NOORD-LIMBURG

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 9 | NUMMER 2 | MEI 2015

BUSINESS®

Rühl Haegens Molenaar

Focus op full service

Starten in Duitsland

Verdiep jezelf in de spelregels

Zakenautotestdag

Toeren door de regio

Nationaal

Frits Spangenberg: 'Alles draait om wendbaarheid'

People to accelerate your business

PROFCORE
INDUSTRIAL PROCESS SPECIALISTS

‘Onze kracht?’

‘Uw productie- en logistieke processen efficiënter laten verlopen.’

Het zijn de mensen die het verschil maken.

ProfCore is een solide organisatie, jong van geest en heeft volop plannen voor de toekomst. Wij leveren vakmensen en zijn specialist in de uitvoering van industriële productie- en logistieke processen in diverse branches: van chemie tot voedingsmiddelen, van agro tot papier.

Vanuit Limburg, Brabant, Gelderland, en ook Duitsland biedt ProfCore flexibele arbeid en daarnaast het specialisme om gehele processen te ondersteunen of over te nemen.
Wij zijn uniek in onze branche. Onze vakmensen zijn in dienst van ProfCore en opdrachtgevers profiteren van de betrokkenheid en voordelen die dat oplevert. ProfCore medewerkers zijn bereid te investeren in hun eigen kennis én in uw organisatie. Dat ervaart u als u kiest voor onze procesoperators of logistieke vakmensen.

Ga naar profcore.nl

VOORWOORD

Wachten op de zon

Terwijl ik dit voorwoord typ is het een kille, grijze dag … eind april. Het weer in Nederland laat zich steeds minder goed voorspellen. Onze economie lijkt hetzelfde te doen. Steeds zijn er tekenen van een voorzichtig herstel, maar dit wil steeds net als de zonnestralen buiten maar niet doorzetten. Ondertussen zijn er gelukkig veel ondernemers die de economie niet afwachten en zelf op zoek gaan nieuwe kansen, zoals over de grens bij onze oosterburen. Bij deze stap over de grens is een goede voorbereiding essentieel, want de kans is groot dat je bij de directeur zelf aan tafel komt te zitten. Dat betekent goed gepoetste schoenen en een mooie wagen die bij je functie past. U leest er meer over in het artikel Starten in Duitsland.

Ondertussen verzamelden een aantal ondernemers en autodealers zich op 9 april bij Parkhotel Horst voor onze jaarlijkse zakenautotestdag. Gelukkig scheen de zon die dag volop en werden in plaats van de ruitenwissers de capaciteiten van de testauto's optimaal uitgeprobeerd. De resultaten treft u achterin het magazine, mocht het op het moment dat u dit leest weer zo'n kille, grijze dag zijn.

Met vriendelijke groet,

Sofie Fest
Hoofdredacteur Noord-Limburg Business
sofie@vanmunstermedia.nl

Martin Cuypers BV is al 40 jaar een begrip in Venray en omstreken, maar dat wil niet zeggen dat het bedrijf heeft stilgestaan. Met de creatie van een Office Inspiration Center heeft de Venrayse onderneming een transitie doorgemaakt van traditionele kantoorvakhandel naar een bijzondere plek waar beleving en inspiratie in de kantooromgeving centraal staan.

Bart Everaerts en Eric Arts

martin cuypers

dat werkt prettig!

Martin Cuypers BV introduceert nieuw concept 'kantoor wordt clubhuis'

Van Alles voor Kantoor naar Office Inspiration Center

Dit jaar wordt het Office Inspiration Center verder uitgebreid met een clubhuis waar de medewerkers van Martin Cuypers op een prettige manier kunnen werken én ontspannen, maar ook geïnteresseerden kunnen demonsteren wat het belang én de positieve effecten van een goed ingerichte werkplek zijn.

Martin Cuypers begon in 1975 als een traditionele kantoorvakhandel. Onder invloed van de huidige eigenaren Eric Arts en Bart Everaerts, die het bedrijf in 2007 overnamen en het in 2010 van een volledige nieuwe huisstijl voorzagen, heeft het bedrijf een verdiepingsslag gemaakt. "De kantoorartikelen, -machines en -meubilair waar Martin Cuypers 40 jaar geleden mee begon, vind je hier nog steeds terug", vertelt Eric Arts. "Maar deze bedrijfsactiviteiten maken nu onderdeel uit van ons Office Inspiration Center dat we in 2012 introduceerden. Hier staat de mens en de kantooromgeving centraal en hoe de inrichting van een kantoor bij kan dragen aan een gezonde, efficiënte en plezierige werkomgeving." Bezoekers van deze sfeervolle showroom zien in verschillende opstellingen wat de mogelijkheden zijn op het gebied van werkplekinrichting en aanverwante faciliteiten, zoals kopieer-, print en scanapparatuur, archivering en presentatiemiddelen. Alle hoogwaardige topmerken zijn goed vertegenwoordigd. In de ergonomiestudio worden alle aspecten van een gezonde (kantoor-)beeldschermwerkplek belicht.

JALEMA Organize it · Fellowes Work Better · giroflex designed to work · brother at your side · Bulo · HSM · KLÖBER · KYOCERA Document Solutions · TOSHIBA Leading Innovation · Legamaster · LEITZ · Oxford · vepa office furniture made in holland · quantore

Ook is er een luxe boardroom aanwezig die Arts en Everaerts graag gratis ter beschikking stellen aan zakenrelaties.

Betrokkenheid

Met de introductie van een volledig vernieuwde website in 2014 en het jubileum van het 40-jarige bestaan dat voor dit jaar staat gepland, maken Arts en Everaerts zich op voor een nieuwe belangrijke stap die zij met het bedrijf willen maken. “Met het Office Inspiration Center als eerste aanzet gaat onze bedrijfsactiviteit nog meer van een productgerichte dienstverlening naar advies en het creëren van inrichtingsconcepten op maat”, licht Bart Everaerts toe. “De traditionele kantooromgeving voldoet niet meer aan de eisen van nu. Met name grotere organisaties kijken veel kritischer naar de werkzaamheden van hun personeel. Er is steeds meer behoefte aan een combinatie van werkplekken waar je respectievelijk kan ontmoeten, overleggen, samenwerken of je juist even terug kunt trekken. Ook flexwerken begint steeds meer ingeburgerd te raken. Dat behoeft weer heel andere faciliteiten dan voor een administratief medewerker die veel op kantoor aanwezig is. Zelf noemen wij dit ‘anders werken’ en dit behoeft een andere kantooromgeving.” Volgens Arts en Everaerts doen ook MKB-ondernemers hun voordeel met het creëren van een werkomgeving waarin hun medewerkers prettig kunnen werken. Arts: “In een kantoor waar medewerkers op een prettige en verantwoorde manier kunnen samenwerken en ontspannen, ontstaat een gevoel van waardering en daarmee creëer je betrokkenheid. Een loyale werknemer zal minder snel op zoek gaan naar een nieuwe uitdaging.”

Zintuigen prikkelen

Om dit goed te kunnen demonstreren, heeft Martin Cuypers BV de kantooromgeving van zijn eigen bedrijf omgevormd tot ‘clubhuis’. Everaerts: “Deze aantrekkelijke omgeving creëert een huiselijk gevoel, vandaar de benaming clubhuis. Hier kunnen onze eigen medewerkers gezond, efficiënt en met plezier werken.” Het clubhuis is ingedeeld in verschillende zones met onder andere sta-tafels, loungeplekken voor overleg en niet te vergeten een ontspanningszone met een keuken, een grote lunchtafel, een geïntegreerd dartbord en een buitenterras. Het resultaat is een platform waar beleving en het prikkelen van de zintuigen centraal staan. “Akoestiek en kleur liggen voor de hand, maar ook geur en smaak zijn van invloed. Zo kan bijvoorbeeld een citrusgeur de middagdip doorbreken en wat betreft smaak is goede koffie natuurlijk essentieel. Verder kunnen er workshops of borrels worden gegeven, ook voor externe bedrijven.”

Arts en Everaerts nodigen bedrijven van harte uit om zelf een kijkje te komen nemen in het Office Inspiration Center en het ‘clubhuis’, “want hier merk je pas echt wat het effect van onder andere akoestiek, verlichting, begeuring en ergonomie is”, zegt Arts. “Interieurarchitecten kunnen bovendien hun klanten uitnodigen en in de showroom hun ontwerpconcepten uitwerken. Ook is er ruimte voor seminars en andere kennissessies. “Uiteindelijk willen we één groot netwerk van architecten en andere vakexperts op het gebied van kantoorinrichting creëren waarin kennis wordt gedeeld en complete inrichtingsprojecten op maat kunnen worden gerealiseerd met een gezonde, prettige en huiselijke werkplek als uitgangspunt”, besluit Everaerts. ■

40 JARIG JUBILEUMFEEST OP 12, 13 EN 14 JUNI

Op 12 juni wordt het clubhuis van Martin Cuypers BV officieel geopend door oprichters Martin en Leonie Cuypers in het bijzijn van de vele zakelijke relaties die het bedrijf in de loop der jaren heeft opgebouwd. Op zaterdag 13 en zondag 14 juni is iedereen welkom op de open dag tussen 10.00 en 14.00 uur om het Office Inspiration Center en het clubhuis te bezichtigen.

Canon mikomax smart office. ROBBERECHTS NICE PRICE OFFICE ELBA PALMBERG bert plantagie®
rilstab nederland bv SCORE® The Senator Group Variant Facility Service bv vitra.

van munster
media groep

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
mei 2015, editie 2

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

EINDREDACTIE
Hans Hooft

REDACTIEBIJDRAGEN
Jessica Scheffer, Hans Hooft, Lars van Bergen

VORMGEVING / OPMAAK
Jan-Willem Bouwman

FOTOGRAFIE COVER
Joost Franken

FOTOGRAFIE
Marcel Krijgsman, Karim de Groot

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

8 Coverstory Rühl Haegens Molenaar: Focus op full service
11 Ondernemers Vakdagen kent vliegende start
12 Starten in Duitsland: Verdiep je in de spelregels
16 Graphic & Mail: "2015 wordt een topjaar"
19 Dings belastingadvies: Persoonlijke aandacht
20 Geslaagde aftrap van het BOB-seizoen
22 Column TRIAS: Meer geld voor innovatie binnen het MKB in 2015
22 Laat je opsluiten bij Boscafé het Maasdal
23 Column Vlaminckx Advocaten: Verrekening en opschorting; subtiele verschillen
23 Theater de Maaspoort: 'LEUK' is het antwoord!
25 Netwerken bij VVV-Venlo met een gezamenlijk doel
26 Business Flitsen

NATIONAAL

II 'Alles draait om wendbaarheid'
Frits Spangenberg over de disruptieve economie

IV Focus op flexwerkers
Ook tijdelijke werknemers binden en boeien

VI 'Ga je nu alweer een sigaretje roken?'
Lessen van beste werkgevers

27 Business Flitsen

Zakenautotestdag

30 Algemene impressie
32 Testverslagen

Steeds meer accountantskantoren richten zich op de rol van sparringspartner en adviseur. Rühl Haegens Molenaar maakte deze stap al jaren geleden.

8

"Een Duitser vindt een goed getimede grap prachtig."

12

"Iedereen is straks welkom in onze showroom."

16

Iedereen kreeg de kans om de Segways van De Maashof uit te proberen.

20

De subsidie kan oplopen van € 3.750 tot zelfs € 200.000.

22

En dat er dan zelfs wel eens op de sponsortribune gemord wordt is natuurlijk logisch.

25

De verschillende merken, types en uitvoeringen gaven een goede indruk van het hedendaagse autoaanbod.

30

"Na de testrit heb ik mijn mening positief bij moeten stellen!"

32

Rühl Haegens Molenaar

Focus op full service

Steeds meer accountantskantoren richten zich op de rol van sparringspartner en adviseur. Rühl Haegens Molenaar maakte deze stap al jaren geleden. Het bedrijf kan ondernemers volledig ontzorgen op administratief en financieel gebied, inclusief de personeelsadministratie. “Natuurlijk verzorgen wij ook de jaarrekening en de BTW-aangifte voor de klant, maar zij zijn onderdeel van een full serviceconcept waarbij procesoptimalisatie en outsourcing zorgen voor lagere administratieve lasten en meer inzicht”, aldus vennoot Freddie de Vries.

Rühl Haegens Molenaar verwijst hiermee naar de groeiende behoefte van ondernemers om een gedeelte van hun secundaire processen te automatiseren of af te stoten zodat zij zich meer kunnen richten op het ondernemen zelf. Automatiseringsadviseur Joost van Deelen legt uit hoe dit proces in zijn werk gaat. “Door middel van een scan lichten we de interne administratieve organisatie door om te beoordelen waar knelpunten zitten. De informatievoorziening en communicatie zijn essentieel om afdelings- of organisatiedoelstellingen te behalen, zoals een snelle en efficiënte afwikkeling van bijvoorbeeld facturen of terugbelberichten. Met behulp van automatisering kan data worden gecentraliseerd en kan informatie sneller worden ontsloten. Vaak kunnen handmatig uitgevoerde werkzaamheden hierbij worden vervangen door geautomatiseerde oplossingen. Door deze informatie vervolgens meteen bij de juiste persoon in de organisatie te laten landen, levert je dit direct een tijdsbesparing op. Bovendien kan de ondernemer diens eigen klanten ook weer beter en sneller informeren over bijvoorbeeld de status van een bestelling, waardoor de gehele keten beter wordt.” Ondernemers hoeven hierbij overigens niet bang te zijn dat zij geen controle meer hebben over wat er intern gebeurt. “De kwaliteit van het proces, informatievoorziening en de autorisatie van bijvoorbeeld een factuur zijn goed vastgelegd in het interne beheersysteem”, voegt vennoot Pieter Weijs toe. “Het proces is beter te volgen, maar de besluiten welke facturen akkoord zijn en als eerste moeten worden betaald ligt nog altijd bij de ondernemer.” Zodra de verbeterpunten in kaart zijn gebracht, ontwikkelt een adviseur van Rühl Haegens Molenaar een oplossing op maat en begeleidt deze de ondernemer ook in de transitie naar een optimaal ingerichte administratieve organisatie.

