



NOORD-LIMBURG

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 9 | NUMMER 6 | JANUARI 2016

BUSINESS®



Coverstory Vaes & Linthorst Executive Staffing
**"Zachte criteria worden
steeds belangrijker"**

Familiebedrijven
**"Alles staat of valt
met wendbaarheid"**

Venlo Business Special



Piet Mosterd
(AWL-Techniek):
Verbinden met visie

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 & OFFICIEEL 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

VOORWOORD



Op naar 2016

In deze editie treft u onder andere onze tweejaarlijkse Venlo Business Special. In deze special komt onder andere wethouder Vera Tax aan het woord, die meer vertelt over het nieuwe Werkgevers-ServicePunt. Dit samenwerkingsverband van gemeenten, SW-bedrijven en het UWV ondersteunt bedrijven die hun bijdrage aan het sociaal akkoord ondersteunt bij het aannemen van mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Ruud Stikkelbroeck van Venlo Partners is verantwoordelijk voor de citymarketing van de gemeente en legt zich meer en meer toe op het leggen van onderlinge contacten tussen ondernemers. Hij licht de plannen voor 2016 toe. Verder komen er natuurlijk diverse Venlose bedrijven aan bod die meer vertellen over hun dienstverlening. Ook WV-Venlo mag natuurlijk niet ontbreken.

Het thema familiebedrijven komt eveneens aan bod. Volgens Albert Jan Thomassen van FBned verdient de rol van (middel)grote familiebedrijven als motor van werkgelegenheid en innovatie extra aandacht. En natuurlijk blijkt ook uit de verhalen van de bedrijven zelf dat zij een grote betrokkenheid bij het bedrijf en de klanten tonen.

Voor het komende jaar hebben we weer een flink aantal thema's in petto. Ook introduceren we een nieuwe rubriek genaamd 'Onderneming in beeld'. Kent u een bijzonder bedrijf dat het verdient om in de spotlights te staan? Vanwege de naam, de bijzondere bedrijfsactiviteiten of de regionale betrokkenheid? Mail uw tips dan vooral door.

Ik wens alle ondernemers een succesvol en gezond 2016.

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
januari 2016, editie 6

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
Teun van Thiel

REDACTIEBIJDAGEN
Jessica Scheffer, Hans Hooft,
Hans Hajée, Stéf van der Steen,
Elly Molenaar, Aart van der Haagen

VORMGEVING / OPMAAK
Jan-Willem Bouwman

FOTOGRAFIE COVER
Joost Franken

DRUK
Balmedia

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

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

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

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

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

BUSINESS NATIONAAL
Landelijk katern van de regionale zakenmagazines

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

- 6** Coverstory Vaes & Linthorst: "Zachte criteria worden steeds belangrijker"
- 8** HRM: Everybody happy?
- 10** SMART LCV: Verbindend kruispunt voor de logistieke sector
- 14** Stichting LIVA: "Alle aandacht voor je kind"
- 17** Column Hafkamp: Duidelijkheid omtrent de verhaalbaarheid van uw vordering
- 17** Theater de Maaspoort: Hoe wordt uw bijeenkomst succesvol?
- 21** Column Vlamincx Advocaten: Het belang van kleine lettertjes
- 21** Van Tienen: De vertrouwde naam voor een goede kop koffie
- 22** Ook BOB Noord-Limburg sluit 2015 succesvol af
- 24** Column TRIAS: Nieuwe kansen binnen Raak MKB!
- 25** Flanderijn: In contact komen met mensen
- 28** Business Flitsen

NATIONAAL



I Verbinden met visie

Het vakmanschap van Piet Mosterd (AWL-Techniek)



IV Groeikapitaal gezocht

Nederland moet snelle groeiers stimuleren en faciliteren



VI 'Wees alert, nieuwsgierig en zorgzaam'

Tijdig betalen is part of the deal

Thema familiebedrijven

- 29** De Kievit Top Movers: "Onze passie is verhuizen"
- 30** Familiebedrijven: "Alles staat of valt met wendbaarheid"
- 32** Superclean Schoonmakerservice: Schoonmaken is een goed gevoel geven
- 34** Graphic & Mail: De tweede generatie in de startblokken
- 36** Michelinsterren 2016

Venlo Business Special

- 41** Venlo, de beste plek om zaken te doen
- 42** Gemeente Venlo: "Je bedrijf wordt er socialer van"
- 46** Venlo Partners: "Venlo heeft heel veel potentie"
- 48** Alpha Labs: ICT-beheer hoeft niet duur te zijn
- 49** ENJOB: Bijna 5 jaar onderscheidend in de branche
- 50** Lennaerts Autobedrijven: Geen kentekens, maar namen
- 52** VVV-Venlo is meer dan voetbal
- 53** Ron Coenen (TRIAS) genomineerd als Young Professional of the Year 2016

Vergeet dat standaard
zwangerschapsverlof.

8



"Totdat op een dag
het geld op is."

14



Voor 2016 heeft BOB Noord-
Limburg weer een aantal
interessante bijeenkomsten
in petto.

22



"De meerwaarde van
de regio Venlo zit in
de mensen."

41



"Duurzaamheid is een
tweede natuur voor veel
familiebedrijven."

30



"Het is belangrijk dat we deze
studenten boeien, binden en
behouden."

46



"Het uitgangspunt is het
duurzaam plaatsen van
mensen."

42

Coverstory Vaes & Linthorst Executive Staffing

“Zachte criteria worden steeds belangrijker”

In september 2008 besloten Pascal Vaes en Evert Linthorst een eigen bedrijf te starten. Met Vaes & Linthorst Executive Staffing helpen deze ondernemers bedrijven met hun vraagstukken op het gebied van executive staffing en detachering van interimmers. De onderneming is inmiddels uitgegroeid tot een gezond bedrijf dat een grote betrokkenheid heeft met de regio.

Vaes & Linthorst Executive Staffing legt zich toe op het recruitmentvakgebied. Voor ondernemers die op zoek zijn naar management- en directiefuncties, of functies die specifieke expertise vereisen, zoekt het bedrijf de juiste kandidaten op minimaal hbo-niveau met meerdere jaren werkervaring. Dit geldt eveneens voor interim-managementfuncties door middel van detachering. Voor het selecteren van de meest geschikte kandidaat wordt niet alleen gekeken naar de cv, maar ook naar de ‘zachte criteria’. “Een kandidaat kan op papier misschien wel de juiste match lijken, maar de succesvolle plaatsing van een kandidaat staat en valt ook met de vraag of deze goed binnen de bedrijfscultuur van een onderneming valt”, licht Evert Linthorst toe. “Dit kunnen we meten door middel van een assessment of een Persoonlijke Profiel Analyse (PPA). Een PPA geeft inzicht in het werkgedrag van mensen. Daar komt uiteindelijk een competentieprofiel uit dat inzicht geeft in hoe een persoon zichzelf ziet, hoe deze zich onder druk gedraagt, hoe deze persoon door anderen wordt gezien en het werkgedrag. Op basis van dit profiel maken we een eerste schifting. Met deze werkwijze weten we 87% van de vacatures in te vullen, wat een hoog percentage is.” “We hebben vanaf het begin er bewust voor gekozen om te werken op basis van exclusiviteit”, vult Pascal Vaes aan. “Het voordeel voor ons is dat we een bedrijf en

de bijbehorende cultuur goed leren kennen en daardoor maatwerk kunnen bieden. Tegelijkertijd krijgt een ondernemer niet van meerdere bureaus cv’s op zich afgevuurd. Klanten die eenmaal met ons in zee zijn gegaan, zien deze meerwaarde in en komen altijd zeer tevreden terug.”

Aanpassing interne processen

De afgelopen jaren is Vaes & Linthorst Executive Staffing uitgegroeid tot een gezond bedrijf. “We hebben inmiddels een goede naam en een dito naamsbekendheid opgebouwd. Om in de toekomst meer opdrachten aan te kunnen nemen en nog meer contacten te leggen met opdrachtgevers én kandidaten, hebben we onze interne bedrijfsprocessen geoptimaliseerd. Waar Pascal en ik vroeger het gehele traject verzorgden, van het eerste gesprek met de klant tot aan het spreken van de kandidaten en het maken van de selectie, hebben we er nu voor gekozen om het rekruteren van kandidaten neer te leggen bij drie vaste medewerkers op kantoor.” Een andere ingreep is gedaan op het gebied van werving. “Voor zowel werving en selectie als de detachering geldt dat wij beiden kunnen putten uit een groot netwerk”, geeft Vaes aan. “Ook recruiterwebsites en social media zoals Facebook, Twitter en LinkedIn worden ingezet.” Linthorst: “Recentelijk hebben we een nieuw CRM-pakket geïnstalleerd dat pro-actief op zoek

gaat naar kandidaten en latente werkwzoekenden. Daarnaast hebben we ook onze website een complete restyling gegeven.”

Veranderende markt

De beide heren hebben in de afgelopen jaren de markt voor werving en selectie zien veranderen. “Vroeger waren de harde criteria leidend”, vertelt Linthorst. “Doordat het aantal kandidaten steeds schaarser is geworden en de vergrijzing toeslaat, is er een ‘war for talent’ ontstaan. Dit betekent dat zachte criteria steeds belangrijker worden. Je kunt dan beter voor een getalenteerde kandidaat met de juiste attitude kiezen dan iemand met veel papieren die niet binnen de bedrijfscultuur past. Wij proberen opdrachtgevers ervan bewust te maken dat ze juist op die zachte criteria moeten gaan letten en niet vast moeten blijven houden aan het schaap met de vijf poten.” “Dat betekent dus ook dat bedrijven meer open zouden moeten staan voor kandidaten uit het buitenland”, vult Vaes aan. “We maken zelf wel eens mee dat een kandidaat die aan alle competenties voldoet en vloeiend Engels spreekt, wordt afgekeurd vanwege de taal. Terwijl Engels de internationale voertaal is en kinderen op de lagere school nota bene al een paar uur Engels per week krijgen. Bovendien zal het oudere personeel dat misschien moeite heeft met de Engelse taal op den duur uitstromen, terwijl die Engels sprekende



kandidaat nog zijn hele leven voor zich heeft.” Hetzelfde geldt volgens de beide heren voor de vergrijzing op de arbeidsmarkt. “Grote bedrijven houden hier al rekening mee in hun HR-strategie, maar er zijn nog steeds ondernemingen die het idee hebben dat 50-plussers minder goed functioneren”, zegt Linthorst. “Ik behoor zelf tot deze leeftijdscategorie en ik barst van de energie!” Vaes: “Een deel van het oplossen van de krapte op de arbeidsmarkt betekent onder andere openstaan voor kandidaten die minder voor de hand liggen, maar net zo geschikt zijn. Dit vergt een andere manier van denken.”

Aantrekkelijk vestigingsklimaat

Vaes en Linthorst zijn van mening dat een grotere vertegenwoordiging van de maakindustrie in de regio uiteindelijk mede het aanbod van geschikte hbo+ kandidaten kan doen groeien. “Mensen die geboren en getogen zijn in Limburg kijken voor carrièremogelijkheden vaak naar de Randstad”, vertelt Linthorst. “Daar zitten namelijk de grote multinationals met de vacatures. Een oplossing voor deze regio is het aantrekken van bedrijven uit de maakindustrie. Dit levert uiteindelijk banen op rondom technologie, marketing, finance, food en R&D. Bovendien zijn deze bedrijven ook minder conjunctuurgevoelig.” “Om dergelijke ondernemingen aan te trekken, moet het vestigingsklimaat voor bedrijven

beter worden”, vult Vaes aan. “Dat wordt onder andere bepaald door het aanbod van infrastructuur, faciliteiten, modaliteiten en grond en de kosten hiervan. Venlo heeft zich met het aantrekken van de HAS en een dependance van Universiteit Maastricht heel goed ontwikkeld. Ook het doortrekken van de A73, de Floriade en de branding van de regio Venlo als logistieke hotspot met veel aandacht voor duurzaamheid zijn stappen in de goede richting. Het heeft natuurlijk tijd nodig om een imago van een stad te laten groeien, maar het gaat de goede kant op.” Ook voor de hoger opgeleiden is de regio de afgelopen jaren een stuk aantrekkelijker geworden. Vaes: “Venlo heeft zich enorm ontwikkeld. Dat zie je terug in het aantrekkelijke stadscentrum met een mooie bioscoop, theater De Maaspoort, de Maasboulevard, een bruisend uitgaansleven en de hoeveelheid evenementen die elk jaar worden georganiseerd. In combinatie met het feit dat hier zelden files staan, het achterland heel fraai is en dat er binnen een straal van 65 kilometer vijf luchthavens aanwezig zijn, maakt dat deze regio voor werknemers tussen de 30 en de 40 met kinderen toch wel heel aantrekkelijk is. En daar zullen de werkgevers uiteindelijk hun voordeel mee doen.” ■

www.vel.nl



Evert Linthorst

PRIJS VOOR TALENT

Netwerclub PRO77 is speciaal opgericht voor young professionals tot 35 jaar die in de gemeente Venlo werkzaam zijn. Binnen deze club kunnen zij makkelijk in contact komen met de beslissers binnen het bedrijfsleven. Naast het organiseren van meerdere bijeenkomsten per jaar, wordt er ook elk jaar de ITSN/Vaes & Linthorst Award 2016 uitgereikt aan een inspirerende Young Professional die hoger opgeleid is, niet ouder is dan 35 jaar en werkzaam is in de gemeente Venlo. De winnaar mag zichzelf een jaar lang Young Professional of the Year noemen. Vaes & Linthorst ondersteunt deze prijs financieel en stelt de talenten binnen PRO77 actief voor binnen diens netwerk. De award heeft als doel om de hoger opgeleiden die hier werken en wonen, te stimuleren om in de regio te blijven. www.pro77.nl



Everybody happy?

Hoe trek je de beste medewerkers aan, en hoe houd je ze? Met deze vragen worstelt menige werkgever. Het antwoord lijkt simpel: bied ze wat ze willen, en maak ze happy. Maar wat willen ze dan? En hoe kun je als werkgever inspelen op die ongetwijfeld zeer gevarieerde, want individuele wensen?

Maak je mensen happy. Veel organisaties zijn hier tamelijk goed in, bijvoorbeeld door de mensen thuis te laten werken als dat hen beter uitkomt, en door leuke kantooractiviteiten te organiseren. Maar er zijn ook bedrijven die (veel) verder gaan in het tegemoet komen aan de verlangens van hun personeelsleden. Sommige ondernemingen bieden wekelijks een gratis lunch, andere pakken echt uit met allerlei zaken. Dat hoeven niet per se financiële 'perks' te zijn, betrokkenheid kun je immers niet afkopen. Personen die wel gevoelig zijn voor financiële prik-

kels, zijn immers rap weg als een andere organisatie net even wat meer biedt in het loonzakje.

We geven enkele voorbeelden van 'coole job benefits' waarmee een aantal Amerikaanse organisaties mensen trachten te werven – vaak met succes.

1. Geen kantooruren

Hoezo van 9 tot 5? Op het hoofdkantoor van Netflix in Los Gatos, Californië, worden de vakantiedagen en werkuren niet bijgehouden en gecontroleerd. Het

bedrijf meet alleen wat zijn mensen voor elkaar krijgen. Zolang de medewerkers hun taken volbrengen, maakt het niet uit hoe lang of wanneer ze op kantoor zijn. Van de andere kant heeft het bedrijf een simpele oplossing voor degenen die deze vrijheid misbruiken: zoals Donald Trump dat zei: 'You're fired.'

2. Focus op gezin

Vergeet dat standaard zwangerschapsverlof. Facebook biedt een paar behoorlijk ongelofelijke voordeeltjes voor ouders en aanstaande ouders. Nieuwe mammi's en pappi's krijgen vier maanden betaald ouderschapsverlof, naast vergoedingen voor dagopvang en adoptiekosten. Daar bovenop nog eens \$4.000 in 'baby cash' als het kind eenmaal geboren is. Misschien moedigt Facebook mensen wel aan grote gezinnen te stichten omdat ze de site vol willen plakken met schattige babyfoto's.

3. On-site gezondheidsvoorzieningen

Het lijkt wel of iedereen graag voor Google zou willen werken, en dat heeft een reden: het bedrijf is de top als het gaat om extraatjes voor de medewerkers. Er zijn hele lijsten opgesteld om alle 'perks' van Google op te sommen, maar de betrokkenheid van de onderneming bij de gezondheid van zijn medewerkers is werkelijk aanbevelenswaardig. (Google runt per slot van rekening het internet, en dat kan niet met ziekteverlof!). Naast dokters vind je op de Google campus ook fysiotherapeuten, chiropractoren en masseurs.

4. Totale wellness

Het Institute for Integrative Nutrition heeft dan misschien geen doktoren op de loonlijst zoals Google, maar het bedrijf zorgt er toch wel voor dat zijn medewerkers alles wat ze nodig hebben aan fysiek en mentaal welbevinden ook krijgen. Een professionele chefkok bereidt elke dag een gezonde organische lunch voor het personeel (ook wordt voor ontbijt en tussendoor-snacks gezorgd), en op elke werkplek staan verse bloemen. Als de tweewekelijkse massage en in-house yogalessen je niet voldoende ontstressen, kun je ook nog de personeels-yogaruimte bezoeken.

