



NOORD-LIMBURG

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 10 | NUMMER 2 | MEI 2016

BUSINESS®

Coverstory EyeXS "Een MKB'er is online erg kwetsbaar"

Techniek Special:
Industrie en techniek verdienen
meer aandacht

Zakenautotestdag



ONTDEK DE WERELD VAN KOFFIE

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

SMAKEN VERSCHILLEN!

Koffie, Espresso, Latte Macchiato, Cappuccino, Café latte, Café au lait? Voor al deze koffievariaties is Van Tienen uw perfecte partner. De mogelijkheden zijn eindeloos. Ontdek het op www.vantienen.nl of bel ons voor meer informatie: 085 - 20 20 720.



DE JUISTE MACHINE

De lekkerste koffie variaties worden gezet door de beste machines. Daarom heeft Van Tienen een eigen lijn machines opgezet om u de beste koffie ervaring te kunnen bieden. Meer dan 40 jaar ervaring... Dat proef je!



Voederheil 6A Zeeland | T: 085 - 20 20 720 | WWW.VANTIENEN.NL



VOORWOORD



Nieuw vuur

Het is geen geheim: de regio Noord-Limburg kampt met demografische problemen: de (beroeps)bevolking vergrijsst, nieuwe aanwas blijft achter. Dat heeft gevolgen voor de economische groei. Wat weer zijn weerslag heeft op de algemene leefbaarheid van de regio.

Reden voor verschillende organisaties, de handen ineen te slaan om die teruggang tegen te gaan, die negatieve spiraal te doorbreken. Die organisaties zijn afkomstig uit wat de 'triple helix', maar ook de drie O's wordt genoemd: Overheid, Ondernemers, en Onderwijs. Gezamenlijk, maar ook afzonderlijk

ontwikkelen zij allerlei initiatieven om de economische vitaliteit weer nieuw vuur te geven. Daarbij wordt met name ingezet op zaken waar Noord-Limburg goed in is: de hoogontwikkelde (technische) maakindustrie en agrifood.

Reden des te meer voor ons om een special aan de technische sector in de regio te wijden. Bij het maken van deze special bleek dat Noord-Limburg absoluut niet stilzit en met diverse initiatieven de problematiek aan wil pakken. Eén van de problemen waar de technische sector mee kampt, is het structurele personeelstekort bij de bedrijven. Technieketen Noord- en Midden-Limburg en de opleiding mbo-opleiding procestechniek van Gilde Opleidingen willen jongeren enthousiasmeren voor het vak techniek en hen laten zien dat het niet alleen een veelzijdige branche is, maar dat er ook genoeg werk in te vinden is. Deze initiatieven worden ondersteund door de Provincie, de gemeenten en het bedrijfsleven. Ook biedt de Provincie met het ondersteuningsprogramma LimburgMakers extra hulp aan maakbedrijven die bijvoorbeeld een nieuw, innovatief product op de markt willen brengen.

Al deze initiatieven laten zien dat er in de regio heel veel potentie zit. Die potentie zit onder andere bij de bedrijven, waarvan er een flink aantal unieke specialistische kennis in huis hebben en acteren op wereldniveau. Maar dat wordt nu nog te weinig uitgedragen. Vrijwel iedereen die aan deze special meewerkte, was het ermee eens: het is zaak om ook aan de buitenwereld te laten zien waartoe Noord-Limburg in staat is.

Met vriendelijke groet,

Sofie Fest

Hoofdredacteur Noord-Limburg Business



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 10
mei 2016, editie 2

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

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Sofie Fest

EINDREDACTIE
Hans Hooft

REDACTIEBIJDRAGEN
Jessica Scheffer, Hans Hooft,
Stéfan van der Steen, Elly Molenaar,
Herman van Aalst

VORMGEVING / OPMAAK
Jan-Willem Bouwman

FOTOGRAFIE COVER
Egon Notermans, Studio Zebra

DRUK
Balmedia

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
VM Sales en Support B.V.
Aysun Mahubessy-Sarhan t: 024-642 1727

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.

© 2016 Overname van artikelen is slechts mogelijk na verkregen schriftelijke toestemming van de uitgever

Thema ICT

- 6** Coverstory EyeXS: "Een MKB'er is online erg kwetsbaar"
- 8** DHZ IT: Wat elke MKB'er behoort te weten
- 11** Insign IT: "Tijd voor actie, want cybercriminelen worden steeds slimmer"
- 12** Qwezz: Vis jij achter het net als het gaat om phishing?
- 13** Veiligheid boven alles bij I-FourC

-
- 15** Column Hafkamp: Kromme tenen
 - 15** Theater de Maaspoort: De kracht van Businessclub Theater & Zaken
 - 18** Kasteel de Berckt: De ideale ingrediënten voor bedrijfscongres of -evenement
 - 21** Business Flitsen
 - 23** Column TRIAS: Subsidie voor R&D samenwerkingsprojecten van MKB-bedrijven
 - 23** Boscafé het Maasdal in de lente & zomer
 - 24** Column CRM/HRM
 - 25** Rühl Haegens Molenaar: De bizarre nieuwe wereld van de zzp'er
 - 26** Business Flitsen
 - 27** Business Ontmoet Business: Lunchen in Baarlo
 - 28** Thuiswerken: Hoe blijf je productief?
 - 29** Column Vlamincx Advocaten: De jaarrekening niet op tijd gedeponneerd?
 - 33** Graphic & Mail: "Uitdagingen maken het vak leuk"
 - 34** Business Flitsen
-

Techniek Special

- 36** Krachtige motor van de economie
 - 38** Forum Techniek: Uitdagingen binnen de technische sector
 - 42** Fontys Hogeschool Venlo: "Techniek komt overal terug"
 - 44** Gilde Opleidingen start met de voor het MKB noodzakelijke opleiding procestechniek
 - 46** LWV: Techniek in Limburg Verbindt, Versterkt en Vertegenwoordigt
 - 48** LimburgMakers: Flinke impuls voor de maakindustrie
 - 52** Technieketen Noord- en Midden-Limburg: "Techniek wordt steeds aantrekkelijker"
 - 55** Vaes & Linthorst: "Wij halen veel energie uit het vinden van de ideale kandidaat"
 - 56** Addit BV: "Er is volop ontwikkeling in onze branche"
 - 58** ELM: Een kleine speler op een grote markt
 - 61** Blue Innovation Approach: Toekomstbestendige bedrijven bouwen
-

Zakenautotestdag

- 64** Algemene impressie
- 67** Testverslagen

Veel ondernemers hebben nog steeds een houding van 'dat gebeurt mij toch niet'.



"Wij hebben de blunder begaan door te denken dat onze economie alleen met diensten zou kunnen groeien."

36



"Er is feitelijk niet heel veel nieuws onder de zon!"



"De combinatie van oog voor de klant hebben en technisch onderlegd zijn, is niet vanzelfsprekend."



Met een verloop van 3 à 4% alleen al door pensionering heeft deze regio jaarlijks rond de 100 nieuwe operators nodig.

44



"Het is heel erg belangrijk dat we opleiden voor de arbeidsmarkt."



"340 pk, dat wil wel."

67

EyeXS, specialist in optimaal inrichten en beveiligen ICT-werkwijze:

"Een MKB'er is online erg kwetsbaar"

Ongure types die een e-mail, voorzien van een code, versturen met de bedoeling om de computer van de websitebezoeker te infecteren. Internetcriminelen die online ongevraagd data bekijken, ze versleutelen om ze vervolgens pas na betaling weer vrij te geven. Het zijn deze en vele andere ongemakken die een ondernemer kan ondervinden als hij zich op de digitale snelweg begeeft. Mede-eigenaar Jeffrey Menick van EyeXS: "Veel ondernemers denken dat het een ver-van-mijn-bedshow is, maar recente cijfers laten zien dat internetcriminelen hun focus verleggen van multinationals naar MKB-bedrijven. Ze passen steeds hun strategie aan, maar wij hebben ze gelukkig altijd in het vizier."

TEKST HERMAN VAN AALST

Jeffrey Menick: "Internetcriminelen bekijken websites en als ze zwakheden ontdekken plaatsen ze daar een code op. De pc van de bezoeker van die website raakt geïnfecteerd met ransomware of een andere vorm van malware. Ransomware is een digitale chantagemethode die bij ondernemers binnenkomt via een geïnfecteerde e-mail of een website. Gegevens worden verzameld, om ze vervolgens meteen te versleutelen en te gijzelen. Het is voor iedere ondernemer de grootste nachtmerrie. Gegijzelde bestanden als tekstdocumenten en foto's worden pas na betaling, vaak in Bitcoins, weer vrijgegeven. Ransomware komt meer en meer voor bij MKB-bedrijven in Nederland. We kennen vooral de verhalen uit de Verenigde Staten, maar ook bij ons kloppen steeds meer bedrijven aan die ermee te maken hebben." Van alle bedrijven in de wereld is Nederland momenteel nummer twee als het gaat om meest geïnfecteerde bedrijven op het gebied van ransomware. Daarnaast heeft de wetgever vanaf 1 januari dit jaar iedereen verplicht om datalekken, die gevoelige persoonsgegevens bevatten, te melden. Jeffrey Menick: "Een gedupeerde

mag de portemonnee trekken om zijn gegijzelde gegevens weer veilig te stellen en wordt in sommige gevallen bestraft met een fikse boete." Een bijkomend nadeel met verstreckende gevolgen is imago-schade. Pascal Menick, mede-eigenaar EyeXS: "Als klanten lucht krijgen van wat er zich heeft afgespeeld, zal hun vertrouwen als sneeuw voor de zon verdwijnen. De financiële gevolgen zijn dan niet meer te overzien en het zal niet de eerste keer zijn dat een ondernemer om die reden de stekker eruit moet trekken."

In control

Om te zorgen dat kwetsbare bedrijfsgegevens niet zomaar op straat terecht komen, is meer nodig dan alleen het optimaal inrichten van een website of e-mailomgeving. Jeffrey Menick: "Elke organisatie die gebruik maakt van computers, laptops en smartphones wil zorgen dat ze in control zijn en blijven. Als medewerkers bijvoorbeeld een laptop verliezen dan moet de data voor de vinder onbruikbaar zijn. In het geval van tablets of smartphones moet het toestel traceerbaar zijn. Het wordt dan mogelijk om gevoelige data op afstand te wissen."

De redenen van het inschakelen van de expertises van EyeXS zijn divers. Jeffrey Menick: "Een aantal bedrijven maakt zich zorgen als op een gegeven moment het klantenbestand enorm is gegroeid. Ze realiseren zich dan dat ze inmiddels met veel gevoelige informatie bezig zijn. Ze willen er zeker van zijn dat alles veilig is en wij nemen daarom hun hele ICT-werkwijze onder de loop. Dit kan zijn: analyseren van de ICT-omgeving, monitoren van de dagelijkse procedures en zorgen dat een bedrijf zo min mogelijk kwetsbaar is voor internetcriminelen. Helemaal voorkomen is helaas niet mogelijk, maar we kunnen er wel voor zorgen dat MKB-bedrijven optimaal beveiligd zijn tegen de nieuwste strategieën van internetcriminelen."

Net als in de normale wereld kampt ook de digitale wereld met een onderwereld. Jeffrey Menick: "Wij kijken hoe internetcriminelen zich bewegen en zien welke tools allemaal in omloop zijn. Wij analyseren de gebruikte codes en zetten deze kennis preventief in bij onze klanten, zodat zij minimaal kans lopen om slachtoffer te worden."

EYEXS

"Klanten vallen vaak bijna van hun stoel van verbazing."



Digitale veiligheid

De kracht van EyeXS is de expertise op het gebied van digitale security. "Wij zijn een klein en informeel team van vijftien medewerkers en begrijpen de digitale uitdagingen van MKB-bedrijven in Noord-Limburg. Iedere medewerker heeft zijn eigen specialisatie. Door een balans van hard werken en elkaars kennis delen, leren we constant van elkaar", aldus Pascal Menick.