Combinatie

Om een verdere kostenbesparing te realiseren, kan procesoptimalisatie vaak eenvoudig gecombineerd worden met outsourcing. Van Deelen: “Voor een vast bedrag per maand kunnen wij de gehele financiële administratie, of delen daarvan, overnemen. Ook verzorgen wij de debiteurenbewaking, de personeelsadministratie en HRM-activiteiten. Hierbij zorgen we ook voor een verregaande geautomatiseerde verwerking, waarbij de kwaliteit van de dienstverlening door een professional van ons bedrijf wordt bewaakt en de continuïteit van het proces geborgd door middel van vooraf gemaakte afspraken. De ondernemer houdt te allen tijde inzicht en overzicht in het proces. Doordat alle processen gestandaardiseerd en geautomatiseerd plaatsvinden zijn gegevens beter vastgelegd (en dus ook vindbaar) en is informatie direct beschikbaar.”

Efficiencyslag

Doordat Rühl Haegens Molenaar de gehele financiële- en personeelsadministratie kan uitvoeren, is het bedrijf in staat om de MKB-ondernemer te ontlasten met vrijwel het totale indirecte apparaat. Ondertussen kunnen de medewerkers van het bedrijf efficiënter werken doordat zij zich niet langer bezig hoeven te houden met deze secundaire processen. Weijs: “Dit wordt in tijden van crisis vaak geassocieerd met ontslagen, maar je kunt hierdoor de mensen laten doen waarvoor je ze hebt ingehuurd en waar ze goed in zijn. Het is het plaatsen van de juiste persoon op de juiste plek binnen de organisatie.”
Een ander voordeel hangt samen met de functie van accountant als adviseur. De Vries: “Natuurlijk verzorgen wij graag de jaarrekening, maar in feite is dit slechts een eindproduct, een samenvatting van een heel boekjaar. Het grote voordeel van het outsourcen van de processen waarvan onder andere de jaarrekening een eindproduct is, is dat je wekelijks of maandelijks precies op de hoogte bent van de cijfers en inzage hebt in hoe je ervoor staat. Hierdoor kun je sneller bijsturen als dat nodig is. Met een team van accountants, fiscalisten, bedrijfseconomen en ICT-specialisten kunnen wij gerichte begeleiding bieden, achterhalen welke knelpunten groei in de weg staan, risico’s herkennen en verhelpen en bijsturen op kengetallen en kpi’s. Bovendien beschikken we over specifieke vakkennis over installatie- en metaalbedrijven, bewindvoerderskantoren en culturele instellingen. Hierdoor zijn we in staat om onze klanten van praktische adviezen te voorzien en ze de juiste begeleiding te bieden bij steeds complexere vraagstukken.”

Een ander aspect dat bij een ondernemer op (middel)lange termijn gaat spelen, is de verkoop van diens bedrijf. Weijs: “Binnen nu en tien jaar gaat een groot aantal ondernemers hun onderneming verkopen of op een andere manier overdragen. Met outsourcing flexibiliseer je een deel van de vaste kosten, wat zeker helpt bij het verkoopklaar maken van je bedrijf. Als het secundaire proces van het bedrijf flexibel is, is je onderneming meer waard bij een overname. Met het oog op een toekomstige verkoop is het voor deze groep ondernemers zeker interessant om te kijken welke processen kunnen worden uitbesteed.”

Blauwdruk

Het team van Rühl Haegens Molenaar heeft al vele bedrijven mogen helpen met het optimaliseren van hun bedrijfsprocessen. Van Deelen: “Het voordeel is dat je gericht kan analyseren waar de huidige knelpunten zitten en daar ook een gericht resultaat aan kan koppelen. Je maakt in feite een blauwdruk voor de nieuwe organisatie. In combinatie met de al aanwezige automatisering en de door ons in te richten processen en systemen levert het gegarandeerd rendement op, of je nu alleen de elementaire vastlegging van de administratie wilt uitbesteden, of de complete bedrijfsvoering met alles wat daarbij komt kijken. Ook de prijs is van tevoren bekend. Uiteraard hebben wij onze eigen interne processen op dezelfde wijze geoptimaliseerd.”
Het full serviceconcept slaat overigens niet alleen bij commerciële bedrijven aan. “Veel culturele instellingen krijgen te maken met kortingen op de subsidies en worden dus gedwongen om efficiënter te gaan werken”, vertelt Weijs. “Bovendien kan er voor een dergelijk project vaak eenmalig subsidie worden vrijgemaakt. Inmiddels hebben we al voor heel wat theaters, musea en bibliotheken in Zuid- en Oost-Nederland een kostenbesparing mogen realiseren.” “Op het moment dat wij bij ondernemers over de vloer komen, maken we onze slogan ‘succes als resultaat’ zeker waar”, aldus De Vries. ■

www.rhmweb.nl

OVER RÜHL HAEGENS MOLENAAR

Bij Rühl Haegens Molenaar werken 45 gespecialiseerde medewerkers die ondernemers bij kunnen staan op het gebied van accountancy en advies over fiscaal, juridisch en bedrijfskundige vraagstukken. Verder behoort het kantoor tot de selecte groep van landelijke accountantskantoren die de verplichte audits voor bewindvoerderskantoren mag uitvoeren. Naast de vestiging in Venray is Rühl Haegens Molenaar eveneens vertegenwoordigd in Uden en Tilburg.

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 Ook huren bij R'Estate? **Kijk op www.restate.nl**

fleximo
flexibel . voordelig . betrouwbaar & duurzaam

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

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

UW LEASESPECIALIST:
THIJS TRUIJEN

leasetoppers:

VW PASSAT VARIANT
1.6TDI COMFORTLINE

20% bijtelling = netto maandlasten € 254,-
VANAFPRIJS PER MAAND EX.BTW € 599,-

MERCEDES-BENZ C 180
BLUETEC 4-DRS. LIMOUSINE

20% bijtelling = netto maandlasten € 273,-
VANAFPRIJS PER MAAND EX.BTW € 599,-

PEUGEOT 308 SW
1.6 BlueHDi BLUE LEASE PACK

14% bijtelling = netto maandlasten € 132,-
VANAFPRIJS PER MAAND EX.BTW € 499,-

VW GOLF GTE
1.4 TSI PHEV 6-DSG 5-DRS.

7% bijtelling = netto maandlasten € 93,-
VANAFPRIJS PER MAAND EX.BTW € 499,-

Prijzen gebaseerd op full operationele lease 60 mnd. / 20.000 km. Netto bijtelling berekenend over 42% belasting

SHORT LEASE • PROJECT LEASE • FIXED LEASE • FINANCIAL LEASE

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

Ondernemers Vakdagen kent vliegende start

Op 6, 7 en 8 oktober staat Evenementenhal Venray in het teken van de lustrum-editie van Ondernemers Vakdagen. Met een stevig vernieuwd concept lijkt de organisatie de spijker op z'n kop te hebben geslagen; de aanmeldingen komen in rap tempo binnen. Onderstaand vertellen vier ondernemers wie ze zijn en waarom ze op de beurs staan.

Robert Philips

Altijd weten waar je staat. Steeds de juiste informatie bij de hand hebben. Zelf aan de knoppen draaien. CONTOUR maakt dat voor iedere ondernemer mogelijk. Als klant van CONTOUR heeft u altijd inzicht in uw meest actuele bedrijfsgegevens. Ons deskundig advies helpt u vervolgens om deze kennis te gebruiken voor een nog beter resultaat. Niveau bereik je immers samen! Dat niveau bereiken we ook samen met Ondernemers Vakdagen. Al vijf jaar lang een topevenement voor ondernemers.

René Luijten

Ook BS Morgen viert haar eerste lustrum als partner en deelnemer aan 'OVD15'. Ondernemers Vakdagen is dan ook één keer per jaar hét podium om je als ondernemer en bedrijf te profileren. Herkenning en erkenning zijn voor BS Morgen, maar ook persoonlijk voor mij als ondernemer, een begrip geworden. De kracht zit dan ook in de herhaling, zie het als groei, elk jaar weer een beetje! De beurs heeft hierin een duidelijke visie voor nu en in de toekomst en ondersteunt ondernemers, onder andere door goed te luisteren naar exposanten en bezoekers. Resulterend in een nieuw beursconcept van deze tijd met volop kansen voor groei! Trots om hiervan deel te mogen uitmaken.

Koos Mulder

Net als afgelopen jaar is het onafhankelijke telecombedrijf Work-EAZY uit Panningen ook dit jaar aanwezig op Ondernemers Vakdagen. Mede doordat Work-EAZY veel regionale bedrijven volledig ontzorgt op het gebied van telecom, is het een bedrijf met een sterke lokale binding. De beurs leent zich er zeer goed voor om de lokale binding te versterken en het netwerk uit te bouwen. De nieuwe open opzet van het evenement, waarbij er veel meer aandacht is voor beleving en interactie zal daar zeker aan gaan bijdragen. Wij nodigen u dan ook van harte uit om samen met ons over slimme, probleemloze en verrassend efficiënte telecomoplossingen voor vast en mobiel van gedachten te wisselen. Uiteraard geheel vrijblijvend!

Hay Wilders

't Raodhoes Blerick staat op Ondernemers Vakdagen omdat wij willen benadrukken hoe multifunctioneel wij zijn. Niet alleen als MFC met betrekking tot techniek en facilitaire uitdagingen, maar ook wat betreft de culinaire wensen van onze gasten. Onze uitdaging "als het bij ons niet kan dan kan het nergens" past perfect bij deze onderscheidende beurs! ■

Uw zakenmagazine Noord Limburg Business staat dit jaar ook weer op Ondernemers Vakdagen.

ONDERNEMERS VAKDAGEN

Wilt u ook meer weten over de mogelijkheden van Ondernemers Vakdagen?
Kijk dan eens op www.evenementenhal.nl/ondernemersvakdagen.

Jan Temmink, CMP BV

Verdiep jezelf in de spelregels

Met de oosterburen zo dicht in de buurt hebben ondernemers in de grensregio zichzelf misschien al wel eens afgevraagd of zakendoen met Duitse ondernemers een optie voor hen is. De Duitse economie doet het immers goed en mede door de inspanningen van het koninklijk echtpaar en diverse organisaties worden er veel kansen gecreëerd voor Nederlandse ondernemers om de grenzen letterlijk te gaan verkennen. "Maar daarvoor is het wel essentieel om je te verdiepen in de spelregels van de Duitse manier van zakendoen", aldus Jan Temmink van CMP BV.

Jan Temmink is gespecialiseerd in het tot stand laten komen van commerciële handelsbetrekkingen tussen Nederlandse en Duitse bedrijven. Met zijn bedrijf CMP BV helpt hij bedrijven onder andere met het genereren van leads, online-leadgeneratie en marktontwikkeling. Samen met Jolanda Luimes schreef hij het praktische handboek 'Starten in Duitsland' over de grootste valkuilen bij de entree op de Duitse markt. Temmink kan dus met recht een Duitsland-expert worden genoemd en heeft in de loop der jaren al heel wat Nederlandse bedrijven bij grote partijen in Duitsland geïntroduceerd.
Temmink kent echter ook een aantal minder succesvolle voorbeelden van bedrijven die zelf de sprong waagden. Dat begint al bij de voorbereiding. "80% van de potentiële business met Duitsland gaat mis op taal en cultuur", vertelt Temmink. "Als je zaken wilt doen met een Duits bedrijf is het essentieel dat je klantgericht denkt, handelt en spreekt. Dat is een hele switch voor een Nederlander. Het begint met het winnen en opbouwen van vertrouwen. Dit doe je door naar een bedrijf toe te reizen voor een gesprek. Duitsers waarderen dit zeer als je die moeite neemt. Als je eenmaal daar binnen bent, moet je alle aspecten van je product paraat hebben, inclusief techniek, dienstverlening, prijsstelling en leveringsvoorwaarden. Nederlanders hebben de neiging om aan de hand van het eerste gesprek alles nog even concreet uit te tekenen en de juridische aspecten later uit te werken. In Duitsland zit je echter direct bij de directeur aan tafel en die heeft als doel 'schakelen'. Het woord overleg is 'killing' in hun bedrijfscultuur; de Duitse directeur wil beslissen. Wat je ook niet moet doen, is te makkelijk over dingen heenstappen met antwoorden zoals 'das kriegen wir schon hin'. Een Duitse ondernemer wil meteen 'to the point' komen en alles vastleggen in een contract."

Onderscheidend vermogen

Volgens Temmink hoeft de Nederlandse nationaliteit 'an sich' van een bedrijf absoluut geen nadeel te zijn voor een geïnteresseerd Duits bedrijf. "Ook de sector waarin je actief bent is minder belangrijk voor de kans van slagen. Het gaat erom dat je een uniek product of dienst hebt waarmee je je kan onderscheiden op de Duitse markt en toegevoegde waarde kan bieden in de productieketen. Dan gaan de deuren voor je open. Ook richting de media en tijdens congressen kan je met een onderscheidend product je voordeel behalen. Je krijgt dan namelijk eerder free publicity of wordt gevraagd om een lezing te verzorgen. Afstanden maken overigens niet uit. Als een Duits bedrijf in het zuiden van het land een goede toeleverancier kan vinden in een noordelijke deelstaat, dan laat hij zich niet afschrikken door het aantal kilometers."

