiscaal aftrekbaar is, zullen ook de pensioenbrieven voor de eigen-beheer-situaties moeten worden aangepast aan de nieuwe wetgeving. Helaas is dat al voor het tweede jaar op rij! Gelukkig is dit niet nodig voor pensioenen die al zijn ingegaan.



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

Zowel de DGA die besluit te stoppen met opbouw in eigen beheer, als de DGA die de pensioenopbouw voortzet, zal maatregelen moeten nemen om te voorkomen dat zijn pensioenregeling fiscaal niet meer “zuiver” is! In het meest vervelende geval kan de fiscus bij een onzuivere pensioenregeling stellen dat het VOLLEDIGE pensioen is afgekocht. Over dit volledige bedrag zal dan fiscaal afgerekend moeten worden en dat willen we uiteraard niet!

Wij vinden het dan ook zeer belangrijk dat de DGA op korte termijn met de adviseur om tafel gaat om de inhoudelijke consequenties door te nemen en te voorkomen dat er fiscaal afgerekend moet worden. ■

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

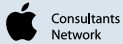


De ict partner met een bite!

De ict experts van ICTeam zetten graag hun tanden in uw automatisering. ICTeam, uw Apple Service Provider voor:

- Apple apparatuur
- Apple service
- Reparatie en support
- Remote back-up
- iPhone/iPad implementatie

Ervaar de kracht van ICTeam en maak kennis met onze toegankelijke visie en werkwijze.



Heistraat 8 Sint-Oedenrode 0413 - 479 043
info@icteam.nl www.icteam.nl



Uw full service leverancier van al uw grafische producten.

o.a. gespecialiseerd in GROOTFORMAAT! Tot 259 cm breedte!



graphic&mail
Printen - Drukken - Mailen
www.graphic-mail.nl
Tel. +31 (0)77 399 96 40



TRIAS, uw partner in subsidieadvies!

www.trias-subsidie.nl

Berlitz

A Global Education Company

Taalopleidingen aan de hand van de wereldbepaalde Berlitz-Methode® helpen u en uw medewerkers in een wereld waarin de economische grenzen steeds sneller verdwijnen. Kostenefficiënt, doelgericht en meetbaar!

Sint Pieterskade 26D
6212 AD Maastricht

T: +31 43 711 38 40
W: www.berlitz.nl/maastricht



Deskundig en oplossingericht binnen de projectmarkt.

Systeemwanden
Systeemplafonds
Schuifwanden
Glazen wanden

Oplossingen in Akoestiek en Brandwerendheid
Archiefkasten
Projectvloeren
(PVC - hout - laminaat)



Verhaag Afbouwprojecten | Horsterweg 38 | 5975 NB Sevenum
www.verhaagafbouwprojecten.nl | T 077-4672244

VLAMINCKX

a d v o c a t e n

Vlaminckx Advocaten is een dynamisch interregionaal advocatenkantoor dat zich richt op het verlenen van juridische dienstverlening aan met name ondernemers.

- specialistische dienstverlening
- betrokken en bereikbaar
- kwalitatieve (inter)nationale samenwerking

Vlaminckx Advocaten | Noorderpoort 7 | NL-5916 PJ Venlo
T +31 (0)77 320 1920 | F +31 (0)77 351 3491 | www.vlaminckx.nl | info@vlaminckx.nl



SUCCES ALS RESULTAAT

info@rhmwweb.nl - www.rhmweb.nl

VENRAY - t (0487) 58 43 33 - Noorderhof 8
UDEN - t (0413) 74 50 16 - Loopkantstraat 23L

NOORD-LIMBURG

BUSINESS®

HAD U HIER WILLEN STAAN?

NEEM DAN CONTACT OP MET
KATHY VAN DER HORST
024-3738502

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

Fleximo in het kort

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

Onze leasevormen

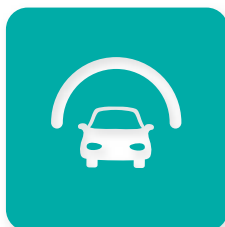
Bij Fleximo onderscheiden we 4 leasevormen. Op basis van uw persoonlijke situatie, adviseren we u welke leasevorm of combinatie van leasevormen het beste bij u en uw bedrijf past.



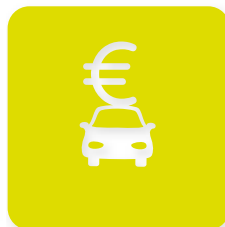
Short lease



Project lease



Fixed lease



Financial lease

Uw leaseadviseur: Thijs Truijen



Fleximo B.V.
Molenveldstraat 153
6001 HH Weert

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

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, witwangigibbons
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
KATHY VAN DER HORST
024-3738502**

BUSINESS FLITSEN



ENERGIESTRATEGIE VOOR VENLO

In het kader van de Energiestrategie van Venlo (klimaat neutrale stad 2030) heeft André Diedrichs, student van Fontys Venlo, in coöperatie met het C2C ExpoLAB en de gemeente Venlo een onderzoek uitgevoerd. De Energiestrategie houdt in dat 35% energie moet bespaard en 30% hernieuwbare energie moet gebruikt worden tot 2030 binnen de gemeente Venlo. Er is onderzocht welke barrières bestaan voor investeringen van Venlose bedrijven in energiebesparing en duurzame energie productie. André Diedrichs heeft tijdens zijn onderzoek met verschillende partijen gesproken, zoals leveranciers van energiebesparing en hernieuwbare energiesystemen, bedrijven die in duurzaamheidsmaatregelen hebben geïnvesteerd en ook met banken. Hierdoor was het mogelijk in beeld te brengen wat lokale bedrijven vooral weerhoudt om in deze maatregelen te investeren. Uit dit onderzoek is gebleken dat de mate van informatieverstrekking van leveranciers aan hun klanten nog niet voldoende is en dat niet altijd de juiste informatie over de duurzaamheidsmaatregelen wordt gedeeld. Verder hebben bedrijven die investeringen willen doen, soms moeite om een bank krediet te krijgen, wat vooral afhangt van de plannen die zij aan de banken leveren. In deze plannen ontbreekt vaak een voldoende financiële onderbouwing. Voor meer informatie kunt u contact opnemen via volgend emailadres: info@c2cexpolab.eu

AMBITIEUS RÜHL HAEGENS MOLENAAR NU OOK ACTIEF IN TILBURG

Rühl Haegens Molenaar kondigt een nieuwe vestiging aan in Tilburg. De vestiging is per 1 juli 2014 operationeel. “Rühl Haegens Molenaar maakt met haar dienstverlening RHM Outsourcing een sterke groei door en heeft grote ambities”, aldus Freddie de Vries, venoot bij Rühl Haegens Molenaar. Naast de traditionele dienstverlening op het gebied van accountancy en belastingadvies, ontwikkelt Rühl Haegens Molenaar zich in een snel tempo op het gebied van het uitvoeren van de financiële functie van bedrijven en instellingen. “Wij nemen de volledige financiële functie over, waardoor ondernemingen en instellingen de focus kunnen leggen op hun kernactiviteiten en tevens een behoorlijke kostenbesparing kunnen realiseren. Onze insteek om processen te optimaliseren speelt daarbij een belangrijke rol. Steeds meer ondernemingen maken gebruik van deze dienstverlening. Om de hoge kwaliteit van de financiële functie van onze klanten te handhaven, volgen wij nauwlettend de vraag. Een nieuwe vestiging speelt daar verder op in.” De nieuwe vestiging in Tilburg is gelegen aan de Statenlaan 4 en is te bereiken via het centrale telefoonnummer 0478-584333.