Jeffrey Menick: "Wij willen bij het opzetten van een ICT-omgeving meedenken om te zorgen dat problemen worden voorkomen. Neem bijvoorbeeld het bouwen van een nieuwe website. Deze moet functioneren, er goed uitzien en goed vindbaar zijn. We zien dat pas daarna de beveiliging van een website volgt, als daar al aan gedacht wordt. De overtuiging is vaak dat het wel veilig zal zijn. 54% van de websites op het internet is gemaakt met standaardprogramma's als Drupal, WordPress of Joomla met plugins die iedereen gebruikt. Internetcriminelen weten dit en ontwikkelen maar al te graag codes om deze grote groep te misbruiken. Als je een website

niet of nauwelijks voorziet van updates dan kun je op je klompen aanvoelen dat het een keer misgaat. We kennen ook nog voldoende bedrijven die met verouderde besturingssystemen als Windows XP werken, waarvoor geen updates meer worden ontwikkeld." Pascal Menick: "Middels een audit confronteren we ondernemers met alle informatie die wij via hun bedrijfswebsite vinden. Ze vallen dan vaak bijna van hun stoel van verbazing, maar ze zijn tevens blij dat wij de zwakheden en bedreigingen ontdekken en internetcriminelen voor zijn."

Om te zorgen dat een MKB-ondernemer in een verantwoorde ICT-omgeving werkt, zijn er verschillende mogelijkheden. Jeffrey Menick: "Voorheen werden belangrijke gegevens als klantgegevens en financiële administratie op lokale systemen opgeslagen. Vandaag de dag gebeurt dat steeds meer in de cloud. Het is een term die aangeeft dat de informatie wordt opgeslagen in een virtuele omgeving. Wij bieden software op maat aan, enerzijds om verantwoord de digitale snelweg op te gaan en anderzijds om volledig in de cloud te kunnen werken. Voordeel hiervan is dat

medewerkers overal en altijd en op elk gewenst apparaat toegang hebben tot hun gegevens. Dit is een zeer efficiënte manier van werken."

Het opvoeden van medewerkers is hierbij essentieel. "Een van onze collega's legt het altijd heel mooi uit. Als je een traditioneel bedrijf start, zonder veel online gegevens, dan heb je deuren, ramen, sleutels en wellicht zelfs een alarmsysteem. Na werktijd moeten alle ramen dicht, deuren afgesloten zijn en het alarm worden geactiveerd. Als medewerkers de afgesproken procedures niet volgen, dan kan een bedrijf kwetsbaar worden. Waar vroeger een crimineel precies kon zien welke ramen en deuren niet goed beveiligd waren en het openen van een archiefkast gesneden koek bleek, zit hij tegenwoordig comfortabel achter zijn computer en kijkt ongevraagd mee, tenminste als een ondernemer hem daartoe de gelegenheid geeft", aldus Jeffrey Menick tot slot. ■

www.eyexs.com

DHZ IT:

Wat elke MKB'er behoort te weten

Cybersecurity is een onderwerp waar iedere ondernemer zich waarschijnlijk zorgen over maakt – of zou moeten maken. De lijst van zakelijke websites die gehackt zijn, groeit nog steeds, en daarmee de illegale toegang tot bedrijfsgegevens en andere kritische informatie. Men is zich blijkbaar nog niet optimaal bewust van de veiligheidsrisico's die in deze moderne, digitale wereld bestaan.

Ondanks talloze onderzoeken en statistieken over hackers die zich richten op kleinere ondernemingen, hebben veel ondernemers nog steeds een houding van 'dat gebeurt mij toch niet'. Dat is een gevaarlijke en eigenlijk onverantwoorde opvatting die uiteindelijk kan leiden tot een forse digitale inbraak, met alle mogelijke gevolgen van dien. Met name de eigenaren van kleinere bedrijven onderschatten de mate waarin zij blootgesteld zijn aan beveiligingsrisico's. En er is geen gebrek aan bedreigingen: van malware tot phishing en ransomware, en de 'aanvallers' variëren van hackers die solo opereren tot de zogeheten 'disgruntled employees', ontevreden (ex-)medewerkers. Als een onderneming eenmaal met succes gehackt is, is het vaak heel moeilijk, zo niet onmogelijk vanwege de hoge kosten, om het vertrouwen van de klanten terug te winnen en de schade te herstellen.

Dit probleem wordt nog eens vergroot omdat kleinere bedrijven, in tegenstelling tot de 'grote jongens', geen speling in hun budget hebben voor een eigen IT-professional. Maar het gebrek aan een IT-afdeling (ook al bestaat die maar uit één persoon) is geen excuus om je zakelijke gegevens onbeschermd te laten. Je kunt zelf

een heleboel maatregelen nemen, zeg maar Doe-Het-Zelf-IT.

Waarom gegevensbeheer nuttig is
 Waarschijnlijk verbruikt en analyseert je bedrijf elke dag een continue stroom aan gegevens van meerdere bronnen. Maar wat gebeurt er met al die data als jij er eenmaal klaar mee bent? Veel eigenaren van kleinere ondernemingen denken vaak niet meer die 'verwerkte data', met name wanneer ze een grote opslagcapaciteit hebben in de cloud. Maar juist die gearchiveerde informatie die maar 'rondhangt', kan snel een risico gaan vormen in plaats van een waarde. Soms maken ondernemingen zich schuldig aan het hamsteren van gegevens, er van uit gaande dat ze die informatie ooit nog wel eens zouden kunnen gebruiken. Bovendien is opslaan in de cloud tamelijk goedkoop. Maar wat je niet (meer) hebt, kan ook niet van je gestolen worden. Bewaar dus alleen gegevens waar je een zakelijk doel mee kunt realiseren.

Daarom is het zo belangrijk om een beleid te hebben op het gebied van gegevensbeheer, of je nu wel of geen eigen IT-afdeling hebt. Niet-versleutelde bestanden, slechte wachtwoorden en zelfs onbeveiligde

fysieke documenten vormen een bedreiging voor de veiligheid van je onderneming. Daarom moet je een solide bescherming hebben voor alle gegevens die je verzamelt. En wat je niet meer gebruikt, moet je weggooien. De criteria om iets weg te gooien zijn hetzelfde als bij je thuis: heb je het onlangs nog gebruikt? Heb je plannen om het binnenkort of in de nabije toekomst nog te gebruiken? Is het gebonden aan een contractuele of wettelijke bewaarplicht? Niet van toepassing? Weg ermee! Als je eenmaal deze schifting hebt gemaakt,

"Niet-versleutelde bestanden, slechte wachtwoorden en zelfs onbeveiligde fysieke documenten vormen een bedreiging voor de veiligheid van je onderneming."

kun je ook acties ondernemen om ervoor te zorgen dat wat je bewaart, ook veilig is – en oproepbaar. Om een veilig IT-systeem te creëren en te behouden, moeten de eigenaren van kleinere ondernemingen hun medewerkers, leveranciers en klanten informeren over het aanvaardbare gebruik van de 'assets' van de onderneming, en wat ze moeten doen als iets niet geheel correct lijkt.

In-house of outsourcen?

Bij de overweging hoe je het beheer van de IT-gegevens van je onderneming moet



regelen, heb je twee opties: je kunt dat beheer in-house houden door de IT-taken te delegeren aan de slimste medewerkers (of het zelf doen), of het outsourcen aan een freelance consultant of beveiligingsbedrijf. Afhankelijk van je budget zou het een combinatie van beide kunnen worden, maar vervolgens dient de vraag zich aan welk deel van de gegevens je gaat toevertrouwen aan een buitenstaander.

Het antwoord op die vraag is afhankelijk van de primaire functies en doelen van je onderneming, en welke IT-processen een directe impact hebben op je operaties. Zaken als klantenbeheer (customer relationship management, CRM) kunnen de meeste bedrijven beter zelf, intern beheren. Op die manier kunnen ze de volledige controle behouden over alle

interacties met bestaande of toekomstige klanten. Meer omvangrijke taken als infrastructuur-management of cloud hosting kunnen ook (misschien wel beter) door externen worden verricht. Dit vermindert niet alleen de tijd die besteed wordt aan IT management, het vermindert ook de risico's dat er iets fout gaat. De media staan tegenwoordig bol van de data-inbraken en hacks, daarom is het voor eigenaars van kleinere ondernemingen enorm belangrijk om zorgvuldig om te gaan met de interne en klantgegevens. En als IT-beveiliging niet echt jouw ding is, zou je deze cruciale taak moeten outsourcen aan een ervaren deskundige. Kleine ondernemers hebben vaak de tijd, know-how en interne bronnen niet om dagelijks de netwerk-activiteiten te monitoren, en bedreigingen te herkennen.

Een beveiligings-consultant kan je helpen beslissen welke tools je nodig hebt en een veiligheidscheck uitvoeren waarbij hij of zij een grondig onderzoek doet naar alle ingangspunten en zo kwetsbare gebieden kan aanwijzen die aangepakt moeten worden. Die persoon kan ook een basis cyber security plan en business recovery plan opstellen zodat je niet alleen voldoet aan de wet- en regelgeving (voor zover die voor jouw bedrijf van toepassing is), maar ook zorgen dat bij een eventuele geslaagde aanval de schade snel wordt hersteld en de zaken weer kunnen worden opgepakt. Externe partijen die je hierbij inschakelt, moeten zich niet alleen verplichten je gegevens te beschermen, maar zich daar ook verantwoordelijk voor stellen, want als er toch iets fout gaat, is jouw zaak uiteindelijk



de klos. Met het outsourcen van IT-functies of het gebruik maken van clouddiensten verschuift jouw verantwoordelijkheid niet voor het beschermen van bedrijfskritische of klantgegevens.

Beste IT praktijken

Of je het nu zelf ter hand neemt, of uitbesteedt aan een derde partij, je IT-gegevens moeten afgeschermd worden voor onbevoegden. Nog wat tips:

Instrueer je medewerkers. Eigenaars van kleinere ondernemingen moeten er voor zorgen dat hun medewerkers beseffen dat bedrijfs- en klantgegevens waardevol zijn voor kwaadwillenden en dat er dus veilig moet worden omgegaan met die gegevens. Benadruk dat iedereen zijn gezond verstand moet gebruiken en dat iedereen zijn eigen verantwoordelijkheid heeft te nemen.

Beveilig alles met een wachtwoord of encryptie. Of het nu je smartphone is, je laptop of je desktop computer, beveilig die altijd met een wachtwoord (of beter: met een vingerafdruk-scan, of nog veel beter: met zogeheten tweetraps-authenticatie). Jaarlijks worden talloze digitale inbraken gepleegd via smartphones die wijd open blijven staan

omdat mensen het wel makkelijk vinden als hun kinderen daar snel toegang op hebben zodat ze hun favoriete spelletje kunnen doen of video's kunnen bekijken.

Wachtwoorden moeten regelmatig worden vervangen voor huidige medewerkers, en direct voor medewerkers die afscheid nemen

“Wachtwoorden moeten regelmatig worden vervangen voor huidige medewerkers, en direct voor medewerkers die afscheid nemen (of krijgen).”

(of krijgen). Eén van de grootste blinde vlekken qua beveiliging wordt gevormd door voormalige medewerkers. Als een persoon om één of andere reden de zaak verlaat, moeten alle wachtwoorden direct worden vervangen, en zorg er ook voor dat

die persoon, voordat hij het pand werkelijk verlaat, niet allerlei informatie meeneemt (op stick, of naar zijn privé-adres mailt).

Download altijd updates en patches. De grootste misvatting is dat je onderneming met één enkel product kan worden beschermd. Malware, ransomware en phishing-systemen zijn dingen waar we helaas mee moeten leven, en die zullen de komende jaren nog veel slimmer te werk gaan. Als je je systemen geüpdated houdt en je medewerkers op het hart blijft drukken zorgvuldig om te gaan met bedrijfsgegevens, en hen ook leert hoe ze risico's en aanvallen kunnen herkennen en vermijden, ben je beter voorbereid om de zwakke plekken die aanvallers misbruiken, om te zetten in slimme afweersystemen.

