



NOORD-LIMBURG

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 9 | NUMMER 5 | NOVEMBER 2015

BUSINESS®



MVO Nederland versnelt transitie
**Kenniscentrum wordt
coalitiebouwer**

Bedrijfswagentestdag:
Een geslaagd netwerkevent



De passie van
Maykel Piron
(Armada Music)



Bus
Auto

Belettering

Ramen

Vrachtwagen



Borden

Reclame
Borden

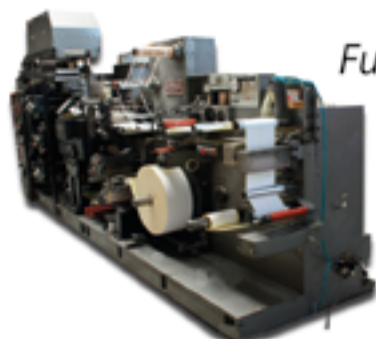


Behang

Canvas



Doeken



Full-color

Drukwerk

Boekjes

Full-color

Printen



Zwart-wit



Roll-up

Banners



Grootformaat

Zeilen



Etiketten

Labels



T-shirts

Merchandise

mokken



graphic&mail

Voor alles een passende oplossing!

VOORWOORD



Netwerken

De afgelopen periode heb ik samen met mijn collega's op twee netwerkbeurzen gestaan. Tijdens event CONNECTED in De Maaspoort en de Ondernemers Vakdagen in Venray hebben we wederom leuke nieuwe contacten opgedaan en bijgepraat met bekenden. De foto's van de bezoekers van onze stand treft u in dit magazine.

Zelf hebben we de afgelopen periode ook de nodige netwerkevenementen georganiseerd. De BOB-borrel bij kasteel de Keverberg was een groot succes, mede dankzij de prachtige locatie en het verhaal achter de herbouw van het kasteel dat tijdens de Tweede Wereldoorlog behoorlijk gehavend uit de

strijd kwam. Ook onze bedrijfswagentestdag was met een stralende zon, mooie auto's en enthousiaste dealers en testrijders wederom een succes.

Inmiddels zit ik alweer op kantoor met drie deadlines, maar denk ik wel met veel plezier terug aan al die bijeenkomsten van Noord-Limburg Business die ik sinds 2009 mee heb mogen maken. En binnenkort komt daar nog een hele mooie bijeenkomst bij Beachclub Degreez in Panheel bij. Wellicht 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
november 2015, editie 5

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 Hooft

REDACTIEBIJDRAGEN
Jessica Scheffer, Hans Hooft, Hans Hajée

VORMGEVING / OPMAAK
Jan-Willem Bouwman

FOTOGRAFIE AUTOTESTDAG
Marcel Krijgsman

DRUK
Balmedia

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

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

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

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

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

BUSINESS NATIONAAL
Landelijk katern van de regionale zakenmagazines

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

- 6** Coverstory FBNet: "Alles staat of valt met wendbaarheid"
- 8** Fantastisch lustrum Ondernemers Vakdagen
- 10** Column Hafkamp: Uw factuur wordt niet betaald
- 10** Art Center De Raay: Schilder mee op het 'bekendste' schilderij van Nederland
- 11** Jadmin: Laat je goed informeren
- 12** Column ING: Trots op vooruitstrevende ondernemers in Noord-Limburg
- 12** Bureau Tint wil klanten verrassen
- 13** Logistic Force: "We hebben nog héél veel ambities"
- 15** Price Cleaning: Een betrouwbare en sociale facilitaire partner
- 16** Theater de Maaspoort: 5 tips om klanten echt te verrassen
- 17** Column Vlamincx Advocaten: Betalen bij resultaat; of toch niet?
- 21** Kenneth Smit: Het Roer Om
- 22** BOB Noord-Limburg: Indrukwekkende bijeenkomst bij De Keverberg
- 24** Column TRIAS: Vernieuwde Innovatiesubsidie WBSO 2016
- 25** Rühl Haegens Molenaar: Gaan we boxhoppen?
- 26** Interbay: Altijd de beste deal
- 30** Business Flitsen

NATIONAAL



I 'Ik krijg nog steeds een kick als ik onze muziek hoor'

De passie van Maykel Piron (Armada Music)



IV Vrije geesten gevraagd

Herbestemming kan leegstand terugdringen



VI Facility manager moet blik naar buiten richten

Vakgebied strategisch bepalend voor organisaties

- 31** Column PensioenVizier: 'Pensioen 1-2-3' vervangt de startbrief
- 33** JDS bedrijfsautomatisering: Alive and Kicking
- 35** CONNECTED: Geslaagd kennisevent in Venlo
- 40** Facility Management: zelf doen of uitbesteden?
- 43** Klimaatneutraal ondernemen: acht tips
- 45** Nici Koffie en Automaten
- Bedrijfswagentestdag**
- 46** Algemene impressie
- 49** Testverslagen

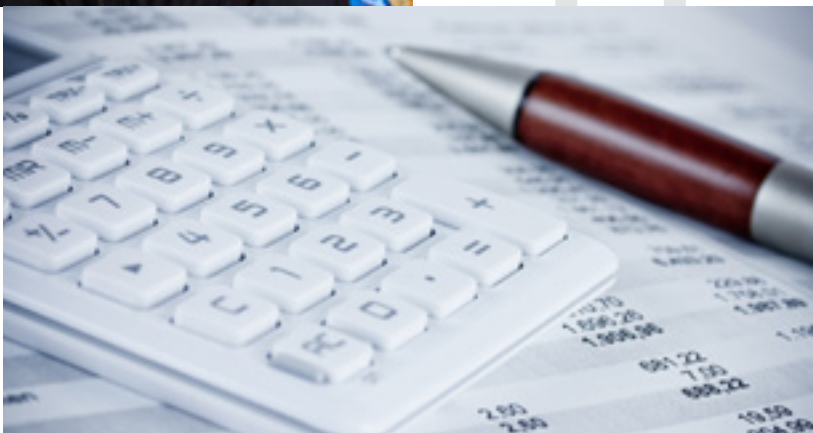
“De schwung leek er een beetje uit te zijn.”



“Soms zijn er over bepaalde verstrekkingen onduidelijkheden, zoals een iPad of een iPhone van de zaak.”



Tijdens de herbouw werd het team bovendien regelmatig geconfronteerd met bouwtechnische uitdagingen.



Wie traint voor een marathon begint niet meteen met rondjes van 40 kilometer.



“De pensioencommunicatie er echt enorm op vooruit gegaan de laatste jaren.”



Noord-Limburg Business kijkt terug op een geslaagde dag.



“Wat me gelijk opviel, was de ontzettend mooie uitvoering.”

MVO Nederland versnelt transitie

Kenniscentrum wordt coalitiebouwer

Zelfs in crisistijd nam de aandacht voor maatschappelijk verantwoord ondernemen verder toe. Stip aan de horizon voor MVO Nederland: ons land als wereldvoorbeeld van een circulaire en inclusieve economie. Daarbij worden koplopers gekoesterd maar maakt het peloton het verschil. MVO Nederland-directeur Willem Lageweg benadrukt dat we de wereld goed moeten achterlaten voor onze (klein) kinderen. "De wetenschap dat daartoe nog maar weinig tijd rest, heeft mij feller gemaakt."

TEKST HANS HAJÉE

MVO Nederland bevindt zich volgens directeur Willem Lageweg in de derde levensfase. "Ruim elf jaar geleden zijn we gestart als door de overheid gefinancierd kenniscentrum over maatschappelijk verantwoord ondernemen. Voorlichting was de belangrijkste taak." De overheidsondersteuning voor deze rol was eindig. "Daarom is in 2009 begonnen met het bouwen van een partnernetwerk. Dat bestaat nu uit zo'n 2.100 bedrijven van uiteenlopende aard; groot en klein, koplopers en beginners op het gebied van MVO." Deze partners betalen contributie en maken de activiteiten van MVO Nederland mede mogelijk. "Zij zorgen voor een stevig fundament in onze huidige fase. Voorlichting is nog altijd belangrijk maar de nadruk ligt op coalitievorming. We brengen partijen bij elkaar om met duurzame initiatieven het verschil te maken."

Matchmaker

Eén daarvan betreft beton. "Bij de betonproductie komt veel CO₂ vrij. Samen met marktpartijen is onderzocht hoe deze uitstoot op een economisch verantwoorde manier teruggebracht kan worden. Daartoe zijn innovaties ontwikkeld zoals het gebruik van vlieggas en meer granulaat. De uitstoot neemt hierdoor af en hergebruik wordt eenvoudiger." Volgende stap is het creëren van vraag. "Bij een aantal projecten hebben aan-

besteders als vastgoedpartijen en overheden inmiddels hun voorkeur uitgesproken voor duurzaam beton."

Ook in de gezondheidszorg treedt MVO Nederland op als matchmaker. "Ziekenhuizen en verpleeginrichtingen gebruiken veel bedrijfskleding. Die is meestal van katoen en gemaakt in lagelonenlanden onder slechte omstandigheden. Productie en reiniging zorgen voor forse milieudruk door het gebruik van veel water en chemicaliën. Met zorginstellingen als UMC Utrecht en BrabantZorg zijn richtlijnen geformuleerd. Op basis daarvan is samen met aanbieders en innovatieadviseurs alternatieve kleding ontwikkeld. Die heeft een 75% lagere footprint en wordt mensvriendelijk geproduceerd. Verder bevat de kleding innovaties zoals een sensor die een signaal geeft als verkeerd gebukt of getild wordt."

Kennis en kennissen

Bij projecten als deze is het netwerk van MVO Nederland van grote waarde. "We brengen niet alleen kennis maar ook kennissen in: bedrijven, overheden, ngo's en kennisinstellingen." MVO Nederland brengt partijen bij elkaar en fungeert vervolgens als transitieversneller. "Doel is dat een nieuwe oplossing niet alleen leidt tot substantiële verduurzaming maar ook meerwaarde heeft voor de betrokken bedrijven. In de aanloopfase

worden initiatieven vaak gefinancierd met projectsubsidies van de overheid. Later in het traject vergoeden de deelnemers onze uren."

Wereldvoorbeeld

Lageweg constateert dat MVO steeds meer impact krijgt. "Kijk naar de horeca met veel aandacht voor streekvoedsel en biologische producten. Of naar de bouw waar het duurzame karakter van een pand de waarde positief beïnvloedt. Ook komen er steeds meer dienstverleners die bedrijven in brede zin ondersteunen bij duurzaamheid." Het aantal prikkels om verantwoord te ondernemen, neemt toe. "Denk aan de MVO-eisen die de overheid stelt bij inkoop. Ook bedrijven onderling vragen steeds vaker om aantoonbaar duurzame prestaties."

Deze ontwikkeling sterkt MVO Nederland in haar ambitieuze doelstelling: "Stip aan de horizon is Nederland als wereldvoorbeeld van een circulaire en inclusieve economie. Anders gezegd: een land waar geen afval meer is en waar ieder talent meedoet. Idealiter zou het personeelsbestand van elk bedrijf een afspiegeling van de samenleving moeten zijn." De zorg voor medewerkers strekt zich uit buiten de landsgrenzen. "Als handelsnatie is het onze verantwoordelijkheid dat ook mensen bij buitenlandse leveranciers onder goede omstandigheden hun werk kunnen doen."

Beloning

Een klimaatneutraal bedrijfsleven betekent dat per saldo geen sprake meer is van uitstoot. "Onder meer de NS bewijst dat dit mogelijk is. Als grote elektriciteitsverbruiker draaien zij in 2018 volledig op duurzame energie. Inspirerend voorbeeld is ook Interface. Deze tapijtfabrikant wil in 2020 met een *zero foot-print* – dus geheel afvalloos – opereren." Dergelijke ambities vergen een forse inspanning. "Maar de beloning is groot," benadrukt Lageweg. "Organisaties die serieus werk maken van duurzaamheid presteren aanzienlijk beter dan bedrijven die zich slechts minimaal inspannen. Koplopers inspireren en laten andere bedrijven zien wat mogelijk is. Maar uiteindelijk zijn die anderen – het peloton – essentieel voor het creëren van echte impact. Dat realiseren wij ons terdege."

Belazeren

Door de toenemende aandacht voor MVO – ook in crisistijd – kan Willem Lageweg niet ontevreden zijn. "Bedenk echter wel dat de CO₂-uitstoot wereldwijd nog met zeker 80% moet dalen om te voorkomen dat de aarde met meer dan 2 graden opwarmt. En uitstoot

DE TIJD DRINGT

MVO Nederland en haar netwerk kennen in Europa hun gelijke niet. Hoe staat het met de duurzame prestaties van Nederland? 'Bij internationale arbeidsvraagstukken in de handelsketen horen we bij de kopgroep,' weet Lageweg. "Op het gebied van duurzame energie echter liggen wij ver achter op landen als Denemarken, Duitsland en Spanje.' Het ontbrak lange tijd aan een consistent overheidsbeleid. Stimuleringsregelingen waren beperkt en maar van korte duur. 'Onze grote gasvoorraad speelde hierbij zeker een rol; de urgentie werd minder sterk gevoeld. Bestuurlijk is dat nu anders maar de inhaalslag verloopt moeizaam. Het Energieakkoord moet zorgen voor een versnelling maar het afgelopen jaar zijn we nog niets opgeschoten. Ook hier geldt: de tijd dringt."

verpest niet alleen het milieu maar bedreigt ook onze gezondheid. Niet voor niets pleiten ziekenhuizen in Californië voor een strengere klimaatwet. Vergeleken met de huidige wetgeving zullen de kosten voor gezondheidszorg in de Amerikaanse staat daardoor jaarlijks met acht miljard dollar dalen. Vertaal deze consequenties naar globaal niveau en de gevolgen laten je duizelen."

Actuele rapporten over klimaatontwikkeling en biodiversiteit zijn volgens Lageweg alarmerend. "Naarmate ik ouder wordt, besef ik

steeds sterker dat wij de wereld goed moeten achterlaten voor onze (klein)kinderen. De wetenschap dat daartoe nog maar weinig tijd rest, heeft mij feller gemaakt. Gelukkig zetten steeds meer mensen en bedrijven zich met hart en ziel in voor duurzaamheid. Tegelijkertijd maakt de fraude door VW duidelijk dat een groot internationaal concern de boel simpelweg belazert – en blijkbaar de onderliggende noodzaak van emissierichtlijnen niet onderkent. Dat baart grote zorgen. Want er is echt geen tijd te verliezen." ■

A portrait of Willem Lageweg, a middle-aged man with dark hair, wearing a dark blue suit jacket over a light blue shirt. He is smiling slightly and looking towards the camera. The background is a blurred outdoor scene with trees and a railing.

Willem Lageweg: "Stip aan de horizon is Nederland als wereldvoorbeeld van een circulaire en inclusieve economie."

Combineer een lustrumeditie met een nieuwe opzet en een recordaantal standhouders. Dat schept bepaalde verwachtingen. Die waren dan ook hooggespannen. Netwerkbours Ondernemers Vakdagen vond voor het 5e jaar op rij plaats in Evenementenhal Venray. Het evenement maakte de verwachtingen meer dan waar.

FOTO ANGY PHOTODESIGN



Fantastisch lustrum Ondernemers Vakdagen

Beursorganisator Robert Hoelen kijkt terug op drukke en spannende maanden. “Ja, ook voor mij zelf was de jubileumeditie erg speciaal. Ik heb alle 5 edities mogen organiseren en heb het evenement door de jaren heen zien ontwikkelen en veranderen. Omdat we dit jaar erg veel onderdelen vernieuwd hadden, was het best wel spannend.”

Na een wat mindere vierde editie in 2014 was het voor Hoelen duidelijk dat er wat moest veranderen.

2.0 versie

“De schwing leek er een beetje uit te zijn. We hebben destijds veel evaluaties bij standhouders gehad, aan tafel gezeten bij niet-standhouders en bij bezoekers. Tevens een adviescommissie met verschillende (regionale) ondernemers opgericht. Onze concepten en ideeën uitvoerig getoetst en waar nodig aangescherpt. Zo ontstond een duidelijke 2.0 versie van de beurs. Met een compleet nieuwe indeling van de beursvloer, andere openingstijden, Meet&Match Events, nieuwe Side- en VIP-events, een openingssymposium, een ‘beursmotivator’ en een centraal beurs-

plein. Al snel merkten we dat we de juiste weg waren ingeslagen.”

Enorme groei

“De inschrijvingen kwamen in lekker tempo binnen en we mochten veel nieuwe standhouders verwelkomen. Mooi was het om te zien hoe creatief en enthousiast verschillende standhouders in het voortraject samenwerkten. Van een gedeelde stand met twee bedrijven tot samenwerkingen van leden van businessclubs zoals BS Morgen, BNI chapter Chianti en Businessclub Métier. Prachtig om te zien hoe iedereen er mee bezig was. Het leek ook wel alsof dat dit jaar net iets intenser was dan andere jaren.”

