



NOORD-LIMBURG

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 8 | NUMMER 5 | NOVEMBER 2014

BUSINESS®

Wassink Autogroep

**Innovatief autobedrijf
met de beleving van
een dorpsgarage**

BOB deelt uit bij
Holland Casino Venlo

Bedrijfswagentestdag:
Wederom een
geslaagde dag

Nationaal
Roland Kahn
op weg naar 1 miljard



De nieuwe Golf GTE.

Ervaar hem nu
bij AutoArena.



7% bijtelling

wegenbelastingvrij

uit voorraad leverbaar in 2014

Gebundelde krachten, imponerende prestaties.

De nieuwe Golf GTE is een op de GTI geïnspireerde plug-in hybride met 7% bijtelling in 2014 en 2015 die garant staat voor imponerende prestaties. Zo biedt hij een gecombineerde actieradius van bijna 950 km, een gemiddeld verbruik van 1 op 66,7 km én opvallend veel sportiviteit. De GTE beschikt namelijk over een 1.4 TSI-benzinemotor met 110 kW/150 pk en een elektromotor van 75 kW/102 pk. Samen goed voor 204 pk waardoor hij met zijn standaard DSG vlot iedere gewenste snelheid bereikt.

U rijdt de nieuwe Golf GTE al vanaf € 36.995,- of lease € 589,-*.

Brandstofverbruik Ø 1,5 - 1,7/100 km (1L op 58,8 - 66,7), CO₂-uitstoot Ø 35 - 39 g/km.

AutoArena

In goede handen.

Venlo, Celsiusweg 5. Telefoon 077 - 320 30 40

Venray, Keizersveld 85. Telefoon 0478 - 55 13 00

Panningen, J.F. Kennedylaan 20. Telefoon 077 - 306 06 66 (Service)

www.autoarena.nl



Das Auto.

VOORWOORD



Zoek elkaar op!

Onlangs vonden er weer twee netwerkevenementen uit eigen stal plaats. Allereerst was er de bedrijfswagen-testdag op 27 oktober. Tegen de seizoensverwachtingen in mochten de deelnemers de hele dag van de zon genieten. Die zonnestralen werkten goed in op de gemoederen gezien de ontspannen sfeer. Het andere netwerk event, onze eigen BOB-Borrel, vond op 10 november in Holland Casino Venlo plaats. Ditmaal werd de ontspannen sfeer mede ingezet door de gezamenlijke gok aan de blackjacktafel.

Voor deze evenementen werken wij graag samen met bedrijven uit de regio die niet alleen hun locatie ter beschikking stellen maar bijvoorbeeld ook leuke nieuwe ideeën voor een lezing of presentatie hebben. BOB-organisator Danny Toonen laat graag zien waar hij goed in is, maar is ook net zo eerlijk in waar hij hulp bij kan gebruiken. Immers, voor zowel ondernemers als voor Danny is het moeilijk om alle kennis zelf in huis te hebben. Dus beste lezers, zoek elkaar op! Want kennis, inspiratie en verbinden zijn belangrijker dan ooit. Begin gewoon eens bij je buurman, waarvan je vaak geen weet heeft wat hij of zij in het dagelijkse leven doet of bezoek één van onze BOB-Borrels of autotestdagen, waar u met collega-ondernemers kunt sparren over dingen die u bezig houden!

*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
november 2014, editie 5

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

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Sofie Fest

REDACTIEBIJDRAGEN
Lars van Bergen, Jessica Scheffer
Hans Hooft

VORMGEVING / OPMAAK
Jasper Heijmans

FOTOGRAFIE COVER
Marcel Krijgsman

FOTOGRAFIE TESTDAG
Karim de Groot

DRUK
Printerface

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
VM Sales en Support B.V.
Aysun Mahubessy-Saruhan t: 024-642 1917

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

6 Coverstory Wassink:

Innovatief autobedrijf met de beleving van een dorpsgarage

9 AMC Cleaning: Facilitair specialist met no-nonsense mentaliteit

11 Rederij Cascade: Unieke shipevents

11 Inspirerend vergaderen bij ProefLokaal Limburg

12 Full Account: Focus op advies

13 Column Vlamincx Advocaten:

Een personeelsdossier is handig, niet heilig!

15 Kuipers Auto en Metaalrecycling: Verantwoord aan de slag

16 Column TRIAS: Miljoenennota 2015 – Wat betekent het voor u?

17 Rühl Haegens Molenaar: Heeft de zuinige auto nog een toekomst?

18 BOB deelt uit bij Holland Casino Venlo

24 Column: Kijk eens kritisch naar jouw week

25 Column PensioenVizier: Pensioen? Zelf doen!

26 Business Flitsen

NATIONAAL



I 'Think global, act local'

Roland Kahn op weg naar 1 miljard



V Duurzaamheid biedt perspectief voor vastgoed en bouw

Tweede editie Ecobouw



XIV 'Houd je niet bezig met no-core activiteiten'

In- of outsourcen van facilitaire diensten

28 Hoe groen is uw FM?

33 Business Flitsen

34 Eerste Rühl Haegens Molenaar Venrayse Singelloop groot succes

Bedrijfswagentestdag

38 Algemene impressie

40 Testverslagen



18
"Maar dat vergt wel een andere manier van denken."



24
We moeten een tandje bijzetten.



28
In menige organisatie wordt het thema duurzaamheid slechts op enkele gebieden doorgevoerd.



25
Zo'n 'leek' blijkt de gemiddelde Nederlander dus toch niet te zijn!



34
"We hadden gerekend op circa 400 deelnemers. Dit is het dubbele, dat is fantastisch"



38
De zon scheen deze dag overvloedig.



40
"De 'Deutsche Gründlichkeit' straalt er vanaf!"

Innovatief autobedrijf met de beleving van een dorpsgarage

FOTOGRAFIE MARCEL KRIJGSMAN

Ooit begonnen met een vestiging in de regio Oost-Gelderland, heeft Wassink Autogroep inmiddels ook vestigingen in Nijmegen en Noord-Limburg waar Kia, Mitsubishi en de personen- en bedrijfswagens van Peugeot en Ford zijn vertegenwoordigd. Bij de vestigingen in de regio Noord-Limburg, te weten in Boxmeer, Venlo, Roermond en Weert, wil Wassink de verwachtingen van elke zakelijke klant overtreffen door middel van lokale service en medewerkers én een centraal aanspreekpunt dankzij een overkoepelende back office.

Wassink Autogroep is in korte tijd uitgegroeid tot een speler van formaat. Het bedrijf begon met vestigingen in Doetinchem en Winterswijk, waarna in 2009 de vestigingen van Peugeot Opgenoort in Arnhem en Nijmegen werden overgenomen. In 2012 was Boxmeer aan de beurt en in 2013 werden ook de vestigingen van Peugeot Maaspoort en L. van den Hombergh in Venlo aan het portfolio toegevoegd. “Deze overnamestrategie is een bewuste keuze geweest”, geeft algemeen directeur Chiel van Zeijl aan. “Met de merken Kia en Peugeot bedienen we nu een groot aaneengesloten gebied. Bovendien hebben bedrijven zoals Peugeot Maaspoort en L. van den

Hombergh een lange historie en een uitstekende reputatie. De hoeveelheid kennis en de ervaren medewerkers die mensen nog van vroeger kennen zijn dan ook gebleven. Het blijft immers toch people’s business en dan is een klik met de klanten essentieel. Zelf zien we deze onderneming dan ook als een innovatief autobedrijf met de beleving van een dorpsgarage. Hier doe je nog altijd gewoon zaken met de lokale vestiging van jouw voorkeur.”

Wassink Business Service

Met de overnames in de afgelopen jaren staat de teller voor Wassink Autogroep op 9 vestigingen. In Boxmeer zijn auto’s van

de merken Kia en Mitsubishi te bewonderen, terwijl Ford en Peugeot in Venlo zijn vertegenwoordigd. Peugeot is ook te vinden in Roermond en Weert. In Venlo staat de nieuwe Ford Transit paraat en sinds 15 november ook de nieuwe Ford Mondeo. De zeer succesvolle Peugeot 308SW, tot eind 2014 nog met 14% bijtelling, wordt er eveneens vertegenwoordigd. De focus ligt naast de verkoop van nieuwe modellen van deze merken en een ruim assortiment aan occasions ook op de zakelijke rijder. Om deze klant nog beter te kunnen ontzorgen, is er Wassink Business Service. “Dit is een aparte afdeling met een centrale back office binnen de dealergroep die binnen alle vestigin-



Chiel van Zeijl in gesprek met een medewerker



Remco Schoenmaker kijkt mee in het Business Development Center

seren is. Overigens gaat het dan niet alleen om de maandelijkse prijs per auto, maar kan de wagenparkbeheerder ook bij ons centrale meldpunt terecht voor bijvoorbeeld schade, onderhoud en huurauto's." Wassink kan zelfs desgewenst ook de wagens voor het bedrijf inrichten. Daarvoor werkt het bedrijf samen met de gerenommeerde merken Bolt Vario en Sortimo om in overleg de gewenste inrichting op maat te verzorgen.

Business Development Center

Wassink Autogroep heeft zichzelf als ambitie gesteld om haar service te blijven verbeteren. Een belangrijk onderdeel voor de realisering hiervan is het Business Development Center. "Het Business Development Center is ondergebracht in onze vestiging in Nijmegen", licht Schoenmaker toe. "Hier komen alle telefoontjes binnen die binnen vijf seconden worden beantwoord. Onze medewerkers kunnen, wederom dankzij onze centrale back office, heel eenvoudig alle gegevens van de betreffende klant inzien en hem of haar doorschakelen naar de juiste vestiging. Op die manier profiteren onze klanten van de voordelen van een omvangrijke back office, maar hebben ze nog altijd het persoonlijke contact." Verder is er de afgelopen tijd veel tijd geïnvesteerd in de online dienstverlening. Schoenmaker: "Op onze nieuwe website zie je in één oogopslag de gegevens per vestiging, maar ook de medewerkers die daadwerkelijk het contact met de klant hebben zijn hier zichtbaar. Verder zal er binnenkort een live chat-functie beschikbaar gesteld worden waardoor de 'openingstijden' van onze vestigingen nog ruimer worden. Ook zijn we actief op social media waar de laatste ontwikkelingen rondom de merken de vestigingen bekend worden gemaakt." "In deze branche is het ontzettend belangrijk dat je je geboden service blijft verbeteren en je de lat voor jezelf steeds hoger legt. Het verwachtingspatroon van de klant komt immers ook steeds hoger te liggen en met initiatieven zoals Wassink Business Service en ons Business Development Center willen we hun verwachtingen blijven overtreffen. Ons motto is niet voor niets 'Bereiken wat u wilt'", aldus Van Zeijl. ■

www.wassinkautogroep.nl

gen de zakelijke rijder bedient", legt marketingmanager Remco Schoenmaker uit. "Beslissers binnen het bedrijf kunnen bijvoorbeeld via dit centrale punt, waarin ook Wassink Autolease is ondergebracht, al hun leasecontracten voor hun medewerkers afsluiten, of dit nu om shortlease, private lease of full operational lease gaat. De medewerkers die uiteindelijk in de leasewagens rijden, kunnen vervolgens gewoon bij hun vertrouwde vestiging bij hun vaste contactpersoon terecht voor alle vragen met betrekking tot hun leasecontract, bijvoorbeeld voor het monteren van de winterbanden of de jaarlijkse apk. Dankzij onze centrale back office kunnen alle gegevens heel eenvoudig worden uitgewisseld. Dat is ook

ideaal voor medewerkers die veel onderweg zijn en bij elke vestiging van Wassink terecht kunnen, dus ook diegene buiten de regio Noord-Limburg."

Wagenparkscan

Een andere tak van sport binnen Wassink Business Service is de wagenparkscan. Van Zeijl: "Middels deze scan kunnen we bedrijven helpen om hun wagenpark te optimaliseren. Binnen de analyse wordt gekeken naar speerpunten zoals total cost of ownership en de footprint van het totale wagenpark. In overleg met de klant komen we vaak tot een goedkopere en efficiëntere inrichting die dankzij onze brede range van wagens binnen de vier merken snel te reali-

wij
maken
apps
en
webshops



appcomm.nl
face the future

Campanile
HOTEL RESTAURANT

Hotel Campanile Venlo is uw thuis als U weg bent van huis.

Kom bij ons tot rust na een drukke werkdag.

