



NOORD-LIMBURG

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 9 | NUMMER 1 | MAART 2015

# BUSINESS®



Coverstory Graphic and Mail

**"2015 wordt een topjaar"**

Forum:  
'Innovatie gaat om slimme  
combinaties'

De nieuwe WKR: wat  
verandert er?

Nationaal  
Eric Berkhof (Van Mossel Groep):  
Groeien tegen de stroom in



# Volg, check en maak kennis met Noord-Limburg Business



[www.facebook.com/noordlimburgbusiness](http://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

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



[www.linkedin.com/groups/NoordLimburg-Business](http://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](http://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](mailto: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](http://bob.noordlimburgbusiness.nl)

## VOORWOORD



### Een goed begin

*Om deze jaargang goed te beginnen, leest u in deze editie onder andere een artikel over het boek 'Trends 2015' van trendwatcher Adjiedj Bakas waarin hij wijst op nieuwe spelers op de markt zoals outsiders en de jonge techies die hun intrede doen. Ook zijn de verdienmodellen van bedrijven aan verandering onderhevig. Daarnaast besteden we aandacht aan de werkkostenregeling die bij ondernemers toch nog voor wat vraagtekens zorgt.*

*Mocht u zelf nog leuke onderwerpen hebben, of juist missen, houd uzelf dan vooral niet in om dit te melden. U als ondernemer in de regio weet immers het beste wat u bezighoudt en waar u het liefst over leest. En bent u zelf ook niet onverdienstelijk met de pen? We zoeken nog columnisten voor onze website!*

Met vriendelijke groet,

Sofie Fest

Hoofdredacteur Noord-Limburg Business  
[sofie@vanmunstermedia.nl](mailto: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 9  
maart 2015, editie 1

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  
Jessica Scheffer  
Hans Hooft

VORMGEVING / OPMAAK  
Jasper Heijmans

FOTOGRAFIE COVER  
Joost Franken

DRUK  
Balmedia

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.

© 2015 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@vxs.nl  
I www.business-nationaal.nl  
EINDREDACTIE: Hans Hajée  
REDACTIEMEDWERKERS:  
William ten Brink, Arie Craanen,  
Paul de Gram, Cees Louwers,  
Mart Rienstra, Tony Vos  
ADVERTENTIE-EXPLOITATIE  
T 030-2512818 E ub@vxs.nl  
VORMGEVING bpMedia + Design

- 6 Coverstory Graphic and Mail: "2015 wordt een topjaar"
- 8 Forum: 'Innovatie gaat om slimme combinaties'
- 12 Innovatieve ondernemers aan het woord
- 13 CONNECTED verbindt ondernemers, onderwijs en overheid
- 14 Column TRIAS: De Champions League van subsidies
- 14 Art Center de Raay: "Piet Mondriaan" in Baarlo
- 15 Column Vlamincx Advocaten: Speuren in privé-e-mail: mag dat?
- 15 Theater de Maaspoort: Succesvoller door verrassen en verbazen
- 16 De nieuwe WKR: wat verandert er?
- 19 Rühl Haegens Molenaar over de werkkostenregeling: tips en actualiteiten?
- 20 Business Flitsen

## NATIONAAL



### I 'Onze jas moet passen'

Van Mossel Groep verovert Nederland



### IV Andere tijden, andere AutoRAI

Nieuw elan voor vertrouwd platform



### VI Groen rijden graag, maar hoe?

'We moeten de Nederlandse bril afzetten'

- 21 Business Flitsen
- 22 De unieke kracht van Logistic Force
- 22 Vink Ongediertepreventie: Service en kwaliteit voor het beste resultaat
- 23 Bied muizen en ratten geen entree naar je bedrijfspand
- 24 Evidence-based ontwerp: nuttig?
- 27 Ondernemers Vakdagen 2015: Out of the box
- 28 BOEi: Vergaderen in een monument
- 30 BOB Noord-Limburg Business
- 32 Op de rode loper
- 34 Schouburg Venray: Succesvolle start Theater Sociëteit
- 35 Voor u gelezen
- 36 Trendwatcher Adjiedj Bakas: 'Wie als ondernemer even indut, verliest'



"Kleine organisaties zijn sneller in staat om iets op te pakken."



De werkgever heeft minder te maken met allerlei complexe bepalingen en administratieve verplichtingen.



Het initiatief is afkomstig van De Maaspoort, Ria Joosten en Boy Haenen.

Deze dieren knagen gewoon hun weg naar binnen.



Evidence-based design is 'een concept dat het nu helemaal maakt'.



"De succesvolle bedrijven van de toekomst zijn er op gericht om snel te leren."

De grafische branche verandert, net als de behoeften van haar klanten. Nino Venezia, directeur-eigenaar van full service leverancier Graphic & Mail, is met nieuwe producten zoals een speciale raamfolie en een uitbreiding naar een pand met uitgebreide showroom inmiddels al op deze rijdende trein gesprongen. "2014 was een mooi jaar, maar in 2015 gaan we stevig doorgroeien."



Toekomstbestendig dankzij unieke innovatie en nieuwe showroom

# Graphic and Mail: "2015 wordt een topjaar"

Graphic & Mail in Venlo is een full service leverancier van grafische producten. Het bedrijf verzorgt diverse producten van begin tot einde: van ontwerp tot en met de distributie. Denk hierbij aan etiketten, labels, relatiegeschenken, textiel zoals vlaggen en vele andere soorten zakelijk drukwerk. Een bedrijfsonderdeel waar Venezia veel groei in ziet, is die van Grootformaat. "Binnen deze divisie gaat het om reclame-uitingen zoals reclameborden, vlaggen, banners, bedrukking op canvas, spanframes en pand- en voertuigbelettering. Het grote voordeel is dat klanten alles via de website kunnen bestellen. Zij hoeven enkel de teksten, afbeeldingen of logo's per mail aan te leveren, wij zorgen voor de rest. Dankzij

het moderne machinepark is printen in elke gewenste oplage en materiaalsoort mogelijk. Bovendien heeft de klant het materiaal zo snel mogelijk in huis door onze snelle en flexibele werkwijze. Dit biedt onder andere veel mogelijkheden voor grafische bedrijven." Venezia mag dankzij het ruime assortiment en snelle service diverse grote partijen tot zijn klantenkring rekenen. "Op dit moment zijn we voor bierbrouwerij Lindeboom uit Neer druk bezig met het produceren van de complete huisstijl op allerlei producten. Denk aan vrachtwagens, koelaanhangwagens, voorzetbuffetten, fietsrekken en terrasschotten. Hiervoor heb ik inmiddels een specialist in dienst die al ruim 15 jaar ervaring heeft op het gebied

van auto- en vrachtwagen-zeilbelettering. Voor deze persoon is het een uitdaging om grote projecten snel en vakkundig uit te leveren aan onze klanten."

## Innovatieve folie

Een ander product binnen de divisie grootformaat dat voor Venezia uiterst succesvol uitpakt, is de introductie van een nieuwe, innovatieve folie. "Het gaat om een veelzijdig te gebruiken bedrukte folie die op glas kan worden aangebracht en kan worden hergebruikt. Het is in meerdere opzichten een zeer speciaal product. Ten eerste kan het natuurlijk worden bedrukt met elke gewenste tekst, afbeelding, logo of andere (reclame)uiting. Vervolgens kan de folie

zonder lijm of andere plakmiddelen zeer eenvoudig aan de binnenzijde van elk glasoppervlak worden bevestigd zoals ramen, deuren en scheidingspanelen. Wanneer de uiting op de folie niet meer relevant is, moet worden verplaatst of om een andere reden moet worden verwijderd, kan de folie heel eenvoudig van het paneel worden gehaald. Door de folie op te rollen kan het later opnieuw worden gebruikt. Bovendien kunnen wij dankzij onze grootformaat printers de folie op elk gewenst formaat bedrukken met een maximale breedte van 133 cm aan één stuk tegen een vaste prijs per vierkante meter." Het feit dat de folie aan de binnenzijde wordt aangebracht, biedt volgens Venezia bovendien nog extra voordelen. "Omdat het aan de binnenzijde van een pand wordt aangebracht, hoeft je vaak geen vergunning aan te vragen. Ook blijft het zicht van binnen naar buiten behouden, terwijl vanaf buiten alleen de boodschap of reclame-uiting te zien is."

## Enthousiaste reacties

Inmiddels is het product uitvoerig getest en in de markt gezet. Venezia: "De eerste bestellingen zijn inmiddels geleverd. Klanten hebben louter enthousiast gereageerd over de vele mogelijkheden die het nieuwe product biedt. Want de folie is te gebruiken voor reclame-uitingen, maar ook voor andere doeleinden zoals het verfraaien van leegstaande panden met het geplaatste folie die bij andere panden opnieuw kan worden aangebracht, of het afschermen van ruiten en glazen oppervlakken tegen inkijk van buitenaf bij bijvoorbeeld sportscholen, cafetaria's of beautysalons. Aangezien de folie aan de binnenzijde wordt aangebracht kunnen ook bedrijven die op een hogere etage zijn gevestigd veilig en verantwoord de folie aanbrengen en verwijderen zonder gebruik te hoeven maken van een hoogwerker."

## Add My Window

Venezia gaat binnen het bedrijf Add My Window nog een stapje verder met dit product. "Het is in te zetten voor een geheel nieuwe vorm van buitenreclame. In samenwerking met het bedrijf Add My Window maken we het voor bedrijven mogelijk om op geheel nieuwe wijze te adverteren. Met behulp van Add My Window is het nu ook voor bedrijven zonder gigantisch marketingbudget mogelijk om op toplocaties te adver-

teren." Add My Window bemiddelt tussen bedrijven en particulieren. Particulieren die wonen in centra van grote steden in Nederland kunnen hun raam aanmelden op de site [www.addmywindow.com](http://www.addmywindow.com). Vervolgens kiezen bedrijven een locatie uit waar zij voor een periode van minimaal een maand willen adverteren. Graphic & Mail drukt deze kwalitatief hoogwaardige advertenties op de nieuwe folie, waarna vervolgens het team van Add My Window de advertentie vakkundig komt plaatsen op het raam. Add My Window maakt het mogelijk voor bedrijven te adverteren op toplocaties tegen een voordelig tarief. Daarnaast ontvangt de raameigenaar een maandelijks vergoeding voor de ter beschikking stelling van zijn of haar raam.

## Nieuwe showroom

Om onze vele klanten de vele mogelijkheden binnen de Grootformaat-divisie nog beter te kunnen laten ervaren, opent Venezia dit jaar naast zijn bedrijf op Fresh Park Venlo ook een showroom op de Sondert in Blerick, waar voorheen autobedrijf Lutgens was gevestigd. "In deze showroom kunnen bedrijven, maar ook (carnavals)verenigingen en particulieren zelf zien wat er allemaal mogelijk is. Denk bijvoorbeeld aan vlaggenmasten van verschillende formaten, maar ook zeil voor overkappen zoals veran-

da's, terrassen en andere vormen van uitbouw en buitenoppervlakten. Klanten kunnen hier zelf kijken en uitkiezen. Vervolgens wordt bij hen thuis of op het bedrijf alles opgemeten."

## Focus op groei

Venezia heeft in 2015 duidelijk ingezet op de groei van zijn bedrijf. Dat geschiedt niet alleen door middel van extra producten en diensten, maar ook door de service verder uit te breiden. "Vanaf april zijn we voortaan ook op zaterdag, en daarmee 6 dagen per week open. Onze focus ligt op kwaliteit. We denken graag mee met de klant over de meest gunstige optie. Innoveren en het verbeteren van de service is nu eenmaal noodzakelijk om in deze branche staande te blijven. Mijn vrouw Anita en mijn beide zonen Enzo en Gino, die allen ook werkzaam zijn binnen het bedrijf, zijn er samen met mij van overtuigd dat Graphic & Mail hier met onze producten uitstekend op inspringen. Iedereen is straks welkom in onze showroom." Deze showroom gaat naar verwachting half april 2015 open. "Tegen die tijd zullen we een open dag organiseren zodat onze (toekomstige) klanten zelf kunnen zien wat we allemaal kunnen leveren." ■

■ [www.graphic-mail.nl](http://www.graphic-mail.nl)  
■ [www.addmywindow.com](http://www.addmywindow.com)

Bovendien heeft de klant het materiaal zo snel mogelijk in huis door onze snelle en flexibele werkwijze.





### DE DEELNEMERS

- Geert Berkvens, MyHomeServices
- Albert Mey, Van Houtum
- Rob Pijpers, Services Valley
- Patrick Leppers, Revaplan
- Ron Coenen, TRIAS
- Jeroen Rondeel, Blue Innovation Center

# 'Innovatie gaat om slimme combinaties'

Innovatie is voor bedrijven essentieel om te kunnen groeien en hun marktpositie te kunnen behouden. Immers, product- en procesinnovaties leiden tot een hogere productiviteit en verbeterde producten met een hogere toegevoegde waarde. En door verbeterde processen kan productie sneller, effici-

enter en goedkoper worden ingericht. In samenwerking met TRIAS en het Blue Innovation Center in Venlo nodigde Noord-Limburg Business een aantal innovatieve ondernemers uit om hun bevindingen te delen.



Geert Berkvens, Rob Pijpers, Patrick Leppers

### DE STELLINGEN

- Wetenschappelijke kennisinstellingen zijn essentieel om te kunnen innoveren, hieraan ontbreekt het nog in de regio Noord-Limburg.
- Innovaties moeten aansluiten op de huidige technologie, hierdoor krijgt echte vernieuwing geen kans.
- Klanten zouden het middelpunt moeten vormen van een innovatiestrategie. Zij zijn immers degenen die de producten of diensten van een bedrijf afnemen.
- De vooronderstelling dat de overheid innovatie alleen kan stimuleren door subsidie te geven, moet worden losgelaten. De rol van subsidiegever alleen is onvoldoende en bovendien niet altijd geschikt om een innovatiesysteem goed te laten functioneren.

