



NOORD-LIMBURG

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 8 | NUMMER 4 | SEPTEMBER 2014

BUSINESS®

SECURITY

Coverstory:

Meer beveiliging voor minder geld

Interview Politie Limburg

Bewustzijn creëren

Green & Funtestdag

Nationaal

De focus van Albert Westerman
(State of Art)



Volg, check en maak kennis met Noord-Limburg Business



www.facebook.com/noordlimburgbusiness

Voor de dagelijkse nieuwsupdates, winacties en andere interessante informatie voor en door regionale ondernemers. Praat mee en geef je mening!



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

Volg ons voor het laatste regionale nieuws en updates rondom onze evenementen. Of geef feedback op het magazine.



www.linkedin.com/groups/NoordLimburg-Business

Voor de laatste updates rondom onze evenementen en korte terugblikken. Leden van de Noord-Limburg Business-groep zijn zelf ook meer dan welkom om items te posten!



www.noordlimburgbusiness.nl

Check op onze vernieuwde website het laatste nieuws uit de regio, zoek naar bedrijven in ons uitgebreide bedrijvenregister en lees de columns van onze vaste columnisten. Heeft u interessante informatie voor onze website of wilt u columnist worden? Stuur een email naar sofie@vanmunstermedia.nl



Blader alle printedities van Noord-Limburg Business ook online door met onze handige blockspagina's. Ook zeer geschikt voor tablet en smartphone!



Bezoek onze BOB-borrels en maak kennis met ondernemers uit de regio. Meer informatie vindt u op bob.noordlimburgbusiness.nl

VOORWOORD



Grootse plannen

Een keer in de zoveel tijd is het belangrijk om een bedrijf eens kritisch tegen de lat te leggen en te bepalen of de strategie voor bepaalde doeleinden moet worden gehandhaafd of juist moet worden bijgesteld. Dat zal u als ondernemer vast bekend in de oren klinken. Ook Van Munster Media, de uitgeverij van Noord-Limburg Business, heeft het afgelopen half jaar niet stil gezeten. Waar we ons zelf voorheen vooral als magazine presenterden, willen we Noord-Limburg Business nu als een breder begrip in de markt gaan zetten.

Natuurlijk bent u als lezer al langer bekend met het magazine, de website, de digitale nieuwsbrief, en heeft u wellicht ook op LinkedIn, Twitter of Facebook wel eens een bericht van ons voorbij zien komen. En het fenomeen BOB Noord-Limburg Business, waarvan de meest recente BOB-borrel bij kapel Mariadal in Venlo plaatsvond, zal u wellicht ook bekend in de oren klinken. De nieuwe strategie van Noord-Limburg Business is om deze elementen nog meer te vervlechten tot één platform voor de ondernemer in de regio Noord-Limburg. Een platform dat zowel online als offline actief is en live events organiseert. Wij zijn als team erg benieuwd waar uw voorkeur uiteindelijk naar uitgaat: even rustig het blad doorbladeren, de website en social mediakanalen volgen of netwerken tijdens een BOB-borrel of autotestdag (zie verslag van onze Green & Funtestdag achterin). Of gewoon alle drie.

Veel on/offline leesplezier!

*Met vriendelijke groet,
Sofie Fest
Hoofdredacteur
Sofie@vanmunstermedia.nl*

PS: Voor onze website zoeken we nog columnisten die regelmatig hun visie op het ondernemen of een ander actueel onderwerp kenbaar willen maken. Om uw input voor onze website zo veel mogelijk onder de aandacht van onze lezers te brengen, maken wij uiteraard gebruik van al onze kanalen. Lijkt het u wat? Stuur dan een email naar sofie@vanmunstermedia.nl



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

JAARGANG 8
september 2014, editie 4

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

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Sofie Fest

REDACTIEBIJDRAGEN
Lars van Bergen
Jessica Scheffer
Hans Hooft

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

FOTOGRAFIE TESTDAG
Karim de Groot

DRUK
Printerface

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
Van Munster Media B.V.
Aysun Mahubessy-Sarhan t: 024-642 1917
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. Opzeggingen kunnen uitsluitend schriftelijk worden doorgegeven en dienen uiterlijk twee maanden voor de vervaldatum in ons bezit te zijn.

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

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

© 2014 Overname van artikelen is slechts mogelijk na verkregen schriftelijke 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 bpmMedia + Design

Thema beveiliging

- 6** Coverstory: Meer beveiliging voor minder geld
- 8** Toegangscontrole software: Bouwen of kopen?
- 10** Interview Politie Limburg: Bewustzijn creëren
- 12** Meducare: "Hulpverlening moet naar ambulanceniveau"
- 13** Column Vlamincx Advocaten: Zekerheid: een waardevolle toevoeging
- 13** Theater de Maaspoort: Succesvoller door verrassen en verbazen
- 14** C2C ExpoLAB: Beter leren en sporten door Cradle to Cradle
- 16** Column TRIAS: Subsidie voor bevordering duurzame inzetbaarheid
- 17** Rühl Haegens Molenaar: Fiscale actualiteiten
- 18** BOB gaat de kunstzinnige toer op
- 20** Holland Casino Venlo: Synoniem voor Hospitality
- 26** Business Flitsen

NATIONAAL



I De focus van Albert Westerman (State of Art)

'Wees zuinig op je DNA'



VI Marc Oosterhout wil dat VEA stáát voor reclamevak

'Niet wat je doet, maar wat je betekent is de crux'



XII Keuzes maken bij integratie online en offline

'Breng de consumer journey in kaart'

- 27** Business Flitsen
- 29** Inspirerend vergaderen bij ProefLokaal Limburg
- 31** Column vitaliteit
- 32** Eerste hulp bij gezonde werknemers
- 34** GDH Catering: Geheim recept voor een geslaagde bijeenkomst
- 36** BeZaVa en WWZ: actie vereist!

GREEN & FUNTESTDAG

- 42** Algemene impressie
- 44** Testverslagen



Binnen drie jaar tijd
is sprake van een daling
van de criminaliteit met
zo'n 80%.



"Je neemt voor onderne-
mers de drempel weg om
hun hart te luchten."



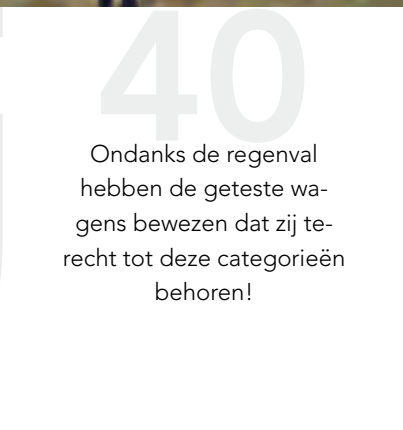
Hoe meer ontspannen je
werknemers zijn, hoe min-
der risico ze lopen op
stress of een burn-out.



Jobke Zom-Schobbers
vertelde aan de hand van
een korte film over het
oeuvre van haar vader.



De hoogte van de premies
kan worden beperkt.



Ondanks de regenval
hebben de geteste wa-
gens bewezen dat zij te-
recht tot deze categorieën
behoren!



"Je krijgt een hoog kart-
gevoel als je erin rijdt."



Beveiliging schuift op van facilitair naar publiek

Meer veiligheid voor minder geld

Traditioneel gezien staat beveiliging bekend als facilitaire dienstverlening, naast catering en schoonmaak. “De branche is echter steeds zichtbaarder in het (semi)publieke domein. Natuurlijk is het aan de overheid om pal te staan voor een veilige samenleving, maar de beveiliging vindt juist op dit terrein meer emplot. Daarom schuift zij op van facilitair naar publiek actief.”

Aan het woord is Tjibbe Joustra, voorzitter van Onderzoeksraad voor Veiligheid. “Met de kansen in het publieke domein klinkt de roep om innovatie,” zegt hij. “Informatie-uitwisseling tussen uniformen is belangrijk om op te pakken en verder te verbeteren. Ik zie het als de taak van de sector om hierin het voortouw te nemen.”

Criminaliteit daalt

Bert den Hartog, binnen Securitas verantwoordelijk voor Business Development & Technology neemt die handschoen graag op: “Een goed voorbeeld van dergelijke publiek-private samenwerking is de gezamenlijke controlekamer waar politie en beveiligers samenwerken. In deze zogenaamde Regionale Toezicht Ruimte (RTR) observeren beveiligers én politie camerabeelden van bijvoorbeeld bedrijventerreinen, winkelgebieden, parkeerplaatsen en uitgaanscentra. Bij het interpreteren van die beeldinformatie maken we gebruik van moderne analysetechnologie.” Als gevolg hiervan gaat tussen de publieke en private partners steeds minder informatie onnodig verloren. “De reactietijd is veel korter en iedereen kan vanuit de eigen bevoegdheden en verantwoordelijkheden effectief handelen. In zowel het publieke als het

private domein is sprake van een daling van de criminaliteit. Het is echt veiliger geworden.”

Drie O's

De resultaten van de samenwerking liegen er niet om. Binnen drie jaar tijd is sprake van een daling van de criminaliteit met zo'n 80%. Doet goed voorbeeld goed volgen? “In de praktijk blijkt dat het niet eenvoudig is om alle ketenpartners op één lijn te krijgen,” weet Den Hartog.

Ketenpartners kruipen steeds vaker bij elkaar

“De RTR kent dan ook een lange voorgeschiedenis. In 2003 startte de politie een onderzoek met als doel het aantal node-loze alarmeringen terug te dringen. Daarbij waren de drie O's betrokken: ondernemers, onderwijs en overheid. Dat heeft vervolgens geleid tot de oprichting van de stichting CrimiNee! Met name het delen van informatie tussen publieke en private partijen ligt gevoelig. Wat wel en niet mag, is allemaal juridisch getoetst. Dat kostte tijd.”

Onconventioneel

In Laren weten ze daar alles van. “Door het hoge aantal woninginbraken en een serie brandstichtingen daalde het gevoel van veiligheid bij inwoners fors,” aldus burgemeester Elbert Roest. “Om het publieke vertrouwen te behouden, werden we gedwongen tot onconventioneel handelen. Het gemeentebestuur heeft toen het initiatief genomen om ook particuliere beveiligingsbedrijven het publieke domein te laten dienen. Vervolgens rees de vraag: moeten wij als gemeente die inzet inkopen?” Ja dus. Dat heeft geresulteerd in het convenant Particuliere Beveiliging. “Gedurende het eerste convenant stuurden we ook op de inhoudelijke inzet van de uren,” meldt de burgemeester. “Dat deel van het werk heeft de politie bij de recente ondertekening van het tweede convenant overgenomen. We voeren nu alleen nog de regie over de inkoop. De beveiligingsuren worden flexibel en informatiegestuurd ingezet. Neem surveillance rond sluitingstijden van winkels in de winterperiode. Dat tijdslot creëert een verhoogde kans op overvallen, dus zetten we daar extra beveiliging voor in. We sturen dus directer op veiligheid en daarmee op resultaat.”

Protocollaire angst

Hoe logisch de samenwerking tussen politie, gemeente en beveiligingsbedrijf ook klinkt, volgens Roest is er een ware zoektocht aan voorafgegaan. “De gesprekken met politie en justitie waren intensief; argwaan en twijfel moesten overwonnen worden. Voor de politie was het echt wennen om informatie te delen. Zowel bij de top als op de werkvloer was



Politie en beveiligers bekijken samen camerabeelden in een Regionale Toezicht Ruimte

sprake van protocollaire angst. Het gaat immers om vertrouwelijke gegevens die vanuit de meldkamer naar beveiligers wordt doorgesluisd. Informatie die niet ‘op straat’ mag komen te liggen.”

Ook het regelen van een directe inbellijn voor het beveiligingsbedrijf bij de meldkamer was een struggle. Niet onbegrijpelijk, volgens Roest. “Als politie zet je letterlijk de lijn open naar jouw werkproces. Het heeft dus alles te maken met vertrouwen. Allereerst in de top. De volgende uitdaging is om te werken aan begrip bij de mensen op de werkvloer.” Volgens Roest is de opstelling van het beveiligingsbedrijf daarbij cruciaal geweest. “Dealen met de overheid is anders dan met het bedrijfsleven. Vastberadenheid, geduld en tact zijn belangrijke voorwaarden om in die driehoek te kunnen opereren.”

Opschalen

Het convenant in Laren heeft geleid tot een regionaal informatieprotocol. Dit fungeert als richtsnoer voor het delen en werken van informatie. “Een mooie winst

van twee jaar samenwerken. Het convenant biedt ons als gemeente de mogelijkheid direct te sturen op veiligheid. Meer blauw op straat lijkt een achterhaald concept. Relevanter is informatiegestuurd samenwerken. Dat heeft de toekomst. Dat moet in Den Haag nog meer doordringen.” Ook andere gemeenten in de veiligheidsregio Gooi en Vechtstreek hebben interesse getoond. Roest raadt het zijn collega’s aan. “De komst van de Nationale Politie onderstreept de noodzaak om op te schalen.”

Politietaken overnemen

Volgens Ronald van Steden, universitair docent Bestuurskunde aan de Vrije Universiteit, kun je je inderdaad afvragen wat de centralisering en de vorming van de nationale politie betekenen op lokaal niveau. “De tendens is dat de basispolitiezorg minder wordt in buurten, in wijken en op treinstations. Aan andere kant is er de professionalisering van de beveiligingsbranche waardoor gaten kunnen worden opgevuld. Minder politieblauw, meer ‘lichtblauw’ op straat door straatcoa-

ches, buitengewoon opsporingsambtenaren en beveiligers. De volgende stap kan zijn dat beveiligers politietaken gaan overnemen. Dit is een belangrijke discussie want veiligheid is kerntaak van de staat. Het is de vraag of de politie welwillend genoeg is om de samenwerking met beveiligers aan te gaan. Bovendien beschikt een beveiligers momenteel over weinig juridische middelen, terwijl veel van hem of haar wordt gevraagd.”

Kwestie van tijd

Op overheidsniveau is nog geen eenduidige richtlijn voor samenwerkingsvormen tussen publieke en private partijen. Volgens Den Hartog is dat een kwestie van tijd. “Steeds vaker kruipen ketenpartners – financieel gedwongen – bij elkaar om de mogelijkheden te onderzoeken. Begrijpelijk, want wie wil er nu niet meer veiligheid voor minder geld? Ondersteund door techniek kunnen mensen veel slimmer en effectiever worden ingezet. Dat is de toekomst. Je hebt dan wel partijen nodig die over hun eigen grenzen heen kunnen kijken.” ■

Toegangscontrole software: bouwen of kopen?

Als een onderneming overweegt nieuwe technologie aan te schaffen om de efficiëntie te verbeteren, de productiviteit te verhogen, de operationele kosten omlaag te brengen of zijn strategische voorgrond te verbeteren, geldt maar één vraag: bouwen of kopen?



De kritische analyse die dan plaatsvindt, helpt bij het bepalen of het voordeliger is om de eigen mensen een op maat gesneden oplossing te laten ontwikkelen, of een bestaande, generieke software oplossing te kopen die een breed scala aan geïntegreerde functionaliteiten biedt.

Voor een organisatie die een geautomatiseerde oplossing overweegt om de fysieke identificatie en toegangscontrole te beheren, kan dit een forse uitdaging vormen. Is het beter om intern een fysiek beveiligings- en toegangsprogramma (physical security and access management, PIAM) te ontwikkelen voor de behoefte aan compliance, operationele en kwalitatieve waarden, of kan er beter een generieke (commercial, off-the-shelf:

COTS) oplossing worden aangeschaft? Enig begrip van de verschillen tussen beide benaderingen kan veel voordeel opleveren, maar het blijft een moeilijke keuze. Je moet bij de keuzebepaling rekening houden met drie belangrijke factoren: kosten, maatwerk en gemak.

