



NOORD-LIMBURG

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 9 | NUMMER 4 | SEPTEMBER 2015

# BUSINESS®

Hafkamp Gerechtsdeurwaarders

## Zacht als het kan, hard als het moet

Relatiegeschenken:  
Wat geef je cadeau?

Internationaal zakendoen:  
Wetten veranderen



Henk Jan Beltman  
(Tony's Chocolonely):  
Wie volgt het goede  
voorbeeld?



*Je bankzaken  
op orde  
hebben*

*en direct  
goed van  
start gaan.*

### ***Rabobank voor starters***

Als startende ondernemer wil je meteen aan de slag. Met je financiële basis op orde, kan je je volledig op jouw doelen richten. En met de juiste kennis van zaken en ons actief lokaal netwerk ben je al snel op weg.

***Kijk voor meer informatie op [rabobank.nl/starten](http://rabobank.nl/starten)***

***Een aandeel in elkaar***



**Rabobank**

# VOORWOORD



## 'Terugkeerkater'

Eenmaal teruggekeerd van drie welverdiende weken vakantie, trof ik op mijn werkplek de gebruikelijke verschijnselen aan die normaal zijn bij drie weken afwezigheid: een uitpuilende inbox, een website die om aandacht vraagt en natuurlijk diverse artikelen die nog geschreven moeten worden. Gelukkig hebben deze aspecten ook een groot voordeel: die maandagochtend-terugkeerkater is zo weg.

Inmiddels heb ik alles uiteraard weer op de rit, is mijn inbox naar mijn maatstaven weer netjes geordend, bulkt de website van het nieuws en zijn de artikelen voor editie 4 af. En nu zijn het de diverse bijeenkomsten die me weghouden bij

mijn werkplek. Persoonlijk kijk ik erg uit naar de bijzondere BOB-Borrel bij het gerestaureerde Kasteel De Keerbergh op 14 september. En samen met BOB Noord-Limburg zijn we met een stand aanwezig tijdens event CONNECTED (29 september in Theater de Maaspoort) en de Ondernemers Vakdagen (6 t/m 8 oktober, Evenementenhal Venray). Zie ik u daar?

Met vriendelijke groet,

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



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

JAARGANG 9  
september 2015, editie 4

REDACTIE-ADRES  
Postbus 6684, 6503 GD Nijmegen  
Kerkenbos 12-24A, 6546 BE Nijmegen  
Tel. (024) 373 8505  
Fax (024) 373 0933  
info@vanmunstermedia.nl

UITGEVER  
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE  
Sofie Fest

EINDREDACTIE  
Hans Hoof

REDACTIEBIJDRAGEN  
Jessica Scheffer, Hans Hoof

VORMGEVING / OPMAAK  
Jan-Willem Bouwman

FOTOGRAFIE COVER  
Joost Franken

DRUK  
Balmedia

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

ABONNEMENTEN  
Abonnementen kunnen op elk gewenst tijdstip ingaan. Alle abonnementen hebben een looptijd van één jaar en worden automatisch verlengd. Opzeggingen kunnen uitsluitend schriftelijk worden doorgegeven en dienen uiterlijk twee maanden voor de vervaldatum in ons bezit te zijn.

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

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

© 2015 Overname van artikelen is slechts mogelijk na verkregen schriftelijke toestemming van de uitgever

**BUSINESS NATIONAAL**  
Landelijk katern van de regionale zakenmagazines

Postbus 14101, 3508 SE Utrecht  
T 030-2512818 E ub@wxs.nl  
I www.business-nationaal.nl  
EINDREDACTIE: Hans Hajée  
REDACTIEMEDEWERKERS:  
William ten Brink, Arie Craanen,  
Paul de Gram, Cees Louwers,  
Mart Rienstra, Tony Vos  
ADVERTENTIE-EXPLOITATIE  
T 030-2512818 E ub@wxs.nl  
VORMGEVING bpmMedia + Design

- 6** Coverstory Hafkamp Gerechtsdeurwaarders
- 10** Ebben Inspyrium: Uw netwerk verder uitbouwen?
- 12** Relatiegeschenken: Wat geef je cadeau?
- 15** Van Heijster relatiegeschenken
- 17** Column Vlamincx Advocaten: Betekent 'schriftelijk' dat je een brief moet sturen?
- 17** V-Vitaal zorgt voor vitale Scelta werknemers
- 19** Young Business Club van VVV-Venlo
- 20** BOB Noord-Limburg: Beurzen en borrels in het vooruitschiet
- 22** Column TRIAS: Subsidie voor bevordering duurzame inzetbaarheid
- 23** Rühl Haegens Molenaar: WOZ-waarde te hoog? Toch nog bezwaar maken?
- 26** Business Flitsen

## NATIONAAL



### I Loods voor mammoettankers

Wie volgt het goede voorbeeld van Tony's Chocolonely?



### IV De ultieme nudge; gebruiken of niet?

Gedragsverandering is hot



### VI 'Al doende leert men'

Marketing en techniek gaan hand in hand

- 27** Theater de Maaspoort: Vijf marketingtips uit theaterland
- 29** Ivengi: 'Het succes van online applicaties!'
- 30** HAES: HR van zwaar naar licht
- 35** BTB Fire & Medical Support: Alles voor veiligheid onder één dak
- 37** Business Flitsen
- 38** Graphic & Mail
- 40** Ondernemers Vakdagen: Lustrum met veel nieuwe elementen
- 44** Internationaal zakendoen
- 47** Tweede editie Venrayse Singelloop

Het is immers een vorm van reclame die lang blijft hangen.

12



"Ik had het gevoel als twintiger dat er een bepaalde afstand was."

19



Met een WhatsApp-bericht was voldaan aan de aanzeggingsverplichting.

17



"De tweede helft van 2015 zal voor een drukke agenda gaan zorgen."

20



Nederland is van oudsher een handelsnatie.

44



Dit jaar wordt het evenement op diverse fronten verbeterd.

47



"We mogen veel bekende, maar ook veel nieuwe standhouders verwelkomen."

40



Hafkamp Gerechtsdeurwaarders

# Zacht als het kan, hard als het moet

Hafkamp Gerechtsdeurwaarders werd 43 jaar geleden opgericht door de vader van Mark Hafkamp, de huidige algemeen directeur. De deurwaarders- en incassobranche heeft niet echt een goed imago, weet Hafkamp. "Maar als je het onderscheid weet te maken, is het een heel dankbaar beroep." Noord-Limburg Business schuift aan tafel bij Hafkamp Gerechtsdeurwaarders en praat met accountmanager Gijs Roeven en Mark Hafkamp.



Mark Hafkamp legt uit: “Het is niet zo van mouwen opstropen en spullen halen – dat doen we ook, maar wat we vooral steeds meer doen, is kijken hoe kunnen we mensen helpen, en soms zelfs begeleiden? Dat is het onderscheid dat we proberen te maken. Zacht als het kan, hard als het moet.”

De organisatie heeft vestigingen in Venlo en Roermond. In totaal werken er 58 personen. De tendens in Nederland is dat grotere kantoren krimpen en zelfs vestigingen sluiten, terwijl de organisatie van Hafkamp juist groeit. Volgens Mark Hafkamp heeft dat te maken met zijn aanpak: die verschilt duidelijk van het beeld dat men over het algemeen van gerechtsdeurwaarders heeft. “Vroeger hakte een deurwaarder met de botte bijl. Tegenwoordig is het besef dat je ook een maatschappelijke rol hebt, dat je ook een sociaal gezicht hebt.”

Het winnen van de Lodewijk van der Grinten Ondernemersprijs in december 2014 bevestigt dat Hafkamp gerechtsdeurwaarders op vele vlakken met de juiste dingen bezig is.

### Compassie

De algemeen directeur en zijn accountmanager Gijs Roeven vinden tv-programma’s als ‘De deurwaarder, betalen of leeghalen’ totaal niet

stroken met de realiteit van zijn werkzaamheden. “Men heeft daarom vaak de opvatting dat wij alleen ontruiming doen. Dat is beslist niet zo, elke paar minuten staan wij wel ergens aan de deur, en om de paar dagen is daar misschien een ontruiming bij. En we proberen die ontruiming dan ook nog te voorkomen door nog eens op huisbezoek te gaan, om de mensen te bewegen om alsnog te betalen.

Tegenwoordig is het besef dat je ook een maatschappelijke rol hebt, dat je ook een sociaal gezicht hebt

Voor alle duidelijkheid: mensen die een verkeersboete krijgen omdat ze willens en wetens 130 rijden waar je 80 mag, daar hoeft je wat mij betreft niet veel compassie mee te hebben, die boete moet gewoon geïncasseerd worden. Maar mensen die de huur niet kunnen betalen omdat ze bijvoorbeeld hun baan zijn kwijtgeraakt, of die in echtscheiding liggen, daarvan

vind ik dat ze de ruimte moeten krijgen om daar op een andere manier mee om te gaan. Om een traject in te gaan dat bij hem past. Als mijn opdrachtgever mij de ruimte geeft om ook dat sociale aspect in te vullen, dan geeft dat het vak een heel andere dimensie.

Natuurlijk maakt Hafkamp wel eens minder gezellige situaties mee, dat mensen verbaal of fysiek agressief worden. “Je moet dan wel kunnen schakelen, en door je ervaring kun je redelijk met dat soort zaken omgaan. Wij hebben op kantoor agressieprotocollen en bovendien de nodige veiligheidsmaatregelen getroffen. Als mensen echt vervelend worden proberen wij toch het belang van een fatsoenlijk gesprek te benadrukken, zodat wij wel kunnen helpen.” Gijs Roeven benadrukt dat de deurwaarders van Hafkamp zo min mogelijk een beroep op politie-assistentie doet, omdat er ook een moment komt dat je daarheen moet zonder politie.

### Huisbezoek

Dat sociale aspect wordt bijvoorbeeld ingevuld door een huisbezoek aan de schuldenaar. Op basis daarvan wordt een rapportage gemaakt: is het wel verantwoord om kosten te maken? Mark Hafkamp vervolgt: “Die huisbezoeken worden steeds belangrijker in het traject,

daarom zijn we ook bezig met ontwikkeling van opleidingen. Veel buitendienstmedewerkers hebben overigens een rechercheachtergrond, dus die weten wel waar ze op moeten letten.”

Op basis van de gegevens in het rapport wordt vervolgens samen met de schuldeiser een plan van aanpak opgesteld. “We proberen de rakkers van de stakkers te scheiden. In het geval dat we constateren dat mensen echt niet kunnen betalen, zeggen we: hier maken we liever geen kosten, probeer toch maar budgetbegeleiding. Want je kunt wel veel kosten maken en vervolgens tegen je klant zeggen: sorry, we hebben niets geïncasseerd, maar hier is onze rekening. Maar dat is niet bevorderlijk voor de klantrelatie, wij gaan echt voor duurzame relaties, we proberen er altijd op een verantwoorde manier mee om te gaan. Alleen met die instelling kun je een ware partner van je opdrachtgever zijn.”

Een belangrijk aspect van dat partnerschap is transparantie. Daarom heeft Hafkamp flink geïnvesteerd in business intelligence software. Roeven hierover: “Klanten kunnen precies volgen hoe het met hun zaken staat. Onze rapportages ondersteunen steeds vaker de bedrijfsvoering van de klant. Informatie die verkregen is middels het huisbezoek wordt verwerkt middels een in eigen beheer ontwikkelde applicatie genaamd DomumVisit. We treffen regelingen en verwijzen mensen naar het juiste poortje. Een nieuwe klant in de randstad bespaart enorm veel kosten door in te zetten op vroegsignalering van betalingsonmacht. De resultaten van onze bezoeken zijn verbluffend. Momenteel wordt de applicatie op zeer grote schaal ingezet ter voorkoming van afsluiting van watertoevoer.”

### Machtspositie

“Wij zijn ondernemers, en gebaat bij een oplossing, net zoals de schuldenaar, dat die zijn schulden kan afbetalen”, aldus Hafkamp. “Daar krijg ik een provisie over, dus ik zal er meer aan doen dan alleen maar regeltjes handhaven. Ik zeg altijd: ik moet hier ’s avonds veilig de deur uit kunnen zonder dat ik bang hoeft te zijn dat iemand even verhaal komt halen. Vanuit mijn positie is het duidelijk: ik heb het maximale voor je gedaan, meer kan ik niet doen en ik vind het uitermate vervelend dat ik je moet ontruimen of beslag op het loon moet leggen, maar als het moet, moet het! Met name een ontruiming is nooit leuk, ik heb er beslist geen lol in om iemand op straat te zetten. Van de andere



kant: zonder gerechtsdeurwaarders zou de economie er ook wel eens heel anders uit kunnen zien. Wij bieden rechtszekerheid: als er iets geleverd wordt, moet er ook betaald worden. Als mensen dat allemaal zelf gaan regelen, dan leidt dat tot grote problemen. Als gerechtsdeurwaarder zijn wij de buffer, we voeren processtappen uit, zorgen dat mensen de dagvaardingen krijgen, dat er vonnissen worden uitgereikt en dat vonnissen ook worden uitgevoerd. Dat onze opdrachtgever krijgt waar hij recht op heeft. De wetgever heeft ons daar tal van instrumenten voor gegeven en het is de kunst om daar op verantwoorde wijze mee om te gaan.”

### Juridische dienstverlening

Gijs Roeven ziet ook dat mensen en bedrijven vaak moeite hebben hun recht te halen omdat ze de hoge kosten van een advocaat niet kunnen of willen betalen. De gemiddelde MKB'er moet 4 tot 6 uur werken om 1 uur met zijn advocaat te praten. Vanwege een toenemende vraag heeft het kantoor thans vier juristen in dienst. “Wij hanteren aanzienlijk lagere tarieven dan advocaten voor de normale juridische adviezen. Wij hebben behandelplannen waarbij we een fixed price hanteren. Duidelijkheid en transparantie: dit zijn de stappen, dit zijn de kosten. Je weet exact waar je aan toe bent, exact welk risico je loopt. Huurzaken,





Gijs Roeven



Mark Hafkamp

leveringsvoorwaarden, eigendomsvoorbehoud, verpanding, algemene overeenkomsten en verbintenissen, daarvoor kunnen we op een makkelijke en toegankelijke manier juridische dienstverlening bieden.”