PROVINCIAAL MKB-LOKET IN ROERMOND

De Provincie gaat in het Ondernemershuis te Roermond een MKB-loket inrichten. Hier kunnen ondernemers uit het midden- en kleinbedrijf terecht met vragen op het gebied van bijvoorbeeld financieringen of export, en voor hulp bij subsidie-aanvragen. Dit laat gedeputeerde Twan Beurskens van Economische Zaken weten naar aanleiding van het recente voorstel om in de Voorjaarsnota voor € 60 miljoen aan mkb-fondsen vrij te maken. Op deze wijze worden ondernemers geholpen de financiering voor investeringen rond te krijgen, nu veel banken de knip op de beurs houden. Een deel van die fondsen, het zogeheten leningenfonds van € 20 miljoen, wordt straks ook via het MKB-loket in Roermond bestierd. Beurskens verwacht dat het loket nog dit najaar wordt geopend in het Ondernemershuis te Roermond. Om dit optimaal in te richten vindt overleg plaats met Ondernemend Limburg, het koepelbestuur van de drie werkgeversorganisaties in Limburg (de Limburgse Land- en Tuinbouwbond, MKB Limburg en de Limburgse Werkgevers Vereniging), die zelf ook hun zetel hebben in het Ondernemershuis. Eerder heeft de Provincie al brandingorganisatie Connect Limburg in het Ondernemershuis gehuisvest.

Kijk voor meer nieuws op www.noordlimburgbusiness.nl



BUSINESS FLITSEN



LET OP DE GEWIJZIGDE BRANDREGRESREGELING

Begin dit jaar is op initiatief van het Verbond van Verzekeraars de oude bedrijfsregeling Brandregres (BBR 2000) vervangen door de BBr 2014. Dit heeft ingrijpende gevolgen voor niet-particulieren, aangezien een brandverzekeraar de mogelijkheid heeft om de schade te verhalen op niet-particulieren die aansprakelijk zijn voor schade die ze hebben veroorzaakt. Dit omvat niet alleen brandschade maar ook andere schades die gedekt zijn op de brandverzekering, zoals schades door storm, water, etc. Ook omzetschade kan verhaald worden. Tot 2014 was er op niet-particulieren maximaal 500.000 euro te verhalen. Vanaf 1 januari 2014 mogen de brandverzekeraars de schades volledig verhalen op bedrijven, dus als de schade hoger is dan het verzekerde bedrag zal de onderneming het verschil zelf moeten dragen. Alleen al in de eerste 9 maanden van 2013 waren er in Nederland 109 branden met een schade van meer dan 1 miljoen euro, met een totale schadelast van ruim 500 miljoen euro. Niet alleen doen ondernemers er verstandig aan hun verzekering onder de loep te nemen, maar ook ervoor te zorgen dat iedereen binnen de onderneming de clausules op de aansprakelijkheids- en brandverzekeringen van het bedrijf naleeft. Ook is het aan te bevelen om leveringsvoorwaarden zodanig aan te passen dat de aansprakelijkheid naar opdrachtgevers toe beperkt wordt. Een huisadvocaat kan hier hulp bieden.

INTERNET OF THINGS: VERDIENMODEL VAN DE TOEKOMST

KvK biedt ondernemers gratis praktisch werkdocument voor eigen bedrijfsvoering Internationaal is Internet of Things een van de belangrijkste economische ontwikkelingen op dit moment. Het biedt interessante nieuwe verdienmodellen voor Nederlandse ondernemers. Internet of Things biedt voordelen op het gebied van procesoptimalisatie en het realiseren van nieuwe producten en diensten. Om die concreet te maken heeft de Kamer van Koophandel voorbeelden gebundeld. De publicatie is tevens een werkdocument: met zes bouwstenen kan de ondernemer Internet of Things meteen vertalen naar zijn eigen bedrijf. Er zijn drie praktische werkbladen waarmee hij zijn eigen ideeën kan uitwerken. De gratis publicatie 'Internet of Things: slimme en internet verbonden producten en diensten' is beschikbaar via www.kvk.nl/iot. De publicatie introduceert Internet of Things (IoT) door trends en praktijkvoorbeelden te delen. In het internationale bedrijfsleven wordt Internet of Things (IoT) nu al als een van de belangrijkste ontwikkelingen van dit decennium gezien. Uit een wereldwijd onderzoek onder directeuren en senior managers van (middel)grote bedrijven blijkt dat 96% van de geïnterviewden verwacht binnen drie jaar met IoT aan de slag te gaan. En 91% van de ondervraagden verwacht dat IoT hun onderneming in belangrijke mate zal veranderen.



STEEDS MEER BUITENLANDSE GASTEN IN LIMBURG

Steeds meer buitenlanders, vooral Duitsers en Vlamingen, verblijven in Limburg. Ze komen vooral wandelen en fietsen, of gaan stadten om cultuur te snuiven en te winkelen. De buitenlandse daggasten blijven bovendien steeds langer en laten ook steeds meer geld achter: circa €1,4 miljard in 2013. Dat blijkt uit de Toeristische Trendrapportage Limburg van de Provincie. Recreatie en toerisme leveren veel werk op voor Limburg, zo'n 37.000 banen. Dat is ruim 7% van alle banen in deze provincie en 1% meer dan het landelijk gemiddelde. Alleen in Zeeland en Noord-Holland werken relatief meer mensen in deze sector. Limburg telt 927 bedrijven die actief zijn in de sector verblijfsrecreatie, zoals hotels, campings, bungalowparken met in totaal 143.862 slaapplekken. Verreweg de meeste zijn hotels (433) en campings (237). De gepresenteerde cijfers tonen aan dat de jaarlijkse groei van buitenlandse gasten doorzet met 1,7%. Vorig jaar overnachtten buitenlanders ruim 2,3 miljoen keer in Limburg; 140.000 meer dan in 2012. Ze komen vooral uit Duitsland (38%), België (34%), Groot-Brittannië (8%) en Frankrijk en de Verenigde Staten (beide 3%). Limburg staat daarmee landelijk op de vijfde plek als het gaat om het marktaandeel van verblijfsbezoek buitenlandse. Qua overnachtingen van buitenlandse gasten staat Limburg op de vierde plek. Onze eigen landgenoten blijven dé belangrijkste gasten. Limburg blijft, na Gelderland, de populairste vakantieprovincie van Nederlanders met €9,4 miljoen overnachtingen in 2013. Limburg is met name dé provincie voor bungalowvakanties en de nummer één voor een binnenlandse stedentrip. De provincie is als vakantiebestemming vooral geliefd bij inwoners van Noord- en Zuid-Holland (41%) en Brabanders (18%). Noord- en Midden-Limburg zijn vooral in trek bij gezinnen met kinderen voor vakanties met vrienden en familie. Zuid-Limburg wordt graag bezocht door 65-plussers en tweepersoonshuishoudens.

Kijk voor meer nieuws op www.noordlimburgbusiness.nl



BOB Golf Event bij De Berckt te Baarlo

BOB slaat een balletje op

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 bob.noordlimburgbusiness.nl.