Kosten

Bij de overweging van de aanschaf van een COTS-oplossing of een in-house oplossing, vormen de kostenposten een belangrijke, zo niet vaak doorslaggevende factor. Het voordeel van een COTS-oplossing is dat die kosten onderhandelbaar zijn en vooraf kunnen worden afgesproken. Eventuele aanvullende kosten of maatwerk-ontwikkelingen kunnen voor de aanvang van het project worden

gekwantificeerd, en er kan een schema worden opgesteld voor de levering van upgrades of andere aanpassingen. Dat laatste is zeker van belang voor wat betreft de budgettering. Bovendien leveren COTS-oplossingen gewoonlijk een betere ROI op de lange termijn, dankzij hun meer stabiele functies, hogere betrouwbaarheid en de mogelijkheid deze op een kleinere schaal in te zetten, vergeleken met een in-house oplossing. Daarentegen moeten in de kostenberekening voor een in-house oplossing ook worden meegenomen de onkosten die gepaard gaan met het tijdsintensieve proces van het ontwikkelen van de toepassing, het inzetten van eigen personeel en het vaststellen van de kosten voor ontwikkeling, testen en ondersteunen. Bij de

ontwikkeling moet ook rekening worden gehouden met de workflow die een grote verscheidenheid aan systeemprocessen kan integreren. Dat betekent dat wanneer één set van privileges verandert, fysiek dan wel logisch, die verandering automatisch aanvullende revisies zal triggeren in andere sets. Uiteindelijk zal bepaald moeten worden of een 'eigen' oplossing de efficiëntie daadwerkelijk zal verhogen, of een tastbare ROI zal opleveren die groter is dan die van een COTS-oplossing.

Maatwerk

Software-leveranciers zijn zeer goed op de hoogte van compliance-voorschriften en wetten, opgelegd door de regering en andere wetgevende instanties, en zij hebben hun assortiment ontwikkeld, gebouwd en verfijnd om de functionaliteiten te leveren die nodig zijn om aan deze voorschriften van zowel de zakelijke als de regelgevende kant te voldoen, evenals aan de technologische eisen. In de meeste gevallen zal het software-programma standaard, out-of-the-box voldoen aan de compliance-eisen van de klant. Het effectief beheren van identiteiten in een organisatie roept veel problemen op, naast het voldoen aan de compliance-eisen die de diverse instanties hebben opgesteld. Zaken als risiconiveau, gebiedseigenaar en voorwaarden voor toegang, evenals het koppelen van identiteiten met alarmen, het beheren van badge/autorisatie-systemen enzovoort, moeten vaak al draaien om het management in staat te stellen, proactief beveiligingsbeleid en regels te handhaven. Daarom kunnen 'eigen' oplossingen wel eens zeer tijdrovende, dure en inefficiënte manier zijn om een identiteit te beheren.

Gemak

Met software die alleen is ontwikkeld om fysieke identiteits- en toegangscontrole te beheren, kunnen alle soorten van identiteit worden beheerd, waaronder vaste en tijdelijke werknemers, aannemers, dienstverleners, verkopers en bezoekers. Deze software is ontworpen om details van een fysieke identiteit te beheren, zoals biografische en biometrische informatie, evenals resultaten van de beveiligingscontroles en historisch gebruik. Behalve dat het programma informatie uit diverse systemen verzamelt met betrekking tot het toegang-



sniveau, worden deze informatie en de toepassingen (bijvoorbeeld fysieke identiteit beheer, functiegebaseerde toegang, transactie controlesporen) geautomatiseerd in één enkele web-based interface die eenvoudig te beheren en te gebruiken is.

Een belangrijk punt ter overweging met betrekking tot een software-pakket is het aspect van de service/support. Met de aankoop van COTS softwarepakketten kan meteen – of op een later tijdstip – worden meegenomen de ondersteuning van de helpdesk van de leverancier, updates, bug-reparaties, continue maatwerklevering, toekomstige implementaties en dergelijke. Voor wat betreft de 'eigen' software oplossingen moet het service/support aspect meegenomen worden in het originele pakket. Wat is het risico als je de kennisbasis verliest wanneer de

technologie-afdeling verandert, of zelfs wordt opgeheven? Het is natuurlijk makkelijk is om in-house ondersteuning te hebben, maar tenzij die ondersteuning alleen gericht is op het PIAM software pakket, kan de oplossing van problemen wel eens veel kostbare tijd in beslag nemen en werknemers weghalen van hun normale taken.

Conclusie

Recente trends onderschrijven de conclusie dat organisaties er beter aan doen om met derde partijen te werken, met professionals dus, voor wat betreft hun grootschalige identiteitsbeersystemen. Die leveranciers bieden toepassingsgerichte oplossingen die ze hebben gebouwd op basis van de best practices en die een bewezen track record hebben in de PIAM markt. ■

Bewustzijn creëren

Ondernemers krijgen te maken met diverse vormen van criminaliteit. In de loop der jaren heeft de Politie Eenheid Limburg diverse initiatieven genomen om samen met gemeenten, ondernemers en belangenverenigingen zoals LWV, LLTB en MKB Limburg criminele voorvallen terug te dringen.

“Het begint vaak bij het creëren van bewustzijn”, aldus Ruud Deenen van Politie Eenheid Limburg.

Deenen is accountmanager Veiligheid&Bedrijfsleven Politie Limburg en ondersteunt samen met Nicole Alberts van de LLTB het Regionaal Platform Criminaliteitsbeheersing Limburg. Hij heeft de afgelopen jaren plaatsgenomen in diverse landelijke regionale werkgroepen voor de aanpak van diverse vormen van criminaliteit. Hij vormt een belangrijke spil tussen de activiteiten die uit deze werkgroepen voortvloeien en de interne organisatie bij de Politie voor de uitvoering hiervan. “De Politie Limburg gaat op diverse manieren een publiek private samenwerking aan met diverse belangenverenigingen en ondernemers. Een voorbeeld hiervan is het Regionale Platform Criminaliteitsbeheersing (RPC), waar de provincie, de Veiligheidsregio Zuid en Noord, Openbaar Ministerie Limburg, LWV, LLTB en politie onderdeel van uit maken. Het grote voordeel van dit platform is dat publieke en private partijen samen veiligheidskwesties op lokaal en regionaal niveau aanpakken.” Een tijd geleden trok bijvoorbeeld de LLTB aan de bel toen zij onder haar leden het aantal gevallen van diefstal van diesel en metalen onderdelen zoals sproeiers sterk steeg. Een werkgroep binnen het RPC ging samen met het Centrum voor Criminaliteitspreventie en Veiligheid (CCV, zie kader) en verzekeraar Pinc Agro op zoek naar oplossingen.

“Agrarische ondernemers kunnen nu een gratis veiligheidsscan laten doen en indien zij maatregelen treffen om de veiligheid te verbeteren worden deze deels gesubsidieerd. In principe maak je gewoon gebruik van de al bestaande regeling voor kleine bedrijven met minder dan 10 fte, maar dat soort zaken zit onder andere bij deze ondernemers niet tussen de oren. Als werkgroep ga je dan zoeken naar een structuur om bestaande projecten te laten landen binnen een bepaalde doelgroep.”

Keurmerk Veilig Ondernemen

Ook ondernemers die op bedrijventerreinen en in winkelgebieden gevestigd zijn, krijgen te maken met diefstal en overvallen. Volgens Deenen is het Keurmerk Veilig Ondernemen een ideale manier om hier samen aan te werken. “Het kracht van dit keurmerk is dat er een lokale overlegstructuur ontstaat van publieke en private partijen. Met een groep bestaande uit een aantal ondernemers, een afgevaardigde vanuit de gemeente, een voorlichter van de brandweer en de wijkagent heb je hele korte lijnen en kan je samen het een en ander in gang gaan zetten.” Om het Keurmerk Veilig Ondernemen te verkrijgen is een certificering noodzakelijk. Deze certificering wordt door ondernemers soms als omslachtig en te duur

beschouwd. Een Landelijke Werkgroep KvO 3.0 waarin ook MKB Nederland zit bekijkt of de regeling aangepast kan worden.

Effectief

Een uiterst effectieve maatregel dat een bedrijventerrein of winkelgebied met een goede organisatiestructuur kan realiseren, is camerabewaking. “In Venlo loopt nu een project om de Tradeports en alle andere bedrijventerreinen te voorzien van camerabewaking. Een externe projectmanager bekijkt samen met de LWV, Ondernemend Venlo, de gemeente en de politie hoe dit project kan worden gerealiseerd. Het mooie is dat ook bedrijventerrein Smakterheide in Venray is aangaakt bij ditzelfde project.”

Ondanks het lange voortraject en de kosten die ermee gepaard gaan, is camerabewaking volgens Deenen zeker de moeite waard om te overwegen. “Kijk maar naar het project SecureLane dat in 2011 langs de route A67, A58 en A16 is gerealiseerd om transportcriminaliteit tegen te gaan. Op een groot aantal parkeerplaatsen zijn moderne camera's met intelligente software geplaatst die zijn gekoppeld aan de Regionale Toezicht Ruimte (RTR) in Eindhoven. In de RTR worden de beelden geobserveerd en vindt kentekenregistratie plaats. Zodra de camera's opvallend gedrag registreren, worden deze beelden

doorgeleid naar de KLPD en de politie. Als gevolg hiervan is het aantal incidenten op alle aangesloten parkeerplaatsen vrijwel geheel teruggedrongen.”

Bewustwording

De politie Eenheid Limburg kan ook op kleinschaliger niveau al veel voor ondernemers betekenen. “Wijkagenten worden gestimuleerd om bij zoveel mogelijk ondernemers binnen te lopen en te polsen wat er speelt. Op die manier krijgt de lokale politie heel veel waardevolle informatie binnen. Een duidelijke signalering van een stijging van bepaalde incidenten op bedrijventerreinen, op het platteland of in het stadscentrum kan bijvoorbeeld een aanleiding zijn om met de gemeente en ondernemers aan tafel te gaan zitten.”

Volgens Deenen biedt dit ook een belangrijke bijdrage aan het creëren van bewustwording. “Je kan hen wijzen op allerlei vormen van criminaliteit zoals cybercrime en interne criminaliteit, waar ze zichzelf met behulp van online tools of een training tegen kunnen wapenen. En doordat je een band opbouwt, neem je voor ondernemers de drempel weg om hun hart te luchten. Ondernemers die bijvoorbeeld worden afgeperst, stappen niet zo snel het politiebureau binnen terwijl hun bedrijf er mogelijk wel aan onderdoor kan gaan.” Ten slotte benadrukt Deenen nogmaals het belang van aangifte doen. Om haar inzet te kunnen bepalen, is de politie afhankelijk van goede informatie en aangiften. Op die manier kunnen we inspelen op wat er aan de hand is. Het terugkoppelen van wat er met de aangifte gebeurt, is een speerpunt waarmee de politie op dit moment aan de slag is. ■



Het Centrum voor Criminaliteitspreventie en Veiligheid (CCV) zet zich in voor veiligheidsprofessionals om hen in hun taak om Nederland veilig en leefbaar te maken te ondersteunen. Hiervoor stimuleert en begeleidt het CCV de totstandkoming van duurzame netwerken en samenwerkingsverbanden op lokaal, regionaal en landelijk niveau. De netwerken bestaan uit publieke partijen zoals gemeenten, politie en inspectiediensten en uit private partijen zoals ondernemers, brancheverenigingen, corporaties en andere relevante maatschappelijke organisaties. Op de website www.cvv-veiligondernemen.nl staat informatie over verschillende vormen van criminaliteit en diverse initiatieven, regelingen en subsidies vermeld waar ook ondernemers zelf direct mee aan de slag kunnen. Voorbeelden hiervan zijn cybercrime, overvallen, goed omgaan met social media, afpersing en interne criminaliteit. De voor kleine ondernemers interessante regeling Aanpak Veiligheid Kleine Bedrijven is ook op deze site te vinden.

“Hulpverlening moet naar ambulanceniveau”

De markt voor medische hulpverlening op scholen, bedrijven en bij evenementen is vrij en dat is een kwalijke zaak, weet (de wel geschoolde) Marc Verweij van Meducare. Verweij richt zich met zijn bedrijf op scholing op maat binnen het onderwijs, medische en paramedische instellingen en specifieke industrieën. Ook bijzonder ambulancevervoer en hulpverlening op evenementen behoort tot de dienstverlening.

Marc Verweij geeft voorlichting op onder andere scholen.



Marc Verweij heeft zich via een opleiding aan de Pabo, een 14-jarig dienstverband als docent, een baan als ambulancechauffeur en een functie als scoutingleider bij een groep lichamelijk gehandicapte kinderen, verder verdiept in educatie en medische hulpverlening. Door zijn werk op de ambulance kwam Verweij automatisch in aanraking met allerlei zaken waarbij hij een eigen zienswijze kreeg op hulpverlening bij evenementen en op scholen. Dit resulteerde in 2002 in de oprichting van zijn eigen bedrijf Meducare. “Binnen Meducare kunnen wij bij evenementen hulpposten inrichten waar medisch geschoold personeel op ambulanceniveau aanwezig is dat in geval van nood de juiste zorg kan verlenen. Wat betreft onze educatietak worden onze trainingen gegeven door Nikta-geaccrediteerde docenten. De trainingen zijn altijd op maat, of dit nu voor scholen en andere organisaties en die met kinderen werken, een apotheek of een advocatenkantoor is. Het voordeel hiervan is dat je heel specifiek op de zorg- en risicovraagstukken van een bedrijf in kan gaan en elk jaar de training aan kan passen aan de actuele personele situatie en bedrijfsactiviteiten.

Met de huidige ontwikkeling waarbij de overheid stelt dat kinderen die speciaal onderwijs volgen weer naar regulieren scholen toe moeten, is het essentieel dat docenten om kunnen gaan met de gespecialiseerde zorgvraagstukken die onder andere bij hen terecht komen. Ook zullen in de toekomst steeds meer werknemers vanuit de SW-bedrijven doorstromen naar de reguliere arbeidsmarkt, wat een verzwaring in het takenpakket van hulpverleners kan veroorzaken. Met een training op maat, gegeven door medische professionals, kan je mogelijke problemen ondervangen en beter omgaan met medische situaties.”

Vrije markt

Hoewel een goed georganiseerde hulpverlening voor scholen, instellingen en bedrijven essentieel is, is de markt echter vrij. “Bedrijven conformeren zich vaak aan de standaarden van de NIBHV en het Oranje Kruis, maar vanuit de overheid is er niets wettelijk geregeld”, zegt Verweij. “Hierdoor ontstaan een aantal nadelige gevolgen. De instanties en bedrijven die bevoegd zijn om bijvoorbeeld BHV cursussen te geven,

geven alleen standaard trainingen met elk jaar dezelfde herhalingsstof zonder rekening te houden met de activiteiten van het bedrijf of specifieke zorgvraagstukken van medewerkers. Ook wat betreft medische (school)hulpverlening is er vanuit de overheid geen regelgeving en mag in feite iedereen dit vak uitoefenen.” Om het niveau van de hulpverlening naar ambulanceniveau op te kunnen krikken, staat Verweij samen met een aantal andere partijen aan de wieg van een branchevorming. “Samen met een aantal betrokken partijen heb ik Stichting Evenementen Hulpverlening Nederland (SEHN) opgericht. De overheid staat zeer positief tegenover dit initiatief. Aangesloten partijen moeten straks aan bepaalde voorwaarden voldoen voordat ze dit werk mogen verrichten, zoals de verplichte inzet van deskundig personeel en het voldoen aan bepaalde kwaliteitseisen. Met hulpverlening bij zowel evenementen als bij bedrijven moet je geen risico's nemen en zorgen dat het goed georganiseerd is. Dat besef moet gaan doordringen.” ■

www.meducare.nl

ZEKERHEID: EEN WAARDEVOLLE TOEVOEGING

Ondernemen is risico nemen. Het inschatten van die risico's en het nemen van een zakelijke beslissing vormt voor veel ondernemers dagelijkse kost. Bekende risico's worden uitgesloten (door uitsluiting van aansprakelijkheid in algemene voorwaarden) of beperkt (door het afsluiten van verzekeringen). Daarbij staat de nakoming van eigen verplichtingen en bijbehorende aansprakelijkheid centraal.