### Debiteurenbeheer

Mensen denken vaak dat een gerechtsdeurwaarder als allerlaatste in het traject staat. Hafkamp: “Daarom komen ze vaak te laat naar ons toe. Soms is een vordering al twee of drie jaar oud, heeft een incassobureau ook geen succes gehad en dan komen ze maar bij ons. Ik word veel liever eerder in het traject betrokken.” In het kader daarvan is Hafkamp onlangs

gestart met het aanbieden van debiteurenbeheer. “Daarbij maken we het onder eigen label mogelijk dat klanten het minnelijke incasso-proces zelf verzorgen. Vanuit hun bestaande boekhoudpakket kunnen ze openstaande facturen inlezen in ons debiteurenpakket, dat verzorgt dan een aantal brieven. Dat begint met gentle reminders, aanmaningen, daarmee voldoet de klant ook aan de wet Incassokosten. Hij houdt dus zelf de touwtjes in handen maar maakt dan wel gebruik van onze naam, logo en software. Wij kijken dan over zijn schouder mee, zijn dan als het ware de stok achter de deur; als er niets betaald wordt, dan kan hij de zaak met één druk op de knop overdragen aan ons. Wij weten dan: het hele voortraject is correct bewandeld, nu pakken wij het verder op. Daarmee zetten we in op achterwaartse integratie, meer naar het factuurmoment.” Het systeem biedt debiteurenbeheer en werkt met credits voor de diensten die Hafkamp verricht. “Wij komen pas in actie als er echt iets moet gebeuren. Binnenkort openen we ook een pay portal, waarbij we mensen kunnen aanmanen op hun smartphone met een sms of WhatsApp, vervolgens kunnen ze via ons portal betalen.” Hafkamp signaleert ook een tendens in een verdere digitalisering: “Deels vind ik digitalisering en automatisering heel goed, maar de persoonlijke boodschap, daarvan vind ik het heel belangrijk dat we die kunnen blijven geven. Ik vind het absoluut fout als mensen niet meer persoonlijk benaderd worden. Een dagvaarding, een betekening van een vonnis, dat vind ik zulke ingrijpende dingen, die moet je in persoon langsbrengen. Dan kun je de mensen ook adviseren, ze vertellen wat het inhoudt en wat hun mogelijkheden zijn.”

### Gratis aanmaningen

Samen met een ander kantoor heeft Hafkamp de website ([www.aanmaningsbrief.com](http://www.aanmaningsbrief.com)) geopend waarmee mensen gratis een laatste aanmaning kunnen sturen. “Die krijgen we altijd in kopie, en wij zorgen dan voor de eventuele opvolging daarvan. De mensen krijgen dan weer 14 dagen de tijd om te betalen. Het is duidelijk een soort schrikeffect; dat mensen denken, nu moet ik toch echt wat doen. Nu wordt het echt serieus.” “Maar als er geen geld is, dan houdt het op. Een kale kip kun je niet plukken, maar wel kietelen. Soms vragen klanten zich af hoe het kan dat na onze tussenkomst wel wordt betaald. Toch maken we het ook wel mee dat de klant er zelf weer achteraan gaat, op zijn manier. En

dat hij toch zijn geld krijgt omdat er toch nog verhaalsmogelijkheden blijken te zijn, dan is dat omdat hij ons als sluitstuk heeft gezien en niet als verlengstuk. Incasso is teamwork. We hebben heel veel bevoegdheden, maar de meeste mogen we pas gebruiken als we een vonnis hebben. Als een klant niet wil investeren in een vonnis, dan zijn wij ook beperkt in onze mogelijkheden. Dan kan ik bijvoorbeeld niet zien waar iemand inkomsten van heeft. Als de klant meewerkt, en je hebt een pro-actieve samenwerking, dan maakt het dat vele malen prettiger werken, want dan ben je samen blij met het succes dat je hebt.”

### Schakel

Het beroep verandert, vindt Hafkamp. “Wij zijn meer een schakel in de keten aan het worden, ik vind het wel prettig dat je met allerlei partijen aan tafel zit, en dat je niet te beroerd bent een zaak naar een schuldhulpverlener te sturen in plaats van dat je naar de rechtbank gaat. Wij blijven een rol spelen in het betalingsverkeer, deels vanwege onze onafhankelijkheid. We fungeren als buffer, al denk ik dat we af en toe wel een andere pet op moeten zetten. Soms moeten we meer optreden als een soort maatschappelijk werker. Je bent geen schuldhulpverlener, maar wel iemand die mensen naar het juiste poortje kan leiden. Een helpende hand in plaats van een botte bijl. Ik denk dat we er steeds meer naartoe moeten dat je bereid moet zijn offers te brengen – maar dat je daar ook mee kunt groeien.” De organisatie wordt ook aangepast aan de veranderende omstandigheden. “In het begin hadden we drie sporen: het deurwaarderskantoor, het opleidingsbedrijf en een bedrijf voor sociaal verantwoorde incasso. Dat wordt steeds meer één label, zo gaat ons opleidingsbedrijf integreren in ons deurwaarderskantoor. Daarbij gaan we meer in op de ondersteuning van de klant: workshops incasseren, hoe moet je omgaan met huisbezoeken? Het is meer aanvullende dienstverlening van ons kantoor.”

Zo blijft Hafkamp Gerechtsdeurwaarders werken aan een menselijke manier van het incasseren van vorderingen en alles wat daaromheen speelt. Wilt u ook eens kennismaken met Hafkamp Gerechtsdeurwaarders? Dan bent u natuurlijk van harte welkom in één van de twee vestigingen, maar u kunt hen ook ontmoeten op de beurs CONNECTED, die op dinsdag 29 september a.s. plaatsvindt in de Maaspoort in Venlo. ■

[www.hafkamp.nl](http://www.hafkamp.nl)

Op 23 en 24 september vormt het Ebben Inspyrium in Cuijk voor de tweede keer het inspirerende decor voor de beurs Bedrijvig Land van Cuijk & Noord-Limburg. Een verrassende en inspirerende bedrijfsbeurs waar regionale ondernemers, gemeentelijke organisaties en studenten van diverse opleidingen elkaar ontmoeten, ideeën uitwisselen en nieuwe kansen creëren. De uitgelezen kans om uw netwerk verder uit te bouwen.



**Uw netwerk verder uitbouwen?**

# Graag tot ziens tijdens Bedrijvig Land van Cuijk & Noord-Limburg!





“Bedrijvig Land van Cuijk & Noord-Limburg is geen branche-event of standaard vakbeurs”, vertelt eventmanager Aik Ducaat. “Het is een netwerkbeurs waar alle bedrijven en organisaties uit de regio zich kunnen presenteren. We richten ons niet op een bedrijfstak, het gaat om nieuwe kansen voor en samenwerking in de regio. Dat is de kracht van de Bedrijvig-beurs.” Die samenwerking komt al tot uiting in de organiserende partijen achter de beurs. Ondernemers, overheid en onderwijs maakten zich sterk voor de eerste editie van 2013. Met succes! Ruim 2100 bezoekers ontmoetten elkaar voor het eerst of voor een verdieping van hun werkrelatie en werkten samen aan de toekomst van de regio.

#### Constructieve samenwerking

“Het doel van deze regionale beurs is kansen creëren op elk niveau”, vervolgt Ducaat. “Overheid heeft ondernemers nodig en vice versa. En het onderwijs is de toekomst. We hebben prachtige bedrijven in de regio, we moeten er samen voor zorgen dat studenten kennismaken met potentiële werkgevers en hen de kans geven een bijdrage te leveren in de ontwikkeling van initiatieven zoals deze. Zo versterk je de regio en zorg je voor saamhorigheid.” Het ROC bevestigt dit. De beurs is een ideale manier voor studenten om zich te profileren. Met als extra pluspunt dat studenten actief betrokken zijn bij de

organisatie van de tweede editie en zo meer verankerd raken in de regio.

Wat mogen bezoekers van de beurs verwachten? “Grote regionale bedrijven naast startende ondernemers en zzp’ers. Gemeentelijke organisaties naast verenigingen en instellingen. En natuurlijk studenten van verschillende opleidingen. Alles wat in onze regio werkt en wat onze regio maakt tot wie we zijn, komt hier samen”, aldus Ducaat. Verder worden tijdens de beurs tal van innovatieve en verrassende initiatieven gerealiseerd. De editie 2015 wordt op ludieke wijze geopend: op initiatief van regionale ondernemers heeft Rabobank Land van Cuijk en Maasduinen als kennispartner van de beurs een onderzoek uitgevoerd naar de regionale economische kansen. Tijdens de officiële opening worden de onderzoeksresultaten gepresenteerd als startschot voor de toekomst.

#### Inspyrerende omgeving

Het Ebben Inspyrium in Cuijk is het inspirerende decor voor de regionale businessbeurs. In een bijzonder groene en duurzame omgeving biedt het Inspyrium alle ruimte en faciliteiten. Een grote beursvloer waarop de bedrijven zich presenteren, een ontmoetingsplein met een ontspannen ambiance en intiemere plekken voor besloten bijeenkomsten. “Denk bijvoorbeeld aan workshops,

seminars of cursussen voor relaties van een bedrijf. Zo bereik je heel gericht een bepaalde doelgroep met gemeenschappelijke interesses en zorg je voor creatieve ontwikkeling. We hebben een zeer gevarieerd programma voor deze editie. En het Inspyrium heeft alle voorwaarden en de beleving die nodig zijn voor zo’n groot event in huis. Dat is toch fantastisch voor de regio!” besluit Ducaat met gepaste trots. ■

## BEDRIJVIG 2015

Bedrijvig Land van Cuijk & Noord-Limburg

### BEDRIJVIG LAND VAN CUIJK & NOORD-LIMBURG 2015

- Datum: 23 en 24 september 2015
- Tijd: 14.00 uur - 22.00 uur
- Locatie: Ebben Inspyrium, Beerseweg 45 in Cuijk - gratis parkeren
- [www.bedrijvigbeurs.nl](http://www.bedrijvigbeurs.nl)
- [www.inspyrium.nl](http://www.inspyrium.nl)

Met de twee tickets in dit magazine heeft u gratis toegang tot de beurs. Kom zelf ervaren waartoe een goede samenwerking in de regio kan leiden. U bent van harte welkom!

## Relatiegeschenken

# Wat geef je cadeau?

Ondernemers hebben al vele varianten van het relatiegeschenk voorbij zien komen, van de eeuwig vertegenwoordigde pen tot praktische USB-sticks en andere gadgets. Het lijkt soms verspilde moeite en geld, maar een goed passend relatiegeschenk kan wel degelijk een effectief marketingtool zijn om de naamsbekendheid van je bedrijf vergroten.



Het uitdelen van relatiegeschenken is een eeuwenoude traditie. In vroegere tijden werden al dure cadeaus aan staatshoofden uitgedeeld om bij hen in de gunst te komen. Nog altijd wordt deze traditie tijdens staatsbezoeken voorgezet. De commerciële inzet van geschenken gaat eveneens enkele eeuwen terug. Een van de eerste toepassingen was het uitdelen van campagne-buttons in 1789 toen George Washington werd geïnaugureerd. Over het algemeen wordt in de branche Jasper Meeks, een drukker uit

Ohio, gezien als de grondlegger van het fenomeen relatiegeschenken. Hij wist eind negentiende eeuw een lokale boekenwinkel te overtuigen om bij gekochte boeken ook tassen weg te geven met hun winkelnaam er op aan de scholen in de buurt. Dit was al snel een succes waardoor er andere artikelen zoals schorten, caps en kalenders volgden.

### Beoogde effect

Nog altijd zoeken bedrijven naar een nieuw en origineel relatiegeschenk om

zich te onderscheiden en de bedrijfsnaam weer even onder de aandacht te brengen. Het is immers een vorm van reclame die lang blijft hangen: een pen blijft vaak een flinke tijd in gebruik op het bureau liggen. Daarnaast is het geven van een relatiegeschenk een goede aanleiding om de banden met een klant weer aan te halen. Een wat luxer geschenk is een mooie manier om een trouwe zakenrelatie te bedanken.

Welk geschenk je uiteindelijk weggeeft, hoeft echter wel even wat voorberei-



ding. Wie is je doelgroep en wat voor cadeaus vindt deze groep mensen leuk om te ontvangen? Komt het geschenk overeen met het imago van je bedrijf en de boodschap die je mee wilt geven? Je kan wel zadelhoesjes in grote partijen bestellen, maar als je doelgroep hier geen behoefte aan heeft zal het beoogde effect niet worden bereikt. Daarentegen zijn er ook relatiegeschenken die het altijd wel goed doen. Vaak zijn deze van praktische, alledaagse aard zoals een USB-stick. Bijkomend voordeel is dat dankzij nieuwe 'full colour' druktechnieken tegen betaalbare prijzen, promotionele artikelen beter op specifieke doelgroepen kunnen worden afgestemd. Voor alle cadeaus geldt in ieder geval dat deze van goede kwaliteit moeten zijn en dat de functies die ze hebben ook goed werken. Een pen die niet lekker schrijft wordt in de la gelegd en uiteindelijk weggegooid.

### Kerstpakket

Niet elk bedrijf is actief bezig met het uitdelen van relatiegeschenken, maar bijna

elk bedrijf deelt aan het einde van het jaar een kerstpakket aan de medewerkers uit. Het is altijd afwachten wat erin zit, maar stiekem blijven we het kerstpakket een leuk geschenk vinden. De traditionele kerstpakketten met foodartikelen worden nog steeds besteld, maar tegenwoordig wordt er ook steeds vaker gekozen voor een luxe geschenk of wordt de keuze door middel van een catalogus aan de ontvangers zelf gelaten. Wie extra effect wil genereren, kiest voor een duurzaam cadeau dat ook buiten de feestdagen om regelmatig wordt gebruikt. Hetzelfde geldt voor attenties voor zakenrelaties. Kortom, een goed gekozen relatiegeschenk zorgt ervoor dat je op een positieve manier onder de aandacht komt bij potentiële klanten en geeft een positieve boodschap richting je medewerkers en zakenrelaties. Denk dus goed na over wat je je doelgroep cadeau geeft. ■

## TRENDS

Net als andere sectoren, is ook de relatiegeschenkenbranche aan ontwikkelingen onderhevig. Voor 2015 zijn de volgende trends gesignaleerd:

### 1. MULTIFUNCTIONEEL

Volgens velen is een bedrukte pen het meest succesvolle relatiegeschenk. Ook in 2015 blijven pennen populair, al lijkt men steeds vaker de voorkeur te hebben voor een pen met diverse functies zoals een balpen met stylusfunctie, een zaklamp of een flesopener.

### 2. DUURZAME UITSTRALING

Duurzaamheid is een trend die ook blijvende invloed heeft op de relatiegeschenken. Gebruiksvoorwerpen worden deels van natuurlijke elementen zoals karton of hout gemaakt waardoor ze een duurzaam karakter en dito uitstraling krijgen. Denk aan houten pennen en USB-sticks, maar ook bijvoorbeeld eco-notitieboekjes van duurzaam papier, katoenen en non-woven winkeltassen en duurzame waterflessen zoals Doppers.

### 3. SMART GADGETS

Tegenwoordig heeft ruim 80% van de Nederlanders een smartphone en beschikt 1 op de 5 huishoudens over minimaal twee tablets. Smart gadgets lijken dus de ideale give-away. Denk aan universele tablet- en smartphone-accessoires zoals laadkabels, powerchargers, speakers en Bluetooth®-gerelateerde producten.

### 4. DESIGN

Naast een praktische insteek, mag een relatiegeschenk er natuurlijk ook mooi uitzien. In 2015 lijkt de trend richting design te gaan en worden de cadeaus echte eye-catchers zoals messenblokken, luxe trolleys, een tassenset of reisartikelen.

### 5. KLEUR

Een gadget mag natuurlijk opvallen, en dat lukt uitstekend met een vrolijke kleur. Met name de praktische geschenken zoals pennen en notitieboekjes lenen zich hier uitstekend voor. En mocht je doelgroep een fotomok leuk vinden, dan kan je je eveneens uitleven met kleuren en logo's.