5. Middagje surfen

Het is logisch dat een onderneming die outdoor sportkleding en -apparatuur verkoopt, zijn medewerkers liever fit en gezond houdt. Zo biedt Patagonia in Californië zijn mensen bedrijfsfietsen, volleybalvelden en on-site yoga. Bovendien worden de mensen aangemoedigd de werkdag even te onderbreken met het pakken van een golf of wat: de receptiemedewerkers posten dagelijks surfrapporten en verspreiden over de hele firma meldingen als op een dag de omstandigheden om te surfen wel heel erg ideaal zijn.

6. Tickets voor evenementen en vervoer

Het is niet zo dat de medewerkers van Quicken Loans in Michigan vrijkaartjes krijgen voor alle evenementen — alleen de events die plaatsvinden in de Quicken Loans Arena in Cleveland. Dan Gilbert, de CEO van Quicken is eigenaar van de Cleveland Cavaliers, daarom krijgen de medewerkers van zijn bedrijf vervoer van en naar, en vrijkaartjes voor de thuiswedstrijden. Ze kunnen ook stoeltjes reserveren voor de diverse concerten, comedy shows en andere evenementen die plaatsvinden in 'The Q'.

7. Game time

Baas boven baas: zijn de medewerkers van Quicken tevreden als ze basketbalwedstrijden op de tribune mogen bijwonen, het personeel van Zynga mag zelf wedstrijden spelen op de courts van de firma. De gameproducent uit San Francisco heeft ook (en dat zal niemand verbazen) in-house relax lounges met klassieke speelhallen-games en Nintendo, Xbox 360 en PS3 spelsystemen waar de medewerkers gebruik van kunnen maken.

8. Extra credit

De medewerkers van Weebly krijgen allemaal een bedrijfs creditcard, waarmee ze van alles kunnen aanschaffen dat ze nodig zouden kunnen hebben tijdens de werkdag (die net zoals bij Netflix, geen vaste uren heeft). En alsof dat nog niet genoeg is, biedt de web service provider ook nog eens een maandelijkse credit van \$50 aan Exec, een schoonmaak- en boodschappendienst die ingeschakeld wordt als de medewerkers te druk zijn met het genieten van hun gratis maaltijden, lidmaatschap van een fitnessclub en tweemaandelijkse massage. ■

Bron: BusinessNewsDaily.



De regio Venlo-Venray is de belangrijke Nederlandse logistieke hotspot. Ondanks dit gegeven zijn veel ondernemers in de logistieke dienstverlening zeker gebaat bij advies en een gezamenlijke promotie van de regio. SMART Logistics Centre Venlo verbindt kennis en partijen met als doel om de logistieke regio Noord-Limburg verder te versterken als een Europese logistieke topregio.



SMART LCV

Verbindend kruispunt voor de logistieke sector

De logistieke regio Venlo-Venray is door Logistiek.nl sinds 2005 al acht keer uitgeroepen tot belangrijkste logistieke hotspot van Nederland. Dit jaar werd de negende award verzilverd. Bovendien werd Venlo op 7 december 2015 door Prologis en Eye For Transport (EFT) aangewezen als de beste vestigingsplaats in Europa voor logistieke bedrijvigheid. Hiervoor werd onderzoek gedaan onder 170 Europese gebruikers van distributiecentra, die elk honderd distributielocaties beoordeelden aan de hand van vier criteria. Deze criteria zijn nabijheid van klanten en leveranciers, beschikbaarheid van arbeidskrachten en de coöperatieve opstelling van lokale en provinciale bestuurders; beschikbaarheid van grond en van bestaande warehouses; kosten van het vastgoed en kwaliteit en bereikbaarheid van de infra-

structuur inclusief economische netwerken. Na de eerste verovering van deze titel in 2013, wist Venlo niet alleen de titel te prolongeren, maar ook nog eens de voorsprong op de andere Europese logistieke hotspots te vergroten. Mede vanwege de Venlose overwinning heeft Eye For Transport besloten om haar jaarlijkse 3PL Summit en CSCO Forum in 2016 opnieuw in De Maaspoort in Venlo te houden, nadat de eerste top van dit jaar daar ook in oktober werd georganiseerd. Voor 2018 overweegt EFT eveneens om haar logistieke wereldtop in Venlo te houden.

Verbeterpunten

Ondanks deze mooie resultaten zijn er volgens René Richters, voorzitter van SMART Logistics Centre Venlo (SMART-

LCV), nog wel wat verbeterpunten aan te wijzen. Dat is ook de reden waarom in 2014 deze organisatie werd opgericht. “Vaak zijn ondernemers niet op de hoogte van elkaars ontwikkelingen, terwijl ze elkaar daarin verder zouden kunnen helpen. In 2012 zijn we met een aantal logistieke partijen om tafel gaan zitten. Zij gaven toen onder andere aan dat de focus heel erg op innovatie lag, terwijl deze partijen ook graag de aandacht op infrastructuur gevestigd wilden hebben. Branding van de regio was eveneens een verbeterpunt. De inhoudelijke accenten leidden uiteindelijk tot vier thema’s, te weten Infrastructuur, Innovatie, Arbeidsmarkt & Onderwijs en Acquisitie, PR & Branding. In de aanloop naar de lancering van SMART-LCV hebben we sessies georganiseerd en kennis opgehaald

PARTNER AAN HET WOORD: AMWAY SUPPLY CHAIN SERVICES

Een van de partners van SMART-LCV is AMWAY Supply Chain Services, voorheen Access Business Group. Deze Europese logistieke dienstverlener met Venlo als standplaats verzorgt de logistieke distributieactiviteiten voor het gelijknamige AMWAY, een Amerikaanse verkooporganisatie die is gebaseerd op multilevel marketing en direct sales. Vanuit het centrale magazijn wordt de supply chain verzorgd in 29 Europese landen waaronder Turkije, Oekraïne en Rusland. Deze producten worden met behulp van pakketleveranciers tot aan de deur van de klant afgeleverd. Het gaat dan om producten van nutrition en beauty tot luchtfilters en homecare. Naast het verwerken en distribueren van de producten voor moederbedrijf AMWAY, kan AMWAY in Venlo met al haar expertise en middelen op logistiek gebied haar diensten ook aan derden aanbieden.

Begin 2015 heeft AMWAY zich aangesloten bij SMART-LCV. "Wij willen graag een bijdrage leveren aan de ontwikkeling van de logistieke sector en aan de regio Venlo-Venray in het algemeen", vertelt Director Operations Chris Werner. "Zelf zijn wij net als de andere logistieke dienstverleners in de regio gebaat bij het uitwisselen en bundelen van ervaringen en kennis op het gebied van intermodaal transport, fulfilment en cross border distributie om zo verbeteringen te bereiken in doorlooptijden, kosten en kwaliteit. Daar hoort natuurlijk ook ondersteuning van de onderwijsinstaties bij om die opleidingen te verzorgen die aansluiten bij de behoeftes van de sector logistiek, bijvoorbeeld Supply Chain Management, Douane en internationale Handel en Fysieke Distributie." Volgens Werner is de meerwaarde van een partnerschap met SMART-LCV heel groot. "Dat zit in het meedenken en oplossingen bieden om de regio nog sterker en aantrekkelijker te maken. Want dan kan je ook schaalvoordelen behalen, werkgelegenheid bevorderen en de regio Limburg en natuurlijk ook AMWAY Supply Chain Services op de kaart te zetten. Samen bereik je meer. Ik kan logistieke dienstverleners zeker aanraden om zich aan te sluiten bij SMART-LCV, onderzoeksvragen in te dienen en hun inspirerende ideeën voor innovaties aan te dragen."

bij verschillende partijen en ondernemers. Aan de hand daarvan hebben we een actieplan met verschillende projecten opgesteld (zie kader)."

De officiële lancering van SMART-LCV vond in de zomer van 2014 plaats. Inmiddels hebben tweehonderd stakehol-

"Bedrijven doen er ook goed aan om hun eigen bedrijfsprocessen te optimaliseren."

ders zich verbonden aan SMART-LCV, bestaande uit ondernemers, overheidsorganisaties en onderwijsinstellingen. Vijftig van hen hebben zitting in de vier commissies die aan de vier thema's zijn gekoppeld. "Deze stakeholders geven input aan

de logistieke agenda voor Noord-Limburg. Bovendien kunnen logistiek dienstverleners in Noord-Limburg een uitdaging of vraagstuk bij ons neerleggen, wij verbinden vervolgens initiatieven en partijen aan elkaar met als doel het netwerk van de ondernemers zo te verbreden", vertelt programmamanager Ingrid Vermeer. "Ook bieden we informatie over subsidies en fondsen en kunnen we helpen met het aanvragen van financiële bijdragen. We functioneren in feite als een soort kruispunt." Het programmamanagement van SMART-LCV is belegd bij Industriebank LIOF. SMART-LCV kan voor haar activiteiten rekenen op financiële steun van de Provincie Limburg en ook de gemeente Venlo weet deze organisatie inmiddels te vinden. Daarnaast zijn er goede contacten met het Ministerie van Infrastructuur en Milieu.

Inspireren

Om de ondernemers te informeren over de vorderingen in de vier bouwstenen en de projecten uit het actieplan, organiseert





*Voordat we
een advies op
maat geven*

*verdiepen we
ons graag in
onze klant.*

Meer grip krijgen op uw bedrijfsrisico's.

Onze specialisten verdiepen zich in uw bedrijfsrisico's, zodat u kunt doen wat u het liefste doet: ondernemen. Wij denken graag met u mee over een gezonde toekomst van uw onderneming. Wilt u advies over de maatregelen die u kunt treffen?

Neem vrijblijvend contact op met uw Risicospecialist Verzekeren.

Bel naar (077) 389 85 00 of mail naar bedrijven@horstvenray.rabobank.nl

Een aandeel in elkaar



Rabobank

VOORBEELDEN VAN LOPENDE EN AFGERONDE PROJECTEN

LOGISTIEKE STAGE- EN AFSTUDEERBANK
SMART-LCV heeft tezamen met het Sector Service Punt Logistiek een stage- en afstudeervacaturebank opgezet voor logistieke professionals. De vacaturebank is voor studenten van binnen en buiten de regio, die bij een bedrijf in de regio stage willen lopen of af willen studeren. Het doel is om voldoende instroom te realiseren in de logistieke sector. Het Servicepunt Logistiek Limburg (SSP Logistiek) fungeert als loket voor vraag naar en aanbod van logistiek personeel. Op de website van SSP Logistiek is tevens een overzicht van vacatures in de logistiek terug te vinden.

IMAGOCAMPAGNE
SPOORGOEDERENVERVOER
Spoorvervoer moet samengaan met een goede inpassing van de infrastructuur, maar het is goed als de bewoners van Noord-Limburg ook weten dat railvervoer van belang is voor de economische ontwikkeling van de regio. Er is namelijk zowel direct als indirect veel werkgelegenheid mee gemoeid. SMART-LCV wil middels een campagne dit belang toelichten en laten zien. Een van de eerste resultaten van deze campagne, is de railfilm. Deze is te zien op www.smartlogisticscentrevenlo.nl.

VENLO REEFERHUB
Reefercontainers zijn een groeimarkt. SMART-LCV wil de positie van de regio Noord-Limburg in deze markt verstevigen door de verwachte reeferstromen zo goed mogelijk te faciliteren en bedrijven rond de regio als reeferhub te versterken door te werken aan een optimale benutting van de containerketen, efficiënte vervoersverbindingen tussen de mainports Rotterdam, Antwerpen en het Europese achterland, de modal shift van weg naar water bevorderen en inzetten op gerichte samenwerking.



René Richters



Ingrid Vermeer

SMART-LCV onder andere inspiratiesessies. Eind november 2015 werden diverse ondernemers tijdens zo'n sessie uitgebreid geïnformeerd over de voortgang van de verschillende projecten. Er werd onder andere de Routemap Logistiek Onderwijs Limburg V.1.0 gepresenteerd met daarop een overzicht van alle onderwijsinstellingen en samenwerkingsinitiatieven op het gebied van onderwijs en binnen het bedrijfsleven. Daarnaast werd ook stilgestaan bij de SMART Logistics Trophy 2015. Deze prijs werd in 2015 voor het eerst uitgereikt aan de beste logistieke medewerker op mbo en op hbo/wo gebied die een goede prestatie heeft geleverd aan het bedrijf, zijn klanten en de regio Noord-Limburg. Vermeer: "Met deze Trophy willen we communiceren dat wer-

ken in de logistiek leuk is. Elk bedrijf mag per categorie een medewerker nomineren. Uit alle inzendingen worden per categorie drie medewerkers genomineerd waaruit vervolgens een winnaar wordt geselecteerd. De winnaars krijgen de Trophy plus een opleidingscheque." "Er gebeurt heel erg veel in de logistieke sector", vult Richters aan. "Wij proberen met deze sessies bedrijven te inspireren om te innoveren. Vanaf 2016 zullen er structureel twee inspiratiesessies per jaar gaan plaatsvinden. Ook willen we kleinere bijeenkomsten gaan organiseren, zoals het Spoorcafé in samenwerking met ProRail."

Blijf vernieuwen

SMART-LCV wil graag Noord-Limburg

op de kaart te zetten als Europese top-regio. Hiervoor is het is ook belangrijk dat ondernemers zelf blijven innoveren. "Bedrijven doen er ook goed aan om hun eigen bedrijfsprocessen te optimaliseren. Het MKB komt daar niet altijd aan toe, maar het is wel belangrijk. Ik wil dan ook vooral ondernemers oproepen om te onderzoeken wat voor hen relevant is en dit aan ons kenbaar te maken. Onze organisatie denkt graag mee en met behulp van ons netwerk kunnen we partijen aan elkaar verbinden", aldus Richters. ■

www.smartlogisticscentrevenlo.nl

Stichting Liva

“Alle aandacht voor je kind”

Wat doe je als je zorgintensieve kindje meerdere keren per week naar het ziekenhuis moet, of met regelmaat opgenomen moet worden? Dan zet je als ouder alles opzij en maak je je alleen nog maar zorgen om de gezondheid van je kleintje. Helaas brengt dit wel de nodige financiële en psychische consequenties met zich mee. Ervaringsdeskundige Imke Emons richtte stichting LIVA op om ouders van onder andere zorgintensieve kinderen een helpende hand te bieden.

Imke Emons en haar partner kwamen in een lastig parket terecht toen bij geboorte van hun tweeling Xavi en Fleur hun zoon-tje Xavi een ernstige hartafwijking bleek te hebben. Er volgde een lange periode van opname en hierna veel ziekenhuisbezoeken waardoor hun financiële middelen langzaam maar zeker uitgeput raakten en haar partner last kreeg van een posttraumatische stressstoornis door alles wat er gebeurd was.

Emons klopte onder andere aan bij de gemeente en haar zorgverzekering, maar beide instanties konden helaas niet veel voor haar betekenen. Emons vond het maar moeilijk om te geloven dat er in Nederland zo weinig geregeld was voor ouders die in deze situatie zitten. “Helaas vallen er heel veel gezinnen met onder andere zorgintensieve kindjes veelal buiten de zo genoemde ‘potjes’. Als gevolg hiervan ondervinden deze gezinnen financiële moeilijkheden. Want als je kindje doodziek is, denk je niet na over kosten voor brandstof, parkeren, maaltijden in het ziekenhuis of een verblijf in een RonaldMcDonald Huis. Totdat op een dag het geld op is.”

Steun

Haar verhaal werd opgepikt door Telegraaf Vrouw en het programma ‘Puur Geluk’ van RTL 4. Gesteund door alle positieve reacties besloot Emons in juli 2015 stichting LIVA op te richten. “Ik weet dat wij absoluut niet het enige gezin in Nederland zijn die in een soortgelijke situatie zitten. Ik wil met stichting LIVA alle ouders die problemen hebben ervaren rondom de bevalling, na de geboorte van hun kind of bij het overlijden van hun kind, een helpende hand bieden.” Inmiddels zijn er bij de stichting diverse vrijwilligers aangesloten. Dit zijn vrijwilligers die een soortgelijke situatie hebben meegemaakt. Zij zijn 24 uur per dag beschikbaar om steun te geven en vragen te beantwoorden.