De risico's houden daar echter niet op. Ook de contractspartij waar een ondernemer mee samenwerkt moet haar verplichtingen nakomen, op straffe van aansprakelijkheid voor schade. De mogelijkheden om het risico te beperken dat de ondernemer die schade niet kan verhalen blijken vaak te worden genegeerd.

Zo wordt het risico op schade als gevolg van een tekortkoming door een contractspartij verkleind door het bedingen van zekerheid. Bekende voorbeelden daarvan zijn bankgaranties, pandrechten en borgstellingen.

Dergelijke zekerheid gaat in veel gevallen te ver voor de aard en de omvang van de transactie. Toch zijn er ook dan voldoende, meer subtiele, mogelijkheden te bedenken. Zo kan er voor worden gekozen om bestelde goederen te leveren onder eigendomsvoorbehoud. Ook kan een ondernemer vragen om betaling bij levering, of zelfs vooruitbetaling. Aangezien daarmee het incassorisico verdwijnt en dit bovendien een gunstig effect heeft op het werkkapitaal van de onderneming kan daar zelfs een korting op de prijs tegenover staan. Zo ontstaat een win-win situatie.

Ons advies aan ondernemers is dan ook: er zijn veel mogelijkheden om afspraken over zekerheid te maken. Maak het onderwerp bespreekbaar in onderhandelingen. Want ook al is risico nemen je vak: zekerheid is altijd waardevol.



Rob de Hair,
r.dehair@vlaminckx.nl



Susanne ten Have,
s.tenhav@vlaminckx.nl

SUCCESVOLLER DOOR VERRASSEN EN VERBAZEN

Het beheren van relaties is essentieel om klanten te behouden maar ook om nieuwe klanten te werven. Want zeker in de huidige tijd waarin klanten steeds kritischer worden, is uitblinken belangrijk. Uitblinken in alles wat een organisatie doet en daardoor relaties blijven verrassen en verbazen.

Het moet wel leuk zijn!

Volgens trendwatchers leven we in de nieuwe sixties. Mensen zijn op zoek naar vrijheid, ontplooiing, vrolijkheid en alles moet vooral leuk zijn. Niet alleen in kleding, interieur en muziek komen de sixties steeds vaker terug. Het volledige dagelijkse leven en ook de manier van zakendoen worden hierdoor beïnvloed. Het moet vooral leuk zijn! Steeds meer bedrijven weten daarom samen met hun relaties de weg te vinden naar De Maaspoort. "De businessclub Theater & Zaken is sinds 2010 uitgegroeid tot een club met 60 leden. Binnen enkele jaren willen we doorgroeien naar maximaal 100 leden", zegt Linda van Vegchel, manager marketing & sales. "Theater & Zaken is een exclusieve manier om relaties te beheren én te netwerken. De omgeving en live-ervaring maakt elke avond uniek en leuk waardoor relaties het niet snel zullen vergeten. Theater is tevens meer dan ballet en toneel. Ook grote bekende namen als Tineke Schouten, Nick & Simon, Jandino of de Golden Earring staan op het podium. Voor elke relatie een passende voorstelling." Het nieuwe Scheuten terras biedt ook nieuwe mogelijk-

heden. Een heerlijk diner vooraf of een borrel na de voorstelling op dit moderne en sfeervol ingerichte terras geeft weer een hele andere beleving. "De Maaspoort is allang meer dan een theater alleen."

Meer informatie:

www.maaspoortevents.nl | events@maaspoort.nl



Beter leren en sporten door Cradle to Cradle

“Stel je een school- of sportgebouw voor dat zijn financiële waarde behoudt, waar duurzame energie wordt opgewekt, en waar materialen veilig en gezond zijn en eindeloos worden hergebruikt. Een gebouw dat een goede leer- en sportomgeving biedt en waar de binnenlucht schoon is en blijft. Praktijkvoorbeelden laten zien dat het kan.” Dit zegt Bas van de Westerlo van het C2C ExpoLAB.



Veel schoolgebouwen en sportaccommodaties voldoen niet meer aan de huidige stand van de techniek als het gaat om duurzaamheid. Maar liefst tachtig procent van de schoolgebouwen voldoet niet aan de streefnorm voor luchtkwaliteit. Er ligt een enorme kans om de uitgangspunten van een circulaire economie toe te passen en zichtbaar te maken in de leeromgeving van onze jeugd. Een goed ontworpen schoolgebouw is een positieve bijdrage aan de leefwereld van onszelf en van ons nageslacht. Bovendien kan met een circulaire aanpak veel geld bespaard en verdiend worden. Van de Westerlo constateert dat steeds meer (lokale) overheden en schoolbesturen die weg opgaan.

Inspiratiebron

Door een gezond binnenklimaat in scholen worden kinderen minder vaak ziek,

hebben ze minder allergieën en verbeteren hun leerprestaties. Wat Van de Westerlo voor ogen staat, zijn schoolgebouwen die leerlingen en docenten inspireren om de goede dingen te doen voor mens, milieu en economie. “Kinderen zijn de ambassadeurs van de toekomst, daarom is het belangrijk dat juist zij begrijpen wat de voordelen zijn van een circulaire aanpak.”

Hij vervolgt: “Hun leeromgeving zou het goede voorbeeld moeten geven door kwalitatief goede materialen toe te passen. Vaak komen er schadelijke dampen van materialen. Je zou alleen gebruik moeten willen maken van gezonde en veilige materialen. Dergelijke materialen zijn bovendien veilig terug te brengen in de kringloop, met enkel positieve effecten.”

Praktijkvoorbeeld

Een goed voorbeeld is sportcomplex Egerbos in Venlo. De gemeente Venlo wil via vernieuwbouw het gebouw verduurzamen en daarmee tevens een impuls geven aan de beleving en de kwaliteit van de directe omgeving. Daarom golden bij dit project de uitgangspunten van Cradle to Cradle (C2C). “Samen met 2.0 Architecten heeft C2C ExpoLAB gewerkt aan het concretiseren van de ambitie en uitdagingen van de opdrachtgever.”

C2C was een belangrijk criterium in de aanbestedingsprocedure. De focus voor Egerbos is gelegd op het gebruik en opwekking van duurzame energie, het gebruik van gezonde en veilige materialen en het inzetten van ‘functioneel groen’. Oplossingen en gebouwelementen moesten niet alleen maximaal bijdra-



C2C ExpoLAB

Wij helpen opdrachtgevers en opdrachtnemers van (publieke) gebouwen bij het maken van de juiste beslissingen om duurzame innovaties te verankeren in het proces en aanbestedingen vanuit een positieve business case. Wij helpen u als opdrachtgever of opdrachtnemer, om met een innovatieve, duurzame en toepasbare business case, geld te verdienen en te besparen. Zo werkt u aan een betere wereld voor uzelf en de generaties na ons. C2C ExpoLAB is dé unieke kennisdrager, specialist en praktisch toepassen van C2C in de bebouwde omgeving en aanbestedingen.

Het platform C2C-Centre is door C2C ExpoLAB ontwikkeld om kennis en ervaringen op het gebied van Cradle to Cradle te delen. Het C2C-Centre is een investering in het C2C-BIZZ project. In het C2C-BIZZ project wordt gekeken hoe Cradle to Cradle kan worden vertaald in bestaande en nieuwe bedrijventerreinen. Het C2C-BIZZ project is een samenwerking van 11 Europese partners, wordt ondersteund door de Europese Unie en mede gefinancierd door het INTERREG IVB North West Europe programma. Op 19 & 20 november as. zullen de resultaten van het C2C-BIZZ project worden gepresenteerd. Blijft op de hoogte en bezoek nu ons digitaal platform via www.c2c-centre.com

gen aan de gezamenlijk vastgestelde C2C-thema's, maar zeker ook aan meer bewustwording bij de leerlingen en sporters.

Bij de vernieuwbouw is de gevel omzoomd met een groene 'sjaal' waardoor de omgeving meer zicht heeft op groen dat ook zichtbaar is vanaf zestig procent van het binenoppervlak. De groene gevel en daken hebben niet alleen een positief effect op de beleving, maar ook op luchtkwaliteit, waterhuishouding en energiegebruik. Egerbos zal daarnaast na realisatie eind dit jaar zelf energie gaan opwekken met PV-panelen.

C2C-gecertificeerde materialen

"De nieuwe sporthal wordt verdiept aangelegd, waardoor een meer constante temperatuur ontstaat, een goede stedenbouwkundige aansluiting op de directe omgeving en meer

beleving van sport door een goed overzicht te bieden op de sportvloer", aldus Rob van Vugt van 2.0 Architecten. Ook krijgen de gymzalen LED-verlichting en beschikt elke gymzaal over natuurlijk daglicht.

Van de Westerlo: "Er zullen meerdere C2C-gecertificeerde materialen, die dus veilig en gezond zijn, worden toegepast. Maar ook dagen we de markt continu uit om met nieuwe oplossingen te komen. We zijn met producenten in gesprek om afspraken te maken over gegarandeerde terugname van hun producten, met eventuele financiële restwaarde aan het einde van de gebruiksduur. Doordat we onze ambities continu communiceren, proberen we innovatie bij het bedrijfsleven te stimuleren."

De realisatie is in volle gang. "Zelfs na de realisatie zal het gebouw zich verder kunnen

ontwikkelen op het gebied van C2C. Een proces van continue kwaliteitsverbetering. Zo komt er in het gebouw een educatieroute dat alle C2C-geïnspireerde gebouwelementen en materialen laat zien", aldus Van de Westerlo.

Het is cruciaal dat school- en sportgebouwen een gezonde omgeving zijn die goede prestaties bevorderen. Met dit soort gebouwen als inspiratiebron ervaren kinderen de voordelen van een circulaire economie en creëren we een nieuwe generatie die vanzelf de goede dingen doet voor mens, milieu en economie. ■

Zie voor meer informatie:
www.c2cexpolab.eu



C2C EXPO LAB
ENJOYING DEVELOPMENT

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



Subsidie voor bevordering duurzame inzetbaarheid! Kansen voor uw onderneming?

Er is weer subsidie voor het bevorderen van duurzame inzetbaarheid van werknemers! Doel van de regeling is duurzame inzetbaarheid van werknemers te stimuleren. Dat kan door het bevorderen van gezond, veilig, gemotiveerd en productief werken, van indiensttreding tot aan pensionering.

Te denken valt aan:

- Het maken van een bedrijfs- of organisatiescan;
- Het uitvoeren van (periodiek) onderzoek naar duurzame inzetbaarheid van werknemers;
- Het bevorderen van gezond en veilig werken;
- Het bevorderen van een leercultuur voor werknemers;
- Het aanpassen van de organisatie van het werk, gericht op het verhogen van de betrokkenheid en productiviteit;
- Het stimuleren van interne en externe mobiliteit van werknemers;
- Het bevorderen van een flexibele werkcultuur met oog op het beter kunnen combineren van arbeid en zorg;
- Het invoeren van arbeidstijdenmanagement.

De subsidie bedraagt 50% van de subsidiabele kosten tot een maximumbedrag van €10.000. Het aangevraagde subsidiebedrag bedraagt ten minste €6.000. Alleen kosten voor de inhuur van een adviseur zijn subsidiabel. De inzet van de adviseur moet zich richten op:

- Het opstellen van een advies met implementatieparagraaf;
- Het begeleiden bij het implementeren van een advies.

In aanmerking komen alle bedrijven en instellingen die werknemers in dienst hebben. Het eerste aanvraagtijdstip loopt van 15 oktober 2014 (9.00 uur) tot en met 7 november 2014 (17.00 uur). In totaal is er ruimte voor ongeveer 2.200 aanvragen, wie het eerst komt, wie het eerst maalt! Het is dan ook van belang dat u er snel bij bent.

Naast bovenstaande regeling zijn er wellicht ook andere subsidiekansen voor uw onderneming. Bent u geïnteresseerd om vrijblijvend te kijken welke kansen er voor u liggen? 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.



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

Fiscale actualiteiten

Gebruikelijk besteed ik in deze column aandacht aan één specifiek onderwerp, maar vooruitlopend op Prinsjesdag heb ik er voor gekozen uw aandacht te vragen voor een aantal actuele onderwerpen.

Schenk- en erfbelasting

Vanuit de politiek is duidelijk geworden dat de verhoogde schenkingsvrijstelling van € 100.000 niet verlengd zal gaan worden. De mogelijkheid bestaat dus alleen voor 2014!

Al enige tijd is de vraag aan de orde (op grond van het gelijkheidsbeginsel) of de grote vrijstelling voor de schenk- en erfbelasting voor de ondernemers ook voor particulieren zou kunnen gelden. Zowel de Hoge Raad als het Europese Hof heeft geoordeeld dat er geen strijd is met het gelijkheidsbeginsel. Particulieren kunnen dus geen beroep doen op de bedoelde vrijstelling, waardoor procedures niet (meer) tot succes zullen leiden.

Lage BTW op verbouwingen en renovaties

De tijdelijke maatregel die bepaalt dat verbouwingen en renovaties van bestaande woningen onder het 6%-tarief BTW valt, wordt met een half jaar verlengd tot 1 juli 2015.

Dividend en pensioen

Ongetwijfeld bent u ervan op de hoogte dat in 2014 dividend kan worden uitgekeerd tegen per saldo 22%, ten opzichte van een normale heffing van 25%. Ik wijs er in deze op dat de formaliteiten en berekeningen nauwgezet gevolgd moeten worden. Enerzijds in het kader van de flexwet en anderzijds om te voorkomen dat de Belastingdienst kan stellen dat een pensioenvoorziening als afgekocht moet worden

beschouwd. Met name dat laatste kan een enorme fiscale claim met zich meebrengen.

Verklaring arbeidsrelatie (VAR)

Zowel voor de zelfstandige zonder personeel als de opdrachtgever die gebruik maakt van ZZP-ers is de VAR van groot belang: de aard van de arbeidsrelatie kan daarmee worden vastgesteld. De VAR geeft tevens zekerheid aan de opdrachtgever of hij inhouding en afdracht van de loonheffing achterwege kan laten.

Die zekerheid blijkt echter soms een 'schijn'-zekerheid: het invullen van de aanvraag gebeurt nu door de opdrachtnemer/ZZP-er en die informatie klopt niet altijd. Aangezien de fiscus pas achteraf controleert, kan dat vervelende gevolgen hebben.

Vanaf 2015 wordt de rol van de opdrachtgever aanzienlijk belangrijker: hij moet namelijk controleren of de VAR-aanvraag goed is ingevuld. Zonder deze controle vooraf (opdrachtgever en opdrachtnemer vullen beiden de aanvraag in) wordt er geen VAR meer afgegeven. De aanvraag zal voortaan ook digitaal moeten gebeuren.

Het belang van de VAR blijft groot: het voorkomt de risico's op boetes en naheffingen.