NOORDERPOORT 5 • 5916 PJ VENLO
077- 3510530 • 077- 3548057
VENLO@CAMPANILE.COM
WWW.CAMPANILE-VENLO.NL

Jachthut op den Hamer

Twistedenerweg 2, Wellerloo
077 473 16 18 / info@dejachthut.nl

www.dejachthut.nl

Natuurlijk
Pannenkoeken eten...

Bij inlevering van deze bon ontvangt u een gratis frisdrank, koffie of bier bij bestelling van een pannenkoek.*

U bent van harte Welkom!

*) Geldig t/m 31 december 2015. Niet in te wisselen bij een kleine of kinderpannenkoek.



Facilitair specialist met no-nonsense mentaliteit

In 2012 trad schoonmaakbedrijf Price Cleaning toe tot AMC Groep. Ondanks deze overname is de facilitaire dienstverlener haar Limburgse roots zeker niet uit het oog verloren. “Het kantoor van Price Cleaning in Venray is nog altijd geopend en ontzorgt een grote groep zeer gewaardeerde opdrachtgevers uit de gehele regio Limburg op het gebied van schoonmaak, gevelrenovatie en bedrijfs catering”, aldus unitmanager Roel Clevers.



van links naar rechts: Monique Schaap, Roel Clevers, Marian Sanchez

Price Cleaning begon ooit als gespecialiseerd schoonmaakbedrijf. “Nog altijd mogen we zowel non-profit als profit organisaties uit diverse branches tot onze klantenkring rekenen”, vertelt Clevers. “Voor hen verrichten we werkzaamheden zoals schoonmaak- en vloeronderhoud, glasbewassing, specialistische reiniging voor productieomgevingen, foodsector en de zorgsector.” Sinds de toetreding tot AMC Groep zijn daar een aantal bedrijfsactiviteiten bijgekomen. “Gevelverzorging, -onderhoud en -renovatie behoren nu ook tot ons dienstenpakket. Denk aan werkzaamheden zoals het vervangen van voegwerk, impregneren, hogedrukreiniging en zelfs verwijdering van graffiti.” Een derde bedrijfstak bedraagt bedrijfs catering. “Dagelijks verzorgen we voor meer dan vijftienhonderd personen in diverse bedrijfsrestaurants de lunch en warme maaltijd. Dit wordt zowel vanuit een speciaal ingerichte bedrijfskeuken als in restaurants op locatie gedaan die worden gerund door onze cateringmedewerksters. Verder verzorgen we de catering voor recepties, vergaderlunches en vullen we de drank- en snoepautomaten bij. Maar ook wanneer de keuken of het bedrijfsrestaurant moet worden ingericht denken we graag mee. Overigens komt die pro-actieve houding in alle bedrijfsactiviteiten terug zodat

elke klant precies de service ontvangt die hij of zij van ons verwacht.”

Bij calamiteiten zoals schade wegens water, brand of inbraak kunnen klanten natuurlijk rekenen op snelle en adequate hulp. “Ons alarmnummer is te allen tijde bereikbaar. Binnen één uur staan onze medewerkers paraat om het probleem op te lossen en de schade te herstellen.” Price Cleaning maakt ook onderdeel uit van de bijzondere Venrayse coöperatieve TeamTotaalOnderhoud, die de Limburgse zakelijke markt een totaalservice biedt m.b.t. onderhoud en renovatie van gebouwen. Dit altijd gecombineerd met maatschappelijk verantwoord ondernemen.

Social return

Een onderdeel dat AMC Groep van Price Cleaning heeft overgenomen is Cleanpoint, dat nu onder de naam AMC Point verder gaat. Marian Sanchez, sales consultant: “Via AMC Point kunnen mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt door middel van schoonmaak- of cateringwerkzaamheden die zij binnen ons bedrijf verrichten, toetreden tot de reguliere arbeidsmarkt. Hiervoor werken we in Limburg onder andere samen met NLW Groep. Onze eigen 550 medewerkers krijgen natuurlijk ook volop de gelegenheid om via Stichting

Scholing en Vorming Schoonmaakbedrijven -en diensten een diploma te behalen. Zelf verzorgen we ook interne opleidingen zodat zij over de basiskennis beschikken. Voor alle bedrijfsactiviteiten geldt uiteraard dat we de benodigde kennis, ervaring en materialen zelf in huis hebben. Verder werken we met ecologische reinigingsmiddelen en milieubesparende schoonmaaktechnieken om het milieu zo veel mogelijk te ontlasten.”

Nauwe band

AMC Groep bedient sinds de toetreding van Price Cleaning klanten in zuid-, west- en midden Nederland. Het hoofdkantoor is in Wijchen gevestigd. Het kantoor in Tiel en het Price Cleaning kantoor in Venray worden bewust gehandhaafd. “Doordat we gevestigd blijven op Keizersveld houden we de nauwe band met de regio en de gewaardeerde opdrachtgevers in stand. Ook zijn we actief betrokken bij het Limburgse zakenleven, bezoeken we netwerkclubs en sponsoren we regionale clubs en initiatieven. Al deze partijen kunnen blijven rekenen op ons no-nonsense beleid dat is gebaseerd op vertrouwen, kwaliteit, uitstraling en service”, aldus marketing manager Monique Schaap. ■

www.pricecleaning.nl / www.amcgroep.nl / 0478 - 512524

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

CRUISES & EVENTS

Unieke shipevents

Cascade biedt met twee dagpassagiersschepen 'Cascade' en 'Stadt Wessem' jaar-rond shipevents in Midden-Limburg voor groepen tot 400 personen. Denk daarbij aan een meeting, presentatie, teamuitje of relatiedag. Maar ook arrangementen, zoals teambuilding of managementtraining, eventueel met workshop of spreker. Het belangrijkste vaargebied zijn de Maasplassen; met 3000 ha aaneengesloten wateroppervlak het grootste watersportgebied van Nederland. Het unieke is dat andere regionale kernwaarden, zoals cultuur en natuur, ook tot uitdrukking komen in het aanbod.

Kerstarrangementen

Vanaf 1 december t/m 6 januari worden de verwarmde schepen geheel in kerstfeer gebracht en zijn er leuke kerstarrangementen te

boeken met winterse cateringconcepten, waaronder een winterse tocht met glühwein en echte Hollandse kost, een luxe cruisebuffet als kerstdiner, een nieuwjaarsborrel met trendy fingerfood of een swingend eindejaarsfeest met DJ en ludieke Kerstman. Kortom, deze winter staat de crew garant voor een onvergetelijke belevenis.

International standards met een 'zachte g'

Ondertussen is Cascade volop bezig met de voorbereidingen van 2015. Met een crew van 30 mensen, waaronder het verkoopteam, de nautische staf en de horecabrigade, wordt er gewerkt aan productontwikkeling, renovatie en onderhoud en interne trainingen om in het nieuwe jaar opnieuw groter te kunnen groeien. Niet alleen in termen van omzet maar ook mentaliteit, deskundigheid en loyaliteit. Noem het maar gastvrijheid volgens 'international standards', maar dan met een 'zachte g'.



www.rederijcascade.nl
info@rederijcascade.nl
+31 (0) 475 - 461 574



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 prachtige plek 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



FOCUS OP ADVIES

De tijd dat accountantsbureaus enkel de jaarrekening verzorgden, ligt inmiddels achter ons. Steeds meer accountants maken de transitie naar bedrijfsadviseur. Full Account Adviseurs en Accountants uit Venlo is hier een uitstekend voorbeeld van.

"Natuurlijk moet je het opmaken van een jaarrekening nog steeds niet onderschatten, maar een accountant kan voor een ondernemer zoveel meer betekenen dan slechts een blik op het verleden", vertelt John Straten, partner van Full Account. "Daarom ligt bij ons de focus op advies. Dat begint al bij het intakegesprek waarbij we niet alleen het gehele bedrijf, maar ook de privésfeer belichten waar empathie vertrekpunt van adviseren is." Om vervolgens de klant het gehele jaar door van passend advies te kunnen voorzien, heeft Full Account een dashboard ontwikkeld waarbij klanten tussentijdse online rapportages

over de bedrijfsresultaten ontvangen. Daar blijft het niet bij. "Samen met de klant nemen we ook de vastgestelde doelen en de bedrijfskundige processen onder de loep. En dan komt onze eigen know how op onder andere juridisch vlak en ons zeer brede netwerk van pas." Dit netwerk kent partners op verschillende rechtsgebieden, financial planners, pensioenspecialisten en adviseurs op het gebied van makelaardij en assurantiën.

Straten zet bewust in op consultancy op hoog niveau. "Dan kun je anticiperen op vragen en klaarstaan op belangrijke momenten zoals het begeleiden van een verkoop. Ook stimuleren we onze klanten om out of the box te denken bijvoorbeeld door middel van een heisessie of een minisessie met ondernemers uit verschillende branches."

Full Account is overigens een zeer betaalbare adviseur. "Omdat veel van onze primaire pro-

cessen, waaronder onze online boekhouding, rapportagemodule, salarisadministratie en HRM-modules zijn geautomatiseerd hanteren we een vaste vanafprijs. Van zzp'er tot besloten vennootschappen; we kunnen iedereen de beste begeleiding bieden."

www.fullaccount.nl



gratis advertentie

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

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

Eénmalig
€ 2/bericht

GEEF IEDER KIND EEN LACH

**STOP
AIDS
NOW!**

**Schoonmaak
Gevelreiniging
Bedrijfscatering**

Price Cleaning is onderdeel van de AMC Groep en is gevestigd in Venray

www.pricecleaning.nl | 0478 - 51 25 24

EEN PERSONEELSDOSSIER IS HANDIG, NIET HEILIG! (MAAR WORDT DAT WEL!)

Het opstellen van een goed personeelsdossier met een vaste structuur van beoordelings- en functioneringsgesprekken en, waar nodig, een intensief verbetertraject, vergt veel tijd en energie van een ondernemer. Daarnaast is het niet altijd makkelijk om een werknemer te vertellen dat hij of zij haar werk niet goed doet of onvoldoende functioneert in een team.

Het ontbreken van een goed personeelsdossier staat onder de huidige wet een ontbinding van de arbeidsovereenkomst vrijwel nooit in de weg. De centrale vraag die een rechter toetst tijdens een zitting is altijd of er tussen partijen nog voldoende basis is om in de toekomst te komen tot een vruchtbare samenwerking. Het antwoord op die vraag luidt voor beide partijen, zowel werkgever als werknemer, nagenoeg altijd

nee. Het beschikken over een gedegen personeelsdossier heeft daarbij met name invloed op de hoogte van de toe te kennen ontslagvergoeding: geen dossier leidt tot een hogere vergoeding.

In mijn eerdere columns heb ik u al aangegeven dat vanaf volgend jaar het ontslagrecht door de Wet Werk en Zekerheid sterk zal wijzigen. Daar waar de rechter nu nog de vrijheid heeft om bij het ontbreken van een gedegen personeelsdossier de arbeidsovereenkomst toch te ontbinden, zal deze mogelijkheid onder het nieuwe ontslagrecht niet meer bestaan. De rechter wordt dan gebonden aan wettelijk vastgelegde ontslaggronden die hij strikt moet toepassen. Van u als werkgever wordt verwacht dat u al deze acties heeft doorlopen en heeft gedocumenteerd; met andere woorden,

het bijhouden van een goed en degelijk personeelsdossier wordt heilig!

Wilt u meer informatie over het nieuwe ontslagrecht, neem dan gerust contact met mij op.

Marivonne van Kralingen,
m.vankralingen@vlaminckx.nl



DE MAASPOORT
T H E A T E R & E V E N T S

RELATIEGESCHENK OF KERSTGESCHENK?

Met een concert, show of voorstelling zit u altijd goed! Een cadeaubon van De Maaspoort zorgt altijd voor een fantastische beleving.

077 320 72 19 | events@maaspoort.nl

FOTO'S EGON NOTERMANS, JOY FOTOGRAFIE, KINO LINDERS



Voorop in de ontwikkeling van multimodale ketenregie

Seacon Logistics is dé logistieke ketenregisseur met een maritiem karakter. Wereldwijde logistieke vraagstukken lossen we in samenwerking met onze partners integraal op vanuit onze aanwezigheid in meer dan 75 landen. Seacon Logistics loopt al meer dan 25 jaar voorop in het toepassen van het multimodale transport-concept. Onze inlandlocaties aan spoor-, weg- en waterterminals zijn het fundament van waaruit wij wereldwijd opereren.