“Ook werken wij met LIVA-experts. Het rijtje aan hulp wordt met de week groter; momenteel hebben wij een psycholoog, jurist, gezinscoach, neonatologie verpleegkundige en smartcoach/kinderfluisteraar. Deze experts voorzien hulpbehoevende ouders van gratis advies. Naast de Experts betalen wij momenteel al met regelmaat de benzine in de vorm van tankkaarten en regelen wij parkeerkaarten en de verblijfskosten in het Ronald McDonald Huis. Maar ook geven wij de kindjes die al heel lang verblijven in het ziekenhuis een knuffel of ballon met een kaartje. In het begin hangen de kamers namelijk nog vol kaarten, maar bij langdurige opname zie je dat dit steeds minder wordt.” Emons heeft nog twee bijzondere doelen die zij op langere termijn hoopt te kunnen waarmaken. “Ik wil graag mensen een weekendje of midweekje weg cadeau geven zodat zij even op adem kunnen komen. Want veel mensen vergeten hoe heftig en zwaar de zorg voor deze gezinnen is, ook voor het broertje of zusje is het soms best moeilijk. Ook zoek ik mogelijkheden tot samenwerking met locaties of de realisatie hiervan waar gezinnen volledig gratis kunnen verblijven in de buurt van het ziekenhuis waar hun kindje is opgenomen. Dit kan gerealiseerd worden zodra de donaties echt goed op gang komen!”

Doneren aan stichting LIVA is extra aan-

DONATIES

Meer informatie over stichting LIVA vindt u op www.stichtingliva.nl en www.facebook.com/stichtingliva. Donaties zijn van harte welkom. Ook is er een speciale LIVA armband ontworpen in samenwerking met JaceysJewellery. De opbrengst van deze armband gaat naar stichting LIVA. Bestellen kan via www.jaceys.nl

LIVA-penningsmeester Geert Emons, LIVA-voorzitter Imke Emons en Michael van Munster tekenen de samenwerkingsovereenkomst.



trekkelijk vanwege de status als ANBI. Dit betekent dat bedrijven en personen geen belasting over hun donatie betalen, en LIVA 100% eerlijk en open is in wat er met de donaties wordt gedaan. Voor de donateur is het heel prettig om te weten dat zijn gift aftrekbaar voor de belasting is. Emons: “Bovendien werkt iedereen bij LIVA volledig op vrijwillige basis. Wij kunnen geen geld verdienen aan het leed van al deze Nederlandse gezinnen. Zelf ben ik namelijk ook nog niet uit deze situatie.”

Overeenkomst

Michael van Munster, uitgever van onder andere Noord-Limburg Business en eigenaar van Van Munster Media Groep, werd

erg geraakt door haar verhaal en besloot op dinsdag 17 november een samenwerkingsovereenkomst te ondertekenen met stichting LIVA. Van Munster Media zal stichting LIVA gaan helpen met het genereren van publiciteit. “Mijn motivatie om me aan deze stichting te binden is deels persoonlijk. Een aantal van mijn medewerkers heeft in een soortgelijke situatie gezeten waarbij er bij de geboorte van hun kind complicaties optraden. Dan heb je geen fijne start van het ouderschap, terwijl de kraamtijd toch een periode is waar je van moet kunnen genieten. Bovendien vind ik dat kleinere stichtingen die geen budget voor publiciteit hebben, ook recht hebben op aandacht.

Ik hoop dat veel bedrijven en particulieren ons voorbeeld zullen volgen en dit prachtige initiatief gaan steunen!” Emons is ontzettend blij met de samenwerking. “Ik vind het geweldig dat Van Munster Media Groep zich op deze manier wil verbinden aan stichting LIVA. Mede met hun hulp hoop ik zo veel mogelijk ouders te kunnen helpen zodat zij al hun aandacht kunnen vestigen op hun kind, en niet afgeleid worden door financiële problemen.” ■



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

VENLO
De Sondert 2
077 207 99 10

VENLO
Tasmanweg 6
077 207 99 00

ITTERVOORT
Australiëstraat 4
0475 39 99 00

MAASTRICHT
Akersteenweg 10
043 350 99 00

HEERLEN
Handelsstraat 2
045 560 99 00

HEERLEN
Handelsstraat 4
045 560 99 39

BESTEL- EN VRACHTWAGENS

PERSONENWAGENS

BESTEL- EN VRACHTWAGENS

PERSONEN- EN BEDRIJFSWAGENS

PERSONEN- EN BESTELWAGENS

PERSONEN- EN BEDRIJFSWAGENS

SCHADEHERSTEL



 edukans

SCHOENMAATJES GEZOCHT



Ga naar edukans.nl/schoenmaatjes en doe mee!



Alu Expo Art

TENTOONSTELLINGSBOUW

HOOGWAARDIGE STANDBOUW VOOR EEN BETAALBARE PRIJS DOOR HEEL EUROPA!

• INDIVIDUELE
STANDBOUW

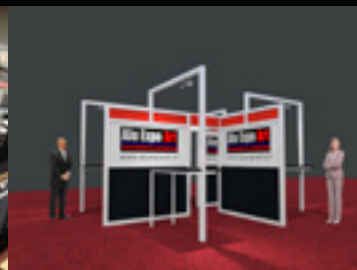
DUURZAME STANDBOUW

• 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



Hoe wordt uw bijeenkomst succesvol?

Of u nu een vergadering, jubileum, productpresentatie of afscheidsfeest organiseert, er zijn een aantal stappen waar u vooraf over na moet denken. Een goede voorbereiding is immers het halve werk.

1 Bepaal het doel

Wat wilt u bereiken met uw bijeenkomst? Wat moeten de gasten onthouden? Een bijzondere spreker die inhoudelijke tips geeft? Of de fantastische sfeer die heerste tijdens de borrel?

2 Denk na over de gewenste impact

Als u een op zichzelf staande bijeenkomst organiseert, is de organisatie wellicht beperkt tot die ene bijeenkomst. Maar organiseert u een jubileumbijeenkomst, denk er dan aan om dit jubileum niet slechts op één moment te vieren. Buit het jubileumjaar uit, maak een totaalconcept met acties en/of evenementen voor diverse doelgroepen. Niet alleen richting klanten of bezoekers, maar ook richting uw eigen organisatie.

3 Verras de aanwezigen

Wie zijn de aanwezigen en waarmee gaat u ze verrassen? Het succes van het evenement staat of valt met het afstemmen van alle onderdelen op de aard van de gasten. Stel van tevoren een voorlopig programma op en bouw daarmee een raamwerk voor de bijeenkomst. Een eventmanager kan helpen met de verdere invulling van een programma met 'wauw'-potentie.

4 Stel een budget vast

Het is belangrijk om een budget te bepalen. Welke programmaonderdelen zijn het belangrijkste? Op basis daarvan kunt u een begroting maken. Vergeet vooral ook niet de eventuele promotie van de bijeenkomst mee te nemen in uw begroting.

5 Evalueer

Evalueer het liefst direct na afloop van het evenement met alle betrokken partijen. Denk ook na over het meten van de gastbeleving. Gaat u bezoekers vragen om hun mening of wilt u een bepaald resultaat meten?

Meer informatie over bijzondere bijeenkomsten vindt u op www.maaspoort.nl. Wilt u persoonlijk advies? Neem dan contact op met de eventmanagers van De Maaspoort Theater & Events via 077 320 72 20.



Eindelijk meer duidelijkheid omtrent de verhaalbaarheid van uw vordering

Op 1 januari 2016 treedt de Verordening Digitaal Beslagregister (DBR) in werking. Met de komst van het DBR wordt het voor gerechtsdeurwaarders beter mogelijk om de verhaalbaarheid van vorderingen in te schatten. Gerechtsdeurwaarders worden verplicht om beslagen die zijn gelegd op loon en/of uitkering, te registreren in het DBR. Voordat een procedure wordt aangespannen of een beslag wordt gelegd, dient de gerechtsdeurwaarder het DBR te raadplegen om een beeld te krijgen van de verhaalsmogelijkheden. Het heeft immers geen zin om veel kosten te maken als later blijkt dat de vordering niet kan worden verhaald.

Indien bij raadpleging blijkt dat er al enkele beslagen liggen ten laste van de betreffende debiteur en de vordering bij ongewijzigde omstandigheden niet binnen een periode van drie jaar kan worden afgedaan, zal de gerechtsdeurwaarder aantoonbaar dienen te adviseren de vordering niet in rechte aanhangig te maken. Voor vorderingen waarbij bijvoorbeeld naast betaling ook ontruiming van de woning of afsluiting van gas, water of elektra wordt gevorderd gelden andere bepalingen.

Gerechtsdeurwaarders worden sterk gecontroleerd op de naleving van de privacy van gegevens die zij uit hoofde van hun functie verkrijgen. De berichtgeving die na raadpleging van het DBR richting opdrachtgevers volgt zal derhalve geen specifieke informatie over de hoogte van de andere vorderingen mogen bevatten. Advocaten en incassobureaus hebben geen toegang tot het DBR. Zaken die via deze partijen worden aangeleverd worden echter wel door de gerechtsdeurwaarders getoetst.

Mark Hafkamp

algemeen directeur Hafkamp Gerechtsdeurwaarders. www.hafkamp.nl



Aanbeloven Locaties

1

2

3

5

4



Evenementenhal Venray

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

1

Hostellerie de Neerhof

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



2

Kasteel De Keerberg

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



3

Maashof

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



4

Boscafé Het Maasdal

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



5

We ♥ PrintMedia



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

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



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

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



R'ESTATE
BEDRIJFSHUISVESTING

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

R'estate GmbH
Im Hammereisen 27
47559 Kranenburg-Nütterden

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met de heer Bob Rutgers via 024-3739810, 06-53479947 of info@restate.nl Ook huren bij R'Estate? **Kijk op www.restate.nl**



Het belang van kleine lettertjes

Kleine lettertjes oftewel algemene voorwaarden, waarom zou men deze gebruiken? Het gebruik van algemene voorwaarden is voor een ondernemer niet verplicht, maar wel erg nuttig. U kunt hierin diverse regels opnemen welke u van belang acht bij iedere transactie die u aangaat. Hiermee creëert u duidelijkheid over de geldende afspraken, verbetert u uw juridische positie en bespaart u tijd bij uw dagelijkse contractonderhandelingen.

U bepaalt zelf welke onderwerpen terugkomen in uw voorwaarden. Dit hangt uiteraard af van uw dienstverlening en uw werkwijze, maar ook van uw ervaringen uit het verleden, uw verzekeringspolis en uw persoonlijke voorkeur. De variatie in omvang is enorm: van enkele regels tot dertig volgedrukte pagina's. Typische zaken om in uw voorwaarden op te nemen, zijn leverings- en betalingscondities, eigendomsvoorbehoud, garanties en beperkingen van aansprakelijkheid.

Door de jaren heen verandert er veel in uw onderneming: u bent gestart met nieuwe diensten of met een webshop of u heeft uw rechtsvorm gewijzigd. Ook in de wet- en regelgeving verandert er regelmatig iets. Het is dus goed om u af te vragen of het tijd is voor een update van uw voorwaarden. Passen de eerder opgestelde voorwaarden nog wel bij uw huidige onderneming? Voorkomen moet worden dat u als ondernemer uzelf niet meer herkent in uw eigen voorwaarden en dat uw voorwaarden niet meer optimaal beschermen tegen de risico's waarvoor ze nu juist zijn opgesteld. ■

Mocht u willen weten op welke wijze wij u behulpzaam kunnen zijn bij het opstellen of updaten van uw voorwaarden, neem gerust contact op met Susanne ten Have (s.tenhav@vflaminckx.nl / 077-3201947).



Van Tienen:

De vertrouwde naam voor een goede kop koffie

Als echt Brabants familiebedrijf denken we met u mee en zorgen we voor een professionele en kostenefficiënte koffievoorziening met toebehoren op behoefte. We leveren diverse apparatuur, met verschillende soorten koffie zoals espressokoffie, filterkoffie en duurzame koffie. Tevens automaten voor frisdrank, snacks en snoep, evenals de bijbehorende ingrediënten en een verrassend assortiment aan non food-producten.

Alleen de allerbeste kwaliteit

Vanuit onze jarenlange ervaring weten we dat dit op de langere termijn het beste voor u werkt. We zijn er zijn er trots op dat topmerken als Simon Levelt, Douwe Egberts, Nestlé, Jura, WMF Coca Cola, Friesland Campina, Tork en Unilever zich graag door ons vertegenwoordigen.

Alles over automaten

We adviseren u graag over de beste keuze voor uw bedrijf. In onze sfeervolle showroom presenteren wij ons brede aanbod automaten en koffieconcepten. U kunt zelf de diverse koffiemelanges proeven maar vooral ervaren! Uiteraard kunt u na aanschaf rekenen op professionele installatie, instructie, ondersteuning, onderhoud, reparatie en producten.

Bestellingen

Ruim 80% van alle bestellingen word door onze eigen expeditie binnen maximaal 3 werkdagen op uw locatie geleverd. Naast de koffie en koffie gerelateerde artikelen kunnen wij een totaalpakket verzorgen bestaande uit warme en koude dranken, schoonmaak- en hygiëne-artikelen.

Eigen werkplaats

Voor onderhoud en reparatie hebben wij een eigen technische dienst die u 7 dagen per week, 12 uur per dag voor u klaar staat.

www.vantienen.nl

0486-451453



Ook BOB sluit 2015 succesvol af

BOB Noord-Limburg Business maakt deel uit van Noord-Limburg Business; een on/online platform voor ondernemers uit de regio Noord-Limburg. www.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.

In november en december vonden de laatste twee BOB-bijeenkomsten van het jaar plaats.

Bij Beachclub Degreez in Panheel stond het goede doel centraal. Michael van Munster, uitgever van Noord-Limburg Business en eigenaar van Van Munster Media Groep, tekende tijdens de bijeenkomst op 17 november een samenwerkingsovereenkomst met stichting LIVA. Deze stichting is er voor ouders in Nederland die financiële en psychische hulp nodig hebben rondom de bevalling, na de geboorte van hun kind of na het overlijden van hun kind (www.stichtingliva.nl). De uitgeverij zal gedurende een jaar in al haar bladen en bijbehorende websites aandacht besteden aan de stichting middels artikelen en persberichten (zie pagina 14). Imke Emons hield voorafgaand aan deze ondertekening een persoonlijke presentatie over haar beweegredenen om de stichting op te richten. De gasten werden na de presentatie getraakteerd op een walking diner.





De eindejaars BOB-borrel werd op maandag 14 december geopend bij brasserie 'Bij Christoffel' bij de veerpont in Broekhuizen. Dit restaurant is in 2013 geopend en maakt deel uit van het naastgelegen Maashotel. Boven de brasserie zijn op de eerste en tweede verdieping zeer ruime meerkamerappartementen gerealiseerd. Na het welkomstwoord blikte BOB-organisator Danny Toonen kort terug op 2,5 jaar BOB-Borrels en presenteerde hij de plannen voor 2016. Hierna werden de gasten begeleid naar het naastgelegen Maashotel, waar een overheerlijk driegangendiner werd geserveerd.

Danny Toonen heeft voor 2016 weer een aantal interessante bijeenkomsten in petto. "Ik hoop ook in 2016 nieuwe én bestaande leden in de regio te mogen verwelkomen bij een van de BOB-bijeenkomsten. Ik wens alle ondernemers in de regio Noord-Limburg een gezond, succesvol en winstgevend 2016."

Benieuwd naar BOB?

Bent u geen lid en wilt u ook eens een BOB-bijeenkomst meemaken? Dan mag u eenmalig deelnemen tegen een vergoeding van 25 euro. Wilt u daarna vaker komen, dan is lidmaatschap verplicht. De 25 euro van uw 'proefdeelnamen' wordt dan verrekend met uw lidmaatschap. Voor deelname dient u zich in te schrijven via de website bob.noordlimburgbusiness.nl. 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 – Adanir (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.

BUSINESS FLITSEN



HET HEIJDERBOS WINT **BESTE** ZWEMBAD VAN HET JAAR VERKIEZING

In december vond de feestelijke Award uitreiking plaats van de 'Zwembad van het Jaar' verkiezing. Center Parcs was met 5 parken genomineerd in de categorie Vakantieparken en Hotels. Center Parcs Het Heijderbos in Heijen ging er dit jaar vandoor met de nummer 1 positie. Het zwembad ontving een 9.54. Niet alleen Het Heijderbos viel in de prijzen. De nummer 3, 4, 5 en 6 posities waren ook voor Center Parcs. De Aqua Mundo's van Center Parcs doen het goed bij de consumenten en zijn een ware belevenis. Andres Neira de Back, marketing directeur Center Parcs: "Wij zijn enorm blij met deze prijs. Maar liefst 5 zwemparadijzen in de top 6. We besteden veel aandacht aan de subtropische waterwereld van Center Parcs. Voor gasten is het één van de hoogtepunten in het park. Deze prijs is de bevestiging dat consumenten enthousiast zijn over de Aqua Mundo's en daar doen we het voor!" Naast de nummer 1 positie van Het Heijderbos vielen ook Aqua Mundo De Huttenheugte (nummer 3, cijfer 9,13), Aqua Mundo De Eemhof (nummer 4, cijfer 8,93), Aqua Mundo De Kempervennen (nummer 5, cijfer 8,88) en Aqua Mundo Het Meerdal (nummer 6, cijfer 8,82) in de prijzen. Center Parcs Europe is Europa's grootste aanbieder van korte vakanties- is onderdeel van de Groupe Pierre & Vacances Center Parcs. Center Parcs bezit 21 Europese parken en ontvangt jaarlijks 3,6 miljoen gasten. Het totale aantal accommodaties bestaat uit 14.041 appartementen en bungalows in Europa. In 2014/2015 realiseerde Center Parcs een omzet van 586,2 miljoen euro.