Om de overgang naar de nieuwe regeling soepel te laten verlopen, hoeven huidige VAR-houders nog geen verzoek te doen voor 2015 en blijven de verklaringen uit 2014 de eerste maanden van 2015 geldig.



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

Tip: ook nu al biedt de belastingdienst de mogelijkheid om een VAR-verklaring te verifiëren.

Kijk hiervoor op www.belastingdienst.nl.

De werkkostenregeling (WKR) komt eraan!

Net voor het zomerreces heeft de Staatssecretaris van Financiën in een brief aan de Tweede Kamer gemeld dat de WKR met ingang van 1 januari 2015 voor alle werkgevers van toepassing is. Op onze website treft u een samenvatting aan van de oorspronkelijke regeling en de voorgestelde aanpassingen.

Na Prinsjesdag zullen we de actualiteiten met u delen op onze website en via onze nieuwsbrief. ■

www.rhmweb.nl

info@rhmweb.nl, 0478-584333



BOB-borrel bij kapel Mariadal te Venlo

BOB gaat de kunstzinnige toer op

FOTOGRAFIE KARIM DE GROOT

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.

Met de zomervakantie bijna op zijn eind vond op dinsdag 26 augustus de eerste BOB-borrel van het najaar plaats. Ditmaal ging BOB Noord-Limburg Business op de kunstzinnige toer en waren de deelnemers te gast bij kapel Mariadal in Venlo.





BOB Noord-Limburg Business maakt onderdeel uit van Noord-Limburg Business; een on/offline platform voor ondernemers uit de regio Noord-Limburg. www.noordlimburgbusiness.nl



Deze BOB-borrel wordt mede mogelijk gemaakt door:

Kapel Mariadal
Galerie de Hoeve
Catering
Noord-Limburg
Business
Van Munster Media



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 wilt 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).

Nadat een aantal deelnemers aan de BOB-borrel 's middags al in diverse 'green' en 'fun' auto's hadden gereden, werden zij samen met de andere deelnemers gastvrij ontvangen door Jobke Zom-Schobbers van kapel Mariadal. Na de ontvangst met een welkomstdrankje en een korte voorstelronde onder de deelnemers, serveerde Galerie de Hoeve Catering drie heerlijke gangen. Vervolgens vertelde Jobke, dochter van kunstenaar Fons Schobbers, aan de hand van een korte film over het oeuvre van haar vader. Een aantal van zijn werken zijn samen met Afrikaanse maskers en bisjpalen, rituele totempalen uit Papua Nieuw Guinea, in de expositieruimte te bewonderen. Ook de zakelijke mogelijkheden in de kapel kwamen aan bod. Na afloop werd er nog genetwerkt en keerde iedereen met een goodybag huiswaarts.

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 BOB-organisator Danny Toonen naar de mogelijkheden.

Synoniem voor Hospitality

Holland Casino Venlo



In het voormalig pand van een tapijtenhandelaar opende de op één na jongste vestiging van Holland Casino in maart 2006 haar majestueuze poorten in Venlo. Gelegen langs de A67 is de vestiging bekend als 'het pand met de olifanten' of 'de oosterse koepel'. Voor iedereen die dagelijks de A67 bereist, is het een herkenbaar punt. Nog altijd weten veel gasten de weg te vinden naar deze unieke uitgaansgelegenheid, waar spel centraal staat. Dit jaar staat de teller van Holland Casino Venlo op maar liefst 3 miljoen bezoekers.

Historie

In 1975 wordt door de Nederlandse Staat de enige formele casinovergunning voor onbepaalde tijd verleend aan Holland Casino. Het toekennen van slechts één casinovergunning is een bewuste keuze van de Nederlandse overheid. De regulering van het aanbod van casinospelen door één vergunninghouder dient een legaal, betrouwbaar en goed gecontroleerd spelaanbod te garanderen. Het motto is controle door regulering, het weren van illegaliteit. In de periode 1976 – 1979 opent Holland Casino drie vestigingen in de meest toeristische steden van Nederland: Scheveningen, Zandvoort en Valkenburg. In de periode tussen 1985-1989 volgen vijf vestigingen in grote steden van Nederland. De teller

staat nu op acht vestigingen van Holland Casino. Er volgen nog drie vestigingen met als oogpunt het spreidingsbeleid van de overheid: Eindhoven, Utrecht en Enschede. Met de laatstgenoemde vestiging is de aangegeven limiet bereikt. Er is medio 2000 éven sprake van liberalisering van de kansspelmarkt. In het rapport 'nieuwe ronde, nieuwe kansen' wordt een aanbeveling gedaan voor een gefaseerde kanteling naar open marktwerking en een open vergunningstelsel voor commerciële aanbieders van casinospelen. De overheid besluit vanwege 'onvoldoende zicht op de consequenties' echter anders en Holland Casino blijft de enige aanbieder in de markt. In 2005 wordt er toestemming verleend voor uitbreiding en er komen twee vestigingen

bij: Holland Casino Venlo en Holland Casino Leeuwarden.

Dit jaar kondigt de overheid aan de kansspelmarkt te liberaliseren. Een onderdeel hiervan is het legaliseren van Online Gaming. Holland Casino maakt zich klaar voor deze liberalisering, hierbij blijven de pijlers 'veilig en verantwoord' van groot belang.

Hospitality

"Hospitality en Holland Casino Venlo zijn één", aldus Antien Veldhoen, Casinomanager van Holland Casino Venlo. "Hier besteedt de vestiging in Noord Limburg heel veel aandacht aan. Niet alleen worden onze medewerkers hierop getraind, het heeft ook te maken met de uitstraling van het casino zelf. We



werken continu aan dit proces, op alle vlakken die het raakt. Het is geen attitude die we onszelf hebben aangeleerd, het is een 'way of life' en deze dient eerlijk en oprecht te zijn. Een optimale casinobeleving voor de verschillende gastsegmenten is wat ons drijft. Zowel op strategisch, tactisch als operationeel niveau staat perfect gastheerschap op de agenda."

"Ook de marketingactiviteiten zijn bewust doordacht en spelen in op onze troef; perfecte gastgerichtheid", volgens Kim van Gorp, verantwoordelijk voor de Marketing & Sales van Holland Casino Venlo. De marketingafdeling is bovenal verantwoordelijk voor het aantal bezoekers. De manier waarop je deze bezoekers binnenhaalt en bindt, is natuurlijk belangrijk.

"Binnen onze hele organisatie is het van cruciaal belang dat de gast zich prettig voelt. Qua marketing voeren we zowel centrale campagnes die landelijk bereik hebben alsook lokale campagnes. We zijn bezig met acties en thema's. Voor de nieuwe bezoeker moet het leiden tot herhaalbezoek. De bekende bezoekers willen

we variatie bieden. Zoals eerder aangegeven: onze vestiging in Venlo moet synoniem zijn voor hospitality."

De cijfers laten zien dat gasten graag terugkeren naar Holland Casino Venlo, ook de uitkomsten van de verschillende onderzoeken tonen dit aan. Veel gasten van Venlo bevinden zich op een hoog niveau in het loyaliteitsprogramma. Gasten komen in aanmerking voor het loyaliteitsprogramma zodra zij 4 bezoeken hebben gebracht aan één of meerdere vestigingen van Holland Casino.

Innovatie

Hospitality betekent ook innovatie. "Wij springen in op de verschillende behoeften van onze gasten", zegt Antien. Veranderingen in de markt houden wij nauw in de gaten. Een voorbeeld hiervan is het openen van onze 'Smoke & Play'. Zo wordt voorzien in de behoeften van onze rokende gasten, zonder dat andere gasten daar enigerlei overlast van ervaren."

Onlangs is Holland Casino volledig overgestapt op het zogenaamde 'Ticket In Ticket Out' systeem. Gasten kopen een

ticket en kunnen vervolgens met dit ticket terecht bij alle speelautomaten.

Zakelijke markt

Middels arrangementen worden ook de zakelijke bezoekers bediend. Het betekent niet alleen een uitermate enerverende locatie voor een bedrijfsfeest of relationeel event. Wat nog niet iedereen weet, is dat Holland Casino Venlo meerdere zalen heeft die uitermate geschikt zijn voor presentaties, lezingen, vergaderingen en zakenlunches of -diners. Met deze compleet facilitair ingerichte zalen voldoet Holland Casino Venlo aan het predicaat (zakelijke) evenementlocatie.

Antien: "Wij zijn volledig self-supporting als het gaat om catering en facilitaire invulling. Hierin onderscheiden wij ons met onze gastgerichtheid, maar ook met onze creativiteit. Het ultieme onderscheidende vermogen is natuurlijk het spelelement dat wij kunnen toevoegen aan de verschillende evenementen. Compleet met speluitleg en de organisatie van een toernooi. Dit alles in een unieke, inspirerende en gastgerichte omgeving." ■

www.hollandcasino.nl/venlo



icteam
reliapple people

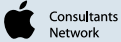


De ict partner met een bite!

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

Grootformaat

*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



**Mariam is 10. Ze heeft hiv.
Geef haar een toekomst.
Zorg voor behandeling.**

SMS <mariam> naar 4333. € 2 per bericht.

**STOP
AIDS
NOW!**

GEEF IEDER KIND EEN LACH

Eénmalig
€ 2/bericht
Plus kosten voor het gebruik van uw mobiele telefoon. Nog geen 18? Vraag toestemming aan je ouders. Meer info: stopaidsnow.nl



voor betere zaken

IBN Social Return is
investeren in mensen.
De winstgevende
formule, eenvoudig voor
bedrijven inzetbaar.

Bekijk online de uitgebreide
mogelijkheden én leer van
bedrijven in de regio
die nu al met winst
IBN Social Return inzetten!



IBN Social Return

IBN de basis voor groei

www.ibn.nl/socialreturn

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

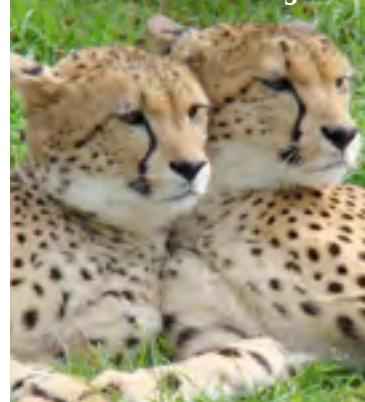


Dieren uitdagend dichtbij!

*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.*

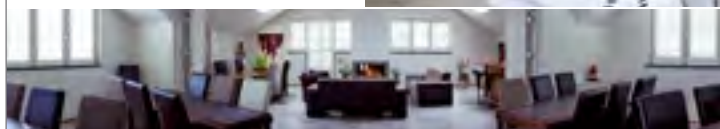
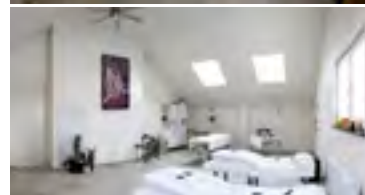
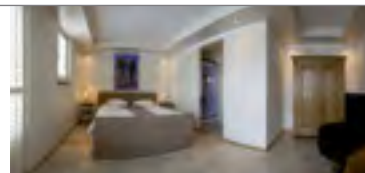
Hakkesstraat 30 - 5916 PX Venlo
T 0773545560
info@galeriedehoeve.nl
www.galeriedehoeve.nl



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
AYSUN MAHUBESSY-SARUHAN
024-6421917**

BUSINESS FLITSEN

BESPARINGSTIPS OP DUURZAAMMKB.NL UITGEBREID NAAR 39 BRANCHES

Stichting Stimular heeft de database met besparingstips op duurzaamMKB.nl geheel vernieuwd. Twintig extra branches kunnen nu gericht zoeken naar tips die kosten en milieu sparen. Nieuwe branches zijn gemeentewerven, schilders en onderhoud, brandweer, evenementen, musea, theaters, landbouw, natwasserijen, congreslocaties en diverse takken in de voedingsindustrie. Ook is de lay-out van de besparingstips verbeterd. Bezoekers kunnen nu intuïtiever doorklikken, bijvoorbeeld naar alle tips in een proces of thema. De 500 besparingstips over energie, afval, water en vervoer zijn beschikbaar voor 39 branches. Onderdeel van de database zijn de zogenaamde 'rendabele energiemaatregelen' van Infomil. Deze maatregelen staan op checklijsten die toezichthouders van de overheid hanteren om te beoordelen of bedrijven en instellingen aan de wet voldoen. De besparingstips zijn nu ook beter vindbaar via zoekmachines. Dit leidt tot meer reacties met ervaringen van gebruikers en leveranciers, wat een grote meerwaarde is voor de bezoekers van de website. Veel tips zijn voorzien van een praktijkvoorbeeld. Op DuurzaamMKB.nl vinden bedrijven naast de besparingstips ook inspirerende voorbeelden en praktische instrumenten die hen op weg helpen met Duurzaam Ondernemen. De informatie en instrumenten zijn praktisch en kosten niet veel tijd en geld. Veel instrumenten, zoals een format voor een energiebesparingsplan, zijn zelfs gratis te downloaden op de website.

TWEEDAAGSE CONFERENTIE 'CIRCULAR ECONOMY; FROM HOW TO (K)NOW'

Op 19 en 20 november zal er in Antwerpen een tweedaagse conferentie plaatsvinden over de implementatie van Cradle to Cradle in bedrijventerreinen en gebouwen: 'Circular Economy; from how to (k)now'. C2C BIZZ is de samenwerking tussen elf Noordwest-Europese partners met als doel de toepassing van Cradle to Cradle op nieuwe en bestaande bedrijventerreinen. Dit moet leiden tot toekomstbestendige bedrijventerreinen met een positief effect op de omgeving, de maatschappij en de economie. C2C BIZZ ontvangt European Regional Development Funding via INTERREG IVB. De kennis en informatie die gedurende het project is opgedaan wordt verzameld in het C2C Centre (www.c2c-centre.com), ontwikkeld door het C2C ExpoLAB in Venlo. Het C2C Centre bevat veel kennis en informatie over Cradle to Cradle producten en projecten. Tools, instrumenten en een handleiding worden ontwikkeld om de toepassing van Cradle to Cradle op bedrijventerreinen te ondersteunen. Gedurende de conferentie zullen diverse interessante key-note sprekers aan bod komen, zoals Michael Braungart (co-founder of Cradle to Cradle), Jan Peter Balkenende, Roy Vercoulen (Vice President European Product Innovation Institute), Thomas Leysen (Directeur Umicore, KBC Group and Corelio), Douglas Mulhall (Managing Director EPEA), Herman Konings (trendwatcher) en een afgevaardigde van het McDonough Braungart Design Chemistry (MBDC). Blijf up to date over het end event via www.c2c-centre.com of mail naar info@c2cexpolab.eu.

Circular economy from how to (k)now!