Benieuwd naar alle foto's en het filmpje die deze dag zijn gemaakt? Bekijk deze op bob.noordlimburgbusiness.nl. Gebruikt u een smartphone om de site te bekijken, dan krijgt u bij het bezoeken van de website direct de melding met de vraag of u van de mobiele website gebruik wilt maken.

Op 2 juni organiseerde BOB Noord-Limburg voor het eerst een golftoernooi. Een select gezelschap van amateurgolfers, semi-professionals en onontdekte talenten uit de regio reisde af naar golfclub De Berckt in Baarlo.

Na een uurtje inslaan op de driving range werden de deelnemers naar handicap ingedeeld en liepen zij in groepjes van vier elk negen holes af. De veelzijdige baan waar veel water, hellingen en andere obstakels voor de nodige uitdaging zorgden, hield de deelnemers een aantal uurtjes zoet. Na het bedwingen van de holes stond er een welverdiend buffet voor hen klaar waar zij op het zonovergoten terras van konden genieten.

Na het optellen van de scores bleek Wim van Knippenberg, eigenaar van AID Interieurarchitecten, de absolute winnaar. Hij won een jaarlidmaatschap voor BOB Noord-Limburg. Albert Rodenburg van



Deze BOB-borrel wordt mede mogelijk gemaakt door:

Golfclub de Berckt
Alpha Labs
Noord-Limburg
Business
Van Munster Media



ArenaLease en Robert Mans van Zuidlease wonnen de tweede prijs; een abonnement op Porsche Scene Live. Tevens was er een eervolle vermelding voor Carlo Giliam, wiens bedrijf Alpha Labs hoofdsponsor van het evenement was.

Geïnteresseerden konden eveneens deelnemen aan een rondleiding door kasteel De Berckt, dat in de loop der jaren flink wat verbouwingen en eigenaren voorbij heeft zien komen. De huidige eigenaar heeft het historische pand omgetoverd tot een mooie accommodatie waar onder andere vergaderd, getraind en gedineerd kan worden.

Al met al was het wederom een zeer geslaagde dag. Inmiddels staat er alweer een nieuwe BOB op de planning en wel op 26 augustus bij kapel Mariadal te Venlo. Foto's kunt u na de 26e bekijken op bob.noordlimburgbusiness.nl. Het verslag verschijnt in editie 4.

Benieuwd naar BOB?

Wilt u ook een BOB meemaken? Schrijf u gratis in via de nieuwe website bob.noordlimburgbusiness.nl en kies de BOB uit waar u zich voor wil aanmelden. Zodra u zich heeft aangemeld, is dit bij het desbetreffende BOB-event te zien. Ook kunt u dan meteen uw eigen bedrijfsprofiel aanmaken en de naam en NAW-gegevens van uw bedrijf invullen. Als u al eens aan een BOB-borrel heeft deelgenomen, hoeft u enkel de bij ons bekende gegevens te controleren en desgewenst aan te passen. BOB-leden kunnen hun gegevens op hun uitgebreide bedrijfsprofiel aanpassen, dat bovendien ook nog eens geheel naar eigen wens van extra informatie en afbeeldingen kan worden voorzien. Meer weten over BOB? Neem dan contact op met BOB-organisator Danny Toonen (024-3503240/06-54913037/ danny@vanmunstermedia.nl).

Bijdragen aan BOB

Heeft u als ondernemer een sfeervolle locatie die als decor voor een BOB-bijeenkomst kan dienen, of bent u een gastspreker 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. Vraag de BOB-organisator naar de mogelijkheden.

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



MIDDEN-LIMBURG

SPECIAL

BUSINESS[®]



Weert in beeld



Rijke historie

De geschiedenis van Weert gaat ver terug. Al in de bronstijd werd de omgeving bewoond. Het vrij toegankelijke urnenveld Boshoverheide herinnert aan deze periode. Met de gunning van marktrechten in 1414 beleefde Weert haar eerste bloeiperiode en kreeg ze de status van stad. Enkele decennia later kwam Weert onder de zeggenschap van de heren van Horne en maakte de stad een bloeiperiode door. Diverse monumentale gebouwen zoals de laatgotische Sint-Martinuskerk met fraaie gewelfschilderingen, gemeentemuseum de Tiendschuur en het Jacob van Hornemuseum vertellen meer over het verleden van Weert. De tradities van Stads Gilde Sinte Catharina 1480 Weert staan op de UNESCO erfgoedlijst.

Groen en sportief

Vorig jaar werd de gemeente Weert bekroond met de titel 'Groenste stad van Europa'. Deze titel werd uitgereikt tijdens de finale van de internationale competitie

Entente Florale in de categorie Steden. Volgens de jury heeft de gemeente, die voor maar liefst 20% uit natuur bestaat, deze titel verdiend vanwege de hoogwaardige inrichting en beheer van het openbaar gebied en de samenhang tussen stad, historische omgeving, de gebruikte materialen en de aandacht voor het hergebruiken van oude structuren. De aanwezigheid van het grensoverschrijdende natuurgebied Kempen~Broek en de inzet van stichting ARK voor natuurontwikkeling en het educatieve Natuur- en Milieucentrum De IJzeren Man droegen eveneens bij aan de overwinning.

In 2012 sleepte Weert de titel 'Sportgemeente van het jaar' binnen vanwege de sterke verenigingscultuur, het ruime aanbod aan sportvoorzieningen, een hoog sportbudget per inwoner en een hoog sportdeelnamecijfer. Ook topsport wordt gestimuleerd dankzij de LOOT-status van Het College in Weert waarbij het combineren van topsport en de kans op een carrière worden ondersteund en begeleid.

Rijk cultureel aanbod

Naast diverse monumenten kent Weert ook een rijk cultureel aanbod. Dat komt onder andere terug in de verenigingscultuur, die wordt vertegenwoordigd door diverse toneelverenigingen, tien schutterijen, zeven harmonieën en fanfares en meer dan twintig koren. Muziek komt ook ruimschoots aan bod in het aanbod van het Muntheater en natuurlijk het festival Bospop dat elk jaar in het tweede weekend van juli plaatsvindt. Niet voor niets had Johnny Hoes hier zijn Telstarstudio waar hij tot zijn dood muzikaal actief bleef. Sinds 1995 wordt er in Weert ook veel aandacht besteed aan architectuur. Stichting Architectuurlijk Weert organiseert jaarlijks de Dag van de Architectuur waarbij de Architectuurprijs en de Publieksprijs worden uitgereikt aan recent voltooide bouwwerken in de regio Weert/Nederweert. Ook worden er diverse andere activiteiten georganiseerd om architectuur bij een breed publiek onder de aandacht te brengen. Natuurlijk mag een bezoekje aan

Dit jaar staat Weert uitgebreid stil bij het feit dat deze stad al 600 jaar in het bezit is van stadsrechten. In 2014 worden er ter ere van dit feit diverse activiteiten en evenementen georganiseerd. Reden des te meer om deze stad in onze Midden-Limburg special eens uitgebreid in the picture te zetten.



het nieuwe stadhuis van Weert ook niet ontbreken, dat tijdens het feestjaar in 2014 in juni werd geopend.