Meer weten? Neem dan contact op met onze afdeling sales, tel. 077 - 327 55 55, stuur een e-mail naar info@seaconlogistics.com of kijk op www.seaconlogistics.com

Seacon Logistics bv, Postbus 3071, 5902 RB Venlo
Venlo (NL) - Born (NL) - Meppel (NL) - Duisburg (DE) - Melzo (IT) - Budapest (H) - Moscow (RU)



Advanced logistics for a smaller world



A JAGUAR FOR THE PRICE OF A CAR.

Standaard o.a. 8-traps automaat en Bi-Xenon met LED dagrijverlichting.

JAGUAR XF
VANAF € 51.900*
TAX FREE PRIJS
VANAF € 35.362



JAGUAR.NL

HOW ALIVE ARE YOU?

Min./max. gecombineerd verbruik: 4,9-12,2 l/100km. CO₂-uitstoot resp. 129-283 g/km. *Vanafprijs XF 2.2D 120 kW (163 pk) is incl. BPM en BTW en excl. kosten rijklaarmaken. Zie voor kosten en voorwaarden www.jaguar.nl.

DEMANDT-WAGEMANS B.V.

Amerikalaan 122 - 6199 AE Maastricht-Airport

Tel: +31 (0) 43 358 8299 - Fax: +31 (0) 43 358 8290

www.demandt.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

Verantwoord aan de slag

28 jaar geleden richtten Louis en Mieke Kuijpers Kuijpers Metaalrecycling op in Deurne. Inmiddels is dit familiebedrijf uitgebreid met een vestiging in Beringe, waar zoon Mark aan het roer staat. Ook hier worden auto's op een verantwoorde manier gerecycled.

“In onze vestiging kunnen zowel particulieren als bedrijven terecht voor het afgeven van ijzer en andere metalen”, vertelt mede-eigenaar Mark Kuijpers. “Dat hoeft overigens geen puur materiaal te zijn, want ook elektronica, auto's en computers worden

hier van metaal ontdaan. Zowel het metaal als het restmateriaal worden op een verantwoorde manier verwerkt en afgevoerd.” Voor klanten met grote hoeveelheden afval zoals sloopbedrijven en metaalverwerkers kan Kuijpers desgewenst ook containers op locatie plaatsen die op gezette tijden worden geleegd.

Autorecycling

Vijf jaar geleden besloten vader, moeder en zoon uit te breiden met een vestiging in Beringe. Vorig jaar werd deze vestiging getransformeerd tot autorecyclingbedrijf. “Met de inname van auto's in Deurne hebben we flink wat ervaring opgedaan op het gebied van autorecycling. Het was dan ook een logische stap om de autorecycling in Beringe centraal te gaan stellen.”

Op dit moment kunnen autobedrijven, dealers en particulieren hun oude auto al aanbieden bij Kuijpers Autorecycling. “Na inname geven we een sloopverklaring af en worden de auto's op wettelijke en verantwoorde manier verwerkt”, vertelt Ed Beurskens, die verantwoordelijk is voor de in- en verkoop. “Nadat onderdelen zoals accu's, banden en gastanks zijn gedemonteerd, wordt ook in kaart gebracht welke onderdelen nog bruikbaar zijn. Deze bieden wij aan via onze eigen website en via onderdelenlijn.nl. Vervolgens worden de lege wrakken platgedrukt en naar een shredderbedrijf gebracht die zorgt draagt voor de verdere verwerking.”

Professionaliseringsslag

Op dit moment wordt de inrichting van de locatie in Beringe als autorecyclingbedrijf verder geperfectioneerd. Ook zijn Kuijpers en Beurskens druk bezig met een flinke professionaliseringsslag. “We zijn al een erkend RDW bedrijf”, vertelt Kuijpers, “Op die manier kunnen we de klant nog beter gaan ontzorgen. Verder zijn we druk bezig met het behalen van een Stiba-lidmaatschap zodat ook verzekeringsmaatschappijen hun auto's aan ons aan kunnen bieden.”

Beurskens: “Met deze slagen maken we het voor verschillende doelgroepen nog eenvoudiger om auto's aan te bieden zodat zij er niet meer naar om hoeven te kijken. Tegelijkertijd vergroten we ons aanbod van reserve-onderdelen.” “De fundering van het bedrijf ligt er al, nu is het een kwestie van verder doorgroeien en vooral laten zien wat we allemaal voor bedrijven en particulieren kunnen betekenen”, concludeert Kuijpers. ■

www.autorecyclingkuijpers.nl



Mark Kuijpers en Ed Beurskens

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



Miljoenennota 2015 - Wat betekent het voor u?

Op Prinsjesdag, 16 september jl., heeft het kabinet de Miljoenennota voor 2015 gepresenteerd. In 2015 wordt het bedrijfsleven beleid voortgezet, met als speerpunten de actualisatie van innovatiecontracten van de topsectoren, de versterking van betrokkenheid van het MKB en een nauwere aansluiting tussen het topsectorenbeleid en het Europees onderzoeks- en innovatieprogramma Horizon 2020.

Nieuw in 2015 is dat er €30 miljoen extra gereserveerd wordt voor innovatie binnen het MKB. Via de topsectoren zijn er instrumenten ontwikkeld om MKB-innovatie te stimuleren.

Een nieuwe fiscale ontwikkeling is dat vanaf 2015 geen WBSO/RDA meer aangevraagd kan worden door kennisinstellingen. Het was altijd de bedoeling dat de kennisinstellingen dit voordeel zouden doorberekenen aan de bedrijven waarvoor ze onderzoek doen. Dit hebben ze niet gedaan en daarmee komt deze fiscale stimuleringsmaatregel geheel ten goede aan private partijen. Het budget voor de WBSO bedraagt in 2015 €794 miljoen (in 2014 €756 miljoen) en het budget voor de RDA bedraagt in 2015 €238 miljoen (in 2014 €302 miljoen). Het aantal bedrijven dat gebruik maakt van WBSO blijft groeien en in 2012 werd 97% van de aanvragen ingediend door MKB.

Voor 2015 komt een aanvullend actieplan voor MKB-financiering en stelt het kabinet een Toekomstfonds (start met €200 miljoen) om direct een impuls te geven aan innovatie.

Bent u ook innovatief bezig? Steeds op zoek naar nieuwe marktkansen of producten? Misschien zijn er ook voor uw bedrijf subsidiemogelijkheden, 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

Heeft de zuinige auto nog een toekomst?

Zuinig en elektrisch rijden wordt al geruime tijd gestimuleerd met fiscale prikkels. Zuinige auto's zijn daardoor niet meer uit het straatbeeld weg te denken. Een derde van de leaserijders rijdt inmiddels een extreem zuinige auto met 14 procent bijtelling of een (semi-) elektrische auto met 4 of 7 procent bijtelling. Conclusie is dat de stimulans om in een zuinige auto te rijden erg succesvol is. Het einde van deze successtory lijkt echter in zicht.



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

Belastinginkomsten dalen

De overheid vindt namelijk dat de lage bijtellingscategorieën te veel geld kosten. Door het succes van de fiscale prikkels zijn de inkomsten uit autobelastingen drastisch gedaald.

Regelgeving is complex

De aanscherping van de Europese normen voor CO₂-uitstoot heeft er tevens toe geleid dat het aantal bijtellingscategorieën voor leaserijders de laatste jaren sterk is toegenomen. Dit maakt de regelgeving bijzonder complex.

Marktverstorende werking

Branchepartijen zoals de BOVAG vinden de stimulering van zuinige auto's marktverstorend. Een auto die een gram CO₂ per kilometer teveel uitstoot om binnen de 14 procent categorie te vallen is nu namelijk niet erg gewild, omdat die dan direct in de hogere bijtellingscategorie van 20 procent valt.

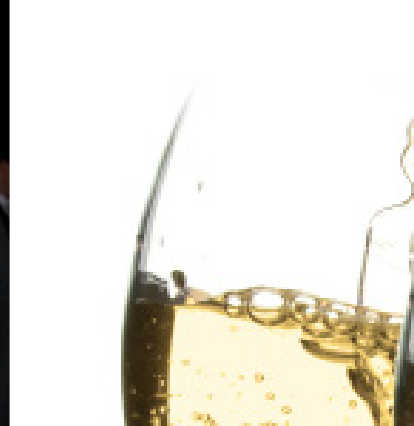
De regering wil het stelsel van de autobelastingen daarom aanpassen. De doelstelling daarbij is een meer massale doorbraak van elektrische en zeer zuinige auto's, het op peil houden van de belastinginkomsten en het zoveel mogelijk voorkomen van marktverstoring. De regering zal er ook rekening mee moeten houden dat de meeste autoregelingen de laatste jaren versoepeld zijn en de leaserijder veel vaker een eigen bijdrage betaalt. De hoogte van de bijtelling is daarom crucialer geworden voor de leaserijder.

Uit onderzoek is gebleken dat 39 procent van de leaserijders niet meer kiest voor een leaseauto als het bijtellingspercentage hoger is dan 22 procent, en bij een bijtellingspercentage van 25 procent ziet zelfs driekwart af van de leaseauto. Een vast bijtellingspercentage tussen de 20 en 25 vijfentwintig procent lijkt dan ook geen optie meer. Het aandeel elektrische en zeer zuinige auto's zal dan eerder afnemen dan toenemen.

De regering lijkt ook na te denken over een regeling waarbij het bijtellingspercentage per gram CO₂ uitstoot toeneemt (een glijdende schaal in plaats van de verschillende categorieën). Marktverstoring kan zo voorkomen worden.

Onlangs heeft Staatssecretaris Wiebes laten weten dat de regering pas in de zomer van 2015 bekend zal maken wat het bijtellingsstelsel van de toekomst wordt. U zult dus nog even geduld moeten hebben. Dat nieuwe stelsel gaat dan waarschijnlijk pas in per 1 januari 2017. Wel komt de regering op zeer korte termijn met een aanscherping van de eisen voor de gunstige fiscale behandeling van zuinige auto's in 2016. ■

Op onze website en in onze nieuwsbrief zullen wij u op de hoogte houden over de verdere ontwikkelingen.
www.rhmweb.nl, info@rhmweb.nl, 0478-584333



BOB deelt uit bij Holland Casino Venlo

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.



Onder het mom van 'Geld moet rollen' organiseerde BOB Noord-Limburg na het succes van vorig jaar wederom een spetterende netwerkbijeenkomst bij Holland Casino te Venlo.

Na de ontvangst met gratis welkomstdrankje en de gelegenheid om te netwerken onder het genot van een heerlijk walking diner, hield Evert-Jan van Hasselt een lezing over zijn boek 'Van CEO naar Tuinman'. In dit boek worden de natuurlijke groei-processen van een organisatie beschreven. Ondernemers die op zoek zijn naar nieuwe business, zouden rondom hun onderneming een eigen ecosysteem moeten creëren of op zoek moeten gaan naar bestaande ecosystemen en hier met hun bedrijfsactiviteiten op in moeten haken. Als voorbeeld noemde Van Hasselt de vergader- en ontmoetingsformule Seats2meet. "Maar dat vergt wel een andere manier van denken."

Alle foto's en filmpjes van de BOB-Borrels zijn te bekijken 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.



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



Deze BOB-Borrel wordt mede mogelijk gemaakt door:

Holland Casino Venlo
Noord-Limburg
Business
Van Munster Media



Benieuwd naar BOB?

Wilt u ook een BOB meemaken? Schrijf u gratis in via de 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).

Vervolgens namen de deelnemers na een korte uitleg deel aan een mini-toernooi blackjack. Voor de degene met de meeste fiches waren er natuurlijk ook prijzen. Raymond van Benthum van Vlaminckx Advocaten won de derde prijs, een exemplaar van 'Van CEO naar Tuinman'. De tweede prijs, een try-out pakket voor Holland Casino ter waarde van €35,-, werd gewonnen door Henk van Wel van Hoeberechts Advocaten. De eerste prijs werd in de wacht gesleept door Lian Schouren-van Dijk van Bilderberg Chateau Holzmühle. Zij won een BOB-jaarlidmaatschap t.w.v. €250,-. Verder werd er onder de deelnemers die voor het eerst aanwezig waren nog een extra prijs in de vorm van een waardebon van €25,- voor Holland Casino verloot. Deze werd gewonnen door Laura Apeldoorn, werkzaam bij de gemeente Venlo.