De laatste maanden voor de beurs werd al duidelijk dat het evenement flink leek te gaan groeien. Uiteindelijk mocht de organisatie ruim 140 standhouders verwelkomen, waar dat er in 2014 nog geen 100 waren.

Resultaat

Tijdens de beursdagen op 6, 7 en 8 oktober leek alles op zijn plaats te vallen. “Van een fantastisch openingssymposium (met dank aan MKB-Limburg) met meer dan 340 gasten tot aan zeer succesvolle Meet&Match

bijeenkomsten georganiseerd door BS Morgen. En van een zeer geslaagde afsluiting van de woensdagavond met een forum over de parallellen tussen topvoetbal en ondernemerschap tot aan druk bezochte VIP-Events op de beursdonderdag. Ook het congres over marketing en communicatie, Marketing 2015, met als thema Creating Better Business georganiseerd door Dim Reclamebureau / Coppens, mocht rekenen op een volle zaal. Ondernemers Vakdagen was levendig, zorgde voor inspiratie en verbinding en bracht zakenmensen samen. We kijken terug op een fantastisch lustrum.”

Fundament

“Er is een mooi fundament gelegd voor de komende editie”, aldus Hoelen. “Met hier en daar wat finetuning kunnen we de nieuwe opzet meenemen naar 2016. De beurs vindt dan plaats op 4, 5 en 6 oktober. De eerste aanmeldingen zijn overigens al weer binnen. En het brainstormen over de invulling qua sprekers is al weer volop bezig. Samen met onze partners gaan we onze ondernemende regio opnieuw verrassen.” ■

Ook Noord-Limburg Business was aanwezig tijdens de Ondernemers Vakdagen in Venray. Vele bezoekers maakten gebruik van onze speciale actie: maak een foto van jezelf in onze stand en maak kans op een plekje in onze eigen nabeschouwing. Dit zijn onze winnaars!



Steffie Koopmans (Peronato) en
Danny Toonen (BOB Noord-Limburg)



Jan Loonen (gemeente Venray)



Paul Frijns en Ger de la Croix (HEFGRA
opleidingen & brandpreventie)



Angelique Derkx en Bart Derkx
(Logistic Force)



Linda Cox (Sep Peeters)



Joris van den Beuken en
Barry Hendrix (Personato)



Luc van Hartingsveldt (LR Internet is
Mobile en Luc-IT)



Paul Engelen (Qwezz)



Aysun Mahubessy-Saruhan (Noord-Limburg Business)
en Roel Creemers (De Jongens van Boven)



Niek Geurts (MarketingMakkers)



Eric Arts (Martin Cuypers)



Francis Braem (Counselling & Coaching Noord-Limburg),
Carlo Giliam (Alpha Labs) en Mara Frencken
(Counselling & Coaching Noord-Limburg)



Danny Toonen (BOB Noord-Limburg) en
Nina Krockow (Mind4share)



Lei Hovens en Nico van Cann
(Trimaxx Telecom Distribution b.v.)



Remus Hebing (Flint Personeelspartner)



Sofie Fest (Noord-Limburg Business) en
Daniëlla Jansen (Alu Expo Art)



Uw factuur wordt niet betaald

Wat moet u doen en welke kosten mag u berekenen aan de partij die u geld verschuldigd is? De wetgever heeft de afgelopen jaren getracht duidelijkheid te scheppen over hetgeen in rekening mag worden gebracht aan buitengerechtelijke incassokosten. Deze column gaat over vorderingen op consumenten (B2C) de volgende column gaat over vorderingen op bedrijven (B2B).

Voor vorderingen op consumenten is sinds 1 juli 2012 de Wet Incasso Kosten (WIK) van toepassing. De WIK regelt de verschuldigdheid van buitengerechtelijke incassokosten door consumenten indien zij niet tijdig betalen. Voor u als leverancier of dienstverlener biedt de WIK de mogelijkheid tot verhaal van die kosten. Ook de kosten die u als schuldeiser zelf maakt in de periode vóór uitbesteding aan uw incassorelatie.

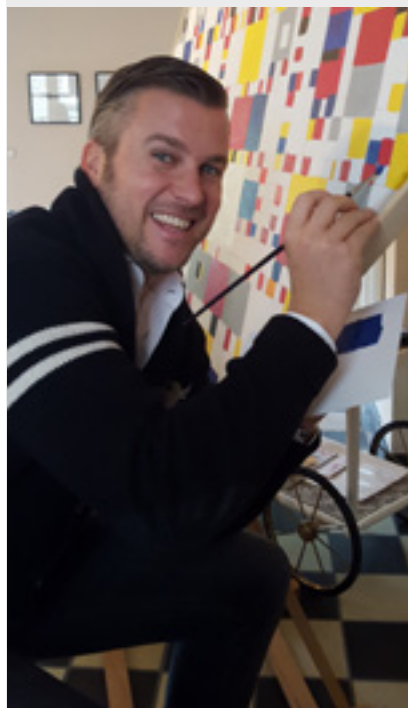
In de dagelijkse praktijk kom ik nog steeds gevallen tegen waarin de schuldeiser geen rekening heeft gehouden met de in de WIK verplicht voorgeschreven 14-dagen brief. In die brief dient de schuldeiser de debiteur nog 14 dagen de gelegenheid te geven om aan zijn betalingsverplichting te voldoen zonder bijkomende kosten. Om kosten te kunnen verhalen dient expliciet aangegeven te worden welk bedrag aan kosten in rekening wordt gebracht indien niet binnen 14 dagen alsnog wordt betaald. Het minimum bedrag aan kosten bedraagt € 40,- het maximum bedrag bedraagt € 6.775.

In de minnelijke fase mogen nooit meer kosten worden doorbelast dan hetgeen volgens de WIK verschuldigd is.

Via de website www.aanmaningsbrief.com verstuurt u op eenvoudige wijze een 14-dagen brief die aan alle wettelijke eisen voldoet.

Mark Hafkamp

algemeen directeur Hafkamp Gerechtsdeurwaarders. www.hafkamp.nl



Schilder mee op het bekendste schilderij van Nederland

Karin Bloemen, Thé Lau, Ruth Jacott, Joke Bruijs, Brainpower, Jörgen Raymann, Antje Monteiro, Corry van Gorp, Ernst Daniel Smith, Huub Stapel, Jack Poels, André van Duin, Frits Sissing, Erica Terpstra, Barones Kraijenhof, Barry Hay, Shirma Rouse, Isa Hoes, Kenneth Herdigein, Manuela Kemp, Gordon, Nurlaila Karim, Patricia Steur, Burgemeester Aboutaleb, Jostiband, Angela Groothuizen, Gerard Joling, Rik Felderhof, René en Willy van de Kerkhof, Lee Towers, Trijntje Oosterhuis, Sharon Kips, Robert Schoemaker, Klaas Wilting, Petra Heyboer, meestersvervalser Geert Jan Jansen, Jan des Bouvrie, Fons van Westerloo, Hadassah de Boer, Renate Verbaan, Ton Heerts, Mariska van Kolck, Jan van den Bosch, Laurens van Rooyen, Ronald Kolk, Herman van Veen, Giorgio Tuinfort, Romy Monteiro, Bangu Masisi, Bruce Koloane, Winston Gerschtanowitz, Ron Brandsteder...

Zij en vele anderen staan al op het bekendste schilderij van Nederland. De remake van de Victory Boogie Woogie van Piet Mondriaan, die gemaakt wordt voor educatieve gezondheidsprojecten in Zuid-Afrika.

En er is nog plaats voor u

Wilt u tussen deze BN'ers staan en een vakje schilderen? 100 unieke loten waarmee u uw personeel of relaties kans kunt laten maken om dit unieke schilderij te winnen? Mee naar de musical The Bodyguard? Een prachtig artikel in het lijvige boek over het 'bekendste' schilderij van Nederland?

Ga naar www.educatievoorafrika.nl of bel voor meer informatie met Frank Faessen, Art Center de Raay, 06-29062575 of mail naar iris@artcenterderaay.nl

Jadmin helpt bedrijven met hun (salaris) administratie, belastingen en toeslagen. Een klein bedrijf met korte lijnen. Eigenaresse Wilma Juneman heeft veelvuldig persoonlijk contact met haar klanten en merkt (bij haar klanten) dat de gevolgen van een aantal recente wetswijzigingen nog niet helemaal zijn doorgedrongen. Om ondernemers hier meer bewust van te maken, zette ze er voor ons vier op een rij.



Jadmin

Laat je goed informeren

De VAR-verklaring

“Voorheen maakte een zzp’er gebruik van een VAR-verklaring om bij de belastingdienst aan te geven dat er tussen hem en zijn opdrachtgevers geen sprake was van een loondienstverband. In dat geval hoeft een werkgever namelijk geen sociale premies af te dragen voor de zzp’er. De Belastingdienst controleert dit achteraf en als dit niet klopt, krijgt de opdrachtgever alsnog een naheffing. Dit systeem wordt per 1 april 2016 vervangen door een nieuw systeem van voorleggen aan de Belastingdienst van individuele overeenkomsten per opdracht en per opdrachtgever. De Belastingdienst legt een online bibliotheek aan met modelovereenkomsten per branche die door de Belastingdienst ter beschikking worden gesteld. De zzp’er en de opdrachtgever moeten voor elke opdracht een nieuwe overeenkomst invullen. Dit is aan te raden, omdat je dan zeker weet dat je aan de eisen van de Belastingdienst voldoet.”

Belastingverdrag Nederland-Duitsland

“Het Belastingverdrag tussen Nederland en Duitsland heeft betrekking op mensen die een Nederlands inkomen hebben, maar in Duitsland wonen. Denk aan werknemers, maar ook aan gepensioneerden. Het verdrag legt afspraken vast over welk land inkomensbelasting heft. Dit om te voorkomen dat er dubbele lasten worden betaald. Het verdrag met ons buurland is onlangs

herzien en dit kan voor bovengenoemde partijen invloed hebben op hun maandelijkse netto-inkomen. Bij een inkomen tot € 15.000,- zal Duitsland belasting heffen bij Nederlanders die in Duitsland wonen. Gepensioneerden die met hun Nederlandse AOW in Duitsland wonen, kunnen daar onder vallen maar dit heeft geen grote gevolgen. Werknemers met een inkomen onder € 15.000,- dragen nu in Nederland sociale premies af. Als ze voortaan onder de Duitse belastingplicht vallen, worden er geen premies meer afgedragen waaronder ook de premie voor AOW. Voor elk jaar dat niet in Nederland premie wordt afgedragen, wordt later de AOW met 2% per jaar gekort. Het verdient aanbeveling om dan vrijwillig premie te blijven betalen in Nederland. 10 Jaar geen premie betalen, betekent 20% korting op je AOW.

Wet werk en zekerheid

“De Wet werk en zekerheid (Wwz) heeft te maken met de sociale zekerheid van werknemers. Per 1 juli van dit jaar is het wettelijk zo geregeld dat een werknemer een tijdelijk dienstverband van maximaal 24 maanden mag hebben. Als een tijdelijk contract na 24 maanden niet wordt omgezet in een vast dienstverband, heeft de werknemer recht op een transitievergoeding van 1/3 maandloon per gewerkt jaar. Daarnaast mag er bij een contract van 6 maanden of minder geen maand proeftijd worden gehanteerd. Indien een contract niet wordt verlengd, moet

de werknemer uiterlijk een maand van tevoren hiervan op de hoogte worden gesteld. Anders heeft de werknemer recht op een maand extra salaris. Goed inzicht in de personeelsadministratie voorkomt extra salariskosten.”

Werkkostenregeling

“Deze regeling houdt in dat per werknemer 1,2% van de loonsom mag worden besteed aan vergoedingen en verstrekkingen zonder dat daar belasting over hoeft te worden betaald. Daar valt het kerstpakket onder, maar ook een bedrijfsfeest, een fitnessabonnement of een auto of fiets van de zaak. Over alles wat aan waarde boven de 1,2% uitkomt, betaalt de werkgever een eindheffing van 80%. Soms zijn er over bepaalde verstrekkingen onduidelijkheden, zoals een iPad of een iPhone van de zaak. Een werkgever moet zelf toetsen of deze voorzieningen voldoen aan het gebruikelijkheidscriterium, oftewel heeft een werknemer deze spullen echt nodig om zijn of haar werk goed te kunnen doen.”

Wilma Juneman en haar beide medewerkers helpen mkb’ers graag op weg met deze ontwikkelingen. “Ik vind het belangrijk om dit soort zaken met klanten te bespreken en hen van passend advies te voorzien. Dat maakt mijn werk ook leuk”, aldus Juneman. ■

www.jadmin.nl





Trots op vooruitstrevende ondernemers in Noord-Limburg

Ik ben blij dat ik steeds vaker weer optimistische berichten hoor op economisch vlak en deze ook zelf kan delen met ondernemers in de regio. De meeste Nederlandse bedrijfssectoren groeien dit jaar. De hoogste productietoename verwachten we in de bouw (5% toename). Vooral de woningbouw is hierbij een drijvende kracht. In de industrie zijn het vooral de machine- en transportmiddelenindustrie die het goed doen.

Ook in Noord-Limburg zien we gelukkig steeds meer optimisme. Onze regio, waarbij de sectoren agro&food, logistiek, handel en industrie sterk vertegenwoordigd zijn, profiteert van een aantrekkelijke internationale vraag. Daarnaast zien we dat de sectoren die afhankelijk zijn van de binnenlandse vraag weer aantrekken. Dat is goed nieuws dus!

ING adviseert en helpt ondernemers in alle bedrijfssectoren in Noord-Limburg. Wij zijn actief met een team van relatiemanagers die al jaren werkzaam zijn in de regio. We kennen de bedrijven én de regionale ontwikkelingen die spelen. Ondernemers worden geadviseerd op het gebied van kredietverlening en betalingsverkeer. Wat hierbij opvalt, is het toenemende aantal ondernemers dat internationale ambities heeft! Ook deze bedrijven kunnen wij helpen om succesvol te zijn in het buitenland. Of dat nu om de export of import van goederen gaat.

De kredietverlening groeit weer, kwartaal op kwartaal. Gelukkig spreken ondernemers weer steeds vaker over groei. En soms is het dan ook interessant om de mogelijkheden van alternatieve financieringsvormen te laten zien. Het gaat uiteindelijk om het eindresultaat dat past bij de ambitie van de ondernemer!

Bij elke ondernemer die wij spreken krijgen wij bevestigd hoe innovatief en vooruitstrevend de bedrijven in onze regio zijn. En daar mogen we zeer trots op zijn!

Geert Smets

Directeur ING MKB Noord-Limburg
06 30 32 42 37 / geert.smets@ing.nl



Neil Tomlow en Laurens-Jan Pubben

Bureau Tint wil klanten verrassen

Hoe onderscheid ik me? En hoe bind ik klanten? Veel bedrijven worstelen met die vragen. Bureau Tint helpt met vernieuwende concepten. Bureau Tint staat voor effectief marketing- en communicatieadvies. En die realiseer je niet meer met dikke communicatieplannen waaraan maanden is gesleuteld, zeggen eigenaren Laurens-Jan Pubben en Neil Tomlow. "Het communicatieland- schap verandert razendsnel. Je moet je snel kunnen aanpassen."

Communicatiestrategie

Daarom kiest Bureau Tint voor een andere aanpak. En die slaat aan. "Samen met de klant bepalen we de strategie", zegt Laurens-Jan. "Daarbij gaan we niet enkel uit van de doelstellingen van de klant, maar vooral van zijn ambities." De strategie past op één A4-tje. Van daaruit maakt Bureau Tint deelplannen, kortlopende campagnes. Neil: "Die bestaan niet uit het inzetten van één enkel medium als bijvoorbeeld internet, social media of een app, maar uit concepten waarin meerdere media elkaar versterken." Vervolgens is het uitvoeren, evalueren en aan- scherpen. Learning by doing.

Verfrissend

Bureau Tint doet zoveel mogelijk in co-creatie met de opdrachtgever. Cruciaal, stelt Laurens-Jan. "Communicatie is van iedereen, medewerkers twitteren en plaatsen berichten op Facebook. Ook zij moeten de boodschap uitstralen. Daarom betrekken we de hele organisatie. En liefst ook klanten; hun inbreng is vaak verfrissend." Bureau Tint helpt organi- saties om zich succesvol te onderscheiden. Zijn ze zelf onderscheidend? Ja, menen de heren. "We denken vanuit concepten en verrassen klanten met frisse, effectieve ideeën. Dat resulteert in langlopende relaties met opdrachtgevers. Bij organisaties die het aandurven om een andere weg in te slaan, komen wij graag op gesprek."

www.bureautint.nl

Bart Derkx (Logistic Force Venlo) alleen aan het roer:

"We hebben nog héél veel ambities"

Het gaat goed met Logistic Force in het algemeen en met de Logistic Force Venlo in het bijzonder. De Venlose vestiging kende dit jaar een groei van honderd procent en het einde is volgens eigenaar Bart Derkx nog lang niet in zicht. "We hebben nog héél veel ambities."