In het kader van Weert 600 jaar is ook de kunstmanifestatie Art Spectrum het vermelden waard. Het gaat om een kunstuitwisseling tussen Weert en de Chinese zusterstad Hangzhou (district Yuhang) die bestaat uit een internationale expositie in de Langstraat te Weert en een live-uitwisseling. De live-uitwisseling vond in mei plaats toen zes kunstenaars uit Yuhang en zes Weerter kunstenaars samen zes kunstwerken maakten die in het nieuwe stadhuis en in Yuhang worden tentoongesteld. Meer evenementen in het kader van Weert 600 jaar zijn te vinden op www.metonsinweert.nl.

Bourgondische inslag

Zoals het een Limburgse stad betaamt, zijn er in Weert diverse eetgelegenheden aanwezig om de inwendige mens te verzorgen. Restaurant Bretelli beschikt zelfs over een Michelinster. Wie liever voor een tussen-doortje gaat, kan terecht bij bakker

Mertens-Roeleven die door het Gilde Heerlijk & Heerlijk, het Gilde van de Betere Banketbakkers, werd bekroond tot de beste banketbakkerij van Nederland. Ongetwijfeld heeft deze bakker ook de bekende Weerter vlaai in haar assortiment, een van de meest bekende 'exportartikelen'. Naar het schijnt is het succes van dit meest bekende exportproduct te danken aan Antje van de Statie, die tussen 1897 en 1926 op het perron van het Weerter treinstation kleine handzame vlaaitjes aan de reizigers verkocht.

Poort van Limburg

Weert dankt aan haar bijnaam Poort van Limburg aan haar ligging op de grens van Limburg, Noord-Brabant en België. Dankzij de A2, de Zuid-Willemsvaart, de aanwezigheid van een intercystation en een vliegveld in buurgemeente Cranendonck is de gemeente goed bereikbaar. In Weert zijn industrie, zakelijke dienstverlening en de agrarische sector uitgebreid vertegenwoordigd. Daarnaast maakt Weert

samen met de zes andere Midden-Limburgse gemeenten en diverse ondernemers, onderwijs- en kennisinstellingen onderdeel uit van het samenwerkingsverband Keypoort2020. Dit initiatief moet de economische structuur van de regio duurzaam versterken en het vestigingsklimaat verbeteren onder één noemer.

Met het rijke aanbod aan monumenten, culturele instellingen en evenementen is ook het toerisme een belangrijke factor. Alleen al op Vakantiepark Weerterbergen verblijven wekelijks zo'n 5.000 gasten. Deze reizen onder andere naar het centrum van Weert af om er te winkelen of de Weerter kermis (plaats 6 in de Evenementen Top 100 van Nederland) te bezoeken. De groene omgeving van Weert biedt een groot recreatieaanbod. ■

www.metonsinweert.nl
www.weert.nl

Unieke grensregio op de kaart

Pronken met Limburgse parels

Limburg kent een unieke grensligging, bijzondere bedrijven, diverse culturele en sportieve evenementen en een grote voorliefde voor het Bourgondische leven. Op initiatief van de Provincie Limburg is het aan Connect Limburg om deze 'parels' aan elkaar te rijgen tot een duidelijk imago dat in binnen- en buitenland meer bekendheid moet gaan krijgen.

Limburg heeft mede dankzij haar euregionale ligging veel te bieden voor ondernemers, inwoners, studenten en werknemers. Maar daar is men in het buitenland niet goed van op de hoogte. Anderhalf jaar geleden besloot de Provincie Limburg dat het tijd was voor een structurele aanpak van de internationale positionering van Limburg. "In navolging van Stichting Regiobranding Zuid-Limburg dat vijf jaar eerder in gang werd gezet, is vorig jaar Connect Limburg opgericht", vertelt directeur Conny Moonen. "Het is aan ons om samen met de inwoners, bedrijven en instellingen Limburg actief op de kaart zetten."

Grensoverschrijdend

Het promoten van Limburg geschiedt op basis van een overkoepelende insteek die breder is dan de welbekende Bourgondische kant van het leven. Moonen: "Limburg is mede dankzij het hoge aantal kilometergrenzen een hele unieke grensoverschrijdende provincie en dat zit ook vanuit historisch perspectief in het DNA. Al eeuwenlang hebben we hier te maken gehad met grootmachten van over de grens en dat maakt dat de Limburgers op een hele andere manier tegen grenzen aankijken. Die grensoverschrijdende instelling komt op verschillende vlakken

terug zoals in het ondernemerschap, de bloeiende toeristische sector, de diverse culture uitingen en diverse (kennis)instellingen. Sterker nog, dat leidt tot bijzondere samenwerkingsverbanden, de ont-

"Als eerste fungeren we als strategisch gesprekspartner waarbij we op directie- en bestuursniveau de dialoog aangaan met diverse partijen"

wikkeling van nieuwe producten en het creëren van kansen voor degenen die hier wonen, investeren en studeren."

Strategisch gesprekspartner

Om het unieke grensligging van Limburg te positioneren en uit te dragen, heeft Connect Limburg zich vier taken opgelegd. "Als eerste fungeren we als strategisch gesprekspartner waarbij we op directie- en bestuursniveau de dialoog

aangaan met diverse partijen", legt Moonen uit. "Samen met onder andere gemeenten en bedrijven kijken we hoe het grensoverschrijdend acteren kan worden bevorderd. In het verlengde hiervan hebben we ook een ambassadeursrol waarbij we de boodschap van de unieke grensregio uitdragen. Er moet een hechte groep partners bestaande uit organisaties, bedrijven en individuen worden gecreëerd die zich herkennen in de boodschap van Limburg en die succesvol zijn omdat ze juist gebruik maken van de unieke ligging van Limburg. Dit kunnen internationaal georiënteerde bedrijven zijn, maar ook inspirerende personen, bijzondere evenementen zoals het Internationale Straattheaterfestival, of locaties zoals de logistieke hotspot Venlo en de Designer Outlet in Roermond die over de grenzen kijken." Ook enkele Limburgse steden weten zichzelf op een unieke manier internationaal te profileren. "Weert heeft bijvoorbeeld mede vanwege de aanwezigheid van het grensoverschrijdende natuurpark Kempen-Broek de titel 'Groenste Stad van Europa' behaald. Deze hybride groep van parels wordt door ons in kaart gebracht, maar we stimuleren in principe alle partijen in Limburg die euregionaal acteren om onderling de samenwerking op te zoeken en zo één groot netwerk te vormen. Wanneer dit netwerk tot stand is gebracht, is Connect Limburg de katalysator voor het genereren van internationale exposure. Voor de internationale pers willen we bijvoorbeeld een webportal gaan ontwikkelen waar de pers alle aspecten rondom de unieke grensligging van Limburg kan vinden, vertegenwoordigd

door de betreffende parels met een doorverwijzing naar alle relevante partijen. Deze portal moet journalisten stimuleren om zich ook eens in Limburg te verdiepen.”

Onder de radar

Op dit moment zit Connect Limburg nog in een zeer uitgebreide oriëntatiefase waarbij gesprekken met potentiële parels worden aangegaan. Volgens Moonen zijn de reacties overwegend positief. “Al deze partijen

beseffen zelf ook heel goed dat zij uiteindelijk degenen zijn die in het zonnetje worden gezet. Aan de hand van hun verhalen wordt de grensoverschrijdende boodschap over Limburg verteld.” Moonen benadrukt dat niet alleen de grote bedrijven en de kennisinstellingen belangrijk zijn, maar dat Connect Limburg ook graag input ontvangt van het MKB en van kleinschalige organisaties die met hun activiteiten een bijdrage leveren aan de reputatie van Limburg.