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 2015 nog op zoek naar locaties en sprekers. Vraag naar de mogelijkheden.

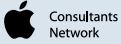


De ict partner met een bite!

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



PENSIOENVIZIER

Bouwbergstraat 102 - 6451 GR Schinveld
Tel. 0475-410692 - Fax. 0475-559041

www.pensioenvizier.nl



Flanderijn

Incasso Gerechtsdeurwaarders

Pastoor Wijnhovenpark 3 • 5801 BZ Venray
T: 088 - 209 2600 • E: venray@flanderijn.nl

WWW.FLANDERIJN.NL



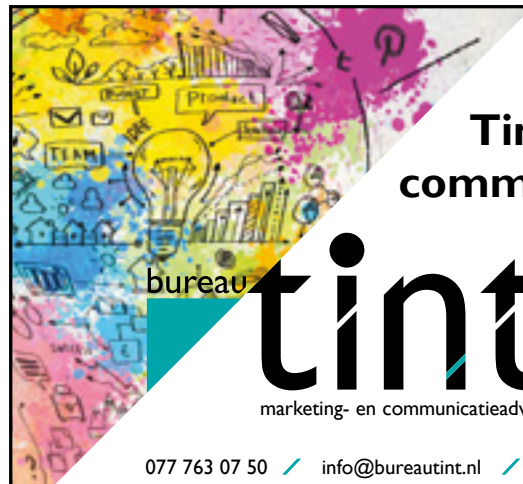
Geef
Tint aan uw
communicatie

bureau

tint

marketing- en communicatieadvies

077 763 07 50 / info@bureautint.nl / www.bureautint.nl



Noord-Limburg Business trakteert!

Adverteer nu en ontvang een gratis iPad of iPhone

Altijd al een iPad of iPhone willen bemachtigen? De Business-titels bestaan 30 jaar en daarom trakteert Noord-Limburg Business! Wanneer u nu bij ons een advertentie afneemt in Noord-Limburg Business, krijgt u afhankelijk van het pakket waar u voor kiest, een iPad mini, iPad Air2 of iPhone 5S. Wacht niet te lang met reageren, want op=op!

Pakket 1:

1/2 pagina profiel of advertentie
€ 699,- + gratis iPad mini (t.w.v. € 249,-)
Inclusief opmaak

Pakket 2:

1/1 pagina profiel of advertentie
€ 1.250,- + gratis iPad Air 2 (t.w.v. € 499,-)
Inclusief telefonisch interview + opmaak

Pakket 3:

2/1 pagina profiel of advertentie
€ 1.750,- + gratis iPhone 5s (t.w.v. € 599,-)
Inclusief telefonisch interview + opmaak

Meerprijs interview op locatie +
fotografie € 195,- excl. BTW.

Heeft u interesse in één van onze pakketten?

Neem dan contact op met:
Aysun Mahubessy-Saruhan
024-6421917 - aysun@vanmunstermedia.nl



Noord-Limburg

Hostellerie de Hamert

*De lekkerste pannenkoeken van Limburg!
En het beste restaurant van nationaal park
de Maasduinen. De faciliteit 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
fietsovernamebaan naar Noord-Limburg.*

Twistedenerweg 2 – Wellenlooi,
T (077) 473 16 18
I www.dejachtthut.nl



Dieren uitdagend dichtbij!

*Beleef een spannende ontdekkingsreis door
Zoo Parc Overloon. Sta oog in oog met
indrukwekkende dieren als wilde honden,
cheetah's, tijgers, lamellen, witwasgibbonen
en reuzenmiereneters.*

Stevenshoekweg 19-21
5825 JB Overloon, T 0478 84 00 46
I www.overloon.nl

*Ook veel mogelijkheden
voor teambuilding*



Galerie de Hoes

*Door de afwezigheid van stijl en smaak is
Galerie de Hoes een geschikt voor zakelijke
en informele bijeenkomsten. Een compleet
renoveerde woonkamer met (galerij)ruimte
en roosteren en aangename decoratie.*

Hakkenstraat 30 - 5916 PK Venlo
T 0773 54 55 60
info@galeriedehoes.nl
www.galeriedehoes.nl



Kortzenbos MBC

*Partijruimte, een ruimte van gerechtigd.
Kortzenbos MBC biedt een bijzondere locatie
voor conferentie, training of momenten van rust
en reflectie.*

Kortzenbos 9 • 5864 CH Meerle
T 0478 - 650 818 • F 0478 - 698112
Info@kortzenbos.nl • I www.kortzenbos.nl



Het Maashotel

*Het Maashotel in Broekhuizen, een
schitterende locatie aan de Maas.
Overnachten, dineren en wegdromen
aan de Maas. Het Maashotel beschikt
ook over een conferentieruimte.
Nieuw: bedrijfs catering!*

Veerweg 9-11 • 5872 AE Broekhuizen
T 077-4632114
I www.hetmaashotel.nl



NOORD-LIMBURG

BUSINESS®

HAD U HIER WILLEN STAAN?

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

Kijk eens kritisch naar jouw week

In de periode dat mijn vorige column gepubliceerd werd, was de zomervakantie net achter de rug en gaf ik aan dat dit een goed moment was om een nieuwe start te maken. Een nieuw begin, waarin je als ondernemer voortaan beter voor jezelf zorgt. Maar hoe staan we er nu voor?

Heb je al een begin gemaakt of heb je inmiddels de juiste balans tussen werk en privé gevonden? Voor iedereen zal het de komende tijd allemaal wat moeizamer worden, we moeten een tandje bijzetten... En ja hoor, we worden ziek of we nemen een baaldagje vrij of we werken gewoon een stuk minder hard. Allemaal mogelijkheden om niet optimaal te hoeven presteren. Bij de een kan het makkelijker als de ander, maar toch gebeurt het regelmatig. En toch is dit niet nodig! Want waarom zorgen we niet beter voor onszelf? Dit betekent: een juiste balans tussen werk en privé. En de balans tussen inspanning en ontspanning. Over timemanagement

gesproken... Alles zodanig indelen dat het leuk blijft en dat je een gezond maar vooral leuk leven hebt. Daar ben je zelf dus verantwoordelijk voor. Elementen die herkenbaar moeten zijn:

- Hard en succesvol werken
- Lichamelijk inspanning
- Geestelijke ontspanning
- Gezond eten/drinken

Deze bovenstaande zaken maken ons leven tot een succes. En dat is altijd leuk. Maar daar moet je wel wat voor doen. Vaak zit dat doen in regelmatig bewegen/sporten. Een uur doorlopen met de hond is ook al genoeg. Bewegen zorgt er namelijk voor dat je geestelijk kan ontspannen en zaken ruimer en beter in perspectief kan

zien. Misschien zouden bedrijven en instellingen voorafgaand aan pittige vergaderingen eerst een uur met of zonder elkaar moeten gaan sporten. Dan zal de vergadering veel effectiever verlopen en daarnaast werk je ook weer aan je momenten van geestelijke ontspanning. Per week zul je toch 3-5 momenten van geestelijk ontspanning moeten creëren. Dus kijk eens kritisch naar jouw week... Voldoet die aan deze voorwaarde dan lekker door blijven gaan. Zo niet, dan heb je nog wat te doen. Vooral voor jezelf! En iedereen in jouw omgeving profiteert hier van mee, zowel privé als op je werk. ■



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.

Pensioen? Zelf doen!

Onlangs hebben de vier grootste pensioenfondsen in Nederland bekend gemaakt dat zij de komende 10 jaar niet zullen gaan indexeren. Het feit dat dit gegeven aan de inwoners van dit land haast ongemerkt voorbijgaat, geeft al aan dat we hier – ondanks alle aandacht aan pensioenen in de afgelopen jaren – niet mee bezig zijn. In mijn ogen komt dat voornamelijk door de ‘betutteling’ vanuit Den Haag.

Het effect van het niet indexeren van pensioenen de komende 10 jaar én het effect van het feit dat dit de afgelopen 5 jaar ook niet is gedaan, heeft als resultaat dat men gemiddeld 40% (!) minder pensioen opbouwt. Als je dat vervolgens bij ‘Henk en Ingrid’ aan de keukentafel gaat uitleggen, gaat men het terecht ineens wel als heel belangrijk beschouwen. Feit is dat ongeveer 80% van de beroepsbevolking verplicht aangesloten is bij een pensioenfonds. Dat maakt het lekker gemakkelijk, want je kunt er verder toch niets aan doen... De overheid heeft gemeend dat deze kapitaalreuzen het geld voor de ‘leek’ goed zouden beheeren, want de werknemer zelf snapt het niet helemaal en pensioenmaterie is lastig.

Dit klopt in feite allemaal wel, maar ik ben stellig van mening dat tijden ver-



Paul Verbeek
Vennoot PensioenVizier Schinveld
pverbeek@pensioenvizier.nl
06-22793851

anderen en dat een aantal essentiële zaken die als fundament van de bovengenoemde gedachte dienden, is weggeslagen. Zo blijven werknemers al lang niet meer 40 jaar of langer bij dezelfde werkgever. Het aantal huwelijken dat strandt, gaat in rap tempo richting de 50%. Jongeren worden steeds vroeger volwassen en halen alle gewenste informatie via het internet binnen.

Zo houdt mijn collega zich bezig met hypotheek en dat is ook complexe materie. Toch moeten de kopers van een huis zich hierin gaan verdiepen, teneinde een goede keuze te kunnen maken. Geloof het of niet, maar het lukt aardig om mensen hierin te begeleiden. Zo’n ‘leek’ blijkt de gemiddelde Nederlander dus toch niet te zijn! Raar

is het dan toch dat de keuzevrijheid wat betreft het pensioen sterk achterblijft. Ik pleit voor een systeem, waarbij iedere werknemer zelf kan kiezen bij welk pensioenfonds of verzekeraar hij/zij graag het pensioen wenst op te bouwen. Een wettelijk minimum zou daarbij wellicht verplicht kunnen worden gesteld, maar het belangrijkste hierbij is het gegeven dat men zich wel degelijk gaat interesseren in pensioen. Er valt immers echt wat te kiezen! Nu zullen de grotere werkgevers misschien gruwelen bij de gedachte dat zij de pensioengelden moeten gaan overmaken naar 40 verschillende instanties, maar tegenwoordig is het een kwestie van één keer ‘inregelen’ in het geautomatiseerde systeem, terwijl dat ook dient te gebeuren in de huidige situatie. Het voordeel daarvan is wel dat die werkgever (en werknemer) ineens af is van het hele ‘waardeoverdrachtgedoe’.

Laat de werknemer nu eens zelf de afweging eens maken. Er kan dan echt rekening worden gehouden met een eventuele partner, kinderen en bijvoorbeeld de eigen vermogenspositie. Daarmee wordt de verantwoordelijkheid gedeeltelijk weggenomen bij de werkgever, maar ik geloof niet dat de werknemers daar problemen mee hebben. Het wordt tijd dat Den Haag kiest voor haar kiezers! ■

BUSINESS FLITSEN

NEDERLAND TWEEDE OP RANGLIJST WINKELDIEFSTAL IN EUROPA

Winkeldiefstal in Nederland is met een percentage van 0,59% op de totale retailomzet de op één na hoogste in Europa. Toch is de totale derving, of het verlies door winkeldiefstal, leveranciersfraude, diefstal door personeel en administratieve fouten, in Nederland gedaald ten opzichte van vorig jaar. Nederlandse retailers zagen in 2013 1,23% van hun omzet in rook opgaan door derving. Dat is een daling ten opzichte van vorig jaar, maar nog altijd hoger dan in buurlanden België (1,16%) en Duitsland (1,10%). In concrete cijfers gaat het hierbij om een inkomstenverlies van € 1,09 miljard. Nederlandse retailers gebruikten daarnaast 0,81% of € 723 miljoen van hun gezamenlijke omzet voor investeringen in winkel- en productbeveiliging. Winkelcriminaliteit en de investeringen in preventie kosten elk Nederlands huishouden € 213. Deze cijfers slaan op een totaal omzetcijfer van € 89,3 miljard in ons land (excl. btw). Dat is een stijging van 4% ten opzichte van de omzet in 2012. Dit becijferde The Smart Cube voor de 13e editie van de Global Retail Theft Barometer, een onafhankelijk wereldwijd onderzoek, gesponsord door Checkpoint Systems. Nederlandse retailers gebruikten 0,81% of € 723 miljoen van hun gezamenlijke omzet voor investeringen in winkel- en productbeveiliging. De meest voorkomende maatregelen: investeringen in beveiligingslabels, hard tags en antennes. 67% van de Nederlandse retailers meldt bovendien dat ze meer willen inzetten op bronbeveiligde producten. www.globalretailtheftbarometer.com

KENNIS CRADLE TO CRADLE LAAGDREMPELIG BESCHIKBAAR

De afgelopen vier jaar is er in het C2C BIZZ-project samen geïnnoveerd en veel onderzoek gedaan. Daarmee zijn inspirerende “tools” gemaakt die per stuk ingaan op een klein deel van C2C. Deze tools geven niet zozeer aan of je goed of fout bezig bent of wat nu 100% C2C is, maar ze helpen je inzicht te geven in de (financiële) kansen met de toepassing van C2C.