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



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

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



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

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



[www.linkedin.com/groups/NoordLimburg-Business](http://www.linkedin.com/groups/NoordLimburg-Business)

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



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

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



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



Bezoek onze BOB-borrels en maak kennis met ondernemers uit de regio. Meer informatie vindt u op [bob.noordlimburgbusiness.nl](http://bob.noordlimburgbusiness.nl)

# De meerwaarde van relatiegeschenken

Ieder bedrijf heeft er mee te maken en stelt zichzelf wel eens de vraag: "Hoe ga ik mijn marketingbudget inzetten?" En voor welke communicatiemiddelen kiest u om een zo groot en goed mogelijk resultaat te bereiken?

Beurzen, evenementen, feestdagen en bijzondere gelegenheden zijn vaak een reden om een relatiegeschenk uit te delen aan klanten of personeel. Maar voordat er lukraak een doosje pennen met logo wordt besteld, is het verstandig om eerst te bepalen welke communicatiemiddelen het meest geschikt zijn en een zo groot en goed mogelijk resultaat behalen.

Van Heijster Relatiegeschenken uit Venray is al meer dan 30 jaar actief in de relatiegeschenkenbranche en levert (on)bedrukte artikelen aan het bedrijfsleven, overheid, onderwijs, dienstverlenende sector en verenigingen in de Benelux en Duitsland. "Onderschat het effect van een relatiegeschenk niet", benadrukt Marcel de Haas, "want dat is namelijk groter dan het gebruik van veel andere communicatiemiddelen. Een relatiegeschenk met logo, naam en/of boodschap genereert meer aandacht en blijft daarom langer hangen bij de ontvangers. Uit onderzoek is namelijk gebleken dat 57% van de ontvangers van een relatiegeschenk zich de naam van het bedrijf of het merk weet te herinneren. Dit is twee keer zoveel dan de 28% die zich het merk of de bedrijfsnaam na een TV commercial kan herinneren. Ook blijven relatiegeschenken lang in het bezit van de ontvanger. Maar liefst 75% van de relatiegeschenken wordt langer dan een half jaar bewaard en bijna 40% van de ontvangers bewaart een relatiegeschenk langer dan twee jaar."

## Passend idee

Dankzij de ruime ervaring weet Van Heijster Relatiegeschenken een passend idee en bijbehorend product te selecteren dat aansluit bij de klanten en branche van een bedrijf. Dat kan bijvoorbeeld een relatiegeschenk zijn, maar ook een product voor een salesactie of een gadget om tijdens een beurs uit te delen. Zo is de bekende reclamepen nog altijd een heel effectieve give-away. "Een balpen wisselt gemiddeld 7 keer van eigenaar. Met 100 reclamepennen bereikt een bedrijf toch gemiddeld zo'n 700 personen!" Volgens De Haas kun je de interesse wekken van nieuwe klanten met speciale aanbiedingen en kortingen, terwijl je bestaande klanten veel plezier kunt doen met een relatiegeschenk. "Daarmee breng je twee belangrijke effecten teweeg: je kweekt goodwill én zorgt ervoor dat je bedrijf of boodschap ook weer top of mind wordt bij de ontvanger."

## Breed assortiment

Van Heijster beschikt in haar ruime showroom over een breed en betaalbaar assortiment van meer dan 2.000 gecertificeerde relatiegeschenken. Dankzij de geografische spreiding in Europa is het bedrijf een optimaal bereikbare partner voor lokaal en internationaal opererende organisaties. En naast advies en ondersteuning profiteren klanten ook van optimaal bestelgemak, kwaliteit, snelle levering en goede service. "De inzet van relatiegeschenken levert een substantiële meerwaarde bij de positionering van een merk, een bedrijf of een event. Wij leveren dan ook graag een structurele bijdrage aan het succes van onze klanten", aldus De Haas. ■



Keizersveld 45 Venray, Tel. (0478) 557300  
**WWW.VANHEIJSTER.NL**



## DE TOP VIJF VAN BEST LOPENDE ARTIKELLEN BIJ VAN HEIJSTER:

- Pennen
- Dopper waterfles
- Electronica, met name Powerbanks, usb sticks en bluetooth speakers
- Bedrijfskleding
- Papierwaren, met name notitieblokken en speelkaarten

# ELMEC-DEMAG

## Service en onderhoud



Onze technische dienst staat dagelijks voor u klaar voor montage, reparatie, inspectie, onderhoud en certificering van uw kranen, takels en hijsmiddelen. Dankzij regelmatige opleidingen blijft de deskundigheid van onze technische dienst continu op een hoog peil. Onze technici zijn voorzien van goed uitgeruste service-auto's en alle benodigde gereedschappen.

- **Advies en begeleiding bij levering, revisie en ombouw**
- **Klantgerichte oplossingen en engineering**
- **Inspectie, keuring en levering van hijsmiddelen**
- **Cursus 'Veilig hijsen' op lokatie**
- **Meer dan 15.000 DEMAG onderdelen uit voorraad leverbaar**
- **Levering, inspectie, reparatie en revisie van kranen en hijswerktuigen**



Geloëveldweg 6, Belfeld (NL), Tel. +31(0)77 373 56 60, info@elmec.nl, www.elmec.nl



# YES! HAGRO

## KANTOORMEUBELN

'NIEUW EN GEBRUIKT'



Horsterweg 19 5975 NA Sevenum ▪ 077-398 80 37 ▪ [www.hagrokantoormeubelen.nl](http://www.hagrokantoormeubelen.nl) ▪ [info@hagrokantoormeubelen.nl](mailto:info@hagrokantoormeubelen.nl)  
Openingstijden: maandag t/m vrijdag van 8.30 - 18.00 uur ▪ zaterdag van 8.30 - 16.00 uur





## Betekent 'schriftelijk' dat je een brief moet sturen?

"Wie schrijft die blijft" is de uitdrukking, maar is het nog altijd noodzakelijk om een brief te schrijven? Het antwoord is nee. Steeds vaker wordt er in procedures verwezen naar Facebook-pagina's, LinkedIn of andere digitale berichten.

De uitspraak van de rechtbank Amsterdam van 10 juni 2015 is daar een mooi voorbeeld van. De vraag die beantwoord moest worden was of een werkgever middels een WhatsApp-bericht voldaan had aan zijn aanzeggingsverplichting.

De aanzeggingsverplichting, hoe zit dat ook alweer? Die verplichting geldt vanaf 1 januari 2015 en heeft betrekking op contracten voor bepaalde tijd. De werkgever is verplicht om ten minste één maand voor het einde van het contract voor bepaalde tijd een zogeheten schriftelijke aanzegging aan de werknemer te doen. De werkgever moet de werknemer dan schriftelijk laten weten of het contract al dan niet wordt verlengd. Wordt deze aanzegging vergeten of te laat gedaan, dan is de werkgever een boete verschuldigd van maximaal één maand-salaris (ook als de werknemer in dienst blijft).

De rechtbank Amsterdam heeft geoordeeld dat het sturen van een WhatsApp-bericht in dat kader voldoende is. Uit de berichten van de werkgever bleek duidelijk dat hij het dienstverband niet wilde verlengen. De werknemer heeft hierop gereageerd, zodat duidelijk was dat het bericht hem ook had bereikt. Daarmee was voldaan aan de aanzeggingsverplichting.

'Schriftelijk' betekent dus niet dat u altijd een brief moet sturen. Heeft u vragen over de WWZ, neem dan gerust contact met Marivonne van Kralingen (m.vankralingen@vlaminckx.nl of 077 – 320 19 20).



## V-Vitaal zorgt voor vitale Scelta werknemers

Een gezonde levensstijl is van vitaal belang voor gezonde, productieve werknemers. Een tennisclinic van Sjeng Schalken was eind augustus voor de werknemers van het Venlose Scelta Mushrooms de start van een uniek sportprogramma. Op basis van de uitkomsten van hun Check Medical Sport rapport zullen ze onder leiding van V-Vitaal (Richard Stiphout) wekelijks aan hun gezondheid gaan werken.

V-Vitaal biedt sinds dit jaar de Check Medical Sport aan. Het is een totale scan die op een laagdrempelige en snelle manier de gezondheid en vitaliteit meet en helpt op een efficiënte wijze de leefstijl te verbeteren. De check is onderzocht en gevalideerd door diverse universiteiten en wordt wereldwijd al toegepast door verscheidene professionele sportorganisaties, waaronder voetbalclub AC Milan, maar ook bedrijven.

Scelta Mushrooms kan nu ook aan dat rijtje worden toegevoegd. Het volledige personeel onderging in 3 dagen in The Scelta Institute een Check Medical Sport. Uit de metingen zijn individuele adviezen gekomen voor wat betreft een optimale combinatie van beweging, voeding, werk en ontspanning. Daarnaast is een gezamenlijk beweegplan voor alle medewerkers tot stand gekomen. De komende maanden zal er een gevarieerd en op maat gemaakt programma volgen. Onder leiding van vitaliteitscoach Richard Stiphout zullen ze wekelijks met verschillende sporten, zoals voetbal, boksen, volleybal en handbal, in aanraking komen en gestimuleerd worden om aan sport te doen.

Door het stijgen van de pensioenleeftijd en de vergrijzende beroepsbevolking is duurzame inzetbaarheid een steeds belangrijker thema voor bedrijven. Daarom stimuleert de overheid projecten om werknemers langer en fit aan het werk te houden middels het recent vrij gemaakte subsidiebudget van 22 miljoen euro. V-Vitaal is in gesprek met de overheid om de mogelijkheden voor bedrijven om hier aanspraak op te maken nader vast te stellen.

[www.v-vitaal.nl](http://www.v-vitaal.nl)

wij  
maken  
apps  
en  
webshops



appcomm.nl  
face the future

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](http://www.balmedia.com) E [info@balmedia.com](mailto:info@balmedia.com)

 **BalMedia**

Gijs Hendriks (29) werkt sinds september 2012 bij Van der Valk Hotel Venlo. Daar is hij verantwoordelijk voor de Sales & Marketing. Door Ton Friesen, commercieel adviseur van VVV-Venlo, werd hij benaderd om deel uit te maken van de Commerciële Adviesraad en die uitnodiging heeft hij met plezier aangenomen. Van daaruit ontstond het idee om een Young Business Club op te richten.



# Young Business Club van VVV-Venlo

Hendriks heeft ambitieuze plannen. Als lid van het VVV-Venlo Netwerk komt hij regelmatig in contact met andere NetwerkPartners van de Venlose club. Niet alleen tijdens de maandelijkse Eat&Meet BusinessLunches die plaatsvinden in Van der Valk Hotel Venlo, maar ook rondom de wedstrijden van de geelzwarten en de andere netwerkevenementen.

## Toegevoegde waarde

“Het viel mij namelijk op dat ik bij al deze gelegenheden vooral directieleden en andere beslissers tegenkwam. En dat zijn over het algemeen vaak mensen van boven de 40. Niets mis mee, maar ik had het gevoel als twintiger dat er een bepaalde afstand was, een voorbehoud om deze mensen aan te spreken. Een Young Business Club kan daar verandering in gaan brengen. Niet alleen om jonge ondernemers met elkaar in contact te brengen, maar ook en vooral om een toegevoegde waarde te creëren in het netwerk van VVV-Venlo”, legt Hendriks uit.

“VVV-Venlo heeft namelijk een enorme platformfunctie in deze regio, die zelfs over de Duitse grens reikt. En met de oprichting van deze Young Business Club voor



professionals tussen de 25 en 40 willen wij een juiste balans zoeken en vinden tussen netwerken, zelfontplooiing en kennisdeling. Daarbij worden de beslissers van morgen geprikkeld, geïnformeerd en uiteindelijk verbonden aan VVV-Venlo. En een ander aandachtspunt op het gebied van balans is de 50/50 regel met betrekking tot de verdeling man/vrouw”, vertelt Hendriks enthousiast.

## Eerste stappen

De eerste stappen voor de oprichting van de Young Business Club zijn inmiddels gezet: naast zichzelf zijn er vier enthousiaste bestuursleden gevonden in de personen van Rudi Martens, Steffie Koopmans, Ron Coenen en Madelène Leurs. Daarnaast is er een Raad van Advies bestaande uit Marcel Abrahams, Rico Gielen en Sjors Apeldoorn. “Begin september, wanneer de officiële oprichting een feit is, gaan we meteen aan de slag. We hebben ideeën en ideetjes genoeg. We willen in elk geval een boeiend en aansprekend jaarprogramma opstellen met bijeenkomsten, contacten leggen met andere Young Business Clubs binnen het betaald en amateurvoetbal en natuurlijk de activiteiten rondom de thuiswedstrijden in Seacon Stadion - De Koel -. Genoeg te doen dus, maar we gaan er hard aan werken!” ■

Voor meer informatie over de Young Business Club van VVV-Venlo kunt u contact opnemen met de commerciële afdeling van de club via [commercie@vvv-venlo.nl](mailto:commercie@vvv-venlo.nl) of telefonisch via 077-3 51 58 06.



# Borrels en beurzen in het vooruitschiet

Wilt u meer weten over BOB of lid worden? Neem dan contact op met BOB-organisator Danny Toonen, 024-3503240, [danny@vanmunstermedia.nl](mailto:danny@vanmunstermedia.nl), Kathy van der Horst, 024-3738502, [kathy@vanmunstermedia.nl](mailto:kathy@vanmunstermedia.nl) of kijk op [bob.noordlimburgbusiness.nl](http://bob.noordlimburgbusiness.nl)



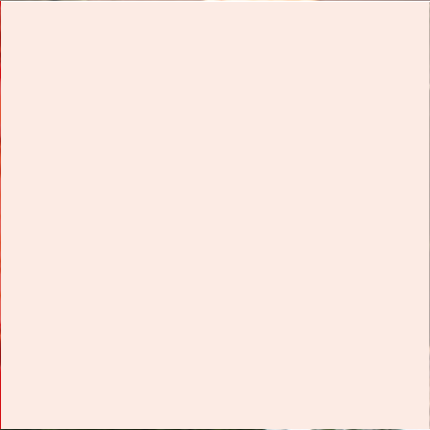
Alle foto's en filmpjes van de BOB-Borrels zijn te bekijken op [bob.noordlimburgbusiness.nl](http://bob.noordlimburgbusiness.nl). Gebruikt u een smartphone om de site te bekijken, dan krijgt u bij het bezoeken van de website direct de melding met de vraag of u van de mobiele website gebruik wilt maken.

BOB-organisatoren Danny Toonen en Kathy van der Horst zijn op dit moment druk bezig met de organisatie van de BOB-borrels voor het najaar van 2015. Maar ondertussen wordt ook veel tijd geïnvesteerd in de verdere promotie van het concept Business Ontmoet Business. "De tweede helft van 2015 zal voor een drukke agenda gaan zorgen", aldus Danny Toonen.

De eerste activiteit die BOB-leden en nieuwsgierige debuterende ondernemers in het vooruitschiet hebben, is de BOB-Borrel bij Kasteel de Keверberg in Kessel op maandag 14 september. Dit kasteel werd zeventig jaar geleden door de Duitse bezetter opgeblazen. Dit jaar is de voormalige ruïne met hulp van de gemeente Peel en Maas en de provincie Limburg die in totaal 4,4 miljoen euro beschikbaar stelden, vele aanvullende giften van bedrijven en particulieren en



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



vooral de eindeloze inzet van inmiddels zestig vrijwilligers hersteld. Danny: "Het resultaat is een unieke combinatie van een oud kasteel met een modern deel van glazen buitenwanden, ruime zalen met moderne faciliteiten en een zwevend dak. Tijdens de bijeenkomsten komen de deelnemers meer te weten over het unieke herbouwproces. De catering wordt verzorgd door Hotellerie de Neerhof."