19th and 20th of November 2014
Residentie Elzenveld, Antwerp, Belgium



VERNIEUWD ECONOMISCH PROFIEL DUITSLAND

Alles wat ondernemers moeten weten over Duitsland en de Duitse economie staat te lezen in het vernieuwde 'Economisch profiel Duitsland', dat de Nederlands-Duitse Handelskamer (DNHK) onlangs heeft gepubliceerd. De 20 pagina's tellende publicatie geeft een overzicht van de belangrijkste economische ontwikkelingen en trends, actuele handelscijfers en groeimarkten en kan kosteloos van de website van de DNHK worden gedownload. Het gezamenlijk handelsvolume van Nederland en Duitsland is in het afgelopen jaar gestegen naar 169 miljard euro. Daarmee is de economische relatie tussen beide landen een van de belangrijkste wereldwijd. Nederlandse bedrijven verkopen in het buurland vooral brandstoffen, chemische producten, machines en transportmiddelen. Kansen in Duitsland liggen er volgens de DNHK vooral op gebieden als biologische en duurzame producten, energie-efficiëntie en gezondheid. Daarbij valt te denken aan duurzaam bouwen, slimme energienetwerken (smart grids), maar ook aan farmaceutische producten, diensten voor de zorgsector en milieuvriendelijke verpakkingen. Met name binnen de topsectoren ziet de DNHK veel kansen voor nauwere samenwerking met Duitsland. Het economisch profiel is vooral bedoeld als informatie- en oriëntatiebron voor bedrijven die de Duitse markt willen betreden. Het biedt ook informatie over juridische, fiscale en culturele verschillen tussen beide landen. www.dnhk.org

Kijk voor meer nieuws op www.noordlimburgbusiness.nl

BUSINESS FLITSEN



GREENPORT BIKEWAY PRESENTEERT AMBASSADEURS

Begin september zijn zes personen benoemd tot ambassadeur van Greenport Bikeway. De zes ambassadeurs zijn afkomstig uit Horst, Sevenum, Venlo en Blerick. De fietssnelweg is voor deze vertegenwoordigers een welkome oplossing voor de fietsroutes die zij momenteel nemen en ze dragen Greenport Bikeway daarom ook een warm hart toe. Ook bij deze bijeenkomst aanwezig was Wethouder Brauer van de Gemeente Venlo. De ambassadeurs brengen de Greenport Bikeway onder de aandacht bij collega's, familie, vrienden en buurtgenoten. Aandacht wordt gegenereerd via o.a. social media, blogs, filmpjes en via communicatie-uitingen binnen de diverse bedrijven waar men werkzaam is. De ontwikkelingen binnen Greenport Venlo zorgen de komende jaren naar verwachting voor een groei van 20.000 tot 30.000 arbeidsplaatsen. De filedruk zal toenemen op knooppunt Zaarderheiken (verknoping A67/A73). Greenport Bikeway is de snelfietsroute van Venlo tot Horst-Sevenum, met als doel automobilisten met woon-werkafstand van maximaal 15 km te verleiden vaker met

de fiets naar het werk te gaan. De route start bij station Venlo en gaat van daaruit naar station Blerick. Bij station Blerick splitst de route zich in een zuidwestelijke tak en een noordoostelijke tak. Beide routes gaan door en om de Tradeports richting station Horst-Sevenum. Het zuidelijke deel van de route is circa 12 kilometer lang. Het noordelijke deel van de route is ongeveer 15 kilometer. Foto: Ruud van Broekhoven, Ton Baetsen, Tessa Cornelissen, Heike Hafke, wethouder Henk Brauer en Maarten Voesten. Niet op de foto: Ambassadeur Nicole Fischer www.greenportbikeway.nl

EERSTE EDITIE VENRAYSE SINGELLOOP

Op 5 oktober a.s. staat Venray in het teken van de Rühl Haegens Molenaar Venrayse Singelloop. Rühl Haegens Molenaar is hoofdsponsor van dit evenement en neemt met verschillende collega's deel aan de bedrijvenloop. De eerste editie van de Venrayse Singelloop bestaat uit een kidsrun, en een 5- en 10-kilometerloop. Het startschot voor de 5- en 10-kilometerloop wordt om 12:00 gelost in het centrum van Venray op het Schouwburgplein. Misschien heeft u zich al aangemeld of wilt u zich aanmelden. Dat kan via www.venraysesingelloop.nl. Als klant van Rühl Haegens Molenaar krijgt u bij deelname van dit Venrayse bedrijf een loopshirt. U hoeft hiervoor alleen uw bevestiging van inschrijving, uw NAW-gegevens en uw kledingmaat door te sturen naar marketing@rhmweb.nl. Voor de start van het evenement ligt uw shirt dan klaar bij de stand van Rühl Haegens Molenaar op het Schouwburgplein. www.venraysesingelloop.nl



Kijk voor meer nieuws op
www.noordlimburgbusiness.nl

READY SET GO: HÉT STARTERSEVENT VAN NOORD-LIMBURG

Een nieuw initiatief tijdens Ondernemers Vakdagen 2014; een event speciaal gericht op starters. Doelstelling: startende ondernemers van tips en trucs voorzien, en bewustwording creëren omtrent een aantal zaken waar de meeste startende ondernemers niet meteen aan denken. Zo worden er tips gegevens over administratie en online ondernemen, maar ook over risico's, financieringen en worden de starters geconfronteerd met de term 'bewust ondernemen'. Het startersevent, dat gratis toegankelijk is, is bedoeld voor zowel startende ondernemers, als mensen die nog twijfelen over het wel of niet voor zichzelf beginnen. Maar ook voor ondernemers die 'al' 2 jaar bezig zijn, is de informatie die verstrekt wordt erg nuttig, aldus de initiatiefnemers. 'Ready Set Go' vindt plaats op 29 oktober 2014 in de Evenementenhal in Venray. De ontvangst is vanaf 12:30 uur en het programma duurt van 13.00 uur tot 15.00 uur. Aansluitend is er de mogelijkheid om Ondernemers Vakdagen te bezoeken. Nadere info is te vinden op de website www.readyset-go.nl. Ook kunt u zich via deze website inschrijven voor het event. Het evenement is een initiatief van Bart van der Sterren van Van de Mortel Assurantie Advies, Luc van Hartingsveldt van LR Internet is Mobile, Rudi Willemsen van Bewust Ondernemen en Astrid Coersen van AC-Finance.

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

INSPIREREND VERGADEREN BIJ PROEFLOKAAL LIMBURG



"Een locatie om te onthouden!" – Edith uit Meppel



"Ons feest was meer dan geslaagd mede door de geweldige ambiance in het Proeflokaal en de als meer dan optimaal ervaren gastvrijheid en culinaire heerlijkheden. Onze gasten waren verbijsterd over de prachtplek die wij voor ons feestje hadden gekozen." – Wim uit Horn



Midden in Natuurgebied de Braampeel ligt ProefLokaal Limburg. Een schitterende vergaderlocatie die zich niet alleen onderscheid door de mooie, landelijke ligging, maar zeker ook door de sfeervolle ruimtes, de culinaire mogelijkheden en de gastvrijheid. ProefLokaal Limburg is uitstekend bereikbaar en beschikt over een ruime, gratis, parkeergelegenheid. Voorzien van alle moderne faciliteiten biedt ProefLokaal Limburg een perfecte ambiance voor uw vergaderingen en zakelijke meetings. In combinatie met de uitstekende culinaire mogelijkheden wordt uw zakelijke bijeenkomst zo tot een waar genoegen.

Kookworkshops en personeelsfeesten

Wilt u uw vergader- of cursusdag op een originele manier afsluiten? Kies dan voor een kookworkshop die verzorgd wordt op dezelfde locatie. Onder begeleiding van een van onze ervaren koks gaat u zelf aan de slag met het bereiden van een heerlijk diner met streekproducten. Ook voor een personeelsfeest of teambuildingsuitje bent u van harte welkom

bij ProefLokaal Limburg. Ria Joosten Catering & Evenementen organiseert op deze eigen locatie complete feesten van A tot Z. Het feest wordt geheel afgestemd op uw wensen, zodat het een avond wordt om nooit te vergeten!

Overnachten in stijl

Na een dag intensief vergaderen is het ook mogelijk om 's avonds te genieten van een goede nachtrust in de mooie appartementen van de Braampeel. U kunt al overnachten vanaf 1 persoon. Uiteraard staat 's morgens een heerlijk ontbijt voor u klaar.

ProefLokaalLimburg
Doorbrand 2 | 6086 PK Neer
T 0475 - 49 50 21
www.proeflokaallimburg.nl



BEDRIJFSWAGENTESTDAG: TESTRIJDERS GEZOCHT

OPROEP AAN U ALS TROUWE LEZER

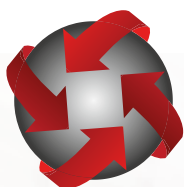
Meerdere keren per jaar treft u in Noord-Limburg Business de autotestdag aan; een spetterend evenement waarbij we de laatste modellen van diverse automerken aan een kritische test onderwerpen. 7 Oktober is het weer zover. Dan zullen de nieuwste bedrijfswagen door enkele trouwe lezers worden getest en is er uitgebreid gelegenheid om te netwerken met autodealers en andere ondernemers in uw regio. Bent u op zoek naar een be-

drijfswagen en gevestigd in Noord-Limburg? Meld u dan nu aan voor onze autotestdag op 7 oktober. Surf naar www.noordlimburgbusiness.nl/bijeenkomsten/bedrijfswagentestdag 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 Bedrijfswagentestdag



www.noordlimburgbusiness.nl



Ondernemers VAKDAGEN

Venray
28, 29 en 30
oktober 2014

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

Registreer u
als bezoeker via
[evenementenhal.nl/
ondernemers-ve](http://evenementenhal.nl/ondernemers-ve)
Code:
8140000178

- Beursvloer vol activiteiten en presentaties
- Jaarsymposium MKB Noord-Limburg met Jos Burgers en Pol van Boekel
- Uitreiking Gezondheidsaward Limburg
- Congres Marketing 2014 met o.a.
 - Guus Pennings (Marketing Manager PSV)
 - Wil Michels (Auteur Handboek voor Communicatie)
- Netwerksessie Meet&Match BS Morgen
- Startersevent Ready Set Go!



www.evenementenhal.nl/venray

[@Ondernemers_EH](#)

[Ondernemers Vakdagen](#)



NIËNS HORECA

Personeelsfeest? Vergadering? Presentatie?

Graag verwennen wij u, zonder poespas.
Alles doen we met passie,
dat maakt het speciaal...

Of u nu gast bent in ons restaurant, café,
ijssalon of partycentrum, een avond gaat
bowlen of neerstrijkt op ons sfeervolle terras.



Niëns Horeca
Baarlosestraat 4
5993 AW Maasbree

www.nienschoreca.nl
info@nienschoreca.nl
077-465 2219

Bij Niëns bent u meer dan welkom!

De vakantie is voorbij... het feest gaat weer beginnen!

Want ja om nou 3 maanden op vakantie te gaan, houdt ook niemand vol. En sterker nog, dan wordt het weer gewoon en gaat het op werk lijken. En werken doen we toch zeker 46-49 weken per jaar en in sommige gevallen nog wel meer. Zeker als we praten over ondernemers en gewoon de mensen die weten wat hard werken is. Onze tijd wordt grotendeels opgeslokt door werk of aanverwante zaken met betrekking tot werk. Ook willen we ons werk zo goed en leuk mogelijk doen. Met name het goed doen en succes nastreven vinden we wellicht het belangrijkste.



Robert Lagendijk is sinds 1995 eigenaar van LAGENDIJK Training (www.lagendijktraining.nl), dat gevestigd is op Papendal in Arnhem, het sportmekka van Nederland. Hij heeft jarenlange ervaring met het trainen van topsporters, maar ook ondernemers en managers behoren tot zijn cliënten. Juist door zijn ervaring in de topsport, weet hij als geen ander wat de ondernemer nodig heeft in zijn weg naar het succes.

Mijn vraag is dan: Waarom zorg je niet beter voor jezelf als je toch topprestaties van jezelf verlangt? Het is tenslotte grotendeels bekend wat topsporters er voor doen en laten om een absolute topprestatie neer te zetten. Wij willen ook de top, maar scheppen dan geen voorwaarden om uiteindelijk beter en gezonder te presteren. Sterker nog: we zakken steeds verder weg met onze gezondheid. Bedienen ons van allerlei smoesjes (pijn in knieën/rug, geen tijd, geen zin, niet leuk etc.) om maar niet te hoeven sporten en gaan vervolgens stug door. Goede redenen bestaan niet! Dan komt er een moment, en de grootste

risicogroep is niet voor niets mannen en vrouwen in de leeftijd van 40-55 jaar, dat een aantal negatieve factoren, zoals: ongezonde levensstijl, stress en/of drukte in privéleven, een plotselinge wending geven in iemands leven. Dit kan leiden tot: hartkloppingen, burn out, hartinfarct, onwel worden etc.

Erg vaak wordt gedacht, dat overkomt mij niet. Geloof me, je bent vroeg of laat aan de beurt...

Waarom zou je je niet, net als je auto, jaarlijks een eenvoudige check laten doen bij jouw fitnesscentrum in de buurt of bij een van de Sport Medisch Adviescentra? En

vooral even kritisch naar jezelf laten kijken. Je vooral open en eerlijk laten vertellen hoe je er voor staat. Na een aantal jaar heb je een mooi aantal gegevens die vooral erg duidelijk zijn hoe je met je lichaam om gaat en welke invloed dit heeft op je mentale prestaties!

Want wie wil nou niet het optimale, op diverse gebieden, er uit halen! ■

Wil je daar eens gesprek over om jouw situatie te beoordelen voor een vrijblijvend advies? Bel me dan:

Robert Lagendijk, eigenaar LAGENDIJK Training
026 4822416 / 06 54697512

Ook een analyse voor uw medewerkers behoort tot de mogelijkheden.

Eerste hulp bij gezonde werknemers

Gezonde, vitale werknemers werken efficiënter en effectiever en zorgen daarmee voor een hoger rendement van het bedrijf. Maar hoe krijg je je personeel gezond en zet je een beleid op rondom gezondheid?

Uit onderzoek van Menzis blijkt dat 87 procent van de werkgevers vitaliteit van haar werknemers belangrijk vindt. Slechts 23 procent blijkt hier in de praktijk ook daadwerkelijk iets mee te doen. Heb je een dermate goede relatie met je werknemer dat je denkt zijn leefstijl te kunnen bespreken, dan is dat zeker de moeite waard. Vooral als het onderwerp een risico dreigt te gaan vormen voor je onderneming en/of voor je werknemer. Geef tips of verwijf door naar een professionele hulpverlener.

Gezondheidsmanagement

Wil je het grootschaliger aanpakken of heb je een bedrijf met 50 werknemers of meer? Ga dan aan de slag met gezondheidsmanagement. Daarmee maak je helder wat je wil doen op het gebied van gezondheid en hoe je dat gaat doen. Om de gezondheidsrisico's voor je werknemers te verkleinen, is het belangrijk om management te gaan voeren op het gebied van gezondheid. Minder gezondheidsrisico's betekent minder kans op financiële schade als gevolg van medische kosten, ziekteverzuim en productieverliezen.

Van ergonomie tot voedingspatroon

Bij gezondheidsmanagement breng je in kaart wat je doet voor de gezondheid van je werknemers. Je kunt denken aan ergo-

nomie - een gezonde werkplek - maar ook aan eetgewoonten, beweging en ontspanning. Zoom in op de gezondheidsonderwerpen die op jouw werknemers van toepassing zijn.

Arbo en verzuim

Ook een goede manier om te beginnen met je plan, is kijken naar je al bestaande beleid op het gebied van arbo en verzuim. Deze kunnen je een goede basis geven voor je gezondheidsbeleid. Vanuit je verzuimbeleid bekijk je: hoe ga ik om met verzuim, wat heb ik aan arbeidscapaciteit nodig en hoe kan ik verzuim voorkomen? Vanuit die basis kun je je richten op preventie in de vorm van gezondheidsmanagement. Beschrijf in je plan op welke manier je je gaat richten op je gezonde populatie. Je kunt bijvoorbeeld beleid opzetten op het gebied van alcohol, bewegen, roken, ontspanning en/of voeding.

Je hebt nu een idee van het belang van gezondheidsmanagement. Maar wat vormt de inhoud ervan? Een overzicht van wat je kunt doen op de verschillende gezondheidsgebieden.