Zo is er een inventory gemaakt die helpt specifieke kansen en quickwins per project inzichtelijk te maken. Ook is er een financiële tool ontwikkeld die meer inzicht biedt in de financiële aspecten van de business case.

Het C2C ExpoLAB bundelt al alle kennis op www.c2c-centre.com. Het doel van dit C2C BIZZ-project is om kennis voor iedereen laagdrempelig toegankelijk te maken.



ATTRACTIEPARK TOVERLAND BESTE ATTRACTIEPARK VAN NEDERLAND

Attractiepark Toverland is het best gewaardeerde attractiepark van Nederland. Bezoekers van Zoover waarden Toverland gemiddeld met een 8,6 in de periode van september 2013 tot en met september 2014. Daarmee wint Toverland de Zoover Award voor beste attractiepark 2014. Directeur Caroline Kortooms nam de publieksprijs in ontvangst en is vereerd met de Zoover Award: “Wat een eer om deze publieksprijs in ontvangst te mogen nemen. Met de uitbreiding van de Magische Vallei vorig jaar hebben we nog eens 4 hectare extra attractiepark gerealiseerd. We zien dat onze bezoekers dit waarderen. We willen onze gasten een onvergetelijke dag bezorgen in een gastvrije en betoverende omgeving met een gevarieerd aanbod van attracties. Deze consumentenprijs is voor ons een belangrijke bevestiging dat we de dingen goed doen.” Bezoekers van Zoover zijn erg te spreken over Attractiepark Toverland. Met name de attracties die geschikt zijn voor elke leeftijd en het vriendelijke personeel worden hoog gewaardeerd. “Mooi park met voor ieder wat wils, leuke attracties voor jong en oud”, volgens bezoeker Nicole. Een andere reactie is van Selina: “Dit park was boven verwachting, het thema is erg leuk en de afwerking is ook mooi!”

Kijk voor meer nieuws op www.noordlimburgbusiness.nl

Onroerend **goed**

NOORD-LIMBURG

BUSINESS®

Te huur/te koop Cuijk – Laagveld 5

Op uitstekende locatie gelegen logistieke bedrijfsruimte met kantoorruimte



Laagveld 5 te Cuijk

Op bedrijventerrein "De Beijerd en 't Riet" gelegen representatieve bedrijfsruimte met modern kantoor. Dit object betreft een multifunctioneel pand waarbij verschillende gebruiksmogelijkheden van toepassing kunnen zijn. Vanwege de aanwezigheid van een tweetal bouwkundige verfluiten (type CPR-15-1) (elk ruim 54m²) en vloestofremmende voorzieningen is het pand uitermate geschikt voor bedrijven welke moeten voldoen aan specifieke milieueisen dienaangaande.

- Totale verhuurbare vloeroppervlak van het gebouw bedraagt ca. 656 m²;

- De modern ingerichte kantoorruimte bedraagt ca. 177 m²;
- De hal van ca. 479 m² bevat verschillende compartimenten;
- De huurprijs bedraagt €4.500,- excl BTW per maand;
- De vraagprijs bedraagt €499.000,- k.k.;

Huurprijs: Is bespreekbaar



NOORD-LIMBURG

BUSINESS®

**HEEFT U OOK BEDRIJFSRUIMTE
TE HUUR?**

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

DE NIEUWE PEUGEOT 308 SW BLUE LEASE LIMITED. PROFITEER NÚ NOG VAN 14% BIJTELLING IN 2014!

Voorzien van onder andere:

- Elektrisch inklapbare buitenspiegels
- Touchscreen met navigatie
- Glazen panoramadak
- Mistlampen vóór
- Parkeerhulp vóór

En nog veel meer...

v.a. 494,-/mnd*
Slechts 63 stuks, OP=OP!

NU NOG V.A. 14% BIJTELLING



 **Wassink
Autogroep**
www.wassinkautogroep.nl

Innovatieweg 22
Microweg 49
Sodaweg 1
Celsiusweg 4
Graafschap Hornelaan 169
Technopark 8

7007 CD
6545 CL
6049 CM
5928 PR
6001 AC
7102 JM

Doetinchem
Nijmegen
Roermond-Herten
Venlo
Weert
Winterswijk

(088) 927 74 65
(088) 927 74 65
(088) 927 74 65
(088) 927 74 65
(088) 927 74 65
(088) 927 74 65



PEUGEOT

Gem. verbr. (afh. van type motor) l/100 km: 3,2-5,6; km/l: 31,3-17,5; CO₂: 85-129 gr/km.

*Leasetarief o.b.v. 60 maanden en 20.000 km/j. Full Operational Lease via Wassink Autolease. Tarief is excl. BTW en brandstof en incl. rente, afschrijving, reparatie, onderhoud en banden, houderschapsbelasting en all-risk verzekering. 14% bijtelling is € 122,- netto p/mnd o.b.v. vanafprijzen, 42% loonbelasting. Afbeelding kan afwijken van standaardspecificaties. Genoemde prijs is inclusief BPM. Drukfouten voorbehouden.



Hoe groen is uw FM?

Wil een organisatie duurzaam presteren, dan is een 'groen' facility management onmisbaar, speelt daar zelfs een sleutelrol in. Dit is echter niet alleen afhankelijk van het door het management geformuleerde beleid, maar zeker ook van de bewustwording en cultuur binnen die organisatie.

De laatste jaren hebben veel, zo niet de meeste organisaties – zowel particuliere ondernemingen als publieke instanties – grote stappen voorwaarts gedaan in het verbeteren van hun prestaties op het gebied van duurzaamheid. In een groot deel van die gevallen speelde de facility manager (en/of de gebouwbeheerder), vaak nauw samenwerkend met een facility management service provider, een zeer belangrijke rol.

Gewoonlijk zijn de activiteiten van dergelijke initiatieven gefocust op de zogeheten 'quick wins'. Want het plukken van dat laaghangend fruit houdt in: verbeteringen die relatief snel en eenvoudig kunnen worden gerealiseerd, en vaak ook nog eens een snel rendement (return on

investment, dan wel kostenbesparing) opleveren. Echter, hoe meer van deze quick wins worden gecash't, hoe moeilijker het wordt om de continue verbetering te realiseren die de stakeholders van de meeste organisaties verwachten.

Parallel daarmee: naarmate we een steeds beter begrip krijgen van het gehele concept van duurzaamheid en we er steeds verder bij betrokken raken, wordt het ook moeilijker om dit te meten en te beheersen. Om een voorbeeld te geven: als we voor een klant zijn kantoorpapier verzorgen, is het niet meer voldoende om te weten hoeveel pallets hij elk jaar verbruikt. We willen ook weten of dat papier wel afkomstig is van duurzame bronnen, hoeveel energie het gekost heeft om de grondstoffen te verkrijgen (hout of gere-

cycled papier), om die materialen te verwerken en om het te transporteren. Bovendien willen we weten hoe de leveranciers van papierartikelen hun eigen duurzaamheidsdoelstellingen realiseren – vooropgesteld dat ze die hebben. Natuurlijk is dit allemaal goed nieuws voor het milieu, maar het betekent voor de facility manager op dat kruispunt dat hij veel meer informatie te verwerken heeft. Hij kan daarbij uitstekend geholpen worden door het implementeren van een cultuur van duurzaamheid in alle aspecten en operaties van het facility management. Op die manier, en alleen op die manier, wordt duurzaam handelen de norm in alle dagelijkse activiteiten die gerelateerd zijn aan facility management, en is het geen extra klusje erbij.

Holistische aanpak

In menige organisatie wordt het thema duurzaamheid slechts op enkele gebieden doorgevoerd. Het concept heeft echter pas werkelijk effect wanneer er een allesomvattende, holistische aanpak wordt gehanteerd. Toegegeven, er zijn veel groene initiatieven geweest die ertoe hebben bijgedragen dat de impact op het milieu (de notoire ecological footprint) een stuk minder is geworden. Maar dat werd feitelijk gerealiseerd door het afvinken van een lijstje voorwaarden om compliant te zijn, om te voldoen aan bepaalde normen zodat men een of ander keurmerk mocht voeren. Op die manier wordt het duurzaamheidsbeleid een reactief schemaatje van het realiseren van doelen binnen bepaalde tijdsbestekken, in plaats van een proactieve, gestructureerde benadering. ▲

Tips voor een groen facilitair management

- Definieer de groene doelen duidelijk.
- Communiceer deze helder naar alle betrokkenen: het eigen personeel, dat van de leveranciers en andere externen – en de klanten.
- Geef voldoende voorlichting om de mensen te motiveren en te informeren.
- Luister naar groene suggesties van medewerkers en leveranciers.
- Moedig de mensen op alle niveaus aan om ideeën te delen.
- Neem in de SLA's van de leveranciers ook KPI's op betreffende proactief advies.
- Bied beloningen aan voor goede ideeën.
- Leg uit waarom sommige ideeën niet worden uitgevoerd, om demotivatie te voorkomen.

Een misschien onverwacht effect van een dergelijk hap-snap aanpak is dat activiteiten in andere onderdelen van de organisatie daar last van ondervinden, of op zijn minst door worden beïnvloed. Een goed voorbeeld daarvan is het treffen van voorzieningen voor fietsers, iets wat positief wordt gestimuleerd door milieucertificeringsprogramma's als BREEAM. Natuurlijk heeft het een positief effect op het milieu als werknemers op de fiets naar het werk komen, in plaats van met de auto. Maar een beetje werkgever zorgt ervoor dat die fietsers, drijfnaat door zweet of regen, zich even kunnen douchen voordat ze naar hun werkplek gaan. Daarbij wordt niet alleen veel water verbruikt, maar ook veel energie: ze gaan tenslotte niet koud douchen. Dus moet je er als werkgever (lees: facility manager) voor zorgen, dat je naast het aanmoedigen van het fietsen, ook regelt dat het waterbesparende douches zijn, en dat het hete water efficiënt wordt geproduceerd en gebruikt. Het punt waar het hier om gaat, is dat de persoon die verantwoordelijk is voor het efficiënt gebruik van (heet) water, gewoonlijk niets te maken heeft met initiatieven binnen de organisatie op het gebied van transport.

Zacht en hard

Een ander bekend voorbeeld van langs elkaar heen werken wordt gevormd door de traditionele scheiding tussen de zachte en de harde diensten, waar diensten die ondersteunend zijn aan de werkplek zoals catering en schoonmaak, als geheel losstaand worden beschouwd van de meer technische diensten zoals gebouwbeheer en onderhoud en energiebeheer.

In een keuken waar een cateringdienst werkt, bijvoorbeeld, bestaat de noodzaak om de gegenereerde warme lucht (stoom) af te voeren uit de ruimte, wat een aanzienlijke hoeveelheid energie kost: de afzuigers werken constant op hoge toeren. Daarmee wordt voldaan aan de eis dat de werknemers van de cateraar een gezonde werkomgeving hebben, maar er wordt wel heel veel energie verspild.

Als je echter iemand met technische kennis op dit probleem loslaat, kan die ervoor



zorgen dat je niet alleen kosten bespaart, maar ook het milieu spaart. Gewoon door de uitgestoten warmte van de keuken op te vangen en te gebruiken om de andere ruimtes te verwarmen en om warm water te verzorgen. Daarnaast heeft die keuken ongetwijfeld ook een of meerdere vaatwassers. Deze gebruiken veel heet water dat kan worden hergebruikt voor andere doeleinden, zoals het doorspoelen van toiletten. Maar als de systemen in de keuken worden beschouwd als aparte, losstaande entiteiten, kan die link nooit worden gelegd.