Ondertussen werken Danny en Kathy druk aan het promoten van de BOB-Borrels. Zo zullen zij samen met het team van Noord-Limburg Business een stand bemannen tijdens de beurs CONNECTED op dinsdag 29 september in Theater De Maaspoort in Venlo. Ook tijdens de beurs Ondernemers Vakdagen, die van 6 tot en met 8 oktober in Evenementenhal Venray zal plaatsvinden, zijn BOB Noord-Limburg en Noord-Limburg Business van de partij. "Deelname aan deze regionale beurzen is de gelegenheid bij uitstek om beide partijen te promoten en nieuwe contacten op te doen. Ik nodig leden en andere geïnteresseerden van harte uit om onze stand te komen bezoeken!", aldus Danny.

## Benieuwd naar BOB?

Wilt u ook een BOB meemaken? Schrijf u gratis in via de website [bob.noordlimburgbusiness.nl](http://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 of Kathy van der Horst.

## 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.

# Insign.it

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

**Insign.it** is een hoogwaardige IT-dienstverlener op het gebied van Application & Desktop Delivery, Server Virtualization, Storage, Networking & Security, Cloud Computing, Managed Services en Software Ontwikkeling.

*onderscheidend in automatisering*

Noorderpoort 69 | Venlo | T +31(0)77-4720015  
E info@insign.it | www.insign.it

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

## Subsidie voor bevordering duurzame inzetbaarheid! Kansen voor uw organisatie?

Spelen er binnen uw onderneming zaken op personeelsgebied? Wenst u een lager ziekteverzuim? Of zit u op sommige functies met overtalig personeel dat moeilijk op een andere functie ingezet kan worden? Dan biedt subsidie van het Europees Sociaal Fonds kansen voor uw organisatie. Alle bedrijven en (overheids) instellingen die minimaal 2 werknemers in dienst hebben kunnen van deze mogelijkheid gebruik maken.

### Subsidiebijdrage

Vanaf een totaalbedrag aan advieskosten van € 12.000 (in een periode van 12 maanden) vergoedt de ESF-subsidieregeling 50% van deze advieskosten. De maximale subsidie is € 10.000.

### Activiteiten

Duurzaam inzetbaar zijn werknemers die gezond, gemotiveerd, competent en productief aan het werk kunnen zijn, van indiensttreding tot aan pensionering.

### Een project is gericht op één of meerdere van onderstaande thema's:

- Bedrijfs- of organisatiescan;
- Periodiek onderzoek duurzame inzetbaarheid werknemers;
- Gezond en veilig werken;
- Leercultuur voor werknemers;
- Aanpassen organisatie van het werk;
- Interne en externe mobiliteit;
- Flexibele werkcultuur;
- Arbeidstijdenmanagement.

De aanvrager is in beginsel vrij in zijn keuze van de externe adviseur. Wel dient de adviseur aantoonbare ervaring te hebben in het werkveld.

### Aan de slag met deze subsidie

Aanvragen moeten ingediend worden van 19 oktober 2015 (9.00 uur) tot en met 13 november 2015 (17.00 uur). In totaal is er ruimte voor ongeveer 2.200 aanvragen, wie het eerst komt, wie het eerst maakt! Wees er daarom snel bij!

Bent u geïnteresseerd in de bovenstaande regeling? Neem dan vrijblijvend contact op met TRIAS.

TRIAS  
projects | finance | management

# WOZ-waarde te hoog? Toch nog bezwaar maken?

De gemeente stelt jaarlijks de WOZ-waarde van uw eigen woning bij beschikking vast. Als u vindt dat de waarde van uw woning te hoog is vastgesteld, dan moet u binnen zes weken na de dagtekening bezwaar maken. Deze termijn is voor de laatste WOZ-beschikking van 2015 inmiddels verstreken, maar mogelijk dat u een nieuwe kans kunt benutten!



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

De WOZ-waarde wordt niet alleen gebruikt voor het vaststellen van de onroerendezaakbelasting en de gemeentelijke heffingen, maar ook voor het eigenwoningforfait in de inkomstenbelasting én de waardering van die woning voor de schenk- en erfbelasting. Het is dus belangrijk dat de juiste waarde wordt vastgesteld en in ieder geval géén te hoge waarde!

De WOZ-beschikking wordt gestuurd naar de 'genothebende': degene die het genot heeft van de onroerende zaak op grond van eigendom of bijvoorbeeld een huurrecht. Als er meerdere personen zijn die het genot hebben van de onroerende zaak, dan mag de gemeente de beschikking naar één van hen sturen. Deze persoon is dan ook gebonden aan de bezwaartermijn.

## De Hoge Raad biedt een herkansing

Onlangs heeft de Hoge Raad echter mogelijkheden geschapen om via een omweg toch nog op een later moment (tijdig) bezwaar te kunnen aantekenen.

In het arrest ging het om man en vrouw, die gehuwd waren in gemeenschap van goederen. De beschikking was gestuurd aan de man. Deze had geen bezwaar gemaakt tegen de

beschikking. Ruim een jaar later vraagt de vrouw aan de gemeente om een zogenoemde medebelanghebbende-beschikking af te geven. (Dat is een nieuwe beschikking die afgegeven wordt aan een ander dan aan wie de WOZ-beschikking is verstuurd.) De gemeente heeft dat verzoek afgewezen, maar volgens de Hoge Raad ten onrechte en dus moet de gemeente een nieuwe beschikking afgeven. Tegen deze beschikking kan dan weer (tijdig) bezwaar worden gemaakt. De mogelijkheid om bezwaar aan te tekenen is in dit geval dus met ruim een jaar verlengd!

Indien de WOZ-beschikking voor de medebelanghebbende wordt verlaagd, dan geldt deze lagere waarde ook voor u!

## Wie kan een medebelanghebbende-beschikking aanvragen?

Wettelijk gezien is dat degene die belang heeft bij de vastgestelde waarde met betrekking tot de heffing van belasting. Dat kan daarom in ieder geval de mede-eigenaar zijn, bijvoorbeeld uw partner of echtgenoot. Ook al heeft u alleen de eigendom van de woning, dan ontstaat voor uw partner toch mede-eigenaarschap als er sprake is van gemeenschap van goederen. De Hoge Raad heeft beslist dat het niet

van belang is óf de partner al dan niet op de hoogte is of zou kunnen zijn van de eerste beschikking.

Ook een erfgenaam kan medebelanghebbende zijn. Dat is aan de orde als de WOZ-waarde van invloed is op de van hem te heffen belasting. Dit is het geval als tot de erfenis een woning behoort. Dat geldt zelfs als de erfgenaam (het kind) niet de woning zelf erft, maar een overbedelingsvordering krijgt op de langstlevende van de ouders. Een dergelijke vordering kan ontstaan op grond van een testament of bij toepassing van het wettelijke erfrecht.

U bent ook medebelanghebbende als u een woning hebt gekocht, waarbij de WOZ-beschikking nog is afgegeven aan de oude eigenaar.

## Dé TIP:

Bent u het niet eens met een WOZ-beschikking, maar bent u te laat voor bezwaar? Een medebelanghebbende kan zorgen voor een herkansing! ■

■ Voor meer informatie:  
info@rhmweb.nl | www.rhmweb.nl



## 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](mailto:info@seaconlogistics.com) of kijk op [www.seaconlogistics.com](http://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



ART CENTER | de Raay

## NIEUW

verrassend | bijzonder gastvrij

De unieke locatie voor uw event of exclusieve businessbijeekomst.

[IRIS@ARTCENTERDERAAY.NL](mailto:IRIS@ARTCENTERDERAAY.NL) | 06-29062575 | [WWW.ARTCENTERDERAAY.NL](http://WWW.ARTCENTERDERAAY.NL)

**JDS**  
bedrijfsautomatisering bv

MANAGED SERVICES  
SYSTEEMBEHEER  
STANDAARD SOFTWARE  
MAATSOFTWARE  
NETWERKEN  
HARDWARE  
STORINGSDIENST 24 x 7

**JDS.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](mailto:H.vanDreumel@kennethsmit.com)

Harry van Dreumel  
Trainer/Consultant



**PENSIOENVIZIER**

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



# Flanderijn

Incasso Gerechtsdeurwaarders

Pastoor Wijnhovenpark 3 • 5801 BZ Venray

T: 088 - 209 2600 • E: [venray@flanderijn.nl](mailto:venray@flanderijn.nl)

[WWW.FLANDERIJN.NL](http://WWW.FLANDERIJN.NL)



Geef  
**Tint** aan uw  
communicatie

bureau **tint**  
marketing- en communicatieadvies

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



# Specialisten in plaagdierbeheersing voor particulieren en bedrijven

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



ONGEDIERTEPREVENTIE



Oostrumseweg 5, 5862 AN Geijsteren - info@vink-ongediertepreventie.nl - www.vink-ongediertepreventie.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  
Parlevinkeweg 34  
5928 NV Venlo

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

WE  
REDDEN  
KINDERLEVEN

Doneer nu! Bel 0800-1747.

Save the Children

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

**Qwezz Cloud** Onze klanten worden gelukkig van:

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

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

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

STICHTING  
**LIVA**  
WE CARE



 Stichting LIVA  
[www.stichtingliva.nl](http://www.stichtingliva.nl)

NOORD-LIMBURG

# BUSINESS®

**Wilt u hier ook staan?**

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

## NOORD-LIMBURG BUSINESS AANWEZIG BIJ CONNECTED

Op dinsdag 29 september vindt in Theater de Maaspoort de beurs CONNECTED plaats. CONNECTED is dé gelegenheid waar ondernemers, overheden en onderwijsorganisaties uit de regio Noord-Limburg samenkomen om kennis uit te wisselen, inspiratie op te doen en nieuwe verbindingen te leggen. Centraal staan ontwikkelingen die voor de ondernemende regio van belang zijn en het versterken van elkaar en de regio. Op de beursvloer worden gedurende de dag verschillende inspirerende seminars, rondetafelgesprekken over regionale actualiteiten en workshops georganiseerd. Noord-Limburg Business en BOB Noord-Limburg zullen tijdens de beurs aanwezig zijn met een eigen stand. U bent van harte welkom om even kennis te maken of bij te praten. [www.connectedevent.nl](http://www.connectedevent.nl)



## STICHTING LIVA OFFICIEEL VAN START

In juli zette voorzitter Imke Emons, onder toezicht van notaris G. Labordus te Aalsmeer, haar handtekening onder de statuten van Stichting LIVA. Imke heeft Stichting LIVA opgestart nadat zij zelf, na de geboorte van haar tweeling, in een situatie terecht kwam waarin zij continu overal tegen muren opliep. Ze kon nergens terecht voor steun voor haar en haar gezin. Dat resulteerde in een zeer moeilijke en dramatische tijd waar het gezin helaas nog steeds niet volledig uit is. Nadat ze haar verhaal in Telegraaf Vrouw had gedaan en het programma 'Puur Geluk van RTL4' Imke en haar gezin behoorlijk verrast hadden en de vele en positieve reacties daarop, besloot zij Stichting LIVA op te richten.

Stichting LIVA werkt met LIVA Buddy's. Dit zijn vrijwilligers die zelf in soortgelijke situaties hebben verkeerd. De momenteel 31 LIVA Buddy's zijn zo nodig 24 uur per dag beschikbaar. Ze geven steun en proberen vragen te beantwoorden voor het gezin. Daarnaast zijn er op vrijwillige basis LIVA Experts werkzaam voor de stichting. Momenteel zijn er een psychologe, coach en de Kinderthuiszorg beschikbaar, die vanuit hun vakgebied inzetbaar zijn. Dit team van experts zal snel worden uitgebreid. Helaas kan de stichting met betrekking tot financiële problemen nog niets voor de hulpvragers betekenen. Omdat de donaties nog op gang moeten gaan komen, wordt er voorlopig hulp met raad, daad en advies verleend.

Verschiede sponsors hebben al aangegeven LIVA te willen steunen. Ook zijn er inmiddels producten gesponsord door diverse bedrijven en instellingen, die de Stichting mag verkopen en veilen via haar Facebookpagina. [www.stichtingliva.nl](http://www.stichtingliva.nl)

## VAN MUNSTER MEDIA ONDERTEKENT BEWEGEN IS MEDICIJN CONVENANT

Inactiviteit is misschien wel de nummer 1 oorzaak van de toename van chronische aandoeningen en vroegtijdig sterven. Per week sterven er minimaal 150, maar naar verluidt misschien wel 400 tot 500 mensen als gevolg van een in-actieve leefstijl. Het landelijke initiatief, 'Bewegen is Medicijn' gaat de strijd tegen inactiviteit aan en roept beweeg- en leefstijlprofessionals, maar ook zorgorganisaties en bedrijven op om dit te ondersteunen. Van Munster Media Groep, uitgever van onder andere Noord-Limburg Business, pakt de bal op en haakt in als ondertekenaar van het Bewegen is Medicijn convenant. "Binnen Van Munster Media Groep streven wij duurzame inzetbaarheid na", aldus eigenaar Michael van Munster. "Het 'Bewegen is Medicijn' convenant sluit daar uitstekend op aan."

John van Heel, initiator van 'Bewegen is Medicijn': "Overal waar mensen leven, leren of begeleid/verzorgd worden moet er een positieve stimulans worden gegeven om actief en gezond te leven. Bedrijven die het Bewegen is Medicijn convenant ondertekenen onderkennen dit belang en steunen de beweging naar een gezonder leven en maatschappij voor de toekomstige generaties."

[www.bewegenismedicijn.nl](http://www.bewegenismedicijn.nl)



# Vijf marketingtips uit theaterland

Hoe vaak per jaar neemt u de tijd om de plannen en resultaten op een rijtje te zetten? Om daadwerkelijk naar binnen te kijken en te bepalen waar u staat en wat er moet gebeuren om uw doel te bereiken? Bij de theaters was dit jaren geleden niet anders totdat de subsidiekraan voor een groot deel dicht ging. Ondernemen was de enige optie, De Maaspoort greep de uitdaging met beide handen aan en had afgelopen jaar het beste jaar ooit. Hoe? U leest het hier.

TEKST LINDA VAN VEGCHEL



## 1. Investeer in kwaliteit

Kwaliteit is het antwoord. Niet alleen in het product dat geleverd wordt maar ook op het gebied van communiceren. De klant moet voortdurend het gevoel hebben: “wauw, dat doen ze goed!”. Kwaliteit is veel meer dan een voldoende afleveren. Alleen een 10 is goed genoeg bij De Maaspoort. Zowel op voorstellings- als evenementengebied. Daarom is de afgelopen jaren ook geïnvesteerd in de interne organisatie. Sinds april dit jaar is het eventteam uitgebreid met een tweede eventmanager en wordt er geïnvesteerd in opleidingsmogelijkheden.