Wees realistisch over je bronnen. Gebruik de beschikbare technische tools in jouw voordeel en tegen redelijke kosten. Als het je teveel tijd kost om je kleinere onderneming op te laten nemen in honderden directories, outsource die verantwoordelijkheid dan. Als je het fijn vindt om je eigen e-commerce website te ontwerpen, ga je gang. Maar wees niet te bescheiden om om hulp te vragen wanneer je dat nodig hebt. ■

"Tijd voor actie, want cybercriminelen worden steeds slimmer"

Hoe kun je als ondernemer de uitdagingen van vandaag en morgen omarmen en nieuwe kansen verzilveren? Het antwoord ligt in de combinatie van Smart Industry & Business Modeling. Startend vanuit een scherpe visie en toekomstgerichte strategie. Met focus op technologie, de klant en sociale innovatie. In de Masterclasses Smart Industry & Business Modeling gaan bedrijfsteams hiermee concreet aan de slag.

TEKST EN FOTGRAFIE ELLY MOLENAAR



Leon Wijnhoven en Peter van der Gun

"Helaas is cybercriminaliteit aan de orde van de dag", waarschuwt Wijnhoven. "Cybercriminelen worden steeds slimmer. Je kunt ze niet meer herkennen aan een slecht getypt mailtje vol spelfouten uit naam van je bank. Ze gaan geraffineerder te werk." Met een simpele virusscanner of Windows Firewall houdt je de gemiddelde hacker dus niet meer tegen. Ieder bedrijf met een digitale infrastructuur doet er daarom goed aan te investeren in goede beveiliging. "De kosten kunnen behoorlijk oplopen", zegt Van der Gun. "We begrijpen daarom dat voor ondernemers de drempel best hoog ligt om allerlei software aan te schaffen. Speciaal voor hen bieden we een dienst aan gericht op Security Information and Event Management (SIEM)." Deze dienstverlening van Insign.it bestaat uit het bijhouden van log-informatie, het detecteren van dreigingen en indien nodig alarmeren. "We kunnen vervolgens snel reageren en ernstige gevolgen voorkomen. Enorm veilig dus, maar vooral ook betaalbaar. Voor deze dienstverlening vragen we een vast bedrag per maand."

Meldplicht datalekken

Van der Gun en Wijnhoven begrijpen dat de gemiddelde ondernemer wel iets anders te doen heeft dan zich bezighouden met alle risico's die de digitale infrastructuur dagelijks loopt. "Daarom nemen wij die zorgen van hen over", zegt Wijnhoven. "Sinds 1 januari 2016 geldt de meldplicht datalekken. Deze wet houdt in dat organisaties direct een melding moeten doen zodra zij een ernstig datalek hebben. Die plicht dwingt ondernemers tot actie. Geen paniek, wij kunnen de zorg volledig van het bedrijf overnemen." Insign.it biedt naast SIEM bovendien Traps Endpoint Security, een unieke beveiliging door preventie tegen zeer geavanceerde en gerichte aanvallen die de traditionele antivirus-oplossingen niet kunnen voorkomen. "Bedrijven die met Insign.it in zee gaan, hoeven dus niet bang te zijn dat cybercriminelen het van hen winnen."

Menselijke factor

De menselijke factor is het allerbelangrijkst als het om de beveiliging van het digitale netwerk van een bedrijf gaat. "De onwetende medewerker vormt de zwakste schakel", legt Van der Gun uit. "Hij is tenslotte degene die op een link in een mailtje klikt en een virus binnenhaalt. Of data op een USB-stick meeneemt en lekt. Bewustwording is daarom van groot belang. Tijdens ons jaarlijkse event op donderdag 26 mei in theater De Maaspoort in Venlo wordt daarom uitgebreid aandacht besteed aan cybercriminaliteit én de oplossingen ervoor. De toegang is gratis en inschrijven kan via de website www.insign.it." ■



Vis jij achter het net als het gaat om phishing?

We gaan ervan uit dat je bedrijf alles technisch goed op orde heeft. Loop je dan toch het risico gehackt te worden? Het wordt hackers steeds lastiger gemaakt om direct in te breken in moderne IT-omgevingen. Daarom verplaatsen zij hun focus naar je personeel. Wil je weten waarom?

- 90% van alle 'malware'-verzoeken hebben hulp van een mens nodig om effectief te zijn;
- 70% van alle beveiligingshacks waren alleen mogelijk door menselijke 'medewerking';
- 63% van alle medewerkers geeft toe de bedrijfscomputer ook onder werktijd voor privé zaken te gebruiken;
- 55% van alle digitale aanvallen worden niet herkend door malware- of virusscanners;
- 78% van de medewerkers checkt zelf de mail vanaf hun werkplek.

Mensen spelen bij IT-gerelateerde beveiligingsproblemen dus een steeds grotere rol. Desondanks is er nog steeds erg weinig aandacht voor deze makkelijk te omzeilen menselijke firewall. Wij weten hoe gevoelig je IT-omgeving is en hoe belangrijk het is om deze te allen tijde optimaal te laten presteren én te beveiligen.

Zie jij ook het belang van beveiliging in voor jouw organisatie?

Op **30 JUNI 2016** organiseert Qwezz Cloud in samenwerking met Com-Connect een seminar waarin we antwoord geven op al jouw vragen over phishing. Dit zal plaatsvinden in **HORST VAN 16.00 TOT 18.00 UUR**. Wij vertellen je niet alleen waar je op moet letten, maar ook hoe je de risico's maximaal kunt beperken! Inschrijven voor dit seminar en volledig op de hoogte worden gebracht van alle mogelijkheden om dergelijke problematiek in je bedrijf te voorkomen? Stuur een e-mail naar info@qwezz.nl met je NAW-gegevens.



Meer informatie? Bezoek onze website www.qwezz.nl of mail naar info@qwezz.nl

wij vinden.

Vacatures op MBO-HBO en WO-niveau. Van starter tot senior.

bekijk onze actuele vacatures op personato.nl

personato
wij vinden.

STICHTING LIVA
WE CARE

Problemen rondom de bevalling, de tijd ervoor of na de geboorte en/of de ziekte van je kindje(s)?

vind ons op Facebook
 Stichting LIVA



Veiligheid boven alles bij I-FourC

Dat veiligheid in de fysieke én de digitale wereld van het archiveren ontzettend belangrijk is, dat hoeft je Maurice Sanders, manager IT Development & Security bij I-FourC, niet te vertellen. Terwijl hij langs kilometerslange kasten vol archiefmappen in de opslagplaats van het archiefbeheerbedrijf in Reuver wandelt, vertelt hij over de vele maatregelen die er zijn genomen om de veiligheid van de klantgegevens, dossiers en andere waardevolle informatie van de klanten te waarborgen.

TEKST EN FOTOGRAFIE **ELLY MOLENAAR**

De nieuwe Europese Privacyverordening is goedgekeurd en staat in de startblokken als opvolger van de Wet Bescherming Persoonsgegevens. Eisen worden strenger, boetes veel hoger. Volgens Sanders de reden dat bij veel bedrijven lichte paniek is uitgebroken. “Je ziet dat bestuurders wakker zijn geschud. Ze worden zich er ineens bewust van dat het ontzettend belangrijk is dat de zaken op orde zijn en dat men niet zomaar met iedereen in zee kan gaan als het gaat om de veiligheid van klantgegevens en dossiers. Veel bedrijven stellen daarom een speciale security officer aan. Wij krijgen in Reuver steeds vaker bezoek van mensen met deze functie. Ze willen met eigen ogen zien dat hun data hier veilig is. En terecht. We moedigen dat aan. Kom gerust een kijkje bij ons nemen.”

Brandveilig

Klanten van I-FourC zijn veelal grote medische instellingen als ziekenhuizen, maar ook in de

notariële sector en de advocatuur weten ze het bedrijf in Reuver te vinden. Hun gegevens moeten veilig worden opgeslagen. Een CO₂-blusinstallatie staat in een ruimte naast het archief altijd op scherp. “De één na grootste installatie van Nederland”, vertelt Sanders. “Mocht er brand uitbreken, dan wordt het papieren archiefmateriaal in elk geval niet door het water van een sprinklersysteem beschadigd.” Maar het is zeker niet de enige maatregel die het Limburgse bedrijf heeft genomen om gegevens van klanten veilig te stellen. I-FourC archiveert niet alleen papier voor klanten, het digitaliseert waar nodig ook alle documenten én slaat bestanden op een veilige en overzichtelijke manier op. “We bieden eigen software, maar slaan alles ook nog eens op in de cloud. Klanten mogen zelf altijd een kijkje nemen in het datacentrum in Amsterdam.” Het ICT-bedrijf heeft in januari 2013 het ISO 27001-certificaat behaald, voor informatiebeveiliging. “Om dat certificaat te behalen, moet

je aan bepaalde eisen voldoen. Maar daar laten we het niet bij. We houden jaarlijks zelf audits en laten door een externe partij ook regelmatig tests uitvoeren om te zien of alle beveiligingsmaatregelen nog optimaal werken.”

Bewustwording

Je kunt je gegevens als bedrijf nog zo goed bewaken, de zwakste schakel vormt nog vaak de mens. “Mensen kun je niet beveiligen”, legt Sanders uit. “Bewustwording creëren is daarom van het grootste belang. De medewerkers moeten zelf begrijpen dat het hier om gevoelige informatie gaat en dat daarmee voorzichtig moet worden omgesprongen.” Bij I-FourC werken zo’n dertig medewerkers en die zijn stuk voor stuk gescreeud. “We stellen alles in het werk om het hier goed op orde te hebben. Klanten kunnen met een gerust hart de beveiliging van hun gegevens aan ons overlaten.” ■

www.i-fourc.nl

15% BIJTELLING

BMW 3 SERIE
PLUG-IN HYBRIDE

VOLG
UW
GEVOEL,

Voor compleet autorijden zit u
bij ons altijd op de goede weg.



TOON
UW
WENSEN,

Het beste van twee werelden, verenigd in de nieuwe BMW 330e Plug-In Hybride. Met de BMW 330e rijdt u onmiskenbaar BMW en profiteert u toch van 15% bijtelling. Kom eens langs bij De Maassche Venlo. Wij staan altijd voor u klaar en nemen graag de tijd voor u. Tot ziens in onze showroom, u bent altijd welkom.

GENIET VAN DE SERVICE,
DIE BIJ U PAST

De Maassche Venlo

De Maassche Venlo • Hudsonweg 1 • 5928 LW, Venlo • 1 (0)77 - 355 23 33 • infovenlo@demaasschebmw.nl • www.demaassche-venlo.nl
Het gemiddelde verbruik bedraagt 1,9 l/100 km, de gemiddelde CO2 emissie bedraagt 49 g/km.

NU NOG MET **LAGE** BIJTELLING

LAATSTE
50 STUKS
OP VOORRAAD



Profiteer bij Wassink Autogroep ook
in 2016 nog van 5 jaar **14% bijtelling**

PEUGEOT 308 VANAF
€ 19.990

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

 **Wassink
Autogroep**
www.wassinkautogroep.nl

Innovatieweg 22
Microweg 51
Sodaweg 1

**Doetinchem
Nijmegen
Roermond-Herten**

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

Celsiusweg 4
Graafschap Hornelaan 169
Technopark 8

**Venlo
Weert
Winterswijk**

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



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



De kracht van Businessclub Theater & Zaken

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

1 Ben origineel

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

2 Ontdek de nieuwe klantrelatie

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

3 Haak in op de juiste momenten

Verjaardagen of jubilea zijn unieke momenten om eens iets extra's te doen voor uw relaties. Wilt u het echt goed doen, dan zoekt u een specifieke voorstelling uit voor uw relatie. Weet u waar uw klant van houdt? Dan heeft u een heel origineel en verrassend cadeau in handen.

Een lidmaatschap van Businessclub Theater & Zaken biedt diverse mogelijkheden om te netwerken en relaties in de watten te leggen. Word nu lid en bestel in mei als allereerste uw kaarten voor het nieuwe theaterseizoen.

Wilt u vrijblijvend informatie ontvangen? Neem dan contact op met onze eventmanagers via 077 320 72 20 of via events@maaspoort.nl.