“Juist interessante bedrijven en initiatieven die onder de radar zitten maar net zo veel aandacht verdienen, willen we opnemen in dit netwerk. En in dat netwerk horen natuurlijk ook de inwoners van Limburg zelf. Ook bij hen moet tussen de oren komen dat ze trots mogen zijn op het feit dat ze in zo’n unieke grensregio wonen waar zo veel gebeurt en waar zoveel mooie initiatieven worden ontplooit.”

Juist interessante bedrijven en initiatieven die onder de radar zitten maar net zo veel aandacht verdienen willen we opnemen in dit netwerk.

Limburgse identiteit

Voordat alle middelen zijn verzameld om richting de internationale pers een duidelijke Limburgse identiteit te kunnen presenteren, is er voor Connect Limburg nog veel werk aan de winkel. Inmiddels zijn de eerste stappen naar een eerste vaste collectie parels al gezet. In 2015 vindt een nulmeting plaats, waarna in 2017 in samenwerking met NBTC-NIPO de tussentijdse effecten in België, Duitsland en het Verenigd Koninkrijk zullen worden gemeten om te peilen wat er wereldwijd rondom de aandacht voor Limburg gebeurt. Ook het functioneren van de organisatie zelf zal dan onder de loep worden genomen. “Dankzij de governance structuur van Connect Limburg is de organisatie tot 2025 verzekerd van financiële middelen afkomstig van de Provincie Limburg. Tot die tijd is er nog veel werk te verrichten waar we alle hulp en kennis voor kunnen gebruiken. De boodschap van Limburg als de Nederlandse frontlinie met Europa waar grenzen geen belemmeringen vormen maar kansen creëren, en waar het aantrekkelijk is om te wonen, verblijven, studeren en werken is er een voor en door alle Limburgse partijen samen”, aldus Moonen. ■

www.limburgcrossborders.com





morgen ben ik
12 dagen gestopt
met roken

Roken is een belangrijke oorzaak van kanker. Als niemand meer zou roken, zou er 30% minder sterfte door kanker zijn. KWF Kankerbestrijding doet er alles aan om kanker verder terug te dringen en onder controle te krijgen. Daarom helpen we rokers succesvol te stoppen met roken en geven we advies over hoe u gezonder kunt leven om de kans op kanker te verkleinen. Samen met uw hulp komen we steeds een stapje dichterbij.

Kijk vandaag nog op kwfkankerbestrijding.nl om te zien wat u kunt doen.

iedereen verdient een morgen



HET HART VAN CULTUREEL MIDDEN-LIMBURG



Het hart van cultureel Midden-Limburg, dat is ECI Cultuurfabriek! Wij bevinden ons in een uniek monumentaal fabriekspand, net buiten het centrum van Roermond en aan de rand van de Roer. Via een indrukwekkende industriële brug komt u terecht in een wereld waar theater, dans, muziek, kunst en cultuur samensmelten op één plek. Binnen ECI Cultuurfabriek bevindt zich een poppodium, theaterzaal, twee filmzalen, cursusruimten, een grand café en een expositieruimte.

De spannende combinatie van historische elementen en hypermoderne faciliteiten maakt ECI Cultuurfabriek dé locatie voor

onder andere zakelijke bijeenkomsten. Denk hierbij aan vergaderingen, congressen, seminars, productpresentaties, relatie-evenementen en personeelsfeesten. U kunt bij ons terecht met een groep van vijf deelnemers, maar ook voor 1200 personen hebben wij geschikte ruimten. Samen met onze eventplanner kunnen wij voor u een voorstel naar wens op maat uitwerken. Onze professionele horeca staat voor daarbij klaar om uw gasten te voorzien van alles op culinair vlak!

Benieuwd hoe ECI Cultuurfabriek er van binnen uitziet? Scan de QR code om ons Pinterest-album te bezoeken. Hier vind je verschil-

lende sfeerimpressies per ruimte. Voor meer informatie over de mogelijkheden of een rondleiding kunt u contact opnemen met Marjolein Kroese via marjoleinkroese@ecicultuurfabriek.nl of 0475 - 31 71 71. ■





MIDDEN-LIMBURG

ZAKENAUTOTESTDAG



Toeren door de regio

Op woensdag 4 juni vond voor de tweede keer de zakenautotestdag in de regio Midden-Limburg plaats. Een groep van 11 testrijders en 7 autodealers reisde op 4 juni naar Neer af. Negen testauto's werden aan enkele kritische testritten onderworpen, maar natuurlijk was er ook volop gelegenheid om te netwerken.

Benieuwd naar de video-impresie en de overige foto's? Surf naar www.noordlimburgbusiness.nl



Het Proeflokaal was ditmaal de startlocatie van de testdag. Na de lunch gingen de testrijders op zoek naar hun eerste testwagen om deze aan een kritische testrit te onderwerpen.



De ECI Cultuurfabriek in Roermond was de eerste stoplocatie.

De zakenautotestdag werd mede mogelijk gemaakt door:

Locaties:

- Proeflokaal Neer
- ECI Cultuurfabriek
- Smeets Mercedes-Benz
- Rederij Cascade

Dealers:

- Paul Barten en Ralf Ummenthun, Auto Winters Weert
- Marc Mom, Auto Hensgens
- Ed Beurskens, Autobedrijf Lennaerts
- Jasper Schmeits, Smeets Mercedes-Benz
- Thijs Truijten, Fleximo
- Sander Kengen, Wealer



Hier werden ook de eerste testverslagen ingevuld.



De showroom van Smeets Mercedes-Benz werd als tweede stoplocatie aangedaan...

Deelnemers:

- Maurice Holla, Baanconcept Noord- en Midden-Limburg
- Astrid Houtappels, Common Square
- Rene Aelmans, CONTOUR Accountants
- Belinda Emans, Eye2eye Payroll
- Luc Stultiens, Financials4u
- Thijs Huijjerjans, HUIJERJANS Adviesgroep
- Jan Bazelmans, Koeltex
- Dennis van Dijk, Meeüs Verzekeringen
- Ellen van Bree, Skrotzki & Van Bree Advocaten
- Ruud Cremers, Van Hecke Houben Notarissen



Waar de koffie en het gebak al klaar stonden.



Bij de derde en laatste stoplocatie Rederij Cascade werd voor het ruime sop gekozen. Aan boord van het schip Stadt Wessem kregen de deelnemers uitgebreid de kans om bij te praten.



Na het verblijf aan boord van het schip Stadt Wessem was het alweer tijd voor de laatste testrit.



Eenmaal terug bij het Proeflokaal werden de laatste testverslagen ingevuld, waarna er een heerlijk tapasbuffet werd geserveerd.



DEALER: AUTO WINTERS WEERT
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: RALF UMMENTHUN

Thijs Huijers: "De Outlander biedt veel comfort, is goed afgewerkt en alle relevante accessoires zijn aanwezig. Prijs en kwaliteit zijn perfect in balans. De wagen is goedkoop in aanschaf voor de ondernemer en heel goedkoop in de bijtelling."