## 2. Werk samen

Alleen kom je vaak snel ergens maar samen kom je verder en is dat niet wat we allemaal willen? Betere resultaten, meer klanten, meer waardering en meer voldoening. De Maaspoort werkt niet alleen binnen de eigen keten van theaters samen maar heeft ook belangrijke zakelijke partners die hart voor cultuur hebben en meehelpen het culturele aanbod te verspreiden. De Maaspoort maakt op haar beurt weer gebruik van diensten en producten van haar partners. Meer info: [www.maaspoort.nl/businessclub](http://www.maaspoort.nl/businessclub)

## 3. Communiceer doelgroepgericht

Zo relevant mogelijk communiceren, dat is in de huidige tijd het allerbelangrijkst. Maar hoe doe je dat? Leer de klant kennen. Welke interesses heeft iemand? Wat zoekt

men? Hoe wenst iemand benaderd te worden? De Maaspoort zag de conversie op bijvoorbeeld nieuwsbrieven het afgelopen jaar stijgen met 2% door relevant en doelgroepgericht te communiceren.

## 4. Laat je offline én online zien

Profilering is alles. Niet alleen offline maar online zijn er ook steeds meer mogelijkheden. De Maaspoort zet diverse sociale media in om een divers publiek te informeren. Niet alleen over het theaterprogramma maar ook over haar culinaire activiteiten en evenementmogelijkheden. Onlangs werd De Maaspoort nog uitgeroepen tot nummer 1 hotspot in de LINDA. En tot nummer 1 toplocatie van Limburg door de Meetings Locatie top 250. Dit delen via Facebook, Twitter en LinkedIn, zorgt voor een positieve buzz.

## 5. Luister naar de klant

En last but not least: toets alles aan de wensen van de klant. Want alleen door aan te sluiten bij die wensen heeft een organisatie bestaansrecht. De Maaspoort betreft tegenwoordig zelfs bezoekers bij het samenstellen van het nieuwe programma. Daarnaast werkt het kwaliteitsteam dagelijks aan verbetervoorstellen die ontstaan op basis van feedback van klanten via de tevredenheidsenquêtes. ■

[www.maaspoort.nl](http://www.maaspoort.nl)

Powered by Rabobank Venlo e.o.

# CONNECTED

Het kennis-, contact- en inspiratieplatform van Noord-Limburg e.o.



Rabobank  
Venlo e.o.

## KENNIS CONTACT INSPIRATIE

Schrijf nu  
gratis in!

29 SEPTEMBER  
De Maaspoort  
Venlo

[www.connectedevent.nl](http://www.connectedevent.nl)



## SCHOENMAATJES GEZOCHT



Ga naar [edukans.nl/schoenmaatjes](http://edukans.nl/schoenmaatjes) en doe mee!

## Altijd op de juiste koers.

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

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

Beste  
Dealer

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



Mercedes-Benz

EINDHOVEN  
Steenoven 17  
040 249 89 00

VENLO  
De Sondert 2  
077 207 99 10

VENLO  
Tasmanweg 6  
077 207 99 00

ITTERVOORT  
Australiëstraat 4  
0475 39 99 00

MAASTRICHT  
Akersteenweg 10  
043 350 99 00

HEERLEN  
Handelsstraat 2  
045 560 99 00

HEERLEN  
Handelsstraat 4  
045 560 99 39

BESTEL- EN VRACHTWAGENS

PERSONENWAGENS

BESTEL- EN VRACHTWAGENS

PERSONEN- EN BEDRIJFSWAGENS

PERSONEN- EN BESTELWAGENS

PERSONEN- EN BEDRIJFSWAGENS

SCHADEHERSTEL

Sinds de oprichting in 2002 heeft Ivengi.com, met vestigingen in Maastricht, Venlo en Eindhoven al honderden projecten gerealiseerd voor diverse bedrijven en non-profit organisaties. Naast het visualiseren van (bedrijfs)data is een van de bekendste pijlers van het bedrijf maatwerk software oplossingen zoals online applicaties, websites, sociaal intranet, extranet, narrowcasting en (mobiele) apps. Het succes hiervan valt of staat bij de aansluiting op de verwachtingen die de doelgroep heeft!



## 'Het succes van online applicaties!'

Chris Herben, consultant bij Ivengi.com en verantwoordelijk voor het kantoor in Venlo: "Het mooie van online applicaties is dat alles meetbaar is. Hierdoor kunnen we precies zien of de doelgroep datgene doet wat we verwachten en mocht dit niet zo zijn, hier op sturen. Het draait immers om de resultaten die je als bedrijf haalt."

"Zo willen potentiële klanten informatie zien over de producten of diensten die een bedrijf aanbiedt en zoeken zij hierin bevestiging middels referenties of jouw bedrijf wel de juiste is om zaken mee te doen. Het moet dan zeer eenvoudig zijn om contact te leggen als ze de bevestiging hebben gevonden. Bestaande klanten willen snel contact kunnen opnemen, orders en servicetickets kunnen inzien en bovendien op de hoogte worden gehouden van nieuwe ontwikkelingen. Een potentiële werknemer is veel meer geïnteresseerd in de werksfeer, secundaire voorwaarden en ervaringen van medewerkers, terwijl de interne medewerker

op een laagdrempelige manier op de hoogte wil blijven van ontwikkelingen, contact wil leggen met collega's en vanuit één centrale plaats alles kan vinden om zijn dagelijkse werkzaamheden uit te kunnen voeren."

"Veel ondernemers weten wellicht wel wat de doelgroep verwacht, maar passen hier nauwelijks hun strategie op aan. Om de behoeften van de doelgroep(en) in kaart te brengen plannen we, indien gewenst, co-creatie sessies in, of schetsen wij persona's voor bepaalde doelgroepen waarbij gedrag en koopmotieven worden toegekend. Op deze wijze kunnen we een customer journey per doelgroep opstellen waarin duidelijk omschreven staat welke stappen een bezoeker doorloopt om eindelijk tot een conversie moment te komen", aldus directeur Guido Wintjens.

Een recent voorbeeld is de website van Munckhof. Waar zij vroeger gezien werden als het bedrijf waar je een auto, bus of taxi

kon bestellen, ontzorgen zij nu diverse doelgroepen met alles wat te maken heeft met mobiliteit. "Deze manier van communiceren vereist een volledig andere indeling van de nieuwe responsive website. In dit geval had Munckhof zelf de persona's uitgeschreven en wist men precies welke behoeften de diverse doelgroepen hadden. Zodra een bezoeker op de website komt, wordt er aangespoord om een keuze te maken voor zakelijk, zorg & overheid, onderwijs, of evenementen & recreatie. Per onderdeel worden vervolgens alleen de diensten, referenties, blogitems en nieuws getoond, welke op dat moment relevant zijn én waarbij de tone-of-voice is afgestemd op de persona zoals deze beschreven is. Uiteindelijk is het heel eenvoudig om contact te leggen met Munckhof", zo sluit Chris Herben af.

Meer omzet, minder kosten? Maak uw huidige data transparant en inzichtelijk. ■  
[www.ivengi.com](http://www.ivengi.com)

HAES:

# HR van zwaar naar licht

Personeel & Organisatie ofwel Human Resource wordt mede door nieuwe wet- en regelgevingen een steeds zwaarder wordend thema, met name voor kleinere en middelgrote ondernemingen. Door het inzetten van een unieke combinatie van software en HR-expertise is het nu mogelijk om HR lichter te maken voor ondernemers. HAES (HR Als Een Service) is dé oplossing. Ondernemers worden door HAES volledig ontzorgd op het gebied van HR.

Berend van Berkel en Emile Thewissen van Optiteam B.V. hebben jarenlange ervaring in het personeelswerk. Het duo onderkende de problematiek van HR in mkb-bedrijven, maar zag vooral ook kansen om hier een oplossing voor te ontwikkelen. Dat werd HAES: HR Als Een Service. Van Berkel: “We combineren een stuk HR-support met software op de meest klantvriendelijke en flexibele manier. Dat maakt een sterk geheel: 1 + 1 = 3.”

### Eenvoudig van start

Bedrijven werken steeds meer met digitale personeelsdossiers. Daar zijn diverse programma's voor, maar die zijn over het algemeen vrij prijzig, behoeven een pittige implementatieperiode en zijn helaas niet allemaal even gebruikersvriendelijk en effectief. De oplossing van Van Berkel en Thewissen is even doeltreffend als praktisch: “We hebben alle vragen die je tijdens een implementatieperiode zou stellen, laten beantwoorden door HR-specialisten. We hebben dus een best practice opgezet, waardoor er een enorme besparing op de implementatiekosten is en men snel en eenvoudig van start kan”, vertelt Van Berkel.

### Klantspecifiek

Het HAES-concept werkt als volgt: de klant neemt een abonnement, waarmee hij toegang krijgt tot de software: dan kunnen er werknemers en leidinggevend ingevoerd worden. Vanaf het eerste moment wordt er een HR-partner aan de klant gekoppeld die er voor zorgt dat er op een juiste manier met de software wordt omgegaan en toegang biedt tot alle mogelijke HR-specialisten.

HAES kenmerkt zich door flexibiliteit. Op die manier zijn heel snel klant-specifieke wensen door te voeren.” De flexibiliteit geldt overigens ook voor het abonnement: dat heeft een looptijd van minimaal zes maanden, maar is daarna maandelijks opzegbaar.

### Rapportages

Hoe hoog is het ziekteverzuim? Wat zijn de salariskosten? Kan een openstaande vacature intern worden ingevuld? Wat

is de productiviteit per medewerker? Dit zijn maar een paar voorbeelden van vragen die het management van een organisatie begrijpelijkerwijs graag beantwoord wil zien. Daarom is het raadzaam kengetallen te genereren, waarmee gegevens over personeel en organisatie in cijfers en grafieken uitgedrukt kunnen worden. Dit kan een momentopname zijn, maar ook een ontwikkeling per jaar, kwartaal of maand. Met behulp van rapportages is het mogelijk inzichten te creëren, en, indien nodig, hierop in te spelen. Het is allemaal meegenomen in de HAES-software, waarmee de hele

“Wij ontzorgen klanten in hun HR werkzaamheden en beleid, en tillen HR naar een hoger niveau.”

organisatie kan worden doorgelicht, maar ook kan worden ingezoomd op individuele medewerkers. De expertise van een zeer ervaren HR-partner zit bij het abonnement inbegrepen en zorgt er samen met de mensen van HAES voor dat alle soorten rapportages mogelijk zijn, legt Van Berkel uit: “Dit resulteert in een proactieve signalering. Vanuit die benadering gaat een HR-partner aan het werk, en geeft een vrijblijvend advies aan de klant om hierdoor onnodige kosten te voorkomen.”

### Moderne manier

De klant kan naar aanleiding van de verkregen resultaten en inzichten twee dingen doen: zelf aan de slag met de conclusies uit het betreffende rapport, of de HR-partner inschakelen voor verdere actie. De partner kan veel vragen beantwoorden en primaire oplossingen aanreiken, maar kan via HAES ook deskundi-

gen op specifieke gebieden raadplegen: de HR Expertise pool. Dit is een netwerk van specialisten op gebieden als Arbeidsrecht, Ziekteverzuim, Werving & Selectie, Assessments, Loopbaanbegeleiding, Outplacement, enzovoort. Van Berkel: “Omdat wij weten wie waar goed in is, zullen we uiteindelijk ook altijd de meest geschikte deskundige partner inschakelen voor de klant.”

Van Berkel over deze specialisten: “Die mensen schrijven zich bij ons in en staan open voor opdrachten. We organiseren periodiek offline meetings voor deze specialisten, want ze moeten elkaar leren kennen en kennis uitwisselen. Uiteindelijk willen we in alle grote steden onze offline netwerken gaan inzetten. We zijn nu een paar maanden bezig, en er hebben zich inmiddels al meer dan veertig specialisten ingeschreven. En elke week komen er twee of drie bij. Sommige HR-managers zeggen al dat dit de moderne manier van werken is.”

### Kennisbank

Met een abonnement krijgt een HAES-gebruiker ook automatisch toegang tot een uitgebreide databank van HR-expertise. Daar zitten heel veel documenten, zoals voorbeeldcontracten, arbeidscontracten, stappenplannen, voorbeelden van aanzeggingsbrieven, rekentools et cetera. Het bedrijf heeft zo de mogelijkheid om heel veel zelf te doen en daardoor de kosten laag te houden.

Het HAES-concept biedt dus voor de HR professional én de ondernemer alleen maar voordelen. Een gat in de markt? Volgens Van Berkel meer het eindelijk voldoen aan een behoefte bij ondernemingen van 10 tot 75 werknemers. Hiermee zetten we HR zo efficiënt mogelijk in bij onze klanten, zodat zij zich kunnen richten op de kernprocessen van hun bedrijf. Wij ontzorgen klanten dus in hun HR-werkzaamheden en beleid, en tillen HR naar een hoger niveau.” ■

Meer informatie: [www.hralseenservice.nl](http://www.hralseenservice.nl), of bel 024-7600770



# Aanbeloven Locaties

1

2

3

5

4





1

### Evenementenhal Venray

De Voorde 30  
5807 EZ Venray  
**T** 0478 - 519790  
**E** venray@evenementenhal.nl  
**I** www.evenementenhal.nl/venray

**2**  
**Hostellerie de Neerhof**  
  
Kasteelhof 1  
5995 BX Kessel  
**T** 077-4628462  
**E** deneerhof@gmail.com  
**I** www.deneerhof.nl



3

### Kasteel De Keerberg

Kasteelhof 4  
5995 BX Kessel  
**T** 06 - 4577 0560  
**E** info@kasteeldekeverberg.nl  
**I** www.kasteeldekeverberg.nl

**4**  
**Maashof**  
  
Maashoflaan 1  
5927 PV Boekend - Venlo  
**T** 077 - 39 69 309  
**E** info@maashof.com  
**I** www.maashof.com



5

### Boscafé Het Maasdal

Tienrayseweg 10b  
5961 NL Horst  
**T** 077 - 3970334  
**E** info@boscafehetaasdal.nl  
**I** www.boscafehetaasdal.nl



leasetoppers:



**HYUNDAI TUCSON**  
1.6 GDI 97KW I-DRIVE

25% bijtelling = netto maandlasten € 227,-  
VANAFPRIJS PER MAAND EX.BTW € 429,-



**JAGUAR XE**  
2.0 E-PERFORMANCE 120KW PURE

20% bijtelling = netto maandlasten € 279,-  
VANAFPRIJS PER MAAND EX.BTW € 649,-

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**



**VOLVO V40**  
D2 88KW KINETIC BUSINESS

14% bijtelling = netto maandlasten € 132,-  
VANAFPRIJS PER MAAND EX.BTW € 525,-



**MITSUBISHI OUTLANDER PHEV**  
2.0 149KW 4WD BUSINESS EDITION CVT

7% bijtelling = netto maandlasten € 103,-  
VANAFPRIJS PER MAAND EX.BTW € 599,-

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

SHORT LEASE • PROJECT LEASE • FIXED LEASE • FINANCIAL LEASE

DIRECT EEN OFFERTE?

+31 (0)495 712433  
INFO@FLEXIMO.NL

## BEDRIJFSWAGENTESTDAG: TESTRIJDERS GEZOCHT

### OPROEP AAN U ALS TROUWE LEZER

Meerdere keren per jaar treft u in Noord-Limburg Business de autotestdag aan; een spetterend evenement waarbij we de laatste modellen van diverse automerken aan een kritische test onderwerpen. In oktober zullen de bedrijfswagens door onze trouwe lezers worden getest, terwijl zij ook uitgebreid de gelegenheid krijgen om te netwerken met dealers en andere ondernemers in de regio. Bent u intern verantwoordelijk voor het bedrijfswagenpark van uw bedrijf en zich aan het oriënteren op de aanschaf van een of meerdere bedrijfswagens? Dan kunt u zich nu al aanmelden voor de bedrijfswagentestdag op **20 oktober** via [www.noordlimburgbusiness.nl/bijeenkomsten](http://www.noordlimburgbusiness.nl/bijeenkomsten).