Gezamenlijke agenda

Tot een bepaalde hoogte kan groen facilitair management ook worden beschouwd als 'holistisch facility management', want het facilitair apparaat van de organisatie en zijn dienstenpartners werkt nauw samen aan een gezamenlijke agenda,

waarbij alle partijen een belang hebben in elkaars activiteiten teneinde een gezamenlijk doel te bereiken.

Een manier waarop dit echt kan werken, wordt duidelijk in het invoeren van recycling en andere afvalbeheerprogramma's in de werkomgeving. Waar het op neer komt, is dat wanneer de juiste afvalbakken (papier, karton, plastic, enzovoort) worden opgesteld, en de inzamelingsschema's zijn vastgesteld, het gehele proces in stand wordt gehouden door de mensen in het gebouw. In eerste instantie zal een grote groep mensen er actief aan meewerken, en velen zullen volgen, aangespoord door die eerste groep. Dat kan zelfs zo ver gaan dat bezoekers ook op hun 'milieuplicht' worden gewezen.

Natuurlijk vereist het minder specialistische kennis om te weten dat je lege blikjes in container A moet gooien en papier in container B, dan om te weten of het toi-



letpapier van leverancier X milieuvriendelijker is dan dat van leverancier Y. Maar het principe dat mensen dingen anders gaan bekijken, en er vragen over te stellen in plaats van het maar te nemen zoals het is (vaak omdat het de goedkoopste oplossing is), kan een blijvend positief effect hebben.

Derde partijen

Het uiteindelijke doel is dus om een FM-brede cultuur te creëren waarbij het milieubesef geheel 'embedded' is in de organisatie. Wat dat betreft is er een belangrijk verschil tussen het recyclevoorbeeld en het grote aantal diensten die ondersteunend zijn aan de meeste gebouwen en organisaties om die draaiende te houden. Het punt is dat die diensten gewoonlijk worden geleverd door derde partijen. Wil een organisatie echt duurzaam zijn, dan moet dat ook gelden voor

die externe partijen. Dat hoeft echter geen bezwaar te zijn, het kan zelfs positief zijn. Die partijen hebben namelijk specialistische kennis in huis, en kunnen ook ervaringen meebrengen die ze hebben opgedaan bij andere afnemers. Zo kom je vanzelf tot best practices. Zaak is dan wel, het concept daadwerkelijk door te voeren, en dat is een stuk eenvoudiger wanneer het personeel van die derde partij zich voelt als deel uitmakend van de 'familie' van de klantorganisatie. Dan is het ook makkelijker om zich als 'buitenstaander' aan te passen aan de cultuur en aspiraties van die organisatie.

Zo kan een derde partij die het onderhoud in het pand verzorgt en wordt geacht een aangenaam werkklimaat in het gebouw te garanderen, ook worden gevraagd om het energieverbruik in dat pand te optimaliseren. Een partner die de visie van de klantorganisatie deelt kan echter proactief

optreden, en adviseren over het instellen van zones en het beheren van diensten, het accurater meten van het verbruik van de diverse energiebronnen, zorgen dat de efficiëntie verbetert, en dus ook kosten helpen reduceren.

Als die al eerder genoemde cateraar ook over technische kennis beschikt, zal hij zeer waarschijnlijk automatisch meedenken over de energieprestatie van zijn activiteiten. En de schoonmaker die ook maar enigszins milieubewust is, bevindt zich in een ideale positie om tijdens zijn werk te onderkennen waar energie wordt verspild, en dit door te geven aan zijn leidinggevende of direct aan de projectbegeleider. In het geval van een verbouwing of verhuizing zal een aannemer of de verhuizer (hopelijk) zorgen voor een correcte afvoer van het afval, dat wil zeggen: volgens de wettelijke voorschriften. Maar dan blijft er toch nog vaak veel materiaal over dat rechtstreeks naar de afvalstort gaat. Een 'groene' projectmanager zal verder gaan, en bijvoorbeeld zorgen dat oude plafondplaten en vloerbekleding worden vermalen en gerecycled, of dat oud meubilair wordt hergebruikt; daar zijn diverse mogelijke oplossingen voor. Steeds meer producenten van vloerafwerkingsproducten gaan ertoe over, bij levering van nieuwe materialen de oude, versleten vloerbedekking in te nemen en verantwoord te recyclen. Sommige producenten/leveranciers van kantoormeubilair doen ongeveer hetzelfde.

Het einddoel zal bereikt zijn wanneer er een situatie is ontstaan dat groen facilitair management synoniem is met facilitair management, en duurzaamheid behoort tot de algehele, alledaagse praktijk en niet hap-snap wordt toegepast om maar te voldoen aan wat certificeringseisen. Hoewel, einddoel? Die gewenste groene situatie is in feite pas het begin, en het wordt hoog tijd dat iedereen die omslag maakt. Dat wil dus zeggen: niet alleen de eigen organisatie, maar ook de klanten en de toeleveranciers en de derde, ondersteunende partijen. Er is namelijk een groot verschil tussen 'gewoon je werk doen', en 'de cultuur (pro)actief onderschrijven.' ■

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

BUSINESS FLITSEN

Logistieke Dag Limburg 2014



SCHOUDERS ONDER LOGISTIEK LIMBURG

De gezamenlijke inzet van bedrijfsleven, onderwijs en overheid biedt de kracht om Logistiek Limburg verder te ontwikkelen. Dit werd duidelijk tijdens de drukbezochte Logistieke Dag Limburg 2014 op donderdag 30 oktober 2014 in GaiaZOO Kerkrade. Tijdens de bijeenkomst werd het Actieprogramma Logistiek Limburg gelanceerd. Het thema van de logistieke dag was 'Logistiek, maar dan net even anders'. De dag begon met de lancering van het Actieprogramma Logistiek Limburg in de vorm van een paneldiscussie. Hierin lieten afgevaardigden uit het onderwijs, bedrijfsleven en overheid hun licht schijnen over de logistieke ontwikkelingen en de toekomst van de logistiek in Limburg. Allen waren er over eens dat Limburg veel potentie heeft op het gebied van logistiek. Het verzilveren van deze potentie is echter niet vanzelfsprekend, vandaar ook het belang van een gezamenlijk Actieprogramma. In het Actieprogramma komen de meest actuele thema's van logistiek Limburg naar voren, namelijk infrastructuur, vernieuwing en innovatie, onderwijs en arbeidsmarkt en investeringsbevordering. De Logistieke Dag Limburg 2014 werd georganiseerd door ELC Limburg en Transport en Logistiek Nederland, in samenwerking met Provincie Limburg, EVO, Kamer van Koophandel en KennisDC Logistiek Limburg. Fotografie: Stefan Koopmans

PEUGEOT FAVORIET BIJ LIMBURGSE LEASERIJDER

Leaserijders uit Flevoland rijden het liefst in een Renault en in de noordelijke provincies is Peugeot de absolute favoriet. Dit blijkt onder andere uit de kwartaalanalyse van LeasePlan Nederland. Bijna een kwart van de leaserijders uit Flevoland kiest een Renault. Dit in tegenstelling tot Limburg, waar het aandeel leaserijders dat een Renault bestelt beperkt is en Peugeot de lijst aanvoert. Duidelijk is dat de Franse auto bij leaserijders buiten de Randstad favoriet is. In de Randstadprovincies rijden relatief meer leaserijders in een Volkswagen of Audi. Mogelijk spelen leeftijd en inkomen een rol bij deze verschillen. LeasePlan kijkt over het algemeen tevreden terug op het afgelopen kwartaal. De totale leasemarkt maakt nog steeds een krimp door, maar de leasemaatschappij zag een lichte groei in haar bestellingen. Deze groei zit vooral in het mkb. Dit onderschrijft dat het ondernemersvertrouwen in Nederland voorzichtig stijgt. Zzp'ers en mkb'ers zijn daarbij steeds meer geneigd om te leasen zodat ze kapitaal en tijd vrij houden voor hun core activiteiten. Zij maken vooral vaak gebruik van LeasePlan Direct waar ze alles zelf online regelen. Peugeot is voor het tweede kwartaal op rij het favoriete merk van de Nederlandse leaserijder. Met name de Peugeot 308 SW is populair. Opvallend is dat Skoda vooral bij mannen in de smaak valt. Een merk dat al langere tijd goed scoort met de Skoda Octavia Combi met 14% bijtelling. Vrouwelijke leaserijders rijden vaker in een Renault, Volkswagen of Audi.

Kijk voor meer nieuws op
www.noordlimburgbusiness.nl

Schoonmaak
Gevelreiniging
Bedrijfs catering

Price Cleaning is onderdeel van de AMC Groep en is gevestigd in Venray

www.pricecleaning.nl | 0478 - 51 25 24

Eerste Rühl Haegens Molenaar Venrayse Singelloop groot succes



Op zondag 5 oktober vond de eerste Rühl Haegens Molenaar Venrayse Singelloop plaats. Zoals de naam van het evenement al doet vermoeden is Rühl Haegens Molenaar als hoofdsponsor voor 3 jaar aan dit evenement verbonden.

Het accountantskantoor, dat aan de Noordsingel grenst, voelt zich verbonden met de (hardloop)sport. De weg naar een gezonde onderneming begint met een gezonde ondernemer. Veel medewerkers van Rühl Haegens Molenaar zijn actief in de hardloopsport en hadden zich dan ook met twee teams ingeschreven voor de bedrijvenrun. Met onder meer deze bedrijvenrun en een gezondheidsexpo in

de plaatselijke schouwburg is de Venrayse Singelloop meer dan alleen een hardloewedstrijd.

Aantal deelnemers overstijgt alle verwachtingen
Ondanks dat het weer niet meezat, bleek de Venrayse Singelloop bijzonder populair. Met een 600-tal voorinschrijvingen steeg het deelnemersveld uiteindelijk tot

ruim 800 hardlopers in verschillende leeftijden en afstanden om van het mooie parcours rond het centrum van Venray te genieten.

Dat het evenement zoveel deelnemers zou trekken had niemand verwacht. “We hadden gerekend op circa 400 deelnemers. Dit is het dubbele, dat is fantastisch”, aldus medeorganisator Freddie de Vries van hoofdsponsor Rühl Haegens Molenaar. Het succes is mede afhankelijk door de vele ondersteuning die de organisatie heeft ervaren bij de realisatie van het evenement. “Heel veel mensen hebben het evenement gedragen. Bedrijven, instellingen, verenigingen en particulieren, iedereen was meteen super



enthousiast toen ik over het evenement begon.” Ruim 100 vrijwilligers hebben mede het succes van deze eerste Singelloop bepaald.

Opbrengst naar Jeugdsportfonds

Een groot deel van de opbrengsten van de Rühl Haegens Molenaar Venrayse Singelloop gaat naar het Jeugd Sportfonds. “Wij vinden dat iedereen recht heeft om te sporten, ook kinderen die dit om vaak financiële redenen niet kunnen. We zijn erg verheugd om het Jeugd Sportfonds een cheque aan te kunnen bieden van € 3.555. Hiermee krijgen veel kinderen de mogelijkheid om met veel passie hun sport te gaan beoefenen. Voor Rühl Haegens Molenaar was de koppeling van het evenement aan een maatschappelijk doel een belangrijke reden om hoofdsponsor te worden”, aldus De Vries.



Rühl Haegens Molenaar daagt u uit voor de run in 2015

Ook in 2015 wordt de Rühl Haegens Molenaar Venrayse Singelloop georganiseerd “We zijn nog zoekende naar een datum die past in de Venrayse agenda, maar hij komt zeker”, aldus De Vries. De organisatie zal een professionaliseringsslag gaan maken, “zodat we klaar zijn voor nog veel meer actieve lopers in de komende jaren. Onze aandacht zal in 2015 uitgaan naar verbetering van het inschrijfproces en aandacht voor onze sponsoren. Dit hebben we, door de enorme drukte op de wedstrijddag, enigszins laten liggen. Ook zal in 2015 het evenement worden uitgebreid met een wandeltocht. Voor komend jaar daag ik alle ondernemers in de regio uit om met een team deel te nemen aan dit energieke en vooral leuke evenement.” ■



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

Fleximo in het kort

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

Onze leasevormen

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



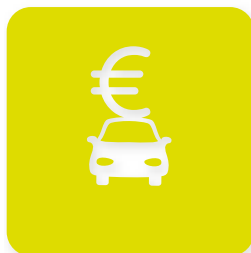
Short lease



Project lease



Fixed lease



Financial lease

Uw leaseadviseur: Thijs Truijen



Fleximo B.V.
Molenveldstraat 153
6001 HH Weert

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



NOORD-LIMBURG BEDRIJFSWAGENTESTDAG



Wederom een geslaagde bedrijfswagentestdag

Met de zakenautotestdag en de Green- en Funtestdag al achter de rug, was het op 27 oktober tijd voor alweer de laatste autotestdag van dit jaar. Het decor voor de bedrijfswagentestdag was ditmaal Attractiepark Toverland te Sevenum. Of het nu met magie te maken had of juist geluk, de zon scheen deze dag overvloedig.