Bewegen

Ruim de helft van de 7,4 miljoen werknemers in Nederland houdt zich niet aan de Nederlandse Norm Gezond Bewegen, waarbij je tenminste vijf dagen in de

week, dertig minuten matig intensief beweegt. Je kunt er vanuit gaan dat je werknemers buiten werktijd aan die uren komen, maar je kunt je werknemers óók helpen om aan de bewegingsnorm te komen door bewegen binnen de werktijden te stimuleren. Bewegen is gezond, onder meer in de strijd tegen hart- en vaatziekten, tegen diabetes, depressies en overgewicht. Zorg daarom voor beleid rondom beweging. Denk aan:

- Het meedoen aan een campagne rondom beweging;
- Je werknemers workshops aanbieden waarin ze verschillende beweeg-activiteiten kunnen uitproberen;
- Voorstellen om eens per week (of vaker) een lunchwandeling te maken;
- Je werknemers een gunstige regeling aanbieden voor een fiets van de zaak of een collectief abonnement voor de sportschool.

Roken

Longkanker, mindere vruchtbaarheid, meer kans op een beroerte of hartaanval: de negatieve gevolgen van roken liegen er niet om. Sinds 2004 is het verplicht om werkplekken rookvrij te houden. Toch betekent dit niet dat je werknemers de sigaretten daarom ook links laten liggen. Bied je rokende werknemers hulp bij het stoppen met roken en zet beleid op om hen daarbij te begeleiden, want het stoppen kan je werknemers flink uit hun doen halen.

Acties?

Als je dat nog niet gedaan hebt:

- Maak je bedrijf volledig rookvrij. Een speciale rookruimte inrichten? Hiermee kom je de rokers alleen maar tegemoet;



- Regel informatiebijeenkomsten en trainingen over het stoppen met roken, waar je werknemers informatie en oefeningen krijgen over roken en het stoppen daarmee. Hiermee kun je je werknemers stimuleren om te stoppen met roken.

Alcohol

Veel borrels op het werk, een krat bier in de koelkast, spanning op de werkvloer: allerlei factoren die ervoor kunnen zorgen dat het gebruik van alcohol op het werk toeneemt. Je werknemers zijn in principe zelf verantwoordelijk voor hun alcoholinname, maar jij als werkgever kan óók aangesproken worden op je verantwoordelijkheid als één van je werknemers een alcoholprobleem ontwikkelt. Actiepunten:

- Zorg voor voorlichting over alcoholgebruik;
- Regel begeleiding van werknemers met alcoholproblemen;
- Zorg voor toezicht op alcoholgebruik (op de werkvloer).

Voeding

Een bakje rauwkost naast je maaltijd maakt je voedingspatroon niet meteen gezond. Wat is nu eigenlijk wél gezond? Veel mensen weten dat niet precies. Aangezien voeding veel invloed heeft op gezondheid én op arbeidsprestaties, is het belangrijk dat je werknemers gezond eten. Als werkgever kun je bijvoorbeeld via het bedrijfsrestaurant veel invloed uitoefenen over de mate van gezondheid van de voeding van je werknemer.

- Organiseer informatiebijeenkomsten

over gezonde voeding waarin je medewerkers meer te weten komen over gezonde voeding en het belang daarvan;

- Nodig een diëtiste uit, zodat je werknemers (laagdrempelig) hun eetpatroon kunnen bespreken met en advies kunnen vragen aan de diëtiste. Ze kunnen ook hun BMI en vetpercentage door de diëtiste laten meten. Een verpleegkundige kan een cholesterol- en/of bloeddrukmeting doen;
- Heb je een kantine? Promoot daarin dan gezond voedsel door het goedkoper te maken dan het ongezonde. Ongezond eten volledig verbannen is vaak niet de oplossing, dan komen je werknemers er wel op een andere manier aan.

Ontspanning

Hoe meer ontspannen je werknemers zijn, hoe minder risico ze lopen op stress of een burn-out. Stress kan zorgen voor hart- en vaatziekten, infecties, rugklachten en maag- en darmklachten, dus het belang van ontspanning is groot. Je kunt iets doen tegen stress:

- Ga vaker in gesprek met je werknemers. Dan weet je wat hen bezig houdt en of er sprake is van stress;
- Maak je werknemers weerbaarder door ze aan cursussen mee te laten doen. Denk aan time-management of een weerbaarheidstraining. ■

Bronnen:
www.mkbservicedes.nl
www.gezondheidsmanagement.nl

Galerie de Hoeve Catering

Geheim recept voor een geslaagde bijeenkomst



Volgens Jules is maatwerk een van de belangrijkste succesfactoren van Galerie de Hoeve (GDH) Catering. “In onze eigen, zeer breed georiënteerde keuken bereiden onze eigen medewerkers aan de hand van verse ingrediënten elk mogelijk gerecht dat een gast zich maar kan wensen; of het nu om een broodjeslunch, een walking diner of een uitgebreid hapjesbuffet gaat.” Naast het type gerecht en de smaak kan er in de gerechten uit de keuken van GDH Catering ook een subtiele verwijzing naar de locatie, het bedrijf of de persoon die in het zonnetje staat, worden verwerkt. Jules noemt als voorbeeld het zogenaamde Domanigebakje met een stukje glas-in-lood en een geweldige pruim als “verwijzing naar de paters Dominicanen die vroeger woonden waar nu Domani is gevestigd”.

Galerie de Hoeve

GDH Catering verzorgt catering op maat voor bedrijven en particulieren, maar is daarnaast ook de vaste cateraar van drie locaties in Venlo. Galerie de Hoeve, een

100 jaar oude kloosterhoeve, is de uitvalsbasis van het bedrijf. “De hoeve is een mooie, historische locatie opgetrokken uit witgepleisterde baksteen”, vertelt Jules. “Via de oude, brede toegangspoort kom je op de binnenplaats. De achterste muur is begroeid met klimop en heeft een beeld van de heilige Albertus als verwijzing naar het klooster Albertushof, het huidige Galerie de Hoeve.” Het terras van Galerie de Hoeve grenst aan de boomgaard van het klooster en kan net als de binnenplaats voor zakelijke bijeenkomsten zoals feesten, borrels of recepties worden ingezet. In Galerie de Hoeve zelf bevinden zich drie multifunctionele zalen, waarvan twee grote, die geschikt zijn voor vergaderingen, feesten en andere zakelijke bijeenkomsten. Gecombineerd hebben deze zalen een maximumcapaciteit van 450 personen. “En vanuit de Hoeve kunnen we bijvoorbeeld ook een huifkartocht naar natuurgebied het Zwarte Water organiseren waar gasten kunnen genieten van een picknick of voorgerecht.”

Kloosterkapel Domani

De tweede locatie waar GDH Catering actief is, is Domani dat midden in het centrum van Venlo ligt. Jules: “Domani is gevestigd in de kloosterkapel van het herbouwde Dominicanenklooster waar de Paters Dominicanen na de Tweede Wereldoorlog een nieuw onderkomen vonden. Toen het uiteindelijk leeg kwam te staan, werd het door WoonWenz gerenoveerd en geschonken aan de stad. Sinds 2007 is Domani een unieke, exclusieve locatie voor besloten ontvangsten.” De kapel heeft nog altijd glas-in-loodramen, een orgel en een fraai kruisribgewelf. In combinatie met de strakke witte muren kan de ruimte door middel van meubilair en eventuele (licht)projectie aan elke bijeenkomst worden aangepast. De foyer heeft een strakke en moderne inrichting en wordt onder andere als ontvangstruimte gebruikt. De foyer en de kapel kunnen gecombineerd maximaal 550 mensen onderbrengen en worden voor zowel besloten diners als presentaties en recepties ingezet.

21 Jaar geleden besloten chef-kok Jules Christis en meesterkelner Pieter Beurskens bij Galerie de Hoeve in Venlo hun krachten te bundelen. Inmiddels is Galerie de Hoeve Catering de vaste cateraar bij Galerie de Hoeve, Domani en kapel Mariadal en is het bedrijf van Jules en Pieter uitgegroeid tot een toonaangevende speler in de regio. "Zowel de locaties als onze gerechten kan je vergelijken met een kameleon. Deze passen zich overal aan aan", aldus Jules.



Kapel Mariadal

Sinds kort is er een samenwerking met Jobke Zom-Schobbers van Kapel Mariadal. Deze kapel maakt onderdeel uit van het voormalige klooster Mariënthel, gelegen in de buurtschap 't Ven in Venlo. Na het vertrek van de zusters in 1982 hebben beeldend kunstenaar Fons Schobbers en zijn vrouw Liesbeth, een groot gedeelte van het klooster gekocht en gerestaureerd. De buitenkapel fungeert als permanente expositieruimte van het werk van Fons. Kapel Mariadal heeft een bijzondere uitstraling met name door de authentieke christelijke beelden uit de kloosterperiode, de verzameling Etnografica en de kunstobjecten van Fons Schobbers. De kapel heeft een stijlvolle ambiance, doordeesemd met kunst, terwijl de stille gratie en serene rust bewaard zijn gebleven. Hier kunt u uw gasten op exclusieve wijze onthalen. Bij kapel Mariadal worden exclusieve en kleinschalige bijeenkomsten georganiseerd, waaronder diners en feesten", vertelt Jules. Kapel

Mariadal is tevens officiële trouwlocatie van de gemeente Venlo. "Jobke is het vaste aanspreek punt en regelt samen met GDH de catering en boekingen voor de Kapel. Voor Galerie de Hoeve en Domani geldt dat de boekingen volledig via ons lopen. Het voordeel hiervan is dat we heel makkelijk kunnen switchen tussen locaties, mocht een groep bijvoorbeeld te groot zijn. Ook kunnen we interessante combinaties maken tussen meerdere locaties." Volgens Jules hebben de drie historische locaties een groot voordeel. "De sfeer zit al in het gebouw. En omdat de locaties verder heel neutraal zijn ingericht met witte muren, passen deze zich als een kameleon aan aan de bijeenkomst die er plaatsvindt. In combinatie met catering die volledig aan de wensen van de klant kan worden aangepast, heb je het geheime recept voor een geslaagde bijeenkomst." ■

www.galeriedehoeve.nl
www.domani-venlo.nl
www.kapelmaridal.nl

BeZaVa en WWZ: actie vereist!

Veel MKB-ondernemers hebben personeel in dienst en krijgen daarom onherroepelijk te maken met de wet Beperking Ziekteverzuim en Arbeidsongeschiktheid vangnetters (BeZaVa) en de wet Werk en Zekerheid (WWZ). Velen zijn echter nog niet goed op de hoogte van wat voor deze wetten voor gevolgen kunnen hebben op de bedrijfsvoering.



De BeZaVa is per 1 januari 2014 ingevoerd en heeft als doel het ziekteverzuim en arbeidsongeschiktheid van vangnetters te verlagen. Vangnetters zijn werknemers die ziek worden en een fictieve dienstbetrekking hebben, binnen vier weken na einde dienstbetrekking ziek worden, ziek uit dienst gaan of ziek in de WW zitten. Het gaat hier dus om werknemers met een tijdelijk contract. Overigens worden met de wetswijziging ook werknemers die wel een vaste werkgever hebben maar net als zwangere vrouwen, orgaandonoren en gedeeltelijk arbeidsongeschikte werknemers (No Risk polis) een hoog ziekterisico hebben, beter beschermd. Werkgevers betaalden voorheen alleen tot aan het einde van het dienstverband van een tijdelijke werknemer het loon door, waarna het UWV een uitkering uitbetaalde. Met de intrede van de BeZaVa wordt de financiële verantwoordelijkheid van de werkgever tot maximaal 12 jaar verruimd waarbij 1 januari 2012 als peil-

jaar wordt gehanteerd. De uitkeringslasten van het UWV worden voortaan verhaald op de werkgever, die afhankelijk van de totale loonsom hiervoor een gedifferentieerde premie moeten betalen.

Premiehoogte

Hoe hoog deze premie is, hangt van een aantal zaken af. Kleine werkgevers gaan een sectoraal bepaalde premie betalen en worden dus niet direct op hun eigen instroom van werknemers afgerekend. Voor middelgrote werkgevers (vanaf 10 werknemers) wordt de premie op eigen Ziektewet- en WGA-instroom én op sectorale schadelasten gebaseerd. Grote werkgevers zijn financieel verantwoordelijk voor de Ziektewet en de WGA-lasten (Werkhervatting gedeeltelijk arbeidsongeschikten) van de ZW-vangnetters indien zij na ziekte in de Ziektewet en de WGA instromen.

Verder geldt: hoe meer werknemers met een tijdelijk dienstverband in de

Ziektewet (of WIA) des te hoger de hogere premie. De hoogte en duur van de Ziektewetuitkering wordt eveneens afhankelijk van het arbeidsverleden.

Hybride stelsel

De overheid wil in 2016 tot een hybride stelsel komen, waarbij de werkgever voor zowel de Ziektewet als de WGA een keuze moet maken tussen een publieke verzekering met premiedifferentiatie bij het UWV of eigenrisicodrager worden. Bij de tweede optie heeft de werkgever de mogelijkheid om hiervoor een private verzekering af te sluiten. Werkgevers kunnen er al voor kiezen om een premie(verhoging) te voorkomen door als eigenrisicodrager de Ziektewet- of WGA-uitkering van deze vangnetters zelf te gaan betalen. Maar voor de WGA-uitkering van vangnetters is dat pas mogelijk vanaf 2016, en dan alleen voor de WGA-uitkeringen van vaste werknemers en vangnetters samen. De premie

die WGA-eigenrisicodragers nu aan hun verzekeringsmaatschappij dienen te betalen, dreigt hierdoor in 2016 aanzienlijk te worden verhoogd.

Maatregelen BeZaVA

De hoogte van de premies kan worden beperkt door werknemers met een tijdelijk contract die ziek uit dienst gaan, te laten re-integreren. Voor werknemers die inmiddels al zijn uitgevallen wegens ziekte, zou het vereiste nieuwe re-integratiebeleid eigenlijk per direct moeten worden ingevoerd. Om de instroom van arbeidsongeschikte werknemers vanuit je eigen bedrijf te beperken, is doelgericht verzuimmanagement een optie. Ook bij het afsluiten van nieuwe arbeidscontracten moet de wet BeZaVA in acht worden genomen.

Wet Werk en Zekerheid

Een andere wetgeving met de nodige impact voor werkgevers is de wet Werk en Zekerheid (WWZ) die per 1 januari 2015 zal worden ingevoerd. De Overheid voert deze wet in om de rechtspositie van flexwerkers te versterken, het ontslag-

den mag straks niet meer verlengd worden. Ook mag er geen proeftijd worden opgenomen in tijdelijke contracten van maximaal zes maanden en dit geldt ook voor een eventueel aansluitend contract.

Om de instroom van arbeidsongeschikte werknemers vanuit je eigen bedrijf te beperken, is doelgericht verzuimmanagement een optie.

recht sneller en goedkoper te maken en om meer mensen die in de WW zitten aan het werk te krijgen.