Logistic Force is een landelijk opererende dienstverlener in flexibele arbeid die werk biedt aan zo'n 1200 medewerkers in de transport- en logistieksector. Logistic Force is gespecialiseerd in het uitzenden en opleiden van logistiek en transport personeel en investeert in werving, selectie en begeleiding van potentiële werknemers. Het bedrijf heeft de ambitie om mensen deelgenoot te maken van de filosofie: 'macro bepaalt de richting, micro maakt het verschil'. De vestiging in Venlo werd geopend in 2014 en groeit in sneltreinvaart, zonder de kwaliteit uit het oog te verliezen. Sterker nog, om aan de hoge standaarden te kunnen blijven voldoen, heeft eigenaar Bart Derkx ervoor gekozen zijn compagnon uit te kopen en zelf alle touwtjes in handen te nemen. "We zijn echte vakmensen die stuk voor stuk uit de praktijk komen. Dat is ook meteen wat ons bijzonder maakt: er is ontzettend veel vakkennis aanwezig."

Opleiden Logistic Force Academy

Die vakkennis wordt aangewend om steeds innovatief te kunnen zijn, zo legt Derkx uit. "We begeven ons op delen van de markt waar andere partijen zich niet zomaar durven bewegen. Het opleiden van mensen middels de Logistic Force Academy bijvoorbeeld. Op dit moment trekken we heel veel mensen bij de

gemeente en het UWV vandaan. Dat zijn mensen die veroordeeld zijn tot een uitkering en geen uitzicht op een baan hebben. Wij leiden die mensen bijvoorbeeld op tot chauffeur. We hebben een eigen opleidingscentrum waar we meerdere leswagens hebben. We leiden die mensen op, het kost ze heel weinig en aan het eind van de rit hebben ze een baan. Op die manier zijn we ook maatschappelijk betrokken." Groot voordeel is dat mensen ook 'on the job' worden opgeleid. Derkx: "We kijken waar we de mensen kunnen neerzetten voor een baan en leiden ze dan bij die opdrachtgever op. Beter kun je het vak niet leren."

Breed

Logistic Force levert een totaaloplossing in de breedste zin van het woord. Het bedrijf biedt een brede mix van flexibele arbeid en de hierboven genoemde opleidingen. "Maar we verzorgen ook externe logistieke opleidingen, zoals ADR, Heftruck en reachtruck, Code 95 en VCA", legt Derkx uit. "Die Code 95 is ook voor de opdrachtgevers heel interessant. Het is een stuk verplichte nascholing die actieve chauffeurs elke vijf jaar 35 uur lang moeten volgen. Al onze mensen zijn compleet opgeleid op het moment dat ze door een opdrachtgever worden overgenomen. Dat scheelt de opdracht-

gever ook flink in de kosten en we merken dat dit heel erg gewaardeerd wordt."

Buiten de Academy heeft Logistic Force een eigen Payroll en Recruitment afdeling. Door deze ontwikkeling is Logistic Force uitgegroeid tot een flexibele aanbieder van een breed pakket aan HR-oplossingen.

Limburg veroverd

Landelijk heeft Logistic Force dit jaar een groei van 45% doorgemaakt. De Venlose vestiging doet daar met honderd procent nog een meer dan flinke schep bovenop. "Het gaat op dit moment gewoon heel erg goed, maar we hebben nog steeds heel veel ambities. We willen nog flink gaan doorgroeien. We moeten er veel voor doen, maar we zijn op de goede weg en het is allemaal meer dan de moeite waard. In de eerste helft van volgend jaar willen we nog een vestiging in de regio Sittard gaan openen om het zuidelijkere deel van Limburg nog beter te kunnen bedienen." Op de vraag of Limburg langzaam maar zeker verder veroverd gaat worden, reageert Derkx tot slot lachend: "Limburg is al veroverd en is al groen!" ■

"Onze missie is helder: 'Een optimale, langdurige match tussen beide partijen.'"

www.logisticforce.nl

Volg, check en maak kennis met Noord-Limburg Business



www.facebook.com/noordlimburgbusiness

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



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

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



www.linkedin.com/groups/NoordLimburg-Business

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



www.noordlimburgbusiness.nl

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



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



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

Een betrouwbare en sociale facilitaire partner

39 Jaar geleden begon algemeen directeur Jan Kersten met zijn schoonmaakbedrijf vanuit een garagebox in Wijchen. Inmiddels is de AMC Groep uitgegroeid tot een dynamische, facilitaire organisatie met ruim 550 pro-actieve medewerkers.



Monique Zuure,
Jan Kersten, Haico Klerks

AMC Groep opereert in de hele regio Zuid-, West- en Midden-Nederland vanuit haar hoofdkantoor te Wijchen en haar nevenvestigingen te Venray en Tiel. Price Cleaning uit Venray sloot zich in 2012 bij dit bedrijf aan. Het bedrijf bestaat hiernaast uit AMC Armo Multi Cleaning BV, AMC Point BV en sinds 2014 ook uit het Nijmeegse MooiSchoon.nl. Voor al deze bedrijven geldt dat de zeer uitgebreide werkzaamheden, van schoonmaak en specialistische gevelreiniging tot bedrijfs-catering, vorstpreventie en beheer en onderhoud van winkelcentra volgens de kernwaarden vertrouwen, kwaliteit, uitstraling en service (V-KUS) worden verricht. “Om dit te kunnen garanderen hebben we het OSB-keurmerk, zijn we ISO- en VCA-gecertificeerd, lid van VSR, erkend leerbedrijf en HACCP-proof”, vertelt directeur bedrijfsvoering Haico Klerks. “Daarnaast werken we zo veel mogelijk met vaste schoonmaak- en vaste invalkrachten die allen een pro-actieve houding hebben. Wij stellen ons op als het facilitaire verlengstuk van de klant en onderscheiden ons door het hanteren van een reële werkwijze, een optimale ‘span of control’ ten behoeve van instructie, begeleiding en controle en door het inzetten van goed oplei-

de, representatieve werknemers. Naast de benodigde kennis en ervaring hebben we voor alle bedrijfsactiviteiten ook alle materialen en machines zelf in huis.” “Ondanks de groei die we in de afgelopen jaren hebben meegemaakt, blijven we goed luisteren naar de klant en zijn de lijnen kort”, benadrukt directeur operatie Monique Zuure. “Ook doen we belevingsmetingen via bezoekerapporten en kwaliteitskaarten en voeren we na uitvoering van periodieke werkzaamheden een oplevercontrole. Ook houden we een jaarlijkse klanttevredenheidsenquête en een enquête voor de gebruikers van het gebouw. En uiteraard staan we open voor klachten en suggesties van klanten.”

Sociaal schoonmaken

Een andere kernwaarde van AMC Groep is sociaal ondernemen. Het bedrijf biedt mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt de mogelijkheid om toe te treden tot de reguliere arbeidsmarkt, zodat zij hun werkritme kunnen hervatten en/of werkervaring kunnen opdoen middels het verrichten van schoonmaak- of cateringwerkzaamheden via het bedrijf AMC Point (voorheen Clean Point). Klerks: “Hierin werken wij samen met Soci-

ale Werkvoorzieningsbedrijven zoals NLW Groep uit regio Venray, Lander uit regio Tiel, en Breed uit regio Nijmegen. De AMC Point medewerkers steken momenteel niet alleen bij overheidsbedrijven zoals de gemeente Peel en Maas met veel enthousiasme hun handen uit de mouwen. Ook commerciële bedrijven die een goede invulling willen geven aan de Participatiewet en Social Return dragen hen een warm hart toe. “Omdat schoonmaken mensenwerk is, verzorgt AMC Point ook opleidingen”, voegt Zuure toe. “Verder werken we met ecologische reinigingsmiddelen en met milieubesparende schoonmaaktechnieken.” “De groene cirkel in ons logo's staat immers voor duurzaam en fris. En dat is ook precies wat wij onze klanten willen bieden: een duurzame relatie met een frisse blik op service”, aldus Klerks. ■

www.amcgroep.nl





Foto Navenant Magazine



Foto Petra Lenssen

5 tips om klanten echt te verrassen

CRM ofwel Customer Relationship Management is hotter dan hot! Wie heeft het niet over 'customer intimacy', 'klant is koning' of de 'customer journey'? Maar hoe verras je die klant nu echt? Wanneer raak je iemand?

1 Ben origineel

Samen met uw klant golfen, voetbal kijken of dineren is leuk en gezellig maar origineel is het niet echt meer. U zult denken, welke opties zijn er nog meer? Heeft u wel eens aan theater gedacht? Hoe origineel is het bezoek aan een concert van de favoriete artiest van uw klant? Een beleving die niet meer vergeten zal worden. Zoek naar die unieke

belevingen, iets waardoor uw klant zich echt bijzonder zal voelen.

2 Geef aandacht

Uw klant in het zonnetje zetten heeft niets te maken met dure cadeaus geven. Het gaat erom dat u zich verdiept in de mens. Een complimentje, echte beleving of kleinigheidje speciaal voor die ene klant zegt veel meer dan een duur, maar onpersoonlijk, cadeau.

3 Ontdek de nieuwe klantrelatie

Mensen hebben het al druk genoeg, zeker beslissers in het bedrijfsleven. Nodig daarom niet alleen de besliser uit voor een diner of voorstelling maar ook zijn of haar partner. Een ontmoeting krijgt hierdoor een hele andere dimensie en is vaak leuker en authentiek.

4 Wees authentiek

Intens leuke ervaringen zorgen voor een andere band dan een puur zakelijke ervaring. Authentiek zijn is hierin belangrijk, wees

echt, ben enthousiast en bouw vooral een persoonlijke band op. Mensen doen zaken met mensen, niet met accountmanagers of directeuren.

5 Haak in op de juiste momenten

De feestdagen zijn unieke momenten om eens iets extra's te doen voor uw klanten. Wilt u het echt goed doen, dan zoekt u een specifieke voorstelling uit voor uw klanten. Weet u waar uw klant van houdt? Dan heeft u een heel origineel en verrassend cadeau in handen. Weet u het niet, dan is een Maaspoort cadeaubon een heel mooi alternatief.

Denkt u ook aan uw interne klanten, uw medewerkers? Ook zij verdienen dezelfde aandacht, originaliteit en verrassingen.

Meer informatie over bijzondere voorstellingen vindt u op www.maaspoort.nl. Wilt u een feestelijke kerstborrel organiseren? Neem dan contact op met onze eventmanagers via 077 320 72 20. ■

Betalen bij resultaat; of toch niet?

Het lijkt zo'n heldere afspraak; veelgebruikt ook in de zakelijke wereld: de success fee. Pas als de opdracht aan de opdrachtnemer vervuld is, dan is de opdrachtgever de vooraf afgesproken vergoeding verschuldigd. Dergelijke afspraken zijn niet beperkt tot enkele branches, maar komen overal in het zakelijk verkeer aan de orde. Hoe helder de afspraak ook lijkt, de afwikkeling daarvan leidt meer dan eens tot discussie tussen partijen. Wat als de opdrachtgever het uitvoeren van de opdracht frustreert? Wat gebeurt er als de uitvoering van de opdracht wordt gestaakt? En maakt het dan uit wie dat doet? Die discussie kan voorkomen worden, maar daar komen partijen dan te laat achter.

Als uit het leven gegrepen voorbeeld neem ik de adviseur op het gebied van bedrijfshuisvesting. Deze krijgt van een huurder de opdracht om een bestaande huurovereenkomst te heronderhandelen met de verhuurder. Het gaat om een groot pand, en de success fee wordt gekoppeld aan de gerealiseerde besparing. Bij een besparing gedurende de looptijd van meer dan EUR 2.000.000 is de success fee verschuldigd.

De onderhandelingen verlopen aanvankelijk voorspoedig. De verhuurder is bereid mee te denken en bereid tot concessies op het gebied van de huurprijs. So far, so good. Ook het contact tussen opdrachtgever en opdrachtnemer



Rob de Hair
Vlaminckx Advocaten
r.dehair@vlaminckx.nl

mer verloopt prettig. Dan verandert er iets bij opdrachtgever: er wordt een nieuwe directeur aangesteld. Aan hem wordt het uiteindelijke onderhandelingsresultaat gepresenteerd. Een besparing van meer dan EUR 2.500.000! De opdrachtnemer is erg tevreden over het resultaat en vraagt wanneer ondertekening van de nieuwe huurovereenkomst en betaling van de success fee plaatsvindt.

Zover komt het niet; de nieuwe directeur vindt het onderhandelingsresultaat onvoldoende. Er moet nog meer uit te halen zijn, zo luidt de boodschap. Ook moeten er alternatieven (lees: andere panden) uitgewerkt worden. Onder protest (opdrachtnemer heeft al voldaan aan de verleende opdracht)

gaat opdrachtnemer daar mee aan de slag. Dat levert echter niet het gewenste resultaat. De verhuurder doet geen verdere concessies, en de alternatieven blijken alle (veel) duurder uit te vallen.

Tegelijkertijd tekent zich voor de opdrachtnemer wel af dat de nieuwe directeur – die resultaten moet laten zien – eigenlijk gewoon af wil van de success fee. Hij laat bij herhaling weten deze belachelijk (hoog) te vinden, waarmee hij voorbij gaat aan de hoeveelheid werk die opdrachtnemer heeft verricht. De directeur trekt vervolgens zijn eigen plan, gaat zelf met de verhuurder onderhandelen en sluit – achter de rug van opdrachtnemer om – een nieuwe huurovereenkomst.

Als opdrachtnemer vervolgens vraagt om betaling van de success fee geeft de directeur niet thuis; het is toch maar mooi aan hém te danken dat de overeenkomst nog getekend is en niet de opdrachtnemer. De rechter neemt vervolgens de opdrachtnemer in bescherming; het niet voltooiën van de opdracht komt in dit geval voor rekening en risico van de opdrachtgever. De success fee moet dus betaald worden.

De overeenkomst tussen partijen zei echter niets over een dergelijke uitkomst, terwijl dat in enkele artikelen toch geregeld had kunnen worden. Dat had de opdrachtnemer een gerechtelijke procedure bespaard. ■



SAFARI IN AFRIKA?

Ruim 100 inspiratiereizen vindt u op www.jambo.nl en in onze brochure of bel met onze Afrika specialisten op 020-2012740 voor een reis op maat. De mogelijkheden zijn eindeloos, privé reizen geheel conform uw wensen!

DÈ AFRIKA
SPECIALIST!



**Tanzania . Kenia . Madagaskar
Seychellen . Mauritius . Zuid-Afrika
Oeganda . Zimbabwe . Namibië
Mozambique . Zambia . Botswana**



ONEINDIGE MOGELIJKHEDEN!

Banners, Stickers, Borden, Autobeletering, Vrachtwagen(zeilen), Meshdoeken, Canvasdoeken in alle soorten en maten! **Voor ons geen enkel probleem!!** Alles word "binnenshuis" geproduceerd waardoor er een blijvende controle en kwaliteit aanwezig is en geleverd wordt!!

**100%FOTO
KWALITEIT**



VANAF 15 NOVEMBER 2015 NOG EEN BROERTJE ER BIJ!



Nog snellere levertijd!

Vanaf 15-11-2015 beschikken wij ook een over de HP Latex 360 deze printer heeft een super snelle droogtijd!!

Waardoor we binnen 1 dag kunnen leveren!
Mocht dit nodig zijn.



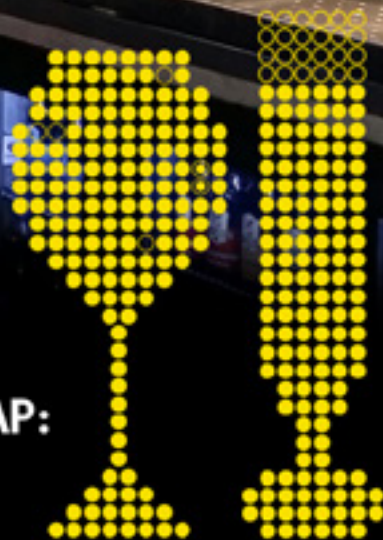
graphic&mail
www.graphic-mail.nl

BORRELEN IN HET GEZELLIGSTE CAFÉ VAN **VVV** VENLO!