De eerste stelling gaat over afwezigheid van wetenschappelijke kennisinstellingen in de regio Noord-Limburg. Deze zijn echter essentieel om te kunnen innoveren. "De aanwezigheid van kennisinstellingen in de regio is beperkt. De HAS en UM zijn sinds kort vertegenwoordigd in de regio. Maar is dat voldoende?", vraagt voorzitter Ron Coenen aan de aanwezigen. "Innovatie is het bijeenbrengen van reeds bestaande elementen in een verrassende context", reageert Geert Berkvens. "Daar heb je geen gloednieuwe technologie of kennis voor nodig. Het kan dus net zo goed vanuit het MKB komen, sterker nog, innovatie ontstaat juist vaak binnen kleine bedrijven, niet binnen de kennisinstellingen of grote corporates." "In Silicon Valley zie je inderdaad het omgekeerde", knikt Jeroen Rondeel. "Daar pakken juist de start-ups de innovatieve kennis op en maken een succesvolle entree op de markt. Google Glass is een voorbeeld van een initiatief van een kleine start-up die na de doorbraak door Google in de armen werd genomen die het product op de markt bracht. Google doet veel om die innovatiecultuur hoog te houden door niet te snel te groot te worden. Als je groot wordt, moet je heel bewust managen om innovaties snel en goed naar markt te krijgen." Rob Pijpers noemt het bedrijf InnoLeaps dat daar een heel mooie metafoor voor heeft. "Zij proberen corporates als een snel flexibel bedrijf te laten acteren. Zij vergelijken innovatieve bedrijven met speedbootjes en een corporate met een olietanker.

Zij willen als een speedboot op de olietanker landen." "Om dezelfde reden hebben ASML en Philips venture-afdelingen opgezet waarbinnen zij aan de slag gaan met innovaties. ASML doet dit in samenwerking met partners die het bedrijf problemen voorleggen die ASML zelf niet op kan lossen. Maar het MKB trekt de kar", zegt Berkvens.

Innovatie is het bijeenbrengen van reeds bestaande elementen in een verrassende context.

Volgens Pijpers hebben die grote bedrijven die kleine partijen inderdaad nodig. "Kleine organisaties zijn sneller in staat om iets op te pakken." "En worden ook niet gehinderd door aandachtspunten die binnen een groot bedrijf spelen, zoals de logistieke keten en de budgetten", voegt Albert Mey toe.

**Stimulerende werking**  
Toch blijft de vraag of een wetenschappelijke instelling de innovatie in de regio

Noord-Limburg nog verder aan kan jagen. "Een kennisinstelling zou bijvoorbeeld een stimulerende werking voor start-ups kunnen hebben waarbinnen veel innovatie plaatsvindt", geeft Coenen aan. "Er zit wel een duidelijk verschil tussen start-ups en gevestigde MKB'ers", zegt Mey. "Die partijen hebben verschillende behoeften." Rondeel denkt dat de toegevoegde waarde voor het MKB niet zozeer in een fysieke instelling zit, maar meer in de algemene toegang tot kennis. "Zelf hebben we nauw contact met twee gepensioneerde professoren en twee hoogleraren die ons constant stimuleren om out of the box te denken. Als je voortdurend bezig bent met vernieuwingen is het nodig dat je af en toe even een spiegel krijgt voorgehouden." Ook Mey geeft aan dat Van Houtum zelf specialisten uit heel Nederland aantrekt om hen te helpen bij hun innovatievraagstukken. "Het gaat er inderdaad om dat zij je even out of the box laten denken. Ik denk dat de aanwezigheid van een kennisinstituut vooral de stad vooruit helpt en niet de lokale MKB'er." Pijpers meent dat dit afhankelijk is van aspecten zoals de sector waarin een bedrijf actief is en op welk gebied de innovatie plaatsvindt. "Als je vernieuwende innovatieve concepten wilt ontwikkelen, heb je de wetenschap van buitenaf niet per se nodig. Wij maken zelf bijvoorbeeld gebruik van opstellingen om dingen te toetsen." Patrick Leppers is van mening dat de regio Noord-Limburg juist wel veel toegang heeft tot kennis vanwege de ligging. ▀

“Je bent binnen een half uur in Eindhoven en Maastricht en binnen drie kwartier in Nijmegen. Je kunt hier juist kennis bij elkaar brengen wat mooie innovaties op kan leveren, bijvoorbeeld in de land- en tuinbouw.”

#### Slimme combinaties

De tweede stelling gaat over de afhankelijkheid van nieuwe ontwikkelingen van bestaande en daarmee beperkende technologieën. Hierdoor krijgt echte vernieuwing geen kans. “Je moet innovatie juist als een heel breed begrip zien”, benadrukt Pijpers. “Bij een iPhone was inderdaad weliswaar alleen de bediening nieuw, maar dit is wel een heel belangrijke en ingrijpende innovatie geweest.” Mey: “Innovatie omvat niet enkel een specifieke, technische vooruitgang. Het gaat vaak om slimme combinaties en de toepassing hiervan. Dat betekent dat de gehele keten en dus ook je businessmodel en je marktbenadering moet worden vernieuwd.” “Technologie is inderdaad niet langer de beperkende factor”, knikt Leppers. “Het zit ‘m meer in de kanteling van de gevestigde orde en de veranderende markt. Degenen met het slimste businessmodel en de slimste alliantie, worden de nieuwe marktleiders. Het MKB kan hier zeker een bijdrage aan leveren.”

“Bovendien heeft vernieuwingen de markt op brengen juist veel meer kans van slagen met de huidige informaticultuur”, vult Berkvens aan. “Vroeger moest je eerst de gevestigde orde zien te overtuigen van jouw idee. Nu heb je veel meer mogelijkheden.” “Dus naast een innovatief businessmodel is ook marketing een belangrijk aspect binnen innovatie”, trekt Coenen als conclusie. Rondeel knikt: “Doordat technologie zo laagdrempelig wordt, kan je je product heel makkelijk aanbieden zonder een dure campagne te hoeven opzetten.” Mey: “Er zijn andere, slimmere manieren om je product aan de

Het innoveren zit hem in het herinrichten van je proces.

man te brengen, bijvoorbeeld door de inzet van social media. Bovendien gaan de boodschappen ook veel meer richting storytelling, waarbij je vertelt wat je voor bedrijf bent en wat je product precies doet.” “En dat sluit weer naadloos aan bij het feit dat de consument behoefte heeft aan informatie”, reageert Leppers. “Een klant wil bijvoorbeeld niet alleen weten wat een huis kost, maar ook of dit energiezuinig en levensloopbestendig is. Binnen de woningmarkt ligt heel veel techniek op de plank waar de consument geen weet van heeft. De innovatie zit ‘m juist in het ontsluiten van deze technologie richting de consument.”

#### Het belang van marktonderzoek

Coenen besluit de derde stelling erbij te halen. Bij een innovatiestrategie zouden klanten het middelpunt moeten vormen. Zij zijn immers degenen die de producten of diensten van een bedrijf afnemen. Rondeel brengt een nuance aan. “Steve Jobs lijkt daar een heel mooi voorbeeld van, maar hij had wel degelijk inzicht in de markt en wist hoe hij door middel van een goed product én een goede marketingstrategie een behoefte bij zijn klanten kon creëren waar hij met de iPad in kon voorzien. Hij wist in feite de beschikbare technologie te laten voldoen aan de klantbehoefte.” Mey: “Je moet niet alleen je product, maar ook je marktonderzoek vernieuwen. Dat betekent dat je zelf naar je

doelgroep toe moet gaan, hun waarden moet leren kennen en daar het latente behoeft patroon uit afleiden. In combinatie met een goede technologie heeft het in het geval van Jobs een product geboden dat zo eenvoudig is dat alle generaties het kunnen bedienen.”

Leppers: “Je merkt dat het aanbod kantelt naar vraaggestuurde producten. Deze vraag moet je weten te ontsluiten. Je ziet nu ook dat er in de markt een stap uit de keten wordt gehaald en een directe koppeling met de producent ontstaat. Een bedrijf zoals Drukwerkdeal is bijvoorbeeld met printing on demand aan de slag gegaan. De voorkant voor de consument is heel flexibel ingericht, terwijl er bij de achterkant slimme combinaties zijn gelegd waarbij gebruik wordt gemaakt van bestaande technologie. Het innoveren zit hem in het herinrichten van je proces.” “Hetzelfde zie je bij bedrijven die zich hebben toegelegd op 3D-printing”, stelt Rondeel. Dankzij internet kunnen vraag en aanbod heel makkelijk worden gekoppeld waarbij de vraag leidend is. Het gevolg hiervan is de groei van productie in kleine series. Hierdoor kan je lokaal produceren en heb je minder transport en warehousing nodig. In combinatie met de mogelijkheden die internet en social media bieden, kan ook het MKB hierop inspringen. Twee of drie MKB'ers kunnen net zo'n grote speler worden als een corporate bedrijf. En de kracht van deze regio is juist dat hier veel mooie maakbedrijven zitten.”

“Betekent dit dat het MKB onderling meer samen zou moeten werken om tot innovatie te komen?”, vraagt Coenen. Rondeel: “Het MKB zou er in ieder geval bij gebaat zijn als er meer middelen ter beschikking worden gesteld om de samenwerking te bevorderen. Denk bijvoorbeeld aan CHILL op de Chemelot Campus waar het bedrijfsleven, studenten, docenten en wetenschappers samenwerken in shared facilities.



Jeroen Rondeel, Ron Coenen

Hier in Limburg zitten vele pareltjes van bedrijven die individueel opereren maar door middel van samenwerking nog verder kunnen komen.

Als start-up loop je vaak vast in trage procedures. Als je snelheid wilt maken heb je juist af en toe een binnenbocht nodig.



Albert Mey, Jeroen Rondeel

#### Faciliterende rol

Ondernemers kunnen voor financiële ondersteuning ook bij de overheid terecht, die voor innoverende bedrijven diverse subsidies ter beschikking stelt. Coenen stelt aan de hand van de laatste stelling de kritische vraag of de rol van de overheid als enkel subsidiegever wel voldoende is om een innovatiesysteem goed te laten functioneren. “Als start-up loop je vaak vast in trage procedures”, zegt Leppers. “Als je snelheid wilt maken heb je juist af en toe een binnenbocht nodig.” Rondeel denkt dat overheden beter in staat zouden moeten zijn om het proces te ondersteunen, “want nu hebben ze niet flexibiliteit en snelheid om mee te kunnen.” Om die reden zet Mey verkregen subsidies in om achteraf een stukje van de investering terug te verdienen. “Innovatie loopt meestal voor op de achterblijvende subsidie. Maar het wel of niet verkrijgen van subsidie bepaalt niet of we een investering gaan doen. Dat is een risico dat we nemen.” Pijpers denkt dat de overheid innovatie al een stuk beter kan bevorderen door bij de beoogde doelgroep na te gaan waarin zij zou moeten faciliteren

om innovatie na te jagen. “En het faciliteren van mogelijkheden om beter samen te kunnen werken maakt daar onderdeel van uit. Hier in Limburg zitten vele pareltjes van bedrijven die individueel opereren maar door middel van samenwerking nog verder kunnen komen.” Mey vraagt zich af of de overheid ook vanuit een klantpositie een bijdrage aan innovatie kan leveren. “Als je met een innovatief product komt, kan je het bij een openbare aanbesteding wel vergeten. Dat past namelijk niet binnen de definitie. Maar het is wel mogelijk om aanbestedingen op te knippen in tijdsperiodes. Dan kan je in de tussentijd de wetgeving aanpassen zodat ook lokale ondernemers een kans krijgen. Dit is onder andere bij de nieuwe afrit bij de A73 gedaan.” Leppers: “De overheid koopt veel producten en diensten in waarvan ik me afvraag of het niet beter is om dit door de marktwerking te laten reguleren. Wat betreft de zorgsector zou een consument toch ook zelf de kwaliteit kunnen bepalen en invloed uitoefenen op de markt?” “Helaas wil de gevestigde orde nog al eens tegenwerken”, meent Berkvens.

“Wij vragen onze klanten ook transparant te handelen, maar de betrokken partijen willen er nog niet aan.”

#### Samenwerkingsverbanden

“Het komt er dus op neer dat voor de bevordering van innovaties de overheid eerst de fundamentele behoeftes van bedrijven moeten inventariseren”, evalueert Coenen. “Het MKB kan dan onderzoeken wat er in hun markt speelt, of er interessante samenwerkingsverbanden kunnen worden gelegd en welke technologieën er beschikbaar zijn.” Vervolgens moet het MKB volgens Coenen bij de overheid aangeven wat ze nodig heeft en moet de overheid die fundamentele behoefte vanuit het bedrijfsleven faciliteren in plaats van belemmeren. “Denk hierbij aan het loslaten van het beïnvloeden van de marktwerking en door geen vrijblijvende subsidies zonder verplichtingen te verstrekken. Zodra de overheid dat door heeft en die rol van inventariserende en faciliterende partij aanneemt, krijgt het innovatieproces een enorme impuls.” ■



# Innovatieve ondernemers aan het woord

In de regio Noord-Limburg vindt de nodige innovatie plaats. Noord-Limburg Business vroeg een aantal ondernemers naar hun vernieuwende producten en diensten. Dat innovatie niet per se met techniek te maken hoeft te hebben, bleek uit de reacties.

**Linda van Vegchel, manager marketing & sales bij De Maaspoort**  
Het traditionele theater bestaat eigenlijk niet meer, innovatie is het sleutelwoord. Door nieuwe product-markt-combinaties te introduceren, wordt een breder publiek met een breder assortiment bediend. Van groot dance-event tot middagbesteding voor ouderen en van business-event tot yoga-workshops. De afdelingen programmering, R&D en marketing werken nauw samen om te blijven vernieuwen, inspireren, prikkelen en vermaken.