Flexwerkers

Werkgevers die vaak gebruik maken van uitzendkrachten kunnen straks niet meer door middel van uitzendbeding, ketenbepaling en loondoorbetalingen afwijken van het in de cao van de uitzendsector gestelde termijn van 26 weken. Dit wordt beperkt tot maximaal 78 weken. Uitzendkrachten maken na anderhalf jaar aanspraak op een tijdelijk arbeidscontract bij de uitzendorganisatie. Verder mag er nu nog in de arbeidsovereenkomst een ontheffing van loondoorbetalingsplicht worden opgenomen tijdens de eerste zes maanden van de arbeidsovereenkomst. Maar als het om structurele werkzaamheden gaat, mag deze periode van zes maanden

Een concurrentiebeding mag alleen onder bijzondere omstandigheden worden opgenomen. Houd ook als werkgever de contracten van medewerkers voor bepaalde tijd van zes maanden of langer die automatisch eindigen goed in de gaten. Je bent dan verplicht om uiterlijk één maand voor het einde van het contract schriftelijk aan je werknemer laten weten of je het contract wel of niet verlengt. Tijdelijke contracten kunnen met de aanpassing van de ketenbepaling niet oneindig worden verlengd. Waar een tijdelijke medewerker nu nog na drie jaar of na vier contracten recht heeft op een vast contract als de verschillende tijdelijke contracten elkaar binnen drie maanden opvolgen, wordt dit straks na een periode van twee jaar met een opvolgingsperiode van zes maanden. Deze verkorte ketenbepaling geldt overi-

gens niet voor werknemers die jonger zijn dan 18 jaar en gemiddeld maximaal 12 uur per week werken, werknemers die een beroepsbegeleidende leerweg (BBL) volgen en werknemers die voornamelijk vanwege een opleiding een arbeidsovereenkomst hebben met de organisatie, mits afgesproken in de cao. Onder speciale voorwaarden kan binnen een cao het aantal contracten worden verruimd naar zes en de totale duur van het aantal contracten worden opgerekt naar vier jaar. Dat mag echter alleen bij uitzendovereenkomsten of voor functies waarbij de intrinsieke aard van de bedrijfsvoering meer tijdelijke contracten rechtvaardigt. In de sectoren media en cultuur en in de academische wereld kan dit voorkomen.

Aangepaste ontslagprocedure

Een werknemer mag diens schriftelijke instemming met ontslag binnen 14 dagen en zonder opgave van redenen herroepen. De opzegging heeft dan niet plaatsgevonden. Dit termijn geldt ook bij een beëindigingsovereenkomst met opzegging met wederzijds goedvinden. Indien een werknemer niet schriftelijk instemt met diens ontslag om bedrijfseconomische redenen en na langdurige arbeidsongeschiktheid, loopt de procedure via het UWV. Ontbinding van het arbeidscontract vanwege persoonlijke redenen zonder





moet ook binnen deze termijn worden afgehandeld. De behandeling van een ingediend verzoekschrift bij de kantonrechter moet binnen vier weken starten. De wettelijke opzegtermijn blijft één tot vier maanden. Bij een termijn van twee tot vier maanden mag de proceduredtijd van de UWV-procedure van de opzegtermijn worden afgetrokken. Dit mag ook bij de kantonrechter, tenzij het contract wordt ontbonden vanwege ernstig verwijtbaar handelen van de werknemer of nalatigheid van de werkgever. In het eerste geval kan de rechter de arbeidsovereenkomst eerder laten eindigen.

Transitievergoeding

Een ontslagen werknemer die minimaal twee jaar in dienst is, heeft recht op een transitievergoeding van eenderde maandsalaris per gewerkt jaar. Vanaf het tiende jaar is dit een half maandsalaris per dienstjaar. Tot 1 januari 2020 hebben werknemers die vijftig jaar of ouder zijn en een dienstverband langer dan tien jaar hebben, voor elk gewerkte dienstjaar na hun 50e recht heeft op een maandsalaris (mits het bedrijf 25 of meer werknemers heeft). De transitievergoeding is maximaal 75.000 euro, of maximaal een jaar-salaris als de werknemer meer verdient

Personeelsdossier

Net als de BeVaZa vereist ook de WWZ de nodige maatregelen. Zo wordt het belang van een volledig personeelsdossier alleen maar groter. Dit personeelsdossier moet een getekende arbeidsovereenkomst, een duidelijke functieomschrijving, afspraken over gevolgde opleidingen, verslagen van jaarlijkse functionerings- en beoordelingsgesprekken, alle correspondentie met de werknemer (denk bijvoorbeeld aan waarschuwingen en e-mails) en verslagen van het verbetertraject bevatten. Rechteren zullen straks kritischer kijken naar het ontslagdossier en het ontslag beoordelen aan de hand van een aantal strikte criteria. Omdat er minder ruimte is om af te wijken van de ontslagvergoeding, zal de rechter eerder besluiten om het dienstverband niet te beëindigen als de dossieropbouw niet in orde is. Ook de invoering van de wettelijke scholingsplicht zal ervoor zorgen dat je straks nog beter moet letten op het bijhouden van het personeelsdossier.

Bij het verstrekken van een tweede of derde jaarcontract per 1 augustus 2014 moeten werkgevers rekening houden met het betalen van een transitievergoeding als zij het contract niet verlengen of omzetten in een contract voor onbepaalde

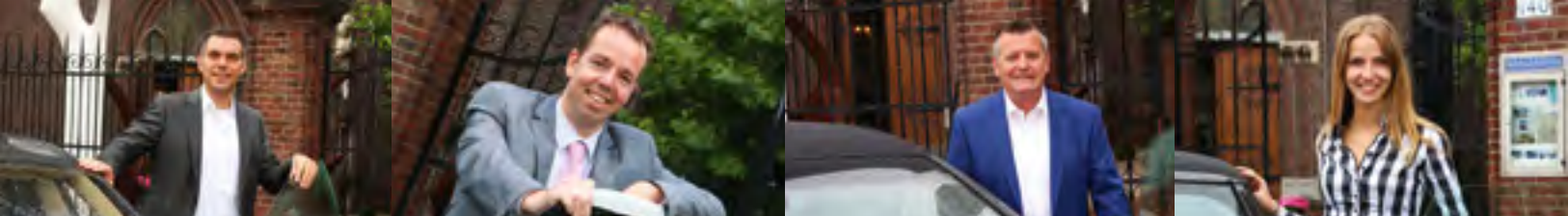
Ook de invoering van de wettelijke scholingsplicht zal ervoor zorgen dat je straks nog beter moet letten op het bijhouden van het personeelsdossier.

instemming gaat voortaan via de kantonrechter. Indien het UWV geen toestemming voor ontslag geeft, kan alsnog de kantonrechter ingeschakeld. Deze kans van slagen is echter klein aangezien dezelfde criteria als het UWV worden gehanteerd. Een ontslag zonder schriftelijke toestemming van het UWV kan door de werknemer bij de kantonrechter worden aangevochten om zo de opzegging te laten vernietigen of om een vergoeding te vragen. Ook kan de werknemer binnen twee maanden naar de kantonrechter als deze het niet eens is met het ontslag via het UWV. De toestemming voor ontslag via het UWV blijft vier weken geldig en

dan dat bedrag. Kleine bedrijven met minder dan 25 medewerkers krijgen een overgangstermijn. Tot 2020 mag er een lagere ontslagvergoeding worden betaald als je je personeel gedwongen moet ontslaan vanwege bedrijfseconomische omstandigheden. Dan mag je bij de berekening van de omvang van de verschuldigde transitievergoeding uitgaan van de duur van het dienstverband gerekend vanaf 1 mei 2013. Als je iemand in mei 2017 moet ontslaan met 15 dienstjaren, hoef je maar over vier jaar daarvan transitievergoeding te betalen. Er zijn mogelijkheden en gevallen waarbij er geen transitievergoeding hoeft te worden betaald.

tijd. Denk dus goed na over de duur van opvolgende contracten die je met de werknemer sluit.

Op internet bieden diverse websites zoals die van het UWV, OSR en de MKB-servicedesk meer informatie en checklists met betrekking tot de BeVaZa en de WWZ. Voor het nakijken van bestaande en nieuwe arbeidscontracten en de afwegingen die in het kader van de BeVaZa en de WWZ moeten worden genomen, is het raadzaam om professioneel advies in te winnen. ■



NOORD-LIMBURG

GREEN & FUNTESTDAG



Wet and wild

Dinsdag 26 augustus kwamen testrijders en autodealer wederom bij elkaar voor de jaarlijkse Green- en Funtestdag van Noord-Limburg Business. Tijdens deze dag stonden groene auto's en wagens met een hoog fungehalte centraal. En ondanks de regenval hebben de geteste wagens bewezen dat zij terecht tot deze categorieën behoren!

De dag begon bij kapel Mariadal in Venlo, waar de dealers en testrijders eerst konden genieten van een lunch verzorgd door GDH Catering. Na het bewonderen van de mooie locatie en de diverse kunstobjecten, ging de eerste testrit van start waarbij de gaspedalen flink aan de slag moesten. Eenmaal aangekomen bij Theeschenkerij Nazareth in 't Ven werden de deelnemers van harte welkom geheten door het team dat met veel enthousiasme hapjes, drankjes, sponscake en loempia's uitdeelde. Na het invullen van de eerste testverslagen en het opzoeken van de juiste auto werden de wagens richting hotel restaurant Maashof in Boekend gestuurd, waar eveneens een drankje en een hapje werden rondgedeeld. De laatste wissel vond plaats bij sportcentrum 't Spansel, waarna de dag met een borrel weer werd afgesloten bij Mariadal. Noord-Limburg Business bedankt de testrijders, autodealers en locaties voor hun inzet!

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

De zakenautotestdag werd mede mogelijk gemaakt door:

Locaties:

- Kapel Mariadal
- Theeschenkerij Nazareth
- Hotel restaurant Maashof
- GDH Catering

Dealers:

- Martijn van der Vossen en Frank Eijsbouts, Autobedrijf J.Janssen
- Ruud Janssen en Linda Geris, De Maassche Venlo
- Hans van Horne, Automobielbedrijf G+H
- Rob Mans, Zuidlease





Deelnemers:

- Gijs Roeven, Hafkamp Gerechtsdeurwaarders
- Ben Barents, BB Expres
- Paul Engelen, Qwezz Cloud
- Rob van Pol, Vanpol.nl
- Henk Poels, Facility Support
- Carlo Giliam, Alpha Labs
- Lei Heldens, Korund
- Berend van Berkel, Optiteam
- Raymond van Benthum, Vlamincx Advocaten
- Wim van Knippenberg, AID architecten
- Marc Hurkens, Marcand
- Bart Derkx, Logistic Force



RENAULT ZOE

ZELFS U WORDT HIER STIL VAN

ERVAAR 'M ZELF BIJ AUTOBEDRIJF J. JANSSEN B.V.

GEEN WEGENBELASTING
SLECHTS 4% BIJTELLING
DIVERSE SUBSIDIES MOGELIJK

CAMÉLÉON LADER, ALTIJD ZO SNEL
MOGELIJK OPLADEN BIJ ELK LAADPUNT

VANAF € 20.990,-*
EXCL. KOSTEN RIJKLAAR MAKEN
TIJDELIJK STANDAARD MET LAADPUNT



RENAULT
Z.E.

DE NIEUWE **RENAULT ZOE** IS 100% ELEKTRISCH.
EEN AUTO OM STIL VAN TE WORDEN. ERVAAR NÚ
HOE HET IS OM ELEKTRISCH TE RIJDEN. TRY IT!

TRYZOE.NL #TRYZOE



**HELMOND
NUENEN
VENLO**

VARENSCHUT 9
KRUISAKKER 14
OLIVIER VAN NOORTWEG 4

TEL. (0492) 50 40 00
TEL. (040) 299 08 08
TEL. (077) 355 38 00

* Genoemde (aanschaf) prijzen incl. BTW en BPM, exclusief batterijhuur en kosten rijklaar maken. Bij aanschaf van een elektrische Renault koopt u de auto en huurt u de batterij. Voor meer informatie over de voordelen van batterijhuur kunt u terecht op: www.renault.nl/showroom/elektrische-auto/zoe/zoe/batterij/. Z.E. Ready 1.2 wallbox met 3,7kW vermogen, installatie betreft montage van laadpunt, 10m. kabel, voorbereiding van meterkast, 1 muurdoorboring. Meerkwerk wordt separaat doorbelast na goedkeuring en ondertekening van klant. Afbeeldingen die in deze advertentie zijn gebruikt kunnen afwijken van de daadwerkelijk geleverde auto en/of specificaties in Nederland en/of fiscale categorie waarin het model valt. Het aanbod 'Tijdelijk standaard met laadpunt' is geldig t/m 31 oktober 2014. Vraag uw dealer voor meer informatie en bekijk de algemene voorwaarden op www.renault.nl. Renault behoudt zich het recht voor de actie op elk moment te wijzigen of te beëindigen. Voor meer informatie bel gratis 0800-03003 of kijk op www.renault.nl. Min./max. verbruik: 0 l/100 km. Resp. 0 km/l, CO₂ 0 g/km.

Renault adviseert **elfo**

MAASHOF

Zakelijk ontmoeten, Teambuilding of bedrijfsuitje?

Wij bieden leuke arrangementen voor uw zakelijke bedrijfsbijeenkomsten & teamuitstapjes. Wat dacht u van een Solex, E-Scooter of Segway tour?! Meerdere arrangementen zijn mogelijk i.c.m. een verblijf in ons hotel.

Nieuw | De speedlunch!

Geef online of telefonisch je lunchbestelling door en je lunch staat bij binnenkomst voor uw klaar!
Binnen 30 minuten kun je weer verder met je werk, wel zo makkelijk!

*Min. 30 minuten vooraf reserveren, vanaf 12.00u



Segway met Diner | Een fantastische combi!

- Ontvangst met koffie en Limburgse vlaai
- Een basiscursus Segway rijden (1.5 uur)
- Afsluiting met een heerlijk 3-gangen diner

€62,50 p.p.

Maashoflaan 1, Venlo-Boekend | T: 077 396 93 09 | www.maashof.com



De kracht van Down - OYA-Center & Theeschenkerij Nazareth

"Bij Theeschenkerij Nazareth kunnen o.a. jongeren met het Syndroom van Down het beste uit zichzelf halen en op deze manier een volwaardige plek binnen onze samenleving innemen. De jongeren krijgen (horeca)begeleiding op maat en compleet toegespitst op hun persoonlijke vaardigheden en ambitieniveau. Ervaar zelf hun specifieke kracht en de daarbij behorende charme. Make your heart your business!" Pauline Volkert, directeur OYA-Center en Theeschenkerij Nazareth.

Ontbijt - Lunch - Koffie met vers gebak - Thema-diners - Vergaderingen - Recepties - Borrels - Besloten bijeenkomsten op maat

www.oya-center.nl - info@oya-center.nl - Winkelveldstraat 1, 5916 NX 't Ven(ol) - 077-3745477 - 06-12647771.

Actueel nieuws op: [Facebook.com/theeschenkerijnazareth](https://www.facebook.com/theeschenkerijnazareth) - twitter.com/PaulineVolkert.



NISSAN LEAF



DEALER: AUTOBEDRIJF J. JANSSEN
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: FRANK EIJSBOUTS

Henk Poels: "De Leaf rijdt goed, is netjes afgewerkt en ook de comfort en de veiligheid is zoals je dat van een hedendaagse auto mag verwachten. Als de actieradius toereikend is voor je gebruik, is dit zeker het overwegen waard."

Marc Hurkens: "De afwerking van deze wagen is erg mooi. Het is zeker een optie voor ondernemers die veel waarde hechten aan milieubewust ondernemen en kleine afstanden rijden."

Raymond van Benthum: "Deze auto rijdt comfortabel, trekt snel op en heeft een fijne wegligging. Dit is een ideale wagen om korte afstanden mee af te leggen."

Carlo Giliam: "In deze wagen is het prima rijden. Op de prijs-kwaliteitverhouding is niets aan te merken."

Rob van Pol: "De Leaf is stil en snel, wat ik niet had verwacht."