Op de website en in de nieuwsbrief vindt u de komende tijd updates terug rondom dit netwerkevent. Uiteraard is deelname geheel gratis en vrijblijvend. We selecteren onze testrijders op basis van aanmelding, dus wees er snel bij!

Meer informatie kunt u opvragen bij Aysun Mahubessy-Saruhan via [aysun@vanmunstermedia.nl](mailto:aysun@vanmunstermedia.nl).

*Tot ziens op de bedrijfswagentestdag*



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

BTB Fire &amp; Medical Support

# Alles voor veiligheid onder één dak



Al achttien jaar is BTB Fire & Medical Support uit Uden specialist op het gebied van veiligheid. Het bedrijf is zowel leverancier als professioneel ontzorgder. Van Risico Inventarisatie & Evaluatie, ontruimingsplattegronden en BHV-opleidingen tot de registratie en de oproep van cursisten en de keuring van blusmiddelen; voor alles heeft de klant een adres met een aanspreekpunt. "Hier vind je alles onder één dak."



Aan het woord is Ferry van Merriënboer, communicatieadviseur bij BTB. "We zijn een veelzijdig bedrijf en daardoor redelijk uniek. Door een compleet pakket aan te bieden, heeft de klant op het gebied van veiligheid niet met allemaal verschillende bedrijven te maken. Eigenlijk kunnen wij de gehele administratie op het gebied van bedrijfshulpverlening uit handen nemen. Bovendien kan er heel makkelijk een koppeling worden gelegd met de organisatie van medische hulpverlening, brandbestrijding en technische hulpverlening bij evenementen. Daarin is EMS gespecialiseerd, dat onder hetzelfde moederbedrijf valt als BTB."

## Moderne faciliteiten

BTB beschikt over een eigen locatie met twee leslokalen en moderne faciliteiten zoals een bluscontainer die te gebruiken is bij de BHV-cursus en bij de oefeningen

van de brandweer. Door onder andere een flash-over, het plotseling ontbranden van een hete rookgaslaag, biedt de container de brandweer de mogelijkheid om onder realistische omstandigheden op locatie te kunnen oefenen. De brandweeroefeningen kunnen ook ondersteund worden met autowrakken of een oefenschip. Daarnaast beschikt BTB over verschillende voertuigen zoals ambulances en brandweerwagens.

Sinds kort heeft BTB een eigen webshop waar alle mogelijke veiligheidsproducten te vinden zijn. "BTB is groothandel voor ondernemingen maar ook collega BHV-bedrijven maken gebruik van onze BHV-pakketten om les te geven. Bovendien kunnen particulieren er ook terecht."

## Brabantse gastvrijheid

Volgens Van Merriënboer komen veel bedrijven al jaren over de vloer bij BTB. "Met zulke bedrijven bouw je een bijzon-

dere band op. We hebben zelfs klanten uit Friesland en Groningen. Persoonlijk denk ik dat klanten graag voor ons omrijden omdat wij niet alleen professioneel te werk gaan, maar ook omdat hier nog de Brabantse gastvrijheid te vinden is. Om klanten die verder weg zitten tegemoet te komen, gaan we vanaf november van dit jaar gebruik maken van meerdere locaties in de randstad." ■

## DUTCH SAFETY GROUP

DSG staat voor kwaliteit, professionaliteit en veiligheid voor ieder evenement en iedere onderneming. DSG is de moederonderneming van BTB Fire & Medical Support, Event Medical Service (EMS) en EMS Care.  
[www.btbwinkel.nl](http://www.btbwinkel.nl) - [www.btbfireandmedical.nl](http://www.btbfireandmedical.nl)

# Regionale specialisten/zzp'ers

Ondanks het soms wat onzekere bestaan maken steeds meer professionals de overstap van medewerker in loondienst naar zelfstandig ondernemer, regionale specialist of zzp'er. Bedrijven maken graag, en steeds vaker, gebruik van hun expertise en diensten om zo hun kosten verder te kunnen flexibiliseren. De komende 12 maanden zullen wij u in ons magazine op de hoogte houden van alles wat er speelt rondom deze regionale specialisten. Of het nu gaat om hun expertise, de manier van

bedrijfsvoering of hoe ze zich profileren op de zakelijke markt.

Na deze aftrap in onze zomereditie bieden wij de deelnemende specialisten ook de kans om zich te profileren of voor elke uitgave een tip aan te leveren. Deze tip kan bestemd zijn voor alle collega's, of juist voor alle ondernemers in de regio.

De rubriek 'regionale specialisten' verschijnt niet alleen in print. Ook online hebben we

een speciale rubriek op de website waar de deelnemende regionale specialisten te vinden zijn. Worden er door de deelnemende specialisten leuke tips of thema's aangedragen, dan plaatsen wij deze op de website en indien mogelijk ook in de nieuwsbrief.

Bent u als regionale specialist en/of zelfstandige actief? Wilt u zelf een bijdrage leveren en uzelf in de regio profileren? Dan is deze rubriek iets voor u!

Meer info: Aysun Mahubessy-Saruhan, 024-6421917

**NIKA ACTIEF**  
In- & Outdoor activiteiten

**Onze activiteit is uw bedrijfsuitje!**  
info@nika-actief.nl - www.nika-actief.nl

**JAdmin.nl**

Vertrouwd, vakkundig en klantgericht

- Administratie
- Salarissen
- Belastingen
- Toeslagen

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

**PRO-Connect**

Sander Nuij  
Venloseweg 231  
6041 BW Roermond  
t 0475-768005  
e office@pro-connect.nl  
i www.pro-connect.nl

**alpha labs**  
ICT Diensten en Support

Een betrouwbare en stabiele ICT-omgeving door regelmatig en preventief onderhoud

**Alpha Labs B.V.**  
Kaldenkerkerweg 20, 5913 AE Venlo  
T +31 (0)88 845 64 00  
E info@alphalabs.nl | W www.alphalabs.nl

# BUSINESS FLITSEN

## MAAK KANS OP GRATIS CLIMATE MAKEOVER

Sinds november vorig jaar hebben zo'n tweehonderdvijftig bedrijven en organisaties zich aangemeld voor de Klimaatcoalitie. Daarmee beloven ze uiterlijk in 2050 klimaatneutraal te zijn en binnen vijf jaar al belangrijke stappen te zetten. Om nog meer bedrijven te stimuleren looft MVO Nederland vier Climate Makeovers uit, gratis adviestrajecten op maat door het Klimaatplein. De winnaar gaat in één jaar over naar volledig klimaatneutraal.

“De Climate Makeover start met een nulmeting”, legt Rob van der Rijt van het Klimaatplein uit, “een berekening van de huidige CO<sub>2</sub>-uitstoot.

Daarna volgt een individueel adviesgesprek, waarin we onderzoeken op welke onderdelen de meeste winst te behalen valt. Meer dan tachtig partners van het Klimaatplein kunnen helpen bij de uitvoering. MVO Nederland volgt de bedrijven het hele jaar door en doet verslag van het traject.” De winnaars van de Climate Makeover krijgen niet alleen advies, maar mogen ook mee in de Groene Top Trein die op 27 november door Nederland rijdt, voorafgaand aan de VN Klimaatop in Parijs. Deze trein zit vol reizigers met initiatieven om de uitstoot van broeikasgassen tegen te gaan. De Groene Top Trein biedt een landelijk



WIN EEN  
CLIMATE MAKEOVER  
IN ÉÉN JAAR 100%  
KLIMAATNEUTRAAL

podium aan al deze initiatieven. Wie kans wil maken op een van de vier Climate Makeovers van MVO Nederland en het Klimaatplein gaat naar [www.mvonderland.nl](http://www.mvonderland.nl). Meld je aan en schrijf een korte motivatie. Inschrijven kan tot en met 21 september. Meteen aan de slag met klimaatneutraal ondernemen? Raadpleeg [www.mvonderland.nl/stappenplan-klimaatneutraal-ondernemen](http://www.mvonderland.nl/stappenplan-klimaatneutraal-ondernemen).

## INNOVATIEVE VERGADERTAFEL VERHOOGT BEZETTINGSGRAAD VAN VERGADERRUIMTEN

De behoefte aan staand vergaderen neemt toe. Het is gezonder, efficiënter én leuker, maar als een vergadering te lang duurt is het ook fijn om even te kunnen gaan zitten. MisterBrightLight is een slimme vergadertafel waarmee zowel staand als zittend vergaderd kan worden. “Dat verhoogt de bezettingsgraad en het rendement van vergaderruimten, terwijl de kosten van onze vergadertafel gelijk zijn aan die van normale vergadertafels.”, aldus Marcel Demper, Founder van MisterBrightLight. MisterBrightLight is een vergadertafel die is voorzien van de nieuwste technologie waaronder geïntegreerde draadloze telefoonopladers en een slimme handsensor om de tafel in hoogte te verstellen. De vergadertafel kan ook gekoppeld worden met je smartphone. Marcel Demper: “De App laat onder meer zien hoeveel calorieën deelnemers verbranden door staand te vergaderen. De tafel is via de App in hoogte te verstellen en de LED-kleuren kunnen worden ingesteld.” Deze innovatieve vergadertafel



stal onlangs de show tijdens de internationale designbeurs iSalone del Mobile in Milaan. De tafel wordt volledig in Nederland gemaakt en ieder exemplaar wordt custom-made gemaakt gebaseerd op basis van jouw wensen en behoeften. Daarmee kan je een unieke vergadertafel realiseren die volledig past bij de uitstraling van de vergaderruimte(n) en het interieur. [www.misterbrightlight.com](http://www.misterbrightlight.com)

## KONINKLIJKE ZON START MET ZON GROWERS ACADEMY

Het ondersteunen van telers in hun ondernemerschap is één van de pilaren onder de strategie van ZON. Om dit nader invulling te geven start ZON in oktober 2015 met de ‘ZON Growers Academy’. Deze opleiding biedt leden van ZON de mogelijkheid om met professionele ondersteuning te werken aan verbreding en verdieping van hun ondernemerschap. De ZON Growers Academy bestaat uit drie modules. De eerste module is een introductie die open staat voor alle telers die behoefte hebben aan een vernieuwende kijk op hun bedrijf en hun eigen ondernemerschap. In die

module wordt de kennis op het gebied van onder meer strategisch management, financiën en personeelsbeleid bijgespijkerd. Een ander belangrijk onderdeel van de introductiemodule is marketing. Algemeen directeur Michiel F. van Ginkel van ZON: “We hopen een aantal telers die de introductiemodule volgen zo enthousiast te krijgen dat ze méér willen weten en beter begrijpen hoe zij succesvol op marktontwikkelingen kunnen inspelen. Diegenen gaan in de tweede module concrete plannen invullen om marktgerichter te gaan werken. Daar gaan ze ook een businessplan

en een plan voor de marktbenadering bij maken. Dit moet hun mogelijkheden vergroten om succesvol in te kunnen spelen op marktontwikkelingen.” De derde en laatste module is bedoeld om op thematische wijze afzet- en marketingvragen via intervisie met andere ondernemers (ook van buiten de branche) verder te verdiepen. ZON start in oktober met de introductiemodule van negen sessies op Fresh Park Venlo, vijf bijeenkomsten in 2015 en nog eens vier in 2016. Meer informatie over de ZON Growers Academy is te vinden op [www.zon-business.com/growersacademy](http://www.zon-business.com/growersacademy)

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

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



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 vrachtwagenzeilbelettering. Voor deze persoon is het een uitdaging om grote projecten snel en vakkundig uit te leveren aan onze klanten.”

### Innovatieve folie

Een ander product binnen de divisie grootformaat dat voor Venezia uiterst succesvol uitpakt, is de introductie van een nieuwe, innovatieve folie. “Het gaat om een veelzijdig te gebruiken bedrukte folie die op glas kan worden aangebracht en kan worden hergebruikt. Het is in meerdere opzichten een zeer speciaal product. Ten eerste kan het natuurlijk worden bedrukt met elke gewenste tekst, afbeelding, logo of andere (reclame)uiting. Vervolgens kan de folie zonder lijm of andere plakmiddelen zeer eenvoudig aan de binnenzijde van elk glasoppervlak worden bevestigd zoals ramen, deuren en scheidingspanelen. Wanneer de uiting op de folie niet meer relevant is, moet worden verplaatst of om een andere reden moet worden verwijderd, kan de folie heel eenvoudig van het paneel worden gehaald. Door de folie op te rollen, kan het

later opnieuw worden gebruikt. Bovendien kunnen wij dankzij onze grootformaat printers de folie op elk gewenst formaat bedrukken met een maximale breedte van 133 cm aan één stuk tegen een vaste prijs per vierkante meter.” Het feit dat de folie aan de binnenzijde wordt aangebracht, biedt volgens Venezia bovendien nog extra voordelen. “Omdat het aan de binnenzijde van een pand wordt aangebracht, hoeft je vaak geen vergunning aan te vragen. Ook blijft het zicht van binnen naar buiten behouden, terwijl vanaf buiten alleen de boodschap of reclame-uiting te zien is.”

### Enthousiaste reacties

Inmiddels is het product uitvoerig getest en in de markt gezet. Venezia: “De eerste bestellingen zijn inmiddels geleverd. Klanten hebben louter enthousiast gereageerd over de vele mogelijkheden die het nieuwe product biedt. Want de folie is te gebruiken voor reclame-

Graphic & Mail in Venlo  
is een full service  
leverancier van  
grafische producten.

uitingen, maar ook voor andere doeleinden zoals het verfraaien van leegstaande panden met het geplaatste folie die bij andere panden opnieuw kan worden aangebracht, of het afschermen van ruiten en glazen oppervlakken tegen inkijk van buitenaf bij bijvoorbeeld sportscholen, cafetaria's of beautysalons. Aangezien de folie aan de binnenzijde wordt aangebracht kunnen ook bedrijven die op een hogere etage zijn gevestigd veilig en verantwoord de folie aanbrengen en verwijderen zonder gebruik te hoeven maken van een hoogwerker.”

### Add My Window

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

om op toplocaties te 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](http://www.addmywindow.com). Vervolgens kiezen bedrijven een locatie uit waar zij voor een periode van minimaal een maand willen adverteren. Graphic & Mail drukt deze kwalitatief hoogwaardige advertenties op de nieuwe folie, waarna het team van Add My Window de advertentie vakkundig komt plaatsen op het raam. Add My Window maakt het mogelijk voor bedrijven te adverteren op toplocaties tegen een voordelig tarief. Daarnaast ontvangt de raameigenaar een maandelijks vergoeding voor de ter beschikking stelling van zijn of haar raam.

### Nieuwe showroom

Om 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 welkom in onze showroom aan De Sondert. Hier kunnen klanten zelf zien wat we allemaal kunnen leveren. ■

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



Ondernemers Vakdagen viert 5-jarig bestaan met recorddeelname

# Lustrum met veel nieuwe elementen

Voor het 5e jaar op rij organiseert Evenementenhal Venray de business-to-business netwerkbeurs Ondernemers Vakdagen. Het eerste lustrum dus, en wel op 6, 7 en 8 oktober 2015. Het wordt de grootste editie tot nu toe. En dat belooft wat.