Online oriëntatie

Voorbereiding is dus essentieel. "Online kan je met de juiste Duitse zoektermen in weinig tijd heel veel nuttige informatie vinden. Verder zijn er ook diverse adviesorganisaties zoals de Industrie- und Handelskammer (IHK) en zelfstandige professionals actief die je verder kunnen helpen. Je moet in ieder geval zorgen voor een goede website die is afgestemd op de Duitse markt. Dat betekent een focus op je kennis en expertise door middel van feitelijke informatie, tabellen en wat minder commerciële termen, uiteraard in correct Duits en met gebruik van de juiste vaktermen. Daarnaast loopt Duitsland enigszins achter op het gebied van online marketing. Duitsers vinden een mooie folder nog

altijd heel waardevol. Je leveringsvoorwaarden moet je in correct Duits vertalen. Bij online marketingactiviteiten ligt dit weer anders. Dan is het heel belangrijk dat je je als e-commerce bedrijf laat begeleiden door een vakkundig accountantskantoor en alles goed vast laat leggen. Ten slotte moet je je frontoffice en backoffice zodanig inrichten, dat iedereen meteen weet wat hij moet doen als er bijvoorbeeld een mail van een Duitse ondernemer binnenkomt die zo snel mogelijk antwoord wil."

Entreestrategie

Een andere belangrijke keuze is het kiezen van de juiste entreestrategie. "In principe is het verkoopproces een kwestie van alles tot in de puntjes voorbereiden, afspraken maken, in de auto stappen en bedrijven bezoeken. Je kan immers na één gesprek al een deal hebben. Zelf hanteer ik die methode ook voor mijn eigen klanten. Maar soms kunnen bedrijven dit wat te direct vinden en kiezen ze eerst voor een beursdeelname. Afhankelijk van de sector kan je er dan bijvoorbeeld voor kiezen om zelfstandig of om met een gezamenlijke stand deel te nemen aan de diverse vakbeurzen in Duitsland zoals de Hannover Messe. De beurzen in Duitsland hebben internationaal een grote naam. Daar kan je direct handelscontacten aanknopen en die proactieve houding wordt door onze oosterburen zeker gewaardeerd. Denk daarbij wel aan een investering van minstens 100.000 euro als je wilt meedoen met de grote Duitse marktleiders. En zorg ervoor dat je salesactiviteiten meteen worden voortgezet na de beurs."

Volgens Temmink kan de Duitse markt ook worden betreden door middel van een overnameconstructie. "Dit zijn weliswaar net als in Nederland complexe processen waarbij risicomanagement heel belangrijk is, maar het is momenteel wel de meest aantrekkelijke entreestrategie. De rente staat laag, dus wanneer je in staat bent om kapitaal aan te trekken om een gezond Duits bedrijf over te nemen kan je in één keer een grote klapper maken en een hoog rendement op je eigen vermogen maken. Bovendien koop je marktaandeel in de Duitse markt, hetgeen per saldo voordeliger is dan via verkoop, marketing en communicatie marktaandeel veroveren."

Volgens Temmink zijn er in Duitsland genoeg interessante bedrijven die latent of manifest te koop staan.

"Net als in Nederland is ook in Duitsland bedrijfsopvolging een groot probleem. Veel babyboomers met een bedrijf hebben hun studerende kinderen naar de grote steden zien trekken. Die volgende generatie is niet bereid om voor het bedrijf terug te komen. Je ziet nu dat veel Chinese partijen deze bedrijven over willen nemen. Een Duitser verkoopt echter liever aan een Nederlander omdat die culturen beter matchen."

Deze bedrijven zijn onder andere te vinden op speciale databanken. Ook zijn wij als adviseurs gericht op Duitsland in staat om in het Duitse netwerk specifiek te zoeken naar een bedrijf met zwarte cijfers en een wat oudere directeur. "En dan heb je natuurlijk ook nog winstgevende bedrijven die niet te koop worden aangeboden, maar waarvan je de wat oudere directeuren wel tijdens beurzen tegen het lijf kan lopen – of bewust gaat bezoeken."

Op gesprek

Wanneer de contacten eenmaal zijn gelegd, is het volgens Temmink belangrijk dat er ook 'groot wordt uitgepakt'. Of anders geformuleerd: bescheidenheid past niet in de Duitse bedrijfscultuur. "Het aanstellen van een Duitse salesmanager is een flinke investering, maar het zorgt er wel voor dat je in 'no time' binnen bent bij een bedrijf. Als je ervoor kiest om zelf op pad te gaan, ga je bij grote partijen niets bereiken als je er een alleen een juniorverkoper (met een te kleine auto) op afstuurt. Het is belangrijk om te 'levelen', te zorgen dat je op hetzelfde niveau zit met je Duitse gesprekspartner. Vaak zit je met iemand aan tafel die tekenbevoegd is, zoals de directeur zelf, zodat er meteen een deal kan worden gesloten."

Temmink geeft ook aan dat het maken van een goede eerste indruk belangrijk is. "Welke kleding je aantrekt, is afhankelijk van de sector waarin het Duitse bedrijf opereert. Wanneer je naar een groot accountantskantoor gaat, kom je strak in

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 **E** info@balmedia.com

BalMedia

Adieu Asperges

KASTEELTUINEN ARCEN

CONFRÉRIE DE L'ASPERGE LIMBOURGONDIE

Een groots afscheid van de Koningin van de Groente op **zondag 28 juni** in de Kasteeltuinen Arcen

Een hele middag genieten van:

veel culinaire aspergehapjes
heerlijke wijn en drankjes
gezellig entertainment

Locatie: **Kasteeltuinen Arcen, zondag 28 juni** • Tijden: **aanvang 12.00 uur - einde 16.00 uur** • Kaartverkoop: **via de webshop van Kasteeltuinen Arcen (www.kasteeltuinen.nl) of via een van de deelnemende restaurants** • Prijs € **69,50**

De deelnemende aspergerestaurants zijn: • Brienen aan de Maas / Well - www.restaurantbrienenaandemaas.nl • Hoeve De Boogaard / Geijsteren - www.hoevedeboogaard.nl • Restaurant De Beejekurf / Venray - www.debeejekurf.nl • Hostellerie De Hamert / Wellerlooi - www.hamert.nl • Restaurant Bolenius / Amsterdam - www.bolenius-restaurant.nl • Restaurant Aubergine / Steyl - www.restaurantaubergine.nl • IJssalon Clevers / Grubbenvorst - www.clevers.nl

pak. Een afspraak met de directeur van een klein machinebouwbedrijf mag je best afhandelen in een spijkerbroek met een nette colbert. Hoofdlijn voor het gesprek dient de behoefte van je potentiële klant te zijn. Stel eerst open vragen en verdiep je in degene die tegenover je zit. Wat ook altijd telt is, dat je authentiek bent, staat voor je vakgebied en zelfvertrouwen uitstraalt dat je ontleent aan je onderscheidend product en je technische en commerciële expertise. Je wordt namelijk beoordeeld op basis van je competentie, niet of je aardig wordt gevonden. Zorg dus voor een trackrecord en leg mooie opdrachten voor. Vergeet ook vooral niet om creativiteit en oplossingsgerichtheid in te brengen. Engels in plaats van Duits hoeft overigens geen probleem te zijn, maar als je de taal goed beheerst, inclusief naamvallen en jargon, heb je wel een flinke voorsprong. Het belangrijkste is dat er geen ruis in de communicatie ontstaat en dat je weet waar je over praat. Want zodra er ruis ontstaat, verdwijnt het vertrouwen en is je kans op een deal verkleind. En verder vindt een Duitser het prachtig als je een goed getimede grap in het gesprek inbrengt."

De manier waarop Duitsers zo'n gesprek afhandelen, kan Nederlanders vaak nogal overrompelen. "Kijk er niet van op dat je na een rit van vier uur zonder koffie aangeboden te krijgen meteen 'to the point' moet komen. In Nederland heerst het poldermodel, in Duitsland regeert het beslissen. In het algemeen geldt: een Duitse vergadering eindigt altijd met een beslissing van de directeur. Als het niet matcht tussen twee partijen sta je binnen een kwartier buiten. Als er snel vertrouwen is opgebouwd tijdens het gesprek èn die klik er wel is, dan sta je na een uur buiten met een getekend contract. Wanneer de deal doorgaat worden meteen de contracten getekend, wat meestal door de procuratiehouder wordt afgehandeld. Vooral die snelheid in het zakendoen kan in het begin moeilijk zijn om op te pakken. Kortom, een leerpunt voor ons als Nederlanders."

Zakelijk prevaleert

Waar in Nederland veel aandacht wordt besteed aan het financiële plaatje van een zakelijke overeenkomst, hecht een Duitser zo mogelijk nog meer waarde aan de juridische kanten van een deal. "Ook een Duitse ondernemer streeft naar vertrouwen in een zakenrelatie. Dat kun je (heel snel) opbouwen door een persoonlijk gesprek aan te gaan. Maar een Duitser wil het wel aansluitend schriftelijk vastgelegd hebben in het contract. De juridische kant van een deal is het belangrijkst."

Dit belang van vertrouwen in de handelsrelatie werkt overigens niet door in de persoonlijke omgang met de Duitse klant. Temmink: "Het zakelijke aspect prevaleert boven privé. Tijdens een lunch of diner kan er wel een gesproken worden over sport of hobby's, maar er ontstaat enkel een interactie als je bijvoorbeeld allebei van voetbal houdt. Wanneer er op privégebied geen crossovers zijn, blijven de contacten dikwijls puur zakelijk. Ik ken een geval waarbij er pas na een zakenrelatie van 10 jaar door de Duitse partij werd besloten om te gaan tutoyeren."

Ondanks de nauwgezette manier van zakendoen die handelsrelaties met de oosterburen vereisen, kent Temmink veel succesverhalen van ondernemers die de sprong hebben gewaagd. "Ik hoor van hen steevast dat zij veel energie krijgen van hun handelsbetrekkingen met Duitsland. Als je eenmaal de spelregels kent en gewend bent aan de zakencultuur en de schaalgrootte, dan is het heel prettig werken." ■

Duitsland-experts Jan Temmink en Jolanda Luimes vertellen in het praktijkboek 'Starten in Duitsland - Vermijd de grootste valkuilen op de entree op de Duitse markt' waar je als ondernemers zeker aan moet denken als je je business uit wilt breiden naar Duitsland. Het boek van uitgeverij Het Boekenschap is te bestellen via de betere boekhandels (ISBN: 978-94-90085-60-5). Een deel van het boek staat ter inzage op www.starteninduitsland.nl.

Toekomstbestendig dankzij unieke innovatie en nieuwe showroom

Graphic and Mail: “2015 wordt een topjaar.”

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.”

FOTOGRAFIE MARCEL KRIJGSMAN

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, hoef 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

Nino & Anita Venezia in hun nieuwe onderkomen op Fresh Park venlo

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 adverteren." 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. 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 maandelijkse vergoeding voor de ter beschikking stelling van zijn of haar raam.

Nieuwe showroom

Om de 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 overkappingen zoals veranda'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
www.addmywindow.com

NIËNS HORECA
1881

Personeelsfeest?
Vergadering?
Presentatie?

Graag verwennen wij u, zonder poespas.
We doen alles met passie,
dat maakt het speciaal...

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

Bij Niëns bent u meer dan welkom!

Niëns Horeca
Baarlosestraat 4
5993 AW Maasbree

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

GREEN & FUNTESTDAG:
TESTRIJDERS GEZOCHT

OPROEP AAN U ALS TROUWE LEZER

Meerdere keren per jaar treft u in Noord-Limburg Business de autotestdag aan; een spetterend evenement waarbij we de laatste modellen van diverse automerken aan een kritische test onderwerpen. 9 juni is het weer zover. Dan zullen de nieuwste green en fun auto's door onze trouwe lezers worden getest, terwijl u ook uitgebreid de gelegenheid krijgt om te netwerken met dealers en andere ondernemers in uw regio. Bent u op zoek naar een groene auto of een wagen met een hoge funfactor en gevestigd in Noord-Limburg? Meld u dan nu aan voor onze autotestdag op 9 juni. Surf naar www.noordlimburgbusiness.nl/bijeenkomsten en laat uw gegevens achter. Uiteraard is deelname geheel gratis en vrijblijvend. We selecteren onze testrijders op basis van aanmelding, dus wees er snel bij.

Tot ziens op de Green & Funtestdag

www.noordlimburgbusiness.nl

Voor José Dings is de financiële en fiscale wereld letterlijk de omgeving waarin zij is opgegroeid: haar vader was al actief in de accountancy. José heeft de interesse voor de 'cijfers' dus letterlijk met de paplepel ingegeven gekregen. Maar ook de manier waarop je met cliënten hoort om te gaan heeft ze geërfd van haar vader. Geen 'uurtje-factuurtje' of nummer, maar echt persoonlijke aandacht.

Bij José Dings bent u welkom voor een persoonlijk advies.

José Dings

Persoonlijke aandacht

José Dings werkte na haar opleiding bij een aantal accountantskantoren en in het internationale bedrijfsleven op rapportageniveau, en nadat zij een aanvullende scholing tot belastingadviseur succesvol had afgerond, besloot ze al snel een langjarige wens van zichzelf in vervulling te laten gaan: een eigen kantoor.