Kromme tenen

Met grote regelmaat vragen mensen mij naar mijn mening over het programma 'Betalen of leeghalen'. Dit programma valt onder categorie reality-tv, maar in werkelijkheid wordt slechts de schaduwzijde van het gerechtsdeurwaardersvak belicht. Ik realiseer mij goed dat het gerechtsdeurwaardersambt een negatieve klank heeft. Dat vind ik jammer en daar zou ik graag wat aan doen.

Enkele maanden geleden werd ik benaderd om mee te doen aan een nieuwe serie afleveringen. Ik weigerde vanwege de in mijn ogen onjuist geschetste werkelijkheid. Na aandringen volgde een gesprek waarin tot mijn verbazing uitsluitend over beslagleggingen en ontruiming werd gesproken, terwijl ik als voorwaarde had gesteld dat er ook oog moest zijn voor sociale spanningen. Dat was echter niet spannend genoeg. Voor mij reden om definitief af te haken. Het merendeel van mijn collega's in het land walgt van de programma's waarin zij als afschrikwekkende boemannen aanbellen voor een ontruiming of een beslaglegging.

Als ik u vertel dat het aandeel ontruiming in verhouding tot andere ambtshandelingen nog geen 0,2% bedraagt en er sporadisch een inboedel wordt verkocht, snapt u vast waarom ik kromme tenen krijg van het programma. Het is vermeldenswaardig dat gerechtsdeurwaarders steeds meer ontruiming weten te voorkomen door inzet van onder andere ontruimpreventie en contacten met partners in de sociale keten. Er wordt veel geïnvesteerd in vroegsignalering van betalingsproblematiek achter de voordeur. Niemand zit te wachten op hoge kosten die achteraf niet blijken te verhalen.

Zonder de gerechtsdeurwaarders zou het economisch verkeer er compleet anders uitzien. Zou u nog durven leveren op krediet? Vertrouwt u op vrijblijvendheid in het betalingsverkeer?

Mark Hafkamp

algemeen directeur Hafkamp Gerechtsdeurwaarders. www.hafkamp.nl

Aanbeloven Locaties

1

2

3

5

4

6



6

**Landgoed Kasteel
de Berckt**

De Berckt 1

5991 PD Baarlo

T 077- 477 13 85

E info@berckt.nl

I www.kasteeldeberckt.nl



1

Evenementenhal Venray

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

Hostellerie de Neerhof

2

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



3

Kasteel De Keverberg

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

Maashof

4

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



5

Boscafé Het Maasdal

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



Rust, privacy en historie

De ideale ingrediënten voor bedrijfscongres of -evenement

Honderd jaar lang diende kasteel De Berckt in Baarlo als klooster en huisvestte tientallen katholieke paters. Zestien jaar geleden trok de laatste monnik de deur achter zich dicht. Toch verwacht je op het landgoed en in de oude zalen van het kasteel nog ieder moment een pater tegen te komen. Misschien komt dat door de serene rust en de gemoedelijke sfeer die er nog altijd hangt.

TEKST ELLY MOLENAAR

Dat, de historische uitstraling van het pand én de ligging midden in de natuur en langs de oevers van de Maas zijn belangrijke redenen voor grote gezelschappen om voor het kasteel te kiezen als locatie voor hun congres, evenement, gala of spiritueel arrangement mét accommodatie. Gastheer Niek Nagels knikt enthousiast. “Rust en De Berckt horen bij elkaar. Ook al bevinden zich honderden bezoekers op het terrein, het is hier altijd vredig.”

Congreslocatie

Nagels geeft graag een rondleiding door het eeuwenoude pand, over de binnenplaats en op het landgoed eromheen. Het kasteel

stamt uit de dertiende eeuw. In 1279 is Godefridus van Eyll eigenaar. Zijn familie is tot aan het eind van de zestiende eeuw de rijkste familie van Baarlo. In 1830 wordt het pand gesloopt en in Italiaanse stijl herbouwd. Pas aan het begin van de twintigste eeuw wordt het een klooster. Tegenwoordig dient De Berckt als evenementen- en congreslocatie met mogelijkheid tot overnachting voor grote gezelschappen. Veel ruimtes in het kasteel dragen nog steeds hun oorspronkelijke namen, zoals de ridderzaal en de kapel. “Ze worden tegenwoordig gebruikt als congres- of vergaderruimtes”, zegt Nagels. “Maar in de kapel worden ook regelmatig studentengala’s gehouden.

Juist die historische sfeer die overal hangt, spreekt de gasten aan.”

Oude stadsmuur

De Berckt biedt uitsluitend accommodatie voor grote gezelschappen. Nagels: “In de praktijk komt dat neer op een minimum van zo’n vijftig tot honderd man. Maar we kunnen hier inmiddels vierduizend mensen verwelkomen. Er zijn geen andere historische locaties in Nederland met deze capaciteit.” Momenteel wordt de laatste hand gelegd aan de gloednieuwe kasteelboerderij, waar zeer grote gezelschappen kunnen worden ondergebracht. Het pand verrijst op zo’n honderd meter afstand van het oude kasteel.

Maar dat het helemaal fonkelnieuw is, zie je er niet aan af. “We hebben het in historische stijl laten bouwen. Daarvoor zijn stenen uit de oude stadsmuur van Venlo gebruikt, honderden jaren oud. In de grote zaal hebben we het Labyrint van Chartres nagmaakt op de vloer. Door de capaciteit die deze nieuwe zaal heeft, krijgen we veel aanvragen van grote bedrijven die meerdaagse conferenties willen houden op De Berckt”, zegt Nagels. “Het is er dan ook een ideale locatie voor. De stoelen zetten we er vaak in U-vorm neer, zodat men elkaar beter kan zien. De podia kunnen we daar bouwen waar de gasten dat maar willen.”

Gezelschappen

Het zijn veelal spirituele groepen die kasteel De Berckt tot nu toe ontdekt hebben. Nagels: “We staan allemaal open voor de denkwijze van onze bezoekers en we kijken dan ook niet raar op van meditatie, mantra's of andere spirituele activiteiten. Bovendien passen we de catering aan op de specifieke wensen van ieder gezelschap, of dat nou vegetarisch

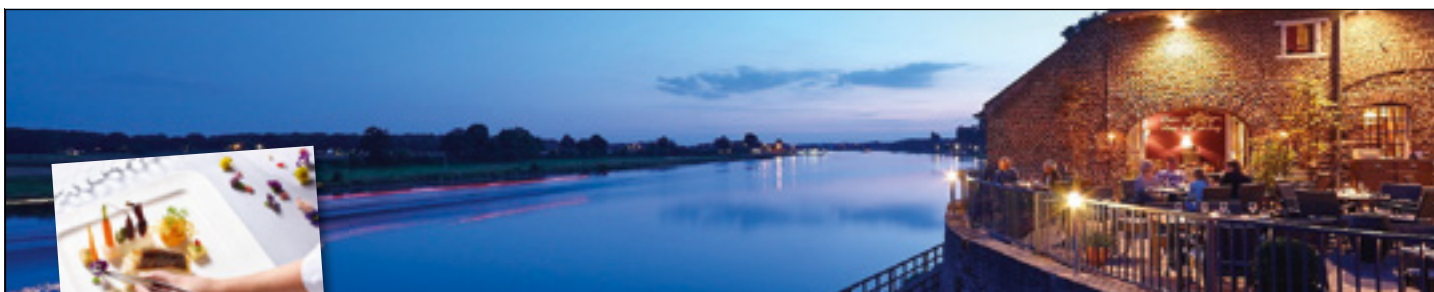
is of bestaat uit raw food. We maken alles met veel liefde en plezier.” Een voorbeeld daarvan is een meditatiegroep met de oorsprong in India die hier jaarlijks langskomt. “Het zijn mensen uit de hele wereld en ze bezoeken Baarlo dan vier dagen lang. Slapen doen ze niet en ze mediteren veel.” Nagels begrijpt wel waarom spirituelen uit allerlei landen graag naar de Limburgse locatie komen. “Ten eerste bevinden we ons hier zeer centraal, tussen een aantal grote vliegvelden in. Tegelijkertijd zitten we hier middenin een prachtig natuurgebied, waar je lekker kunt wandelen en waar gasten genieten van alle privacy. Idealer kunnen dit soort gezelschappen het eigenlijk niet vinden.” Kasteel De Berckt wordt bijna niet door passerende toeristen of dagjesmensen bezocht. Buiten de poorten staan meerdere bordjes die hen eraan helpen herinneren dat ze niet welkom zijn op het landgoed. Niet alleen spirituele gezelschappen, maar ook steeds meer grote bedrijven zien het voordeel van de rust en privacy op het landgoed van kasteel De Berckt. “Ideeën

komen hier veel beter tot hun recht dan in een modern betonnen gebouw langs een drukke snelweg”, legt Nagels uit. “De historie van deze plek inspireert. Bovendien hoort iedereen die je tegenkomt binnen de poorten van het kasteel bij jouw bedrijf. Bedrijfsgeheimen kunnen er daarom met een gerust hart besproken worden en alle papieren en laptops kunnen open blijven liggen als er even een frisse neus gehaald wordt.”

Sommige evenementen worden juist tegelijkertijd op het kasteel gehouden. “Een studentengala en een spirituele meditatiebijeenkomst bijvoorbeeld. Dat leidt tot leuke taferelen. De twee groepen waarderen elkaar vaak enorm en ze zijn belangstellend naar elkaars denkwijzen.” ‘s Zomers is het kasteel bovendien het decor van het creatieve en vrijzinnige festival Open Up. “De kans voor iedereen om het kasteel te bezoeken”, zegt Nagels. “Tickets zijn te koop via www.openupfestival.nl.” ■

www.denieuweklasse.nl/kasteel-de-berckt





Zakelijk met passie!

ZAKELIJK

De zakelijke gast is zeer welkom bij de Neerhof. Uitstekende wifi-verbinding in alle ruimtes is daarbij een kernwoord. Een bedrijfspresentatie, vergadering, brainstormsessie behoren allemaal tot de mogelijkheden. Wij zorgen voor een inspirerende omgeving waarin u in alle rust uw zaken op een rijtje kunt zetten.

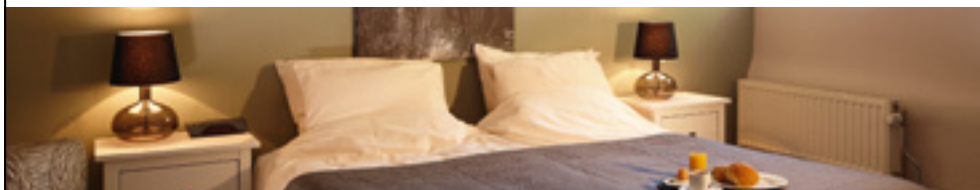
DE KAMERS VAN ONS HOTEL

De Neerhof beschikt over 5 hotelkamers. Deze hebben allemaal uitzicht op de Maas en zijn prachtige omgeving. Iedere kamer is anders en heeft een eigen identiteit.

De hotelkamers bestaan uit 2 verdiepingen en lenen zich bij uitstek voor een heerlijk weekendje

weg. Ontspanning, rust en genieten van het uitzicht en de uitstekende keuken van de Neerhof. In de zomer heerlijk ontbijten op ons terras.

de Neerhof



DE NEERHOF

Kasteelhof 1, 5995 BX Kessel
077 - 462 84 62
www.deneerhof.nl

We ♥ PrintMedia



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

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



BUSINESS FLITSEN

"KLANTEN VOORUIT HELPEN, DAT WILLEN WIJ"

Lau Haegens (65) neemt na 35 jaar afscheid als vennoot bij Rühl Haegens Molenaar. Hij wordt opgevolgd door Joost van Deelen (31). Van Deelen begon in 2009 als applicatiebeheerder bij RHM en is nu automatiseringsadviseur. "Automatisering is voor veel mensen een ver-van-mijn-bed-show", zegt hij. "Ik vind het leuk om ondernemers te laten zien hoe informatisering hen werk uit handen kan nemen én hoe het hun service aan de klant kan verbeteren." Rühl Haegens Molenaar ontwikkelt zich steeds meer tot een brede bedrijfscoach, constateert Joost van Deelen. "Anno 2016 adviseren we pro-actief op alle aspecten die de ondernemer raken. Financieel, bedrijfseconomisch, fiscaal, juridisch en automatisering. En natuurlijk nemen we nog steeds de rompslomp rondom wet- en regelgeving uit handen en zorgen wij ervoor dat onze klanten niet meer belasting betalen dan nodig is. Dat is een bewuste keuze. Ik ben er trots op dat ik als vennoot in de voetsporen mag treden van Lau. Meedenken, inspireren en tips geven waar een klant echt wat aan heeft: daarmee onderscheiden we ons." Op vrijdag 27 mei a.s. wordt er voor Lau en Joost een receptie georganiseerd in Zaal Zeven bij Hotel Asteria aan de Maasheseweg 80a tussen 15.00 – 18.00 uur. Wilt u Lau Haegens en/of Joost van Deelen op 27 mei a.s. de hand schudden? Meld u dan even aan via www.rhmweb.nl. Bron: Stan Verhaag, Sterke Tekst



DEEL UW NIEUWS MET NOORD-LIMBURG BUSINESS!