**Steven Goetstouwers, ceo Admesy**  
Admesy heeft een uitgebreide range aan geavanceerde meet- en testsystemen op de markt gebracht voor inline kleur en lichtmetingen. De Admesy colorimeters, spectrometers en spectral vision systemen worden ingezet voor diverse metingen: kleur, licht en flickermeting van displays, analyses en flickermeting van SSL/LED lichtbronnen, en diverse andere industriële processen.

**Elroy Jansen, directeur Personato Werving & Selectie**  
Naast verschillende populaire vacature apps, biedt Personato een aantal handige stedenapps aan (onder andere voor Venlo en Venray) waarmee de gebruiker toegang krijgt tot de meest actuele informatie over zijn stad. Bekijk overal en altijd het laatste nieuws, de lokale agenda, sportnieuws, het weer, maar ook de nieuwste vacatures in de regio.

**Ron Coenen, Manager Bedrijven bij TRIAS**  
TRIAS faciliteert als subsidie-adviesbureau innovatieve (top)bedrijven in Zuid-Nederland bij het attenderen op en aanvragen van (innovatie)subsidies. Daarnaast zijn we actief in belangrijke innovatienetwerken zoals Brightlands Chemelot, Greenport Campus, Services Valley, Blue Innovation. Wij werken onder andere samen met Scelta Mushrooms, Nunhems Zaden, Inalfa, Teboza en Van Houtum. Zo blijven wij gezamenlijk koplopers in innovatie.

**Paul Lutters, partner bij Bol Adviseurs**  
De ietwat conservatieve accountancy-branche worstelt met de transitie van accountant naar adviseur. Bol Adviseurs geeft een verrassend antwoord: Wyzr.nl. Een strategisch partnership met een IT-bedrijf, leidt tot synergie tussen kennis van ondernemerschap, bedrijfsprocessen, financiën en business-software. Zij bieden nu procesoptimalisatie en proces-automatisering, resulterend in realtime rapportages en periodiek bedrijfsadvies.

**Chris Herben, consultant bij Ivengi.com**  
Mopas monitoringsystemen, een spin-off van de Ivengi Groep, bevorderen 24/7 de veiligheid en het welzijn van mensen in risicovolle werksituaties. Hierdoor wordt persoonlijke misère voorkomen en worden de kosten van veiligheid en de gevolgen van onveiligheid significant gereduceerd. Mopas heeft hiervoor, in partnerschap met Nederlandse hightechbedrijven, geavanceerde transponders met medisch wetenschappelijk gevalideerde algoritmen en online software ontwikkeld.

## Innovatie en grensoverschrijdende samenwerkingen centraal Nieuw evenement verbindt ondernemers, onderwijs en overheid

Op dinsdag 29 september vindt in De Maaspoort in Venlo de eerste editie plaats van CONNECTED. Het doel van het evenement is duurzame verbindingen leggen tussen ondernemers, onderwijs en (semi-)overheid door het inzichtelijk maken van de kansen die samenwerking biedt.

Live platform CONNECTED biedt ruimte voor het delen en ophalen van nieuwe kennis, het opdoen van nieuwe contacten én inspiratie, en dat alles in een sfeervolle setting. Het initiatief is afkomstig van De Maaspoort, Ria Joosten en Boy Haenen, die het aanjagen van zinvolle samenwerkingen willen faciliteren. Diverse bedrijven, ondernemersverbanden en kennisinstellingen hebben zich al aan het initiatief gecommitteerd.

**Innovatie en grensoverschrijdende samenwerking**  
De thema's die tijdens deze editie centraal staan, zijn innovatie en grensoverschrijdende samenwerking. De huidige economische situatie en de snelle maatschappelijke en technologische ontwikkelingen vragen een actieve houding van bedrijven en kennisinstellingen als het gaat om de ontwikkeling van nieuwe producten en diensten, het bijblijven in de markt of het aanboren van nieuwe markten. Samenwerken en innoveren met andere partijen biedt daartoe veel kansen.

**Programma**  
Het dagprogramma bestaat uit gemodeerde netwerkmomenten, een expo en een symposium met diverse seminars, workshops en debatten. De organisatie verwacht 50 deelnemende organisaties en ruim 1.000 bezoekers. Het evenement is gratis toegankelijk voor genodigden. ■

■ Voor meer informatie:  
[www.connectedevent.nl](http://www.connectedevent.nl)



# “Piet Mondriaan” in Baarlo

Art Center de Raay in Baarlo is een zeer sfeervol ingericht kunst & event center en maken onder andere handgemaakte zeefdrukken en replica's. Eind 2014 is het Art Center, na een rigoureuze verbouwing, begonnen met de replica van een uniek kunstwerk, namelijk de Victory Boogie Woogie van Piet Mondriaan.

Aangezien op het landgoed van het Art Center tot 1999 een nonnenklooster gevestigd was, werd het eerste vakje geschilderd door de voormalig moeder-overste, gevolgd door de burgemeester van de gemeente Peel en Maas. Ook de directeur van het gemeentemuseum in Den Haag, waar het origineel hangt, juicht het initiatief toe en zal te zijner tijd zijn vakje inkleuren. Ondertussen hebben reeds diverse bekende Nederlanders een vakje geschilderd. De komende tijd gaat het werk 'on tour' door bekend Nederland. Onder anderen zullen Martijn en Jeroen Krabbé, Klaas Wilting, Mart Visser, Julie Jeekel-Thate (hofdame van prinses Beatrix), Erica Terpstra, Laurens van Rooyen, Rick Felderhof, prins Maurits en vele anderen een vakje schilderen. Waarschijnlijk wordt er aan dit initiatief in een live avonduitzending op de nationale tv ook aandacht aan geschonken. Als het werk door 574 kunstenaars is beschilderd wordt het overgedragen aan The Health Promoters South Africa Trust. Een stichting die zich inzet voor gezondheidseducatie en voorlichting aan met name vrouwen en kinderen in Zuid-Afrika. Wilt u met uw bedrijf dit bijzondere initiatief steunen neem dan contact met ons op. Dit kan al vanaf € 10,00!

#### ■ Voor meer informatie:

iris@artcenterderaay.nl | 06-29062575 | www.artcenterderaay.nl



## Durft u mee te doen met de Champions League van subsidies?

Sinds vorig jaar kunnen innovatieve MKB'ers subsidie krijgen binnen het competitieve subsidieprogramma Horizon 2020. Horizon 2020 heeft een totaalbudget van ongeveer €80 miljard voor de periode 2014-2020. Heeft u een innovatief idee waarmee u de Europese markt wilt veroveren? Dan kunt ook u aanspraak op dit geld maken!

Horizon 2020 (H2020) is het programma van de Europese Commissie om Europees onderzoek en innovatie te stimuleren. Met H2020 wil de Europese Unie (EU) het concurrentievermogen van Europa vergroten en het bedrijfsleven en de academische wereld uitdagen om samen oplossingen te bedenken voor maatschappelijke vraagstukken die in heel Europa spelen; bijvoorbeeld klimaatverandering, vergrijzing, voedselveiligheid en betaalbare duurzame energie.

Het midden- en kleinbedrijf (mkb) speelt een belangrijke rol in Horizon 2020 en een groot gedeelte van het budget gaat naar deze doelgroep. Het mkb-instrument (SME instrument) van Horizon 2020 is bedoeld voor bedrijven met de ambitie om te groeien. Het gaat hierbij om internationaal georiënteerde, innovatieve bedrijven. Het instrument ondersteunt de ontwikkeling van innovatieve oplossingen en het verkennen van nieuwe markten. Het moet hierbij gaan om innovaties die de onderzoeksfase voorbij zijn en bijna klaar zijn om de stap naar de markt te gaan maken.

Het is uniek dat u subsidie kunt krijgen voor deze laatste fase, voorbij prototype. Samenwerking met (buitenlandse) partners is geen verplichting, in tegenstelling tot de meeste andere Europese programma's. Dit zal voor veel mkb'ers een drempel om deel te nemen aan deze subsidie wegnemen. Wel moet u aansluiten bij sectoren en thema's die in de werkprogramma's vermeld staan.

Het mkb-instrument heeft 4 deadlines per jaar. U kunt een subsidie aanvragen voor een haalbaarheidsonderzoek (tot € 50.000) of een demonstratieproject (70% tot max. € 2,5 miljoen, voor de Health sector zelfs tot € 5 miljoen). Mooie bedragen dus, maar om deze te bemachtigen moet u concurreren op Europees niveau. Dit vergt een gedegen voorbereiding. TRIAS kan u hierbij ondersteunen en ontlasten. Zodat u optimaal kans maakt om deze competitie te winnen!

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



Klantenbinding door relatiebeheer is bepalend voor het succes van de onderneming.

## Succesvoller door verrassen en verbazen

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

#### Het moet wel leuk zijn!

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

Meer informatie: [www.maaspoortevents.nl](http://www.maaspoortevents.nl) | [events@maaspoort.nl](mailto:events@maaspoort.nl)



Marivonne van Kralingen,  
[m.vankralingen@vlaminckx.nl](mailto:m.vankralingen@vlaminckx.nl)



## Speuren in privé-e-mail: mag dat?

De wereld om ons heen wordt met de dag digitaler. Veel werknemers zijn de hele dag in de weer met computer en telefoon. Het is daardoor niet altijd makkelijk om als werkgever zicht te houden op de werkzaamheden van een werknemer. Maar wat mag je wel en niet als je vermoedt dat jouw werknemer zich niet aan de afspraken houdt? Mag je dan de computer doorzoeken?

In de rechtspraak is aangenomen dat het toegestaan is om de computer van een werknemer te doorzoeken indien er een concreet vermoeden bestaat dat de werknemer de afspraken uit zijn arbeidsovereenkomst schendt. Maar wat is een concreet vermoeden?

Daarin is de rechtspraak niet duidelijk in: het verschilt van geval tot geval. Zo heeft de rechtbank Amsterdam in januari geoordeeld dat het niet altijd nodig is om een concreet vermoeden te hebben voordat de computer, zelfs met een smoesje, doorzocht mag worden. In die zaak werd de werknemer gevraagd zijn laptop achter te laten voor een update, waarna de werkgever de privé e-mailaccounts van de werknemer doorzocht. De combinatie van omstandigheden (de werkgever kon niet anders, mede door sociale omstandigheden) gaven de werkgever voldoende rechtvaardiging om dat te doen. Deze uitspraak staat echter haaks op een eerdere uitspraak van de Rechtbank Amsterdam, waarbij een werkgever werd veroordeeld tot betaling van een schadevergoeding, omdat het doorzoeken van de privé e-mailberichten onrechtmatig werd geacht. Voorzichtigheid is dus geboden. Wilt u meer informatie over dit onderwerp, neem dan gerust contact met mij op.



# De nieuwe WKR: wat verandert er?

Sinds 1 januari 2015 moeten alle werkgevers de nieuwe Werkkostenregeling (WKR) toepassen bij het geven van vergoedingen en verstrekken van zaken aan medewerkers. Vergeleken met de oude fiscale regels heeft de werkgever minder te maken met allerlei complexe bepalingen en administratieve verplichtingen. Wel kan hij nog steeds gebruik maken van veel mogelijkheden om eigen beleid op dit gebied te ontwikkelen.

We beperken ons hier tot de belangrijkste veranderingen ten opzichte van de tot 2015 geldende regels.



## Loon

Volgens de Belastingdienst is loon "alles wat een werknemer krijgt op grond van zijn dienstbetrekking." Het kan dus zijn dat daarvoor de bestaande arbeidsvoorwaarden moeten worden aangepast. Daarnaast stelt de Werkkostenregeling nieuwe eisen aan de financiële en salarisadministratie. Voor alle duidelijkheid: onder loon wordt naast geld, ook loon in natura verstaan. Niet over al het loon moet belasting worden betaald, er is een zogenaemde vrije ruimte van 1,2% van de loonsom. Tot

vorig jaar was die vrije ruimte 1,5%. Binnen die vrije ruimte is noch door de werkgever, noch door de werknemer belasting verschuldigd over zaken of kosten die worden vergoed, verstrekt of ter beschikking worden gesteld. Daaronder vallen ook bonussen en eindejaarspremies. Wanneer de vrije ruimte geheel opgesoupeerd is, is de werkgever over alles wat daarboven wordt vergoed, verstrekt of ter beschikking gesteld, verplicht om daarover 80% eindheffing te betalen. Dit is met name van belang voor werkge-

vers met veel parttime werknemers en/of lage lonen, omdat de kosten in deze gevallen dan al snel worden gemaakt, en snel oplopen.

## Loon in natura

Het zogeheten loon in natura wordt in de WKR op een nieuwe manier gewaardeerd. Die waarde mag niet meer worden vastgesteld op de besparingswaarde: het bedrag dat de werknemer door de verstrekking bespaart in vergelijking met het bedrag dat andere personen, vergelijkbaar met de werknemer, normaal gesproken

zouden uitgeven aan de verstrekking. De normbedragen voor loon in natura blijven grotendeels onveranderd, al is de waardering vereenvoudigd voor huisvesting en voor inwoning op de werkplek en van maaltijden die op de werkplek worden verstrekt. Worden deze maaltijden aangewezen als eindheffingsloon, dan hoeft niet meer per werknemer worden bijgehouden hoeveel maaltijden hij of zij gebruikt. Bovendien hoeft geen aparte administratie worden bijgehouden van warme en koude maaltijden, alleen het totale aantal maaltijden dat vervolgens wordt vermenigvuldigd met het normbedrag dat daar voor staat.