Dings begon drie jaar geleden met zes cliënten vanuit haar eigen familie- en kennissenkring, en dat haar persoonlijke aanpak aanslaat, blijkt wel uit het feit dat Dings Belasting Adviezen inmiddels zo'n 50 vaste klanten heeft. Dings: "Mijn cliëntenbestand bestaat voor het merendeel uit kleinere mkb-ondernemers en particulieren, in de wijde regio." Dings beperkt zich bewust tot die kleinere ondernemers, afgebakend door de wettelijke criteria en bevoegdheden binnen onze beroepsgroep. "Ik ben geen specialist maar ben meer een generalist. Je moet me eigenlijk vergelijken met een financieel en fiscaal geschoolde huisarts: ik doe het hele pakket vanaf financiële administraties, btw-aangiftes, jaarrekeningen, t/m vennootschapsbelasting, inkomstenbelasting, schenkbelasting, dat soort zaken."
Voor de controle en de meer specialistische zaken zoals pensioenadvies en juridische kwesties kan Dings vertrouwde en deskundige zakelijke partners inschakelen. Dings: "Schoenmaker blijf bij je leest. Je zit met een stuk beroepsaansprakelijkheid, maar je moet ook transparant en eerlijk naar je cliënt toe zijn."

Die transparantie begint met een grondig intakegesprek met nieuwe cliënten. "Hoe meer ik van die klant weet, des te beter ik hem van dienst kan zijn. Dan kan ik ook proactief voor hem werken, hem tijdig wijzen op zaken en ontwikkelingen die specifiek voor hem van belang zijn." Die persoonlijke dienstverlening en aandacht houdt tevens in dat de ondernemer indien gewenst eventueel ook 's avonds en zaterdags bij José Dings terecht kan voor advies. "Daar wordt dankbaar gebruik van gemaakt. Want ondernemers hebben doordeweeks wel wat anders te doen."

Dings merkt dat ze veel nieuwe cliënten krijgt die niet meer tevreden zijn met hun vorige accountantskantoor: die kantoren zijn vaak te groot geworden, waardoor de persoonlijke aandacht er niet meer is. "Bovendien staat de prijs die de ondernemer moet betalen niet meer in verhouding tot de grootte van de onderneming. En ze weten helemaal niet meer wie er wanneer aan hun dossier werkt. Daar word je als cliënt niet blij van. Daar acteer ik op door mijn cliënten regelmatig op de hoogte te stellen van de voortgang van de werkzaamheden: start van de werkzaamheden en de vermoedelijke oplevering van de conceptstukken. Meestal is dat binnen de geschatte tijd.
Daarom staat achterop mijn visitekaartje: 'U gaat weer met plezier naar uw adviseur."

info@dingsfinancieel.nl - 077-3745329
www.dingsfinancieel.nl

NOORD-LIMBURG
BUSINESS®

Geslaagde aftrap van het BOB-seizoen

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

Alle foto's en filmpjes van de BOB-Borrels zijn te bekijken op bob.noordlimburgbusiness.nl. Gebruikt u een smartphone om de site te bekijken, dan krijgt u bij het bezoeken van de website direct de melding met de vraag of u van de mobiele website gebruik wilt maken.

Op woensdag 15 april vond de eerste BOB-Borrel van 2015 plaats. De locatie: hotel-restaurant De Maashof in Venlo inclusief een zonovergoten terras.

BOB-organisator Danny Toonen had voor de eerste bijeenkomst in 2015 een aantal verrassingen op de plank. Tijdens de gebruikelijke ontvangst met welkomstdrankje kregen de deelnemers de kans om de Segways van De Maashof uit te proberen. Dit zorgde voor hilarische taferelen, maar al snel reden de geïnteresseerden als volleerde Segway-rijders over het terrein. Daarna opende Danny officieel de bijeenkomst, waarna het woord werd gegeven aan Maikel Martens van 2Twitit. Aan de hand van een aantal YouTube-filmpjes demonstreerde hij hoe social media door middel van prikkelende content bij kunnen dragen aan je merk- en naamsbekendheid. Dat social

BOB
Noord-Limburg Business
Business Ontmoet Business

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

media niet meer weg te denken zijn uit het dagelijks leven, blijkt wel uit het feit dat alleen al Twitter in Nederland 1,2 miljoen gebruikers heeft. Na deze presentatie genoten de aanwezigen van een overheerlijk buffet en gaf Rob Beurskens van De Maashof een uitgebreide rondleiding langs alle faciliteiten van de locatie.

Deze bijeenkomst vormde een zeer geslaagde aftrap van het komende BOB-seizoen. Ondertussen staat ook de volgende borrel al vast. Op 23 juni is 112Academy in Congres- en Opleidingscentrum Peelbergen in Sevenum gastheer van de bijeenkomst 'BOB: Cybercrime in de Peel'. De professionals van 112Academy vertellen meer over cybercriminaliteit en de risico's die we zelf lopen. Hoe belangrijk vinden we onze privacy? Zijn we nu veilig of denken we dat alleen maar? Inschrijven voor deze bijeenkomsten kan via bob.noordlimburgbusiness.nl!

Benieuwd naar BOB?

Wilt u ook een BOB meemaken? Schrijf u gratis in via de website bob.noordlimburgbusiness.nl en kies de BOB uit waar u zich voor wilt aanmelden. Zodra u zich heeft aangemeld, is dit bij het desbetreffende BOB-event te zien. Ook kunt u dan meteen uw eigen bedrijfsprofiel aanmaken en de naam en NAW-gegevens van uw bedrijf invullen. Als u al eens aan een BOB-Borrel heeft deelgenomen, hoeft u enkel de bij ons bekende gegevens te controleren en desgewenst aan te passen. Heeft u al een keer gratis deelgenomen en wilt u nogmaals komen? Dan is lidmaatschap verplicht. BOB-leden kunnen hun gegevens op hun uitgebreide bedrijfsprofiel aanpassen, dat bovendien ook nog eens geheel naar eigen wens van extra informatie en afbeeldingen kan worden voorzien. Meer weten over BOB? Neem dan contact op met BOB-organisator Danny Toonen (024-3503240/danny@vanmunstermedia.nl) of Kathy van der Horst 024-3738502/Kathy@vanmunstermedia.nl

BIJDRAGEN AAN BOB

Heeft u als ondernemer een sfeervolle locatie die als decor voor een BOB-bijeenkomst kan dienen, of bent u een gastspreker met een interessant onderwerp waar de ondernemers in Noord-Limburg beslist van zouden moeten weten? BOB-organisator Danny Toonen is voor de BOB-Borrels in 2015 nog op zoek naar enkele locaties en sprekers. Vraag Danny eens naar de mogelijkheden.

Laat je opsluiten bij Boscafé het Maasdal

Stel je voor, jouw eigen dochter van 9, of je nichtje van 13 jaar is ineens verdwenen. Vol onschuld in het leven, meegenomen door mensenhandelaren en opgesloten in kleine hokjes, gedwongen zichzelf te prostitueren. Stel je eens voor dat de rollen omgedraaid zijn en de mensenhandelaren opgesloten zitten. Boscafé het Maasdal in Horst biedt jou die mogelijkheid in samenwerking met de stichting Free a Girl.

Van 2 t/m 6 juni worden er in 26 restaurants door heel Nederland hokjes van 2 bij 1 meter geplaatst, waarin 250 deelnemers zich 12 uur lang laten opsluiten. Deze hokjes staan symbool voor de ruimte waar meisjes in de Indiase bordelen worden vastgehouden. Durf jij de uitdaging aan? Meld je aan via info@boscafehetmaasdal.nl, laat je 12 uur lang opsluiten en verzamel minimaal €2500,- via je eigen sponsorpagina. Ook als niet-deelnemer kun je een steentje bijdragen. Steun Boscafé het Maasdal via de website www.lockmeup.nl of laat een bijdrage achter in het restaurant in de daarvoor bestemde bus. Het totaalbedrag wordt volledig gedoneerd aan de stichting Free a Girl. De organisatie van deze campagne is in handen van Jelle Janssen, werkzaam bij het Boscafé.

Jouw bedrijf inzetten voor Lock me Up – Free a Girl?

Als bedrijf kun je je steentje bijdragen aan dit maatschappelijke initiatief. Het is mogelijk om een product of dienst beschikbaar te stellen voor de Lock me Up Veiling. Iedereen kan op deze items bieden, waardoor er ook op deze manier geld binnen gehaald kan worden. Dus heb jij een cadeaubon, een leervolle sessie of een ander waardevol item te veilen? Laat dit aan Boscafé-eigenaren Wouter Hoeijmakers en Sven Nyqvist weten, dan zorgen zij er samen voor dat het item op de veiling komt.

www.lockmeup.nl
www.boscafehetmaasdal.nl - 077-3970334

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

Meer geld voor innovatie binnen het MKB in 2015

Het kabinet en de provincies stellen dit jaar ruim € 50 miljoen beschikbaar voor de MKB Innovatiestimulering Topsectoren (MIT) om innovatie bij het midden- en kleinbedrijf te stimuleren. Door deze aanpak wordt beter aangesloten op regionale innovatiethema`s en krijgt het bedrijfsleven eenvoudiger en betere toegang tot de beschikbare middelen.

U kunt een bijdrage krijgen vanuit de volgende instrumenten: kennisvouchers, adviesprojecten, haalbaarheidsprojecten, R&D-samenwerkingsprojecten. De subsidie kan oplopen van € 3.750 tot zelfs € 200.000 bij een R&D samenwerkingsproject.

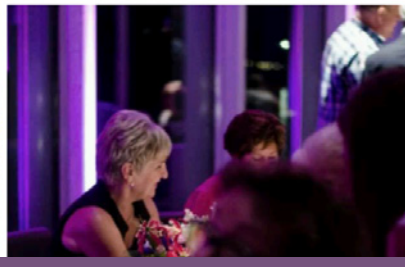
De regeling gaat op 19 mei open en sluit op 1 september voor MIT regioloketten en op 15 september voor het landelijk eLoket bij RVO.nl. R&D-samenwerkingsprojecten worden volgens het tenderprincipe, vanaf 1 respectievelijk 15 september afgehandeld, alle overige instrumenten binnen de MIT op volgorde van binnenkomst (first come, first served) vanaf 19 mei.

De regio wordt bepaald door de plek waar uw bedrijf is gevestigd. Als u niet terecht kan bij uw regio, dan kunt u alsnog aanmelden bij de landelijke MIT vangnet.

Bent u MKB'er en bevindt u zich in een van bovengenoemde sectoren? Benut dan de kansen die deze regeling voor u biedt. Neem gerust contact met ons op om de mogelijkheden te bespreken.
Wij zullen samen met u zorgen dat 2015 een succesvol jaar wordt voor uw bedrijf!

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

TRIAS
projects | finance | management



'LEUK' is het antwoord!

Steeds meer bedrijven zoeken een écht leuke en vermakelijke manier om nieuwe relaties te ontmoeten maar ook om bestaande relaties te beheren. Want immers, saaie vergaderingen heeft iedereen al genoeg. Op basis van die behoefte uit de markt heeft De Maaspoort in 2010 de businessclub Theater & Zaken opgericht. "De businessclub is inmiddels uitgegroeid tot een club met ruim 60 leden. Binnen enkele jaren willen we doorgroeien naar maximaal 100 leden", zegt Linda van Vegchel, manager marketing & sales.

Agendastress

Een veelgehoord probleem is: "Ik ben al zo vaak weg van huis, mijn partner ziet me nooit meer." Het is vaak een uitdaging om de privé-agenda's goed op elkaar af te stemmen of om een partner mee te krijgen naar een netwerkevent of borrel. "Hier lag een unieke kans door het prachtige aanbod aan voorstellingen dat wij hebben. Iedereen is naast directeur of salesmanager ook partner, zoon, moeder en ga zo maar door. Bij Theater & Zaken wordt dit gegeven juist benut."

Maak het leuk

Theater & Zaken is een flexibel businessclublidmaatschap waarvan het programma zowel voor een deel zelf te bepalen is, als gedeeltelijk vast staat. Super interessant omdat relatiebeheer op deze manier pas écht leuk wordt. Tevens zijn het avonden waarvan ook de partner ontzettend kan genieten en dit brengt het relatiebeheer tot een geheel nieuw niveau. De omgeving en live-ervaring maken elke avond uniek en leuk waardoor relaties het niet snel zullen vergeten.

Meer informatie: www.maaspoort.nl/businessclub | events@maaspoort.nl
Eventmanagers: Janine van der Putten 077 320 72 19
Veronique Schmitz 077 320 72 20

Rob de Hair,
r.dehair@vlaminckx.nl

Verrekening en opschorting; subtiele verschillen

Eenzijdige overeenkomsten zijn zeldzaam; in vrijwel alle gevallen dienen beide partijen bij een overeenkomst bepaalde verplichtingen te vervullen. Aan de partij die vreest dat zijn wederpartij haar verplichtingen niet zal (kunnen) nakomen heeft de wetgever de mogelijkheid van opschorting geboden. De opschortende partij hoeft dan pas haar verplichtingen na te komen als ook de ander dat doet: gelijk oversteken. Daarnaast biedt de wet de mogelijkheid tot verrekening; een partij mag vorderingen op en schulden aan dezelfde wederpartij met elkaar verrekenen.

Beide rechten mogen contractueel worden uitgesloten. Bij verrekening gebeurt dat vaak, opschorting niet. Dat kan leiden tot bijzondere situaties. Bijvoorbeeld: als je niet mag verrekenen, wat heb je dan aan opschorting? De Hoge Raad heeft recent bevestigd dat een schuldeiser een beroep mag doen op zijn opschortingsrecht, ook als verrekening is verboden.

De gedachte daarbij is dat verrekening in feite een manier van betaling is, terwijl opschorting een prikkel moet zijn om de andere partij tot nakoming (bijvoorbeeld betaling) te dwingen. Dat hoeft niet per sé door verrekening te zijn. Aangezien de wederpartij in de genoemde casus reeds failliet was verklaard en de curator diens verplichtingen niet meer kon of wilde nakomen, komt de opschorting er in dat geval op neer dat beide partijen hun verplichtingen niet meer nakomen.