ONZE MOGELIJKHEDEN ZIJN EINDELOOS!
VAN COMPLEET STADION MET KUNSTGRASVELD
TOT BORRELRUIMTE VOOR EEN SELECT GEZELSCHAP:
WIJ LEVEREN MAATWERK!

Meer informatie: evenementen@vvv-venlo.nl



We ♥ PrintMedia



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

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



Het Roer Om

Voor veel bedrijven is 2015 een jaar van transitie, blijkt uit het jaarlijkse Strategy Trends onderzoek van Berenschot. Vier op de vijf ondernemingen verwacht dit jaar hun businessmodel fundamenteel te wijzigen of is daar al mee bezig.

Hoewel de onzekerheid waar veel bedrijven last van hebben gehad niet is verdwenen, lijken ze er mee te leren leven en besluiten zij steeds vaker hun eigen koers te varen. Maar mocht u denken dat bedrijven alleen het roer omgooien omdat hun resultaten achterblijven, dan heeft u het mis. Bedrijven die bereid zijn de nieuwe werkelijkheid onder ogen te zien, verkeren in een permanente staat van verandering. Ze starten pilots, proberen nieuwe dingen uit, bereiden hun mensen voor op veranderingen en draaien aan alle knoppen tegelijk.

Een van de mooiste trends bij de groeiende bedrijven is dat hun nieuwe strategie tot stand komt in een dialoog met de hele organisatie, dus met alle betrokkenen. Ook klanten en potentiële klanten worden hierbij steeds vaker geraadpleegd. Niet voor niets staat de relatie en de communicatie met klanten met stip op één op de lijst van dingen die anders moeten.

Verandering en ontwikkeling zijn de motor van de nieuwe economie. Dat u bereid moet zijn om zelf te veranderen als u hier onderdeel van uit wilt maken, spreekt voor zich. Bent u klaar om te veranderen en wilt u uw organisatie en uw mensen ontwikkelen? Neem dan contact op als u er klaar voor bent!

Wouter van den Akker

www.kennethsmit.com/woutervandenakker



Indrukwekkende bijeenkomst bij De Keverberg

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

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

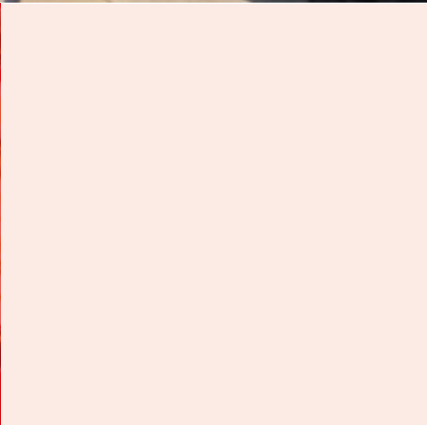
Op 14 september stond Kasteel De Keverberg centraal tijdens de BOB-borrel. Dit unieke herbouwde kasteel was gastlocatie aan ondernemers uit de regio die zich naar het centrum van Kessel hadden begeven.

Na een kort welkomstwoord van BOB-organisator Danny Toonen mochten de aanwezigen zich eerst kort voorstellen, waarna Rob Mans van Zuidlease de gelegenheid kreeg om een pitch van 10 minuten te doen.

Daarna was het woord aan Marcel van Bergen, voorzitter van stichting Keverberg, die zeer bevoegen vertelde over het Kesselse herbouwproject. Zo werd onder andere duidelijk dat het project twee belangrijke uitgangspunten had. Het eerste punt was dat het aanbeeld van het kasteel van veraf authentiek moest lijken, terwijl de aanblik van dichtbij meteen duidelijk moest maken dat het om een herbouwing ging. Daarnaast moesten er veel activiteiten tegelijkertijd plaats kunnen vinden zonder dat verschillende groepen last van elkaar hebben. Tijdens de herbouw werd het team bovendien regelmatig



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



geconfronteerd met bouwtechnische uitdagingen. Uiteindelijk wist de stichting met de hulp van DMV architecten uit Kerkrade, ruim 60 vrijwilligers en diverse bijdragen van de provincie, de gemeente Peel en Maas en particulieren een prachtig resultaat te creëren waar zowel zakelijke als leisure gasten hun ogen uitkijken.

Tijdens de presentatie kregen de deelnemers verschillende culinaire gerechten aangeboden, bereid door het naastgelegen Hostellerie de Neerhof. Daarna volgde nog een rondleiding om, in en onder het kasteel waar iedereen zich kon vergapen aan het enorme project. BOB Noord-Limburg bedankt Kasteel De Keerbergh en Hostellerie de Neerhof van harte voor hun gastheerschap en natuurlijk de aanwezigen voor hun deelname.

De volgende BOB-borrel zal plaatsvinden op maandag 17 november bij Beachclub Degreez in Panheel. Voor deze bijeenkomst kunt u uzelf nu al aanmelden. Updates over de bijeenkomsten worden op bob.noordlimburgbusiness.nl en www.noordlimburgbusiness.nl geplaatst.

Benieuwd naar BOB?

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

BIJDRAGEN AAN BOB

Heeft u als ondernemer een sfeervolle locatie die als decor voor een BOB-bijeenkomst kan dienen, of bent u een gastspreker met een interessant onderwerp waar de ondernemers in Noord-Limburg beslist van zouden moeten weten? BOB-organisator Danny Toonen is voor de BOB-Borrels in 2016 nog op zoek naar locaties en sprekers. Vraag Danny eens naar de mogelijkheden.

The logo for Insign.it, featuring the company name in a white sans-serif font on a red rectangular background.

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
ron@trias-subsidie.nl,
077-3560100



Vernieuwde Innovatiesubsidie WBSO 2016: wat betekent dit voor uw bedrijf?

Op Prinsjesdag is het Belastingplan voor 2016 gepresenteerd. In het Belastingplan staan onder andere de wijzigingen voor de WBSO in 2016. De belangrijkste wijziging is dat de fiscale innovatie instrumenten Wet Bevordering Speur- en Ontwikkelingswerk (WBSO) en de Research & Development Aftrek (RDA) worden samengevoegd tot één instrument met de naam WBSO. Het ministerie stelt hiervoor in 2016 € 1.143 miljoen beschikbaar.

In 2016 kunnen bedrijven voor R&D-kosten (zowel voor loonkosten als andere kosten en uitgaven) fiscaal voordeel aanvragen via de WBSO. Voor loonkosten (nu WBSO) en overige R&D-kosten en -uitgaven (nu RDA) gelden dan dezelfde voordeelpercentages. Het totale fiscale voordeel in de beschikking kunnen ondernemers volgend jaar via de loonheffing verrekenen in plaats van via de winstbelasting.

Bij het aanvragen van WBSO voor kosten en uitgaven voor het uitvoeren van een eigen S&O-project hebben bedrijven de keuze tussen een forfaitair bedrag of het daadwerkelijke bedrag aan kosten en uitgaven. De keuze die bij de eerste WBSO-aanvraag voor 2016 wordt gemaakt, geldt voor het gehele kalenderjaar. Voor zelfstandigen is deze keuze niet mogelijk. Voor zzp'ers die minimaal 500 R&D-uren (in de WBSO bekend als speur- en ontwikkelings- of S&O-uren) per jaar maken, is er namelijk een vaste aftrek.

Bedrijven en zelfstandigen kunnen in 2016 WBSO aanvragen voor 2 soorten innovatieve projecten: technisch-wetenschappelijk onderzoek en de ontwikkeling van technisch nieuwe fysieke producten, fysieke productieprocessen of programmatuur. Voor het uitvoeren van een analyse van de technische haalbaarheid of technisch onderzoek kunnen bedrijven in 2016 geen WBSO meer aanvragen.

Wilt u weten welke (financiële) gevolgen de wijzigingen voor uw bedrijf hebben? Of eens laten berekenen wat de WBSO u kan opleveren? Neem dan contact op met TRIAS!

WAT IS DE WET BEVORDERING SPEUR- EN ONTWIKKELINGSWERK (WBSO)?

Bedrijven kunnen de financiële lasten van research en development (R&D)-projecten verlagen via de WBSO. De WBSO verlaagt de loonkosten en andere kosten en uitgaven voor uw R&D-project. Bijvoorbeeld voor prototypes of onderzoeksapparatuur. U kunt het voordeel van de WBSO verrekenen via uw belastingaangifte. Bedrijven dragen minder loonheffing af en zelfstandigen krijgen een vaste aftrek.

Gaan we boxhoppen?

In het Belastingplan 2016 wordt een hervorming voorgesteld voor de vermogensrendementsheffing in box 3. Deze nieuwe methodiek zal met ingang van 1-1-2017 gaan gelden.



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

Op dit moment wordt het inkomen uit sparen en beleggen belast in box 3. De belasting hierover bedraagt 30% over een fictief rendement van 4%. Per saldo betaalt u dus 1,2% over het vermogen, nadat dit is verminderd met het heffingsvrije gedeelte (€ 21.330).

Een fictief rendement van 4% is hoog. De rentes op spaartegoeden zijn al jaren lager. Daarom wordt deze vermogensrendementsheffing met ingang van 1 januari 2017 herzien. Hierdoor sluit volgens het kabinet de gemiddelde heffing beter aan bij het reële rendement. Het tarief van 30% blijft overigens gehandhaafd.

Ander percentage

In het nieuwe systeem wordt het forfaitaire rendement van 4% verlaten en wordt er per vermogensschijf een ander percentage gehanteerd. Daarnaast wordt het heffingsvrije vermogen verhoogd tot € 25.000. De voorgestelde percentages en het heffingsvrije vermogen gelden per (fiscale) partner. Dit leidt tot afgebeeld schema.

Zoals u kunt afleiden uit het schema worden de vermogens boven € 100.000 dus vanaf 2017 zwaarder belast dan op dit moment. Tevens is duidelijk dat als het rendement op het vermogen lager is dan in de laatste kolom, u uitein-

Box 3 vermogen (€)	Forfaitair rendement	Belasting (30%)
0 – 25.000	Vrijgesteld	
25.000 – 100.000	2,9%	0,87%
100.000 – 1.000.000	4,7%	1,41%
> 1.000.000	5,5%	1,65%

(De gehanteerde percentages forfaitair rendement kunnen overigens jaarlijks wijzigen als gevolg van de herijking.)

delijk meer belasting betaalt dan dat u rendement maakt op uw vermogen!

Overbrengen naar een andere box

Naast de belastingheffing over het vermogen, is het inkomen (daaronder begrepen het inkomen uit box 3) ook nog van belang voor vele inkomensgerelateerde regelingen, zoals toeslagen en voor de eigen bijdrage in de zorg. Verhoging van het forfaitaire rendement leidt naar verwachting dan ook tot lagere toeslagen en hogere eigen bijdragen.

Om dat te voorkomen is het te overwegen het vermogen dat nu (nog) belast wordt in box 3 naar een andere box over te brengen. Dit kan bijvoorbeeld door het vermogen in te brengen in een besloten of naamloze vennootschap, of een zogenoemde vrijgestelde beleggingsinstelling. De belastingheffing verloopt dan via box 2.

De rendementen worden dan op een geheel andere wijze belast. Afhankelijk van het daadwerkelijke rendement op sparen en beleggen kan dit niet alleen tot een zeer behoorlijk belastingvoordeel leiden, maar ook positief uitpakken voor de inkomensgerelateerde regelingen! Zonder volledig te kunnen zijn, is het advies om te overwegen over te stappen naar box 2 indien er sprake is van een beperkt rendement (veelal dus spaargeld) en een vermogen dat groter is dan € 250.000.

Neem dus contact op met uw fiscalist, die in uw specifieke situatie kan beoordelen of boxhoppert voor u in financiële en fiscale zin voordelig is. ■

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

Interbay.nl: altijd de beste deal



Dat uitgeverijen het tegenwoordig niet alleen meer van papieren magazines moeten hebben, daar is Michael van Munster, directeur en eigenaar van Van Munster Media Groep (VMMG), allang achter. Om die reden bouwt hij zijn 14 tijdschriften uit tot mediamerken die crossmediaal in de markt worden gezet. De nieuwste activiteit binnen VMMG is het concept Interbay.nl.

"Binnen dit B2B online platform kunnen bedrijven en andere organisaties profiteren van financieel voordeel bij de inkoop van diverse producten en diensten", aldus Michael van Munster.

Michael van Munster ziet de ontwikkelingen in de uitgeversbranche als een mooie kans. "Vroeger lag de focus op de printeditie. Nu zijn er veel meer kanalen om je doelgroep te bereiken. Daarom praten wij ook over een mediameerk in plaats van een tijdschrift, waarbij de website in feite de paraplu is waar de printuitgave, de digitale editie, social media, de nieuwsbrieven maar ook onze events (BOB-Borrels, autotestdagen en de tafeldiscussies) onder hangen."

Het team achter VMMG is continu bezig met doorontwikkeling. Van Munster: "Twee jaar geleden hebben we onze activiteiten uitgebreid en hebben we een eigen IT-afdeling opgericht. Deze afdeling zorgt ervoor dat al onze websites en alles wat ermee samenhangt altijd up to date is. Daarnaast bieden wij deze diensten ook aan onze klanten aan. In feite hebben we dus alle tools in huis die we voor onze klanten in kunnen zetten zodat zij hun doelgroep maximaal kunnen bereiken. We hebben al behoorlijk wat mooie projecten mogen doen dit jaar."

Van Munster Media Groep gaat nu met Interbay.nl nog een stapje verder om ondernemers zoveel mogelijk voordeel en gemak te bieden. Michael van Munster legt aan de hand van zes vragen uit wat Interbay.nl precies inhoudt.

Waar staat Van Munster Media Groep voor?

"Ons bedrijf bestaat volgend jaar alweer 15 jaar. In die 15 jaar hebben we natuurlijk diverse hechte banden met heel wat klanten en relaties opgebouwd en zijn we uitgegroeid tot

een middelgrote, crossmediale uitgeversorganisatie. Met onze 14 consumenten-, vak- en businessbladen brengen we offline en online steeds dichterbij elkaar. Bedrijven kunnen bij ons terecht voor een crossmediale marketingcampagne die hun klanten zowel in de wachtkamer of op het bureau als via hun inbox bereikt."

Waarom nu een uitbreiding met Interbay.nl?

"In onze dagelijkse contacten merken we dat bedrijven en andere organisaties naast omzetverhoging en verhoging van het resultaat ook steeds meer gericht zijn op kostenbeheersing. Dit komt door de bedrijfseconomische omstandigheden in de afgelopen jaren. Door middel van Interbay kunnen we onze relaties hiermee een handje helpen."

Wat houdt Interbay.nl precies in?

"Interbay is een B2B online loyaliteitsplatform voor bedrijven en andere organisaties. Hier kunnen zij diverse producten en diensten tegen een zeer scherpe prijs inkopen. Nu is dit nog de inkoop van energie (gas en elektriciteit), maar dit zal verder worden uitgebreid met telecom, verzekeringen en lenen, mobiliteit en vrije tijd. Het structurele financiële voordeel kunnen wij realiseren door middel van schaalgroottes. We werken daarbij enkel samen met degelijke partners die zich net als de Van Munster Media Groep in de markt hebben bewezen. Samen met hen willen we de klant altijd de beste deal bieden."

Wie zijn die businesspartners?

"We werken uitsluitend samen met leveranciers die helder en transparant zijn wat betreft hun voorwaarden en tarieven en de manier waarop ze communiceren. Ook hun trackrecord moet in orde zijn, net als hun scherpe focus op de ontwikkelingen in de markt. En ten slotte moeten ze zich committeren aan onze belofte: *altijd de beste deal*."

Welke producten worden er via Interbay.nl aangeboden?

"Inmiddels zijn we begonnen met de inkoop van gas en elektriciteit. Ondernemers die zich afvragen of zij teveel betalen, kunnen een gratis inkoopscan laten doen. Onze partner voor energielevering is Sepa green. Deze leverancier is transparant over de herkomst van groene energie en zal per 1 januari 2016 100% groen gas en groene elektriciteit leveren, waarvan 20% uit Nederland afkomstig is. Bovendien is het een relatief kleine speler op de zakelijke markt. Dankzij hun lage overheadkosten, scherpe prijzen en alertheid op marktontwikkelingen gaat het voordeel altijd naar de klant, zonder daarbij concessies te doen aan de servicegerichtheid. Ook zij hebben dus altijd de beste deal.

Van ondernemers die al een inkoopscan hebben gedaan, bleek de zeker helft via Interbay een flinke besparing te kunnen realiseren. Ook het feit dat zij met groene energie hun bedrijfsvoering kunnen verduurzamen, spreekt hen bijzonder aan."