## Noodzakelijkheidscriterium

Voor veel beroepen hebben de werknemers bepaalde gereedschappen nodig om hun werk goed te kunnen doen. Dat 'goed' wordt in eerste instantie beoordeeld door de werkgever. Als hij dat noodzakelijk vindt (het zogeheten noodzakelijkheidscriterium), kan hij bijvoorbeeld bepaalde gereedschappen, computers (dus ook laptops en tablets), mobiele communicatie-apparatuur (smartphones) en dergelijke ter beschikking stellen aan de werknemer(s). Over deze spullen is dan geen belasting verschuldigd. Echter, als de werkgever de abonnements- en gesprekskosten van een privé mobiele telefoon vergoedt, dan komt die vergoeding nu nog ten laste van de vrije ruimte. De werkgever heeft dus meer vrijheid vergeleken met de voorgaande regelingen. Dit zal echter ongetwijfeld tot discussies leiden met de Belastingdienst.

## Producten uit eigen bedrijf

Voor korting op producten uit eigen bedrijf geldt vanaf 2015 een gerichte vrijstelling. Als de werkgever een werknemer een korting of vergoeding geeft bij de aanschaf van producten uit eigen bedrijf, dan is dit onder de volgende voorwaarden gericht vrijgesteld:

- de producten zijn niet branchevreemd;
- de korting of vergoeding is per product maximaal 20% van de waarde van dat product in het economische verkeer;
- de kortingen of vergoedingen bedragen in 2015 samen niet meer dan € 500.

**Voorzieningen op de werkplek**  
Tot 1 januari 2015 was alles wat de werk-

De werkgever heeft dus meer vrijheid vergeleken met de voorgaande regelingen.



gever binnen de werkkostenregeling aan een werknemer verstrekt, vergoedt of ter beschikking stelt voor zijn dienstbetrekking, loon. Maar een aantal voorzieningen is op nihil gewaardeerd. Deze 'nihilwaarderingen' gaan niet ten koste van de vrije ruimte. Als voor deze voorzieningen een vergoeding in geld wordt betaald of de voorziening aan de werknemer wordt verstrekt (de werknemer wordt eigenaar), dan is er sprake van een belaste vergoeding of verstrekking. Sinds 1 januari 2015 maakt het voor een aantal voorzieningen niet meer uit of deze vergoed, verstrekt of ter beschikking worden gesteld. Bovendien is de eis vervallen dat de arbovoorziening alleen op de werkplek gebruikt mag worden. In al deze situaties geldt een gerichte vrijstelling die niet ten koste gaat van de vrije ruimte. Het gaat om de volgende voorzieningen:

- arbovoorzieningen op de werkplek;
- arbovoorzieningen buiten de werkplek (bijvoorbeeld een medische keuring);
- hulpmiddelen die ook buiten de werkplek gebruikt kunnen worden en die de werknemer voor 90% of meer zakelijk gebruikt.

**Berekening op concernniveau**  
Werd de eindheffing van de werkkostenregeling tot 2015 per werkgever berekend,

sinds 1 januari 2015 mag deze eindheffing op concernniveau worden berekend. Binnen het concern wordt de vrije ruimte over het totale loon van het concern berekend. Dat kan voordelig zijn omdat zo de vrije ruimte van alle concernonderdelen benut kan worden. Het concernonderdeel met het hoogste fiscale loon moet eindheffing betalen over het bedrag dat boven de collectieve vrije ruimte uitkomt. Uiterlijk bij de aangifte over het 1e tijdvak van het volgende kalenderjaar moet worden beslist of de concernregeling wordt toegepast.

## 1x per jaar toetsen

De werkgever heeft de vrijheid om of per aangiftetijdvak, of 1x per jaar de vrije ruimte te toetsen. In het geval dat aan het einde van het kalenderjaar blijkt dat de vrije ruimte is overschreden en er dus eindheffing moet worden betaald, moet dat uiterlijk bij de aangifte over het 1e tijdvak van het volgende kalenderjaar. De eindheffing mag ook per aangiftetijdvak worden aangegeven en betaald. ■

■ Meer info: [www.belastingdienst.nl](http://www.belastingdienst.nl)

**icteam**  
reliapple people

**De ict partner met een bite!**

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

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

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

Heistraat 8 Sint-Oedenrode 0413-479 043  
info@icteam.nl [www.icteam.nl](http://www.icteam.nl)

Apple Consultants Network Authorized Service Provider

**J A dmin.nl**

Vertrouwd, vakkundig en klantgericht

- Administratie
- Salarissen
- Belastingen
- Toeslagen

Wilma Juneman • Kaldenkerkerweg 20 • 5913 AE Venlo • info@jadmin.nl

**ART CENTER | de Raay**

**NIEUW**  
verrassend | bijzonder gastvrij

De unieke locatie voor uw event of exclusieve businessbijeenkomst.

IRIS@ARTCENTERDERAAY.NL | 06-29062575 | WWW.ARTCENTERDERAAY.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](http://www.berlitz.nl/maastricht)

**Rendament uit talent.**  
Investeren in uw belangrijkste kapitaal, uw personeel, loont.

De trainingen die ik u aanbied:

- Sales/verkoop
- Communicatie
- Management/leiding geven

Interesse?  
Uw Kenneth Smit Trainer staat u te woord.

Kenneth Smit Harry van Dreumel  
T 077 - 35 22 817 Trainer/Consultant  
M 06 - 49 65 75 60  
E H.vanDreumel@kennethsmit.com

**PENSIOENVIZIER**

Bouwbergstraat 102 - 6451 GR Schinveld  
Tel. 0475-410692 - Fax. 0475-559041  
[www.pensioenvizier.nl](http://www.pensioenvizier.nl)

**Flanderijn**  
Incasso Gerechtsdeurwaarders

Pastoor Wijnhovenpark 3 • 5801 BZ Venray  
T: 088 - 209 2600 • E: [venray@flanderijn.nl](mailto:venray@flanderijn.nl)  
[WWW.FLANDERIJN.NL](http://WWW.FLANDERIJN.NL)

Geef Tint aan uw communicatie

bureau **tint**  
marketing- en communicatieadvies

077 763 07 50 / [info@bureautint.nl](mailto:info@bureautint.nl) / [www.bureautint.nl](http://www.bureautint.nl)

Elders in deze uitgave treft u een redactioneel artikel aan over de Werkkostenregeling (WKR). Daarin zijn de belangrijkste veranderingen weergegeven ten opzichte van de 'oude' regels. Ter aanvulling geef ik hieronder enkele tips en de actuele status van personeelsfeesten.



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

## De werkkostenregeling: tips en actualiteiten?

### Vrijstellingen

In de WKR zijn behoorlijk wat vergoedingen en verstrekkingen vrijgesteld of op nihil gewaardeerd. Dat betekent concreet dat deze vrijstellingen/waarderingen onbelast zijn en gebruikt kunnen worden NAAST de vrije ruimte van 1,2% van de loonsom.

**TIP:** Door optimaal gebruik te maken van deze categorieën vergoedingen en verstrekkingen, blijft er zo veel als mogelijk over aan vrije ruimte. Een compleet overzicht hiervan kunt u vinden op de site van de Belastingdienst.

Een bijzonder onderdeel betreft de vrijstelling op basis van het noodzakelijkheids criterium. Op basis hiervan is het mogelijk gereedschappen, computers en mobiele communicatie-apparatuur onbelast te verstrekken. De genoemde goederen moeten wel noodzakelijk zijn voor de uitoefening van het werk. Met deze vrijstelling behoort de discussie over het verschil tussen een tablet en een telefoon dan ook definitief tot het verleden.

**TIP:** Beoordeel of deze goederen voor een werknemer noodzakelijk zijn. Zo ja, dan kunt u ook deze verstrekkingen onbelast doen! Voor toepassing van de vrijstellingen is van belang dat deze zijn 'aangewezen'.

Aanwijzing kan plaatsvinden door deze vergoedingen en verstrekking op de juiste grootboekrekening in de administratie op te nemen.

**TIP:** Een zorgvuldige administratieve vastlegging biedt dus fiscaal voordeel.

### Personeelsfeesten/ACTUEEL

De Belastingdienst had het standpunt ingenomen dat personeelsfeesten die op de eigen locatie (op de werkplek van de werknemer) werden gehouden onder de vrijstelling voor maaltijden en reis- en tijdelijke verblijfskosten vielen. Vindt het feest plaats op een externe locatie, dan zou volgens de Belastingdienst geen vrijstelling van toepassing zijn en zouden de kosten voor het feest in mindering komen op de vrije ruimte.

Zeer recent zijn echter berichten verschenen dat de Belastingdienst de opvatting heeft bijgesteld en dat óók personeelsfeesten op een externe locatie vrijgesteld zijn. Dit betekent een verruiming van de vrije ruimte voor veel werkgevers!! Bij het schrijven van deze column was er nog geen officieel bericht van de Belastingdienst, maar alle tekenen zijn positief. Wij houden u op de hoogte via onze nieuwsbrieven en onze website.

### Vrije ruimte

Na alle mogelijkheden voor vrijstellingen kan er nog 1,2% van de loonsom worden benut voor onbelaste vergoedingen en verstrekkingen. Zowel de werkgever als de werknemer hoeven hierover geen belasting te betalen. Komt de werkgever boven deze limiet, dan zal hij over het meerdere 80% eindheffing moeten betalen. Zaken die hieronder vallen, zijn onder andere de fiets van de zaak en kerstpakketten. Een 'overschot' aan vrije ruimte kan niet worden overgeheveld naar volgende jaren.

**TIP:** Indien u de vrije ruimte niet volmaakt, is het verstandig te oordelen of bepaalde bonussen, verjaardags- en eindejaarsuitkeringen binnen de vrije ruimte als vergoedingen kunnen worden uitgekeerd. Een dergelijke uitkering kan dan feitelijk gezien onbelast worden gedaan!

### Tenslotte

Let erop dat voor de WKR de kosten INCLUSIEF BTW moeten worden vastgesteld. ■

■ Voor meer informatie:  
[info@rhweb.nl](mailto:info@rhweb.nl) | [www.rhweb.nl](http://www.rhweb.nl)

## 1,3 miljoen euro voor kwetsbare jongeren

Met een subsidie van bijna €1,3 miljoen uit het Europees Sociaal Fonds (ESF) kunnen leerlingen met een grote afstand tot de arbeidsmarkt voortaan nog beter worden voorbereid op een baan die bij hen past.

De subsidie maakt leerwerkarrangementen en extra begeleiding mogelijk, zodat kansen op een passende vervolgopleiding of passend werk voor kwetsbare jongeren stijgen. Venlo werkt, als centrumgemeente van de arbeidsmarktregio Noord-Limburg, samen met regio-gemeenten, onderwijsinstellingen en UWV aan een sluitend netwerk rondom kwetsbare jongeren en ondernemers. De focus ligt bij kwetsbare jongeren tot 27 jaar die niet in staat zijn een startkwalificatie te behalen. Het organiseren van een sluitend netwerk is een eerste stap naar een integraal en goed afgestemde uitvoering tussen onderwijs, ondernemers en overheid. De Vijverhofschool, Mikadoschool, De Wijnberg, De Velddijk en 't Wildveld en het Raayland College dragen als onderwijspartijen bij in de cofinanciering van het project. Om deze jongeren aan werk te helpen, is extra ondersteuning in de schoolfase, een 'warme overdracht' naar het bedrijfsleven en intensieve begeleiding op de werkplek cruciaal. In dat kader werken Praktijkonderwijs en Voortgezet Speciaal Onderwijs, gemeenten, UWV en andere betrokken instanties al intensief samen in de regio om de bestaande structuur en voorzieningen voor kwetsbare jongeren verder te versterken. In leerwerkarrangementen leren kwetsbare jongeren vaardigheden aan die nodig zijn om werk te kunnen verrichten. Werk dat voornamelijk gebeurt met de handen. Afhankelijk van belangstelling en arbeidsmogelijkheden worden zij opgeleid voor verschillende branches, bijvoorbeeld techniek, horeca, groen, zorg, detailhandel, logistiek en schoonmaak.



## Nieuw magazijn Kuijpers Autorecyclusing

**Kuijpers Autorecyclusing uit Beringe bouwt momenteel aan een nieuw magazijn voor de opslag van gebruikte auto-onderdelen om via de onderdelenlijn.nl te verkopen.**

Het magazijn telt 2 verdiepingen en biedt plaats aan 800 meter magazijnstelling die weer goed is voor ongeveer 50.000 gebruikte onderdelen. Het familiebedrijf Kuijpers Autorecyclusing is eigendom van Louis en Mieke Kuijpers. 28 jaar geleden richtten zij Kuijpers Metaalrecycling op in Deurne. Kuijpers Autorecyclusing in Beringe is twee jaar geleden geopend. Hier staat zoon Mark Kuijpers aan het roer. Bij het recyclingbedrijf kunnen autobedrijven, dealers en particulieren hun oude auto aanbieden. Na inname wordt een slootverklaring afgegeven en worden de auto's op wettelijke en verantwoorde manier verwerkt. Onderdelen die nog bruikbaar zijn worden via de eigen website en via onderdelenlijn.nl aangeboden. Kuijpers Autorecyclusing is een erkend RDW-bedrijf. Ook is het bedrijf bezig met het behalen van het Stiba-lidmaatschap zodat straks ook verzekeringsmaatschappijen hun auto's kunnen aanbieden. Zo wordt het voor verschillende doelgroepen nog eenvoudiger om auto's aan te bieden.

■ [www.autorecyclusingkuijpers.nl](http://www.autorecyclusingkuijpers.nl)

## MakeTech Platform en SPARK Tech Lab slaan handen ineen

Het MakeTech Platform en het SPARK Tech Lab Weert hebben een samenwerkingsovereenkomst getekend.