Na de inmiddels traditionele fotosessie en een smakelijke lunch bij Katara Plaza, reden de testrijders in hun eerste testauto naar hotel Campanile in Venlo. Hier werd iedereen van harte welkom geheten met een drankje en enkele zoete versnaperingen. De eerste testverslagen werden ingevuld, alvorens de rit verder ging richting Jachthut Op den Hamer bij Landgoed de Hamert in Wellerlooi. Hier werden de testrijders voorzien van een drankje en ook mochten de poffertjes bij dit pannenkoekenhuis natuurlijk niet ontbreken. Na een derde wissel in Venray reden deelnemers en dealers terug naar Toverland waar de dag met een korte borrel werd afgesloten. Het team van Noord-Limburg Business dankt de testrijders, autodealers en locaties voor de wederom geslaagde bedrijfswagentestdag!

Benieuwd naar de overige foto's? Surf naar www.noordlimburgbusiness.nl.

De zakenautotestdag werd mede mogelijk gemaakt door:

Deze dag werd mede mogelijk gemaakt dankzij:

- Toverland
- Hotel Campanile
- Jachthut Op den Hamer

Dealers:

- Albert Rodenburg, Nick Gielen en Romeo Arnold, Arena BedrijfswagenCenter Venlo
- Ruud Ewals, Autobedrijf Lennaerts
- Hans Smeulders en Robert van der Hoek, Wensink
- Roel Verkennis, Hekkert Autogroep
- Arjen van Splunder, Autobedrijf J. Janssen





Deelnemers:

- Gertie Klomp, Brasserie de Maashoeve
- Mariette Custers, De Maashoeve BV.
- Mike Karel, Eye Watch Security Group
- Colin van Elderen, Fleximo
- Paul, Karin en Emma Sofia Nagels, Kasteel de Berckt
- Patrick Rutten, Rutten Kwaliteitscontrole
- Alwin Sahr, Sportmobiel
- René Houben, Veiligheidsregio Limburg-Noord
- Berry Vink, Vink Ongediertpreventie
- Guus Korsten, Auto-industrie professional
- Wim van Knippenberg, AID architecten





DEALER: ARENA BEDRIJFSWAGENCENTER VENLO
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: NICK GIELEN

Mike Karel: "Op het moment dat je instapt, heb je niet meer het gevoel dat je in een bestelauto zit. Omringd door de geboden luxe waan je je haast in een normale gezinsauto. Verder is het rijgedrag erg rustig en zit er meer dan genoeg vermogen onder de motorkap."

Patrick Rutten: "De voorwielaandrijving doet het erg goed. De auto reageert vrij direct tijdens het sturen. Ik denk dat dit model relatief weinig onderhoud vergt, wat de prijskwaliteitsverhouding verder verbetert."

Paul Nagels: "De grootte, degelijkheid en de voorwielaandrijving maken van deze Transporter een echt Volkswagen. De laadruimte is enorm. Als je de auto intensief gebruikt en er verder geen omkijken maar naar wil hebben qua onderhoud, is dit een prima keuze."

Guus Korsten: "Met de aanschaf van deze Transporter heb je een doorgewinterde auto in handen die helemaal vrij is van kinderziekten. Gezien de prestaties van deze auto ben ik verder erg benieuwd wat het nieuwe model straks allemaal te bieden heeft."

SPECIFICATIES

Merk:	Volkswagen
Model:	Transporter
Type:	Gesloten bestel WB 3400MM 2.0 TDI 103kW
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1.968 cc
Vermogen:	103 kW
Koppel:	340 Nm (1.750-2.500 tpm)
Verbruik:	1 op 13,3
Acceleratie:	0-100 km/u in 12,2 sec
Topsnelheid:	173 km/u
Uitrusting:	Comfortstoelen met armleuningen, Exclusieve pakket, Alarm, Executive Plus pakket
Laadruimte:	6,7 m ³
Verkoopprijs:	€ 32.085,-
Leaseprijs:	€ 625,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs:	€ 18.600,-
Informatie:	www.autoarena.nl/volkswagenbedrijfswagens

VOLKSWAGEN TRANSPORTER



VOLKSWAGEN CADDY



DEALER: ARENA BEDRIJFSWAGENCENTER VENLO
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: ALBERT RODENBURG

Gertie Klomp: "Dit is een hele fijne auto om in te rijden. Er is voldoende ruimte voor twee personen en een flinke lading producten. De prijs-kwaliteitverhouding is goed."

Mariëtte Custers: "Deze bedrijfsauto rijdt als een luxe auto. Als je geen volumineuze lading hoeft te vervoeren zou je zeker een proefrit moeten maken."

Colin van Elderen: "Dit is zeker een representatieve bestelauto die ook nog eens rijdt als een personenauto. Afwerking en interieur zijn goed op elkaar afgestemd."

René Houben: "Het rijgedrag bij deze Caddy is prima en ook de wegligging is erg prettig. Laat jezelf overtuigen en maak eens een testrit."

Berry Vink: "Alleen al vanwege het comfort ervaar je dat dit echt een auto van een goed merk is dat bovendien ook betrouwbaar is. De prijs-kwaliteitverhouding is goed."

Alwin Sahr: "Dit is een typische Volkswagen: degelijk en goed afgewerkt. Mocht je niet enorm veel laadruimte nodig hebben, dan is dit een goede keuze."

SPECIFICATIES

Merk:	Volkswagen
Model:	Caddy Economy Baseline
Type:	1.6 TDI 55 kW BlueMotion
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1.598 cc
Vermogen:	55 kW
Koppel:	225 Nm (1.500-2.250 tpm)
Verbruik:	1 op 17,8
Acceleratie:	0-100 km/u in 16,7 sec
Topsnelheid:	150 km/u
Uitrusting:	Pareleffect lak, beklede scheidingswand met ruit, comfort pakket, Radio voorbereiding, BlueMotion Technology
Laadruimte:	3,2 m ³
Verkoopprijs:	€ 15.344,-
Leaseprijs:	vanaf €279,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs:	€ 12.195,-
Informatie:	Betreft een beperkte oplage. www.autoarena.nl/volkswagenbedrijfswagens



VOLKSWAGEN CRAFTER



DEALER: ARENA BEDRIJFSWAGENCENTER VENLO
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: ROMEO ARNOLD

Gertie Klomp: "Deze auto rijdt echt heel prettig dankzij de fijne stoelen. Voor iemand die lang is, is er bovendien ook voldoende beenruimte. De prijs-kwaliteitverhouding is in orde."

Colin van Elderen: "Voor de grootte van deze uitvoering is de bediening toch zeer makkelijk. De Crafter voelt echt aan als een werkpaard en is dus zeer geschikt voor iemand die qua prestaties veel van zijn bedrijfsauto verwacht. Dit dankzij het vermogen en de ruimte."

Mike Karel: "De Crafter is een mooie, ruime auto. Voor een werkpaard biedt dit model veel luxe, onder andere dankzij de heerlijke stoelen. Gaandeweg de rit vergeet je bijna dat je in zo'n grote bolide rijdt."

René Houben: "Deze auto is verzorgd en zeer compleet. De kilometer-onderhoudsprijs is vergeleken met anders auto's heel gunstig. Je profiteert dan van de jarenlange ervaring op het gebied van bedrijfswagens die dit merk heeft opgebouwd."

SPECIFICATIES

Merk:	Volkswagen
Model:	Crafter 35
Type:	Gesloten bestel L2 H2 2.0TDI 80 kW BlueMotion GVW 3,5 t
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1.968 cc
Vermogen:	80 kW
Koppel:	300 Nm (1.500-2.250 tpm)
Verbruik:	1 op 13,6
Topsnelheid:	149 km/u
Uitrusting:	Advanced pakket, Opstaptrede in achterbumper, Middelhoog dak, Wegliggingspakket a, Bijrijdersbank,
Laadruimte:	10,5 m ³
Verkoopprijs: €	€32.978,-
Leaseprijs: €	€655,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs: €	€19.995,-
Informatie:	www.autoarena.nl/volkswagenbedrijfswagens



RENAULT TRAFIC



DEALER: AUTOBEDRIJF J.JANSSEN
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: ARJEN VAN SPLUNDER

Mariëtte Custers: "Het comfort en de afwerking zijn hier dik in orde. Dit is een betrouwbare en wendbare wagen die zeker een proefrit waard is als je een auto van deze omvang nodig hebt."

Wim van Knippenberg: "De afwerking van het interieur is fraai uitgevoerd. Ook biedt de Trafic veel comfort en is de laadruimte erg ruim. De prijs-kwaliteitverhouding is gunstig."

Colin van Elderen: "Deze wagen is eigenlijk geen 'busje' meer te noemen. De instap is erg prettig, de cabine is overzichtelijk en de

uitvoering is zeer compleet. De motor is sterk en heeft voldoende vermogen. De bediening is op alle vlakken prettig. De prijs-kwaliteitverhouding is voor de geteste uitvoering met de krachtigste motor en extra opties zeker goed."

Guus Korsten: "Na de testrit was ik aangenaam verrast. Het interieur vind ik persoonlijk iets te speels voor een bedrijfswagen, maar er zijn zeker genoeg bestuurders te vinden die er van houden. Dit is een prima alternatief voor het wat duurdere segment."

SPECIFICATIES

Merk:	Renault
Model:	Trafic
Type:	L1H1 T29 GB ENERGY dCi 120 S&S TURBO
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1.598 cc
Vermogen:	120 pk
Koppel:	320 Nm
Verbruik:	1 op 16,9
Acceleratie:	0-100 km/u in 12,0 sec
Topsnelheid:	171 km/u
Uitrusting:	Volledig tussenschot met raam en doorlaadluik, multifunctionele bijrijdersbank, Pack MediaNav, Pack Visibilité 1
Laadruimte:	5,2 m ³ (VDA methode)
Verkoopprijs:	€ 24.400,-
Leaseprijs:	€ 479,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs:	€ 16.990,-
Informatie:	www.renault.nl , www.autobedrijf-janssen.nl





OPEL BEDRIJFSWAGENS

HEKKERT AUTOGROEP IN BUSINESS.

Uitstekend advies voor uw al mobiliteitsvraagstukken.

De moderne en stijlvolle Opel bedrijfswagens zijn het perfecte visitekaartje voor uw onderneming. U stapt zeer voordelig in de efficiënte Opel Combo, de flexibele Opel Vivaro of de buitengewoon krachtige Opel Movano. Tijdelijk profiteert u van € 2.500,- euro inruilbonus bij aanschaf van een Opel Bedrijfswagen!

Met 6 vestigingen in Limburg is Hekkert Autogroep dé Opel dealer van Limburg! Als zakelijke klant kunt u bij onze afdeling fleetsales terecht voor al uw mobiliteitsvraagstukken. Speciaal opgeleide adviseurs staan u graag bij met advies en informatie.



Wir leben Autos.

Hekkert Heerlen, Breukerweg 183, Heerlen, Tel. 045 - 563 88 88
 Hekkert Maastricht, Bersebastraat 6, Maastricht, Tel. 043 - 350 30 00
 Hekkert Sittard, Bergerweg 77, Sittard, Tel. 046 - 420 66 66
 Hekkert Roermond, Jacob Romenweg 1, Roermond, Tel. 0475 - 322 333
 Hekkert Weert, Kelvinstraat 8, Weert, Tel. 0495 - 58 49 49
 Hekkert Venlo, De Sondert 2, Venlo, Tel. 077 - 4779977

Wow! **Hekkert**

AL 85 JAAR VERBAZINGWEKKEND STERK!

www.hekkertautogroep.nl

Wilt u graag, geheel vrijblijvend, meer informatie ontvangen over een van onze Opel bedrijfswagens?