“We hebben dit jaar veel vernieuwing doorgevoerd”, vertelt organisator Robert Hoelen van Evenementenhal. Dat was hij ook al bij de start van de beurs in 2011.

“De vorige editie in 2014 was zeker niet de beste. Samen met standhouders en bezoekers van ons evenement hebben we gekeken op welke vlakken we Ondernemers

Vakdagen konden versterken. Dat hebben we vertaald naar een nieuw concept.”

Zo zijn dit jaar onder andere de openingstijden en de volgorde van de programmering van de ‘Side Events’ aangepast. “We starten op dinsdag 6 oktober met een groot openingssymposium, dat we organiseren samen met onze partner MKB-Limburg. Het aan-

wezige publiek wordt hierbij getraakteerd op pakkende ondernemersverhalen van Olaf Rutten (auteur van het boek ‘Minder werken, meer verdienen’) en Paul Smit. Deze laatste biedt een unieke mix van training en cabaret voor het bedrijfsleven. Zijn lezingen worden betiteld als ‘hilarisch’. Een prachtige aftrap dus van het 5-jarig bestaan.”

## Vernieuwde beursvloer

Om 18:00 uur op dinsdag opent de beursvloer. Deze heeft een compleet andere uitstraling gekregen. Centraal wordt een groot netwerplein gerealiseerd, waar op twee van de drie beursdagen afgesloten wordt met een grote netwerkborrel.

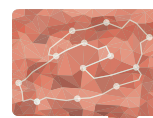




Bart van Ingen



Nick van Moerkerk



## ONDERNEMERS VAKDAGEN



Victor Bonke

“Het netwerken, zowel tussen exposanten onderling als tussen exposanten als bezoekers, wordt hiermee nog meer gestimuleerd”, aldus Hoelen.

Een andere belangrijke wijziging is de manier waarop we de stands positioneren.

“We laten namelijk een deel van de zijwanden weg, waardoor de standhouders minder in een ‘hokje’ staan en de beurs een meer open karakter en een andere uitstraling krijgt.”

### Meet & Match en Businessclub Night

De beurswoensdag heeft ook een make-over gekregen. “We starten met een groot Meet & Match event, puur gericht op de standhouders. Hier vinden gemedereerde speeddate-sessies plaats, waarbij we bedrijven die weleens een ‘match’ zouden kunnen hebben, aan elkaar koppelen. Netwerkclub BS Morgen is hierbij onze partner en medeorganisator. Vervolgens laten we Meet & Match ook op de beursvloer, die dag geopend vanaf 16:00 uur, terugkomen.

Een ander nieuw element in ons programma op woensdag is de ‘Businessclub Night’. Deze vindt ‘s avonds vanaf 19:00 uur plaats. Verschillende business- en netwerkclubs uit de wijde regio bezoeken met hun leden deze avond. De beurs is uiteraard ook geopend voor ondernemers die individueel het evenement willen bezoeken.

We sluiten deze avond af met een forum op de beursvloer dat gaat over de parallellen tussen topvoetbal en ondernemerschap. Onder leiding van Maurice Graef gaan



Maurice Graef



Toon Gerbrands

### HEEFT U NOG INTERESSE OM DEEL TE NEMEN AAN ONDERNEMERS VAKDAGEN?

De organisatie heeft nog enkele stands beschikbaar. Neem contact op met Robert Hoelen van Evenementenhal via [roberthoelen@evenementenhal.nl](mailto:roberthoelen@evenementenhal.nl).

directeuren Toon Gerbrands (PSV), Marco Bogers (VVV-Venlo) en Bart van Ingen (NEC-Nijmegen) met elkaar in gesprek.”

### VIP-Events

Ook de donderdag is in een nieuw jasje gestoken. Naast de beursvloer, deze dag van 15:00 uur tot 21:00 uur toegankelijk, zijn er verschillende VIP-Events georganiseerd door gerenommeerde bedrijven waarin belangrijke ondernemersthema's zoals acquisitie en MVO ondernemen centraal staan. Zo organiseert Rabobank Horst-Venray een bijeenkomst met Victor Bonke. Zijn bevlogen betoeg met als thema ‘Acquisitie 2.0’ geeft ondernemers concrete tips & tricks over dit voor velen niet-geliefde onderdeel van het ondernemerschap. ISL Automatisering organiseert een sessie over kostenbesparing met MVO oplossingen voor elke bedrijf. Geen zweverige en wetenschappelijke informatie, maar concrete en praktische tips!

Ondernemers Vakdagen is gratis toegankelijk. Dit geldt ook voor de Side Events. U kunt eenvoudig uw entreekaarten online aanvragen via [www.evenementenhal.nl/ondernemersvakdagen](http://www.evenementenhal.nl/ondernemersvakdagen). Op de beurswebsite vindt u tevens het volledige programma en de mogelijkheid tot aanmelden voor de Side Events.

# Alu Expo Art

## TENTOONSTELLINGSBOUW

HOOGWAARDIGE STANDBOUW VOOR EEN  
BETAALBARE PRIJS DOOR HEEL EUROPA!

- **INDIVIDUELE  
STANDBOUW**

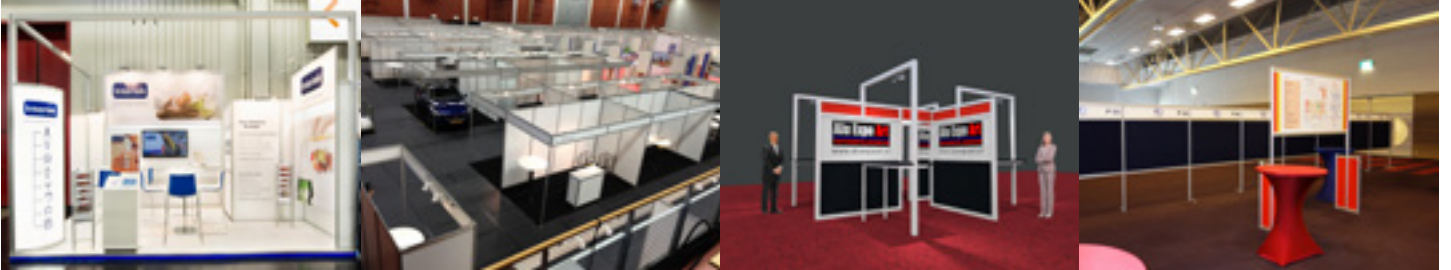
DUURZAME STANDBOUW

- **UNIFORME STAND-  
EN CONGRESBOUW**

EENHEID OP DE BEURSVLOER

- **POSTERPANELEN**

GESCHIKT VOOR CONGRESSEN,  
SYMPOSIA EN OPEN DAGEN



\* Alu Expo Art is o.a. leverancier van MECC Maastricht, DSM en Maastricht UMC+

HOEKWEG 63 | 6591 XN GENNEP | TEL: 0485-712 400 | INFO@ALUEXPOART.NL | WWW.ALUEXPOART.NL



**DE SCHAKEL TUSSEN  
MENS EN TECHNIEK  
VOOR MIDDEN- EN  
ZUIDOOST-NEDERLAND**

**EVENEMENTENHAL  
VENRAY**

**3 | 4 | 5**  
13.00 - 21.00  
**11** 2015

*Tijdens de beurs wordt  
op informele wijze kennis  
overgedragen binnen de  
maakindustrie. Leg op de  
beursvloer de basis voor  
nieuwe samenwerkingen.*

**U BENT ER TOCH OOK BIJ?**

**MEER WETEN?**  
[www.evenementenhal.nl/treftechniek](http://www.evenementenhal.nl/treftechniek)  
[venray@evenementenhal.nl](mailto:venray@evenementenhal.nl)  
Tel: +31 (0)478 519 790

Evenementen  
**HAL**  
HARDENBERG  
GORINCHEM  
VENRAY



Bram Cuijpers



Paul Smit



Marco Bogers



Olaf Rutten

CONTOUR Accountants en Summa organiseren samen de bijeenkomst 'Connected. De mens maakt het verschil'. Spreker is Bram Cuijpers, die de zaal niet alleen aan het denken zet, maar ook in beweging brengt. De VIP-Events richten zich niet alleen op de relaties van de organiserende bedrijven, maar ook op andere geïnteresseerden. "Per bijeenkomst zijn er een X-aantal plaatsen voor de niet-genodigden" vertelt Robert Hoelen. "We raden dus aan bij interesse snel aan te melden via de beurswebsite. Daar is overigens het volledige programma van de drie dagen te vinden en kan men zich ook (kosteloos) aanmelden voor beurstoegang."

### Marketing 2015

Voor de gemiddelde MKB-onderneming is marketing nogal eens een onderschoven kindje. Tel daarbij de vele (online) mogelijkheden die er het afgelopen decennium zijn bijgekomen, en is het lastig te bepalen wat wel en wat niet te doen.

Een mooi en passend onderwerp dus voor een Side Event dat vorig jaar onder de noemer 'Marketing 2014' voor het eerst georganiseerd werd. Evenementenhal sloeg hiervoor de handen ineen met DIM Reclamebureau. Deze succesvolle samenwerking wordt dit jaar vervolgd.

Roel Sloesen van DIM: "We hadden vorig jaar een prachtige opkomst en vooral een zeer gemêleerd publiek. Van Marketing Managers van grote bedrijven tot ondernemers en éénpitters. Samen hebben we al snel besloten dat we hier een vervolg aan zouden geven."

Het thema dit jaar? "We gaan enkele, voornamelijk Limburgse, ondernemers aan het woord laten over het belang van marketing en communicatie. Hierbij komen totaal verschillende branches aan het woord en juist dat maakt het zo interessant."

### Recorddeelname

Een fraaie bijkomstigheid tijdens het 5-jarig bestaan van de beurs, het wordt de grootste editie tot nu toe van Ondernemers Vakdagen. Robert Hoelen is hier uiteraard content mee. "De aanpassingen in het beursconcept hebben tot stand gebracht waar we allemaal op hebben gehoopt; groei in het aantal standhouders. We mogen veel bekende, maar ook veel nieuwe standhouders verwelkomen.

Dat de economie aantrekt speelt natuurlijk ook een rol. Al met al zijn alle ingrediënten aanwezig om het lustrum niet alleen uit te laten groeien tot de grootste editie tot nu toe maar ook tot de beste." ■

## PROGRAMMA

### Dinsdag 6 oktober

- 14:45-18:00 uur Openingssymposium
- 18:00-21:00 uur Beursvloer open
- 21:00-22:00 uur Netwerkborrel

### Woensdag 7 oktober

- 13:30-15:30 uur Meet&Match exposanten
- 16:00-21:00 uur Beursvloer open
- 19:00 uur Businessclub Night
- 20:00 uur Meet&Match exposanten en bezoekers
- 21:00 uur Forum topvoetbal vs. Ondernemerschap
- 21:30 uur Netwerkborrel
- 22:30 uur Einde

### Donderdag 8 oktober

- 11:30-15:00 uur Marketing 2015
- 15:00-21:00 uur Beursvloer open
- 14:00-15:30 uur VIP-Event ISL Automatisering
- 15:30-18:30 uur VIP-Event Rabobank
- 15:45-17:00 uur VIP-Event CONTOUR Accountants / Summa

De internationale handel heeft te maken met allerlei veranderingen: wetten veranderen, conflicten zorgen voor handelsbarrières zoals embargo's en importheffingen. Zelfs binnen Europa met het vrije verkeer van goederen en personen lijkt het soms alsof er toch nog drempels worden opgeworpen tegen de export van goederen.



# Internationaal zakendoen

Nederland is van oudsher een handelsnatie, en we slagen er ondanks allerlei belemmeringen toch meestal in om onze goederen af te zetten in het buitenland. Want het blijft aantrekkelijk om te exporteren en zo onze omzet te vergroten. Maar hoe ga je nu te werk als je wilt uitbreiden naar het buitenland? Er zijn diverse instanties waar je als MKB-ondernemer terecht kunt voor advies en tips. We noemen hier enkele van die instanties.

## • NL exporteert app

NL exporteert is de eerste Nederlandse wereldwijde export app, speciaal ontwikkeld voor ondernemers met grensverleggende ambities. Via de interactieve wereldkaart krijg je per land in één oogopslag actuele info over o.a. (financiële) kengetallen, activiteiten en evenementen, marktrapporten en alle financierings- en ondersteuningsprogramma's van overheid en partners. NL exporteert is een initiatief

van het ministerie van Buitenlandse Zaken in samenwerking met de RVO.nl, Fedex, MKB-Nederland, VNO-NCW, Kamer van Koophandel, FME, Metaalunie, NCH, ABN-AMRO, ING en Rabobank. Zoek op 'NL exporteert' en download de gratis app in de App Store (iOS) of in Google Play.

## • Rijksdienst voor Ondernemend Nederland

De Rijksdienst voor Ondernemend Nederland ([www.RVO.nl](http://www.RVO.nl), voorheen Agentschapnl) biedt toegang tot het buitenlandnetwerk. Dit netwerk ondersteunt je bij internationale handel, investeringen, onderzoek en samenwerking. In vrijwel elk land ter wereld zijn één of meer Nederlandse vertegenwoordigingen te vinden. De verschillende onderdelen van het buitenlandnetwerk werken nauw samen. Via de website kan ook direct informatie over een bepaald land worden verkregen als het gaat

over handelswetgeving, sectoren, cijfers en handelspartners.

Het buitenlandnetwerk in het kort:

- De economische afdelingen van ambassades en consulaten behartigen de belangen van Nederlandse ondernemers in het buitenland.
- Bij de Netherlands Business Support Offices (NBSO's) kun je terecht voor hulp in economische groeigebieden.
- Het Innovatie Attaché Netwerk (IA-Netwerk) helpt Nederlandse bedrijven en instellingen aan internationale Research en Development (R&D)-contacten.
- De Landbouwraden ondersteunen Nederlandse bedrijven in de agrarische sector bij hun internationale ambities.

## Enterprise Europe Network

Via RVO.nl heb je ook toegang tot een Europees netwerk van 600 buitenlandse handelsbevorderende instanties in meer



dan 50 landen: het Enterprise Europe Network. Dit netwerk bestaat uit universiteiten, regionale ontwikkelingsmaatschappijen, Kamers van Koophandel, banken en innovatiecentra. Zij kunnen je helpen zakelijke en/of innovatiepartners te vinden in ruim 50 landen. De procedure kan wellicht wat omslachtig voorkomen: je moet je bedrijf eerst laten screenen door een adviseur van het EEN, want ze willen wel weten of je een serieuze, betrouwbare en bonafide onderneming bent, en of je wel klaar bent voor de stap naar exporteren. Slaag je voor die test, dan wordt een geanoniseerd profiel aangemaakt voor de internationale database van de organisatie. Dan moet 'Brussel' dat valideren, waarna het profiel online kan worden gezet en de zoektocht naar goede partners echt kan beginnen. Zoals we zeiden: wat omslachtig, maar het scheidt wel het kaf van het koren. In Nederland zijn de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland en de Kamer van Koophandel aangesloten.