Met de ondertekening van het convenant spreken de beide partijen het voornemen uit samen te werken om kinderen uit de regio Midden-Limburg van jongs af aan in aanraking te brengen met technologie, zowel op school, als in buitenschoolse leeromgevingen als SPARK. Het MakeTech Platform en het SPARK Tech Lab hebben beide als doelstelling kinderen reeds op jonge leeftijd te enthousiasmeren voor techniek. Met deze doelstelling organiseert het SPARK Tech Lab activiteiten voor groepen uit het basis- en voortgezet onderwijs. Het MakeTech Platform behartigt de belangen van de maakindustrie in de gemeenten Weert, Nederweert, Cranendonck en Leudal en heeft als belangrijk speerpunt het veilig stellen van het aanbod van personeel. Door kinderen via verschillende activiteiten op een leuke manier kennis te laten maken met techniek, willen MakeTech en SPARK hun beeld over techniek zodanig positief vormen, dat ze openstaan voor een toekomstige carrière in de technologie. Samenwerking tussen de partijen is een logisch gevolg van de overlap die er is in doelstellingen en de doelgroepen. Door de handen ineen te slaan, willen de partijen de effecten van hun inspanningen vergroten. In de overeenkomst staat omschreven hoe de partijen de samenwerking vorm willen geven. Zo neemt een vertegenwoordiger van MakeTech plaats in de stuurgroep van het SPARK Tech Lab en zal er met regelmaat afstemmingsoverleg plaatsvinden tussen de partijen.

■ [www.sparktechlab.nl](http://www.sparktechlab.nl),  
[www.maketechnplatform.nl](http://www.maketechnplatform.nl)

**Kijk voor meer actueel nieuws op [www.noordlimburgbusiness.nl](http://www.noordlimburgbusiness.nl)**

## Werkgevers willen krachtige economische samenwerking in Noord-Limburg

De economie van Noord-Limburg moet versterkt worden middels een triple helix samenwerking die ervoor zorgt dat economische ontwikkelingen gestimuleerd kunnen worden.

Werkgevers van Noord-Limburg hebben een Economisch Manifest opgesteld waar de 10 belangrijkste actiepunten voor de regio worden benoemd. Het bedrijfsleven heeft begin maart het Economisch Manifest overhandigd aan de gedeputeerde economische zaken, Twan Beurskens, en de voorzitter van NV regio Venlo, Antoin Scholten. De Provincie Limburg heeft eind 2014 in haar plan van aanpak programma 'Greenport Venlo' de belangrijkste ontwikkelingen voor de economische groei van Greenport Venlo aangegeven. Zij omarmt hierin de triple helix structuur (samenwerking van ondernemers, overheid en onderwijs) en de kondigt de instelling van een Economic Development Board (EDB) aan. De werkgevers onderschrijven de door Provincie beschreven urgentie om thans concrete stappen te zetten en steunen de in het genoemde plan van aanpak aangegeven koers en acties. De werkgevers vinden dit hét moment om overheid, onderwijs en bedrijfsleven nader tot elkaar te brengen. Wel is van groot belang dat het plan van aanpak de hele regio Noord-Limburg omvat en niet alleen de Greenport campus en de ontwikkelingen rond de Kennis-as. De in te stellen EDB moet dan ook economische ontwikkelingen van de gehele regio aanjagen. In het manifest staan 10 concrete actiepunten die de werkgevers van belang achten voor Noord-Limburg.

## Van de Weem per 1 februari Nissan-dealer in Venray

Automobilbedrijven Van de Weem startte 1 februari 2015 met de vertegenwoordiging van Nissan in Venray.

Het bedrijf nam eerder dit jaar ook al in Boxmeer het Nissan-dealerschap op zich. De vestiging in Venray is te vinden aan het Keizersveld 95. Van de Weem neemt de plek in van Hansen, die haar Nissan-activiteiten heeft beëindigd. Automobilbedrijven Van de Weem is al meer dan veertig jaar actief in Zuidoost-Nederland. De verkoop van en het onderhoud aan Nissan-automobielen past uitstekend in de ontwikkeling van Automobilbedrijven Van de Weem. "Nissan is een innovatief merk met een fris nieuw model-lengamma. We zijn heel blij dat we nu ook in Venray het dealerschap op ons gaan nemen", aldus directeur Hans van de Weem. "Met de LEAF is Nissan voortrekker op het gebied van elektrisch aangedreven auto's. En de nieuwe QASHQAI zit vol slimme systemen die het comfort en de veiligheid vergroten. We hebben ook in Venray hoge verwachtingen van het model, gezien de prima verkoopresultaten van de vorige QASHQAI." In 1973 startte Van de Weem een autobedrijf aan de Breestraat in Sint Anthonis. Eind 1986 sloeg het bedrijf zijn vleugels uit naar Venray, met de overname van een autobedrijf in die gemeente. De groei ging door, nieuwbouw en uitbreiding was noodzakelijk. In Venray startte in 1995 de bouw van een compleet nieuw pand aan het Keizersveld. In Boxmeer is toen ook gestart met de bouw van een vestiging aan de Handelstraat. De drie vestigingen zijn er nog steeds. Automobilbedrijven Van de Weem voert het dealerschap van diverse merken, waaronder sinds april dit jaar Nissan.





## De unieke kracht van Logistic Force

Logistic Force is een landelijk opererende dienstverlener in flexibele arbeid, die werk biedt aan gemiddeld 1100 tot 1350 medewerkers in transport en logistiek. De vestiging in Venlo is de jongste loot aan de stam, die al dertien vertakkingen kent. Eigenaren Bart Derkx en Cyrill Beurskens staan aan het roer. "Logistic Force is dan ook de specialist in de branche transport & logistiek. Reguliere uitzendbureaus hebben niet de kennis waarover wij wel beschikken. Wij brengen veel eigen marktervaring en een groot netwerk in de sector mee. Bovendien zijn we 24/7 bereikbaar."

Logistic Force biedt een totaaloplossing, bestaande uit een brede mix van flexibele arbeid en een gedegen eigen opleiding, de Logistic Force Academy. Derkx: "Door te investeren in eigen opleidingen met eigen instructeurs uit de praktijk, investeren we in iedere werknemer, zonder daarvoor een eigen bijdrage te vragen. Zo voegen we kennis toe en dragen bij aan betrokkenheid en kwaliteit. Ze leren niet alleen een vrachtwagen besturen, maar ook goederen behandelen en communiceren met klanten." De Academy verzorgt bovendien ook externe transport- en logistieke opleidingen, zoals ADR (heftruck en reachtruck), Code95 en VCA en rijopleidingen voor C en C-E. Beurskens: "Daarnaast investeren wij ook in een goede kennismaking met de opdrachtgever, om de cultuur van het bedrijf te kunnen opsnuiven. Zo kan een kandidaat wel de juiste vaardigheden hebben maar niet binnen een bedrijfscultuur passen." "Op grond van onze sterke interne organisatie en brede kennis van de branche is Logistic Force in staat om de juiste man op de juiste plek optimaal te laten renderen. Voor alle functies binnen de branches Transport en Logistiek, van heftruckchauffeur tot orderpicker en van vrachtwagenchauffeur tot transportplanner: alleen kwaliteit telt", aldus Derkx.

■ [www.logisticforce.nl](http://www.logisticforce.nl)

## Service en kwaliteit voor het beste resultaat

Iedereen heeft wel eens te maken met ongedierte. Maar zakelijk gezien kan dit natuurlijk grote problemen geven. Denk bijvoorbeeld aan het doorknagen van (computer) kabels.

Vink Ongediertepreventie is een bedrijf uit Geijsteren dat werkzaam is op het gebied van ongediertebestrijding (ook wel plaagdierbeheersing genoemd) en stal- en kasontsmetting en kan u helpen met uw ongedierteproblemen. Onze klanten bestaan uit contractklanten, waarbij periodieke inspecties zorgen voor een goede monitoring van de situatie. Denk b.v. aan transport- en veilingbedrijven, horeca, bakkers, veevoederbedrijven, farmaceutische industrie, enz. Natuurlijk werken we ook op oproepbasis. Hierbij wordt direct ingespeeld op acute meldingen zoals wespen-, vliegen-, vlooiën-, ratten-, muizen-, kakkerlak- en vliegenklachten. Dit gebeurt bij zakelijke klanten, woningstichtingen, overheids-, en gezondheidsinstellingen, maar ook bij particulieren.

Wij zorgen ervoor dat u zo min mogelijk last heeft van plaagdieren. We denken mee en proberen door middel van weringsadviezen plaagdierproblemen te voorkomen. Dit is geheel in lijn met het IPM-model (Integrated Pest Management). IPM betekent een duurzame aanpak van plaagdieren gericht op een grondige inspectie en het uitvoeren van weringsmaatregelen. Als laatste hulpmiddel worden chemische bestrijdingsmiddelen ingezet. IPM voorkomt plaagdieroverlast en onnodig gebruik van bestrijdingsmiddelen, zodat er op milieuverantwoorde wijze gewerkt wordt. Ons bedrijf is VCA en HACCP gecertificeerd en sinds maart 2010 zijn we in het bezit van het KAD keurmerk. Ons motto is Service en kwaliteit leiden samen tot het beste resultaat! Dat blijkt uit het feit dat we onmiddellijk reageren op klachten of meldingen van klanten en door te werken met EVM-gediplomeerd en zeer gemotiveerd personeel. Wij komen graag bij u een vrijblijvende inspectie uitvoeren!

**VINK**  
ONGEDIERTEPREVENTIE

VINK ONGEDIERTEPREVENTIE: PLAAGDIERBEHEERSING VOOR PARTICULIEREN EN BEDRIJVEN.

Oostrumseweg 5  
5862 AN Geijsteren  
Tel. 0478-532011  
info@vink-ongediertepreventie.nl  
[www.vink-ongediertepreventie.nl](http://www.vink-ongediertepreventie.nl)

- Plaagdierbeheersing milieuvriendelijk en verantwoord
- HACCP inspecties
- Beheersing van alle ongedierte
- VCA, HACCP en KAD gecertificeerd
- Integrated Pest Management
- Uw juiste partner

Door de zachte winter en droge zomer van 2014 is de ratten- en muizenpopulatie in Nederland de afgelopen maanden flink gegroeid. Dit leidt tot overlast bij veel bedrijfspanden. Maar hoe hou je die knagers buiten de deur? Gewoon: je moet ze niet de kans geven om binnen te komen.



## Bied muizen en ratten geen entree naar je bedrijfspand

Als je ratten of muizen hun gang laat gaan, kan dit vervelende situaties opleveren. Denk aan brandgevaar wanneer bedradingen zijn weggevreten. Of je goede naam als er een muis door je restaurant rent. Ondernemingen zouden dan ook zeker niet moeten besparen op plaagdierbestrijding. Het kan je namelijk je bedrijf kosten. Wanneer je overlast ondervindt van ratten of muizen is het belangrijk om eerst te onderzoeken waar ze binnenkomen. Vaak wordt het deze diertjes te makkelijk gemaakt. Een muis heeft bijvoorbeeld maar een gaatje van een halve centimeter doorsnee nodig om binnen te kunnen komen. Naast ratten en muizen kunnen ook insecten regelmatig voor overlast zorgen. Het dichtstoppen van kieren en gaten is vaak niet voldoende.

### Certificaten

Sinds 1996 moet elk bedrijf in Nederland dat als plaagdierbestrijder opereert verplicht gediplomeerd zijn. Dit diploma is vijf jaar geldig. Gedurende die vijf jaar zijn professionals verplicht om certificaten te halen waarmee zij punten verzamelen. Na vijf jaar zijn 100 punten nodig om het diploma te

verlengen. Er zijn in ons land twee exameninstututen waar de theorie- en praktijkexamens kunnen worden afgelegd, het EVM en het CPMV. Daarnaast is er ook het KAD-keurmerk dat als doel heeft om de kwaliteit in de branche te verhogen. Professionals die dit keurmerk mogen voeren, worden onder andere gecontroleerd op deskundigheid door een vastgesteld IPM-beleid, de deugdelijkheid van hun plaagdierbeheersingssysteem en de uitvoering hiervan, de kwaliteit van opslag, transport en toepassing van biociden en hun controleerbaarheid door middel van een logboek met daarin een administratie met alle relevantie gegevens.

### Verantwoord

Het correct bestrijden van plaagdieren is wettelijk vastgelegd. Bovendien wordt de wetgeving constant verder aangescherpt. Dit in tegenstelling tot het gebruik van bestrijdingsmiddelen door particulieren die zelf mogen bepalen welke voor hun beschikbare middelen zij gebruiken en hoe vaak zij dit toepassen. Dit kan voor een onveilige omgeving zorgen, of juist helemaal geen effect hebben omdat het middel niet correct wordt

toegepast. Een professional moet daarentegen volgens de wetgeving juist heel terughoudend te werk gaan. Zo werkt een goede ongediertebestrijder volgens de IPM-norm, wat inhoudt dat er eerst gekeken wordt naar hoe de plaagdieren geweerd kunnen worden, in plaats van ze te bestrijden met gif.

### Preventie

Nog beter is om preventief te werk te gaan, bijvoorbeeld door een risico-analyse te laten uitvoeren. De problemen die dan boven tafel komen, zoals bijvoorbeeld de reparatie van een gietvloer of het herstellen van een gat in de muur, kunnen eventueel door de klant zelf opgelost worden. Ook worden plaagdierbestrijders steeds vaker als partij bij het realiseren van nieuwbouw ingeschakeld. Een enorme kruipruimte met ruime uitsparringen in de fundering is voor het aanleggen van leidingen natuurlijk erg handig, maar dan bied je ook muizen en ratten een heel mooie entree naar je bedrijfspand. Ervaren plaagdierbestrijders kunnen mogelijke knelpunten aanwijzen en dat kan heel wat leed voorkomen. ■

De grootste uitdaging voor een architect is het realiseren van een geloofwaardig verband tussen de menselijke prestaties en het bedrijfspand waarin die mensen hun prestaties moeten leveren. Licht het antwoord in het zogeheten Evidence-based design?