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



Nieuwe kansen binnen Raak MKB!

In 2016 worden er weer twee nieuwe openstellingen verwacht voor de subsidieregeling RAAK MKB. Dit biedt mogelijkheden voor het MKB om financiering te krijgen voor onderzoeksprojecten in samenwerking met hogescholen.

Hogescholen, ondernemers en publieke professionals kunnen elkaar versterken door samen te werken aan innovatievragen. RAAK ondersteunt deze kennisnetwerken door het financieren van onderzoeksprojecten. Er is een bijdrage beschikbaar voor projecten met allerhande thema's. Belangrijk is dat kennisontwikkeling, innovatie en kenniscirculatie een rol spelen. Het project kan deel uitmaken van een groter (regionaal) innovatieprogramma. De innovatievragen uit het regionale werkveld vormen altijd de aanleiding van een RAAK-project.

- RAAK kent een aantal onderdelen:
- RAAK MKB;
- RAAK Publiek;
- RAAK PRO (praktijkgericht onderzoek).

De hoogte van de bijdrage is maximaal 70% van de totale projectkosten, tot hoogstens € 300.000 voor RAAK MKB. Bij RAAK Publiek en RAAK PRO loopt dit op tot € 700.000.

Een hbo-instelling moet namens het consortium een aanvraag indienen. Het consortium bestaat verder ten minste uit:

- Regionale MKB-ondernemers dan wel een vertegenwoordiger van het MKB zoals een intermediaire organisatie of brancheorganisatie (RAAK MKB);
- Twee publieke instellingen of vertegenwoordigers van een koepel van instellingen (RAAK Publiek);
- Kennisinstellingen en de beroepspraktijk zijnde regionale MKB-bedrijven en publieke professionals (RAAK PRO);

Aan de slag

De verwachting is dat er in maart en oktober 2016 nieuwe voorstellen ingediend kunnen worden voor RAAK MKB. Wij houden de de nitieve data uiteraard goed in de gaten! Voor RAAK PRO en RAAK publiek komen er in het nieuwe jaar ook weer kansen.

Bent u geïnteresseerd in bovenstaande regelingen? Neem dan vrijblijvend contact op met TRIAS. Wij kunnen u ondersteunen bij het vormen van een consortium en het opstellen en indienen van de aanvraag.

Sinds 1 juli 2015 is gerechtsdeurwaarder mr. Arthur Legel vestigingsmanager bij Flanderijn en Legel in Venray, een incasso- en gerechtsdeurwaarderskantoor met twintig medewerkers. Aanvankelijk was het de bedoeling dat dit slechts tijdelijk zou zijn, maar het liep anders.



Flanderijn: in contact komen met mensen

Na zijn rechtenstudie en het voltooien van de opleiding tot gerechtsdeurwaarder, werkte Arthur Legel jarenlang als advocaat. Maar als telg van een beroemde deurwaardersfamilie kroop het deurwaardersbloed weer omhoog en trad hij in dienst bij de vestiging van Flanderijn in Apeldoorn. “Medio 2014 gaf de vorige vestigingsmanager in Venray aan dat hij een sabbatical wilde houden. Ik ben hier toen de waarnemer geworden met de bedoeling na verloop van tijd weer terug te keren naar Apeldoorn. Maar toen de vorige vestigingsmanager aangaf niet terug te keren, ben ik gevraagd om gerechtsdeurwaarder en manager in Venray te worden. Omdat mijn roots ook in deze omgeving liggen en het een enorm leuk kantoor is om te werken, heb ik direct ja gezegd.”

Open vizier

Flanderijn is een incasso- en gerechtsdeurwaardersorganisatie met veertien vestigingen in Nederland en een incassobureau in België. In elke vestiging herken je de visie van Flanderijn. Legel hierover: “We geloven erin dat persoonlijk contact de

meerwaarde van ons vak is. De drempels zijn laag. We bellen veel en doen veel huisbezoeken. Natuurlijk worden we ingehuurd om geld te incasseren, maar wij doen dat wel altijd met open vizier. We proberen rekening te houden met het verhaal achter de schuld. En samen met de schuldenaar proberen we oplossingen te vinden. Daar zijn alle partijen bij gebaat.”

Database

Legel geeft aan dat er in feite twee soorten schuldenaren zijn: mensen die wel willen maar niet kunnen betalen, en mensen die wel kunnen maar niet willen betalen. “Als een klant van onze opdrachtgever niet betaalt, willen we weten waarom niet. Is er een legitieme reden waarom er niet wordt betaald? Zo niet, hoe gaan we het probleem dan oplossen? Bij incasso gaat het om onze toegevoegde waarde: wat kunnen wij er aan doen dat de opdrachtgever het geld krijgt dat hem toekomt? Daar zijn wij voor – niet met de botte bijl, daar geloof ik niet in. Je bereikt meer wanneer de schuldenaar zelf meedenkt over de oplossing. Wij beschikken over een database met meer dan

1,5 miljoen debiteuren. Het komt zelden voor dat we een debiteur nog niet kennen. Daardoor kunnen we gerichte actie nemen en de opdrachtgever een goed advies geven over eventuele vervolgstappen. Gelukkig slagen we er in om meer dan 70% van de opdrachten zonder inschakeling van de rechter te incasseren.”

Resultaat

De vestigingsmanager vervolgt: “De rode draad in mijn verhaal is: om zaken op te lossen is persoonlijk contact noodzakelijk. Het is verder een voordeel voor onze opdrachtgevers dat ikzelf ook advocaat ben geweest, vooral als het gaat over juridisch ingewikkelde situaties. Ik kan meedenken en adviseren over de juiste aanpak. In mijn ogen is dat de ideale combinatie voor een optimaal resultaat.”

Voor meer informatie, bel of mail Arthur Legel gerust: 06-13716688 of a.legel@flanderijn.nl. Hij is u graag behulpzaam. ■

www.flanderijn.nl



Voorop in de ontwikkeling van multimodale ketenregie

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

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



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

NICI
KOFFIE EN AUTOMATEN

Bij ons verhaal hoort een kop koffie

Kom langs in onze showroom en proef wat we te vertellen hebben

Nici Koffie & Automaten | Wanroijseweg 34a | 5451 HA Mill
+31 (0)485 453 828 | www.nicikoffie.nl | info@nicikoffie.nl

AI 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

f Stichting LIVA
www.stichtingliva.nl

LOGISTIC FORCE BEKROOND MET TWEE AWARDS

Logistic Force, een landelijk opererende dienstverlener in flexibele arbeid die werk biedt aan zo'n 1200 medewerkers in de transport- en logistieksector, is onlangs trotse winnaar van de High Growth Award 2015 en een Gouden FD Gazelle geworden. High Growth Award 2015. Op 25 november zijn de winnaars bekend gemaakt van de High Growth Awards 2015. Logistic Force heeft hierbij de High Growth Award gewonnen in de categorie regio Zuid Nederland. De High Growth Awards vormen het podium voor de beste groeiende bedrijven in Nederland. Een onafhankelijke jury met door de wol geverfde ondernemers en experts bepaalt hierbij wie tot de top van de beste groeiende bedrijven van Nederland behoort. Een dag eerder was Logistic Force uitgeroepen tot één van de snelste groeiers van Limburg en Noord-Brabant en is daarmee bekroond tot Gouden FD Gazelle! Deze prijs is in het leven geroepen door het Financieel Dagblad. De uitreiking voor de provincies Noord-Brabant en Limburg vond plaats op 24 november in Breda. Afgelopen jaar zijn er maar liefst 490 ondernemingen opgenomen in de FD Gazellen ranglijst. Elk van deze ondernemingen heeft een structurele omzetgroei van minimaal 20% doorgemaakt over de afgelopen 3 jaar. Logistic Force wist een omzetgroei van maar liefst 508% te boeken over de afgelopen jaren en staat daarmee bovenaan in de categorie Limburg en Noord-Brabant Middelgroot.

THIJS TRUIJEN NIEUWE VOORZITTER MKB MIDDEN-LIMBURG

MKB Midden-Limburg, de Midden-Limburgse afdeling van belangenvereniging en netwerkorganisatie MKB-Limburg, heeft een nieuwe voorzitter. Het is de jonge Weerter ondernemer Thijs Truijen (35). Hij volgt Monique Princen op, die op 9 november jl. tijdens de Algemene Ledenvergadering werd gekozen als voorzitter van MKB-Limburg. Na een lange carrière in de autobranche is Thijs Truijen sinds begin 2012 zelfstandig ondernemer. Hij is directeur/eigenaar van leasemaatschappij Fleximo in Weert. Binnen MKB Midden-Limburg is hij een nieuw gezicht. MKB Midden-Limburg ontstond op 1 januari 2015 door samenvoeging van de afdelingen Weerterland en Maas & Roer. De afdeling behartigt de belangen van mkb'ers in het gebied dat loopt van Nederweert tot aan Echt-Susteren. Met 1200 leden in een diversiteit aan branches, is MKB-Limburg de grootste netwerkorganisatie van Limburg met 7 B2B-clubs en één van de grootste belangenbehartigers voor ondernemers in de provincie. MKB-Limburg is de verbindende schakel om de samenwerking in de triple helix te bevorderen en stimuleren. Met als uitgangspunt om de belangen van de Limburgse MKB-ondernemer centraal te stellen. Dit komt tot uiting in bijeenkomsten, projecten, ledenvoordelen en samenwerkingsverbanden. In 2015 ligt de focus op de Vacaturecafé's, de MKB Kredietunie, JONG MKB en uitbreiding van de ledenvoordelen. www.mkb limburg.nl

NIEUWE SAMENSTELLING JURY VENRAYSE ONDERNEMERSPRIJZEN 2016

Op 7 januari 2016 vindt weer de jaarlijkse uitreiking van de Venrayse Ondernemersprijzen plaats. Vooraf aan de uitreiking speelt zich een belangrijk jurytraject af.

Dit jaar heeft de jury in een veranderde samenstelling de 6 kandidaten onder de loep genomen. Donderdag 26 november jl. is het jurytraject voor 2016 afgesloten met de jaarlijks terugkerende jurydag. Dit jaar had 't Trefpunt in Geijsteren het genoegen de 6 genomineerden en de jury te ontvangen. Tijdens de jurydag maken de genomineerden gebruik van de laatste kans om te laten zien hoe waanzinnig ondernemend ze werkelijk zijn. Deze dag is tevens de afsluiting van het gehele jurytraject. Aan het einde van deze dag wordt de winnaar van de Loek Nelissen prijs bepaald. De bekendmaking hiervan is uiteraard pas op 7 januari 2016 in de Schouwburg in Venray. Net als voorgaande jaren staat de jury nog steeds onder leiding van burgemeester Hans Gilissen. Daarnaast zijn er dit jaar enkele veranderingen in de samenstelling van de jury. Harry Clevis (Directeur Clevis Consultancy) heeft na 10 jaar de jury verlaten en ook Antoine Wintels (Voorzitter college van Bestuur ROC Eindhoven) heeft afscheid genomen van de Venrayse Ondernemersprijzen. Bart Raedts (Venture Partner at SHIFT Invest) heeft plaatsgenomen in de jury en heeft de afgelopen weken zijn kritische mening mogen geven over de genomineerden. Een andere ontwikkeling in het jurytraject is de toevoeging van een jaarlijks roulerend jurylid. De ondernemer die de Loek Nelissen Prijs wint zal het jaar daarop meedraaien in het jurytraject. Tijdens de Venrayse Ondernemersprijzen 2015 heeft Elroy Janssen (Personato Werving & Selectie) de Loek Nelissen Prijs in ontvangst mogen nemen dus neemt hij voor één jaar plaats in de jury. Deze nieuwe ontwikkeling brengt de nodige afwisseling en veelzijdigheid met zich mee gedurende het jurytraject. Meer informatie: www.vop.nu



“Onze passie is verhuizen”

De directie van De Kievit Top Movers: vnr René, Bert en Rob de Kievit

Het verhuisbedrijf De Kievit Top Movers is een begrip in de regio groot Venlo. Sinds 1895 is het bedrijf actief op het gebied van verhuizingen en allerhande aanvullende diensten. Het geheim achter het succes is volgens vijfde generatie ondernemer Rob de Kievit simpel: “Kwaliteit leveren en investeren in je dienstverlening.”

FOTOGRAFIE MARGREET SCHOUREN



De Kievit Top Movers is een echt familiebedrijf. Vader Bert de Kievit behoort tot de vierde generatie binnen het bedrijf en is verantwoordelijk voor de sales en de boekhouding. Oudste zoon René richt zich op de operationele zaken, terwijl zijn broer Rob verantwoordelijk is voor de acquisitie en zelf meehelpt met verhuizen.

De Kievit Top Movers heeft dankzij haar lange bestaansgeschiedenis een grote naamsbekendheid in de regio. Dat ligt niet alleen aan de lange historie, maar ook vanwege de klantvriendelijkheid, flexibiliteit en professionaliteit van het bedrijf. “Een verhuizing is een stressvolle aangelegenheid”, vertelt Rob de Kievit. “Daarom gaan onze medewerkers, waarvan de meesten al jaren bij ons werken, zeer betrokken te werk. Zij stellen zich voor en zorgen dat onze klanten zich op hun gemak voelen. Dierbare spullen worden ingeladen en schadevrij verplaatst naar de nieuwe locatie waar deze op de door de klant aangegeven plek komen te staan.”

Professionele aanpak

De Kievit Top Movers heeft als enige verhuisbedrijf in Noord- en Midden-Limburg het branchekeurmerk ‘Erkende Verhuizers’ (voor particulieren) en het branchekeurmerk

‘Professionele Project Verhuizers (PPV)’. De onderneming heeft ook een NIWO-vergunning die verplicht is voor alle bedrijven die goedertransport verzorgen. “De NIWO toetst iedere 5 jaar of deze bedrijven aan de vier in de wet omschreven kwalitatieve eisen voldoen: kredietwaardigheid, betrouwbaarheid, vakbekwaamheid en reële vestiging”, legt Rob uit. “De klant heeft zo de garantie dat het verhuistrace verantwoord gebeurt. Bovendien zijn de spullen ook verzekerd.”

Maximale zekerheid

De twee generaties De Kievit en hun team helpen bedrijven en particulieren, maar ook zorg- en onderwijsinstellingen en bibliotheken. Rob: “Met vakbekwaam personeel en een breed scala aan verhuismiddelen staan wij garant voor een piekfijn verzorgde verhuizing. Vooraf inventariseren wij nauwkeurig wát en hoeveel er verhuist moet worden. Maatwerk en persoonlijke aandacht verzekeren dat dierbare bezittingen goed worden behandeld. Of het nu gaat om een grote, complexe en risicovolle verhuizing van een kantoor, bedrijf of instelling waar ook in Nederland, een kleine lokale verhuizing of het intern verhuizen van enkele werkplekken.” Bedrijfs- en projectverhuizingen vragen volgens Rob om specifieke

kennis en een professionele aanpak. “Wij zorgen ervoor dat de verhuizing volgens een strakke planning verloopt zodat er geen kostbare werktijd van medewerkers verloren gaat.”

Meer dan alleen verhuizen

Voor, tijdens en na de verhuizing kan De Kievit Top Movers klanten helpen met verschillende zaken. “Denk hierbij aan het inpakken van de spullen, het ophangen van lampen, schilderijen, schappen enz., het schoon opleveren van de oude woning of helpen bij het inrichten van de nieuwe woning (kleuradvies, stoffering)”, somt De Kievit op. “En wanneer de nieuwe woning nog niet kan worden betrokken terwijl de klant de huidige woning moet verlaten, of wanneer het huis te vol staat of een enkel meubelstuk tot complete inboedel moet worden opgeslagen, kunnen wij tijdelijke of permanente professionele inboedelopslag verzorgen. Onze meerwaarde is jarenlange ervaring, opleiding en training bij elke verhuizing die een relaxte, vlekkeloze en verantwoorde verhuizing borgen. Onze passie is verhuizen. Omdat wij dagelijks in onze dienstverlening investeren kunnen wij de kwaliteit leveren. Dat is de basis voor onze goede naam.” ■

www.dekievittopmovers.nl

Prima perspectief voor familiebedrijven

'Alles staat of valt met wendbaarheid'

Met 150 leden verenigt FBNed een substantieel aantal familiebedrijven en ondernemende families. Directeur Albert Jan Thomassen schetst een overwegend zonnig perspectief voor deze groep, onder meer door hun van nature duurzame identiteit. "Door deze authentieke eigenschap uit te dragen, versterken familiebedrijven hun positie." Ook uitbreiding van activiteiten naar het buitenland biedt kansen.