Daarmee heeft het verrekeningsverbod niet het gewenste effect. Het doel van zo'n verbod is immers dat de wederpartij altijd zijn verplichtingen nakomt. Daarvoor is naast een verrekeningsverbod dus ook een opschortingsverbod vereist. Kortom, het loont om kritisch te (blijven) kijken naar de contractvoorwaarden om onaangename verrassingen te voorkomen.

Voorop in de ontwikkeling van multimodale ketenregie

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

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

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

Advanced logistics for a smaller world

SEACON LOGISTICS

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

JAdmin.nl

Vertrouwd, vakkundig en klantgericht

- Administratie
- Salarissen
- Belastingen
- Toeslagen

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

Rendement 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
T 077 - 35 22 817
M 06 - 49 65 75 60
E H.vanDreumel@kennethsmit.com

Harry van Dreumel
Trainer/Consultant

PENSIOENVIZIER

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

Flanderijn
Incasso Gerechtsdeurwaarders

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

Geef
Tint aan uw
communicatie

bureau tint
marketing- en communicatieadvies

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

Netwerken bij VVV-Venlo met een gezamenlijk doel

Voor ons als club in het algemeen en als commercieel team in het bijzonder, is elk voetbalseizoen een grote uitdaging: we moeten nóg creatiever worden voor potentiële en nieuwe sponsors maar ook innovatiever voor ons bestaande netwerk.

Gelukkig hebben wij die stap jaren geleden al weten te maken: we zijn met het VVV-Venlo Netwerk uitgegroeid tot een groot en bekend netwerkplatform in Limburg-Noord en bieden mensen een groot zakelijk platform om elkaar te ontmoeten en ook daadwerkelijk zaken te doen. Het draait al lang niet meer om voetbal alleen. Netwerken met een gezamenlijk doel staat centraal.

Toch is het spelletje nog altijd de gemene deler. Uiteraard blijft en blijkt voetbal het bindmiddel. De leden van het VVV-Venlo Netwerk zijn ook echt nog betrokken bij de club. En dat zijn niet alleen de lokale slager en bakker, maar ook de multinationals die bij ons komen. Ze voelen de emotie die gepaard gaat met een club en een sport als de onze. En dat er dan zelfs wel eens op de sponsortribune gemord wordt is natuurlijk logisch. Niets menselijks is onze sponsors vreemd.

Wij doen er alles aan om die grote netwerkclub te blijven, om dat unieke platform voor alle ondernemers te kunnen blijven bieden. Wilt u eens vrijblijvend kennismaken met het VVV-Venlo Netwerk? Neem dan contact op met de commerciele afdeling via commercie@vvv-venlo.nl.

Met sportieve groet,

Marco Bogers
Directeur VVV-Venlo

AGENDA VVV-VENLO NETWERK

- 1 juni: Eat & Meet Van der Valk Hotel Venlo
- 3 juni: Bedrijsbezoek aan NetwerkPartner: Rockwool
- 18 juni: TOP ontmoeting met als thema: 'Grensoverschrijdend toerisme' bij Toverland
- 26 juni: Business VoetbalToernooi in combinatie met dienstenveiling

BUSINESS FLITSEN

RABOBANK VENLO E.O. LEADING PARTNER CONNECTED

Rabobank Venlo e.o. heeft zich als leading partner verbonden aan CONNECTED, het nieuwe kennis-, contact- en inspiratieplatform, dat op 29 september in De Maaspoort in Venlo georganiseerd wordt. De twee partijen zijn trots gezamenlijk Leen Zevenbergen als een van de eerste keynote sprekers te kunnen presenteren. Leen Zevenbergen is een zeer ervaren ondernemer en auteur van diverse managementboeken, waarvan er zelfs een bekroond werd met de titel Managementboek van het Jaar. Hij is onder meer inspirator, strateeg, coach, klankbord en initiator. Leen kan zeer inspirerend spreken over ondernemen en duurzaam leiderschap. Hij schrijft onder meer over hoe ondernemingen naar een duurzame toekomst kunnen transformeren, waarbij de drie P's: People, Planet, Profit gecombineerd moeten worden met de vierde P van 'Passie'. Rabobank Venlo e.o. speelt een actieve rol in het verbeteren en versterken van de regio Venlo. De bank doet dat vanuit haar coöperatieve grondslag waarbij ze partijen met elkaar verbindt, samenwerkingen creëert en partijen versterkt, wat uitstekend aansluit op de doelstellingen van CONNECTED. Met Noord-Limburg Business en Fontys International Campus Venlo is CONNECTED eveneens een samenwerking aangegaan, waarbij de partijen elkaar optimaal zullen versterken.

VENLO MAAKT WERK VAN ACQUISITIE

Een essentieel onderdeel van het Venlose acquisitieplan is het uitbouwen van kennis en netwerken in voor Venlo relevante sectoren. Om die reden bezoekt wethouder Stephan Satijn de komende maanden drie belangrijke logistieke beurzen in München, Barcelona en Istanbul. De missie is om meer internationale contacten aan te boren en zo de naamsbekendheid van Venlo als aantrekkelijke vestigingsplaats verder te vergroten. De Transport & Logistics beurs in München vindt plaats van 5 tot 8 mei. Een groot aantal logistieke dienstverleners, regio's en investeerders is hier present. Een maand later, van 8 tot 10 juni, is Barcelona toneel van de Global E-commerce Summit. Ruim 700 toonaangevende experts en ondernemers uit meer dan 40 landen treffen hier elkaar. Op 16 en 17 september is er in Istanbul nog de International Supply Chain Summit. Nederlandse ondernemers zijn in Turkije een netwerk aan het opzetten om deze groeimarkt te bewerken. De gemeente richt zich vanuit het acquisitieplan op beurzen die aansluiten op de eigen economische structuur. Met name de logistieke sector met gerichte acquisitie naar bedrijven in de e-commerce is voor Venlo interessant. Komend najaar bezoeken burgemeester Antoin Scholten en wethouder Satijn namens Venlo ook de ExpoReal in München. Tijdens deze toonaangevende vastgoedbeurs (5-7 oktober) presenteren belangrijke steden en regio's zich aan belangrijke vastgoedpartijen en mogelijke investeerders.

Kijk voor meer actueel nieuws op
www.noordlimburgbusiness.nl

RECTIFICATIE NISSAN-DEALERSCHAP VENRAY

Automobielbedrijven Van de Weem aan bedrijventerrein Keizerveld in Venray is 1 februari 2015 start met de vertegenwoordiging van Nissan in Venray. Voorheen lag deze vertegenwoordiging bij autobedrijf Hansen, eveneens gevestigd op Keizersveld. Nissan-liefhebbers die in het verleden hun auto bij Hansen hebben gekocht, zijn ondanks het afstoten van het dealerschap wat betreft voor het onderhoud en service nog steeds meer dan welkom bij autobedrijf Hansen. "De deuren staan nog altijd wagenwijd open voor onze trouwe Nissan-klanten", aldus directeur Roland Hansen.

GOOGLE STRAFT: IS UW WEBSITE MOBIELVRIENDELIJK?

In april is Google (eindelijk) begonnen met het afstraffen van mobielonvriendelijke websites. Het is Google nu echt menens in de strijd tegen websites die niet geschikt zijn voor mobiel. En logisch ook, want we surfen ontzettend veel op onze mobiele apparaten, zoals mobiele telefoons en tablets. Een mobielvriendelijke website is natuurlijk niet alleen noodzakelijk omdat Google dit wil: er zijn online maar weinig dingen voor gebruikers zo frustrerend als een internetpagina die gemaakt is voor een groot scherm. Onleesbare lettertypen, onaantikbare links en zinnen die je dwingen om naar rechts te schuiven. Deze frustraties dient u nu echt te voorkomen: 74% van de internetgebruikers acht de kans veel groter dat zij sneller naar een website of webshop terugkeren als deze is aangepast voor mobiele apparaten. Bovendien is de informatiebehoefte van mensen wanneer ze kijken op hun mobiele telefoon anders. Grote kans dat u dus ook de inhoud onder de loep moet nemen speciaal voor consumenten die uw webomgeving bezoeken op een mobiel apparaat. AppComm helpt u graag verder in deze mobiele tijd: wij maken mobiele websites, mobiele webwinkels en mobiele apps. Face the Future! www.appcomm.nl

WERKLEERBEDRIJF BUITENDIENST GEMEENTE BERGEN

Vanaf 1 mei gaan mensen met een achterstand tot de arbeidsmarkt aan de slag bij de buitendienst van de gemeente Bergen voor het bijhouden van het groen in de openbare ruimte. Hiermee speelt de gemeente niet alleen in op maatschappelijke ontwikkelingen en wil ze andere bedrijven stimuleren in maatschappelijk ondernemen, het zorgt ook voor een toekomstbestendige buitendienst. In 2014 heeft een onderzoeksbureau gekeken naar de efficiency, de bezuinigingsmogelijkheden en het toekomstperspectief van de buitendienst van de gemeente Bergen L. Aanleiding was de taakstellende bezuiniging waartoe de gemeenteraad besloten had. Met het inzetten van het werkleerbedrijf, maar ook het geleidelijk aan minder onderhoudsintensief maken van het openbare groen en enkele andere maatregelen, wil het college van burgemeester en wethouders met behoud van het goede onderhouds- en verzorgingsniveau (het goede niveau is bevestigd in het onderzoeksrapport) van de openbare ruimte efficiency realiseren bij de gemeentelijke buitendienst. De totale aanpak levert structureel een bedrag van zo'n € 150.000 op. Naast een minder arbeidsintensieve inrichting van het openbare groen betrekt de buitendienst inwoners van de gemeente Bergen L. Daarnaast stimuleert en faciliteert de gemeente initiatieven vanuit de gemeenschap om zelf delen van het onderhoud voor haar rekening te nemen.

Specialisten in plaagdierbeheersing voor particulieren en bedrijven

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

VINK
ONGEDIERTEPREVENTIE

Oostrumseweg 5, 5862 AN Geijsteren - info@vink-ongedierteprevention.nl - www.vink-ongedierteprevention.nl

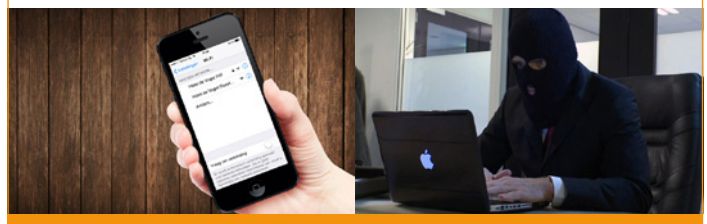
Logistic Force is gespecialiseerd in het samenbrengen van werkgevers en werknemers en opleiden op het gebied van transport en logistiek.

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

LOGISTIC FORCE VENLO
Parlevinkerweg 34
5928 NV Venlo

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

112Academy
gastvrij in veiligheid



DIGITAL SECURITY AWARENESS TRAINING

Met de Digital Security Awareness Training (DSAT) van 112Academy bereidt u uw personeel voor op de gevaren die de digitale wereld met zich meebrengt.

Bij vertoon van deze advertentie krijgt u een korting van 50% op deze unieke training, die online te volgen is! Nu dus van € 29,95 voor € 14,95 per persoon!

Bezoek www.trainuwpersoneel.nl en download de gratis bewustwordingsposter!

QWEZZ CLOUD

Al 10 jaar overal werken, wanneer jij dat wilt!

In je eigen beveiligde Online Werkplek is het mogelijk!

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

Noorderhof 10 • 5804 BV Venray • 0478-511 522 • info@qwezz.nl • www.qwezz.nl

Altijd op de juiste koers.

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

SMEETS AUTOGROEP

Beste Dealer

WWW.SMEETS-AUTOGROEP.NL

Mercedes-Benz

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

NOORD-LIMBURG

ZAKENAUTOTESTDAG

Toeren door de regio

Het is voorjaar, dat betekent dat de zakenautotestdag weer op de agenda staat. Op een van eerste, echt lekkere lentedagen van dit voorjaar verzamelden we met z'n allen bij Parkhotel Horst, het start- en eindpunt van onze jaarlijkse toertocht.

Dealers:
- De Maassche BMW en MINI
- AutoArena Venlo
- Autobedrijf J.Janssen
- Auto Creemers
- Autobedrijf Lennaerts
- Jaguar Demandt
- Autobedrijf GHV
- Automobielbedrijf Van de Weem
- Auto Nabuurs

Op de testdag konden de testrijders zich wederom vergapen aan het grote aanbod aan zakenauto's dat door de dealers ter beschikking was gesteld. De verschillende merken, types en uitvoeringen waren voldoende om een goede indruk te krijgen van het hedendaagse autoaanbod. Op de zakenautotestdag was er voor alle smaken en voor iedere functie wel een auto aanwezig.

We begonnen de dag bij Parkhotel Horst in Horst. Daar werden de dealers en testrijders gastvrij ontvangen met een kopje koffie en een heerlijk lunchbuffet. Uitgever Michael van Munster heette iedereen welkom en na een korte briefing en een groepsfoto was het tijd om de auto's op te zoeken.
De eerste rit ging richting 112Academy in Sevenum, waar het gastvrije personeel voor een lekker drankje en overheerlijk hapjes zorgde. Dit was voor de testrijders ook de eerste gelegenheid om de testformulieren in te vullen. Tussendoor kregen we ook nog de mogelijkheid om de gloednieuwe 3D-bioscoop te bewonderen.