Een overname, een verhuizing, een jubileum, een uitbreiding van het team, een nieuw initiatief of een nieuw product; elk bedrijf heeft wel iets interessants te melden. Noord-Limburg Business publiceert dit graag voor u op de website! Heeft u een leuk nieuwtje of een interessant idee voor een artikel, mail dit dan vooral door naar hoofdredacteur Sofie Fest via sofie@vanmunstermedia.nl.

KEYPORT 2020 ZET IN OP INNOVATIE, ONDERNEMERSCHAP EN ARBEIDSMARKT OPTIMALISATIE

Innovatie, ondernemerschap en arbeidsmarkt optimalisatie. Deze termen stonden in april centraal tijdens het derde Keyport 2020 symposium. Het symposium vond plaats in de indrukwekkende showroom van Linssen Yachts in Maasbracht. Tijdens het symposium werden de aanwezigen bijgepraat over de gevolgen van de ontwikkelingen in de smart industry, de circulaire economie en de arbeidsmarkt voor de Keyport 2020 regio. Hieruit werd direct duidelijk waarom Keyport vanaf nu inzet op deze thema's. Keyport 2020 ambassadeur Henk van Houtum maakte in korte bewoordingen duidelijk wat de wapenfeiten van de afgelopen jaren zijn. Zo zijn het afgelopen jaar vier Centra voor Innovatief Vakmanschap opgestart (installatietechniek, logistiek, borgtechniek, groen). Hierin werken ondernemers en onderwijs samen om de toekomstige medewerkers de scholing en opleiding aan te bieden die de toekomstige arbeidsmarkt vraagt. Daarnaast is de instroom van leerlingen in technisch onderwijs enorm gestegen. In twee jaar tijd van 724 naar 1029. Ook hebben circa 150 leerlingen gekozen voor de 6-jarige techniekopleiding. Keyport 2020 stimuleert dit door het faciliteren van projecten. In totaal heeft Keyport 2020 ruim 20 projecten geïnitieerd en tot uitvoering gebracht. Hiermee is er ongeveer € 10.000.000,- geïnvesteerd in de economische structuurversterking van de regio. Tegen iedere euro die Keyport 2020 geïnvesteerd heeft, hebben derden € 6,30 ter beschikking gesteld oftewel een multiplier van 7,63. Keyport 2020 versterkt als netwerkorganisatie de samenwerking tussen ondernemers, overheid en onderwijs om de economische groei in de regio te verbeteren. Dit doet Keyport 2020 door economische ontwikkelingen te signaleren en om te zetten in concrete mogelijkheden. www.keyport2020.nl



FUNAUTOTESTDAG: TESTRIJDERS GEZOCHT



Meerdere keren per jaar treft u in Noord-Limburg Business de Zakenautotestdag aan; een spetterend evenement waarbij we de laatste modellen aan een kritische test onderwerpen. 9 juni is het weer zover. Dan zullen tijdens de Funautotestdag de nieuwste fun-auto's door onze trouwe lezers worden uitgetest. We sluiten deze enerverende testdag af met een borrel, waarbij u kunt netwerken met dealers en andere ondernemers in uw regio.

Bent u op zoek naar een nieuwe personenwagen en gevestigd in de regio Noord-Limburg? Meld u dan nu aan voor onze au-

totestdag op 9 juni. Surf naar www.noordlimburgbusiness.nl/bijeenkomsten en laat uw gegevens achter. Uiteraard is deelname geheel gratis en vrijblijvend. We selecteren onze testrijders op basis van aanmelding, dus wees er snel bij.

Wilt u als autodealer uw nieuwste modellen ter beschikking stellen aan onze testrijders? Of als stoplocatie meedoen aan deze dag? Neem dan contact op met Aysun Mahubessy-Saruhan (024-6421917) en vraag naar de mogelijkheden.

Tot ziens op de Funautotestdag



www.noordlimburgbusiness.nl



Subsidie voor R&D samenwerkingsprojecten van MKB-bedrijven! Kansen voor uw onderneming?

Heeft u plannen om met minimaal 2 MKB-bedrijven samen te werken in een project dat zich richt op de ontwikkeling of vernieuwing van producten, productieprocessen of diensten?

Waar kan ik subsidie voor krijgen?

MKB-bedrijven actief in één of meer van de negen topsectoren Agri & Food, Chemie & Energie (incl. Biobased), Creatieve Industrie, Hightech Systemen & Materialen en ICT, Life Science & Health, Logistiek, Tuinbouw & Uitgangsmaterialen en Water kunnen beroep doen op het instrument R&D-samenwerkingsprojecten van de MIT-regeling. Subsidieprojecten bestaan uit industrieel onderzoek en/of experimentele ontwikkeling en moeten voldoen aan de onderstaande criteria:

- Innovativiteit als meest belangrijke criterium;
- Aansluiting op thema's van de topsectoren;
- Organisatorisch / kwaliteit van aanvraagddocumenten / kwaliteit en expertise van aanvragers, moeten op orde zijn;
- Economisch/commercieel perspectief van het project, de ontvangen subsidie moet zich terugverdienen;
- Sector overschrijdend, vernieuwende combinatie van belang voor verschillende topsectoren.

Budget en bijdrage

Voor dit instrument is zowel regionaal als landelijk budget beschikbaar. De toewijzing van subsidie voor een MIT R&D-samenwerkingsproject gebeurt op basis van het tenderprincipe. Deze tender opent op 5 juli 2016 en sluit op 1 september 2016.

De subsidie bedraagt 35% van de subsidiabele kosten tot een maximum van € 350.000 per innovatieproject, waarvan maximaal € 175.000 per deelnemer. De deelnemers aan het R&D-samenwerkingsverband vormen een evenwichtig samenwerkingsverband met betrekking tot de verdeling van de kosten en verdeling van de inbreng van de deelnemers. De looptijd van een samenwerkingsproject bedraagt maximaal 2 jaar.



Contact

Bent u geïnteresseerd in de bovenstaande mogelijkheden? Neem dan vrijblijvend contact op met TRIAS BV.
info@trias-subsidie.nl 077-3560100



Boscafé het Maasdal in de lente & zomer

Het zonnetje straalt, de vogeltjes fluiten, de bijen zoemen, de terrassen zijn open, de muziek laat zachtjes haar melodie klinken en de avondjes duren weer lang... des te meer redenen om heerlijk bij ons te komen vertoeven. Wij hebben er weer zin in om jullie heerlijk in de watten te leggen. Neem eens een kijkje op onze website www.boscafehetmaasdal.nl en klik op onze nieuwe kaarten of kom gewoon gezellig binnen wandelen en laat jullie verrassen. Wij hebben sinds een maand onze tapas-, lunch- en à la cartekaart vernieuwd met allerlei lekkere gerechten. Daarnaast hebben we de bierkaart uitgebreid tot meer dan 50 soorten, dus keuze genoeg. Uiteraard zijn wij onze wijnliefhebbers niet vergeten en hebben ook de wijnkaart uitgebreid met meerdere wijnen in verschillende varianten. Nog meer redenen dus ...

Wij zijn elke dag vanaf 11:00 uur voor u geopend, het hele jaar door. Graag tot ziens, bij ons in het Boscafé!

Met zonnige groet, Team Boscafé



CRM / HRM

Hi Karel, met John. Alles goed? Ik hoorde dat je vandaag weer thuis werkt, dus ik bel maar even.

- Ja, geen probleem, ik was lekker bezig.

Goed om te horen. Waar ik voor bel: hoe staat het met de kwartaalcijfers van de sales? Volgende week moet ik die bij de directie inleveren, en die van jou heb ik nog niet.

- Ja, ik ben nog bezig. Ik heb diverse leads en ben druk met het opvolgen daarvan. Toen je belde was ik op Facebook het profiel van een potential aan het bekijken. Ik heb via Facebook trouwens al meer kansjes gezien.

Goed bezig, denk je dat het wat wordt?

- Nou, ik heb die toko's even gegoogled en ben een heleboel te weten gekomen. Leuke foto's trouwens op Instagram!

Fijn om te horen, maar wordt het nog wat, denk je?

- Die jongens zijn heel actief op Twitter, ze posten zich een slag, wat, drie slagen in de rondte!

En jij, wat doe je er dan mee?

- Nou gewoon, informatie verzamelen zodat ik ze goed voorbereid kan benaderen.

Is het een idee om ze even te bellen?

- Kom nou toch, dat is zó 2010! Tegenwoordig gaat dat allemaal via social media, of heb je dat memo gemist?



Ik kan me niet voorstellen dat we daar een beleidsmemo over hebben gekregen.

- Was ook maar een grapje.

Oké, leuk, maar als je ze nu even belt en een afspraak maakt om daar gewoon ouderwets langs te gaan, is dat een idee?

- Probleempje: Ria heeft de leaseauto mee, die van haar moest een beurt en staat bij de garage. Vandaar ook dat ik thuis werk.

Daar moest ik het van de CFO ook nog even met jou over hebben: eigenlijk maak je te weinig kilometers voor een Mercedes C-klasse. En nu ik toch bezig ben: je sales vallen ook behoorlijk tegen de laatste maanden. Wat ga je daar aan doen?

- Je hebt gelijk, het loopt allemaal niet zo lekker op het ogenblik. Even een dipje. Ik zal eens kijken of er nog andere social media kanalen zijn waar al die klanten op zijn te vinden.

Wat dacht je ervan om eens naar kantoor te komen en een paar zaken te bespreken?

- Wordt moeilijk, zoals ik al zei: Ria heeft de auto, en morgen is het papa-dag. Zal ik volgende week even mailen wanneer het mij uitkomt?

Weet je wat, ik laat Kees morgenochtend die Mercedes bij jou ophalen, want hij heeft twee afspraken staan bij grote klanten en met dat rammelbakkie van hem kan hij daar niet mee aan komen. Zorg je dat hij ook de papieren heeft? Speaking of: als je volgende week even naar kantoor komt, kunnen we het meteen even over je contract hebben. Leuk je weer even gesproken te hebben, goed weekend alvast!

- Jij ook, dank je. Heb je trouwens mijn nieuwe foto op LinkedIn al gezien? ■

De bizarre nieuwe wereld van de zzp'er

Afgelopen periode hebt u ongetwijfeld al diverse artikelen gelezen over het vervallen van de Verklaring Arbeidsrelatie (VAR) per 1 mei 2016. Vanaf die datum kan er géén VAR meer worden aangevraagd en ook kan er geen gebruik meer van worden gemaakt. Het systeem wordt vervangen door een systeem van modelovereenkomsten, waarbij ook aansprakelijkheid gaat gelden voor de opdrachtgever.



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

Over het algemeen wordt geschreven over de fiscale positie van de zzp'er en de beoordeling en eventuele handhaving van de fiscus in deze situaties. Een geheel andere invalshoek echter betreft de arbeidsrechtelijke positie van een zzp'er. Met andere woorden: is er feitelijk wel sprake van een zzp'er of hebben we eigenlijk te maken met een dienstbetrekking?