TEKST HANS HAJÉE
FOTOGRAFIE MARCEL BAKKER



Albert Jan Thomassen: 'Familiebedrijven die uit hun comfortzone komen, plukken daar de vruchten van.'

Na een lichte daling zit FBNed met zo'n 150 leden weer op het niveau van voor de crisis. "Ook de aandacht voor familiebedrijven neemt toe," zegt directeur Albert Jan Thomassen. "Zij hebben een goede pers. De nadruk op continuïteit, conservatieve financiering plus de natuurlijke affiniteit met MVO en duurzaamheid krijgen steeds meer waardering." Vergeleken met multinationals ligt de sympathie van consumenten eerder bij familiebedrijven. "Je ziet dat zij hun onderscheidende eigenschappen inzetten om concurrentievoor-

deel te bereiken. Als FBNed stimuleren en faciliteren wij dit, onder meer met workshops over *branding* en *sustainability*."

Motor van werkgelegenheid

Ook de overheid erkent de specifieke rol van familiebedrijven in de economie. "Dat blijkt onder meer uit de gelukkig gehandhaafde bedrijfsopvolgingsregeling. Hierdoor is het grootste deel van het ondernemersvermogen vrijgesteld van erf- en schenkbelasting. Dat maakt overdracht binnen de familie een stuk eenvoudiger.

Ook blijft het vermogen in het bedrijf om te kunnen ondernemen."

Thomassen breekt wel een lans voor het grotere familiebedrijf. "De politiek heeft vooral oog voor kleinere familieondernemingen en gezinsbedrijven. De rol van (middel)grote familiebedrijven als motor van werkgelegenheid en innovatie blijft echter onderbelicht. Waar bij multinationals banen verdwijnen door reorganisaties en het verplaatsen van activiteiten naar het buitenland, zijn het met name deze familiebedrijven die zorgen voor groei en nieuwe

banen. Zij moeten voldoende ruimte krijgen om zich verder te ontwikkelen."

Koudwatervrees

Bij die ontwikkeling is financiering een cruciale randvoorwaarde. "Goedlopende familiebedrijven ervaren op dit vlak weinig problemen, Maar dat komt simpelweg omdat ze sterk presteren en een gezonde financiële basis hebben. Wel heeft in branches waar banken normaal gesproken terughoudend zijn met financieren een familiebedrijf soms een streepje voor."

De tijd dat banken als vanzelfsprekend de volledige financiering op zich namen, ligt achter ons. "Vaak worden meerdere financieringsvormen ingezet. Zo wordt crowdfunding steeds belangrijker. Bij familiebedrijven merk je daarbij af en toe nog enige koudwatervrees; lever ik door crowdfunding geen zeggenschap in? De stap uit de comfortzone van bancaire financiering kan even wennen zijn."

Familiebedrijven treden ook op als verstrekker van financiering. "Je ziet steeds vaker dat familieondernemingen met overtollig vermogen investeren in andere bedrijven. Kredietunies zijn hiervoor een logische intermediair. Uit oogpunt van risicospreiding is dit een verstandige strategie. Ook krijg je door te investeren in jonge bedrijven toegang tot nieuwe ontwikkelingen en technologie. Het mes snijdt dan aan twee kanten."

Lakmoesproef

Opvolging is dé lakmoesproef voor elk familiebedrijf. Is de volgende generatie uit het juiste ondernemershout gesneden? "Vooraf middelgrote en grote bedrijven kiezen in toenemende mate voor een pragmatische benadering. Het eigendom blijft binnen de familie; is daar geen geschikte opvolger beschikbaar dan wordt voor de dagelijkse leiding iemand van buiten aangesteld. Een goede ontwikkeling. En een logisch vervolg op adviesorganen als een raad van commissarissen die steeds meer familiebedrijven instellen. Hierdoor raken zij gewend aan externe inbreng en soms ook kritiek. De stap naar een directie van buiten de familie is dan minder groot."

Antenne

Als klankbord speelt ook de adviseur een belangrijke rol. Een relatie met een familiebedrijf is echter geen *business as usual*. "Het gaat niet alleen om analyse en advies," weet Thomassen. "Familiebedrijven vereisen vaak een procesmatige benadering. Een adviseur moet die processen kunnen doorgronden en inrichten." Adequaate advies veronderstelt ook een brede scope. "Denk bijvoorbeeld aan het fiscaal optimaliseren van eigendomsoverdracht. Dat heeft ook consequenties voor het huwelijksvermogensrecht. Een adviseur hoeft niet alles zelf te beheersen maar moet wel in staat zijn op het juiste moment andere specialisten in te schakelen." Empathisch vermogen is een onmisbare eigenschap. "Je moet gevoel hebben voor de dynamiek binnen het bedrijf en de familie. En onderscheid kunnen maken tussen leiding en eigenaars. Dat

"Je ziet steeds vaker dat familie-ondernemingen met overtollig vermogen investeren in andere bedrijven."

zijn deels andere personen met vaak ook andere belangen. Meer dan aan de directietafel is aan de eigenaarstafel sprake van een langetermijnafweging. Als adviseur moet je kunnen schakelen tussen beide tafels."

Niet iedereen beschikt over een antenne voor deze bijzondere dynamiek. "Bij het hr-beleid van accountantskantoren, banken en andere adviesorganisaties zou hier oog voor moeten zijn. Want vergeet niet dat het bij ruim zestig procent van alle Nederlandse bedrijven gaat om familieondernemingen."

Uit het hart

Technologische ontwikkelingen gaan steeds sneller, nieuwkomers veroveren

KLEINERE VIJVER

Stel, opvolging binnen de familie lukt niet en besloten wordt om tot verkoop over te gaan. Is het moeilijker een koper te vinden dan bij een niet-familiebedrijf? "DGA-bedrijven zijn soms erg afhankelijk van de aanwezigheid van de ondernemer zelf," zegt Thomassen. "Verder kan een dominante bedrijfscultuur integratie in een andere organisatie bemoeilijken. Of voelen eigenaren een sterke verantwoordelijkheid voor hun personeel en zoeken zij een koper die daar in dezelfde mate oog voor heeft. De vijver met kandidaten wordt hierdoor kleiner." Ook komt het voor dat de aandacht van de familie verslapt en het bedrijf onder haar kunnen presteert. "Dit kan de verkoopwaarde negatief beïnvloeden. Aan de andere kant: als een nieuwe eigenaar wel vol gas geeft, biedt dat juist extra kansen."

in no time een dominante marktpositie. De huidige disruptieve economie lijkt niet direct een natuurlijke habitat voor familiebedrijven. "Alles staat of valt met wendbaarheid," stelt Thomassen. "Vasthouden aan een model omdat het altijd zo heeft gewerkt, is vragen om problemen. Maar bedrijven die alert zijn op nieuwe ontwikkelingen en openstaan voor experimenten hoeven niet te vrezen. Er zijn genoeg voorbeelden van familiebedrijven die anno 2015 succesvol zijn in een andere sector dan hun oorspronkelijke core business." De FBNed-directeur ziet vooral kansen. "Duurzaamheid is een tweede natuur voor veel familiebedrijven. Aandacht voor de omgeving komt echt uit het hart. Waar grote organisaties hun duurzame identiteit moeten construeren, is dit bij familiebedrijven een authentieke eigenschap. Door die uit te dragen, versterk je je positie." Ook uitbreiding van activiteiten naar het buitenland biedt mogelijkheden. "Dat lijkt een grote stap, maar technologie maakt het tegenwoordig makkelijker om over de grenzen actief te zijn. Ook hier geldt: familiebedrijven die uit hun comfortzone komen, plukken daar de vruchten van." ■

Superclean Schoonmaakservice

Schoonmaken is een goed gevoel geven

Betrokkenheid en continuïteit staan hoog in het vaandel bij Superclean Schoonmaakservice uit Steyl. Niet de snelle winst, maar het behoud van de zaak staat voor dit familiebedrijf voorop. Superclean weet ook in tijden van crisis sterk te blijven door niet alleen waardering voor de klanten te uiten maar ook voor de eigen medewerkers. Directeur Petra Alberts: "Als familie sta je helemaal achter het bedrijf en ga je voor de lange termijn. En dat begint bij hart voor het personeel."

TEKST STÉFAN VAN DER STEEN FOTOGRAFIE MARCEL KRIJGSMAN

Alberts komt uit een echt schoonmakers-geslacht. Haar grootvader van moeders kant had vroeger al een schoonmaakbedrijf in Den Haag, en is daarmee naar Limburg verhuisd. Haar vader kwam op zijn veertiende in het bedrijf werken en leerde daar haar moeder kennen. In 1980 splitsten haar ouders zich van grootvaders bedrijf af en zo ontstond Superclean. Zelf zit Alberts sinds 1998 in het bedrijf. Inmiddels werken ook haar man, haar oom, haar zus en haar neef mee, waardoor alweer de vierde generatie van de familie in de schoonmaak zit. Alberts vroegste herinneringen zijn van toen ze acht was en af en toe meeging naar kantoren waar haar ouders schoonmaakten. "Ik stofte daar de trap en dat was het dan. Dat was vooral voor de lol." Uiteindelijk deed zij een opleiding in hotelmanagement, "maar het schoonmaakvak zit blijkbaar in mijn bloed. Ook heb ik weleens gelezen dat als je eenmaal in de schoonmaak gaat werken, de verslaving toeslaat. De hectiek van het schoonmaakbedrijf is enorm, maar als het weer gelukt is, heb je er veel voldoening van. Het is een heel mooi vak, want je maakt de wereld een stukje schoner."

Van alle markten thuis

Superclean is van alle markten thuis. Glasbewassing, schoonmaak en onder-

houd behoren tot de primaire activiteiten, maar ook voor hogedruk-, kunststof- en tapijtreiniging en specialistisch onderhoud wordt de hand niet omgedraaid. Superclean is in bezit van een hoogwerker en een telescopisch wassysteem. Maar liefst 45 vaste medewerkers worden ingezet bij diverse projecten, waaronder apotheken,

"Het schoonmaakvak zit blijkbaar in mijn bloed."

dokterspraktijken, een accountantskantoor, garagebedrijven, parkeergarages en appartementencomplexen. Superclean heeft zelfs een klooster als klant. "Steyl is een echt kloosterdorp met maar liefst drie grote kloosters", licht Alberts toe. "Bij een van die kloosters verzorgen we de glasbewassing. Dat is een heel leuk project. Ook maken we schoon in het Missiemuseum, waar de verzameling opgezette dieren en voorwerpen uit allerlei culturen die de paters ooit meebrachten van hun missies worden tentoongesteld."

Goede match

De medewerkers van Superclean staan er bekend om dat ze niet alleen de benodigde vakkennis, maar ook over een goede werkhouding en communicatieve vaardigheden beschikken. Hierdoor is er altijd een goede match tussen locatie en schoonmaker.

Alberts: "Elke specifieke locatie vereist een ander type schoonmaker. Ik richt me vooral op bedrijven die schoonmaak echt belangrijk vinden en die er waarde aan hechten wie er komt. Zo doet Superclean het schoonmaakonderhoud bij een aantal apotheken, en die zijn gewoon open wanneer we aan het werk zijn. De schoonmaker beweegt zich dan tussen de klanten door. Dan moet je iemand hebben die discreet, rustig en ongezien te werk gaat."

Schoonmakers met een uitgesproken sociale persoonlijkheid komen juist op andere locaties weer van pas. Zo hebben sommige bedrijven bijvoorbeeld naast een kantooromgeving ook horeca, en Alberts vindt het dan belangrijk dat haar schoonmakers net even een stapje extra zetten. "Als een schoonmaker aan het werk is in het horecagedeelte en er komt klant binnen, dan zal onze medewerker deze met plezier begroeten en ook even de weg wijzen of welkom heten." Ook in bijvoorbeeld trappenhuisen van appartementencomplexen zijn de communi-



een bepaald project werkt onderling elkaars verlot en verzuim opvangt. Dat is niet alleen goed voor de betrokkenheid van het personeel, maar zo heeft ook de klant het voordeel dat altijd dezelfde vervangende krachten komen als de vaste krachten niet kunnen. Daaromheen heeft Superclean nog een flexibele schil van oproepkrachten die ook gebeld kunnen worden om in te vallen. Alberts: “We bieden in ieder geval altijd 100% garantie dat er iemand komt, desnoods ga ik zelf. Sowieso poetst de projectleider eerst alle projecten zelf mee, tot we zeker weten dat alles lekker loopt, zowel wat betreft materiaal als de verdeling van werk.”

“We bieden in ieder geval altijd 100% garantie dat er iemand komt, desnoods ga ik zelf.”



Goed gevoel

Superclean wil de betrokkenheid ook tot uiting brengen door middel van details. Alberts: “Ik wil dat de klant ons graag ziet binnenkomen, maar ook zeker met een tevreden gevoel achterblijft nadat we weer zijn vertrokken. Details zijn daarbij belangrijk. Zo hebben we onze mensen nu ook naambordjes gegeven met de voornaam erop. En doordat ik een hotelschoolachtergrond heb, kan ik het niet laten om de schoonmakers wc-papier in een puntje te laten vouwen, zodat de klant ook daaraan ziet dat we geweest zijn. En we letten erop of schoonmaakmiddelen lekker ruiken, want dat draagt bij aan de sfeer. We kiezen bijvoorbeeld voor schoonmaakmiddelen met een sinaasappelgeur omdat mensen daar vrolijk van worden. Schoonmaken is bij ons niet alleen het verwijderen van vuil. Schoonmaken is een goed gevoel geven.” ■

www.supercleanschoonmaak.nl

catief sterke medewerkers van Superclean heel handig. “Een recent project is een klein appartementencomplex waar wat oudere mensen wonen”, vertelt Alberts. “Daar heb ik een ook wat ouder iemand neergezet, die het geduld heeft om met de bewoners een praatje te maken over alledaagse beslommeringen. Of om zelfs even te helpen als hij die mensen met een zware boodschappentas ziet sjouwen. Dat vind ik belangrijk voor beide

partijen, want ook de schoonmaker voelt zich zo meer gewaardeerd. Ik ben er trots op dat daar ruimte voor is in ons bedrijf.”

Zelfsturende teams

De komende tijd gaat Alberts inzetten op zelfsturende teams, zodat haar medewerkers wat meer verantwoordelijkheid en inspraak krijgen in de projecten waar ze aan werken. Dit houdt in dat het personeel dat vast op



*Enzo Venezia in het nieuwe pand
aan De Sondert in Blerick*

De tweede generatie in de startblokken

Graphic & Mail is in een paar jaar tijd uitgegroeid van een drukkerij voor labels en etiketten tot een full service leverancier van allerlei uiteenlopende producten. Algemeen directeur Nino Venezia geeft over een paar jaar het stokje door aan de volgende generatie. Maar voor het zo ver is, staat het bedrijf in 2016 nog een zeer succesvol jaar te wachten.

FOTOGRAFIE MARCEL KRIJGSMAN

Graphic & Mail in Venlo is een full service leverancier van grafische producten. Het bedrijf verzorgt diverse producten van ontwerp tot productie. Denk hierbij aan etiketten, labels en allerlei soorten textiel zoals zeilen, banners, spanframes en vlaggen, maar ook relatiegeschenken, polsbandjes, plastic glazen en pand- en voertuigbelet-

tering. Ook heeft het bedrijf veel succes geboekt met de introductie van een nieuwe, innovatieve folie die zonder plakmiddelen meerdere malen op glazen oppervlakken kan worden aangebracht en kan worden bedrukt met elke gewenste tekst, afbeelding, logo of andere (reclame)uiting (www.windowdesign.nl).

Uitbreiding

2015 was voor Graphic & Mail zeer succesvol. Ook 2016 zien Nino en Enzo zeer positief tegemoet. Nino: "In 2015 hebben we veel geïnvesteerd in nieuwe machines, apparatuur en soft- en hardware. Onze locatie op Fresh Park Venlo heeft nu een productiecapaciteit van bijna 2500 m² en aan De Sondert 1 te



nog hard aan gewerkt wordt.” Nino: “Het zwaartepunt van de bedrijfsactiviteiten is de afgelopen jaren verschoven naar de grafische tak van sport. We trekken bewust een half jaar uit om dit goed te ontwikkelen, inclusief nieuwe brochures.” Daarnaast gaat de aandacht ook uit naar het café op de Parade in Venlo. “Dat idee is mede ontstaan uit het feit dat we al heel veel producten aan diverse evenementen leveren zoals podiums van zeil, bedrukte bierglazen, plastic bekers, posters en polsbandjes. Uiteindelijk kunnen we een totaalproduct aan de horeca en de evenementsector bieden. De organisatie hoeft bij wijze van spreken alleen nog maar de programmering te doen.” Enzo: “Op dit moment wordt er ook voor café Why-Not een nieuwe huisstijl ontwikkeld. Zelf heb ik onlangs SVH diploma gehaald zodat ik zelf achter de bar kan gaan staan.”