Hoe werkt die gratis inkoopscan?

"We hebben enkel een actueel jaaroverzicht van de huidige energieleverancier nodig. Binnen een dag hebben we dan achterhaald of de inkoop van gas en elektriciteit goedkoper en groener kan. Als een ondernemer aangeeft over te willen stappen, zegt Sepa green de overeenkomst met de huidige energieleverancier op. Pas wanneer dat is afgehandeld, wordt de levering van groene energie geregeld. Het bedrijf betaalt in ieder geval nooit dubbel. Overigens kan de privéwoning ook door middel van een energie-inkoopscan worden getoetst op een mogelijke besparing. In de praktijk is een op de twee bedrijven goedkoper uit. Dat levert uiteraard positieve reacties op, en dat is ook precies de bedoeling." ■

WILT U OOK EEN GRATIS ENERGIE-INKOOPSCAN VOOR UW BEDRIJF?

Kijk op www.interbay.nl voor meer informatie. Heeft u zelf een leuke aanbieding voor ondernemers die op de website van Interbay kan worden aangeboden? Neemt u dan vooral contact op!



Voorop in de ontwikkeling van multimodale ketenregie

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

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

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



Advanced logistics for a smaller world



SEACON
LOGISTICS



ART CENTER | de Raay

NIEUW

verrassend | bijzonder gastvrij

De unieke locatie voor uw event of exclusieve businessbijeenkomst.

IRIS@ARTCENTERDERAAY.NL | 06-29062575 | WWW.ARTCENTERDERAAY.NL

JDS

bedrijfsautomatisering bv

MANAGED SERVICES

SYSTEEMBEHEER

STANDAARD SOFTWARE

MAATSOFTWARE

NETWERKEN

HARDWARE

STORINGSDIENST 24 x 7

JDS.NL

KENNETH ★ SMIT

DÉ TRAINER EN OPLEIDER VAN ONDERNEMEND NEDERLAND

KENNETH SMIT HET BUREAU VOOR:

- sales en management training
- management training
- communicatie training
- functie gerichte training
- persoonlijke coaching en ondersteuning
- sparring partner

DOOR
ONZE KLANTEN
GEWAARDEERD
MET EEN 9,8!

Uw contact persoon:

Wouter van den Akker - Business Director Training - Consulting

T 06 211 94 821 • E w.vandenakker@kennethsmit.com

www.kennethsmit.com/woutervandenakker



PENSIOENVIZIER

Bouwbergstraat 102 - 6451 GR Schinveld

Tel. 0475-410692 - Fax. 0475-559041

www.pensioenvizier.nl



Flanderijn

Incasso Gerechtsdeurwaarders

Pastoor Wijnhovenpark 3 • 5801 BZ Venray

T: 088 - 209 2600 • E: venray@flanderijn.nl

WWW.FLANDERIJN.NL

Geef
Tint aan uw
communicatie

bureau

tint

marketing- en communicatieadvies

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

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**



Al 10 jaar overal werken, wanneer jij dat wilt!

In je eigen beveiligde Online Werkplek is het mogelijk!

Onze klanten worden gelukkig van:

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

Qwezz viert feest!

Wij bedanken hiervoor al onze klanten en
samenwerkingspartners
Vier met ons mee op www.qwezz.nl



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

NOORD-LIMBURG

BUSINESS®

Wilt u hier ook staan?

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



STICHTING
LIVA
WE CARE

 **Stichting LIVA**
www.stichtingliva.nl

KORA AT EVOLUON OPENT IN ICONISCH GEBOUW IN EINDHOVEN

In Evoluon - het 'icoon' van Eindhoven - is in oktober 'Kora at Evoluon' geopend; een internationaal innovatiecentrum en een ontmoetingsplaats waar bedrijfsleven en onderwijs samen komen. Kora at Evoluon is onderdeel van een wereldwijd netwerk van innovation centers en brengt studenten, ondernemers, lokale en internationale bedrijven, start-ups en investeerders met elkaar in contact om ideeën werkelijkheid te laten worden en bedrijven te laten groeien. De locatie, die midden in het hart van Brainport Eindhoven ligt, huisvest flexibele werkplekken, een innovatiecentrum, vergaderruimtes en een café/restaurant die toegankelijk zijn voor iedereen. Iedereen kan hier komen eten, netwerken of werken, voor een paar uurtjes, een paar dagen of langer. Leden van Kora at Evoluon zijn onderdeel van het internationale netwerk van Kora en krijgen toegang tot kennis, connecties en verschillende inspirerende business- en ondernemersevenementen. Kora helpt haar leden met advies voor het vinden van investeerders, bedrijven en experts. Zo kan het zijn dat iemand gekoppeld wordt aan een investeerder uit het buitenland om zo een idee te realiseren, of dat er nieuwe markten voor producten aangeboden worden in het buitenland. Tot nu toe zijn er in Europa drie andere Kora locaties geopend op drie verschillende universiteitscampussen in Finland. Na Eindhoven volgt dit jaar de opening van een center in Frankrijk en één in het Verenigd Koninkrijk. Het is de bedoeling dat binnen een paar jaar een volledig netwerk is gerealiseerd in Europa. Daarna volgen Azië en de Verenigde Staten.

GROEN LICHT VOOR BESTEMMINGSPLAN KAZERNEKWARTIER VENLO

De Raad van State heeft ingestemd met het bestemmingsplan voor het KazerneKwartier. Dat maakte de Afdeling Bestuursrechtspraak vanochtend bekend. Daarmee kan de beoogde mix aan stedelijke functies en voorzieningen ook daadwerkelijk landen op het KazerneKwartier. Omdat het voetbalstadion definitief niet doorging oordeelde de Raad van State vorig jaar dat de behoefte aan leisure op het KazerneKwartier en de uitvoerbaarheid van het bestemmingsplan beter onderbouwd moest worden. Daarop schrapte de gemeenteraad eind november 2014 het voetbalstadion uit het bestemmingsplan en werd aanvullend onderzoek gedaan naar de behoefte aan leisure-functies. Deze aanvullingen blijken voldoende om door te mogen gaan met de plannen voor grootschalige leisure-activiteiten op het terrein. Bezwaarmakers waren van mening dat er geen behoefte is aan leisure op het kazerneterrein en de Raad van State vroeg de gemeente daarom om die behoefte nog beter te onderbouwen. Met deze uitspraak is het bestemmingsplan voor het KazerneKwartier onherroepelijk geworden en kan daartegen geen bezwaar of beroep meer worden aangetekend. De eerstvolgende stap binnen het project KazerneKwartier is het definitieve besluit van de gemeenteraad over de plannen in het eerste kwartaal van 2016.



ARVATO VESTIGT ZICH OP DE BREM

Arvato, de businessprocess-outsource-provider, gaat in Nederland uitbreiden met de bouw van een nieuw logistiek centrum op de logistieke hotspot van Nederland, Gennep/Noord-Limburg. Vanaf deze nieuwe locatie zal aan klanten binnen de sectoren Hightech en Consumer Goods worden geleverd. De gekozen locatie ligt direct aan de A77, die goede aansluiting biedt naar Duitsland en de rest van Europa. Daarnaast biedt de nabije aanwezigheid van de barge- en treinterminal goede alternatieve transportmogelijkheden. Het moderne 30.000 vierkante meter tellende distributiecentrum is zodanig ontworpen dat arvato er zowel Multichannel als dedicated e-commerce-operaties gaat uitvoeren. Daarnaast zal er een groot volume aan Value-add-services plaats gaan vinden waaronder productconfiguratie en lokalisatie. Het DC zal een Europese Hub worden voor warehousing en distributieservices, wordt "TAPA-A" gecertificeerd en heeft tevens een bonded warehouse set up. De bouw is gestart in augustus en de eerste 30.000 vierkante meter zal in het eerste kwartaal van 2016 in gebruik worden genomen. De komende jaren zal er op deze locatie verder worden uitgebreid tot in totaal 70.000 m2. Dit is het 3e Nederlandse logistieke distributiecentrum van arvato SCM.



'Pensioen 1-2-3' vervangt de startbrief

Indien u sinds 1 januari 2008 van baan bent gewisseld en u daarbij ook toetrad tot een nieuwe pensioenuitvoerder, dan heeft u hem vast ontvangen: de Startbrief.

Deze Startbrief is destijds verplicht gesteld vanuit de overheid, aangezien men van mening was dat de werknemers niet op de hoogte waren van de ins en outs van de betreffende pensioenregeling. Ik moet zeggen dat ik in mijn dagelijkse pensioenpraktijk wel merk dat men anno nu over het algemeen beter op de hoogte is van de pensioenregeling dan destijds. Of dat ook aan de Startbrief toe te rekenen is weet ik niet, maar Den Haag heeft gemeend dat dit beter kan. Ik geef de deskundigen aldaar wel gelijk, aangezien de Startbrief in veel gevallen is uitgegroeid tot een ondoordringbare brij van - voor leken - moeilijke termen. De lengte ervan nodigt ook al niet uit om er even lekker in te duiken. Niet zo vreemd dus dat hier - gefaseerd, maar uiterlijk vanaf 1 juli 2017 - een wijziging op gaat komen: 'Pensioen 1-2-3'.

'Pensioen 1-2-3' komt het best tot zijn recht in de digitale vorm en dient antwoord te geven op de belangrijkste zaken van de nieuwe pensioenregeling (Wat heeft de regeling wel? Wat heeft de regeling niet? Hoe bouw ik pensi-



Paul Verbeek

Vennoot PensioenVizier Schinveld
pverbeek@pensioenvizier.nl
06-22793851

oen op? Hoe zeker is mijn pensioen? Etc.). Het format van deze opzet kent 3 lagen:

- Laag 1: De pensioenregeling in 5 minuten (alle belangrijke kenmerken worden genoemd);
- Laag 2: De pensioenregeling in 30 minuten (gaat dieper in op de zaken uit laag 1);
- Laag 3: De pensioenregeling in detail (inclusief reglement, statuten en jaarverslag).

'Pensioen 1-2-3' wordt dus aangeboden door uw pensioenuitvoerder, terwijl mijnpensioenoverzicht.nl een overheidssite is, waarbij u met uw DigiD in kunt loggen en in één oogopslag ziet waar en hoeveel pensioen u heeft opgebouwd en welke dekkingen daarbij

van kracht zijn. Kort gezegd laat 'Pensioen 1-2-3' u straks zien wat de regeling inhoudt en bij mijnpensioenoverzicht.nl kunt u zien welke bedragen daar bij horen.

Persoonlijk ga ik ervan uit dat de opzet van 'Pensioen 1-2-3' een verder positief effect heeft op de kennis van het pensioen voor de desbetreffende werknemer. Het gegeven alleen al dat het een digitale tool betreft, nodigt al meer uit tot verdieping dan de papieren versie. Samen met die andere mooie applicatie mijnpensioenoverzicht.nl is de pensioencommunicatie er echt enorm op vooruit gegaan de laatste jaren.

Is het daarmee gedaan? Nee, luidt volmondig mijn antwoord! Althans, vanuit mijn eigen ervaring merk ik dat er door een betere communicatie ook meer (en gerichtere) vragen ontstaan. Enigszins voor eigen parochie prekend, maar toch... De pensioenconsultant aan tafel met de werknemer en eventueel zijn/haar partner kan de meeste duidelijkheid brengen in het oerwoud van pensioenland. ■

ONTDEK DE WERELD VAN ESPRESSO

VAN TIENEN drankautomaten b.v. is sinds 1973 uitgegroeid tot een bedrijf waar u terecht kunt voor iedere gewenste koffie-oplossing. Buiten ons grote assortiment A-merk apparatuur en A-merk producten, bieden wij nog veel meer!

jura

GEAUTORISEERD JURA DEALER & OFFIEEL SERVICEPARTNER
Van Tienen drankautomaten b.v. met ruim 40 jaar ervaring



**NAJAARSACTIE
6 KILO ESPRESSO
BONEN GRATIS!**

Ter waarde van € 90,- bij
aanschaf van een Jura.

VOOR ONZE OCCASIONS ZIE
WWW.VANTIENEN.NL

JURA GIGA X7 PROFESSIONAL

Kwaliteit van koffie en melkschuim in
tweevoud ten top gedreven.

~~VAN € 5.190,-~~
VOOR € 3.650,-*

Op het hoogste niveau ristretto, espresso,
espresso machiato, café crème,
koffie verkeerd en latte machiato direct in tweevoud.

*Vraag ons naar de voorwaarden.



jura



WMF

VEROMATIC
INTERNATIONAL



Voederheil 6A Zeeland | T: (0486) 45 14 53 | WWW.VANTIENEN.NL


Van Tienen
drankautomaten b.v.
voor een vers kopje koffie

JDS bedrijfsautomatisering:

Alive and Kicking

We schrijven het jaar 1985. Om precies te zijn 8 november 1985. Het duurt dan nog een kleine maand alvorens Microsoft versie 3.2 van het alom bekende besturingssysteem DOS op de markt brengt. Nieuwste feature van dit besturingssysteem is XCOPY. Deze baanbrekende functionaliteit biedt de gebruiker de mogelijkheid meerdere files of zelfs directories van locatie te verplaatsen.



Julian Hendriks en Lejos Schouwenberg

Het aantal computergebruikers in Nederland is dan nog op de vingers van één hand te tellen. Computergebruik is voor velen van ons op dat moment nog een science fiction-gedachte.

Julian Hendriks, net 19 jaar, denkt daar anders over en ziet brood in deze ontwikkelingen en besluit samen met vader Piet een IT-bedrijf op te richten. Junior Data Systems ziet het levenslicht. The Simple Minds bestormen de TOP 40 met hun hit Alive and Kicking. Na 30 jaar is Simple Minds nog steeds terug te vinden op de planken. En Junior Data Systems, JDS bedrijfsautomatisering bv inmiddels, is ook nog steeds Alive and Kicking.

Ontwikkeling

Het bedrijf heeft de afgelopen 30 jaar een prima ontwikkeling doorgemaakt. Zeker de verhuizing in 2003 naar Keizersveld is succesvol gebleken. Niet alleen bedrijfsautomatisering staat op het 'menu' van het Venrayse bedrijf. Met producten als Plan-IT en Logistic Manager is JDS inmiddels ook al succesvol in de wereld van de software. En de ontwikkelingen gingen snel en gaan steeds sneller. Inmiddels is het gebruik van digitale informa-

tiesystemen gemeengoed geworden. Het is voor velen een eerste levensbehoefte. We kunnen niet meer zonder. Dat betekent ook dat de afhankelijkheid enorm groot is. JDS heeft daar op ingespeeld. Buiten het feit dat het bedrijf graag als het aanspreekpunt fungeert voor haar klanten zorgt het ook voor rust. Pro-actieve monitoring van alle kritische systemen vindt 24 uur per dag plaats. Problemen oplossen nog voor ze ontdekt worden door de gebruikers is een gevolg. Het resultaat: rust binnen de organisatie.

Gemeengoed

Overall kunnen werken is inmiddels ook gemeengoed geworden. Veel is echter afhankelijk van de infrastructuur die daarachter zit. Veel klanten gaan over op de zogenoemde 'Cloud'. Dat betekent dat ook de infrastructuur als een service wordt afgenomen. Zonder een investering in hardware is het mogelijk om direct gebruik te kunnen maken van een professioneel netwerk. Dit geldt trouwens ook voor de software, die eveneens als een service afgenomen kan worden. Met Plan-IT heeft JDS de landsgrenzen achter zich gelaten. Succesvolle projecten in Duitsland en België zijn inmiddels

afgerond. Door de veelzijdigheid van de software is het mogelijk om op alle facetten van het digitaal plannen in werkplaatsen te zorgen voor efficiency en kostenbesparing. Plan-IT online, een van de nieuwste producten van JDS biedt klanten de mogelijkheid om 's avonds thuis de servicebeurt voor de auto te regelen. Ook in zeer drukke periodes met onder andere bandenwissel tijdens het seizoen zorgt het product voor rust.

Met LogisticManager verbetert JDS de logistieke processen van bedrijven actief in de transportwereld. Het pakket is uitermate geschikt voor het managen van productenvervoer via de weg. De chauffeur wordt een volwaardige gebruiker van de software door de functionaliteit van de mobiele oplossing.

Een 30-jarige denkt nog lang niet aan het pensioen. Dit geldt ook voor JDS. De ambitie is groot genoeg om in alle facetten de beste te worden. Wilt u ook weten welke voordelen dit voor u en uw bedrijf oplevert? Maak dan snel een afspraak. ■

■ www.jds.nl

NU NOG MET **LAGE** BIJTELLING

50 STUKS
OP VOORRAAD

Nu nog met 14% bijtelling.