## Evidence-based ontwerp: nuttig?

In een ideale wereld past elke werkplek perfect bij de gebruiker en zijn of haar specifieke taken. Werkplekken worden optimaal efficiënt gebruikt, vergaderzalen worden nooit teveel of te weinig gebruikt, niemand heeft het te warm of te koud. En die 'statement' trap zorgt voor veel 'toevallige ontmoetingen' die de productiviteit van de kenniswerkers (die zo hard op zoek zijn naar samenwerking) stimuleert.

### Misbruik

Het idee is mooi, maar de werkelijkheid is wispelturig. Het resultaat is vaak niet wat men ervan verwachtte, en mensen gebruiken gebouwen vaak niet op de manier die men zich voorstelde bij het ontwerpen ervan. Om dit 'misbruik' te minimaliseren, neemt men tegenwoordig steeds vaker de toevlucht tot een meer rigoureuze, empirische benadering van het ontwerpen van een werkomgeving. Die aanpak is dan gebaseerd op uitgebreid onderzoek vooraf. Volgens mensen die het kunnen weten, is Evidence-based design 'een concept dat

het nu helemaal maakt'. Diverse wetenschappelijke onderzoeken hebben aangetoond dat design een duidelijke invloed heeft op het gedrag van mensen. De echte uitdaging zit hem in het identificeren van de ontwerpprincipes die niet alleen de prestaties van de omgeving verhogen, maar ook die van de mensen. Vanuit een zakelijk standpunt bekeken is zelfs het meest groene gebouw niet bijzonder duurzaam als de gebruikers ervan geen boodschap hebben aan duurzaamheid. Er vindt een fundamentele verandering plaats in de manier waarop we naar gebouwen kijken: we bekijken wat gebouwen doen, naar hun fungeren, in plaats van naar wat ze zijn. Vaak is er ook een verschil tussen wat je denkt dat je krijgt (bijvoorbeeld volgens een BREEAM of Milieucertificaat) en wat je feitelijk krijgt.

### Durf

Het gevaar is dan ook dat de slechte prestatie van een in gebruik genomen gebouw bij de architect claims zou kunnen gaan

opleveren wegens nalatigheid. Daarom is er een belangrijke rol weggelegd voor de architect: hij of zij moet meer gebruik maken van het voortschrijdend inzicht op zijn of haar gebied, en meer durf en wetenschap in de ontwerpen leggen. En kunnen bewijzen dat het nieuwe pand beter is, op basis van Evidence-based design (EBD).

Hoewel de milieu-impact van een gebouw tegenwoordig veel beter meetbaar is dan 10 of 15 jaar geleden, is er nog steeds te weinig aandacht voor de sociale en economische impact van dat pand. Het besef dat de manier waarop je pand presteert invloed kan hebben op de waarde ervan – of, als je het huurt, op je reputatie – is iets waar men nog steeds aan moet wennen. Dat is deels omdat het wetenschappelijk meten van hoe 'succesvol' een gebouw is, problematisch is. EBD heeft zijn wortels in de gezondheidszorg: daar is ruim onderzoek gedaan naar het verband tussen ontwerp aan de ene kant en verbeterde veiligheid voor de

patiënt en sneller herstel aan de andere kant. Zo blijken eenpersoons ziekenhuiskamers consequent de kans op ontstekingen te verminderen, vergeleken met meerpersoonskamers of zalen.

Maar wat zijn dan vergelijkbare waarden voor werkplekken? Productiviteit werd vroeger gemeten aan de snelheid waarmee de typistes konden typen, maar waar blijf je dan met je organisatie die de samenwerking wil verbeteren, meer flexibel wil kunnen werken, of zijn merk wil herpositioneren?

In veel opzichten is productiviteit het cruciale element, maar wat veel meer waarde heeft, met name voor kennisorganisaties, is de betrokkenheid van de medewerkers. Als je die betrokkenheid kunt kwantificeren, en verhogen, ben je spekkoper.

### Botsing

Maar hoe vertaalt wetenschappelijk onderzoek zich naar de praktijk? Om gebouwontwerp meer te baseren op onderzoek, levert nogal wat uitdagingen op. Voor leken kunnen de methodes hiervoor niet heel helder zijn, omdat de resultaten van die onderzoeken vaak worden gepubliceerd in wetenschappelijke taal die niet praktijkvriendelijk is. Feitelijk is het een botsing van culturen. De manier waarop de onderzoeken worden opgezet, heel wetenschappelijk, is niet altijd even aantrekkelijk voor architecten. Die hebben een geheel andere manier van werken. Aan de ene kant spelen methodiek, normen, wetenschap (en de beperkingen die deze met zich meebrengt) een rol, aan de andere kant intuïtie, ervaring, oordeel en het werken met de verwachtingen van de klant.

Er is meer dan voldoende onderzoek dat lijkt aan te tonen dat goed ontwerp verband houdt met betere, efficiëntere medewerkers, maar het is moeilijk om oorzaak en gevolg van elkaar te onderscheiden. In het ideale geval is onderzoek zowel herhaalbaar als empirisch, maar zoveel van wat zich afspeelt in de werkomgeving heeft te maken met een unieke organisationele cultuur in plaats van bredere factoren zoals daglichtniveaus. Omgevingsfactoren als natuurlijke ventilatie, akoestiek en klimaatregeling zorgen voor positieve reacties onder de medewerkers, maar onderzoek over hoe mensen zich gedragen en interacteren is een geheel andere zaak. Daarom is

de 'hardheid' van het onderzoek, en de herhaalbaarheid, altijd een probleem bij EBD.

### Systematisch onderzoek

Dat is dan ook de reden waarom interieurontwerpers zich focussen op het gebruik van ruimtes: het scheppen van omgevingen voor een optimale zakelijke effectiviteit. Voor hen houdt EBD in een systematisch onderzoek vooraf dat veel meer tijd vergt dan een standaard opdrachtomschrijving. Dat onderzoek leidt dan uiteindelijk tot een ruimte-indeling die gebaseerd is op wat er feitelijk in die ruimte plaatsvindt, en niet op wat de CEO vertelt dat er gebeurt. Of wat een ontwerper zou kunnen concluderen nadat hij of zij een paar keer door de ruimte is gewandeld en met enkele medewerkers heeft gesproken.

Zo'n onderzoek kan soms wel 12 weken duren, voordat de eerste lijn op papier komt. In die tijd wordt vastgesteld wie de klant is, wat zijn waarden zijn, hoe de mensen werken. Er worden gesprekken gehouden met het management, er kan een vragenlijst worden opgesteld voor de medewerkers: met welke collega's hebben ze contact, hoeveel tijd zijn ze kwijt aan vergaderen, zijn ze buiten de deur? Hoeveel mensen maken gebruik van de koffiehok, zitten er op bepaalde tijden aan hun bureau? Natuurlijk zullen organisaties nogal terugschrikken voor zo'n periode van 3 maanden waarin er niets zichtbaars gebeurt, maar voor het uiteindelijke resul-

taat is dat grondige onderzoek uitermate belangrijk.

Bovendien kan de informatie die wordt verkregen worden gebruikt om intern veranderingen door te voeren. Zo kan gemakkelijker gecommuniceerd worden over wat er feitelijk gebeurt in de kantoren: bewegingen kunnen immers worden gestaafd met cijfers. Als er bewijs is dat veel werkplekken vaak leeg staan, kan gemakkelijker worden overgeschakeld op flexplekken. Of kunnen vaak leegstaande of niet optimaal gebruikte vergaderruimtes worden gebruikt voor andere doeleinden – of afgestoten.

Die gegevens kunnen natuurlijk niet een-op-een gekopieerd worden naar andere organisaties: elk bedrijf werkt op zijn eigen manier, met eigen cultuur en eigen processen – al zijn die misschien vergelijkbaar. Toch hebben die gegevens waarde voor anderen: voor de klant zelf natuurlijk, maar ook voor de eindgebruikers van kantoren in het algemeen, voor interieurinrichters, en voor architecten. Onderzoek nadat een pand in gebruik is genomen – EBD – is dus van groot belang voor het creëren van betere werkomgevingen. Zo kan een organisatie geld besparen al voordat een nieuw pand in gebruik wordt genomen, en daarna nog eens omdat de mensen er productiever zijn: de werkomgeving is immers geheel op hen afgestemd. Of ze nu op die 'statement' trap communiceren of gewoon in de koffiehok. ■



### PRODUCTIEVER

Dat EBD effectief is, blijkt uit het verhaal van een bankgebouw van de Macquarie Group in Sydney. Op basis van onderzoek door de Universiteit van Sydney, uitgevoerd nadat het pand in gebruik werd genomen, blijkt dat in de nieuwe activity-based werkomgeving (overigens een nogal revolutionair concept voor een bank) 97 procent van de medewerkers hun nieuwe omgeving prefereerden, terwijl 93 procent de nieuwe manier van werken prefereerde en dat 60 procent aangaf, productiever te zijn (hoewel niet gemeten werd hoeveel productiever ze dan feitelijk wel waren).

wij  
maken  
apps  
en  
webshops



appcomm.nl  
face the future

Ondernemers Vakdagen 2015 verrassend anders

## Outside the Box

Voor het 5e jaar op rij organiseert Evenementenhal Venray de business-to-business netwerkbeurs Ondernemers Vakdagen.

Het eerste lustrum dus, en wel op 6, 7 en 8 oktober 2015. Ondanks en ook dankzij deze succesvolle formule pakt de organisatie het dit jaar verrassend anders aan: Outside the Box. Dat is het thema van de aanstaande jubileumeditie.

Meer openheid, meer verbinding, een innovatieve beursopzet met nieuwe tijden en vooral heel veel beleving. Met sprekers, matches en nieuwe elementen zoals een Kick-off Event, een dagelijkse netwerkborrel voor exposanten en bezoekers, de Businessclub Night en de VIP-Klantendag. En wat te denken van de beursmotivator die op de beursvloer presenteert, modereert en verbindt?

Met de vertrouwde focus op netwerken, ondernemen en ontmoeten. Allemaal in een nieuw jasje trouwens. Met een nieuw logo, een vernieuwde huisstijl en een hagelnieuwe beurswebsite.

De organisatie van de beurs is vooral op zoek naar ondernemers die buiten de gebaande paden willen denken en op zoek zijn naar kansen en samenwerking.

### Wie durft?

Bel Eventmanager Robert Hoelen op 0478-519784 of stuur een e-mail naar [roberthoelen@evenementenhal.nl](mailto:roberthoelen@evenementenhal.nl).



PS. Onze nieuwe beurswebsite en onze vroegboekpakketten bekijken? Laat je verrassen en ga naar [www.evenementenhal.nl/ondernemersvakdagen](http://www.evenementenhal.nl/ondernemersvakdagen).



SEAL THE DEAL  
@SANDTON CHÂTEAU DE RAAY

Succesvol en in stijl zaken doen in Limburg.

- Verschillende zalen, volledig uitgerust, voor vergaderingen
- Restaurant De Wintertuin, uitstekend voor lunches en diners
- Luxe, comfortabele kamers
- Voldoende parkeergelegenheid
- Gratis WiFi



Raayerveldlaan 6 5991 EN Baarlo | T: 077- 321 40 00  
E: [baarlo@sandton.eu](mailto:baarlo@sandton.eu) | [www.sandton.eu/baarlo](http://www.sandton.eu/baarlo)

Bij R'Estate huurt u zorgeloos en op maat. Wij bieden een ruime selectie nieuwbouw en bestaande bouw. Onze bedrijfs- en kantoorruimtes liggen op toplocaties in Nijmegen en Kranenburg/Kleve en zijn klaar voor onmiddellijk gebruik.

- + Vrijblijvend een offerte aanvragen
- + Flexibel verhuur mogelijk
- + Gratis parkeren voor de deur
- + Glasvezel internetverbinding
- + Turnkey / klaar-voor-gebruik-verhuur



**R'ESTATE**  
BEDRIJFSHUISVESTING

R'Estate B.V. - Rutgers o.g.  
Kerkenbos 10-53 M  
6546 BB Nijmegen

R'estate GmbH  
Im Hammereisen 27  
47559 Kranenburg-Nütterden

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met de heer Bob Rutgers via 024-3739810, 06-53479947 of [info@restate.nl](mailto:info@restate.nl) Ook huren bij R'Estate? Kijk op [www.restate.nl](http://www.restate.nl)

Insign.it

onderscheidend in automatisering



Insign.it is een IT-bedrijf gespecialiseerd in het ontwerpen, leveren, implementeren en beheren van high-available IT-infrastructuren.

Insign.it heeft zich ontwikkeld tot een hoogwaardige IT-dienstverlener op het gebied van Application & Desktop Delivery, Server Virtualization, Storage, Networking & Security, Managed Services en Software Ontwikkeling.

Wilt u meer weten over onze diensten of wilt u gewoon advies? Neem dan vrijblijvend contact met ons op!

Insign.it bv  
Noorderpoort 69, 5916 PJ Venlo  
Tel +31 (0)77 - 472 00 15  
[info@insign.it](mailto:info@insign.it) - [www.insign.it](http://www.insign.it)



# Vergaderen in een monument

Iedereen kent ze wel, fabriekspanden en andere gebouwen uit het industriële tijdperk die vroeger drukbezocht werden, maar nu door leegstand in hun voorbestaan worden bedreigd. Om te voorkomen dat deze karakteristieke panden verdwijnen, is herbesteden vaak de enige optie. In sommige gevallen worden deze panden dan ook toegankelijk voor het bedrijfsleven. “De evenementenbranche weet als geen ander wat een bijzonder gebouw doet met mensen”, aldus Arno Boon, directeur van BOEi. Deze non-profit organisatie houdt zich als investeerder onder andere bezig met het behoud van industrieel erfgoed.



Het pand draagt ook zeker bij aan het imago van een bedrijf.