Takenverdeling

De familie Venezia ziet de toekomst met vertrouwen tegemoet. “Enzo moet nog veel leren, maar ik heb alle vertrouwen in hem”, benadrukt Nino. “Hij weet dat er binnen dit bedrijf geen 9 tot 5 mentaliteit heerst. Zo zijn we ook op zaterdag open voor verenigingen of horecagelegenheden die bijvoorbeeld polsbandjes willen laten bedrukken. Wil je een bedrijf verder uitbouwen, dan zal je er dag en nacht mee bezig moeten zijn.” Enzo: “Ik neem steeds meer verantwoordelijkheden van mijn vader over. Het aansturen van het team komt bijvoorbeeld bij mij te liggen als mijn vader afwezig is.” Over twee jaar krijgt Enzo daarbij hulp van zijn jongere broer Gino. “Ook Gino werkt van jongs af aan elk elke vrije minuut in het bedrijf. Uiteindelijk zullen we de taken gaan verdelen, waarbij mijn broer de productie-technische kant voor zijn rekening neemt en ik de commerciële en administratieve taken waarneem.” “En tegen die tijd blijf ik natuurlijk aan de zijlijn staan om mijn zoons advies te geven. Ik geloof in mijn zonen en ben ervan overtuigd dat ze dit bedrijf verder laten uitgroeien”, aldus Nino. ■

www.graphic-mail.nl

Blerick bedraagt dit nu 2200 m². Daarmee hebben we de mogelijkheid om nog 25% door te groeien en daar gaan we in 2016 zeker op inzetten.” De overname van een drukkerij in Midden-Limburg draagt daar aan bij. Deze vestiging zal deels door Enzo worden geleid. Hij kijkt daar erg naar uit: “Ik werk al sinds mijn 14e elke vrije middag in het bedrijf mee. Dat begon met eenvoudige klussen, maar inmiddels neem ik steeds meer werk van mijn vader over, zoals het afhandelen van mails en het verwerken van opdrachten. Straks kan ik met de nieuwe software die we hebben geïnstalleerd twee tot drie dagen per week ook vanuit de nieuwe vestiging werken.”

Open dag

Ondertussen wordt er druk gewerkt aan de nieuwe vestiging aan De Sondert. “Dit is

een zichtlocatie met heel veel mogelijkheden”, legt Enzo uit. “Uiteindelijk zal hier de volledige grootformaat- en etikettenproductie worden ondergebracht. Op 3 juni wordt

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

hier voor klanten een feestelijke open dag gehouden. We presenteren dan tegelijkertijd de nieuwe naam van het bedrijf en de bijbehorende huisstijl waar op dit moment

Het nieuwe sterrenfirmament voor komend jaar

Maandag 7 december presenteerde Michelin haar nieuwe restaurantgids in het DeLaMar Theater in Amsterdam. Bijzonder is dat geen één restaurant een ster verloor.

De Leest in Vaassen en De Librije in Zwolle hebben ook voor komend jaar hun eer weer hoog kunnen houden en mogen drie Michelinsterren voeren. Een tweede ster werd gegund aan restaurant De Groene Lantaarn in Zuidwolde. Daarmee komt het totaal aantal tweesterrenrestaurants in Nederland op twintig.

De Heeren van Harinxma (Beetsterzwaag), Zarzo (Eindhoven), De Swarte Ruijter (Holten), Het Roode Koper (Ermelo), Aan de Zweth (Schipluiden), Joelia (Rotterdam) en

Strandlodge in Winterswijk kregen hun eerste Michelinster. Daarmee zijn er in ons land nu 85 restaurants met één ster te vinden. Het totaal aantal restaurants (één of meer sterren) staat nu op 107, een record voor Nederland!

Tijdens de uitreiking werd ook stilgestaan bij restaurant De Kromme Dissel in Heesum, waar chef-kok Tonny Berentsen de leiding heeft. Het restaurant kreeg voor het 45e jaar op rij een Michelinster toegewezen, wat eveneens een Nederlands record is.

KROON OP HET WERK

Voor restaurants worden de Michelinsterren beschouwd als dé kroon op het harde werk en blijk van waardering en kwaliteit. De sterren worden toegekend aan de hand van vijf criteria: de kwaliteit van de producten, de beheersing van kooktechnieken en smaken, hoe de persoonlijkheid van de chef in zijn gerechten doorklinkt, de prijs-kwaliteitverhouding en de constantheid van de prestaties door de tijd heen en over de hele kaart.

De betekenis van de sterren is als volgt:

- * 1 ster – Uitzonderlijke keuken
- ** 2 sterren – De keuken is een omweg waard
- *** 3 sterren – De keuken is een reis waard

DE VERDELING:

3 Michelinsterren:

- Vaassen: De Leest
- Zwolle: De Librije

2 Michelinsterren:

- Amsterdam: Bord'Eau
- Amsterdam: Ciel Bleu
- Amsterdam: &lsamhoud places
- Amsterdam: Librije's Zusje
- Amstelveen: Aan de Poel
- Bloemendaal: Chapeau!
- Giethoorn: De Lindenhof
- Hoofdplaat: De Kromme Watergang
- Harderwijk: 't Nonnetje
- Heeze: Boreas
- Kruiningen: Inter Scaldes
- Maasbracht: Da Vinci
- Maastricht: Beluga
- Nuenen: De Lindehof

- Overveen: De Bokkedoorns
- Rotterdam: FG
- Rotterdam: Fred
- Rotterdam: Parkheuvel
- Waalre: De Treeswijkhoeve
- Zuidwolde: De Groene Lantaarn

1 Michelinster (per provincie):

DRENTHE

- Zuidlaren: De Vlindertuin
- Zuidwolde: De Groene Lantaarn

FRIESLAND

- Beetsterzwaag: De Heeren van Harinxma
- Drachten: Koriander
- Leeuwarden: Élevé

GELDERLAND

- Bennekom: Het Koetshuis
- Duiven: 't Raedthuys

- Ermelo: Het Roode Koper
- Harderwijk: Basiliëk
- Heesum: De Kromme Dissel
- Wageningen: O Mundo
- Winterswijk: Strandlodge
- Zutphen: 't Schulten Hues

GRONINGEN

- Aduard: Herberg Onder de Linden
- Onderdendam: In de Molen

LIMBURG

- Maastricht: Château Neercanne
- Maastricht: Tout à Fait
- Roermond: One
- Venlo: Valuas
- Tegelen: Aubergine
- Ubachsberg: De Leuf
- Weert: Bretelli
- Well: Bienen aan de Maas



NOORD-BRABANT

- Breda: Wolfslaar
- Eindhoven: Avant-Garde Van Groeninge
- Eindhoven: De Karpendonkse Hoeve
- Eindhoven: Wiesen
- Eindhoven: Zarzo
- Etten-Leur: De Zwaan
- ’s-Hertogenbosch: Sense
- Oss: Cordial
- Sint-Oedenrode: Wollerich
- Vught: De Heer Kocken
- Wouw: Mijn Keuken

NOORD-HOLLAND

- Amsterdam: Bridges
- Amsterdam: Lastage
- Amsterdam Le Restaurant
- Amsterdam: La Rive
- Amsterdam: Ron Gastrobar
- Amsterdam: Sazanka (Hotel Okura)
- Amsterdam: Sinne
- Amsterdam: Vermeer
- Amsterdam: Vinkeles
- Amsterdam: Yamazato
- Bussum: Soigné
- Castricum: Apicius
- Haarlem: ML
- Haarlem: Ratatouille Food & Wine
- Heemstede: Cheval Blanc

-Hoorn: Lucas Rive

- Monnickendam: Posthoorn
- Santpoort: De Vrienden van Jacob
- Schoorl: Merlet
- Texel: Bij Jef

OVERIJSEL

- Blokzijl: Kaatje bij de Sluis
- Hardenberg: De Bokkepruik
- Hengelo: 't Lansink
- Holten: De Swarte Ruijter
- De Lutte: De Bloemenbeek

UTRECHT

- Amersfoort: Blok's
- Bosch en Duin: De Hoefslag
- Driebergen-Rijsenburg: La Provence
- Houten: Kasteel Heemstede
- Loenen aan de Vecht: 't Amsterdammertje
- Loenen aan de Vecht: Tante Koojsje
- Linschoten: De Burgemeester
- Vreeland: De Nederlanden

ZEELAND

- Breskens: Spetters
- Cadzand: Pure C
- Koewacht: 't Vlasbloemeken
- Sluis: La Trinité
- Wilhelminadorp: Katseveer

ZUID-HOLLAND

- Capelle aan den IJssel: Perceel
- Den Haag: Calla's
- Den Haag: HanTing Cuisine
- Noordeloos: De Gieser Wildeman
- Noordwijk aan Zee: Latour
- Reeuwijk: Kaagjesland
- Rijswijk: Niven
- Rotterdam: Amarone
- Rotterdam: FG Food Labs
- Rotterdam: Joelia
- Rotterdam: Wereldmuseum
- Scheveningen: Seinpost
- Schippluiden: Aan de Zweth
- Warmond: De Moerbeij

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 twaalf 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

JAdmin.nl

Vertrouwd, vakkundig en klantgericht

- Administratie
- Salarissen
- Belastingen
- Toeslagen

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

PRO-Connect



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

alpha labs

ICT Diensten en Support

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

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



VENLO

SPECIAL

BUSINESS[®]



ArenaRent 
In goede handen.

Particulier en zakelijke verhuur



Audi

SEAT

Bedrijfswagens

Huren geeft je de *ruimte*



Celsiusweg 5, 5928 PR Venlo
tel. 077-320 30 41
www.arenarent.nl



Voorop in de ontwikkeling van multimodale ketenregie

Seacon Logistics is dé logistieke ketenregisseur met een maritiem karakter. Wereldwijde logistieke vraagstukken lossen we in samenwerking met onze partners integraal op vanuit onze aanwezigheid in meer dan 75 landen. Seacon Logistics loopt al meer dan 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.

Overseas Logistics
Multimodal Inland Locations
Supply Chain Solutions

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)



Cargo Agent

Advanced logistics for a smaller world



VOORWOORD



Venlo, de beste plek om zaken te doen

Een 'special' over Venlo is een toepasselijk concept. Want sinds mijn aantreden als burgemeester ben ik steeds meer overtuigd geraakt dat Venlo een speciale stad is. Voor een deel is dat te beschrijven in feitelijke termen. Dat we een geweldige ligging hebben, midden in de euregio. Dat de economie hier relatief goed draait. Dat we de logistieke hotspot van Nederland zijn. Maar dan vertel ik de lezers van Noord-Limburg Business geen nieuws.

Als winkelstad hoef ik Venlo ook niet aan te prijzen. Dat doen de Duitse bezoekers wel die sinds jaar en dag hun inkopen komen doen. Vroeger ging het vooral om

voorraden in te slaan; tegenwoordig maakt men ook graag een rondje langs de nieuwe winkels aan de Maasboulevard – en verder.

Venlo is daarnaast een hele plezierige gemeente om te wonen. Alle woonmilieus zijn in de aanbieding. Stedelijk en centraal, of juist rustig en landelijk in een gezellig dorp; modern of historisch; u zegt het maar. Het is allemaal te huur en te koop, voor een schappelijke prijs.

Maar de meerwaarde van de regio Venlo zit voor mij eigenlijk in de mensen. Zij vormen het echte kapitaal waar we trots op kunnen zijn. Harde werkers, slimme vaklieden, goede leerkrachten. Innovatieve ondernemers die hart hebben voor de zaak. Allemaal mensen die de waarde van het geld kennen, maar ook het goede leven weten te waarderen. Voor hen hebben we een werkgeversservicepunt ingericht om ook onze sociale verantwoordelijkheid vorm te geven. Elders in dit magazine leest u daar meer over.

Als burgemeester zeg ik: fijn dat u belangstelling heeft voor Venlo. U heeft volkomen gelijk. Ik wens u veel leesplezier.

Antoin Scholten



WerkgeversServicePunt ondersteunt werkgever bij inclusief werkgeverschap

'Je bedrijf wordt er socialer van'

Sinds 1 januari 2015 is in Nederland de Participatiewet van kracht, met als doel iedereen mee te laten doen, bij voorkeur in regulier werk. De zeven gemeenten in Noord-Limburg, UWV en de Sociale Werkvoorzieningsbedrijven bieden werkgevers via het WerkgeversServicePunt ondersteuning bij het creëren van nieuwe functies tot aan het plaatsen van nieuwe medewerkers. Vera Tax, wethouder Sociale Zaken en Werkgelegenheid bij de gemeente Venlo, vertelt meer over dit nieuwe initiatief.



UWV BANENAFSPRAAK, PARTICIPATIEWET, QUOTUMREGELING...

Hoe zit dat nou in elkaar?

Werkgevers in de marktsector hebben beloofd te zorgen voor 100.000 werkplekken voor mensen met een arbeidsbeperking. Dit noemen we de Banenafpraak. Deze afspraak is onderdeel van het Sociaal Akkoord, en vastgelegd in de Participatiewet die sinds 1 januari 2015 geldt. Oorspronkelijk wilde het kabinet elke werkgever met meer dan 25 werknemers verplichten tot een quotum van 5% medewerkers met een arbeidsbeperking. Wie er niet aan voldeed, zou een boete krijgen. De werkgeversorganisaties zijn daarop in gesprek gegaan met het kabinet en werknemersorganisaties, en hebben deze verplichting om kunnen buigen naar een vrijwillige afspraak voor iedere ondernemer, groot of klein. Werkgeversorganisaties zijn ervan overtuigd dat ondernemers het belang zien van het laten meedoen van mensen met een arbeidsbeperking, voor hun organisatie en voor de maatschappij. Quota en boetes zijn daarvoor niet nodig. Dat heeft uiteindelijk geleid tot de Banenafpraak zoals hierboven beschreven. Als we de aantallen uit de Banenafpraak niet halen, bestaat de kans dat de Quotumwet er alsnog komt. Als werkgevers zich gezamenlijk inzetten voor 100.000 banen, gebeurt dat niet!

In Noord-Limburg zijn 11.500 ondernemingen economisch actief. Daarvan zijn er 1850 met meer dan 5 medewerkers en 350 met meer dan 25 medewerkers. Tegelijkertijd zijn er 12.700 werkloze mensen op zoek naar werk. Om deze mensen te bemiddelen naar werk werden voorheen werkgevers door zowel de zeven gemeenten, UWV als door SW-bedrijven benaderd. “Voor een werkgever is het vervelend om benaderd te worden door zoveel verschillende publieke partijen met dezelfde vraag, los nog van de uitzendbureaus die op de particuliere markt actief zijn”, vertelt Vera Tax. Daarom is in 2015 hard gewerkt zodat de elf voorheen genoemde publieke partijen nu vanuit één gezicht de ondernemers in Noord-Limburg benaderen. “Tegelijkertijd is er binnen de arbeidsmarktregio in Noord-Limburg een grote mismatch ontstaan. Er zijn veel arbeidsmigranten actief, terwijl ongeveer hetzelfde aantal mensen werkloos thuis zit. Nu doet de gemeente Venlo het goed als logistieke hotspot. De verwachting is dat er op korte termijn in 2016 veel vacatures te vervullen zijn. Wat ik wil is dat we voorkomen dat men opnieuw mensen van buitenaf aan gaat trekken. In plaats daarvan zouden juist de potentiële werknemers uit de regio hiervoor ingezet moeten worden. Om dat te bereiken moet ook het gefragmenteerde aanbod aan werkzoekenden van de gemeenten, UWV en de SW-bedrijven gebundeld en goed ontsloten worden voor de werkgever. Dat hebben we gedaan en daar zijn we trots op!”

WerkgeversServicePunt

Daarom besloten de gemeenten Beesel, Bergen, Gennep, Horst aan de Maas, Peel en Maas, Venlo en Venray, UWV en de Sociale Werkvoorzieningsbedrijven WAA, NLW en Intos intensief samen te gaan werken met als doel het beschikbare arbeidspotentieel in de regio optimaal in te zetten bij de werkgevers

in de regio. Tax is naast wethouder ook voorzitter van het ‘Werkbedrijf regio Noord-Limburg’. Binnen dit bestuursorgaan - dat in oktober 2015 is opgericht - geven werkgevers, LWV, vakbonden en regionale overheid gezamenlijk sturing aan deze samenwerking tussen de gemeenten, het UWV en de SW-bedrijven. De Participatiewet en de Banenafpraak uit het sociaal akkoord vormen daarbij een belangrijke leidraad. Het resultaat van deze samenwerking is het WerkgeversServicePunt (WSP). Tax: “Werkgevers die geïnteresseerd zijn in inclusief werkgeverschap, kunnen contact opnemen met een WSP-accountmanager. Vervolgens kan een arbeidsdeskundige de bedrijfsprocessen onderzoeken en wordt er gekeken hoe er een vacature kan worden gecreëerd, wat leidt tot meer inclusiviteit zonder het bedrijfsresultaat te beïnvloeden en zonder dat het ten koste gaat van bestaande functies. Bij een advocatenkantoor zou bijvoorbeeld iemand met een arbeidsbeperking de klanten kunnen ontvangen of de koffie en thee rond kunnen brengen. In sommige gevallen kan je zelfs de bedrijfsprocessen optimaliseren doordat de verschillende werkzaamheden efficiënter worden ingedeeld.”