Astrid Houtappels: "De auto heeft een fijne hoge zit en is voorzien van alle nodige technische snufjes. Het rijgedrag is ontspannen maar wel met voldoende kracht. De uitstraling vind ik mooi en degelijk."

Maurice Holla: "In principe kan iedere zakelijke rijder in deze bolide voor de dag komen. Het rijgedrag is top, de stoelen zitten perfect en het zicht op de weg is goed. Ook de prijs-kwaliteitverhouding is gunstig."

Jan Bazelmans: "De Outlander heeft een positieve indruk om mij gemaakt. De wagen is verrassend comfortabel, heeft een hoge zit met goed overzicht en ook de afwerking is in orde. Dit lijkt me een prima auto om veel kilometers mee te maken."

SPECIFICATIES

Merk:	Mitsubishi
Model:	Outlander PHEV
Type:	2.0 Instyle +
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	2.000 cc
Vermogen:	181 pk
Koppel:	385 Nm
Verbruik:	1 op 17
Acceleratie:	0 tot 100 km/h in 11 s
Topsnelheid:	170 km/h
Uitrusting:	Leder, 4WD, navigatie, Adaptive Cruise Control, schuifdak, 18" 1m velgen, ECC
Verkoopprijs: €	€52.680,- (incl BTW)
Leaseprijs: €	€769,- p/mnd (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs: €	€39.990,- (incl BTW)
Informatie:	Plug-in Hybrid, geen BPM, 1.500 kg aanhanggewicht, 7% bijtelling. www.autowinters.nl

MITSUBISHI OUTLANDER



KIA OPTIMA



DEALER: AUTO WINTERS WEERT
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: PAUL BARTEN

Luc Stultiens: "Van buiten oogt deze Kia als een representatieve auto met een sportieve uitstraling. Het interieur is verrassend vanwege de automatisch aanpassende stoelstand en het overzicht. Kortom, dit is een verzorgde wagen die qua prestaties veel te bieden heeft."

Ruud Cremers: "De Kia is rijkelijk uitgerust met allerlei accessoires. In combinatie met het comfort is dit een hele goede auto voor iemand die veel kilometers maakt. De prijs-kwaliteitverhouding is uitstekend."

Jan Bazelmans: "Ik vind de auto verrassend degelijk en 'Duits' aanvoelen. De wegligging is stabiel en de stoelen zitten erg prettig. Je krijgt met deze wagen veel voorzieningen en kwaliteit voor relatief weinig geld."

Belinda Emans: "Dit is een chique, 'rustige' en comfortabele auto die van alle snuffjes is voorzien. De zakelijke rijders krijgt met deze Kia een grote wagen tegen een mooie prijs."

SPECIFICATIES

Merk:	Kia
Model:	Optima
Type:	2.0 CWT Hybrid Super Pack Alt
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	2.000 cc
Vermogen:	177 pk
Koppel:	319 Nm
Verbruik:	1 op 18
Acceleratie:	0 tot 100 km/h in 9,2 s
Topsnelheid:	190 km/h
Uitrusting:	Leder, stoelventilatie en -verwarming, navigatie, achteruitrijcamera, xenon, ECC, elektrische stoel
Verkoopprijs:	€ 34.495,-
Leaseprijs:	€ 695,- p/mnd (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs:	€ 29.495,-
Informatie:	www.autowinters.nl



AUDI A3



DEALER: WEALER
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: SANDER KENGEN

Luc Stultiens: "De A3 is comfortabel dankzij de goede zit, geeft een veilig gevoel en is zowel representatief als sportief. Het is verbazingwekkend dat 110 pk zo kan voelen! Dit is echt een wagen met stijl en dus een verantwoorde keuze."

René Aelmans: "Deze wagen heeft een zeer sportief interieur en een alert reagerende motor. Het rijcomfort is erg prettig en ook de stoelen zitten perfect. De uitstraling is zekerlijk en sportief. De bijtelling en het verbruik zijn beide zeer gunstig."

Belinda Emans: "Dit is een zeer representatieve auto die rustig rijdt en veel comfort biedt. De A3 kan ik zeker aanbevelen aan degenen die veel waarde hechten aan dit merk."

Ellen van Bree: "De A3 heeft een goede eerste indruk op mij gemaakt. Het rijgedrag en het geboden comfort maken een proefrit de moeite waard. Ook de prijs-kwaliteitverhouding bij deze mooie wagen is uitstekend."

Dennis van Dijk: "Over de Audi A3 kan ik heel kort zijn. Het is gewoon een leuke auto."

SPECIFICATIES

Merk:	Audi
Model:	A3 Sportback
Type:	G-Tron 1.4 TFSI S-Tronic Pro Line S
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	1400 cc turbo
Vermogen:	110 pk
Koppel:	200 Nm
Verbruik:	1 op 19,6 (benzine) of 1 kg op 27 (aardgas)
Acceleratie:	0 tot 100 km/h in 10,8 s
Topsnelheid:	197 km/h
Uitrusting:	mmi navigatie plus, Audi Connect, afgevlakt sportstuur met schakelpaddels
Verkoopprijs: €	€40.750,-
Leaseprijs: €	€719,- p/mnd (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs:	S-tronic: €28.900,-, handgeschakeld: €27.500,-
Informatie:	www.wealer.nl , 045-5280055, info@wealer.nl



CITROËN C4 GRAND PICASSO



DEALER: AUTOBEDRIJF LENNAERTS
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: ED BEURSKENS

Dennis van Dijk: "Dit is een zeer comfortabele wagen met een goede afwerking. Bovendien is bij deze auto het zakelijk en privé gebruik goed te combineren dankzij de enorme hoeveelheid ruimte. Je krijgt veel Citroën voor relatief weinig geld."

Ruud Cremers: "Deze Picasso rijdt heerlijk rustig en heeft een gunstige prijs-kwaliteitsverhouding. De wagen is ook heel goed in te zetten als gezinsauto."

Maurice Holla: "De wagen krijgt van mij een ruime voldoende, mede vanwege de goede prijs-kwaliteitsverhouding."

SPECIFICATIES

Merk:	Citroën
Model:	C4 Grand Picasso
Type:	THP 155 Business 1.6 Turbo
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1.600 cc
Vermogen:	156 pk
Koppel:	240 Nm
Verbruik:	1 op 14
Topsnelheid:	240 km/h
Uitrusting:	LM velgen, automatische airco, CC, PDC, mistlampen
Verkoopprijs: €	€34.450,-
Vanafprijs: €	€28.890,-
Informatie:	www.lennaerts.nl