Per 1 januari stijgt de bijtelling naar 21%. Beslis dus nú en profiteer nog 5 jaar van de lage bijtelling!

PEUGEOT 308 VANAF
€ 19.620

BEL WASSINK AUTOLEASE VOOR EEN PASSENDE OFFERTE: 088 - 92 77 465



www.wassinkautogroep.nl

Innovatieweg 22
Microweg 51
Sodaweg 1

Doetinchem
Nijmegen
Roermond-Herten

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

Celsiusweg 4
Graafschap Hornelaan 169
Technopark 8

Venlo
Weert
Winterswijk

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



PEUGEOT

Prijs inclusief btw/bpm, exclusief kosten rijklaar maken, overheidskosten en metallic lak. Afbeeldingen kunnen afwijken van standaardspecificaties, wijzigingen en drukfouten voorbehouden.

Alu Expo Art TENTOONSTELLINGSBOUW

HOOGWAARDIGE STANDBOUW VOOR EEN
BETAALBARE PRIJS DOOR HEEL EUROPA!

• INDIVIDUELE
STANDBOUW

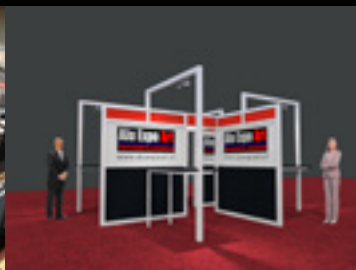
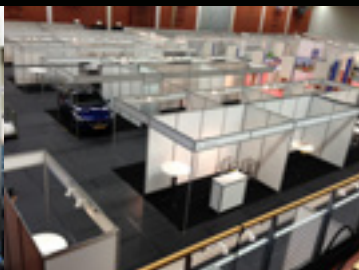
DUURZAME STANDBOUW

• 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

Geslaagd kennis- event in Venlo

Op dinsdag 29 september vond de eerste editie van CONNECTED plaats in De Maaspoort in Venlo. Het event stond in het teken van kennis delen, door middel van diverse seminars, paneldiscussies en netwerkvloer.

Ruim 500 deelnemers bezochten het brede en inhoudelijke programma, met als hoofdthema's innovatie en duurzaam ondernemen. Naast seminars, rondetafelgesprekken over regionale actualiteiten en workshops was er ook een kleine interactieve beursvloer ingericht waar de deelnemers tussen de bijeenkomsten door konden netwerken. Noord-Limburg Business was eveneens met

een stand aanwezig en kijkt terug op een geslaagd event en feliciteert De Maaspoort, Ria Joosten Catering & Evenementen en 25/07 Marketing & Events met de geslaagde aftrap. ■

■ www.connectedevent.nl



Tom Meijers (Personato - Agri&Food) en
Fre Jacobs (Fontys - IFBM)

Selfies



Peter Koster, Kreuze



Gerrie Kepser, TenderGuide Consultancy



Ton van der Linden, BusinessLab for Innovators®



Roland van Soest, Maarten Werson en Eric Leunen, Energa



Henk van der Heijden (CONTOUR Accountants) en
Mark Hafkamp (Hafkamp Gerechtsdeurwaarders)



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

Hostellerie de Neerhof

2

Kasteelhof 1
5995 BX Kessel
T 077-4628462
E deneerhof@gmail.com
I www.deneerhof.nl



3

Kasteel De Keverberg

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

Maashof

4

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@boscafehetmaasdal.nl
I www.boscafehetmaasdal.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

NOORD-LIMBURG

BUSINESS®

Had u hier willen staan?

Neem dan contact op met
Aysun Mahubessy-Saruhan - 024-6421917

J A dmin.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



VRAAG NAAR DUURZAAM VOEDSEL STIJGT, OOK IN CATERING

Voor het vijfde jaar op een rij hebben consumenten in 2014 meer dier- en milieuvriendelijk geproduceerd voedsel gekocht (+18 %). Het marktaandeel van duurzaam voedsel loopt met een totale besteding van minstens 2,6 miljard euro verder op van 6% naar 7%. De grootste stijging van maar liefst 74% vindt plaats in de professionele markt, zoals horeca, zorginstellingen en catering.

Ook in de supermarkt en de speciaalzaken zet de groei van de afgelopen jaren gestaag door met respectievelijk 3% en met 4%. Dit blijkt uit de Monitor Duurzaam Voedsel 2014 die staatssecretaris Dijkse van Economische Zaken op 28 oktober 2015 naar de Tweede Kamer heeft gestuurd. De grootste stijgers zijn eieren (+40%) en koffie (+52%), die daarmee een marktaandeel van respectievelijk 35% en 25% hebben verworven. Ook zuivel en drank zitten flink in de lift met een stijging van meer dan 30%. De sectoren vlees (0%) en vis (-4%) gaan niet mee in de opgaande lijn. Dit is onder meer toe te schrijven aan een daling in de bestedingen aan vis en vlees in het algemeen.

Voor vis geldt ook dat er minder vis met een MSC-keurmerk is gevangen vanwege duurzame beheersmaatregelen. Evengoed blijft het marktaandeel van 21% van duurzame vis aanzienlijk.

De bestedingen aan producten met het keurmerk 'Biologisch' zijn in 2014 met 6% gestegen. De onderzoekers schatten de totale besteding aan biologische producten, inclusief kanalen zoals biologische markten en boerderijwinkels, op 1,13 miljard euro. De Monitor Duurzaam Voedsel is uitgevoerd door LEI Wageningen UR en is voor het eerst uitgebracht in 2011.

LIMBURG VERSTERKT SAMENWERKING MET SICHUAN TIJDENS WERKBEZOEK IN NOVEMBER

Een Limburgse delegatie brengt in november een driedaags werkbezoek aan de Chinese provincie Sichuan, met wie de Provincie Limburg sinds 2014 een vriendschapsrelatie onderhoudt. Het bezoek staat in het teken van samenwerking en acquisitie op het gebied van: campusontwikkeling, life sciences, wetenschap, onderwijs, handel, creatieve industrie en logistiek. Naast Theo Bovens, gouverneur van de Provincie Limburg, bestaat de delegatie uit de heer Maxime Verhagen (adviseur en ambassadeur van de Provincie Limburg), vertegenwoordigers van de gemeenten Roermond en Maastricht, het Asian Full Service Center, de Limburg Chinese Association (CVL) en diverse vertegenwoordigers uit het Limburgs bedrijfsleven en de Limburgse onderwijssector; Brightlands Maastricht Health Campus, MERLN Institute for Technology-Inspired Regenerative Medicine, MUMC+, Maastricht University, Zuyd Hogeschool, the international Butler Academy, Kern Architecten en Christian Lagerwaard modeontwerper. In september 2012 heeft het College van Gedeputeerde Staten de strategische nota "Een reis van duizend mijlen begint met een enkele stap – Wat gaat Limburg met China doen?" vastgesteld. De afzetmarkt onder de groeiende Chinese middenklasse en de toename van Chinese investeringen in het buitenland leveren kansen op. Een intensieve overheidsrelatie is in de overheidsgedreven Chinese economie cruciaal voor succesvol zakendoen. Door middel van actieve economische diplomatie kan de Provincie het zakendoen actief faciliteren en ondersteunen. De vriendschapsrelatie van de Provincie Limburg met de West-Chinese provincie Sichuan is het uitgangspunt voor een lange termijn investering in sterke overheidsbanden ten dienste van het Limburgse bedrijfsleven en onderwijsinstellingen. De gemeente Maastricht heeft een stedenband met Chengdu, de hoofdstad van Sichuan.

SAMEN DE SCHOUDERS ONDER GEBIEDSONTWIKKELING CRANENDONCK-WEERT-KEMPEN~BROEK

Overheden en ondernemers gaan het gebied op de grens van Brabant en (Belgisch) Limburg, binnen het internationale grenspark Kempen~Broek, een economische, ecologische en sociaal maatschappelijke impuls geven. Hiertoe hebben 12 partijen op 23 oktober 2015 bij golf- en countryclub Crossmoor een intentieverklaring ondertekend. Behalve de gemeenten Cranendonck en Weert hebben de provincie Noord-Brabant, de provincie Limburg, de provincie Belgisch Limburg, Nyrstar, Waterschap De Dommel, Waterschap Peel en Maasvallei, Vereniging Natuurmonumenten, Stichting ARK, Centrale Zandwinning Weert en Grenspark Kempen~Broek de intentieverklaring ondertekend. Deze partijen zien grensoverschrijdende samenwerking als dé manier om economische bedrijvigheid en natuur- en waterontwikkeling in samenhang met elkaar te realiseren, met behoud van het unieke karakter van dit gebied. De intentieverklaring is een eerste stap in de samenwerking. Er wordt toegewerkt naar een samenwerkingsovereenkomst waarin de organisatie, uitvoering en financiering wordt geregeld. De ondertekening onderstreept het regiobrede en grensoverschrijdende commitment van partijen om samen verder te werken aan een mooi, vitaal en uniek gebied.



Facility Management:

Zelf doen of uitbesteden?

Grotere organisaties hebben tegenwoordig een eigen facilitaire afdeling, met een aparte manager die deel uitmaakt van het Management Team (MT). Kleinere organisaties zoals mkb-ondernemingen hebben gewoonlijk de schaalgrootte niet om een aparte afdeling hiervoor in te richten, laat staat een eigen manager er voor aan te stellen. Vaak worden de facilitaire werkzaamheden door de mensen in de organisatie gedaan die feitelijk geheel andere taken hebben. Of dat een goede zaak is, valt te betwijfelen.

In de afgelopen decennia heeft facility management een hoge vlucht genomen: ondernemingen hebben ingezien dat bepaalde zaken beter kunnen worden ondergebracht bij professionals. Die professionals worden tegenwoordig getraind met speciale opleidingen op hbo- en zelfs academisch niveau. Daarmee is het wel bewezen: goed facilitair beheer is van groot belang voor organisaties.

Kerntaken

Facility management is een veelomvattend begrip: steeds meer aspecten van een organi-

satie vallen er onder, eigenlijk alles wat niet tot de kerntaken (core business) behoort. Met die kerntaken wordt het geld verdiend, via de omzet, maar de activiteiten om die omzet te genereren zijn niet mogelijk als de randvoorwaarden niet worden vervuld. En daar komt facility management bij kijken. In kleinere organisaties zoals mkb-bedrijven nemen de medewerkers vaak extra taken op zich om die randvoorwaarden te vervullen. Zo kan de secretaresse/administratief medewerker ook zorgen voor de inkoop van bijvoorbeeld supplies (printpapier, usb-sticks, telefoons,

enzovoort) en catering (koffie, thee, enzovoort). Vaak wordt daar de catalogus van een bedrijf voor geraadpleegd dat al deze zaken aanbiedt. De bestelling wordt eens in de zoveel tijd doorgemailed, en alles wordt keurig op de zaak afgeleverd. Die secretaresse/administratief medewerker zorgt ook vaak voor de hospitality, die bij mkb-ondernemingen vaak beperkt is tot het vriendelijk ontvangen van de klant, bezoeker of leverancier. De directeur zelf neemt de werving en selectie voor zijn of haar rekening, al of niet samen met een werknemer die met 'de

nieuwe' moet gaan samenwerken en/of deze moet opleiden in het bedrijf.

Eigen beheer

Gewoonlijk is het kostenaspect de belangrijkste reden waarom veel van de facilitaire zaken (zie kader) in eigen beheer worden gedaan. En lang niet alle onderdelen van de in het kader genoemde facilitaire zaken zijn relevant voor alle ondernemingen. Maar sommige zaken kun je zelf gewoon niet, om wat voor reden dan ook. Denk aan beveiliging: je kunt het pand wel altijd op slot doen 's avonds, maar een alarminstallatie en een goed hek zorgen voor een extra belemmering voor ongewenst bezoek. Ook de ICT voor een bedrijf is van groot belang: die moet tegenwoordig up to date zijn, en de bedrijfsinformatie moet beveiligd zijn tegen ongewenste inbreuk.

Sommige zaken kunnen best door het eigen personeel worden gedaan, maar hier spelen twee factoren een rol: kan/mag ik dat wel van mijn mensen vragen (bijvoorbeeld of ze hun eigen werkplek willen schoonmaken), en: zou het niet beter zijn als ik die zaken door specialisten zou laten doen? In het laatste geval zijn daar extra kosten aan verbonden, maar je weet in ieder geval zeker dat het goed gedaan wordt, en als dat niet het geval is, je kunt reclameren. Met name in kleinere organisaties werken familieleden mee in het bedrijf, en kun je die erop aanspreken als hij zijn werkplek niet goed schoonhoudt, of het onderhoud van een machine verwaarloost? Denk ook aan de inkoop van bureaumeubilair: is die stoel wel ergonomisch verantwoord, met andere woorden: ben ik zometeen niet mijn belangrijkste medewerker een tijdlang kwijt omdat hij met rugklachten noodgedwongen thuis zit?

Deskundig advies

Veel leveranciers kunnen deskundig advies geven over speciale zaken; aangeven wat de beste oplossing is die optimaal past bij een bepaalde organisatie, afhankelijk van activiteiten, bedrijfsgrootte, locatie, enzovoort. Net zoals een accountant advies kan geven over financiële aangelegenheden, kan een elektro-installateur een veilige, goed werkende stroomvoorziening regelen. Menig ondernemer is door schade en schande wijzer geworden: hij onderschatte de complexiteit of benodigde expertise voor bepaalde facilitaire zaken. Onder het motto: dat doen we zelf wel, dat geld hou ik lekker in mijn zak, werd bijvoorbeeld de verhuizing in eigen beheer gedaan. Met als gevolg dat alle medewerkers nu met



FACILITY MANAGEMENT

Onder facility management valt eigenlijk alles wat niet tot de kerntaken behoort.

Voor een mkb-onderneming kan dit inhouden:

- Klimaatbeheersing / zonwering
- Toegangscontrole / sleutelbeheer / persoonsregistratie
- ICT-systemen / printers / telecom
- Wagenparkbeheer
- Groenbeheer (binnen en buiten)
- Beveiliging/veiligheid
- Werving, selectie, opleiding, detachering
- Catering
- Arbo/bedrijfshulpverlening / brandbeveiliging
- Verhuismanagement, opslag en overslag
- Receptie / hospitality diensten
- Schoonmaak binnen / glasbewassing
- Sanitaire voorzieningen / afvalverwerking
- Inkoop
- Inrichting
- Onderhoud

Deze lijst is niet uitputtend, er zijn nog meer aspecten denkbaar. Er zijn organisaties die vrijwel al deze diensten aanbieden, dat heet dan maincontracting: de klant neemt de diensten af die relevant zijn voor zijn onderneming, en krijgt maandelijks één factuur waarop al de afgenomen diensten staan gespecificeerd. Andere organisaties houden zich bij één of enkele speciale diensten.

rugpijn lopen, veel dingen kwijt of kapot zijn, enzovoort. Een professionele verhuizer voorkomt dit soort ergernissen.

Automatisering

Mkb-bedrijven hoeven lang niet alle aspecten die vallen onder facility management af te dekken. Het is echter wel praktisch en efficiënt als er een overzicht is van de diensten en aspecten waar wél gebruik van wordt gemaakt. Natuurlijk is het afhankelijk van de grootte en activiteiten van de betreffende organisatie, maar een geautomatiseerd systeem biedt altijd

een goed overzicht van de facilitaire zaken. Zo'n Facility Management Informatie Systeem (FMIS) kan op maat worden gesneden voor elke organisatie. De verantwoordelijke persoon (de directeur, chef, of iemand anders) kan dan in één oogopslag zien wanneer bijvoorbeeld de klimaatinstallatie of printer weer aan onderhoud toe is, welke bedrijfsauto's aan vervanging toe zijn, enzovoort. Zo'n FMIS vergt een investering, maar bespaart je ook geld: het hebt direct inzicht, en vervelende verrassingen kunnen worden voorkomen. ■



Voorop in de ontwikkeling van multimodale ketenregie

Overseas Logistics
Multimodal Inland Locations
Supply Chain Solutions

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 30 jaar voorop in het toepassen van het multimodale transportconcept. Onze inlandlocaties aan spoor-, weg- en waterterminals zijn het fundament van waaruit wij wereldwijd opereren.

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

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



People, planet, profit - Seacon Logistics hecht sinds haar oprichting aan maatschappelijk verantwoord en duurzaam ondernemen. Niet voor niets houden we vast aan de kracht van ons multimodale transportconcept waarmee we het milieu ontlasten en de CO₂-uitstoot beperken.



Advanced logistics for a smaller world



SEACON
LOGISTICS

Klimaatneutraal ondernemen: acht tips

In november start een belangrijke klimaatop in Parijs. Als ondernemer kan je in spanning afwachten wat de uitkomst van de klimaatop zijn. Maar beter kun je zelf nu al in actie komen. MVO Nederland geeft acht tips om je CO₂-uitstoot blijvend te verlagen.