Op 26 april jongstleden, 5 (!) dagen voor inwerkingtreding van de nieuwe wet, heeft de Staatssecretaris kamervragen beantwoord over 'de bizarre nieuwe wereld van de zzp'er'. Naar mijn mening is de wereld van de zzp'er weliswaar bizar, maar is er feitelijk niet heel veel nieuws onder de zon!

De VORM van afspraken is veranderd, maar de fiscale en juridische beoordeling van de AARD van de werkzaamheden is NIET anders geworden: bij elke afspraak betreffende een arbeidsrelatie is één van de eerste vragen: is sprake van een dienstbetrekking? Als deze vraag met ja wordt beantwoord, dan komen we (en dat gold voorheen ook) niet toe aan de beoordeling en/of opstelling van een overeenkomst tussen twee ondernemers/zzp'ers. De opdrachtnemer heet dan werknemer en de opdrachtgever is werkgever.

Wanneer is nu sprake van een dienstbetrekking? Arbeidsrechtelijk wordt een arbeidsrelatie als dienstbetrekking aangemerkt indien:

- Er persoonlijk arbeid wordt verricht én;
- Voor deze arbeid een beloning wordt ontvangen én;
- Er sprake is van een gezagsverhouding tussen werkgever en werknemer.

Deze voorwaarden zijn te herleiden tot meer algemene vragen, zoals:

- Hoe zelfstandig is een opdrachtnemer eigenlijk? Moet hij aanwijzingen van de opdrachtgever opvolgen, zoals werknemers dat ook moeten?
- Heeft de opdrachtnemer een arbeidsverleden bij de opdrachtgever?
- Loopt de opdrachtnemer daadwerkelijk ondernemersrisico, of is zijn risico beperkt tot dat van een 'normale' werknemer?
- Hoeveel opdrachtgevers heeft een opdrachtnemer?
- Heeft de opdrachtnemer eigen materialen/middelen of worden die ter beschikking gesteld door de opdrachtgever?

Pas als u deze vragen beantwoordt, komt u tot de conclusie of er sprake is van een werknemer of van een zzp'er. De feiten en omstan-

digheden waaronder gewerkt wordt, zijn dus van belang voor de kwalificatie van de arbeidsrelatie. De wil of wensen van partijen spelen weliswaar ook een (beperkte) rol, maar de objectieve beoordeling van de situatie is doorslaggevend.

Naar mijn mening zijn deze voorvragen onderbelicht in de hele discussie over de vervanging van de VAR, maar wél enorm belangrijk voor de beoordeling of we daadwerkelijk te maken hebben met een zzp'er! Ook het aansprakelijkheidsrisico voor de opdrachtgever/werkgever onderstreept het belang van deze voorvragen.

Gedeeltelijk zien we de invulling van deze voorvragen wel terug in de (model)overeenkomsten, maar mijn advies is duidelijk:

"BEOORDEEL EERST DE AARD VAN DE ARBEIDSRELATIE"

Indien we dan tot de conclusie komen dat er géén sprake is van een dienstbetrekking, dan pas komt de invulling van de (model)overeenkomst aan de orde. ■

Info@rhweb.nl - www.rhweb.nl

BUSINESS FLITSEN

RENS EVERS NIEUWE SALES DIRECTOR EVENEMENTENHAL

Evenementenhal heeft Rens Evers aangesteld als nieuwe sales director voor Nederland en Duitsland. Rens Evers treedt per 9 mei in dienst en is verantwoordelijk voor de volledige salesorganisatie en daaraan gekoppelde vak- en/of consumentenbeurzen en business development voor alle vier locaties: Hardenberg, Gorinchem, Venray en Bad Salzuflen (D). Rens Evers is afkomstig van Scholten Awater waar hij commercieel directeur was. Daarvoor werkte Rens Evers bij Samsung Benelux en was als Country Director binnen het NL Management Team verantwoordelijk voor de IT / NotePC divisie. Eerdere internationale sales ervaring heeft Rens Evers opgedaan bij Hewlett Packard. Hij heeft hier in totaal elf jaar gewerkt, waarvan vier jaar als International Sales Manager op het Europese hoofdkantoor in Genève. In deze periode was hij mede verantwoordelijk voor een groeispurt in omzet en winst bij diverse internationale retailers. Rens Evers is afgestudeerd in Bedrijfskunde aan de Rijks Universiteit Groningen. "Persoonlijk heb ik Rens in diverse gesprekken leren kennen als een rustig persoon die meteen vertrouwen opwekt. Iemand die zijn gesprekspartner uitdaagt op de inhoud van het gesprek, waardoor gesprekken kwalitatiever worden en sneller tot resultaat leiden", zegt Angelique Klar, algemeen directeur van Evenementenhal.



NIEUW HOOFDKANTOOR INALFA OFFICIEEL GEOPEND

In april is het nieuwe hoofdkantoor van Inalfa in Venray na ongeveer anderhalf jaar na aanvang van de bouw officieel geopend door oud minister Maxime Verhagen (voorzitter van Bouwend Nederland en ambassadeur voor de Provincie Limburg), Commissaris van de Koning Theo Bovens, de vertegenwoordiger van de Chinese Ambassade Li Fei, Voorzitter van het Chinese bedrijf BAIC, Chairman Xu Heyi en van Inalfa CEO Frank Löschmann en COO Jan Tulkens. Het karakteristiek ontwerp van architect Marc Ibelings werd uitgevoerd door aannemer Van der Heijden Bouw & Ontwikkeling. Tijdens het openingsevenement werd volop stil gestaan bij de visie van het gebouwoontwerp, het bouwproces in grote lijnen en de toekomst van Inalfa specifiek voor Venray en omgeving maar ook de link naar de ambities wereldwijd en het be-

lang van Inalfa om in deze regio te kunnen blijven. Het nieuwe kantorencomplex past helemaal in de automotive wereld van Inalfa; het is een krachtig architectonisch zilverkleurig gebouw met een gestroomlijnde vormgeving. Daarvoor heeft de architect zich laten inspireren door de vormgeving van auto's, voornamelijk de grill, motorkap en het lijnenspel van de gehele auto. En zoals bij een auto ook het geval is, prijkt ook hier het Inalfa logo centraal op de voorzijde. Inalfa opent haar deuren voor het grote publiek tijdens Kies Techniek 2017 welke wederom in het voorjaar zal plaatsvinden. Geïnteresseerden zijn dan van harte welkom een kijkje te nemen naar dit bijzondere gebouw en het ontwikkel- en productieproces van de schuifdaken van Inalfa.

www.inalfa-roofsystems.com

VOLOP ACTIES VOOR STICHTING LIVA

Stichting LIVA 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. Oprichtster Imke Emons en haar partner kwamen zelf in een lastig parket terecht toen bij geboorte van hun tweeling Xavi en Fleur hun zoontje Xavi een ernstige hartafwijking bleek te hebben. Er volgde een lange periode van wekelijks ziekenhuisbezoeken waardoor hun financiële middelen langzaam maar zeker uitgeput raakten. Met stichting LIVA wil Emons een helpende hand bieden aan ouders die in dezelfde lastige situatie zitten. Bij stichting LIVA hebben zich inmiddels een psycholoog, gezinscoach, een neonatologie verpleegkundige en een smartcoach/kinderfluisteraar aangesloten die hulpbehoevende ouders van gratis advies kunnen voorzien, maar ook acute hulp kunnen bieden. Daar-

naast heeft Emons nog 2 bijzondere doelen die zij op langere termijn hoopt te kunnen waarmaken. Zo wil zij graag mensen een weekendje of midweekje weg cadeau geven zodat zij even op adem kunnen komen. Ook wil zij samenwerken met locaties, of deze zelf realiseren, waar gezinnen volledig gratis kunnen verblijven in de buurt van het ziekenhuis waar hun kindje is opgenomen. Inmiddels zijn er al diverse grote en kleine acties op touw gezet om geld in te zamelen voor de stichting en haar doelgroep, zowel door particulieren als ondernemers. Ouders die wel een extraatje kunnen gebruiken, maken via de Facebookpagina van de stichting regelmatig kans op mooie cadeaus. Bent u benieuwd naar stichting LIVA, of wilt u ook een donatie of actie doen? Kijk voor meer informatie op www.stichtingliva.nl en op www.facebook.com/stichtingliva.

Schoonmaak
Gevelreiniging
Bedrijfs catering

Price Cleaning is onderdeel van de AMC Groep en is gevestigd in Venray
www.pricecleaning.nl | 0478 - 51 25 24

NOORD-LIMBURG

BUSINESS



Business Ontmoet Business

Lunchen in Baarlo



Aanmelden

Business Ontmoet Business-leden van Noord-Limburg Business mogen zichzelf kosteloos inschrijven via bob.noordlimburgbusiness.nl. Bent u geen lid? Dan kunt u zich voor een lidmaatschap aanmelden via bob-borrel@vanmunstermedia.nl. U betaalt € 250,- per jaar (6 netwerkbijeenkomsten, altijd inclusief diner en welkomstdrankje). Bent u nog nooit bij een bijeenkomst van Business Ontmoet Business aanwezig geweest? Meld uzelf dan aan voor deze lunch om een keer sfeer te komen proeven. Dit kost u eenmalig € 25,-. Indien u besluit om BOB-lid te worden, dan wordt dit bedrag verrekend met het lidmaatschapsbedrag.

Business Ontmoet Business gaat dit jaar wat meer verschillende type bijeenkomsten organiseren. Op dinsdag 14 juni zijn alle leden en andere geïnteresseerden van harte welkom bij Chateau de Raay voor een Business Ontmoet Business (BOB) Lunch.

Deelnemers zijn vanaf 11.00 welkom bij Chateau de Raay in Baarlo. Deze locatie zal een voortreffelijke lunch inclusief koffie, thee en fris serveren. Na de lunch geeft EyeXS uit Venlo een interessante presentatie over cloudcomputing, security en monitoring. De bijeenkomst is om 14.00 afgelopen.



BIJDRAGEN AAN BOB

Heeft u als ondernemer een sfeervolle locatie die als decor voor een Business Ontmoet Business bijeenkomst kan dienen, of bent u een gastspreker met een interessant onderwerp waar de ondernemers in Noord-Limburg beslist van zouden moeten weten? Wij zijn nog op zoek naar locaties en sprekers. Ook kunnen we altijd leuke goodies gebruiken om de deelnemers cadeau te doen.

Thuiswerken:

Hoe blijf je productief?

Steeds meer mensen krijgen – en maken gebruik van – de mogelijkheid om een deel van de week vanuit thuis te werken. Flexibiliteit, daar gaat het tegenwoordig om. Voor de werknemer is het idee om vanuit de gezellige thuissituatie te mogen werken vaak de ultieme beloning. Het getuigt immers van vertrouwen van de werkgever dat het werk toch af komt. Maar er liggen slechte gewoontes op de loer.



Natuurlijk wil je dat vertrouwen van de manager niet beschamen: het arbeidsethos slaat toe. Maar houdt dat plichtsbeseft ook aan? Als je enkele weken deels thuis hebt gewerkt, kun je slechte gewoontes ontwikkelen. Je blijft wat langer in bed liggen, de koffiepauzes duren steeds langer, je gaat toch nog even boodschappen doen, enzovoort. Het gevaar is dat die slechte gewoontes de overhand gaan krijgen. We geven enkele tips om te voorkomen dat je vervalt in die contraproductieve activiteiten.

1. Kleed je aan

Als je naar kantoor moet, heb je een ochtendroutine. Hou die routine aan als je vanuit huis werkt: sta op de gewone tijd op, doe je badkamer-ritueel en trek de kleren aan die je ook naar kantoor zou dragen. Dat hoeft niet per se een pak te zijn, het kan ook casual. Hoe je eruit ziet, heeft invloed op je mindset: blijf je in je pyjama, dan heb je de neiging om zo weer het bed in te stappen.

Ben je 'kantoor-klaar' aangekleed, spoort dat aan om aan het werk te gaan.