CITROËN prefereert TOTAL

DE NIEUWE CITROËN C4 CACTUS DE AUTO DIE ANTWOORD GEEFT OP DE VRAGEN VAN NU

V.A. 14% BIJTELLING

V.A. € 15.990

Of € 255 per maand met Private Lease



NU AL TE BEWONDEREN IN ONZE SHOWROOM

CRÉATIVE TECHNOLOGIE



Gem. verbruik: 3,1 - 4,6 l/100km; 21,7 - 32,3 km/l; CO₂: 82 - 107 g/km. Uitstoot- en brandstofgegevens zijn gebaseerd op tests die zijn uitgevoerd volgens EU-richtlijn 715/2007/CE. Verbruikcijfers kunnen onder normale omstandigheden afwijken door o.a. extra uitrusting van de auto, bandenspanning, rijstijl en -omstandigheden en kwaliteit van het wegdek. De vanafprijs van € 15.990 is gebaseerd op de Citroën C4 Cactus VTI 82 en is incl. BTW en BPM, excl. recyclingsbijdrage, leges en kosten rijklaar maken (zie voor kosten en verkoopvoorwaarden citroen.nl). Prijs-, specificatie- en fiscale wijzigingen voorbehouden. Afgebeeld model kan afwijken van het standaardmodel. Kijk voor meer informatie op citroen.nl. Private Lease o.b.v. Citroën C4 Cactus VTI 82 48 maanden, 40.000 km per jaar. Kijk voor meer informatie op www.citroen.nl/privatelease

LENNAERTS BROEKHIN B.V. - BROEKHIN NOORD 74 - ROERMOND - 0475-350400
NIJSKENS-LENNAERTS B.V. - EDISONLAAN 3 - WEERT - 0495-536575
WWW.LENNAERTS.NL



AUTO HENSGENS ROERMOND ACTIE! De SEAT Leon Limited Edition II

UITGERUST MET O.A.:

- Vol lederen bekleding met stoelverwarming
- Media System Navigatie (Full LED verlichting)
- Bluetooth incl. audiostreaming
- Climatronic
- Regen- en lichtsensoren
- Cruisecontrol



Graag tot ziens bij Auto Hensgens Roermond.

Marc Mom, afdeling verkoop

ENJOYNEERING

7 STUKS OP VOORRAAD NU
DIRECT LEVERBAAR

MET IPHONE 5S
SIMLOCKVRIJ 16GB T.W.V. € 699,-

LEASEPRIJS
VANAF € 499,-* PER MAAND

4 JAAR
GARANTIE

14%
BIJTELLING

A
LABEL

*) Via SEAT Leasing op basis van Full Operational Lease tot 20.000 km per jaar en een looptijd van 48 maanden, exclusief BTW en brandstofkosten. De vanaf netto bijtelling is op basis van 42% inkomstenbelasting.

SEAT.NL

Auto Hensgens B.V.
Burghoffweg 18 • Roermond

www.hensgens.nl
0475 - 34 58 56



**DEALER: AUTO HENSGENS ROERMOND
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: MARC MOM**

Astrid Houtappels: "De uitstraling, het rijgedrag en de stabiele wegligging maken deze SEAT tot een leuke, sportieve wagen. Ook de prijs-kwaliteitverhouding is absoluut in orde."

Dennis van Dijk: "Dit is een degelijke, sobere en zeer betrouwbare auto. De prijs-kwaliteitverhouding is heel scherp."

Ruud Cremers: "De SEAT rijdt vlot en sportief en heeft een heel leuk exterieur. Aangezien het ook een zeer complete wagen is, zijn prijs en kwaliteit mooi in balans."

Maurice Holla: "Deze LEON is zowel straf als rustig. De sobere afwerking doet denken aan die van Volkswagen. De wagen heeft een zakelijke uitstraling."

Belinda Emans: "Dit is een sportieve auto die lekker stevig op de weg ligt en geen enkel probleem heeft met scherpe bochten. Deze SEAT kan ik met name aanbevelen aan de sportieve autorijder."

SPECIFICATIES

- Merk: SEAT
- Model: LEON
- Type: Limited II 1.6 TDI 110 pk
- Transmissie: Handgeschakeld, 6 versnellingen
- Cilinderinhoud: 1.600 cc
- Vermogen: 110 pk
- Koppel: 250 Nm
- Verbruik: 1 op 31 (gecombineerd)
- Acceleratie: 0 tot 100 km/h in 10,5 s
- Topsnelheid: 200 km/h
- Uitrusting: Full LED, LED interieur, vol leder, stoelverwarming, navigatie, bluetooth, PDC voor en achter, rijbaanassistentie
- Verkoopprijs: € €25.900,-
- Leaseprijs: € €499,- p/mnd (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
- Vanafprijs: € €18.650,-
- Informatie: www.hensgensroermond.nl, www.seat.nl

SEAT LEON





**DEALER: DE MAASSCHE ECHT
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: CLAUDE L'ORTYE**

Luc Stultiens: "Deze wagen heeft die kenmerkende BMW-uitstraling. Je kan echt merken dat er extra aandacht is besteed aan de hogere zit, het comfort, de exclusieve afwerking en de overzichtelijkheid van het dashboard. Het model voldoet aan de verwachtingen en er kan dankzij de standen sportief tot comfortabel in gereden worden. Voor een zware auto heeft dit model zeer dynamische en opvallende details."

Thijs Huijers: "Dit was mijn eerste rijervaring in een BMW 3-serie en dat is me zeker niet tegengevallen. Het rijgedrag is sportief en de wegligging is erg strak. De afwerking vind ik subliem: ik kon geen enkel rammeltje ontdekken."

Maurice Holla: "Mijn eerste indruk van deze wagen was helemaal goed. De aanschaf is weliswaar ietwat aan de hoge kant, maar daar krijg je wel een fantastische wagen voor terug. Bovendien zijn de leasetarieven erg gunstig. Deze mooie, zakelijke bolide kan overigens ook uitstekend als gezinsauto worden ingezet."

SPECIFICATIES

Merk:	BMW
Model:	F34 ST
Type:	320i Gran Turismo
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	1.997 cc
Vermogen:	135 pk
Koppel:	270 Nm
Verbruik:	1 op 18,2
Acceleratie:	0 tot 100 km/h in 7,4 s
Topsnelheid:	235 km/h
Uitrusting:	Sparkling Brown met., leder Dakota zwart, High Executive, automatische sporttransmissie, Luxury Line
Verkoopprijs: €	€53.009,- (incl rijklaarkosten)
Vanafprijs: €	€40.629,-
Informatie:	www.de-maasschebmw.nl

BMW 3-SERIE



BMW 2-SERIE



DEALER: DE MAASSCHE ECHT
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: CLAUDE L'ORTYÉ

Thijs Huijers: "Dit vond ik een van de leukste en meest dynamische wagens van deze testdag. De prijs-kwaliteitverhouding is uitstekend. Hier moet je gewoon een proefrit in maken en er vooral van genieten!"

Astrid Houtappels: "Deze BMW is een heerlijke, relaxt rijdende wagen met fijne stoelen. Het comfort is sowieso zoals je dat mag verwachten van dit merk. Met de 2-serie heeft de veelvuldige weggebruiker comfort, pit en sportiviteit in huis."

Rene Aelmans: "Het rijgedrag van de auto past zich gemakkelijk aan aan de sportieve, comfortabele of juist zuinige rijder. Qua uitstraling is en blijft het natuurlijk een BMW. De wagen biedt een mooie en sportieve uitstraling voor degenen die dit verkiezen boven de ruimte en de prijs van een 3-serie."

Jan Bazelmans: "Deze BMW straalt topkwaliteit uit en is absoluut representatief. Het rijgedrag is scherp en strak waar je dankzij de fijne sportstoelen optimaal van kan genieten. De afwerking is uitstekend."