1. Weet waar je grootste impact zit

Je CO₂-uitstoot zit in verschillende activiteiten van je bedrijf. Uiteraard door het verbruik van elektriciteit, water en gas, maar denk ook aan het vervoer van personen en goederen. Het Klimaatplein heeft een gratis CO₂-calculator om je uitstoot eenvoudig in kaart te brengen.

2. Begin klein

Wie traint voor een marathon begint niet meteen met rondjes van 40 kilometer. Dat geldt ook voor CO₂ besparen: begin niet bij het hoogst haalbare doel, maar bouw het op. Alles wat je niet uitstoot telt. En wat je niet verbruikt, hoeft je ook niet te betalen. Helemaal niet verkeerd dus om klein te beginnen!

3. Daag je partners uit

Vraag je leveranciers om besparingsmogelijkheden. Daag hen uit om met duurzame alternatieven te komen, en bespreek regelmatig nieuwe mogelijkheden of kansen voor optimalisatie, bijvoorbeeld tijdens servicebeurten.

4. Kies zuinig in plaats van goedkoop

Bij de aanschaf van nieuwe apparatuur kun je TCO (Total Cost of Ownership) voorop stellen, in plaats van de inkoopkosten. Een product dat in eerste instantie wat duurder is, kan in het gebruik zuiniger zijn en CO₂ en kosten besparen.

5. Maak een besparingsspaarpot

Hou ook na de terugverdientijd bij wat je energiebesparingsmaatregelen opleveren. Tapijtfabrikant Interface gebruikt dit 'besparings-surplus' bijvoorbeeld voor nieuwe duurzame investeringen.

6. Stimuleer je medewerkers

Stimuleer gedragsverandering bij medewerkers op een positieve manier, voor meer draagvlak in de organisatie. Bijvoorbeeld door de successen van je bespaaracties te delen en wat dat betekent voor het bedrijf en de maatschappij. 'Dankzij de LED-verlichting hebben we X minder energie verbruikt. Het geld dat we daarmee besparen gebruiken we voor investering in Y.'

7. Wijs met groen zonder grijs

Als je kiest voor in Nederland opgewekte groene stroom of zelf duurzame stroom opwekt, dan weet je zeker dat er daadwerkelijk CO₂ wordt gereduceerd. De WISE energie vergelijkert laat zien of de stroom die je nu inkoopt ook wel écht groen is.

8. Compenseer de resterende uitstoot

De mogelijk resterende uitstoot kun je met behulp van compensatieprojecten neutraliseren. Zo neem je volledige verantwoordelijkheid voor de eigen uitstoot en mag je je bedrijf klimaatneutraal noemen.

Stappenplan

Zin gekregen om te besparen? Met ons stappenplan Klimaatneutraal ondernemen kun je direct aan de slag. In zes stappen weet je precies wat je moet doen om klimaatneutraal te worden. Op de site van de Nederlandse Klimaatcoalitie vind je nog meer inspiratie voor klimaatneutraal ondernemen. Met goede voorbeelden van organisaties in verschillende sectoren en een uitgebreide database met nuttige informatie en netwerk mogelijkheden. ■

■ www.klimaatcoalitie.nl

MVO LOONT

In een tender van een grote supermarktketen nam groenten- en fruitbedrijf Aarts Conserve uit Lottum het op tegen een leverancier van goedkopere Chinese asperges. "Niet de laagste prijs was doorslaggevend, maar het feit dat wij met ISO 26000 werken", vertelt productiemanager Giel Krutzer trots. "Duurzaamheid, kwaliteit en leveringsbetrouwbaarheid wogen zwaarder dan de prijs. Door deze opdracht gaan wij het komende aspergezeizoen zo'n 25% meer produceren dan vorig jaar. Een mooi voorbeeld dat MVO loont."



Wie is Nici Koffie en Automaten en waar zijn we goed in?

Actief in de koffie- en automatenbranche. Beschikkend over een enthousiast en gemotiveerd team zijn wij een totaalleverancier die overal waar koffie gedronken wordt van dienst kan zijn. Van het plaatsen van nieuwe machines, het leveren van koffie en toebehoren en het verlenen van technische service en onderhoud.

Uitdagingen gaan wij niet uit de weg en daarmee zijn we concurrerend. Nici Koffie en Automaten is gevestigd in Mill en bedient van daar uit zowel de nationale markt als een deel van Duitsland en België. Het familiebedrijf houdt vast aan haar eigen normen en waarden, en heeft 40 jaar ervaring in een markt die erg grillig is.

Wij zijn actief op vele terreinen in de koffie- en automatenmarkt. Hierbij trachten wij ons voortdurend te onderscheiden, door goed naar onze klanten te luisteren en hun behoeften te vertalen naar oplossingen. Door een combinatie van de juiste vragen, onze kennis en kunde, zijn wij in staat om goed te adviseren en daarbij naast standaard ook maatwerk te leveren. Bij Nici realiseren we ons goed dat we binding hebben met onze klanten. Wij bieden onze kennis aan, zodat u de economisch juiste keuze maakt. Daarnaast bieden wij een 24 uren service, 7 dagen per week! Storingen worden door ons gemiddeld binnen 2 uur verholpen. In overleg kan ook service worden verleend op automaten die reeds binnen het bedrijf aanwezig zijn.

U bent te allen tijde van harte welkom in onze showroom in Mill (NB). Hier krijgt u een indruk van de diversiteit aan automaten maar ook hoe onze onderneming is georganiseerd. De koffie staat klaar!

Wanroyseweg 34a | 5451 HA MILL | T. 0485-453828 | www.nicikoffie.nl



PUUR PORSCHE MAGAZINE

PUUR Porsche Magazine is het maandelijkse lijfblad voor de Porsche liefhebber. Het staat boordevol reportages over typen Porsches uit heden en verleden, techniek, onderhoud, tuning, interviews, races, evenementen en lifestyle.

Prijs: € 4,49 (winkelprijs € 5,95)

Beschikbaar als: iOS en Android

GREAT BRITISH CARS

Great British Cars is een onafhankelijk magazine voor de liefhebber van Britse auto's en verschijnt in Nederland en België. Het blad staat boordevol reportages over alle Britse merken en typen uit heden en verleden.

Prijs: € 4,99 (winkelprijs € 5,95)

Beschikbaar als: iOS en Android



VOLVODRIVE MAGAZINE

Volvodrive Magazine verschijnt zes maal per jaar in Nederland en Vlaanderen en staat bomvol spraakmakende reportages en wetenswaardigheden over Volvo.

Prijs: € 5,49 (winkelprijs € 6,95)

Beschikbaar als: iOS en Android

SPORT & FITNESS MAGAZINE

Sport&Fitness Magazine is al 30 jaar het enige echte Nederlandse fitness magazine. Met recht een blad voor iedereen die gezonder, sterker en vitaler wil worden en blijven.

Prijs: € 4,49 (winkelprijs € 5,50)

Beschikbaar als: iOS en Android



magazine.nu

DE DIGITALE KIOSK





NOORD-LIMBURG ZAKENAUTOTESTDAG



Geslaagde netwerkdag

Op dinsdag 20 oktober vond de jaarlijkse bedrijfswagentestdag van Noord-Limburg Business plaats. Testrijders konden gedurende deze dag de capaciteiten van een aantal nieuwe modellen van bekende merken uitvoerig testen. Noord-Limburg Business kijkt terug op een geslaagde dag en bedankt alle deelnemers, autodealers en locaties van harte!



Testauto's:

- Nissan NV200
- Ford Transit
- Mercedes Vito
- Mercedes Citan
- Renault Trafic
- Peugeot Partner
- Iveco Daily



Locaties:

- Hotel restaurant De Maashof, Venlo
- Boscafé Het Maasdal, Horst
- Kasteeltuinen Arcen
- Culinair Creatief, Venray



Dealers:

- Peter en Hommes en Arjen van Splunder, Autobedrijf J. Janssen
- Robert van der Hoek, Wensink
- Sander de Bruijn en Laurent Metten, Wassink Autogroep
- Roy Stevens, Smeets Venlo
- Joost Brauer, Charles Feijts Bedrijfswagens

Deelnemers:

- Patrick Hendriks, Bubbles! Hygiëneservice
- Paul Frijns, HEFGRA opleidingen en brandpreventie
- Henry Kiddie, HENTEX wall decoration
- Laura Vierkotten, Kasteeltuinen Arcen
- Arjan Theelen, Keulen Automateriaal
- Eric Marks, Kiyori
- Ron Geurts, MultiCopy
- Niek van Veghel, NiKa-Actief
- Peter Meirmans, Partyrent-Venray
- Ronnie de Wit, Propers BV
- Joost Gijbels, Sta Op Stool aan huis





Voor iedere uitdaging een bestelwagen van Mercedes-Benz.

Kiest u voor de Citan; een compacte bestelwagen, maar dan van Mercedes-Benz? De Vito; meer Mercedes-Benz dan ooit, en toch verrassend betaalbaar? Of wordt het de Sprinter; het krachtige en zuinige werkpaard, met een ongekend veiligheidsniveau? Wat uw voorkeur ook is, u kiest altijd voor de stijl, de kwaliteit en het rendement van Mercedes-Benz, de uitstekende service van [dealernaam] en de op maat gesneden lease-oplossingen van Mercedes-Benz CharterWay.



Mercedes-Benz
Vans. Born to run.

Wensink
aangenaam

Nijmegen Hogelandseweg 98-100, 6545 AB, 024 - 3727374.
www.wensink.nl, info@wensink.nl

Direct uit voorraad leverbaar

Mercedes-Benz Citan 108 CDI Lang
50 STUKS OP VOORRAAD!



VANAF
€229,-
PER MAAND

Voorzien van: Airconditioning • Radio met Bluetooth • Comfort bestuurdersstoel • Laadruimte met kunststofbodem • Krachtige BlueEFFICIENCY-motor • Middenarmsteun met opbergvak • Luxe wieloppen

- Financial lease tegen 3,9% rente. Vanaf € 229,- per maand.
- Inclusief reparatie, onderhoud en het vervangen van banden.
- Op basis van 72 maanden 20.000 km per jaar.
- Het eerste jaar allrisk verzekerd voor € 495,-



Laagste
prijsgarantie



Kwaliteits-
garantie



Goed gevoel
garantie



Mobiliteits-
garantie

SMEETS
A U T O G R O E P

Beste
Dealer

VENLO BESTELWAGENS EN TRUCKS

TASMANWEG 6, T 077 207 99 00
WWW.SMEETS-AUTOGROEP.NL



Mercedes-Benz

VESTIGINGEN IN EINDHOVEN, VENLO, IJTERVOORT, HEERLEN, MAASTRICHT. UW OFFICIËLE DEALER VAN MERCEDESBENZ PERSONEN-, BESTELWAGENS EN TRUCKS, SMART, FUSO EN SCHMITZ CARGOBULL



"Een sportieve, soepele wagen die fijn stuurt en een mooie afwerking heeft."



MERCEDES-BENZ CITAN

DEALER: SMEETS MERCEDES-BENZ VENLO
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: ROY STEVENS

Paul Frijns: "Ik was aangenaam verrast door deze wagen en heb deze tijdens de testrit ervaren als een auto met een goed voorkomen en excellente rijeigenschappen. Dit is een bedrijfswagen die ik zeker kan aanbevelen vanwege het comfort, het goede zicht vanuit de cabine en het overzichtelijke dashboard."

Ron Geurts: "Deze auto is niet helemaal mijn stijl, maar voor de rest maakt deze Citan een goede indruk met de meer dan voldoende rijeigenschappen. De prijs is erg goed, temeer omdat deze Citan een gunstige kostprijs per kilometer heeft."

Laura Vierkotten: "Een sportieve, soepele wagen die fijn stuurt en een mooie afwerking heeft. En dat tegen een prijs die zeer aantrekkelijk is."

Peter Meirmans: "De Citan biedt gezien de prijs goede rijeigenschappen, veel luxe en ruimte voorin. Een ideale bedrijfswagen voor met name de kleinere klussen."

Ronnie de Wit: "Zoals we van Mercedes-Benz gewend zijn, biedt het bedrijf met deze Citan een compleet uitgeruste auto met goede rijkwaliteiten tegen een aantrekkelijke prijs."

SPECIFICATIES

Merk: Mercedes-Benz
 Model: Citan
 Type: 109CDI KA L
 Transmissie: 5 versnellingen, handgeschakeld
 Cilinderinhoud: 1.461 cc
 Vermogen: 90 pk (4000 rpm)
 Koppel: 200 Nm (1750-2750 rpm)

Verbruik: 1 op 23,8 (gecombineerd)
 Acceleratie: 0 tot 100km/u in 13,3 sec
 Topsnelheid: 160 km/u
 Uitrusting: Radio incl. Blue tooth, Airconditioning, Middenarmsteun met opbergvak, Side bars + trekhaak.
 Laadruimte: 3,1 m³

Verkoopprijs: € 15.471,- excl. BTW excl. BPM.
 Leaseprijs: € 449,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
 Vanafprijs: € 11.990,-
 Informatie:
www.smeets-autogroep.nl



"Een heerlijke, comfortabele Mercedes-Benz met uitstekende rijeigenschappen."



MERCEDES-BENZ VITO

LEASEMAATSCHAPPIJ: WENSINK AUTOMOTIVE
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: ROBERT VAN DER HOEK

Ronnie de Wit: "In één woord een topauto met veel luxe en veiligheid. Voor een gemiddelde rijder vind ik de prijs hoog. Maar wie een complete bedrijfswagen wil met een lage kilometer kost prijs en goede inruilwaarde; ik kan deze Vito zeker aanbevelen."

Eric Marks: "Het rijgedrag, comfort en afwerking van deze Vito is zonder meer af, zeker deze uitvoering met automaat. Alleen vond ik de laadruimte wat aan de kleine kant, dat komt door de dubbele cabine."

Patrick Hendriks: "De afwerking van deze Vito is van hoog niveau evenals het rijgedrag en het comfort. De laadruimte had voor mij

iets groter gemogen. Het is een bedrijfswagen met een pittig prijskaartje, maar dan heb je ook wat."

Arjan Theelen: "Wat me gelijk opviel, was de ontzettend mooie uitvoering van deze Vito. De wagen is uitgerust met een fijne 7 traps-automaat die het rijcomfort ten goede komt. Zelf zou ik gaan voor het instapmodel van de Vito die scherp geprijsd is."

Niek van Veghel: "Deze Vito is Mercedes-Benz waardig. Een complete bedrijfswagen die rijk is uitgerust en netjes is afgewerkt. Echt een auto voor degene die van luxe houdt en minder laadruimte nodig heeft."

SPECIFICATIES

Merk: Mercedes-Benz

Model: Vito

Type: 114CDI lengte 2 / Comfort

Dubbel Cabine

Transmissie: Automaat / 7-G-tronic-plus

Cilinderinhoud: 2.143 cc

Vermogen: 136 pk (100 kW)

Koppel: 330Nm (bij 1200-2400 rpm)

Verbruik: 1 op 16,1-17,2

Topsnelheid: 185 km/u

Uitrusting: Comfort dubbel cabine, metallic lak Flintgrijs, Sound 15 radio, navigatie, achteruitrijcamera,

Laadruimte: 6,3 m³

Verkoopprijs: € 36.950,-

Leaseprijs: v.a. €399,- p/mnd

Vanafprijs: € 16.990,- excl BTW, excl BPM

Informatie: www.wensink.nl



"Ik was verbaasd over de grote opberg- en laadruimte."



FORD TRANSIT

DEALER: WASSINK AUTOGROEP
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: MARTIJN STREEFKERK
CONTACTPERSOON VOOR MEER INFORMATIE: SANDER DE BRUIJN

Paul Frijns: "Deze Ford heeft een mooie ruime uitvoering en is een stuk beter dan mijn Transit uit 2009. De prijs ligt in de lijn van der verwachting. Een ideale servicebus gezien de ruimte en uitvoering."

Joost Gijbels: "Het comfort en afwerking van deze Transit zijn dik in orde. Ik moest in het begin wel even wennen aan het rijgedrag vanwege de koppeling. Maar ik kan deze bedrijfswagen zeker aanbevelen zeker gezien de prijs."

Peter Meirmans: "Ik was verbaasd over de grote opberg- en laadruimte. De ruimte in

de cabine vind ik voor de bijrijder wat minder. Zelf rij ik al jaren een Ford Transit en ik zou geen andere meer willen."

Eric Marks: "Voor mij is de Ford Transit heel vertrouwd. Ik rij zelf al jaren de Ford Transit Custom. Ik heb duidelijk gekozen voor dit merk vanwege het rijgedrag en goede afwerking."