De Nationale maatschappij tot Behoud, Ontwikkeling en Exploitatie van Industrieel Erfgoed (BOEi) werd in de tweede helft van de jaren '90 opgericht. Zij moest toen aan de slag met de vele fabrieksgebouwen die in groten getale werden verlaten. “De monumentenzorg hield zich lange tijd enkel bezig met kastelen en woonhuizen, maar langzaam kwam daar een nieuwe categorie van fabrieksgebouwen uit de periode 1880-1940 bij, variërend van pakhuizen tot maalderijen en remises”, vertelt Boon. “In Amsterdam werden al sporadisch panden zoals pakhuizen herbested tot woonruimte, onder andere geïnspireerd door wereldsteden zoals Parijs en Londen en door de kraakbeweging. Andere gemeenten wisten zich echter niet goed raad met dit industriële erfgoed en gaven de voorkeur aan sloop. BOEi moest dit mede voorkomen door de monumentale gebouwen te restaureren en te herbesteden.”

## Meerdere inkomstenstromen

Inmiddels heeft BOEi zo'n 50 locaties in eigen portefeuille die stuk voor stuk met behulp van onder andere fondsen en subsidies zijn aangekocht, gerestaureerd en op meerdere manieren worden geëxploiteerd. Boon: “Welke functie een dergelijk gebouw uiteindelijk gaat krijgen, hangt sterk af van het type gebouw, de kwaliteiten en hoe die gecombineerd kunnen worden met de markt en de omgeving.” Wel wordt er vaak bewust gekozen voor een combinatie van functies zodat er meerdere inkomstenstromen zijn waarmee ook de risico's van een wegvallende huurder worden gespreid. “In een aantal van de gebouwen zijn naar gelang van de behoefte van de markt kantoor- en vergaderruimtes ondergebracht. De ECI Cultuurfabriek in Roermond combi-

neert deze functies weer met diverse vormen van kunst- en cultuuronderwijs, een poppodium, een theaterzaal, twee filmzalen, een grand café en een restaurant.”

## Exclusieve locaties

Deze reeds herbestede gebouwen zijn niet de enige locaties waar het bedrijfsleven volgens Boon terecht kan. “Veel van onze gebouwen zijn meerjarenprojecten waarbij er flink wat tijd zit tussen de restauratie en de daadwerkelijke herbesteding. In de periode dat deze panden leegstaan, vormen deze een zeer bijzondere en exclusieve locatie voor zakelijke bijeenkomsten. De Wagenmakerij bij Venlo werd bijvoorbeeld in september als pop-up restaurant ingezet.” Dit gebouw uit 1890 werd tot 1969 gebruikt door het spoorwagennet in de regio Nijmegen-Limburg voor de huisvesting van de werkplaatsen en de onderhoudsbedrijven. Het gebouw is sinds 2002 een rijksmonument en heeft een oppervlakte van meer dan 7.000 m<sup>2</sup>. BOEi kocht de locatie in 2009 en na een grondige renovatie nam onder andere Het Spoorwegmuseum de Wagenmakerij en de Loods in gebruik. De voormalige kantoren zijn te huur. Bij de restauratie van De Wagenmakerij zijn de sporen van de geschiedenis van het pand, zoals het patina van de bakstenen en de schade die in oorlogsjaren is opgelopen, bewust behouden. Volgens Boon wordt die werkwijze bij elke locatie op alle punten waar dit mogelijk is gedaan. “Het gaat vaak om iconen waar veel mensen een speciale band mee hebben. Steeds meer mensen zien het belang ervan in om die monumenten te behouden en bovendien doet een bijzonder gebouw wat met mensen. Als een evenementenlocatie indruk maakt, heb je bijvoorbeeld al de helft van je bijeenkomst neerge-

zet en praten mensen er een jaar later nog over. En een kantoorruimte in een monumentaal of juist een industrieel pand draagt ook zeker bij aan het imago van een bedrijf.”

## Boerderijen en kerken

De ontwikkelingen rondom de leegstand van erfgoed staan niet stil. Na de aanpak van het Industriële Erfgoed sinds de jaren '90 dienen zich nu twee nieuwe categorieën aan waar BOEi zich eveneens over buigt. “Sinds dertig jaar neemt het aantal boeren in Nederland af waardoor ook steeds meer boerderijen leeg komen te staan. Verder zie je een scherp stijgende lijn in de leegstand van kerk- en kloostergebouwen. In 2010 had BOEi al haar eerste kerkproject in de vorm van de Clemenskerk in Hilversum die uit het begin van de twintigste eeuw stamt. Maar ook voor oudere kerken zoals die in Sint Anna ter Muiden waarvan de oudste delen uit de veertiende eeuw stammen, moeten in de toekomst nieuwe bestemmingen worden gezocht.”

Hoewel er bij het herbesteden van monumentale gebouwen niet altijd maximaal rekening kan worden gehouden met de authenticiteit van het pand, blijven dankzij de werkwijze van BOEi wel de beleving van de ruimte en de verhalen erachter bewaard. “Het gaat erom dat mensen te weten komen waarom een bepaald gebouw daar staat en wat het belang ervan is. Dit proberen wij bij onze eigen panden te stimuleren door middel van achtergrondverhalen op de website [meerhierover.nl](http://meerhierover.nl) en het aanbieden van QR-codes bij de locaties zelf. Daarmee laat je de geschiedenis letterlijk en figuurlijk herleven”, aldus Boon. ■

[www.boei.nl](http://www.boei.nl), [www.meerhierover.nl](http://www.meerhierover.nl)



BOB Noord-Limburg Business maakt onderdeel uit van Noord-Limburg Business; een on-/offline platform voor ondernemers uit de regio Noord-Limburg.  
[www.noordlimburgbusiness.nl](http://www.noordlimburgbusiness.nl)

# Haal meer uit je netwerkbezoek



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](mailto:danny@vanmunstermedia.nl) of kijk op [bob.noordlimburgbusiness.nl](http://bob.noordlimburgbusiness.nl).



## Save the date: BOB-borrel op 15 april bij de Maashof

Op woensdag 15 april organiseert BOB Noord-Limburg weer een BOB-Borrel bij hotel-restaurant Maashof in Venlo. U bent van harte welkom om samen met collega's deze BOB-Borrel bij te wonen. Registreren is kosteloos, maar wel verplicht. Heeft u een collega-ondernemer die ook graag eens een BOB-Borrel wil bijwonen, meld deze dan apart aan of laat hem/haar zelf aanmelden. Bent u vaker op een BOB-Borrel geweest, dan is lidmaatschap verplicht. Voor meer informatie neemt u contact op met Danny Toonen. Meer informatie vindt u op [bob.noordlimburgbusiness.nl](http://bob.noordlimburgbusiness.nl). Ook kunt u zich via deze website aanmelden. Updates rondom het programma van deze borrel worden eveneens via de BOB-website bekendgemaakt.

Alle foto's en filmpjes van de BOB-borrels zijn te bekijken op [bob.noordlimburgbusiness.nl](http://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-organisator Danny Toonen is op dit moment druk bezig met het organiseren de eerste BOB-borrel van dit jaar. "Nu de nieuwjaarsbijeenkomsten ver achter ons liggen en de meeste bedrijven ook hun jaarplanning rond hebben, is het hoog tijd om weer eens te gaan netwerken."

Dit jaar zullen er op verschillende locaties in de regio 6 BOB-borrels worden georganiseerd. "Naast de herhaling van het BOB golf event zullen er tijdens de 'reguliere' bijeenkomsten ook weer diverse inhoudelijke lezingen en sprekers de revue passeren. En als BOB-leden zelf een interessant onderwerp hebben, dan houd ik me zeker aanbevolen!"

Nieuw is dat er dit jaar ook gecombineerde bijeenkomsten zullen plaatsvinden, waar ondernemers uit

verschillende BOB-regio's aan deel kunnen nemen. "Het concept BOB is actief in de regio's Oost-Gelderland, Utrecht (stad), Rivierenland, de Gelderse Vallei en natuurlijk Noord-Limburg. Dat betekent dat je een enorme groep interessante ondernemers bij elkaar kan brengen. Graag geef ik mijn leden alle kans om hun netwerk ook buiten de regio te vergroten."

Ten slotte maakt Danny nog even van de gelegenheid gebruik om te wijzen op de persoonlijke profielen op de BOB-website. "Wanneer je naar een netwerkbijeenkomst gaat, weet je van tevoren niet altijd wie voor jou interessant is. Dankzij je eigen persoonlijke profiel op de BOB-pagina kan je je interesses invullen en zo makkelijker met elkaar in gesprek komen. Zo haal je nog meer uit je netwerkbezoek!"

### 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 enkele locaties en sprekers. Vraag Danny eens naar de mogelijkheden.





Theater als zakelijke locatie

# Op de rode loper

Theaters vormen een geliefde locatie voor een zakelijke bijeenkomst en worden dan ook regelmatig ingezet om een bijeenkomst tot een succes te maken. Maar een theater kan meer zijn dan alleen een decor.



Theaters vormen een ideale locatie voor zakelijke bijeenkomsten. De gebouwen zijn vaak mooi en imposant en wekken meteen het welbekende rode-lopergevoel op. Ook liggen ze doorgaans centraal in grotere steden en zijn ze met het openbaar vervoer goed bereikbaar.

In principe beschikt een theater over alle denkbare faciliteiten die nodig zijn voor zakelijke bijeenkomsten en evenementen zoals natuurlijk zalen, maar ook foyers, kleedkamers, horecavoorzieningen en voldoende parkeerplaatsen. Bovendien is een theaterzaal uitgerust met hoogwaardige techniekinstallaties op het gebied van licht en geluid. Ook is er professionele presentatieapparatuur aanwezig zoals beamers en overheadprojectors die uitstekend van pas komen bij bijvoorbeeld een bedrijfspresentatie.

Binnen een theater zijn de mogelijkheden legio. Voor de hand liggen natuurlijk de bedrijfspresentaties of voordrachten, maar ook een vergadering of diner op het podium of een bedrijfsfeest in de theaterzaal of in de foyer behoort tot de mogelijkheden. Natuurlijk kan een bijeenkomst ook wor-

den gecombineerd met een bezoek aan een voorstelling, of kan een voorstelling worden ingezet om personeel of relaties in het zonnetje te zetten, al dan niet gecombineerd met een borrel of diner waarvoor de meeste theaters over uitgebreide cateringfaciliteiten beschikken. Een 'meet en greet' waarbij de gasten na de voorstelling de acteurs kunnen ontmoeten maakt de avond compleet.

## Aan de slag

Theaters dienen vaak als locatie of als leisure-onderdeel in de vorm van een voorstelling. Maar naast passief, kan het theater ook actief deel uitmaken van de bijeenkomst. Veel mensen zijn bekend met theatersport, dat mede dankzij programma's als 'De vloer op' steeds bekendder wordt. Deze vorm van improvisatietheater kan echter ook voor de zakelijke markt iets betekenen, bijvoorbeeld in de vorm van een teambuildingsactiviteit of invulling van een break-outsessie.

In een workshop theatersport kunnen verbanden worden gelegd tussen theatersport en de dagelijkse werkwijze. Hierdoor worden de onderlinge verhoudingen

inzichtelijk gemaakt en krijgen deelnemers door hoe ze die kunnen verbeteren. De deelnemers krijgen zo meer inzicht in het functioneren van hun team en hoe ze dit kunnen verbeteren. Ook kunnen er verrassende kwaliteiten van collega's aan het licht komen die wellicht het verder ontplooiën waard zijn, zoals leiderschapskwaliteiten of uitstekende communicatieve eigenschappen. Door middel van speelse en gemakkelijke improvisatieoefeningen komen deze aspecten in een positieve sfeer bovendien en wordt het gekoppeld aan inspiratie, plezier en positieve interactie. Met name bedrijven die net een reorganisatie hebben meegemaakt, een crisissituatie in het team hebben of de interne communicatie willen verbeteren, kunnen baat hebben bij een theatersportworkshop. En zo'n workshop krijgt natuurlijk ook een extra dimensie wanneer u dit op het podium van de grote zaal doet.

Dus mocht u nog op zoek zijn naar een locatie of invulling van een bedrijfsuitje, kijk dan zeker ook eens bij de vele theaters in Nederland. Zij rollen graag de rode loper voor u uit. ■



## Succesvolle start Theater Sociëteit

In november 2014 is Schouwborg Venray gestart met een nieuwe Theater Sociëteit. Inmiddels hebben al ruim 20 leden zich aangesloten bij deze exclusieve club met ondernemers. Leden van de sociëteit zijn verzekerd van een volledig verzorgde avond waarbij men zowel culinair als cultureel kan genieten. Daarnaast is de Theater Sociëteit uitermate geschikt om te netwerken met andere leden en voor relatie-beheer. Vanaf maart 2015 wordt de Vide in (de gerestylede) Theatercafé de Artiest ingenomen als netwerkrimte voor de Theater Sociëteit.

Op zoek naar een exclusieve club ondernemers in de regio Venray om mee te netwerken? Wilt u uw relaties een onvergetelijke avond bezorgen? Word dan lid van onze Theater Sociëteit; iedere keer een unieke ervaring!

- Voor meer informatie:  
Ilona Brinkhaus | i.brinkhaus@schouwborgvenray.nl  
0478 517 554 | www.schouwborgvenray.nl

### Zakelijk genieten

Naast onze Theater Sociëteit zijn er nog talloze mogelijkheden op zakelijk gebied binnen Schouwborg Venray. Alle faciliteiten zijn in huis om uw evenement, bedrijfsfeest, seminar, presentatie of beurs tot in perfectie te laten verlopen. Zo beschikt Schouwborg Venray over een volledig uitgeruste theaterzaal met 670 stoelen die uitermate geschikt is voor een zakelijk evenement. Wij staan voor u klaar om uw evenement tot een succes te maken!

- Voor meer informatie:  
Linda van Gog | l.vangog@schouwborgvenray.nl  
0478 517 555 | www.schouwborgvenray.nl

# We ♥ PrintMedia



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

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

# VOOR U GELEZEN

## Gedoe management

Gedoe is pas gedoe als jij er gedoe van maakt.