Duurzaam plaatsen

Na de analyse wordt een lijst van competenties samengesteld en gaat het WSP kijken of er mensen beschikbaar zijn die daaraan voldoen. Vervolgens worden de meest geschikte kandidaten voorgesteld aan de werkgever die zelf de definitieve keuze maakt. “Het uitgangspunt is het duurzaam plaatsen van mensen”, geeft Tax aan. “Dit wordt ook bevorderd vanwege het feit dat deze mensen niet langer apart in een bedrijf worden gezet om hun taken uit te voeren zoals dit vroeger nog wel gebeurde, maar dat zij bij een reguliere werkgever gewoon deel uitmaken van de maatschappij. En om dit voor werkgevers nog aantrekkelijker



en laagdrempeliger te maken, zijn er allerlei instrumenten voorhanden zoals een no-risk polis, indien iemand snel ziek wordt, coaching on the job, werkplekaanpassingen en loonkostensubsidie. Dat houdt in dat mensen met een verminderde loonwaarde gewoon het minimumloon ontvangen, maar dat de overheid het loonverschil vergoedt. Voorheen moest je dat als werkgever overigens allemaal zelf uitzoeken, nu kan het WSP ondersteunen.”

Tax benadrukt hierbij de voordelen van de regionale samenwerking. “De WSP-accountmanager blijft het eerste aanspreekpunt van de werkgever, maar werkt intern altijd samen met een accountmanager van respectievelijk UWV en van een SW-bedrijf. Samen kunnen zij uit één groot regionaal bestand putten. Het uitgangspunt is de beste kandidaat voor de

werkgever selecteren. Uiteindelijk willen we een langdurige relatie met de werkgever opbouwen.”

Verrijking

Niet elke werkgever in de regio staat bij het WSP in de rij. Toch denkt Tax dat inclusief werkgeverschap een verrijking voor een bedrijf kan zijn. “Wellicht denken ondernemers dat het in hun bedrijf niet mogelijk is om een vacature te creëren, en in sommige gevallen is dat ook gewoon zo. Toch willen we met het WSP duidelijk maken wat de opgave vanuit de Participatiewet en de Banenafpraak inhoudt. Nog meer willen we bedrijven inspireren en laten zien dat inclusief werkgeverschap je bedrijf positief kan beïnvloeden. Je bedrijf wordt socialer en een betere afspiegeling van de maatschappij. Ik hoor van veel werkgevers

die dit traject doorlopen hebben, dat hun bedrijfscultuur aangenamer is geworden zonder dat dit ten koste is gegaan van de effectiviteit. Bedenk echter wel dat het ook voor de werkgever de nodige inspanning en betrokkenheid vereist en dat je je personeelsleden goed moet informeren. Je moet er als ondernemer dus wel echt voor open staan en een maatschappelijk motief hebben om dit te doen. Ik daag iedereen uit om hier aan bij te dragen, dan helpt het WSP je graag verder”, aldus Tax. ■

www.wspnoordlimburg.nl

IN DE PRAKTIJK

Vostermans en GEODIS werken al enkele jaren samen met UWV en bieden mensen met een arbeidsbeperking een kans in hun bedrijf. Beiden zien veel voordelen in het nieuwe WerkgeversServicePunt.

Geert Vergeldt, HR-manager bij Vostermans Companies

“Toen we zeven jaar geleden onze interne arbeidsmarkt onder de loep namen, realiseerden we dat er ons - mede door de vergrijzing - een uitstroom van personeelsleden te wachten stond. Ik heb toen contact gezocht met het UWV, omdat een deel van hun doelgroep in feite ook de doelgroep waar wij vervanging voor zochten: enthousiaste mensen met een gezonde mentaliteit die tegenwoordig een Wajong-indicatie hebben en die, als ze eenmaal hun draai hebben gevonden, betrokken zijn, plezier in hun werk hebben en met een laag ziekteverzuim.

Op dit moment hebben we van de in totaal driehonderd medewerkers zes medewerkers in dienst die destijds via het UWV/For-ta4U zijn geplaatst. Een aantal van hen werkt binnen Vostermans Ventilation waar

zij onder andere de kunststof bladen voor de ventilatoren ompakken om te voorkomen dat deze kromtrekken. Eén medewerker heeft zich inmiddels doorontwikkelt tot assemblage-medewerker. Dankzij hen en dankzij al onze medewerkers hebben we een gezond en groeiend bedrijf. Ik heb bij het WSP aangegeven dat we plaats hebben voor nog twee mensen. Een bijdrage leveren aan de banenafpraak is daarbij een extra motivatie. Ik houd nauw contact met het WSP en merk dat de accountmanagers goed werk afleveren en erop gebrand zijn om intensief contact te onderhouden en zo snel mogelijk te reageren. Maar het is als werkgever wel essentieel dat je zelf ook nauw betrokken blijft bij dit proces.”

Sjors van Enckevort, site manager bij GEODIS

“Vijf jaar geleden besloten wij in samenwerking met een uitzendpartner, het UWV en de gemeente om te onderzoeken of we Wajongeren binnen onze bedrijf een plekje konden bieden. We wilden hen een kans geven om te integreren in de reguliere arbeidsmarkt. Daarnaast speelde ook mee

dat wij binnen het bedrijf een aantal werkzaamheden hadden die niet bijdroegen aan het hoofdproces, met name voorbereidend werk zoals het uitpakken van binnengekomen materiaal. Inmiddels zijn twaalf van onze zeventig medewerkers mensen uit de doelgroep. Omdat onze getrainde mensen zich bezig houden met de complexere werkprocessen, heeft dit een productiviteitsstijging opgeleverd zonder dat dit ten koste is gegaan van het bedrijfsresultaat. De motivatie van medewerkers uit de doelgroep om te slagen is hoog. We zien intern dat een aantal van hen zich doorontwikkelt naar het reguliere arbeidsproces, waardoor er weer ruimte vrij komt voor nieuwe mensen. Daarnaast merk ik ook dat de medewerkers meer verantwoordelijkheid voelen en de sociale controle is toegenomen. In de beginjaren was het voor ons erg lastig om ons bedrijf in te richten op mensen met een arbeidsbeperking, mede door de complexe wet- en regelgeving. Het voordeel van het WSP is dat zij hierin ondersteuning kunnen bieden. Ook het feit dat het regionale aanbod is gebundeld, vind ik een goede ontwikkeling.”



Ruud Stikkelbroeck

“Venlo heeft heel veel potentie”

Stichting Venlo Partners begon in 2008 als organisatie die zich toelegde op de citymarketing en de branding van Venlo. In de afgelopen zeven jaar is de stichting verder uitgegroeid tot een netwerkorganisatie die ondernemers en organisatoren aan elkaar verbindt. Voorzitter Ruud Stikkelbroeck vertelt meer over deze betrokken organisatie.

Venlo Partners werkt met drie verschillende speerpunten. “Bij Venlo Winkelstad staat het promoten van Venlo als recreatiestad centraal”, legt Ruud Stikkelbroeck uit. “En naast het feit dat je hier prima kan winkelen en verblijven, vinden hier ook bovengemiddeld veel evenementen plaats. Dat begint al met de ‘Boerebroelof’ en in het voorjaar ‘Vastelaovend’ en de ‘Boerebroelof’. Aan de Venloop in maart nemen 28.000 deelnemers deel en daar komen dan nog eens 100.000 bezoekers op af. Ook de obstacle run Venlo Stormt in mei wekt steeds meer belangstelling.

Rondom de evenementen organiseren we extra miniprojecten en leuke acties, in samenspraak met ondernemers en de evenementenmanager die twee keer per week bij ons op kantoor zit. De sportieve activiteiten sluiten ook heel mooi aan bij de thuiswedstrijden van VVV-Venlo, waar ook veel mensen op afkomen.”

Studentenstad

Het tweede speerpunt is Venlo studentenstad. Stikkelbroeck: “Het aantal studenten in Venlo is gestegen. Het is belangrijk dat we deze studenten boeien, binden en

behouden. Boeien doen we bijvoorbeeld door op de middelbare school al een studentenpas te bieden met handige voordelen en kortingen voor studenten. Binden is mogelijk doordat het aanbod aan opleidingen groot is en doordat de stad steeds aantrekkelijker wordt. Uiteindelijk hopen we dan dat ze hier een baan vinden zodat we hen kunnen behouden.” Deze studentenpas is een mooi voorbeeld van de manier waarop de stichting samenwerkt met verschillende partijen. Via deze pas komt er veel data tot onze beschikking. Ondernemend Venlo, dat vier bedrijventer-



reinen en onder haar hoede geeft, kan deze data gebruiken om stagiaires te benaderen. “25 Procent van hen blijft namelijk na de stage hangen en vindt een baan”, vertelt Stikkelbroeck. “Wij zorgen ondertussen dat ze kennis maken met de stad en de mogelijkheden wat betreft huisvesting.”

Aan de programmalijn Venlo studentenstad wordt op dit moment hard gewerkt. “Uitgangspunt is wat een student belangrijk vindt. Wij treden op als verbinder en coördinator en hebben in die hoedanigheid diverse stakeholders verzameld die diensten leveren aan studenten. Op dit moment ontbreekt er voor deze doelgroep nog een en ander op het gebied van beleving. Wethouder Stephan Satijn van Economische Zaken en Kennisinfrastructuur heeft dit ook als speerpunt voor zijn wethoudersportefeuille voor 2016.”

Imago

Het laatste speerpunt is Venlo Mijn stad, waarbij het imago in het algemeen centraal staat. “Venlo heeft twee jaar lang de titel ‘Beste Binnenstad 2013-2015’ in de categorie ‘middelgrote binnensteden’ mogen voeren”, vertelt Stikkelbroeck. “Dit is natuurlijk een heel mooie marketingtool, dus hebben we deze titel we de afgelopen tijd in zo veel mogelijk uitin-

gen meegenomen. De titel hebben we nu weer ingeleverd, dus is het tijd om te gaan kijken hoe we Venlo de komende tijd in de markt gaan zetten en welke middelen en uitingen hier bij passen. Burgemeester Antoin Scholten heeft geopperd om Venlo aan te laten sluiten bij de Hanzesteden. Wij zijn verder aan het onderzoeken hoe we hierop zouden kunnen aansluiten.”

Nieuwe winkelstraat

Een ander project dat in 2016 verder zal worden uitgerold is een project binnen het speerpunt Winkelstad. “Het project ‘Nieuwe winkelstraat’ omvat vijf programmalijnen”, legt Stikkelbroeck uit. “Een van deze programmalijnen is hoe winkeliers in de binnenstad kunnen anticiperen op de ontwikkeling op het gebied van e-commerce die met name grote gevolgen heeft voor de retail. We willen informeren over hoe zij het concept bricks and clicks binnen hun eigen bedrijf kunnen uitrollen en het belang van een goede webshop in dit verhaal. Met het bundelen en beschikbaar stellen van digitale informatie willen we de binnenstad 2020-proof maken.” Binnen dit geheel is er ook een prominente rol voor het vastgoed. “Graag zouden we zien dat de vastgoedpartijen intensief gaan samenwerken, bijvoorbeeld door een

Bedrijveninvesteringszone (BIZ) in te richten. Begin april willen we hiervoor een plan presenteren.”

Gezamenlijke aanpak

Het budget voor deze projecten komt voornamelijk van de reclamebelasting die de ondernemers in de Venlose binnenstad betalen. Stikkelbroeck: “Samen met ondernemersvereniging Venlostad.com en de ondernemers zelf kijken we hoe het budget het beste kan worden besteed. Aan het begin van elk jaar maken we een globale opzet en gedurende het jaar wordt er regelmatig overlegd over initiatieven en projecten. In sommige gevallen komt daar nog een extra bijdrage van de gemeente, bedrijfsleven of andere partners buiten de binnenstad bij.”

Stikkelbroeck is zeer positief over de ontwikkelingen in de binnenstad en de samenwerking met de betrokken partijen. “Wil je van Venlo een succes maken, dan zullen alle betrokken partijen mee moeten werken. Gelukkig zien steeds meer partijen hiervan het belang in en wordt iedereen steeds enthousiaster. Venlo heeft heel veel potentie, met een gezamenlijke aanpak kunnen we deze boodschap breed uitdragen.” ■



ICT-beheer hoeft niet duur te zijn

Bij Alpha Labs kunnen ondernemers het complete ICT-beheer uitbesteden. Denk hierbij aan de standaard werkplekken en servers, maar ook netwerkapparatuur, printers en mobiele apparaten, zoals smartphones en tablets.

“We creëren een betrouwbare en stabiele ICT-omgeving van waaruit de klant diens dagelijkse activiteiten kan uitoefenen”, licht eigenaar Carlo Giliam toe. “In combinatie met regelmatig onderhoud en bewaking van de essentiële werkplekken, servers en netwerkapparatuur zorgen we voor een structurele verbetering van de ICT-infrastructuur.”

De prijsstelling is zodanig opgezet dat er voor ieder bedrijf een passende oplossing is. Giliam: “Abonnementen zijn mogelijk per apparaat of per gebruiker. Daarbinnen zijn er drie verschillende pakketten met een vaste prijs per maand. Bij een Basis-pakket maakt de klant zelf een inschatting of een probleem bij onze helpdesk moet worden gemeld. Bij een Plus-pakket trekken we bij eventuele calamiteiten zelf direct aan de bel en plegen we uitgebreid onderhoud. Het Compleet-pakket is een vaste prijs oplossing van het Plus-pakket en bevat standaard een online back-up van alle bestanden, zoals documenten, foto's, video, etc.”

“ICT lijkt een aspect dat eenvoudig zelf te regelen is, maar vaak gaat het dan toch mis bij onderhoud met alle gevolgen van dien. Met onze vaste tarieven bewijzen we dat het uitbesteden van ICT-beheer niet duur hoeft te zijn”, aldus Giliam. ■



Het team van

NOORD-LIMBURG
BUSINESS[®]

wenst u een
succesvol 2016!

Bijna vijf jaar onderscheidend in de branche

“Het moet ook anders kunnen”, dacht Wouter Beckx, oprichter van ENJOB Personeelsdiensten ongeveer vijf jaar geleden. Reden om op 21 maart 2011 een eigen bemiddelingsbureau te beginnen. Gericht op het bemiddelen van personeel zowel op basis van werving & selectie, waarbij klanten geschikte kandidaten een direct dienstverband kunnen aanbieden, als op basis van uitzenden. Daarnaast is ENJOB ook inzetbaar voor projecten.

ENJOB denkt mee met klanten. Beckx: “Het heeft vaak een meerwaarde om niet alleen vacatures van klanten in te vullen, maar om ook mee te denken bij het sollicitatieproces. Bij grote klanten heeft dit meedenken geleid tot een beter, effectiever en doeltreffender sollicitatieproces. Waarbij de klant ontzorgd werd.”

Een voorbeeld van een project is een project bij DSV Road, waar divisie manager Angré Hermans de behoefte had aan inhuurkrachten, waarbij de

aansturing ervan ook zou worden overgenomen. Aansturing met het oog op kwaliteit en efficiency. Ook daarvoor is ENJOB de aangewezen partij. Dit project loopt momenteel en wordt uitgevoerd met samenwerkingspartner BeterVenlo, waarmee de juiste begeleiding wordt geboden. Hier wordt dus maatwerk geleverd tot tevredenheid van de klant.

Ben Peters ziet de toekomst rooskleurig in. Peters, in 2012 gegrepen door het enthousiasme van ENJOB en enige tijd later ingestapt in het bedrijf, vertelt: “Onze onderscheidende werkwijze werpt zijn vruchten af. Nu ENJOB bijna vijf jaar actief is, zijn er steeds meer bedrijven die positieve geluiden horen over hoe wij klanten ontzorgen. Veel mensen uit mijn netwerk, benaderen mij om meer te weten te komen over onze diensten.” Vorig jaar heeft ENJOB zich daarom kunnen uitbreiden door, na in Venlo te zijn gestart, ook in Tegelen en in Venray kantoren te openen. De ambitie is deze groei door te zetten in 2016 en de jaren erna.

LEUKE ACTIES RONDOM VENLOOP

ENJOB Personeelsdiensten wilt het vijfjarig bestaan graag vieren en heeft daarom diverse leuke acties op touw gezet. Op 21 maart 2016 is het exact vijf jaar na oprichting en het weekend voorafgaand is de Venloop. Reden voor ENJOB om de acties te koppelen aan de Venloop. Het betreft een tweetal acties, één voor de deelnemers en één voor de toeschouwers. Hierbij zijn mooie prijzen te winnen, waaronder een fiets ter waarde van 500 euro en een cadeaubonnen pakket ter waarde van 500 euro.