Arjan Theelen: "Een opvallende, mooie bedrijfsauto met veel laadruimte. Dit nieuwe model heeft veel meer uitstraling dan de oude Ford Transit. Voor de prijs hoeft je het zeker niet te laten."

SPECIFICATIES

Merk: Ford
 Model: Transit
 Type: L2H2 Trend
 Transmissie: Handgeschakeld
 Cilinderinhoud: 2.198 cc
 (2.2 Duratorq TDCi)
 Vermogen: 125 pk

Koppel: 350 Nm
 Verbruik: 1 op 13,7
 (gecombineerd verbruik)
 Uitrusting: 13-polige trekhaak
 incl. Trailer Sway Control,
 Verkoopprijs: € 21.440,- excl BTW,
 excl BPM (nieuwsprijs € 27.525,-
 excl BTW, excl BPM

Laadruimte: 10 m³
 Leaseprijs: vanaf € 88,- per week
 Vanafprijs: €19.175,- incl.
 jubileumpremie
 Informatie:
www.wassinkautogroep.nl

Peugeot Private Lease



Zorgeloos rijden in uw
nieuwe Peugeot 108 vanaf

€ 219 /mnd

- ✓ Afschrijving ✓ Rente ✓ Afleveringskosten
 - ✓ Verzekering ✓ Wegenbelasting ✓ Schade
 - ✓ Reparaties ✓ Onderhoud ✓ Ruitbreuk
 - ✓ Internationale pechhulp ✓ Btw
- U hoeft alleen nog maar te tanken!**



Sodaweg 1
Celsiusweg 4
Graafschap Hornelaan 169

Roermond-Herten
Venlo
Weert

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

www.wassinkautogroep.nl

Private Lease prijs op basis van 48 maanden en 10.000 kilometer per jaar. Afbeeldingen kunnen afwijken van standaardspecificaties, wijzigingen en drukfouten voorbehouden.



Profiteer nú nog van de lage bijtelling!

Dit zijn onze laatste fiscale toppers van het jaar. Want per 1 januari stijgt hun bijtellingspercentage.

Beslis dus nú en profiteer nog 5 jaar van de lage bijtelling!



Peugeot 308

Nu vanaf € 19.620

ALLEEN NOG IN 2015
14% BIJTELLING

VANAF 2016
21% BIJTELLING



Ford C-MAX Plug-in Hybrid

Nu vanaf € 36.995

ALLEEN NOG IN 2015
7% BIJTELLING

VANAF 2016
15% BIJTELLING



Mitsubishi Outlander PHEV

Nu vanaf € 41.990

ALLEEN NOG IN 2015
7% BIJTELLING

VANAF 2016
15% BIJTELLING

BEL WASSINK AUTOLEASE VOOR EEN PASSENDE OFFERTE: 088 - 92 77 465



Innovatieweg 22
Microweg 51
Sodaweg 1

Doetinchem
Nijmegen
Roermond-Herten

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

Celsiusweg 4
Graafschap Hornelaan 169
Technopark 8

Venlo
Weert
Winterswijk

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



Prijzen inclusief btw/bpm, exclusief kosten rijklaar maken, overheidskosten en metallic lak. Afbeeldingen kunnen afwijken van standaardspecificaties, wijzigingen en drukfouten voorbehouden.



"Een goede wagen die
zeer fijn rijdt."



PEUGEOT PARTNER

DEALER: WASSINK AUTOGROEP ROERMOND, VENLO, WEERT
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: LAURENT METTEN

Ron Geurts: "Een heerlijke, vlot rijdende auto die compleet is uitgerust en je het gevoel geeft dat je in een luxe auto rijdt. Ik kan deze Peugeot gezien de prijs en het comfort zeker aanbevelen."

Peter Meirmans: "Deze wagen heeft indruk op me gemaakt. Het is een fijne rijdende auto die goed zit, lekker ontspannen rijdt, mooi is afgewerkt en veel beenruimte biedt. Voor de prijs krijg je veel kwaliteit."

Henry Kiddie: "Ik heb genoten van deze auto die gemakkelijk wendbaar is en een stabiele wegligging heeft. Voor mijn werkzaamheden is de Partner helaas te klein."

Eric Marks: "Een goede wagen die zeer fijn rijdt. Het is precies wat ik verwacht van een bedrijfsauto die ook nog eens betaalbaar is."

Arjan Theelen: "De Peugeot Partner is een auto met een goed zitcomfort en uitgebreide opties. Een bedrijfswagen met een scherpe prijs waarvoor je veel comfort krijgt."

SPECIFICATIES

Merk: Peugeot

Model: Partner

Type: L1 Blue HDi 100 pk ss

PREMIÈRE

Transmissie: Handgeschakeld

Cilinderinhoud: 1.600 cc

Vermogen: 100 pk

Koppel: 254 Nm (1750 rpm)

Verbruik: 1 op 23,8

Acceleratie: 0 tot 100 km/u in 12,3 sec.

Topsnelheid: 163 km/u

Uitrusting: airco, touchscreen, parkeersensoren achter, regen- en lichtsensor, metallic lak, mistlampen
Laadruimte: 3,3 m³

Verkoopprijs: € 18.580,- rijklaar
excl BTW bruto

Leaseprijs: vanaf € 302,52 obv
20.000 km / 4 jaar

Vanafprijs: € 12.500,- ex BTW
basis Partner

Informatie:
www.wassinkautogroep.nl



BEDRIJFSWAGENS



BEDRIJFSWAGENS | TRUCKS | LAADKRANEN | AFZETSYSTEMEN | CARROSSERIEËN
SERVICE | REPARATIE | MODIFICATIE | HYDRAULIEK

BORN 046 - 485 11 12 | HEERLEN 045 - 303 00 20 | VENLO 077 - 355 83 83

WWW.CFG.NL

HET VOORDEEL VAN BLIND ZIJN?

Gratis advertentie

Natuurlijk heeft blindheid vooral nadelen. Help blinden en slechtzienden zo zelfstandig mogelijk te leven. Sms 'ogen' naar 4333 en geef éénmalig € 2,50 of doneer via steunBartimeus.nl



'Ik heb geen last
van hoogtevrees!'

- Bram, 15 jr, blind

Eénmalig
2,50 € / sms

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



Mercedes-Benz

EINDHOVEN
Steenoven 17
040 249 89 00

BESTEL- EN VRACHTWAGENS

VENLO
De Sondert 2
077 207 99 10

PERSONENWAGENS

VENLO
Tasmanweg 6
077 207 99 00

BESTEL- EN VRACHTWAGENS

ITTERVOORT
Australiëstraat 4
0475 39 99 00

PERSONEN- EN BEDRIJFSWAGENS

MAASTRICHT
Akersteenweg 10
043 350 99 00

PERSONEN- EN BESTELWAGENS

HEERLEN
Handelsstraat 2
045 560 99 00

PERSONEN- EN BEDRIJFSWAGENS

HEERLEN
Handelsstraat 4
045 560 99 39

SCHADEHERSTEL



"Het rijgedrag en afwerking van de Iveco is prima."



IVECO DAILY

DEALER: CHARLES FEIJTS BEDRIJFSWAGENS BV
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: JOOST BRAUER

Joost Gijbels: "Een bedrijfswagen met een zeer degelijke uitstraling en goede wegligging. Zoek je een betrouwbare bedrijfswagen met veel laadruimte tegen een schappelijke prijs dan is deze Iveco zeker aan te bevelen."

Henry Kiddie: "Deze auto biedt veel laadruimte en een goed rijcomfort tegen een redelijke prijs. Voor mij zou het dashboard wat uitgebreider mogen zijn."

Eric Marks: "Het rijgedrag en afwerking van de Iveco is prima. Ook schakelt deze bedrijfswagen perfect. Voor een bedrijf dat een wagen veel laadruimte nodig heeft, is dit een aanrader."

Arjan Theelen: "Ik was overdonderd door de grote laadruimte van deze Iveco. Ondanks de grootte biedt deze auto comfortabel rijgedrag en stabiele wegligging."

Niek van Veghel: "Voor de prijs krijg je een bedrijfswagen met veel laadruimte en een opvallend soepel schakelende automaat. De cabine en dan met name het dashboard is simpel, maar wel functioneel."

SPECIFICATIES

Merk: Iveco

Model: Daily

Type: 35 S 13 Gesloten Bestel wielbasis 3.520 mm

Transmissie: Automaat (8-traps koppelomvormer automaat)

Cilinderinhoud: 2.287 cc

Vermogen: 126 pk (93 kW)

Koppel: 320 Nm (1500 – 2750 rpm)

Verbruik: 1 op 8

Acceleratie: 0 tot 100km/u in 13,6 sec

Topsnelheid: 161 km/u (afhankelijk van eindreductie)

Uitrusting: airco, geveerde bestuurdersstoel, airbag, centrale vergren-

deling met afstandsbediening, elektrische ramen.

Laadruimte: 10,8 m³

Verkoopprijs: € 36.940,- excl. BTW

Leaseprijs: vanaf € 699,- excl. BTW

Vanafprijs: €28.280,- excl. BTW

Informatie: www.cfg.nl

Wat als uw bedrijfswagen uw kantoor is?

Volledige integratie van smartphone, tablet en laptop



**RENAULT
PRO+**



Vanaf

€16.990,-

All-in-One vanaf €72,- per week** incl.
5 jaar gratis onderhoud en garantie



**J. JANSSEN
AUTOBEDRIJVEN**

Helmond Varenschut 9, tel. (0492) 50 40 00

Nuenen Kruisakker 14, tel. (040) 299 08 08

Venlo Olivier van Noortweg 4, tel. (077) 355 38 00

* Vanafprijs van € 16.990,- is gebaseerd op de Trafic Générique dCi 90. Vanafprijs is exclusief btw, bpm en kosten rijklaar maken. Afbeeldingen die in deze advertentie zijn gebruikt kunnen afwijken van de daadwerkelijk geleverde auto en/of specificaties in Nederland en/of fiscale categorie waarin het model valt. Renault behoudt zich het recht voor de actie op elk moment te wijzigen of te beëindigen.

**All-in-One Financial Lease voor Renault bedrijfswagens is een financiering tegen 3,9% rente inclusief gratis GarantiePlus (verlengde garantie) en MyRevision (onderhoudscontract) met dezelfde looptijd als de financiering en een gemaximaliseerd kilometrage (de algemene voorwaarden van Renault Business Finance zijn hierbij van toepassing). Looptijden beschikbaar van 36 tot 60 maanden. Het maximaal te financieren bedrag is € 30.000,-. Geen slotsom mogelijk. Renault Business Finance behoudt zich het recht voor de actie zonder opgaaf van redenen te beëindigen. Acceptatie voorbehouden. Alle gecommuniceerde "All-in-One" weekbedragen zijn gebaseerd op de meest voordelige versie van het model, dat in aanmerking komt voor de commerciële acties van Renault bedrijfswagens (excl. leges, verwijderingsbijdrage en kosten rijklaarmaken). Om tot de gecommuniceerde weekbedragen te komen is daarnaast rekening gehouden met de volgende variabelen: - Met 5 jaar looptijd - Zonder aanbetaling m.u.v. de btw - Zonder slottermijn - Max 80.000 kilometer voor GarantiePlus-verzekering en My Revision. Voor meer informatie en de algemene voorwaarden bel gratis 0800-0303 of kijk op www.renault.nl/acties/activevoorwaarden-bedrijfswagens.
Min./max. verbruik: 5,9-7,4 l/100 km. Resp. 16,9-13,5 km / l. CO₂ 155-195 g/km.

Renault adviseert

www.autobedrijf-janssen.nl



Innovation
that excites

ONDERNEMERS: MEET THE CHAMPIONS



5
160.000 KM

**JAAR
GARANTIE**

**OP ALLE NISSAN
BEDRIJFSWAGENS**

- TOT € 4.680 VOORDEEL
- FINANCIAL LEASE V.A. € 75/WK
- 5 JAAR GARANTIE



**J. JANSSEN
AUTOBEDRIJVEN**

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

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

www.autobedrijf-janssen.nl

Prijzen zijn excl. btw/bpm, kosten rijklaar maken en recyclingbijdrage. Aanbod geldig voor klantorders van 1 oktober 2015 t/m 31 december 2015. Niet inwisselbaar tegen contanten. Financial Lease via Nissan Business Finance, incl. verzekering, excl. btw en kosten rijklaar maken. Looptijd 60 maanden, rentetarief 7,9%, geen aanbetaling en geen slottermijn. Garantieduur is 5 jaar en maximaal 160.000 km. Afbeeldingen en genoemde opties kunnen afwijken van standaarduitvoering. Drukfouten en wijzigingen voorbehouden.



"Een prettige
bedrijfswagen met het
comfort van een luxe auto."



NISSAN NV200

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

Ron Geurts: "Ik vind deze Nissan een goed presterende bedrijfswagen qua comfort, wegligging en laadruimte. Ik ben erg benieuwd naar de elektrische uitvoering."

Paul Frijns: "Een fijne bedrijfsauto die goed rijdt en bovendien over een flinke laadruimte beschikt. Het is een interessante bedrijfswagen die zeker op de keuzelijst moet staan."

Laura Vierkotten: "Over deze Nissan kan ik heel kort zijn. Het is een fijne comfortabele bedrijfsauto waar je een goede prijs voor betaalt. "

Joost Gijbels: "Voor een bedrijfswagen biedt deze Nissan veel comfort met een goed uitzicht in alle richtingen. Prettig is de camera die assisteert bij het achteruit rijden. De prijs is in goede verhouding voor wat je krijgt: een prettige bedrijfswagen met het comfort van een luxe auto."

SPECIFICATIES

Merk: Nissan
Model: NV200
Type: Professional Edition
Transmissie: Handgeschakeld
Cilinderinhoud: 1.466 cc
Vermogen: 90 pk
Koppel: 200 Nm (1750 rpm)

Verbruik: 1 op 20,4
Topsnelheid: 158 km/u
Uitrusting: Professional edition
Laadruimte: 4,2 m³
Verkoopprijs: € 12.185,-
Leaseprijs: € 439,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)

Vanafprijs: € 12.185,-€
Informatie:
www.autobedrijf-janssen.nl



"Een perfect comfortabel
rijdende bedrijfsauto met
een geweldige laadruimte."



RENAULT TRAFIC

LEASEMAATSCHAPPIJ: AUTOBEDRIJF J. JANSSEN VENLO
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: ARJEN VAN SPLUNDER

Henry Kiddie: "Het rijcomfort van deze Renault heb ik als zeer prettig ervaren. Voor bedrijfsdoeleinden is deze Trafic uitermate geschikt."

Patrick Hendriks: "In één woord top. Het is een fijne bedrijfsauto die fantastisch stuurt, compleet is uitgerust en snel en wendbaar is. Dit is voor mij een absolute winnaar, een alleskunner die in veel varianten leverbaar is, ook als dubbele cabine. Zelf hebben we er inmiddels twee."

Ron Geurts: "Een perfect comfortabel rijdende bedrijfsauto met een geweldige laadruimte. Je merkt niet eens dat je in een bedrijfswagen rijdt."

René Prudon: "Ik kan er kort over zijn. Deze Trafic is mij goed bevallen vanwege de rijeigenschappen, afwerking en prijs. Ik overweeg om er één aan te schaffen."

SPECIFICATIES

Merk: Renault

Model: Trafic

Type: L1H1 dci 140 TT

Transmissie: Handgeschakeld

Cilinderinhoud: 1.598 cc

Vermogen: 140 pk

Koppel: 260 Nm (1.500 rpm)

Verbruik: 1 op 16,1

Acceleratie:

0 tot 100km/u in 10,8 sec

Topsnelheid: 180 km/u

Uitrusting: Comfort

Laadruimte: 5,2 m³

Verkoopprijs: € 23.050,-

Leaseprijs: € 535,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)

Vanafprijs: € 16.990,-

Informatie:

www.autobedrijf-janssen.nl

Vanaf
€72,95
per maand



Alleen een alarm beschermt uw zaak niet

De volledige veiligheid van uw zaak in één pakket

- ✓ Veilig in de zaak én met een gerust gevoel thuis
- ✓ Alarmsysteem, alarmcentrale en -opvolging in één
- ✓ Gratis installatie en jaarlijks onderhoud
- ✓ Innovatieve technologie
- ✓ Snelle alarmopvolging
- ✓ Eén aanspreekpunt met jarenlange ervaring
- ✓ Vier passende pakketten met variabele looptijd

Ontdek welk pakket het beste bij u past op
securitas.nl/veiligheidspakketten

of neem direct met ons contact op via **088 322 11 00**



Eerst luisteren, dan beveiligen



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