SPECIFICATIES

Merk:	BMW
Model:	F22CP
Type:	220d A (coupé)
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	1.995 cc
Vermogen:	110 pk
Koppel:	320 Nm
Verbruik:	1 op 22,7
Acceleratie:	0 tot 100 km/h in 8,9 s
Topsnelheid:	213 km/h
Uitrusting:	Glaciersilber met., leder Dakota zwart, Comfortpakket, High Executive, Limited Demo Serie, automatische sporttransmissie, sportstoelen.
Verkoopprijs:	€ 42.533,-
Vanafprijs:	€ 39.526,-
Informatie:	www.de.maasschebmw.nl



GREEN & FUNTESTDAG: TESTRIJDERS GEZOCHT

OPROEP AAN U ALS TROUWE LEZER

Meerdere keren per jaar treft u in Noord-Limburg Business de autotestdag aan; een spetterend evenement waarbij we de laatste modellen van diverse automerken aan een kritische test onderwerpen. 26 augustus is het weer zover. Dan zullen de nieuwste green en fun auto's door onze trouwe lezers worden getest, terwijl u ook uitgebreid de gelegenheid krijgt om te netwerken met dealers en andere ondernemers in uw regio. Bent u op zoek

naar een groene auto of een wagen met een hoge funfactor en gevestigd in Noord-Limburg? Meld u dan nu aan voor onze autotestdag op 26 augustus. Surf naar www.noordlimburgbusiness.nl/bijeenkomsten en laat uw gegevens achter. Uiteraard is deelname geheel gratis en vrijblijvend. We selecteren onze testrijders op basis van aanmelding, dus wees er snel bij.

Tot ziens op de Green & Funtestdag



www.noordlimburgbusiness.nl

The best of both worlds.



 Like ons op Facebook.com/smeetsautogroep

Lease Auto
van het jaar

SMEETS
A U T O G R O E P

Smeets Autogroep, uw officiële Mercedes-Benz
dealer in Limburg en Oost-Brabant.
U bent van harte welkom!



Mercedes-Benz

EINDHOVEN
Steenoven 17
040 249 89 00

VENLO
De Sondert 2
077 207 99 10

VENLO
Tasmanweg 6
077 207 99 00

ITTERVOORT
Australiëstraat 4
0475 39 99 00

MAASTRICHT
Akersteenweg 10
043 350 99 00

HEERLEN
Handelsstraat 2
045 560 99 00

HEERLEN
Handelsstraat 4
045 560 99 39

85
J A A R

Beste
Dealer



BESTEL- EN VRACHTWAGENS

PERSONENWAGENS

BESTEL- EN VRACHTWAGENS

PERSONEN- EN BEDRIJFSWAGENS

PERSONEN- EN BESTELWAGENS

PERSONEN- EN BEDRIJFSWAGENS

SCHADEHERSTEL

WWW.SMEETS-AUTOGROEP.NL

MERCEDES C-KLASSE



DEALER: SMEETS-MERCEDES-BENZ ITTERVOORT
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: JASPER SCHMEITS

Jan Bazelmans: "Ik vind de C-klasse een mooie, solide en comfortabele auto. Het model is uiterst representatief en zeer fraai afgewerkt. De look is naar mijn mening wat sportiever geworden sinds het vorige model. De lease/business edition is al zeer compleet. Met een set mooie velgen is het plaats compleet."

Thijs Huijterjans: "Het rijgedrag van deze wagen is uitstekend en de afwerking is conform de marktbeleving. Het model is compact en absoluut representatief. Hier moet je echt zelf eens een proefrit in maken."

Astrid Houtappels: "Dit is een super comfortabele en degelijke auto met een hedendaagse, sportieve uitstraling en een dito interieur. Ook het rijgedrag is lekker sportief."

Ruud Cremers: "Deze auto voelt heel degelijk aan en rijdt lekker rustig. De C-klasse is een prima zakenwagen met een hele redelijke prijs-kwaliteitverhouding."

SPECIFICATIES

Merk:	Mercedes-Benz
Model:	C-klasse
Type:	C180 Lease Edition
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1.595 cc
Vermogen:	156 pk
Koppel:	250 Nm
Verbruik:	1 op 20
Acceleratie:	0 tot 100 km/h in 8,2 s
Topsnelheid:	225 km/h
Uitrusting:	LED-Intelligent Light System, Garmin Navigatiesysteem, Parkeersensoren, Collision Prevention Assist Plus, Cruise control.
Verkoopprijs:	€ 39.939,-
Leaseprijs:	€ 595,- p/mnd (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs:	€ 36.950,-
Informatie:	www.smeets-autogroep.nl





**LEASEMAATSCHAPPIJ: FLEXIMO
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: THIJS TRUIJEN**

Luc Stultiens: "De Peugeot is een overzichtelijke wagen met voldoende vermogen. Bovendien voelt de auto ook veilig aan en is deze keurig afgewerkt. Dit is echt een wagen die ideaal is voor gecombineerd werk- en privégebruik. Hier kan je goed mee voor de dag komen."

René Aelmans: "De driecilinder maakt een schitterend geluid en het glazen dak geeft een leuke beleving. Ik vind dit een hele mooie zakelijke familieauto die veel ruimte biedt."

Belinda Emans: "Ik vind dit een prima, ruime wagen die ook zeer representatief is. De prijs-kwaliteitverhouding is super, dus een proefrit in deze auto is echt een aanrader."

Ellen van Bree: "De 308 valt in de categorie 'opvallend in zijn klasse'. De wagen is opvallend ruimen heeft een zeer overzichtelijk dashboard zonder toeters en bellen. De stoelen zitten fijn en bieden veel comfort. Ook de wegligging is goed."

SPECIFICATIES

Merk:	Peugeot
Model:	308
Type:	Première
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1.598 cc
Vermogen:	125 pk
Koppel:	200 Nm
Verbruik:	1 op 17,8
Acceleratie:	0 tot 100 km/h in 8,9 s
Topsnelheid:	202 km/h
Uitrusting:	Keyless Entry en Start, navigatie, panorama dak, LED dagrijverlichting, Full LED koplampen, Actieve cruise control met automatisch noodremsysteem.
Verkoopprijs: €	€28.013,-
Leaseprijs: €	€489,- p/mnd (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs: €	€18.900,-
Informatie:	www.fleximo.nl

PEUGEOT 308



THINK FORWARD, DRIVE FORWARD

OUTLANDER PHEV

TANKEN? DAAR LIG JE NOOIT MEER WAKKER VAN.

MET DE OUTLANDER PHEV RIJD JE ELEKTRISCH,
ZO VAAK EN ZO VEEL ALS JE KUNT!



VANAF

€ 39.990,-

Excl. bijkomende kosten à € 1.463,70

- 7% BIJTELLING IN 2014*
- 1.500 KG TREKGEWICHT



A

Brandstofverbruik: 1,9 l/100km
CO₂-uitstoot: 44 g/km



MITSUBISHI
MOTORS

Drive@earth

AUTO WINTERS WEERT B.V.

Kelvinstraat 4,
6003 DH WEERT,
Tel. 0495 - 52 64 55

*Op basis van huidige overheidsmaatregelen en bij registratie in 2014. Prijs incl. BPM/BTW, recyclingbijdrage, exclusief kosten rijklaarmaken af-Amstelveen. Afgebeeld model kan afwijken van de standaardspecificaties. Imp.: MMSN B.V., Amstelveen, contact@mmsn.nl. Wijzigingen voorbehouden.



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