2. Stel grenzen

Probeer niet je zakelijke taken te multitasken met privétaken. Het kan een superproductief gevoel geven als je de was strijkt tussen het zakelijke werk door, maar uiteindelijk kan dit een negatieve afleiding vormen en je te lang van je zakelijke taken afhouden. Voordat je thuis mocht werken, werden deze privétaken ook gedaan, dus concentreer je tijdens 'kantooruren' allereerst op je zakelijke taken.

3. Ga eruit

Vanuit huis werken kan isolerend werken. Het risico is dat je dagenlang het huis niet uitkomt. Spreek af om samen met collega's of vrienden te lunchen, of gewoon een kop koffie te drinken, ga lekker wandelen. Zorg wel dat je bereikbaar bent, niet iedereen heeft jouw flexibele werktijden.

4. Plan maaltijden en workouts

Denk aan je gezondheid! Plan wandelingen in, ga sporten. Houd ook een routine aan voor wat betreft de koffie- en lunchpauzes. Neem de tijd om te eten, en blijf dan niet op je werkplek zitten – ook al is dat de keukentafel.

5. Beperk de afleidingen

Onze thuisomgeving kan veel afleidingen hebben. Van het doen van de was tot en met het bekijken van je favoriete tv-programma, enzovoort. Zorg dat je werkplek zo min mogelijk afleidingen biedt.

Thuiswerken zorgt voor een prettig gevoel van flexibiliteit, maar het is belangrijk dat je geen misbruik maakt van dat voorrecht, of teveel wordt afgeleid waardoor je werk niet af komt. Zorg voor goede gewoontes en routines, en stel duidelijke grenzen, dan kan thuiswerken voor jou én voor je organisatie een goede regeling vormen. ■

De jaarrekening niet op tijd gedeponeerd?

Vrijwel iedere ondernemer is bekend met de verplichting om de jaarrekening van een vennootschap op tijd te deponeren bij het handelsregister. Dit noemen we de publicatieplicht. Ondanks de bekendheid met deze verplichting blijkt een derde van alle ondernemers niet of niet op tijd te deponeren. Wat is nu het risico voor de bestuurder indien hij te laat is met het deponeren? Dat risico is kort gezegd, dat hij in geval van faillissement van de vennootschap, in privé aansprakelijk kan zijn voor het boedeltekort, zeg maar voor alle schulden die de vennootschap heeft. Dat gaat heel ver. Belangrijk om te weten is daarbij ook dat deze aansprakelijkheid geldt voor de laatste drie jaren voorafgaand aan faillissement.

Het niet voldoen aan de publicatieplicht leidt niet altijd tot aansprakelijk-



Mat Muijres

Vlaminckx Advocaten
m.muijres@vlaminckx.nl

heid, de bestuurder kan zich namelijk tegen deze aansprakelijkheid verdedigen.

Over de vraag wanneer de bestuurder nu wel of niet aansprakelijk is, hebben vele rechters zich de afgelopen jaren gebogen. De belangrijkste hoofdlijnen zijn de omstandigheden van het geval en of er een aanvaardbare verklaring bestaat voor het verzuim van de publicatieplicht. Daarbij gelden hogere eisen voor de reden van overschrijding naarmate de termijn van overschrijding langer is. Oordeelt de rechter eenmaal dat de bestuurder aansprakelijk is, dan kan de bestuurder de dans nog ontspringen indien hij aannemelijk maakt dat er andere feiten of omstandigheden waren die een belangrijke oorzaak van het faillissement waren.

Zo niet, kan hij als laatste strohalm de rechter alleen nog maar om matiging vragen.

BOUW & INSTALLATIE ZUID-NEDERLAND

**NEEM DEEL AAN DEZE
UNIEKE VAKBEURS VOOR
DE HELE KETEN!**

- WONING- EN UTILITEITSBOUW
- W-INSTALLATIETECHNIEK
- ONDERHOUD EN RENOVATIE
- SCHILDER- EN AFBOWBRANCHE
- ENERGIE EN BESPARING



BOEK UW STAND BINNEN ENKELE KLIKS ONLINE:
EVENEMENTENHAL.NL/BOUW



**EVENEMENTENHAL
VENRAY**

1.2.3 NOVEMBER
2016



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



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

JDS
bedrijfsautomatisering bv

MANAGED SERVICES

SYSTEEMBEHEER

STANDAARD SOFTWARE

MAATSOFTWARE

NETWERKEN

HARDWARE

STORINGSDIENST 24 x 7

JDS.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

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

HET MAASHOTEL

Genieten aan de Maas

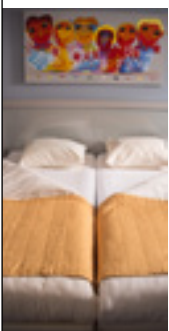


Zes dagen per week staan wij graag voor u klaar op ons unieke plekje aan de Maas in Broekhuizen.
Op maandag zijn wij gesloten.

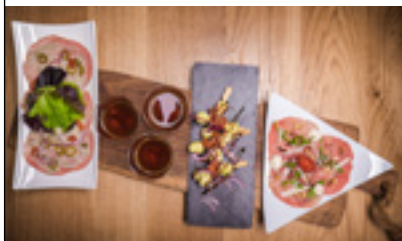
Veerweg 9-11, Broekhuizen
Tel.: 077 463 2114 | info@hetmaashotel.nl



www.hetmaashotel.nl



Bij Christoffel



Heerlijk lunchen, dineren of lekker een drankje doen. Verblijf ook in een van onze prachtige vakantie-appartementen met uitzicht op de Maas!

Veerweg 11a, Broekhuizen
Tel.: 085 483 21 22 | info@bijchristoffel.nl

www.bijchristoffel.nl



ENJOB
ENJOY YOUR JOB
Werving & Selectie • HR-Diensten • Payrolling
Uitzenden • Detacheren

"Al vijf jaar
onderscheidend
in de branche"



ENJOB Personeelsdiensten ☎ 077 - 7630 405 @ venlo@enjob.nl 🌐 www.enjob.nl

NEN
4400-1



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 maanden zullen wij u in ons magazine op de hoogte houden van alles wat er speelt rondom deze regionale specialisten. Of het nu gaat om hun expertise, de manier van bedrijfsvoering

of hoe ze zich profileren op de zakelijke markt.

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

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

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

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

Meer info: Aysun Mahubessy-Saruhan, 024-6421917

NOORD-LIMBURG

BUSINESS®

Had u hier willen staan?

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

J A dmin.nl

Vertrouwd, vakkundig en klantgericht

- Administratie
- Salarissen
- Belastingen
- Toeslagen

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

PRO-Connect

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

alpha labs
ICT Diensten en Support

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

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

Net als voor andere bedrijven, is het ook voor grafische dienstverleners essentieel dat zij inspringen op de veranderingen in de markt. Graphic & Mail uit Venlo breidt daarom niet alleen haar diensten uit, maar biedt ook haar bestaande diensten zo flexibel mogelijk aan. "In deze tijden willen bedrijven kwaliteit, snelle levertijden, flexibiliteit en een goede prijs. Dat zijn precies de kenmerken waarin wij uitblinken", aldus algemeen directeur Nino Venezia.

FOTOGRAFIE MARCEL KRIJGSMAN



Enzo, Nino en Anita Venezia

"Uitdagingen maken het vak leuk"

Full service leverancier Graphic & Mail uit Venlo levert diverse grafische producten van ontwerp tot productie. In het portfolio zitten etiketten, labels en allerlei soorten textiel zoals zeilen, banners, spanframes en vlaggen, maar ook relatiegeschenken, polsbandjes, plastic glazen en pand- en voertuigbelettering. Ook introduceerde het bedrijf op Fresh Park Venlo enkele jaren geleden met succes 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).

"Met name de productie van etiketten en signing zit enorm in de lift", vertelt Nino Venezia's zoon Enzo trots. "Om aan de stijgende vraag te kunnen voldoen hebben we flink geïnvesteerd in apparatuur. Daarnaast willen we ook dit jaar de BRC-certificering behalen, zodat onze etiketten aantoonbaar voedselveilig zijn." "En wat betreft signing mogen we steeds meer mooie opdrachten verzorgen zoals bak- en freesletters maar

ook de zeilen voor opleggers en bakwagens", voegt Nino toe.

Een andere sector die steeds vaker gebruik maakt van de diensten van Graphic & Mail is de festival- en evenementenbranche. Nino: "Aan maar liefst zes grote lokale evenementen leveren we bedrukte bierglazen, plastic bekertjes, posters en polsbandjes. En omdat we ook complete podiums van zeil kunnen maken, kunnen we een totaalproduct aan de horeca en de evenementensector bieden en de organisatoren geheel ontzorgen."

Uitbreiding

Op dit moment wordt hard gewerkt aan de nieuwe locatie van Graphic & Mail aan De Sondert in Blerick. Hier wordt een nieuwe productiecapaciteit van 2.200 m² gerealiseerd, als aanvulling op de 2.500 m² die op Fresh Park Venlo aanwezig is. Uiteindelijk wordt hier de volledige grootformaat- en etikettenproductie ondergebracht. Daarnaast is Venezia bezig om een vestiging in omgeving Weert te starten en is hij zich aan het oriënteren op een eventuele vestiging net over de

grens in Duitsland. "Daar is een hele mooie markt voor de diverse signing-producten die wij bieden."

Nieuwe diensten

Graphic & Mail is voortdurend bezig om haar producten en diensten sneller te kunnen leveren en zo toegankelijk mogelijk te maken, zoals een online tool waarmee klanten een relatief eenvoudige belettering voor hun auto kunnen bestellen en laten aanbrengen. Nino legt uit: "Je voert de gegevens van je auto en je ontwerp zelf in. Na betalen via iDeal of Pay-pall kan de wagen via een drive-in principe binnen 48 uur bij ons worden beletterd. Door steeds nieuwe producten te blijven ontwikkelen en kritisch te kijken naar hoe wij onze producten en diensten aanbieden, weten wij steeds nieuwe markten aan te boren. Dat maakt het vak erg leuk", aldus een trotse Nino. ■

www.graphic-mail.nl

BUSINESS FLITSEN



STARTSEIN ECONOMISCH ACTIEPROGRAMMA AGRIBUSINESS

Met de ondertekening van de samenwerkingsovereenkomst tussen Gebiedsbureau Weert-Nederweert-Leudal, Keyport 2020, de Limburgse Land- en Tuinbouwbond (LLTB), Rabobank Weert-land en Cranendonck, Rabobank Peel en Maas en Leudal en Rabobank Roermond-Echt is in april formeel het startsein gegeven voor het Economisch Actieprogramma Agribusiness (EAA) voor de Keyport 2020 regio. Deze regio beslaat Midden-Limburg en de Brabantse gemeente Cranendonck. De agribusiness binnen deze regio is op dit moment goed voor een totale bruto toegevoegde waarde van 1,3 miljard euro. Dit betekent dat 20 procent van alle economische activiteiten agrarisch of agrarisch gerelateerd zijn. Ongeveer 15 procent van de beroepsbevolking in de Keyport 2020-regio is werkzaam in de agribusiness, oftewel 15.500 agrarisch of agrarisch gerelateerde banen. Dit gegeven staat echter sterk onder druk. Om de huidige positie te behouden, hebben de ondertekenaars van de samenwerking het initiatief genomen om een aanpak voor te stellen die daadwerkelijk nieuwe business ontwikkelt voor de agribusiness binnen Keyport 2020. Het initiatief draagt de naam 'De Productieproeftuin - Economisch Actieprogramma Agribusiness Keyport2020 (EAA)'. De eerste concrete projecten hebben zich al aangediend. Op korte termijn wordt bekend welke daarvan van start gaan.