In eerste instantie, als je het boek doorbladert, lijkt het een soort wetenschappelijke verhandeling over het brein. Maar bij nader inzien is het verhaal dat Frank Schurink vertelt, zeer leesbaar. Met name omdat het zoveel herkenbare elementen bevat. Want wie ergert zich nu nooit aan collega's, werk, echtgeno(o)t(e) enzovoort? In de inleiding geeft Schurink al aan: wat voor de één gedoe is, is voor de ander een uitdaging, een leuke taak om de dag te vullen. Een leuke samenvatting is: gedoe management is omgaan met gedoe zodat je er geen last meer van hebt.

Naast deze staan er nog veel meer kreten in het boek, en wellicht is het even doorbijten om het gehele boek door te nemen – maar het is zeker de moeite waard en zal voor velen een eye-opener zijn.

- Uitgeverij: Haystack, www.haystack.nl  
ISBN: 9789461261076  
Uitvoering: Gebonden  
Omvang: 160 pagina's  
Prijs: €16,50 euro



## Meer verkopen met je webshop in 60 minuten

Niet voor digibeten, dat is de eerste indruk die we kregen bij het bekijken van het boekje van beide schrijvers. Zeker omdat veel mensen tegenwoordig voor zichzelf beginnen en een webshop starten, zou het handig zijn om in ieder geval een verklarende woordenlijst in het boekje op te nemen. De heren gaan er blijkbaar van uit dat iedereen weet wat clickrates zijn, SEO, en organische zoektochten. Ben je wel op de hoogte van wat al die termen inhouden, dan is het best een nuttig boekwerk, met praktische tips en suggesties om een succes te maken van je webshop. Of je dat in 60 minuten gaat redden, ligt dus ook een beetje aan jezelf.

- Uitgeverij: Haystack, in samenwerking met Frankwatching.com  
ISBN: 9789461261090  
Auteurs: Roman Markovski en Dennis Vreeke  
Uitvoering: Paperback en e-book  
Omvang: 160 pagina's  
Prijs: 12,50 euro



## Geld verdienen met jezelf

Begin voor jezelf, doe waar je goed in bent en bepaal je eigen toekomst

De auteur van dit boek, Tony de Bree, is niet de eerste de beste ondernemer die wat ervaringen aan het papier toevertrouwt. Als ex-bankier was hij jarenlang verantwoordelijk voor het beoordelen van dot-com-ondernemers en succesvolle startups. De Bree weet dus waar hij het over heeft, en al klinkt het verhaal op de omslag als de zoveelste publicatie vol met kretologie over hoe je rijk kunt worden, de 'Tony's Gouden Regels voor Succes' hebben wel degelijk raakvlakken met de echte zakenwereld. In het voorwoord echter waarschuwt hij al: het overstappen van een vaste baan naar zelfstandig ondernemer zal niet van een leien dakje gaan.

In overzichtelijke hoofdstukken en zeer leesbare teksten geeft De Bree praktische tips voor de (startende) ondernemer.

- Uitgeverij: Haystack, www.haystack.nl  
ISBN: 9789461261083  
Auteur: Tony de Bree  
Uitvoering: Paperback en e-book  
Omvang: 240 pagina's  
Prijs: €18,50 euro





Trends 2015 volgens trendwatcher Adjiedj Bakas

## 'Wie als ondernemer even indut, verliest'

"Als er twee wegen zijn, neem dan de moeilijke, want op de gemakkelijke is het meestal dringen." Trendwatcher Adjiedj Bakas vindt er in zijn boek 'Trends 2015' geen doekjes om. 2015 wordt zeker geen makkelijk jaar en de concurrentie zal vaak moordend zijn. "Wie als ondernemer even indut, verliest", aldus Bakas.

Ondernemers worden uitgedaagd door nieuwe spelers op de markt. Bakas wijst op de outsiders en de jonge techies die hun intrede doen, maar ook op de veranderende verdienmodellen. "Wendbaarheid is tegenwoordig key voor ondernemingen", onderstreept Bakas.

Maar ook de aandacht voor mensen in loondienst mag volgens hem niet verslappen. "Bedrijven willen nu eenmaal meer werk met minder mensen doen en je moet beter presteren dan je collega's. Iedere werknemer moet excelleren, anders word je ver-

vangen door een flexibele zzp'er. Werknemers ervaren een hogere werkdruk en ze hebben minder het gevoel hun eigen taken te kunnen organiseren. Van de 4,6 miljoen verzuimdagen die ArboNed in de eerste helft van 2014 registreerde, had tien procent te maken met stress. Dat is acht keer zoveel als in 2009."

### Grote Versobering

Maar ook de meer dan een miljoen zzp'ers moeten volgens Bakas in 2015 natuurlijk blijven excelleren. "Je moet positieve aan-

bevelingen van huidige en oude klanten hebben, je moet bestaande klanten belonen met een permanent knuffeloffensief en je moet straatmadelief zijn en overal netwerken."

Het aantal zzp'ers stijgt en zij verenigen zich (in de steek gelaten door de politiek en de grote bedrijven) steeds meer zelf in eigen verzekeringen als broodfondsen. "Online platformen maken het bovendien mogelijk dat mensen hun diensten, auto, huis gemakkelijk zelf verwaarden", beredeneert Bakas. "Gewone burgers bouwen zonnepanelen op hun dak of kopen samen met hun burens energie in."

Volgens Bakas is dit ook een gevolg van de Grote Versobering. "De middenklasse verarmt, huishoudens hebben te hoge schulden en het wordt tijd voor anders leven. De markt voor 'hoop en troost' groeit daarom in 2015: Nederlanders zoeken elkaar op en helpen elkaar.

Delen en ruilen past hier ook bij. Peer-to-peer-capitalism maakt haar opmars. Door

tussenhandel en tussenpersonen buiten spel te zetten, krijgen burgers meer macht, worden transactiekosten naar beneden gebracht en ontstaat een meer inclusieve economie: iedereen kan eraan deelnemen." De kracht van deze nieuwe vorm van economie heeft de monopolies van bestaande industrieën in een paar jaar tijd weggevaagd. "De taxi- en hotelbranche zijn hun machtspositie bijvoorbeeld kwijtgeraakt door platforms als Uber en AirBnB", illustreert Bakas.

Als ondernemer is het tegenwoordig dan ook niet alleen zaak om wendbaar te reageren op vernieuwing en kansen, maar ook om de veerkracht te bezitten om

onverwachte klappen te kunnen opvangen. "De succesvolle bedrijven van de toekomst zijn er op gericht om snel te leren, in plaats van zich te richten op het behouden van de status quo", licht hij toe. "Flexibilisering van bedrijfsprocessen en IT-oplossingen is een aanrader voor bedrijven die strategisch wendbaar willen blijven. Wendbaarheid is namelijk één van de belangrijkste overlevingsstrategieën voor bedrijven."

### Serie-ondernemer

De levenscycli van bedrijven wordt steeds korter naarmate technologie zich exponentieel ontwikkelt en businessmodellen

sneller verouderen. De serie-ondernemer rukt op: de ondernemer die een bedrijf begint, tot bloei brengt en het dan verkoopt en weer een ander bedrijf begint (zie John de Mol). Met één bedrijf en één bedrijfsnaam je hele ondernemerscarrière doorgaan wordt eerder uitzondering dan regel. Maar ook de serie-werknemer neemt toe. Mensen van 35 hebben nu al gemiddeld zeven banen gehad en die trend zet door in 2015.

Ook de consument wisselt steeds sneller. "Klanten worden steeds minder merken-trouw. Tegenwoordig switchen ze om het minste of geringste van merk, ook als het gaat om banken en verzekeraars. De belangrijkste reden hiervan is de opkomst van social media en internet. Ze maken consumenten beter geïnformeerd en mondig. Juist in deze tijd zijn consumenten gevoeliger voor customer service. Wanneer een merk zijn klanten in de steek laat zodra er iets mis is met een product, laten klanten het merk massaal vallen."

### Verbonden

Kortom, het nieuwe jaar staat volgens Bakas in het teken van wij. Door middel van de opkomst van de ruil- en deeleconomie, maar ook het peer-to-peer kapitalisme dat haar opmars maakt. "Bedrijven gaan op zoek naar een nauwere verbintenis met klanten", aldus Bakas.

"Nederlanders willen meer dan ooit verbonden zijn in plaats van zich virtueel verbonden wanen. Zijn wordt belangrijker dan schijn."

■ [www.bakas.nl](http://www.bakas.nl)

### BIOGRAFIE ADJIEDJ BAKAS

Trendwatcher Adjiedj Bakas (1963) schreef verschillende bestsellers over de toekomst, waaronder in 2014 Plenty, Megatrends Water, Energie en Grondstoffen en Megatrends Werk, over banen die verdwijnen en banen die gaan komen. Eerder publiceerde hij onder andere The Future of Food, The State of Tomorrow en Het Einde van de Privacy. Er werden de afgelopen jaren meer dan 700.000 exemplaren van zijn boeken verkocht.



Logistic Force is gespecialiseerd in het samenbrengen van werkgevers en werknemers en opleiden op het gebied van transport en logistiek.

- >> Persoonlijke aandacht en de logistieke baan die bij je past.
- >> Leren en werken als logistiek medewerker of goederenchauffeur.

LOGISTIC FORCE VENLO  
Parlevinkweg 34  
5928 NV Venlo

T 077 201 1342  
F 077 201 1343  
E venlo@logisticforce.nl

**AI 10 jaar overal werken, wanneer jij dat wilt!**  
In je eigen beveiligde Online Werkplek is het mogelijk!

**QWEZZ CLOUD**

**Onze klanten worden gelukkig van:**

- Betrouwbare oplossingen
- Storingen en vragen snel en goed oplossen
- Actief meedenken en heldere afspraken
- Zekerheden en garanties
- Flexibiliteit

**Qwezz viert feest!**  
Wij bedanken hiervoor al onze klanten en samenwerkingspartners  
Vier met ons mee op [www.qwezz.nl](http://www.qwezz.nl)

Noorderhof 10 • 5804 BV Venray • 0478-511 522 • [info@qwezz.nl](mailto:info@qwezz.nl) • [www.qwezz.nl](http://www.qwezz.nl)

## MAASHOF

UNIEKE FEESTLOCATIE

**RESTAURANT** Vergaderingen en trainingen

Bijzondere omgeving **HOTEL FORELVISSEN**

TERRAS **ZAKELIJK** HIGH TEA SEGWAY **BORREL EN RECEPTIE**

Sfeervol overnachten SOLEXTOUR E-scooter

LUNCH EN DINER **OUTDOOR ACTIVITEITEN**

**BUFFETTEN EN BBQ'S** GPS PUZZELTOCHT

groepsarrangementen **HANDBOOGSCHIETEN**



MAASHOFLAAN 1, VENLO-BOEKEND | [WWW.MAASHOF.COM](http://WWW.MAASHOF.COM)



### Altijd op de juiste koers.

Met de personenwagens en bedrijfswagens van Smeets Autogroep, de enige officiële Mercedes-Benz dealer in Limburg.

**SMEETS**  
A U T O G R O E P

Beste Dealer



Mercedes-Benz

[WWW.SMEETS-AUTOGROEP.NL](http://WWW.SMEETS-AUTOGROEP.NL)

<b>EINDHOVEN</b> Steenoven 17 040 249 89 00	<b>VENLO</b> De Sondert 2 077 207 99 10	<b>VENLO</b> Tasmanweg 6 077 207 99 00	<b>ITTERVOORT</b> Australiëstraat 4 0475 39 99 00	<b>MAASTRICHT</b> Akersteenweg 10 043 350 99 00	<b>HEERLEN</b> Handelsstraat 2 045 560 99 00	<b>HEERLEN</b> Handelsstraat 4 045 560 99 39
BESTEL- EN VRACHTWAGENS	PERSONENWAGENS	BESTEL- EN VRACHTWAGENS	PERSONEN- EN BEDRIJFSWAGENS	PERSONEN- EN BESTELWAGENS	PERSONEN- EN BEDRIJFSWAGENS	SCHADEHERSTEL

## Specialisten in plaagdierbeheersing voor particulieren en bedrijven

Bestrijding van alle plaagdieren – HACCP Inspectie – KAD Gecertificeerd – Mollenbestrijding – Houtworm- en boktorbestrijding



**ONGEDIERTEPREVENTIE**

Oostrumseweg 5, 5862 AN Geijsteren - [info@vink-ongediertepreventie.nl](mailto:info@vink-ongediertepreventie.nl) - [www.vink-ongediertepreventie.nl](http://www.vink-ongediertepreventie.nl)

# ZAKENAUTOTESTDAG: TESTRIJDERS GEZOCHT



## OPROEP AAN U ALS TROUWE LEZER

Eenmaal per jaar treft u in Noord-Limburg Business de Zakenautotestdag aan; een spetterend evenement waarbij we de laatste modellen aan een kritische test onderwerpen. 9 april is het weer zover. Dan zullen de nieuwste zakenauto's door onze trouwe lezers worden getest. We sluiten deze enerverende testdag af met een heerlijk diner, waarbij u kunt netwerken met dealers en andere ondernemers in uw regio. Bent u op zoek naar een nieuwe personenwagen en gevestigd in Noord-Limburg? Meld u dan nu

aan voor onze autotestdag op 9 april. Surf naar [www.noordlimburgbusiness.nl/bijeenkomsten](http://www.noordlimburgbusiness.nl/bijeenkomsten) en laat uw gegevens achter. Uiteraard is deelname geheel gratis en vrijblijvend. vol is vol en de organisatie houdt zich het recht voor om te selecteren op basis van serieuze oriëntatie op een nieuwe zakenauto..

*Tot ziens op de Zakenautotestdag*



[www.noordlimburgbusiness.nl](http://www.noordlimburgbusiness.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