SPECIFICATIES

Merk:	Nissan
Model:	Leaf
Type:	Acenta Solar panel
Transmissie:	Automaat
Vermogen:	109 pk
Koppel:	254 Nm
Acceleratie:	0 tot 100 km/h in 11,5 sec
Topsnelheid:	144 km/h
Verkoopprijs: €	€34.617,-
Vanafprijs: €	€24.110,-
Informatie:	100% elektrisch, diverse subsidies (oa MIA), 4% bijtelling. www.autobedrijf-janssen.nl





DEALER: AUTOBEDRIJF J.JANSSEN
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: MARTIJN VAN DER VOSSSEN

Marc Hurkens: "Aan iemand die een wagen voor woon-werkverkeer en korte afstanden zoekt, kan ik deze Zoe zeker aanbevelen. Het rijgedrag is prima en ook het comfort en de afwerking zijn in orde."

Bart Derkx: "Deze Renault is onder andere ideaal voor stadsverkeer. Ook lijkt me dit een prima reclameauto."

Paul Engelen: "Mijn eerste indruk van de Zoe was boven verwachting. De auto was stil, comfortabel, ruim en had ook een vlotte en stille acceleratie."

Gijs Roeven: "Dit is een kleine, leuke stads-auto met een nette afwerking die ideaal is voor de zuinige rijder. Mede dankzij de bijtelling is de prijs-kwaliteitverhouding prima."

Berend van Berkel: "Met name de acceleratie en het zitcomfort zijn bij deze wagen prima. Als je vooral met stadsverkeer te maken hebt is dit een goede optie."

Wim van Knippenberg: "Rijden in de Zoe was voor een nieuwe ervaring, maar het voelde wel meteen heel vertrouwd aan. De weglegging is erg stabiel."

SPECIFICATIES

Merk:	Renault
Model:	Zoe Z.E. (Zero Emission)
Type:	Intens
Transmissie:	Automaat
Vermogen:	88 pk
Koppel:	220 Nm
Acceleratie:	0 tot 100 km/h in 13,5 sec
Topsnelheid:	135 km/h
Uitrusting:	17 inch LM-velgen
Verkoopprijs: €	€24.650,-
Leaseprijs: €	€495- p/mnd (full operational, obv. 20.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs: €	€20.990,-
Informatie:	100% elektrisch, diverse subsidies (oa MIA), 4% bijtelling, www.autobedrijf-janssen.nl

RENAULT ZOE Z.E.



BMW 428i GRAN COUPE



DEALER: DE MAASSCHE BMW VENLO
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: RUUD JANSSEN

Marc Hurkens: "De BMW biedt veel luxe dankzij de perfecte zit en heeft een mooi design en dito afwerking. Hier kan je heel veel comfortabele kilometers in maken."

Ben Barents: "Het is heerlijk zitten in deze representatieve auto. Het rijgedrag is uitstekend en ook het interieur is mooi afgewerkt."

Raymond van Benthum: "Dit is de perfecte wagen voor de zakenman of -vrouw die van een sportieve rijstijl houdt. Het comfort is zeer aangenaam."

Paul Engelen: "Deze BMW combineert zakelijk rijden met rijplezier. De afwerking is fraai en de uitstraling representatief."

Wim van Knippenberg: "Deze auto is in één woord top. Rij er zelfs eens een uurtje in en je bent verkocht."

Berend van Berkel: "De uitstraling is prachtig, het stuur reageert direct en de versnellingsbak is fantastisch."

SPECIFICATIES

Merk:	BMW
Model:	428i Gran Coupe
Type:	High Executive
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	1.997 cc
Vermogen:	245 pk
Koppel:	350 Nm
Verbruik:	1 op 15
Acceleratie:	0 tot 100 km/h in 6 sec
Topsnelheid:	250 km/h
Uitrusting:	Sport automaat, High Executive, M-sportstuur, Sportline, 19 inch LM-velgen
Verkoopprijs: €	€61.412,-
Leaseprijs: €	€845,- p/mnd (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs: €	€42.000,-
Informatie:	www.demaasschebmw.nl , infovenlo@demaasschebmw.nl





DEALER: DE MAASSCHE VENLO
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: LINDA GERIS

Henk Poels: "Hoewel deze wagen ietwat klein is voor mijn lange postuur, is het wel een leuke auto met een fraaie afwerking. Deze sportieve, felle MINI is bovendien zeer compleet uitgerust."

Marc Hurkens: "Deze auto vind ik helemaal te gek! Het design, de wegligging; het is gewoon een superauto die zijn centen waard is."

Lei Heldens: "De MINI heeft een leuke uitstraling en is zeker representatief. Met name de wat jongere generatie zal zeker verrast zijn en voor deze wagen kiezen."

Bart Derkx: "Dit is een superleuke bolide die ook lekker sportief rijdt. De MINI behoort niet tot het laagste segment, maar voor de prestaties die deze auto levert mag er best wat tegenover staan."

Gijs Roeven: "Deze MINI is mooi, sportief, snel en bovendien mooi afgewerkt. De uitvoering is zeer compleet. Kortom, een echte fun-auto."

Carlo Giliam: "Ik vind de MINI een zeer fijne auto met een sportieve rijstijl. Je krijgt een hoog kart-gevoel als je erin rijdt."

SPECIFICATIES

Merk:	MINI
Model:	Hatchback
Type:	Cooper S
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1.998 cc
Vermogen:	192 pk
Koppel:	280 Nm
Verbruik:	1 op 17,3
Acceleratie:	0 tot 100 km/h in 6,8 sec
Topsnelheid:	235 km/h
Uitrusting:	Chili, Wired, 18 inch LM-velgen, Leder, Driving Assistant, Head-up display, Glazen panoramadak
Verkoopprijs: €	€41.500,-
Leaseprijs: €	€129,- p/mnd (full operational, obv. 20.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs: €	€18.495,-
Informatie:	www.demaasscheMINI.nl

MINI COOPER S



TESLA S



DEALER: ZUIDLEASE

AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: ROB MANS

Henk Poels: "In de huidige markt kan je een auto als deze nergens mee vergelijken. De prijs is aan de forse kant, maar daar krijg je dan wel een kwalitatief uitstekende en elektrische dus zuinige wagen voor terug. Deze Tesla is fantastisch op alle vlakken."

Lei Heldens: "Dit is een echte directieauto die garant staat voor een geweldige rijervaring en voorzien is van een zeer complete uitrusting. Op basis van het rijgedrag en het groene imago kan ik deze Tesla zeker aanbevelen."

Ben Barents: "Deze auto is stabiel en snel en daar zijn chique uitstraling ook zeker representatief. De bijtelling is met 4% zeer gunstig, wat het een zeer interessante optie maakt."

Raymond van Benthum: "Voor de zeer sportieve rijders is dit een ideale bolide. Maar het wordt in Nederland wel een uitdaging om optimaal te genieten van de hoeveelheid pk's."

Carlo Giliam: "Voor de Tesla moet je een toereikend budget hebben, maar verder is deze bolide helemaal fantastisch."

SPECIFICATIES

Merk:	Tesla
Model:	Model S (4-deurs)
Type:	Signature
Transmissie:	Automaat
Vermogen:	387 pk
Koppel:	440 Nm
Acceleratie:	0 tot 100 km/h in 5,6 sec
Topsnelheid:	200 km/h
Uitrusting:	Panoramadak, 21 inch LM-velgen, Signature pakket
Verkoopprijs: €	€109.000,- (incl BTW)
Leaseprijs: €	€1.149,- p/mnd (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs: €	€66.200,- (incl BTW)
Informatie:	4% bijtelling, www.zuidlease.nl



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

TE BEWONDEREN BIJ AUTOMOBIELBEDRIJF G+H

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. Verbruikscijfers 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

AUTOMOBIELBEDRIJF G + H B.V. - VENLOSEWEG 106 - TEGELEN-VENLO 077 - 3730777 - WWW.GENH.NL



Zuidlease is een universele leasemaatschappij die zich richt op de Limburgse markt. Sinds de oprichting in 1992 is er bewust gekozen voor regionaal werken waardoor persoonlijk contact wordt bewerkstelligd en Zuidlease snel en flexibel kan inspelen op zaken die bij relaties spelen.

Zuidlease beheert de totale uitbesteding van uw wagenparkbeheer en geeft op maat invulling aan mobiliteitswensen.

Wij bieden diverse vormen van leasing aan van alle in Nederland leverbare personenauto's en bedrijfswagens tot 3500 kg.

Operationele lease
Netto Operationele lease
Financial lease
Shortlease
Starterslease

Sale & Lease Back
Work & Lease
Roll & Ride
Zuidlease Auto Privé

Zuidlease, uw sleutel naar onbezorgde mobiliteit

Industriestraat 31b ■ 6135 KG Sittard
046 - 458 17 67 ■ info@zuidlease.nl ■ www.zuidlease.nl

■ zuidlease ■
Dé leasemaatschappij voor Limburg



DEALER: CITROËN AUTOMOBIELBEDRIJF G+H
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: HANS VAN HORNE

Henk Poels: "Dit is een hele nette midden-klasse die zuinig in verbruik is en ook prima als gezinswagen kan worden ingezet. De prijs-kwaliteitverhouding is goed en de uitrusting is zeer compleet."

Lei Heldens: "Het geteste model viel zeker op vanwege de uitstraling. De prijs-kwaliteitverhouding is gunstig."

Bart Derkx: "Deze wagen is ideaal voor gecombineerd zakelijk en privé gebruik."

Ben Barents: "De Cactus heeft een strak en zeer overzichtelijk dashboard dat is gericht op functionaliteit. De uitvoering is zeer compleet. De bekleding heeft opvallende maar mooie kleurcombinaties."

Paul Engelen: "Met name bij lage snelheden rijdt deze auto erg pittig. Ook biedt de C4 veel comfort, met name voorin. Qua uitstraling is het een speels, opvallend voertuig."

Gijs Roeven: "Ik vind dit een nette, degelijke wagen met een strakke en verzorgde afwerking. De prijs-kwaliteitverhouding is goed; je krijgt een complete auto voor een nette prijs."

SPECIFICATIES

Merk:	Citroën
Model:	C4 Cactus
Type:	PureTech 82 S&S ETG Shine
Transmissie:	Automaat
Cilinderinhoud:	1.199 cc
Vermogen:	82 pk
Koppel:	118 Nm
Verbruik:	1 op 23,2 (gecombineerd verbruik)
Acceleratie:	0 tot 100 km/h in 15 sec
Topsnelheid:	172 km/h
Uitrusting:	Metaallak, e-Touch module, Pack Park Assist, 17 inch LM-velgen, Velours Habana Club bekleding, Airbump® Chocolat
Verkoopprijs: €	€21.840,-
Leaseprijs: €	€359,- p/mnd (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs: €	€15.990,-
Informatie:	www.GenH.nl

CITROËN C4 CACTUS



Fleximo adviseert MKB-bedrijven op het gebied van autolease. Daarbij nemen we u de gehele mobiliteit uit handen. Welke leasevorm (of een combinatie van leasevormen) past het beste bij u? Hoe kunt u de kosten van uw wagenpark reduceren? Heeft u hulp nodig bij het formuleren van een wagenparkpolicy? Fleximo regelt het!



Fleximo B.V.
Molenveldstraat 153
6001 HH Weert
T +31 (0)495 712433
E info@fleximo.nl
W www.fleximo.nl

◀ UW LEASESPECIALIST:
THIJS TRUIJEN

leasetoppers:



PEUGEOT 308 SW
BLUE LEASE 1.6HDI + METALLIC

14% bijtelling = netto maandlasten € 121,-
VANAFPRIJS PER MAAND EX.BTW **€ 495,-**



TOYOTA AURIS TS 1.8 HYBRID
LEASE PLUS + METALLIC

14% bijtelling = netto maandlasten € 145,-
VANAFPRIJS PER MAAND EX.BTW **€ 449,-**



VW TAKE UP! 1.0 5DRS
AIRCO + RADIO CD SPELER + METALLIC

20% bijtelling = netto maandlasten € 76,-
VANAFPRIJS PER MAAND EX.BTW **€ 205,-**



VOLVO V60 PLUG-IN HYBRID
SUMMUM + WINTER- & SECURITYLINE + METALLIC

7% bijtelling = netto maandlasten € 165,-
VANAFPRIJS PER MAAND EX.BTW **€ 927,-**

Prijzen gebaseerd op full operationele lease 48 mnd. / 20.000 km. Netto bijtelling gebaseerd op belastingtarief 42%.

SHORT LEASE • PROJECT LEASE • FIXED LEASE • FINANCIAL LEASE

DIRECT EEN OFFERTE? +31 (0)495 712433
INFO@FLEXIMO.NL

BIJ J. JANSSEN IN DE SHOWROOM: DE 100% ELEKTRISCHE NISSAN LEAF



v.a. **€ 24.110,-**

GRATIS EV ONTZORG PAKKET

NISSAN MAAKT ELEKTRISCH RIJDEN,
ZORGELOOS RIJDEN!



SUBSIDIE-AANVRAAG
GEREGELD DOOR FISCALE EXPERTS



**0% RENTE OP BEVOOR-
SCHOTTING VAN SUBSIDIES**



**GRATIS 3-JARIG
ONDERHOUDSCONTRACT**



**GRATIS
OPLAADPUNT**



**VAKANTIE-AUTO
VIA HERTZ AUTOVERHUUR**

Let op! Geld lenen kost geld 

4% bijtelling

GEEN wegenbelasting

v.a. **€ 42,-** netto bijtelling / mnd



Varenschut 7
5705 DK **Helmond**
T. (0492) 50 40 50

Olivier van Noortweg 4
5928 LX **Venlo**
T. (077) 355 38 00

www.autobedrijf-janssen.nl

* De genoemde LEAF Flex prijs is excl. kosten voor het huren van het accupakket (v.a. € 79,-/mnd, looptijd 36 maanden, 12.500 km/jr.). Alle prijzen zijn consumentenadviesprijzen gebaseerd op de meest recente prijslijst en incl. BTW, excl. recyclingbijdrage van € 45,- (auto) en kosten rijksregister € 884,-. 5 Jaar LEAF garantie: 3 jaar fabrieksgarantie + 2 jaar aanvullende garantie op alle EV-componenten tot een maximum van 100.000 km. Netto bijtelling gebaseerd op een Nissan LEAF Visia met een fiscale waarde van € 29.790,- en een belastingtarief van 42%. De voorwaarden met betrekking tot het EV Ontzorg Pakket kunt u nalezen op www.nissan.nl of informeer bij uw Nissan-dealer.

Overeenkomstig 715/2007.EG. Min/max verbruik LEAF gamma gecombineerd: 15 kWh/100km, CO₂-uitstoot: 0 gr/km. Alle wijzigingen voorbehouden aan Nissan Nederland.

BMW EfficientDynamics
Minder emissie. Meer vermogen.

20% BIJTELLING

De Maassche

demaassche.nl



**BMW maakt
rijden geweldig**

GENIET VAN MEER BIJ DE MAASSCHE.

DE NIEUWE BMW 2 SERIE ACTIVE TOURER.

De BMW 2 Serie Active Tourer is een innovatieve combinatie van veelzijdigheid en dynamiek: compact van buiten, ruim van binnen. U stapt in op een hoger comfortniveau, letterlijk. En met speels gemak voegt het interieur zich naar uw plannen. Met kinderen of vrienden.

De BMW 2 Serie Active Tourer is vanaf € 29.800,- leverbaar en met 20% bijtelling. Vanaf 27 september is de BMW 2 Serie Active Tourer te bewonderen bij De Maassche.

De Maassche Venlo
Hudsonweg 1, 5928 LW Venlo
T 077 - 355 23 33
demaasschebmw.nl

De Maassche Echt
Bellweg 3, 6101 XA Echt
T 0475 - 386 286
demaasschebmw.nl



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