De tweede locatie was Niëns Horeca in Maasbree. Voor de echte liefhebbers

Deelnemers:

- Peter van Hussen, Advies Visie
- Carlo Giliam, Alpha Labs
- Rudolf Rigtering, Appcomm
- Maurice Holla, Baanconcept Noord- en Midden-Limburg
- Francis Seetsen-Braem, Counseling & Coaching Noord-Limburg
- Marie-José Korsten, Feel Good Expert
- Chris Herben, Ivengi.com
- Laura Vierkotten-Bosma, Kasteeltuinen Arcen
- Ralf Holzapfel, Lagotronics Projects
- Tim Sampers, Personato
- Marian Sanchez, AMC Price Cleaning
- Marco Hendriks, PRO-Connect
- Bart Salemans, Salemans Omgevingsontwikkeling
- Mindy van Rijt, Skindustries
- Alwin Sahr, Sportmobiel
- Job Euwes, TopProfile Executive Search
- Jordi Toonen, Wiertz Personeelsdiensten
- Rob Mans, Zuidlease

was de weg naar Maasbree dé perfecte route om de auto's eens goed te testen. Heelhuids aangekomen in Maasbree werden we ook bij Niëns Horeca weer voorzien van een drankje en heerlijke hapjes.

Het kostte wat moeite om iedereen uit het lentezonnetje te trekken, maar toen dat was gelukt, vervolgden we onze route naar de Kasteeltuinen in Arcen. De dienstdoende chef verwende ons met heerlijk verse asperges!

Bij terugkomst in Horst was er nog voldoende tijd voor de testrijders om de auto's uit te proberen waar ze gedurende de dag niet in hebben kunnen rijden. Hier werd door de deelnemers dan ook gretig gebruik van gemaakt. De geslaagde dag werd uiteindelijk afgesloten met een heerlijk driegangendiner.

Ervaar de Golf GTE.

Gebundelde krachten, imponerende prestaties.

De Golf GTE is een op de GTI geïnspireerde plug-in hybride met 5 jaar lang 7% bijtelling bij aanschaf in 2015. En staat garant voor imponerende prestaties. Zo biedt hij een gecombineerde actieradius van bijna 1.000 km, een gemiddeld verbruik van 1 op 66,7 km én opvallend veel sportiviteit. De GTE beschikt namelijk over een 1.4 TSI-benzinemotor met 110 kW/150 pk en een elektromotor van 75 kW/102 pk. Samen goed voor 204 pk waardoor hij met zijn standaard DSG vlot iedere gewenste snelheid bereikt.

U rijdt de Golf GTE al vanaf € 37.949,- of voor € 93,- bijtelling per maand*.

Brandstofverbruik Ø 1,5 L/100 km (1L op 66,7 km), CO_2-uitstoot Ø 35 g/km.

AutoArena
In goede handen.
Venlo, Celsiusweg 5. Telefoon 077 - 320 30 40
Venray, Keizersveld 85. Telefoon 0478 - 55 13 00
Boxmeer, Handelstraat 9. Telefoon 0485 - 52 16 40 (Service)
Panningen, J.F. Kennedylaan 20. Telefoon 077 - 306 06 66 (Service)
www.autoarena.nl

Das Auto.

*7% bijtelling geldt voor 60 maanden bij tenaamstelling in 2015. Prijs is exclusief BTW, exclusief brandstofkosten, inclusief zakelijk laadpunt en exclusief installatiekosten.
**Leaseprijs o.b.v. 60 maanden/ 10.000 km per jaar, exclusief btw/brandstof/smart zakelijk laadpunt met laadpas. Deze actie is geldig tot 15 juli 2015.

‘Deze Leon is stabiel en degelijk, maar op een lekker sportieve manier.’

SEAT LEON ST X-PERIENCE

DEALER: AUTOARENA VENLO
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: MENNO KOETSRUITER

Laura Vierkotten-Bosma: “Ik vind deze SEAT een prachtige en sportieve auto. Hij is groot en mooi afgewerkt en het rijcomfort is hoog. Wat dat betreft denk ik dat de verhouding tussen prijs en kwaliteit prima is.”

Tim Sampers: “Deze Leon is stabiel en degelijk, maar op een lekker sportieve manier. Het is daarnaast ook een mooi vormgegeven auto. De prijs/kwaliteit is ook in verhouding, zeker als je kijkt naar alle upgrades.”

Chris Herben: “Ik vind de Leon ST X-PERIENCE een erg mooie auto! De automaat schakelt soepel en je merkt ook echt het verschil tussen de eco- en sportstand. De afwerking van de SEAT is top. Een zeer representatieve zakenauto!”

Peter van Hussen: “De SEAT is een comfortabele, overzichtelijke en nette zakenauto. Daarnaast is de auto keurig afgewerkt. De auto biedt naar mijn mening ook meer dan de prijs doet vermoeden.”

Marie-José Korsten: “Ik vind de Leon een hele nette auto! Hij is mooi van binnen en bijzonder comfortabel. Daarnaast zitten er veel opties op! Het is al met al een mooie, volwaardige auto.”

SPECIFICATIES

Merk: SEAT
Model: Leon ST
Type: X-PERIENCE 2.0 TDi
Transmissie: Automaat
Cilinderinhoud: 2.0 liter
Vermogen: 184 pk
Koppel: 380 Nm
Verbruik: 1 op 20,4
Acceleratie (0 tot 100): 7,1 sec
Topsnelheid: 224 km/h
Uitrusting: Upgrade Executive, 18 inch X-PERIENCE velgen.
Verkoopprijs: € 43.353,-
Leaseprijs: vanaf € 698,-
Vanaf prijs: € 21.100,-
Informatie: www.autoarena.nl

VOLKSWAGEN PASSAT

DEALER: AUTOARENA VENLO
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: ROLAND WILLEMSEN

Alwin Sahr: "Je merkt aan alles dat je met deze Passat in een hogere categorie rijdt. Het is een erg mooie en strakke auto, zeker met die grote velgen. De prijs/kwaliteit verhouding is wat mij betreft dik in orde."

Job Euwes: "Ik ben onder de indruk van de Passat. Het is een zeer comfortabele auto. De automaat schakelt lekker vlot door, waardoor je ook de mogelijkheid hebt om sportief te rijden. Deze Volkswagen is degelijk en kwalitatief hoogwaardig."

Ralf Holzapfel: "De Volkswagen Passat is van buiten een mooi gestylde auto en van binnen keurig afgewerkt. Ik ben onder de indruk van de motor, die biedt meer dan voldoende vermogen. Bij Volkswagen krijg je altijd waar voor je geld, dat bewijst deze Passat ook weer."

Bart Salemans: "Ik vind de Passat een hele mooie wagen. Hij is lekker ruim en ontzettend representatief. Echt een auto waarmee je prima bij klanten aan kunt komen."

Francis Seetsen-Braem: "De Passat is van binnen groter dan je zou verwachten. Het interieur oogt rustig, dat vind ik wel prettig. Hij rijdt ook nog eens heerlijk. Mede door het Executive pakket is deze auto elke euro waard."

'Ik ben onder de indruk van de Passat. Het is een zeer comfortabele auto.'

SPECIFICATIES

Merk: Volkswagen
Model: Passat
Type: 1.6 TDi Variant Highline
Transmissie: Automaat
Cilinderinhoud: 1.6 liter
Vermogen: 120 pk
Koppel: 250 Nm

Verbruik: 1 op 22,7
Acceleratie (0 tot 100): 10,8 sec
Topsnelheid: 206 km/h
Uitrusting: Executive pakket, panoramadak, 19 inch lichtmetalen velgen, sportonderstel, donker getint glas achter.

Verkoopprijs: € 47.500,-
Leaseprijs: vanaf € 519,-
Vanaf prijs: € 30.790,-
Informatie: www.autoarena.nl

'Bijtelling van 7% is natuurlijk erg interessant voor de zakelijke rijder.'

AUDI A3 SPORTBACK E-TRON

DEALER: AUTOARENA VENLO
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: ROLAND BROUNS

Jordi Toonen: "Ik ben erg onder de indruk van deze Audi. De auto is ontzettend comfortabel en representatief. De motor maakt nauwelijks geluid, dat is even wennen, maar ik voel me toch prettig achter het stuur."

Mindy van Rijt: "Ik vind de A3 een mooie auto. De wegligging is strak en de A3 reageert verder goed op de besturing. Ik vind de prijs/kwaliteit verhouding goed, zeker als je ziet wat er allemaal voor opties op zitten."

Rob Mans: "De Audi A3 Sportback is kwalitatief een hele goede auto! De aanschafprijs is behoorlijk, maar vanwege de opties én de gunstige bijtelling, zeker niet verkeerd. Dus zakelijk is dit een zeer aantrekkelijke auto!"

Maurice Holla: "De A3 rijdt heerlijk en heeft een heel mooi afgewerkt interieur. Deze Audi heeft een stevige aanschafprijs, maar met een bijtelling van slechts 7% is hij natuurlijk erg interessant voor de zakelijke rijder."

SPECIFICATIES

Merk: Audi
Model: A3 Sportback e-tron
Type: Ambition
Transmissie: Automaat
Cilinderinhoud: 1.4 liter
Vermogen: 204 pk (gecombineerd)
Koppel: 250 Nm

Verbruik: 1 op 58,8 (gecombineerd)
Acceleratie (0 tot 100): 7,6 sec
Topsnelheid: 222 km/h
Uitrusting (speciale opties): Pro Line Plus pakket, metallic lak, aluminiumoptiek in interieur, panoramadak, Audi Parking Plus systeem.

Verkoopprijs: € 50.144,-
Leaseprijs: vanaf € 629,-
Vanaf prijs: € 39.700,-
Informatie: www.autoarena.nl

BMW 2 ACTIVE TOURER

DEALER: DE MAASSCHE BMW
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: RUUD JANSSEN

Alwin Sahr: "Een topauto! Deze 2-serie rijdt als de BMW onder MPV's. BMW is een premium merk, dus de hoge prijs is te verantwoorden. Maar je krijgt ook een hoop auto voor dat geld."

Bart Salemans: "De Active Tourer van BMW is een topwagen. De instap is wat hoger en daardoor wat makkelijker. De auto is erg luxe en over het design is goed nagedacht. De verhouding tussen prijs en kwaliteit is erg aantrekkelijk!"

Ralf Holzapfel: "Deze BMW is verbazingwekkend ruim. Het is ook een complete wagen met een prettige hoge zit. De auto rijdt verder zoals je dat van BMW mag verwachten. De prijs/kwaliteit verhouding is uiteraard goed."

Rudolf Rigtering: "De 2-serie oogt van buiten wat bescheiden, maar is van binnen erg ruim. Het is een mooie en complete auto, die met gemak mee kan met de andere wagens die vandaag meededen."

Marco Hendriks: "Ik vind de Active Tourer een stijlvolle, prettige auto. Hij rijdt heerlijk. Over de prijs/kwaliteit verhouding heb ik niks aan te merken, die is meer dan prima!"

'Een topauto! Deze 2-serie rijdt als de BMW onder MPV's.'

SPECIFICATIES

Merk: BMW
Model: 2 Active Tourer
Type: 1.8d
Transmissie: Automaat
Cilinderinhoud: 1.8 liter
Vermogen: 150 pk
Koppel: 330 Nm

Verbruik: 1 op 23
Acceleratie (0 tot 100): 8,9 sec
Topsnelheid: 210 km/h
Uitrusting: Model Essential, Executive pakket, metallic lak, grotere tank, aluminium dakdragers.

Verkoopprijs: € 40.511,-
Leaseprijs: vanaf € 785,-
Vanaf prijs: € 29.484,-
Informatie:
www.demaasscheBMW.nl

MINI COOPER 5-DEURS

DEALER: DE MAASSCHE MINI
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: LINDA GERIS

Alwin Sahr: "De MINI is een superleuke auto, een echte stuurmanswagen. Het kinderprobleem van de oude 3-deurs is nu opgelost."

Laura Vierkotten-Bosma: "Ik vind de MINI een leuke, compacte auto met een hele sportieve uitstraling. De verhouding tussen prijs en kwaliteit is prima. Er zit standaard al veel op, daarna maak je het zo duur als je zelf wilt."

Marie-José Korsten: "De MINI rijdt verrassend pittig. Ik ben erg te spreken over het aanwezige comfort. Daarnaast is de uitstraling van de MINI natuurlijk geweldig. Als je dan kijkt wat je allemaal krijgt voor het geld, is daar niets mis mee."

Mindy van Rijt: "Deze Cooper is een leuke, compacte auto met een goede uitstraling. De wegligging is strak, net een kart en hij rijdt lekker. Al met al een mooie wagen voor een goede prijs."

Peter van Hussen: "Ik vind de MINI Cooper een leuke auto om te zien. Hij is netjes afgewerkt en is prettig om in te rijden. De prijs en kwaliteit zijn goed in balans."

'De MINI is een superleuke auto, een echte stuurmanswagen.'

SPECIFICATIES

Merk: MINI
Model: Hatchback 5 deurs
Type: Cooper
Transmissie: Handgeschakeld
Cilinderinhoud: 1.5 liter
Vermogen: 136 pk
Koppel: 220 Nm

Verbruik: 1 op 20,8
Acceleratie (0 tot 100): 8,2 sec
Topsnelheid: 207 km/h
Uitrusting (speciale opties): Navigatie, Bluetooth, 17 inch lichtmetalen velgen, PDC achter, LED koplampen.