Enterprise Europe Network is een van de vele initiatieven binnen het Competitiveness of Enterprises and Small and Medium-sized Enterprises (COSME). Met dit programma wil de Europese Commissie innovatie stimuleren. Zij stelt hiervoor van 2014 tot en met 2020 meer dan 2,3 miljard euro ter beschikking. Vooral mkb'ers kunnen profiteren van de maatregelen en subsidies van het COSME. ■

Bron: ezine.RVO.nl

#### WWW.FENEDEX.NL

Misschien wel de beste instantie om informatie over exporteren te krijgen: deze club is immers gespecialiseerd in export. Ze organiseren bijeenkomsten en trainingen, bieden actuele publicaties en dossiers over ontwikkelingen (bijvoorbeeld de sancties tegen Rusland en de gevolgen voor de handel zoals steunmaatregelen voor de groente- en fruithandel), onderzoeksrapporten, enzovoort.

#### WWW.MKBSERVICEDESK.NL

Voor enkele landen zijn speciale documenten samengesteld (in pdf-format) waarmee je inzicht kunt krijgen in de belangrijkste aspecten van handel met dat specifieke land. Zo zijn er pdf's over China, Groot-Brittannië, Italië, Turkije, Polen en online ondernemen in Duitsland. Daarin staat op zich nuttige informatie, zij het dat die bepaald niet actueel is: er worden cijfers genoemd van 2010. En sindsdien is er nogal wat gebeurd.

Een algemeen document over exporteren en wat daar allemaal bij komt kijken ('Eerste hulp bij exporteren') is op zich wel nuttig, met verwijzingen naar andere documenten die dieper ingaan op bepaalde aspecten zoals het verkennen van het doelland, logistiek, financiering, enzovoort – inclusief links naar instanties die daar veel meer over kunnen vertellen. Je kunt de gewenste documenten downloaden nadat je je hebt geregistreerd.

#### WWW.BELASTINGDIENST.NL

Belangrijk: welke belastingregels gelden als je naar andere landen exporteert? Als je zoekt op 'exporteren', krijg je een lijst van zeer actuele documenten

over bijvoorbeeld btw-regels, en het correct bijhouden van de administratie van handel met het buitenland.

#### WWW.RABOWERELDWIJD.NL

De Rabobank heeft zogenoemde International desks in 20 landen op zes continenten. Hier kan per continent en vervolgens per land informatie worden verkregen over bijvoorbeeld de belangrijkste handelspartners. De cijfers die daarbij horen zijn redelijk actueel: de meest recente data zijn van 2013. Enig mogelijk nadeel: die informatie is in het Engels, al spreken cijfers natuurlijk voor zich. Elk jaar organiseert deze club ook de International Business Day ([www.ribd.nl](http://www.ribd.nl)).

#### WWW.KVK.NL

Natuurlijk heeft de Kamer van Koophandel ook informatie over internationale handel. De website is overzichtelijk ingedeeld en heel actueel: je vindt bijvoorbeeld bij 'veelgestelde vragen' antwoorden op de vraag wat je moet doen als je handel drijft met Griekenland – al verwijst die dan meteen naar de eerder genoemde site van de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO.nl). Verder zijn er verwijzingen naar de andere, hierboven al vermelde sites.

Blijkbaar werken vrijwel al deze genoemde organisaties goed samen en hoeft niet iedere club het wiel opnieuw uit te vinden. Het kan natuurlijk ook interessant zijn om te proberen of via de brancheorganisatie of businessclub informatie over exporteren kan worden ingewonnen.

## Uw pot met goud voor later

Wat zijn uw wensen, dromen en doelen? Hoe gaat u deze realiseren? Is uw inkomens- en vermogenssituatie hiervoor toereikend? Een financiële planning helpt u met deze vragen. Ook met het in kaart brengen van risico's en de gevolgen. En het nemen van voorzorgsmaatregelen. Zo weet u altijd waar u staat. Heeft u de juiste informatie bij de hand. Kunt u zelf aan de knoppen draaien. CONTOUR maakt dat voor iedere ondernemer mogelijk. Helder inzicht in uw inkomens-, uitgaven- en vermogenspositie. Duidelijk advies gericht op uw specifieke situatie. Dit helpt u vooruit te kijken.

Financiële planning, voor een heldere toekomst.

[www.contouraccountants.nl](http://www.contouraccountants.nl)  
[info@contouraccountants.nl](mailto:info@contouraccountants.nl)

Boxmeer +31 (0)485 576464  
Cuijk +31 (0)485 319010  
Veghel +31 (0)413 312270  
Venlo +31 (0)77 3202900  
Venray +31 (0)478 851000

**CONTOUR**  
ACCOUNTANTS

## Oranje is kansen zien

Oranje is **ING** 

### BEDRIJFSTRAINING "DUITSLAND VOOR SALES EN MANAGEMENT"

**4mindshare**  
creative market development Germany

In onze bedrijfstraining "Duitsland voor Sales en Management" vergaart u diepgaande kennis over de Duitse markt en de zakelijke mentaliteit van Duitsers. Deze training (4 uur) is gebaseerd op economische sociologie en uitermate geschikt voor de voorbereiding van uw mensen op de Duitse markt.

De training geeft inzicht in:

- Zakelijke mentaliteitsverschillen
- Waardesystemen en zakelijke consequentie

- Verwachtingspatronen van consument en zakenpartner
- Verschillen in mondelinge, non-verbale en schriftelijke communicatie
- Omgaan met de Duitse managementstijl en consequenties voor eigen handelen

Wordt succesvol door de zakelijke cultuurverschillen tussen Nederlanders en Duitsers te herkennen, te begrijpen en te benutten.

Adviesbureau voor uw zaken in Duitsland - mind4share adviseert en begeleid Nederlandse bedrijven bij de marktontwikkeling in Duitsland (B2B/B2C). Onze expertise ligt op het gebied van strategische, tactische en operationele marketing en communicatie (online/offline). Tevens zijn wij ervaren in het initiëren en managen van NL/D Interreg projecten.

[WWW.MIND4SHARE.COM](http://WWW.MIND4SHARE.COM)



### 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](mailto:baarlo@sandton.eu) | [www.sandton.eu/baarlo](http://www.sandton.eu/baarlo)

Op zondag 4 oktober 2015 vindt de tweede editie van de Rühl Haegens Molenaar Venrayse Singelloop plaats. Ook dit jaar is Rühl Haegens Molenaar hoofdsponsor en naamgever van dit mooie evenement.



# Tweede editie Venrayse Singelloop

Vorig jaar was de eerste editie met bijna 800 deelnemers een groot succes en vele lopers en toeschouwers hebben een mooie dag gehad. Samen met de inzet van meer dan 100 vrijwilligers heeft de Stichting Venrayse Singelloop aan het einde van deze eerste editie aan het goede doel 'het Jeugdsportfonds' een bedrag van € 4.000,- mogen overhandigen. Een bedrag dat de stichting dit jaar minimaal willen evenaren. 1/3e deel van het inschrijfgeld gaat opnieuw naar het goede doel, 'het Jeugdsportfonds'. De Stichting Venrayse Singelloop streeft ernaar om dit jaar een nog mooier, beter en groter evenement op de kaart te zetten zodat iedereen, jong en oud, hardlopers, wandelaars en toeschouwers er veel plezier aan beleven.

## Verbetering en vernieuwing

Dit jaar wordt het evenement op diverse fronten verbeterd en de kinderziekten van de eerste editie worden eruit gehaald. De organisatie van de Venrayse Singelloop heeft een tweetal nieuwe activiteiten aan het programma toegevoegd. Op de eerste plaats zijn er 2 wandeltochten van 7,5 en 15 kilometer aan het programma toegevoegd. Daarnaast is een nieuwe loopcategorie aan het programma toegevoegd: 'de Juniorrun' voor de jeugd van 13 t/m 15 jaar. En uiteraard start ook weer de bedrijvenloop. Bij

## HET PROGRAMMA VAN 2E EDITIE VAN DE RÜHL HAEGENS MOLENAAR VENRAYSE SINGELLOOP:

- 09.45 uur Start Wandeltocht 15 km
- 09.55 uur Warming up Kidsrun 0,8 km
- 10.00 uur Start Kidsrun 0,8 km (leeftijdscategorie van 6 tot en met 9 jaar)
- 10.10 uur Warming Up Kidsrun 1,6 km (apart vak)
- 10.15 uur Start Kidsrun 1,6 km (leeftijdscategorie van 10 tot en met 12 jaar)
- 10.25 uur Warming Up Juniorrun 2,4 km (apart vak)
- 10.30 uur Start Juniorrun 2,4 km (leeftijdscategorie van 12 tot en met 15 jaar)
- 11.15 uur Start Wandeltocht 7,5 km
- 11.20 uur Prijsuitreiking Kidsrun en Juniorrun
- 11.50 uur Warming Up Venrayse Singelloop
- 12.00 uur Start Venrayse Singelloop 5 en 10 km (startvakken)
- 14.00 uur Prijsuitreiking Venrayse Singelloop

de Venrayse Singelloop is het namelijk mogelijk om als team vanuit een bedrijf deel te nemen aan de bedrijvenloop. Samen met uw collega's strijdt u voor de 'Bedrijvenloop Wisseltrofee'. Daarnaast telt het individuele resultaat van de deelnemers van het team ook mee voor de eindklassering.

## Inschrijving reeds gestart

In april is de inschrijving voor de tweede editie van de Venrayse Singelloop gestart. Momenteel zijn al ruim 400 inschrijvingen binnen terwijl de grote bulk qua inschrijvingen eind augustus, begin september wordt verwacht. Dit bewijst dat het evenement

leeft. We gaan er dan ook weer een mooi feestje van maken. Het Schouwburgplein wordt mooi aangekleed, er komt muziek en de activiteiten voor de jeugd worden uitgebreid. Bovendien kunnen deelnemers een Singelloopshirt bestellen, wat het evenement weer een beetje meer cachet geeft. En net als vorig jaar is er weer een leefstijl- en gezondheidsexpo in de foyer van de schouwburg.

Wij heten u, als deelnemer of als toeschouwer, van harte welkom bij de Rühl Haegens Molenaar Venrayse Singelloop 2015 op zondag 4 oktober a.s. ■ [www.venraysesingelloop.nl](http://www.venraysesingelloop.nl)



# CLOCKERT & friends



## EEN NIEUW LEVEN VOOR DE CLOCKERT!

Clockert&Friends is de nieuwe naam en tevens de grondgedachte van het geheel nieuwe concept van De Clockert. Een plek waar *saamhorigheid, vernieuwing, variatie* en *goede service* centraal staan. Binnen dit concept wordt er ingespeeld op de diverse doelgroepen, culturen en interesses van de inwoners van Venray en omgeving.

Naast dat het gebouw een compleet nieuwe identiteit en uitstraling krijgt, worden er in de Clockert&Friends ruimtes aangeboden aan *unieke ondernemers*, die een bijzonder en authentiek verhaal hebben en deze willen presenteren en verkopen. Door het creëren van diversiteit en unieke verbindingen ontstaat er een plek waar toegankelijkheid voorop staat!



Het eerste jaar 25% korting op de huur!

BEN JE OP ZOEK NAAR EEN INSPIRERENDE WERKOMGEVING? NEEM CONTACT MET ONS OP!

T. 077 352 32 85 | E. SANDRA@STUDIOBAAN.NL



[www.clockertandfriends.com](http://www.clockertandfriends.com)





# 18X Puur Porsche Magazine voor maar €60,-



Ontvang 12 x Puur Porsche Magazine+ 6 reeds verschenen edities voor €60,-

PUUR Porsche magazine is het onafhankelijk maandmagazine voor elke Porsche liefhebber. Het blad staat boordevol met reportages over typen Porsches uit heden en verleden, techniek, onderhoud, tuning, interviews, races, evenementen en lifestyle.

[www.puurpm.nl](http://www.puurpm.nl)

# 12X Great British Cars voor maar €45,-

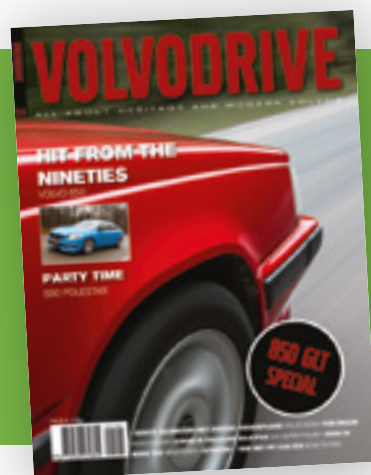


Ontvang 6 x Great British Cars + 6 reeds verschenen edities voor €45,-

Great British Cars is een onafhankelijk magazine voor de liefhebber van Engelse auto's. Wil je een jaar lang elke twee maanden Great British Cars ontvangen en ook nog eens 6 reeds verschenen edities cadeau krijgen, ga dan naar [www.greatbritishcars.nl](http://www.greatbritishcars.nl), vraag een abonnement aan en vul daarbij achter je naam de actiecode 12XGBC in.

[www.greatbritishcars.nl](http://www.greatbritishcars.nl)

# 12X Volvdrive Magazine voor maar €45,-



Ontvang 6 x Volvdrive Magazine + 6 reeds verschenen edities voor €45,-

Volvdrive Magazine is het lijfblad voor de Volvo liefhebber. Wil je een jaar lang elke twee maanden Volvdrive Magazine ontvangen en ook nog eens 6 reeds verschenen edities cadeau krijgen, ga dan naar [www.volvdrivemagazine.nl](http://www.volvdrivemagazine.nl), vraag een abonnement aan en vul daarbij achter je naam de actiecode 12XVD in.

[www.volvdrivemagazine.nl](http://www.volvdrivemagazine.nl)

# FONTYSVENLO.NL

**OPEN DAGEN** ZAT 21 NOV 2015 & ZON 24 JAN 2016 **OPEN AVONDEN** WOE 16 MRT & WOE 1 JUN 2016

## FONTYS VENLO AANBOD OPLEIDINGEN

### ECONOMIE

- INTERNATIONAL MARKETING
- INTERNATIONAL BUSINESS & MANAGEMENT STUDIES
- INTERNATIONAL BUSINESS ECONOMICS
- INTERNATIONAL FRESH BUSINESS MANAGEMENT

### TECHNIEK

- MECHATRONICA
- WERKTUIGBOUWKUNDE
- INDUSTRIEEL PRODUCT ONTWERPEN

### ICT

- INFORMATICA: BUSINESS INFORMATICS
- INFORMATICA: SOFTWARE ENGINEERING

### LOGISTIEK

- LOGISTICS ENGINEERING
- LOGISTIEK EN ECONOMIE

### ONDERWIJS

- LERAAR BASISONDERWIJS (PABO)

DENK  
GROTER

## FONTYS VENLO ONDERSTEUNT BEDRIJVEN D.M.V.

- INNOVATIELAB • CENTER OF EXPERTISE TECHNIEK •
- CENTER OF EXPERTISE LOGISTIEK • MARKETING- & BEDRIJFSONDERZOEKEN •
- CAREER CENTER • STAGIAIRES VAN ONZE OPLEIDINGEN •

**Als het goed gaat  
met je personeel,  
gaat het goed  
met je bedrijf**

Wij komen graag met u in gesprek of presenteren onze dienstverlening door middel van een overtuigende offerte. Durft u die uitdaging aan? Kijk op [www.wiertz.com](http://www.wiertz.com) voor een filiaal bij u in de buurt.



## 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