Kijk voor meer informatie op www.enjob.nl/venloop



Lennaerts Autobedrijven

Geen kentekens, maar namen

Bedrijfswagenverkoop vormt een vak apart, zo weten ze bij Lennaerts Autobedrijven uit ervaring. De advisering moet veel verder reiken dan de voertuigen zoals ze uit de fabriek rollen. Directeur Bart Lennaerts: "Vaak brengen wij vraagstukken rondom het gebruik onder de aandacht waarbij de gesprekspartner nog niet heeft stilgestaan."

TEKST EN FOTOGRAFIE [AART VAN DER HAAGEN](#)

Het familiebedrijf Lennaerts, opgericht in 1962, behoort tot de oudste Fiat-dealers van Nederland en voert tevens de merken Alfa Romeo, Lancia, Hyundai en Citroën. Vestigingen vinden we in Venlo, Weert, Roermond en Beesel. De dagelijkse leiding ligt in handen van de broers Hans en Bart Lennaerts, die de derde generatie vertegenwoordigen. Laatstgenoemde gunt ons een kijkje in de wereld van bedrijfswagens. "Wij zijn een officieel verkoop- en servicepunt van Fiat Professional, iets dat niet voor alle Nederlandse Fiat-dealers geldt. Daarbij houden we doorlopend een voorraad van de meest courante modellen aan, die we ook inzetten voor proefritten en als vervangend vervoer van ondernemers. Voor ons geldt Fiat Professional echt als één van de hoofdactiviteiten. Verdeeld over onze vestigingen hebben we meerdere verkopers die zich er intensief mee bezighouden en beschikken elk over minstens tien jaar specifieke kennis en ervaring. Zij werken veel op locatie en bezoeken klanten; slechts een beperkt deel van de bedrijfswagenverkoop vindt daadwerkelijk in de showroom plaats."

Kennen en herkennen

De voortdurende inspanningen en de actieve benadering werpen hun vruchten af, want Lennaerts Autobedrijven schieten ruimschoots over hun targets heen. Wat heet: in

2014 bedroeg het aantal verkopen voor Fiat Professional het drievoudige van de door de importeur opgestelde jaartaak. Daarbij weet de multimerkdealer over Fiat als geheel een 8,8 als cijfer voor de klanttevredenheid te scoren en veel mond-tot-mondreclame op te wekken. Het garanderen van 24/7-mobiliteit, met altijd vervangend vervoer, zal daarin zeker een rol spelen. Nog belangrijker is volgens Bart Lennaerts een ander aspect: "De klant aandacht geven. Dat geldt net zo goed voor de particulier als voor de ondernemer of de inkoper van een bedrijf. Een persoonlijke benadering klinkt misschien als een cliché, maar onderschat het belang niet van je klant kennen en herkennen. Bij ons draait het om namen, niet slechts om kentekens." Een recente opsteker voor Lennaerts Autobedrijven vormt het winnen van een tender voor een groot waterschapsbedrijf, die de levering 75 voertuigen en het onderhoud van het huidige wagenpark gedurende de komende zeven jaar omvat.

Arbotechnische zaken

"De kernvraag die we de klant stellen luidt: 'Wat heeft u nodig?' Voor bij wijze van spreken de bakker op de hoek kunnen we wellicht een model zo uit de folder bestellen, maar dat geldt zeker niet voor alle typen klanten," vertelt Bart Lennaerts. "Laten we

het waterschapsbedrijf als voorbeeld nemen. Hoe gaat iemand die in het veld werkt elektrische apparaten die op 240 volt werken aansluiten? Dan moet je niet alleen een aansluiting met een voldoende hoog wattage in het voertuig monteren, maar ook een omvormer. Ook worden eisen gesteld als het veilig transporteren van de afvalstroom en het netjes gesorteerd opbergen van boutjes en moertjes, zonder dat die bij een noodstop rondvliegen. Dat vergt een bedrijfswageninrichting op maat. Soms spelen arbotechnische zaken mee, zoals een voorziening om je handen met water en zeep te wassen. Het betekent dat onze verkoopadviseurs niet alleen over kennis van de voertuigen, maar ook van randapparatuur dienen te beschikken. Die doen ze in de loop der jaren vanuit ervaring op."

Speciale opbouw

Het programma van Fiat Professional omvat van compact naar groot de modellen Fiorino, Doblò Cargo, Scudo en Ducato. De brochures spreken over verschillende lengte en hoogtematen, maar ook over varianten als een pick-up en een chassis-cabine. Die vallen in de categorie 'speciale opbouw', waar oneindige mogelijkheden liggen. "Daartoe werken we samen met carrosseriebouwers, die volledig maatwerk kunnen leveren," zegt Bart Lennaerts. "We bespre-



ken samen met de klant de mogelijkheden op basis van zijn wensen en stippen daarbij dingen aan waarbij hij misschien zelf niet eens stilgestaan heeft. Vergeet niet dat de inkoper vaak een andere persoon is dan degene die ook echt met het voertuig moet werken. Ik zal een voorbeeld geven. Gelden een laadvermogen van 800 kilogram, een laadvolume van 18 kuub en het met een B-rijbewijs mogen besturen van de auto als eisen, dan komt een meubelbak in beeld. Denk je dan wel aan een juiste, bijpassende lift? Of, nog wel eens inderhaast vergeten, een toegangsdeur aan de zijkant? De kleine investering daarin verdient zichzelf heel

snel terug door tijdwinst voor de gebruiker. Laat een dakspoiler monteren, die het verbruik drukt en tevens een hoop kabaal voorkomt. Zo kan ik nog legio voorbeelden opnoemen.”

Geen toeval

Betrouwbaarheidsonderzoeken wijzen al vele jaren lang uit dat de voertuigen van Fiat Professional op dit vlak hoog scoren. “Let maar eens op campers,” zegt Bart Lennaerts. “Het merendeel daarvan zie je met een Fiat-logo rondrijden en dat vormt geen toeval. Camperbouwers weten dat veel van hun klanten regelmatig internationale

reizen maken en vooral niet willen stilvallen tijdens de vakantie. De productkwaliteit geldt als een belangrijke factor binnen de totale gebruikskosten, die bij onze modellen op een erg gunstig niveau liggen. Ook de scherpe prijsstelling bij aanschaf, de lange onderhoudsintervallen en de betaalbare beurten en reparaties geven de modellen van Fiat Professional een sterke concurrentiepositie.” In combinatie met de klantgerichte, pro-actieve opstelling van Lennaerts Autobedrijven valt het succes in de regio dus wel te verklaren. ■

www.lennaerts.nl

VVV-Venlo is meer dan voetbal

Onze club zet de kracht van voetbal actief in om een sociaal maatschappelijke bijdrage te leveren aan de regio. VVV-Venlo doet dit al ruim vijf jaar via diverse projecten met VIA VVV, maar ook via een samenwerking met 113 amateurclubs en de steeds nadrukkelijker maatschappelijke verbindingen met het bedrijfsleven. In de persoon van Ron van den Bekerom heeft de club een Coördinator Meer Dan Voetbal die zich bezighoudt met de verbindingen op sociaal maatschappelijk vlak.



Maatschappelijke partners

De maatschappelijke rol van VVV-Venlo biedt de club nieuwe commerciële kansen. Als verbinder tussen maatschappelijke initiatieven en doelstellingen van maatschappelijke partners creëert de club winst voor alle partijen. ZON fruit & vegetables is een voorbeeld van een organisatie die deze kracht herkent. Zij verbinden zich aan een gezondheidsproject waarmee het belang van gezonde voeding uitgedragen wordt richting de jeugd in de regio.

Samenwerking met onderwijs

Venlo profileert zich als groeiende studentenstad met ruim 4.000 studenten. Door een groeiende samenwerking met Gilde Opleidingen en Fontys Venlo draagt ook VVV-Venlo bij aan deze ontwikkeling. De onderwijsinstellingen dragen op hun beurt

bij aan de ontwikkeling van VVV-Venlo. Zo verzorgt Gilde Opleidingen dit seizoen gastdames en gastheren bij thuiswedstrijden. VVV-Venlo biedt hiermee interessante leerplekken en Gilde Opleidingen biedt op haar beurt handjes die de gastvrijheid van VVV-Venlo versterken.

De samenwerking met Fontys Venlo richt zich niet alleen op het bieden en bemiddelen van leer-werkplekken. In samenwerking met PartnerClub VVV'03 zijn beide partijen dit seizoen een uniek initiatief gestart met het Fontys Voetbalteam. Dit team met buitenlandse Fontys-studenten speelt sinds dit seizoen in de officiële KNVB-competitie. De thuiswedstrijden worden, in het herkenbare VVV-Venlo-shirt gespeeld in Seacon Stadion - De Koel -. Clubicoon Ger van Rosmalen verzorgt wekelijks de trainingen

op locatie van VVV'03. Deze samenwerking van een Betaald Voetbalorganisatie, een amateurclub én een onderwijsinstelling is uniek in Nederland.

Samen naar een sterke regio

Met deze maatschappelijke initiatieven hoopt VVV-Venlo haar betrokkenheid en binding met de regio te versterken. De kracht van voetbal helpt alle partijen samen de regio te versterken. ■

De strijd om de titel 'Young Professional of the Year 2016' is losgebarsten. Ron Coenen (34), manager bedrijven bij TRIAS BV is één van de genomineerden. Op 2 februari wordt de onderscheiding voor de vierde keer uitgereikt door netwerkclub en organisator PRO77 in Poppodium Grenswerk. PRO77 wil hiermee aandacht vragen voor hoger opgeleide young professionals die werkzaam zijn in de gemeente Venlo.



Ron Coenen genomineerd als Young Professional of the Year 2016

TRIAS helpt ondernemers en bedrijven met het verkrijgen van subsidies en geeft inzicht in de financieringsmogelijkheden. "Ontzettend leuk werk. Ik krijg een kick als ik bedrijven mag helpen hun dromen te realiseren. In mijn werk heb ik veel te maken met jonge innovatieve bedrijven. Zij hebben vaak plannen die in de toekomst een verschil kunnen maken. Neem bijvoorbeeld een ondernemer die een geneesmiddel tegen artrose wil ontwikkelen. Hoe mooi is het als je straks in alle kranten nieuwsartikelen leest over die geslaagde ontwikkeling? Daar hebben wij dan aan meegewerkt. De Floriade is ook een goed voorbeeld van een prachtig project waar we aan mee hebben mogen werken." Het is dan ook geen grote verrassing dat Coenen eerdere genomineerden van de ITSN/Vaes & Linthorst Award goed kent. Hij heeft een breed netwerk. "Binnen dat netwerk word ik gewaardeerd en vertrouwd."

Nieuwe afdeling

Coenen, afkomstig uit Midden-Limburg, werkt al veertien jaar bij TRIAS in Venlo.

Als Manager Bedrijven heeft hij succesvol een nieuwe afdeling ontwikkeld binnen het bedrijf. "Ik ben er als stagiair begonnen en geef er inmiddels leiding aan zes mensen. Noord-Limburg verliest veel opgeleide professionals aan de Randstad. Dat is ontzettend zonde. Wij proberen jonge, hoger opgeleiden te binden en boeien. Zo is de helft van ons personeelsbestand via een stage bij ons binnengekomen." Daarnaast resulteert financiering van innovaties tot werkgelegenheid voor hoger opgeleiden. "Hard nodig in onze regio om onze eigen young professionals kansen te bieden. Ook om als regio aantrekkelijk te zijn voor studenten van buitenaf om zich hier te vestigen", legt hij uit.

Coenen laat niet alleen bij TRIAS een passie voor onderscheiden en innoveren zien. Ook in zijn privéleven zet hij zich in voor de Venlose maatschappij. Zo is hij bestuurslid van Jong LWV, een vereniging voor jonge ondernemers en high potentials. Ook is hij grondlegger en secretaris van de Young Business Club van VVV-Venlo.

"Allemaal vanuit de overtuiging dat je wel kunt klagen als dingen niet gaan zoals je wilt, maar dat je er beter zelf iets aan kunt doen. Dat is een karaktertrek van me."

Eer

Hoewel de dertiger aan alle eisen van PRO77 voldoet om genomineerd te worden voor de award, is hij toch blij verrast. "Ik vind het vooral een enorme eer. Ik ben blij dat ik van waarde ben voor het bedrijfsleven van Venlo. Mijn harde werk en mijn passie voor innovatie worden beloond. Ik zou het fantastisch vinden de titel voor mijn naam te kunnen zetten, maar de nominatie op zichzelf is al een eer." Het levert Coenen en zijn bedrijf in elk geval de nodige aandacht op. "Vanaf het moment dat bekend is gemaakt dat ik tot de finalisten behoor, ontploft de sociale media zo ongeveer. Ontzettend veel mensen feliciteren me en veel media willen er over publiceren. Erg leuk." ■

TOINE VAN CASTEREN (BAS) WINNAAR ZESDE EDITIE LODEWIJK VAN DER GRINTENPRIJS

In een volle Maaspoort is in december Toine van Casteren van BAS Research & Betontechnologie uitgeroepen tot winnaar van de Lodewijk van der Grinten Prijs. Toine van Casteren volgt daarmee Mark Hafkamp van Hafkamp Gerechtsdeurwaarders op, de winnaar van afgelopen jaar. Uit de volle zaal en enthousiaste reacties blijkt dat het evenement rondom de ondernemersprijs inmiddels een vaste plek in de agenda van de Venlose ondernemers heeft gekregen. De drie genomineerden voor de Lodewijk van der Grinten Prijs waren dit jaar Maikel en Dennis Kaneman van Kaneman Entertastement, Jac Haenen van Haenen Potanthuriums en Toine van Casteren van BAS Research & Technologie. De jury heeft alle bedrijven in de afgelopen weken bezocht en beoordeeld op het gebied van strategie, innovatie, onderscheidend vermogen en maatschappelijk verantwoord ondernemen. Toine van Casteren kwam daarbij met zijn bedrijf BAS Research & Betontechnologie als beste uit de bus. Directeur Van Casteren gaf aan vereerd te zijn met de uitverkiezing en de erkenning die daaraan is gekoppeld. De gasten in de zaal kregen een gevarieerd programma aangeboden dat werd afgesloten met een borrel. Die werd net als andere jaren volop benut om nieuwe contacten te leggen en bestaande contacten te verstevigen. De Lodewijk van der Grinten Prijs is een ondernemersprijs die in 2010 voor het eerst is uitgereikt. De prijs is een initiatief van de Stichting Lodewijk van der Grinten Ondernemersprijs waarin LLTB Venlo-Horst, MKB Venlo, Ondernemend Venlo en de gemeente Venlo samenwerken. De Ondernemersprijs is vernoemd naar Lodewijk van der Grinten (1831 – 1895), de oprichter van het huidige Océ.



De sleutel naar de universele leasemaatschappij

**Vanaf
4% bijtelling**



Dè universele leasemaatschappij:

- één aanspreekpunt
- totale mobiliteit onder één dak
- specialisten uit de regio
- concurrerende maandtarieven
- flexibiliteit
- compleet wagenparkbeheer voor alle merken

Celsiusweg 5, 5928 PR Venlo
T: 077-320 30 30
E: info@arenalease.nl
I: www.arenalease.nl

ArenaLease 
In goede handen.

FONTYSVENLO.NL

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

FONTYS VENLO AANBOD OPLEIDINGEN

ECONOMIE

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

TECHNIEK

- MECHATRONICA
- WERKTUIGBOUWKUNDE
- INDUSTRIEEL PRODUCT ONTWERPEN

ICT

- INFORMATICA: BUSINESS INFORMATICS
- INFORMATICA: SOFTWARE ENGINEERING

LOGISTIEK

- LOGISTICS ENGINEERING
- LOGISTIEK EN ECONOMIE

ONDERWIJS

- LERAAR BASISONDERWIJS (PABO)

DENK
GROTER

FONTYS VENLO ONDERSTEUNT BEDRIJVEN D.M.V.

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



Bus
Auto

Belettering

Ramen

Vrachtwagen



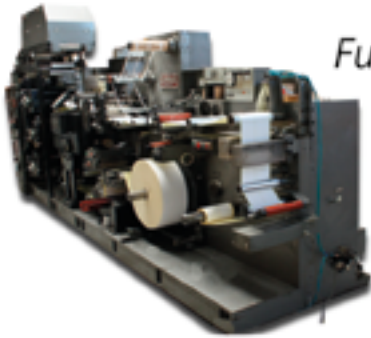
Borden

Reclame Borden



Behang

Canvas



Full-color

Drukwerk

Doeken

Full-color

Boekjes



Roll-up

Banners

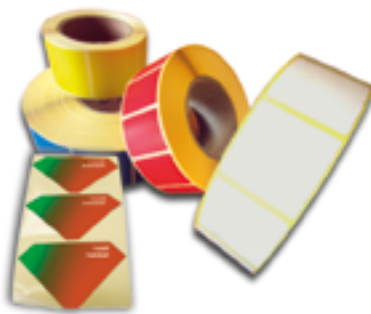


Printen

Zwart-wit

Grootformaat

Zeilen



Etiketten

Labels

T-shirts



Merchandise

mokken



graphic&mail

Voor alles een passende oplossing!