Verkoopprijs: € 28.185,-
Leaseprijs: vanaf € 379,-
Vanaf prijs: € 19.990,-
Informatie: www.demaasscheMINI.nl

RENAULT
Passion for life

Renault CAPTUR Helly Hansen

Voor de echte avonturiers

Bij Janssen

Vanaf
€21.390,-
Voorzien van o.a.:
Extended grip
Renault R-Link multimedia
Elektronisch geregelde airconditioning

J. JANSSEN AUTOBEDRIJVEN

Helmond Varenschut 9, Tel. (0492) 50 40 00
Nuenen Kruisakker 14, Tel. (040) 299 08 08
Venlo Olivier van Noortweg 4, Tel. (077) 355 38 00

De vanafprijs is inclusief btw en bpm en exclusief kosten rijklaar maken. Het extra voordeel is reeds doorberekend in de getoonde prijzen. De extra inruilwaarde is reeds doorberekend in de getoonde prijzen. Deze aanbieding is uitsluitend verkrijgbaar bij J.Janssen Autobedrijven. Afbeeldingen die in deze advertentie zijn gebruikt kunnen afwijken van de daadwerkelijk geleverde auto en/of specificaties in Nederland en/of fiscale categorie waarin het model valt. Vraag uw dealer om meer informatie en bekijk de algemene voorwaarden op www.renault.nl. Rentewijzigingen en drukfouten voorbehouden. **Min./max. verbruik: 4,9 - 5,4 l./100 km. Resp. 20,4 - 18,5 km/l. CO_2: 113 - 125 g/km.**

Renault adviseert elf

www.autobedrijf-janssen.nl

NISSAN
Innovation that excites

DE NIEUWE NISSAN X-TRAIL: HET AVONTUUR ROEPT!

DE NIEUWE
NISSAN X-TRAIL

AL VANAF
€ 37.600,-*

ONTWORPEN VOOR GROTE EN KLEINE AVONTUREN
Kom naar de showroom voor een uitgebreide proefrit en ervaar de nieuwe Nissan crossover zelf. De X-TRAIL is standaard voorzien van o.a.: 17" lichtmetalen velgen • Radio/CD speler met USB-aansluiting, stuurwielbediening en 4 luidsprekers • Bluetooth voor handsfree bellen • Cruise control en speedlimiter met stuurwielbediening

NU MET
€ 1.500,-
EXTRA
INRUILPREMIE.**

J. JANSSEN AUTOBEDRIJVEN

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

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

www.autobedrijf-janssen.nl

* Consumentenadviesprijs o.b.v. de meest recente prijslijst, incl. BTW en BPM, excl. recyclingbijdrage à € 45,- en kosten rijklaar maken. ** De € 1.500,- inruilpremie is alleen geldig bij inruil van uw huidige auto met een orderdatum tussen 01/04/2015 en 31/05/2015. Niet geldig voor fleet- en lease-orders, niet inwisselbaar tegen contanten en niet geldig in combinatie met andere acties/aanbiedingen. Afbeeldingen kunnen afwijken van standaarduitvoering.

Overeenkomstig 715/2007 EG. Min./max. verbruik Nissan-gamma gecombineerd: 4,7-7,4 l/100km, respectievelijk 24,2-13,5 km/l. CO_2-uitstoot variërend van 92 gr/km tot 169 gr/km. Alle wijzigingen voorbehouden aan Nissan Nederland.

'De Captur heeft een meer dan prima indruk op mij gemaakt.'

RENAULT CAPTUR

DEALER: AUTOBEDRIJF J.JANSSEN
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: PETER HOMMES

Jordi Toonen: "De Captur heeft een meer dan prima indruk op mij gemaakt. De auto is comfortabel en rijdt lekker. Ik vind hem daarnaast ook representatief. Wat mij betreft is de verhouding tussen prijs en kwaliteit prima!"

Mindy van Rijt: "Ik vind de Renault Captur een leuke en degelijke auto zonder veel poespas. Hij rijdt ontzettend lekker! Als je alles bij elkaar optelt, is de prijs/kwaliteit verhouding goed."

Job Euwes: "De kleurstelling en het uiterlijk van de Captur zijn speels, dat spreekt misschien niet iedereen op de zakelijke markt aan. Verder is het een leuke auto die lekker rijdt."

Francis Seetsen-Braem: "Ik vind de Renault een leuke wagen. Hij rijdt lekker en de stoelen zitten heerlijk. Ik ben ook zeer te spreken over de verhouding tussen prijs en kwaliteit, die is dik in orde!"

Rob Mans: "Ik vind deze wagen een goede, degelijke, moderne en hip uitziende auto. Echt een eigen gezicht. Als je naar het totaalplaatje plus standaard opties kijkt, krijg je echt veel wagen voor je geld."

SPECIFICATIES

Merk: Renault
Model: Captur
Type: TCe 120 EDC Serie Limitee Helly Hansen
Transmissie: Automaat
Cilinderinhoud: 1.2 liter
Vermogen: 120 pk
Koppel: 190 Nm
Verbruik: 1 op 18,5
Acceleratie (0 tot 100): 10,9 sec
Topsnelheid: 192 km/h
Uitrusting: Dorpelbescherming kofferbak, sidesteps Captur, Xenon verlichting.
Verkoopprijs: € 26.300,-
Leaseprijs: vanaf € 525,-
Vanaf prijs: € 17.190,-
Informatie: www.autobedrijf-janssen.nl

NISSAN X-TRAIL

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

Ralf Holzapfel: "De Nissan X-Trail is een grote en robuuste auto. Het rijgedrag is verbazingwekkend goed en, wat mij betreft, een vooruitgang op de Qashqai. Je krijgt bij deze wagen echt waar voor je geld."

Rudolf Rigtering: "De X-Trail is een mooie en ruime auto die erg lekker rijdt. Ik moet zeggen dat de hoge zit me ook goed bevalt. De verhouding tussen prijs en kwaliteit is dik in orde."

Marco Hendriks: "Je zou verwachten dat een auto van dit formaat een zwaardere motor nodig heeft, maar de Nissan redt zich prima met een 1.6. De X-Trail rijdt verder lekker en de prijs komt overeen met de geboden kwaliteit."

Carlo Giliam: "Ik heb een goede indruk gekregen van de Nissan X-Trail. De auto heeft een zeer fijn weggedrag. Daarnaast oogt het interieur prettig en subtiel. Als je dan kijkt dat het een Business Edition betreft, is de prijs goed in verhouding tot de kwaliteit."

Marian Sanchez: "De Nissan X-Trail is een grote en ruime wagen. Daarnaast is het prettig dat je wat hoger zit dan normaal."

'De X-Trail is een mooie en ruime auto die erg lekker rijdt.'

SPECIFICATIES

Merk: Nissan
Model: X-Trail
Type: dCi 130 Business Edition
Transmissie: Handgeschakeld
Cilinderinhoud: 1.6 liter
Vermogen: 131 pk
Koppel: 320 Nm

Verbruik: 1 op 20,4
Acceleratie (0 tot 100): 11,4 sec
Topsnelheid: 180 km/h
Verkoopprijs: € 38.850,-
Leaseprijs: vanaf € 839,-
Vanaf prijs: € 37.600,-

Informatie:
www.autobedrijf-janssen.nl

NOORD-LIMBURG BUSINESS | NUMMER 2 | MEI 2015 40

JAGUAR XF SPORTBRAKE

DEALER: JAGUAR DEMANDT
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: MARK VAN HAM

Alwin Sahr: "Deze Jaguar is een indrukwekkende auto in de categorie Supersport Saloon. Het interieur is mooi afgewerkt met carbon en leer, een topinrichting. Dit is een rijmachine pur sang die bij iedereen een grote glimlach op het gezicht tovert."

Tim Sampers: "Wow, wat een luxe. Dit is een wagen uit het exclusieve segment; keurig en sportief tegelijk. De Jaguar heeft een hoge aanschafprijs, maar kijk eens wat je ervoor terug krijgt."

Rudolf Rigtering: "De Jaguar XF Sportbrake is een geweldige auto, een wolf in schaapskleren. De auto is zo snel dat je vergeet dat het een personenauto is en hij is zo comfortabel dat je vergeet dat het bijna een sportauto is."

Carlo Giliam: "Deze Jaguar is zeer sportief en keurig afgewerkt. Wat dat betreft is deze wagen 100% een verlengstuk van mijn persoonlijkheid. Het is geen goedkope bolide, maar hij is elke cent waard. Als ik het geld had, kocht ik er een."

Marian Sanchez: "Wat een mooie auto en wat een luxe! De verhouding tussen prijs en kwaliteit is perfect: what you see and feel is what you get! Hou je van mooie, luxe auto's en heb je een toereikend budget? Kijk dan eens naar deze Jaguar!"

'Wow, wat een luxe. Dit is een wagen uit het exclusieve segment.'

SPECIFICATIES

Merk: Jaguar
Model: XF Sportbrake
Type: XFR-S 5.0 V8 Supercharged
Transmissie: Automaat
Cilinderinhoud: 5.0 liter
Vermogen: 550 pk
Koppel: 680 Nm
Verbruik: 1 op 8,1
Acceleratie (0 tot 100): 4,6 sec
Topsnelheid: 300 km/h
Uitrusting: Performance remmen, begrensd op 300 km/h.
Verkoopprijs: € 175.600,-
Leaseprijs: vanaf € 995,-
Vanaf prijs: € 52.600,-
Informatie: www.demandt.nl

THE ART OF PERFORMANCE

JAGUAR XF LIMITED EDITION 'R-SPORT'
VANAF € 54.990,-

UW VOORDEEL € 9.469,-

3 JAAR WAARBORG

Min./max. gecombineerd verbruik: 5,1–8,9 l/100 km. CO_2-uitstoot resp. 129–189 g/km. Vanafprijs XF € 52.600,– en XF Sportbrake € 55.400,– incl. bpm en btw en excl. kosten rijklaar maken. Zie voor kosten en voorwaarden www.jaguar.nl. Wijzigingen voorbehouden. 3 jaar garantie zonder kilometerbeperking. Actie geldig zolang de voorraad strekt.

JAGUAR

DEMANDT-WAGEMANS B.V.
Amerikalaan 122 – 6199 AE Maastricht-Airport – Tel: +31 (0) 43 358 8299 – Fax: +31 (0) 43 358 8290 – www.demandt.nl

AUTOMOBIELBEDRIJVEN
VD WEEM

WWW.VDWEEM.NL

CITROËN C4 CACTUS

DEALER: AUTOMOBIELBEDRIJF VAN DE WEEM
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: BJORN STIPHOUT

Laura Vierkotten-Bosma: "Ik was aanvankelijk sceptisch over deze auto, mede door de buitenkant. Maar na een ritje in de Cactus ben ik zeer positief verrast. Het is een ruime wagen met een strak interieur en veel technische snufjes."

Tim Sampers: "De Citroën Cactus is een degelijk en stabiele wagen. Het is een unieke en speelse auto met een hele goede prijs/kwaliteitverhouding. De 14% bijtelling draagt daar zeker aan bij."

Marie-José Korsten: "Na een rit in de Cactus heb ik mijn mening moeten bijstellen! Het is een leuke en complete auto. Daarnaast is het comfortgehalte hoog, mede door de hogere instap. De prijs/kwaliteit verhouding is erg goed, dat had ik niet verwacht."

Maurice Holla: "De Cactus heeft een bijzondere uitstraling. Het dashboard ziet er bijvoorbeeld fantastisch uit! Het rijcomfort is van een zeer hoog niveau, mede door de fijne stoelen. De verhouding tussen prijs en kwaliteit is perfect!"

'Het is een ruime wagen met een strak interieur en veel technische snufjes.'

SPECIFICATIES

Merk: Citroën
Model: C4 Cactus
Type: BlueHDi 100 S&S Business
Transmissie: Handgeschakeld
Cilinderinhoud: 1.6 liter
Vermogen: 100 pk
Koppel: 254 Nm

Verbruik: 1 op 32,3
Acceleratie (0 tot 100): 10,7 sec
Topsnelheid: 184 km/h
Uitrusting: Touchscreen navigatie, Achteruitrijcamera, Parkeerassistent, Panoramisch glazen dak, Parkeersensoren v+a, Automatische airco, Cruise control

Verkoopprijs: € 20.690,-
Leaseprijs: vanaf € 479,-
14% bijtelling
Vanaf prijs: € 16.490,-
Informatie: www.vdweem.nl

Fiat with EXPO

500X HIJ IS ER

500X

DE NIEUWE FIAT 500X. GROTER, KRACHTIGER EN KLAAR VOOR ALLES WAT OP JE PAD KOMT.

VANAF € 19.995,-.

FIAT

fiat.nl

Gem. brandstofverbruik: 4,1 - 6,0 l/100 km (1 op 16,7 - 24,4). CO_2 : 107 - 144 g/km. Kijk voor de kosten en voorwaarden op fiat.nl

Prijs incl. btw/bpm, excl. kosten rijklaar maken en verwijderingsbijdrage. De verbruikscijfers zijn gebaseerd op de officiële Europese testmethode. Het daadwerkelijke verbruik hangt mede af van de omstandigheden en uw rijgedrag. Wij adviseren Het Nieuw Rijden. Zie ook www.hetnieuwerijden.nl voor handige tips om zuiniger te rijden.

Lennaerts
www.lennaerts.nl

Roermond: Broekhin Noord 74. Tel. 0475 - 350 400
Venlo: Rudolf Dieselweg 22. Tel. 077 - 387 07 82
Nijskens-Lennaerts B.V., Weert: Edisonlaan 3. Tel. 0495 - 53 65 75
Beesel: Hoogstraat 23. Tel. 077 - 474 29 00 (alleen service)

ALFA ROMEO GIULIETTA SPRINT, THE FUTURE BUILT ON THE PAST

Alfa Romeo with EXPO

ALFA ROMEO GIULIETTA SPRINT
150PK (110KW)

GRATIS UCONNECT™-MULTIMEDIA-SYSTEEM T.W.V. € 895,-

3,9% FINANCIERING VOOR
€ 199,- PER MAAND

- Dual Zone automatic climate control
- 17” lichtmetalen sportvelgen
- Sportieve achterbumper (Diffuser)
- Voorstoelen in hoogte verstelbaar
- Parkeersensoren achter
- Alfa DNA

20% BIJTELLING, 5 JAAR LANG Netto bijtelling € 199,- per maand

Brandstofverbruik: 4,2 - 5,0 L/100 km (20,0 - 23,8 km/L). CO_2-emissie: 104 - 117 g/km.