Roel Verkennis, Accountmanager Zakelijke Markt Noord-Limburg
 Mail: r.verkennis@hekkertautogroep.nl
 Gsm: +31 (0)6 43 99 20 46.

Kijk voor financierings-, actie- en verkoopvoorwaarden op opel.nl.

www.autobedrijf-janssen.nl

**WAT ALS UW BEDRIJFSWAGEN
 GELD VOOR U BESPAART?
 SLECHTS 5,9L/100KM
 NÚ BIJ J.JANSSEN**



VANAF € 16.990,-
 ALL-IN-ONE VANAF € 72,- PER WEEK
 INCL. 5 JAAR ONDERHOUD EN GARANTIE

**DE NIEUWE RENAULT TRAFIC
 UW SUCCESBOOSTER**

DRIVE THE CHANGE



J. JANSSEN
 AUTOBEDRIJVEN

**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

Vanaf prijzen zijn exclusief BTW, BPM en kosten rijklaar maken. De vanafprijs is gebaseerd op de uitvoering Renault Trafic Générique dCi 90. Vanafprijs geldig vanaf 1 juni 2014. Op elke nieuwe Renault Trafic geldt een fabrieksgarantie van 2 jr. zonder kilometerbeperking en 12 jr. plaatwerkgarantie. Getoonde modellen kunnen afwijken van standaarduitvoering. Drukfouten, prijs- en specificatiewijzigingen voorbehouden. Voor meer informatie en/of de voorwaarden bel gratis 0800- 0303 of kijk op renault.nl. **Min./max. verbruik: 5,9 - 6,5 l/100 km. Resp. 16,9 - 15,4 km /l. CO₂ 155 - 170 g/km.**

Renault adviseert **elfo**



DEALER: HEKKERT AUTOGROEP
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: ROEL VERKENNIS

Paul Nagels: "Als je een flexibele auto zoekt die rijdt als een personenwagen is dit een prima keuze, zeker voor het vervoer van goederen in niet te grote aantallen. Het weggedrag is soepel."

Mike Karel: "Dit is een bijzonder stille auto die ondanks zijn robuuste uitstraling qua luxe toch in de buurt van een personenwagen komt. Als je een auto voor intensief gebruik nodig hebt, zou ik zeker eens een proefrit maken."

Karin Nagels: "De Vivaro rijdt heel prettig en de stoelen zitten ook erg lekker. Dankzij de spiegels is het overzicht goed."

Patrick Rutten: "De Opel Vivaro is zeer compleet en van alle gemakken voorzien. De prijs-kwaliteitverhouding is heel netjes vergeleken met andere prijsklassen."

Emma Sofia Nagels: "Deze wagen rijdt heel soepel, bijna als een bestelwagen. Het interieur is erg fijn en de spiegels geven een goed overzicht op de weg."

Wim van Knippenberg: "Dit is een prima auto van zeer goede kwaliteit. Zelf een proefrit maken is mijn tip van de dag!"

SPECIFICATIES

Merk:	Opel
Model:	Vivaro
Type:	Sport L1 H1
Transmissie:	Handgeschakeld
Cilinderinhoud:	1.600 cc
Vermogen:	120 pk
Koppel:	320 Nm
Verbruik:	1 op 17
Acceleratie:	0-100 km/u in 12.9 sec
Topsnelheid:	175 km/u
Uitrusting:	Standaardnavigatie Europa, bluetooth telefoonvoorbereiding, USB, airconditioning, cruise control
Laadruimte:	5.2 m ³
Verkoopprijs:	€ €23.595,-
Leaseprijs:	€ €470,- per maand (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs:	€ €17.995,-
Informatie:	www.hekkertautogroep.nl

OPEL VIVARO





DEALER: WENSINK
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: ROBERT VAN DER HOEK

Alwin Sahr: "Deze geweldige wagen rijdt als een personenauto. Het stuur is erg fraai en ligt perfect in de hand. Dit is echt een bolide voor sneltransport waarbij je veel en snel kilometers maakt. Het merk ligt natuurlijk wat hoger in de markt, maar dat betaalt zich terug met de inruilwaarde."

Berry Vink: "De Vito is een comfortabele werkauto die zeer representatief is en door andere merken zeker niet kan worden overtroffen. De prijs-kwaliteitverhouding van deze betrouwbare bedrijfswagen is zeer goed."

Patrick Rutten: "Mijn eerste indruk van deze auto is goed. Er is meer dan genoeg laadruimte aanwezig en de afwerking is zeker mooi. De lage instap biedt een groot voordeel als je wat minder lang bent."

Emma Sofia Nagels: "In het dashboard en het stuur zit veel techniek verwerkt. De wagen geeft een veilig gevoel en ook de vering is prima."

SPECIFICATIES

Merk:	Mercedes-Benz
Model:	Vito
Type:	114 CDI
Transmissie:	automaat 7G-Tronic
Cilinderinhoud:	2.143 cc
Vermogen:	136 pk
Koppel:	330 Nm
Verbruik:	1 op 15,4
Topsnelheid:	178 km/u
Uitrusting:	Navigatie, achteruitrijcamera, bluetooth, USB aansluiting, Comfort stoelen, LED intelligent Light System, cruisecontrol, Collision Prevention Assist, Regensensor, Spoor assistent, LM velgen, ESP, Dubbele Airbag.
Laadruimte:	6,3 m ³
Verkoopprijs: €	€33.410,-
Leaseprijs:	op aanvraag
Vanafprijs: €	€16.990,- (Vito 109 CDI Economy gesloten bestelauto)
Informatie:	www.wensink.nl

MERCEDES VITO



MERCEDES V-KLASSE



DEALER: WENSINK
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: HANS SMEULDERS

Paul Nagels: "De V-klasse maakt een complete indruk, zeker gezien het feit dat het een personenwagen betreft. Als je op zoek bent naar een luxe auto en deze in wilt zetten voor personenvervoer is dit de ideale wagen."

René Houben: "Deze auto is zeer netjes afgewerkt en heeft een fraai design. Het is de ultieme combinatie van een luxe personenwagen en een ruime bestelwagen. De auto is zijn prijs dubbel en dwars waard."

Colin van Elderen: "De V-klasse laat zich niet vergelijken met de overige geteste auto's."

Voor iemand die een unieke wagen zoekt voor personenvervoer is dit model in ieder geval zeer geschikt."

Mariëtte Custers: "Wat een geweldige ervaring om in deze auto te mogen rijden. Het comfort en de technische extra's maakt het tot een luxe wagen. Maak eens een testrit en overtuig jezelf."

Gertie Klomp: "Deze wagen kan je geen bus meer noemen, het is meer een luxe-auto. Het rijcomfort maakt het tot een hele fijne wagen. Ook aan het milieu-aspect is met het ontwerpen van dit model gedacht."

SPECIFICATIES

Merk:	Mercedes Benz
Model:	V-Klasse
Type:	V250 BlueTEC
Transmissie:	7-G-tronic automaat
Cilinderinhoud:	2.143 cc
Vermogen:	190 pk
Koppel:	440Nm
Verbruik:	1 op 16,7
Topsnelheid:	206 km/u
Uitrusting:	Line Avantgarde, Comand Online met Burmester soundsysteem, etc.
Laadruimte:	6,3 m ³ (bij L2 gesloten bestel)
Verkoopprijs:	€ €60.800,- voor 250BlueTEC combi (incl. alle aanwezige opties). Excl. BTW en BPM
Leaseprijs:	op aanvraag
Vanafprijs:	€ €34.372,- (V-klasse 200CDI Combi excl. BTW en BPM)
Informatie:	www.wensink.nl



NU IN ONZE
SHOWROOM!

NEW DUCATO. A NEW GENERATION AT WORK



_ACHTERUITRIJCAMERA



_GROOTSTE LAADVERMOGEN
IN ZIJN KLASSE*



_LAAGSTE BRANDSTOFVERBRUIK
IN ZIJN KLASSE



_LANE DEPARTURE WARNING SYSTEM
& _VERKEERSBORDHERKENNING



_UCONNECT TOUCHSCREEN

MEER TECHNOLOGIE. MEER EFFICIËNTIE. MEER DUURZAAMHEID. Maak kennis met de nieuwe generatie Fiat Ducato, die met zijn technologische oplossingen, laagste brandstofverbruik (5,8L/100km), compleet nieuwe design en grootste laadvermogen het werken nog efficiënter maakt.



PROFESSIONAL

NU VANAF € 17.300,-. STANDAARD MET 3 JAAR GARANTIE.

*Enkellucht voertuigen

Prijs is exclusief BTW/BPM, kosten rijklaar maken en verwijderingsbijdrage. Kijk voor de verkoopvoorwaarden op fiatprofessional.nl. Wijzigingen en drukfouten voorbehouden.



Roermond: Broekhin Noord 74. Tel. 0475 - 350 400
Venlo: Rudolf Dieselweg 22. Tel. 077 - 387 07 82
Weert: Edisonlaan 3. Tel. 0495 - 536 575
Beesel: Hoogstraat 23 Tel. 077 - 474 29 00 (alleen service)
info.lennaerts.nl www.lennaerts.nl

gratis advertentie

Foto: Lela Meo

Mariam is 10. Ze heeft hiv.

Geef haar een toekomst.

Zorg voor behandeling.

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



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



DEALER: AUTOBEDRIJF LENNAERTS
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: RUUD EWALS

Gertie Klomp: "Deze wagen rijdt erg soepel als je eenmaal aan de acceleratie bent gewend. De instap heeft een prettige hoogte en ook de stoelen zijn erg comfortabel. De prijs-kwaliteitverhouding is met name voor het instapmodel gunstig."

René Houben: "In deze Ducato heb je een goed overzicht op de weg en ook de cabine is erg ruim. De prijs-kwaliteitverhouding is goed."

Berry Vink: "Deze wagen is ruim en voelt bovendien stabiel aan. Daardoor krijg je een veilig gevoel als je erin rijdt. De Ducato is all-round, dus door meerdere doelgroepen te gebruiken."

Karin Nagels: "De Fiat rijdt prettig dankzij de goede wegligging en de soepele vering. De laadruimte is erg groot. Het geluid is erg rustig, wat het rijcomfort ten goede komt."

Alwin Sahr: "Dankzij de automaat rijdt deze grote, ruime auto erg comfortabel. Als je veel laadruimte nodig heb, is een proefrit zeker een aanrader."

SPECIFICATIES

Merk:	Fiat Ducato 33
Model:	L2H2
Type:	2.3 Multijet 16 v
Transmissie:	automaat
Cilinderinhoud:	2.287 cc
Vermogen:	150 pk
Koppel:	350 Nm (1500 T/min)
Verbruik:	1 op 14,3
Topsnelheid:	161 km/u
Uitrusting:	Luxury Pack: USB, radio/cd/bluetooth/navigatie, cruise control, achteruit-rij camera, mistlampen voor,
Laadruimte:	11,5 m ³
Verkoopprijs:	€ 633.425,-
Leaseprijs:	vanaf €550,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs:	€ 17.300,- excl. BTW/BPM
Informatie:	www.lennaerts.nl

FIAT DUCATO



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



Al voor €16.990,-

De nieuwe Vito. Meer Mercedes-Benz dan ooit.

Als iets goed is, wilt u altijd meer. Daarom is er nu de nieuwe Vito. Meer Mercedes-Benz dan ooit. De nieuwe Vito is zuiniger, met een verbruik vanaf slechts 5,7 liter per 100 kilometer, en heeft onge-kend lange onderhoudsintervallen. U bent dus zo min mogelijk uit de running. Hij is verkrijgbaar met voor-, achter- of vierwiel aandrijving. En met unieke systemen als Zijwindassistent, ATTENTION ASSIST en banden

spanningscontrole is hij veiliger dan ooit. U rijdt al een nieuwe Vito voor € 16.990,- of € 89,- per week.* Met het nieuwe SterOnderhoud regelt u uw onderhoudsbeurten eenvoudig én vooraf al vanaf € 1,- per dag.

Ontdek alles over de nieuwe Vito en vraag nu een proefrit aan op mercedes-benz.nl/nieuwevito of kom naar uw dichtstbijzijnde Wensink vestiging.

* Vraag uw dealer naar de exacte voorwaarden.



Mercedes-Benz

Vans. Born to run.

Wensink
aangenaam

Kijk voor onze vestigingen op wensink.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