DE GIULIETTA SPRINT € 27.450,-
INCLUSIEF BTW/BPM

Let op! Geld lenen kost geld

Prijs incl. btw/bpm, excl. kosten rijklaar maken en verwijderingsbijdrage. Niet geldig in combinatie met andere acties. Financiering betreft een niet-doorlopend krediet via Alfa Romeo Financial Services, handelsnaam van FGA Capital Netherlands BV (AFM vergunningsnummer 12013694) onder voorbehoud van kredietacceptatie en toetsing BKR te Tiel. Max. kredietbedrag € 20.000,-. Deze financiering geldt uitsluitend op voorraadmodellen en zolang de voorraad strekt. Alfa Romeo Financial Services behoudt het recht voor om de actie zonder opgaaf van reden te wijzigen of te beëindigen. Deze aanbiedingen zijn geldig t/m 31 mei 2015. In combinatie met beide dieselmotoren geeft de Giulietta Sprint 20% bijtelling over heel 2015. Bij 42% belasting is dat een netto bijtelling van € 199,- per maand. Vraag de Alfa Romeo-dealer naar de voorwaarden. Prijswijzigingen en zetfouten voorbehouden. De getoonde afbeelding kan afwijken.

Lennaerts Venlo B.V.

Rudolf Dieselweg 22, Venlo. Telefoon: 077-3870782. www.lennaerts.nl

Alfa Romeo

Giulietta

FIAT 500X

DEALER: AUTOBEDRIJF GHV
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: SANDER JANSEN

Tim Sampers: "Ik vind deze grotere Fiat een leuke auto, prima voor een jong gezin of een wat specifieker publiek. De afwerking is keurig en ook de verhouding tussen prijs en kwaliteit is goed."

Marie-José Korsten: "Ik vind de Fiat verbazingwekkend groot, het is een hele andere beleving dan de kleine 500. De hogere instap is erg prettig. Al met al een vind ik het een leuke en complete wagen."

Chris Herben: "De Fiat 500X heeft me aangenaam verrast. De hoge zit is prettig en de auto is ruim en behoorlijk pittig. De afwerking is goed en mooi. Je onderscheidt je met deze Italiaan wel op de weg."

Rudolf Rigtering: "Ik vind de Fiat een verrassend sportieve auto. Hij trekt lekker op in de stad en ook op de snelweg komt hij vlot van zijn plaats. Ben je op zoek naar een hippe auto met een eigen gezicht, dan is deze 500X zeker een aanrader."

Carlo Giliam: "De Fiat heeft veel opties en gadgets voor een auto van zijn formaat. En ik moet zeggen dat het in de sportstand nog een redelijke mannenauto is."

'De Fiat heeft veel opties en gadgets voor een auto van zijn formaat.'

SPECIFICATIES

Merk: Fiat
Model: 500X
Type: 1.4 MultiAir Turbo Lounge
Transmissie: Handgeschakeld
Cilinderinhoud: 1.4 liter
Vermogen: 140 pk
Koppel: 230 Nm

Verbruik: 1 op 16,6
Acceleratie (0 tot 100): 9,8 sec
Topsnelheid: 190 km/h
Uitrusting: Pack Dynamic Safety, U-connect navigatie, Bi-xenon verlichting, achteruitrijcamera, Easy Entry & GO.

Verkoopprijs: € 30.187,-
Leaseprijs: vanaf € 481,-
Vanaf prijs: € 19.995,-
Informatie: www.autobedrijfghv.nl

ALFA ROMEO GIULIETTA

DEALER: AUTOBEDRIJF LENNAERTS
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: LUUK WILMS

Bart Salemans: "Voor het middensegment is de Alfa een geweldige auto met veel emotie en een mooie afwerking. Daarnaast heeft deze Alfa een lekker pittige motor. Echt een wagen voor de liefhebber."

Chris Herben: "Ik vind de Giulietta een mooie en representatieve auto. De wagen is keurig afgewerkt en rijdt heerlijk. De prijs/kwaliteit verhouding is goed. De Alfa is standaard voorzien van voldoende luxe en heeft een sportief karakter."

Francis Seetsen-Braem: "De Alfa Romeo Giulietta is een lekker pittig ding! Mooi detail in het interieur zijn de stiksel in de kleur van de lak. De verhouding tussen prijs en kwaliteit is wat mij betreft dik in orde."

Jordi Toonen: "Qua uiterlijk is de Alfa Romeo helemaal mijn auto! Lekker sportief en mooie vormen. Voor minder dan 30.000 euro heb je meer dan een prima wagen!"

Peter van Hussen: "Ik vind de Giulietta tot de verbeelding spreken, vooral door zijn stoere uitstraling. Daarnaast zitten er behoorlijk wat opties in de Alfa. Al met al een mooie auto voor een mooie prijs."

'Ik vind de Giulietta tot de verbeelding spreken, vooral door zijn stoere uitstraling.'

SPECIFICATIES

Merk: Alfa Romeo
Model: Giulietta
Type: 1.4 Turbo TCT Sprint
Transmissie: Automaat
Cilinderinhoud: 1.4 liter
Vermogen: 170 pk
Koppel: 250 Nm

Verbruik: 1 op 20
Acceleratie (0 tot 100): 7,7 sec
Topsnelheid: 218 km/h
Uitrusting (speciale opties): 6,5 inch U-connect navigatiesysteem, parkeersensoren, verwarmbare buitenspiegels, cruise control.

Verkoopprijs: € 28.450,-
Leaseprijs: vanaf € 499,59 pm excl. btw op basis van 30.000 km 48 maanden.
Vanaf prijs: € 22.950,-
Informatie: www.lennaerts.nl

'Ik had niet verwacht dat deze Peugeot zo lekker zou rijden.'

PEUGEOT 308 SW

DEALER: AUTO NABUURS
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: MIRANDA NABUURS

Laura Vierkotten-Bosma: "De Peugeot is een comfortabele wagen. Hij laat een goede eerste indruk achter en die is sportief, ruim en comfortabel. Al met al krijg je veel auto voor je geld!"

Bart Salemans: "De Peugeot 308 SW is een ruime en fijne wagen. Hij heeft ook genoeg pk's voor zijn formaat. De verhouding tussen prijs en kwaliteit is zeer goed! En daarnaast hij deze auto nog een interessante 14% bijtelling."

Mindy van Rijt: "De 308 SW is een mooie, grote auto. Er is erg veel been- en laadruimte aan boord. Ik had niet verwacht dat deze Peugeot zo lekker zou rijden. Je hebt een grote wagen voor een mooie prijs met een gunstige bijtelling."

Rob Mans: "De Peugeot heeft een goede indruk op me achter gelaten. Hij voelt veilig en solide aan. In het zakelijke segment kan dit, mede door de 14% bijtelling, wel eens een topper worden."

Peter van Hussen: "De 308 is een degelijke auto. Hij rijdt en stuurt fijn en is overzichtelijk en ruim. Er zitten behoorlijk wat extra's aan boord, dat maakt de auto zakelijk wel interessant."

SPECIFICATIES

Merk: Peugeot
Model: 308 SW 1.6 Blue HDi
Type: Bluelease Executive Pack
Transmissie: Handgeschakeld
Cilinderinhoud: 1.6 liter
Vermogen: 120 pk
Koppel: 300 Nm

Verbruik: 1 op 31
Acceleratie (0 tot 100): 10,1 sec
Topsnelheid: 194 km/h
Uitrusting: Climate control, navigatie met bluetooth, parkeerhulp voor en achter met camera.

Verkoopprijs: € 28.990,-
Leaseprijs: vanaf € 597,70
Vanaf prijs: € 26.990,-
Informatie: www.autonabuurs.nl

De superruime Peugeot 308 SW is vanaf nu weer verkrijgbaar met slechts 14% bijtelling! Met zijn fraaie strakke lijnen, de riante afmetingen en door het moderne en strak vormgegeven dashboard beleeft u ultiem rijplezier. Bovendien rijdt u de 308 SW met zijn zuinige motoren al voor een netto bijtelling vanaf € 132 per maand.
Zelf de Peugeot 308 SW ervaren? Wij zien u graag in onze showroom!

NABUURS

NABUURS Venray Zuidsingel 10 Tel.: (0478) 58 16 83
NABUURS Cuijk Beersebaan 5 Tel.: (0485) 33 12 49
NABUURS Uden Nijverheidsstraat 2 Tel.: (0413) 34 33 35

www.autonabuurs.nl

PEUGEOT

Auto Creemers
Solvayweg 3 · 6049 CP HERTEN-ROERMOND · 0475-321092
WWW.AUTOCREEMERS.NL

Autobedrijf Deinum B.V.
De Sondert 5 · 5928 RV Blerick · (077) 382 00 00
WWW.DEINUMVENLO.NL

MITSUBISHI MOTORS
Drive@earth

CO_2-uitstoot < 49 g/km. Prijzen inclusief BTW/BPM, tenzij anders vermeld, exclusief verwijderingsbijdrage en kosten rijklaar maken. Afgebeeld model kan afwijken van de standaard specificaties. *Bijtelling is afhankelijk van het voor u geldende belastingtarief, deze berekening is op basis van het 42% belastingtarief. **Leasetarief per maand is exclusief BTW en gebaseerd op operationele lease met een looptijd van 60 maanden bij 20.000 km per jaar, incl. verzekering, reparaties, onderhoud en banden. Wijzigingen, druk- en zetfouten voorbehouden. Vraag naar de voorwaarden.

MITSUBISHI OUTLANDER PHEV

DEALER: AUTO CREEMERS
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: RICARDO VERGOOSSEN

Ralf Holzapfel: "Ik vind de Outlander een mooie, grote wagen. Ook qua ruimte binnenin is het enorm! Over de verhouding tussen prijs en kwaliteit hoeven we het door 7% bijtelling natuurlijk niet eens te hebben."

Francis Seetsen-Braem: "De Mitsubishi heeft een zeer goede indruk op me achter gelaten. De auto is heel erg comfortabel en hij rijdt heerlijk! Door de hybride motor heb je nauwelijks in de gaten dat je rijdt. De prijs/kwaliteit verhouding is ook nog eens gunstig door de lage bijtelling."

Jordi Toonen: "Het is een oerdegelijke auto die ook zakelijk prima kan worden ingezet. Hij oogt keurig en representatief. Ik ben vooral erg te spreken over het comfort. Mede door de lage bijtelling is deze Outlander een aanrader."

Job Euwes: "De Mitsubishi Outlander is een ruime en heel comfortabele wagen. Het rijden op de elektromotor is een genot, bijna rustgevend. Je hebt veel auto voor een zeer goede prijs."

'Door de hybride motor heb je nauwelijks in de gaten dat je rijdt.'

SPECIFICATIES

Merk: Mitsubishi
Model: Outlander PHEV
Type: Business X-Line
Transmissie: Automaat
Cilinderinhoud: 2.0 liter
Vermogen: 240 pk (gecombineerd)
Koppel: 522 Nm (gecombineerd)
Verbruik: 1 op 52 (gecombineerd)
Acceleratie (0 tot 100): 11 seconden
Topsnelheid: 170 km/h
Verkoopprijs: € 40.730,-
Leaseprijs: vanaf € 649,-
Vanaf prijs: € 39.990,-
Informatie: www.autocreemers.nl

Insign.it

Nu Microsoft bekend heeft gemaakt te stoppen met de ondersteuning van Windows Server 2003, kijken veel organisaties naar alternatieven voor de toekomst. De Cloud is hierbij een serieuze optie, maar hierin zijn inmiddels ook meerdere smaken. Het management zou het meest zijn gebaat bij een hybride omgeving, als we de experts mogen geloven. Onlosmakelijk hiermee verbonden zitten alle security zaken.

Locatie
Sandton Chateau de Raaij
Raayerveldlaan 6
5991 EN Baarlo

Inschrijven is mogelijk via onze website:
www.insign.it

Wilt u bijgepraat worden over alles wat met Hybrid Cloud & Security te maken heeft? Kom dan op donderdag 21 mei naar onze klantendag!

Microsoft RES KP&T LogRhythm NetApp vmware matrix42 ArenaLease

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

Château De Raay

Raayerveldlaan 6 5991 EN Baarlo I T: 077- 321 40 00
E: baarlo@sandton.eu I www.sandton.eu/baarlo

MAASHOF

BORREL EN RECEPTIE
UNIEKE FEESTLOCATIE
RESTAURANT Vergaderingen en trainingen
Bijzondere omgeving **HOTEL** **FORELVISSEN**
TERRAS **ZAKELIJK** HIGH TEA SEGWAY
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

De Maassche Venlo

demaasschebmw.nl

BMW maakt rijden geweldig

DE BMW 2 SERIE GRAN TOURER.

VANAF 6 JUNI TE ZIEN BIJ DE MAASSCHE VENLO.

's-Werelds eerste premium compacte auto met tot wel zeven zitplaatsen. Het interieur is ruim en zeer veelzijdig in te delen. Een ideale auto voor gezinnen met jonge kinderen. Meer weten? Loop gerust eens binnen of bel ons met uw vraag.

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

SUCCES ALS RESULTAAT

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

Rühl Haegens Molenaar, Succes als resultaat.

Rühl
Haegens
Molenaar
ACCOUNTANTS & ADVISEURS

Venray - (0478) 58 43 33 - info@rhmweb.nl - **www.rhmweb.nl**