KWALITEIT WATERRECREATIE IN NOORD-LIMBURG IN DE LIFT

Waterrecreatie in Noord-Limburg zit 'in de lift'. Dat staat vast. De Maas en binnenwateren hebben een steeds grotere aantrekkingskracht op toeristen en recreanten dankzij de inspanningen van ondernemers en overheid. Op 21 april werden door de Internationale Jury voor de Blauwe Vlag van FEE International in Denemarken blauwe vlaggen toegekend. Vakantiepark Leukermeer in Well had een primeur; nooit eerder gingen er 2 Blauwe Vlaggen tegelijk naar één bedrijf. Ondernemer Martin van Wierffelen mag de blauwe vlag laten wapperen op de stranden én in de jachthaven. De Blauwe Vlag is een internationale onderscheiding die jaarlijks wordt toegekend aan stranden en jachthavens die veilig en schoon zijn. In de praktijk betekent dit dat genomineerden moeten voldoen aan een aantal belangrijke criteria, zoals schoon (zwem)water, goede sanitaire voorzieningen en een hoge mate van veiligheid. De Blauwe Vlag is één jaar geldig: jaarlijks wordt opnieuw aan de hand van controles bekeken of de stranden en jachthavens nog aan de vereisten voldoen. Behalve Vakantiepark Leukermeer zijn Funbeach in Panheel, Jachthaven Eldorado in Plasmolen, Jachthaven 't Leuken in Well en Watersportvereniging De Maas, met havens in Blerick en Venlo, dragers van het keurmerk.

Onlangs is besloten dat het zogenoemde Nautisch Programma van Provincie Limburg doorgetrokken wordt naar Noord-Limburg. Dat betekent dat er geld, zo'n 3,5 miljoen euro, is voor verbeteringen van de infrastructuur. Ook wordt binnenkort een fietsroute opgeleverd met de titel 'La Meuse à Vélo'. Deze route volgt de loop van de Maas van bron tot monding. Op het verbinden van het 'groene' achterland met de 'blauwe' Maas wordt steeds meer ingezet.



Altijd op de juiste koers.

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

SMEETS
A U T O G R O E P

Beste
Dealer

WWW.SMEETS-AUTOGROEP.NL



Mercedes-Benz

EINDHOVEN
Steenoven 17
040 249 89 00

BESTEL- EN VRACHTWAGENS

VENLO
De Sondert 2
077 207 99 10

PERSONENWAGENS

VENLO
Tasmanweg 6
077 207 99 00

BESTEL- EN VRACHTWAGENS

ITTERVOORT
Australiëstraat 4
0475 39 99 00

PERSONEN- EN BEDRIJFSWAGENS

MAASTRICHT
Akersteenweg 10
043 350 99 00

PERSONEN- EN BESTELWAGENS

HEERLEN
Handelsstraat 2
045 560 99 00

PERSONEN- EN BEDRIJFSWAGENS

HEERLEN
Handelsstraat 4
045 560 99 39

SCHADEHERSTEL



TECHNIEK

SPECIAL

BUSINESS®



Industrie en techniek verdienen meer aandacht

Krachtige motor van de industrie

LimburgMakers

Flinke impuls voor de maakindustrie

Technieketen Noord- en Midden-Limburg

"Techniek wordt steeds aantrekkelijker"

Industrie en techniek verdienen meer aandacht

Krachtige motor van de economie

TEKST CEES LOUWERS

Nederland is een dienstenland. Ruim driekwart van het Bruto Nationaal Product komt voor rekening van dienstensectoren. Door deze prominente performance krijgen industriële en technische bedrijvigheid vaak minder aandacht. Ten onrechte. "Wij hebben de blunder begaan door te denken dat onze economie alleen met diensten zou kunnen groeien," stelt FME-voorzitter Ineke Dezentjé Hamming. "Maar onze verdienkracht zit juist in de industrie." De industrie heeft het hoogste aandeel in de inkoop bij andere sectoren en is grotendeels verantwoordelijk voor de Nederlandse exportprestaties. En oplossingen voor uitdagingen op het gebied van zorg, duurzaamheid en mobiliteit moeten vooral komen van technische innovaties.

De aandacht voor dienstverlening – onder meer bij politiek en bestuur – is niet onverklaarbaar. Het is een schone vorm van bedrijvigheid met veelal hoogopgeleide medewerkers. In de groeiende economie die jarenlang vanzelfsprekend leek, presteerden

dienstverlenende bedrijven bovengemiddeld. In een periode van laagconjunctuur daalt de werkgelegenheid er echter veelal juist sterker. Een te eenzijdig economisch profiel maakt kwetsbaar. Plus dat het door structurele ontwikkelingen zoals de verre-

gaande automatisering maar de vraag is of toekomstige groei ook meer arbeidsplaatsen in de dienstverlening oplevert.

Nieuwe markten

De industrie heeft met 28% het hoogste aandeel in het intermediaire binnenlandse verbruik. Volgens het rapport MyIndustry 2030 van het economisch bureau van ING vertegenwoordigt de inkoop bij andere sectoren – waaronder veel dienstverleners – een waarde van bijna € 60 miljard. Ook creëren technologische innovaties markten en diensten die zorgen voor nieuwe werkgelegenheid. Goed voorbeeld is de ontwikkeling van tablets en smartphones. Zonder deze producten zou er geen groeiende groep app-ontwikkelaars bestaan. Verder is de industriële sector bij uitstek internationaal georiënteerd. Zij vormt een belangrijke pijler onder de export die onze economie de afgelopen jaren nog enigszins overeind hield. Het zijn vooral industriële bedrijven die ervoor zorgen dat Nederland kan profiteren van de groei in opkomende economieën. Met dienstverlening is het veel lastiger om substantieel te scoren buiten de landsgrenzen. Het aandeel in de export blijft steken op 20%.



Ineke Dezentjé Hamming: "Wat we nodig hebben, is een slagvaardige en daadkrachtige nationale aanpak. Er is geen tijd te verliezen."



Kwaliteit van leven

Technische bedrijven zijn verantwoordelijk voor innovaties op cruciale gebieden als ICT, zorg en duurzaamheid. Dat die hard nodig zijn, blijkt uit het perspectief dat het eerdergenoemde ING-rapport schetst. In 2030 is wereldwijd 40% meer vraag naar energie, er leven 80% meer 60-plussers en rijden 300% meer auto's. Technologische oplossingen en innovaties zijn noodzakelijk om deze uitdagingen het hoofd te bieden. Kijk bijvoorbeeld naar de zorg. Het aantal ouderen neemt toe en door de ontwikkeling van de medische wetenschap leven mensen met chronische ziektes vaak langer. De zorgbehoefte stijgt de komende jaren dus fors, terwijl het aantal beschikbare handen juist afneemt. Nieuwe technologie moet uitkomst bieden. Denk bijvoorbeeld aan thuismonitoring na een ziekenhuisopname, alarmering door intelligente sensoren in de woning en videocommunicatie voor zorg op afstand. Het zijn maar een paar voorbeelden van oplossingen die wereldwijd een enorme impact hebben. Zij dragen bij aan de kwaliteit van leven in brede zin en zijn economisch zeer kansrijk, zeker voor Nederlandse technische en industriële bedrijven.

Crossovers

Samenwerking is een van de voorwaarden om die mogelijkheden te benutten. Niet alleen tussen technische disciplines onderling maar ook met andere sectoren. Want juist crossovers – ontwikkelingen waarbij verschillende vakgebieden elkaar raken – leiden tot echte innovaties. Combinaties van bijvoorbeeld technologie en zorg, transport en verduurzaming of technologie en bouw hebben een enorme potentie.

Maar die verbindingen moeten wel gelegd en benut worden. Communicatie is daarvoor van groot belang. Een punt van aandacht, want het is veelal niet de sterkst ontwikkelde eigenschap van technici.

Weinig sexy

À propos technici: die moeten er wel in voldoende mate zijn. En technische opleidingen zijn onder jongeren niet bijzonder populair. Zeker als de economie aantrekt, dreigen op verschillende niveaus tekorten. Steeds minder vaklieden stromen in en de jarenlange negatieve trend bij het animo voor hbo- en universitaire opleidingen leidt tot schaarste. Techniek en industrie kampen ten onrechte met een weinig sexy imago. Want zoals het ING-rapport benadrukt, het beeld van rokende schoorstenen en smeerie klopt al lang niet meer. Het gaat veelal om schone, hoogwaardige bedrijvigheid met grote maatschappelijke relevantie. Om het tij te keren, is het zaak dat werkgevers hun terughoudendheid laten varen. Zij moeten het perspectief en de relevantie van hun activiteiten beter uitdragen.

Smart Industry

Meer dan 270 Nederlandse bedrijven gaven in april 2015 acte de présence op de Hannover Messe, 's werelds grootste technologiebeurs. Ineke Dezentjé Hamming, voorzitter van de ondernemingsorganisatie voor de technologische industrie FME benadrukte tijdens de beurs dat bedrijven klaar moeten zijn voor de vierde industriële revolutie. Na stoommachine, elektriciteit en computer voltrekt zich een radicale verandering door nieuwe productietechnologieën en de verregaande

integratie van ICT in het bedrijfsproces. Hoe hierop in te spelen, staat in het rapport Smart Industry dat op de Hannover Messe werd overhandigd aan minister-president Mark Rutte. Het is een gezamenlijk initiatief van FME, TNO, het ministerie van Economische Zaken, VNO-NCW en de Kamer van Koophandel. Het rapport pleit onder meer voor het versneld ontwikkelen en toepassen van nieuwe producten, productietechnologieën en businessmodellen op basis van reeds beschikbare kennis. Daarnaast moet de cross-sectorale kennisontwikkeling en -overdracht worden bevorderd. Kennis en vaardigheden van werknemers moeten verder worden vergroot en ook randvoorwaarden als een excellente ICT-infrastructuur verdienen aandacht. “De toekomst is aan Smart Industry,” aldus de FME-voorzitter. “Wat we nodig hebben, is een slagvaardige en daadkrachtige nationale aanpak. Er is geen tijd te verliezen.”

Achterstand inhalen

Industriële en technische bedrijven zijn een bron van innovatie, zorgen voor directe en indirecte werkgelegenheid en dragen met een hoog exportaandeel substantieel bij aan de kracht van de Nederlandse economie. Hoog tijd dus voor meer aandacht van beleidsmakers en politiek. “Daar waar Duitsland tien jaar geleden al begon met hervormen en een consistent investeringsbeleid, bleef dat in Nederland uit,” constateert Dezentjé Hamming. “Wij hebben de blunder begaan door te denken dat onze economie alleen met diensten zou kunnen groeien. Maar onze verdienkracht zit juist in de industrie. En die achterstand moeten we nu inhalen.” ■

Uitdagingen binnen de technische sector

De technieksector is goed vertegenwoordigd in de regio Noord-Limburg. Deze branche staat garant voor een flink aantal banen en diverse innovaties, die van onschatbare waarde zijn. Toch loopt de branche tegen een aantal problemen aan zoals een tekort aan personeel. Noord-Limburg Business nodigde een aantal partijen uit de sector uit voor een tafeldiscussie.

DE DEELNEMERS

- Han van Helmond, projectleider Technieketen Noord- en Mid-den-Limburg
- Paul Jessen, directeur Procestech-niek & Maintenance Limburg
- Paul Sanders, wethouder Econo-mische Ontwikkeling en Financiën gemeente Peel en Maas
- Bart Verlegh, directeur BlueHub
- Marcel Roosen, manager Green-TechLab Fontys Hogeschool Venlo
- Evert van de Plassche, project engineer Blue Engineering
- Maurice Deenen, partner techniek Vaes & Linthorst
- Rolf Eisenberg, directeur M&L-Machines Manufacturing OIP Océ-Technologies
- Marcel Creemers, directeur CITA-VERDE Bedrijfsopleidingen

De eerste stelling gaat over de voice-of-the-customer. Blijft deze in de technieksector te vaak onderbelicht? “Ik ben van mening dat een techneut de markt goed moet leren begrijpen en moet praten met meerdere disciplines, je maakt immers producten voor je klanten”, geeft Bart Verlegh aan. Marcel Roosen beaamt dit: “Een techneut met passie

voor zijn vak is in zijn vrije tijd vaak een hobbyist. Die gaat net zo lang door totdat deze helemaal tevreden is, in tegenstelling tot een klant die al tevreden is als het product goed werkt.”

“Je moet er echter voor waken dat het alleen de ‘marketeers’ worden die voor de korte termijn gaan bepalen wat voor producten er worden ontwikkeld”, merkt Rolf Eisenberg op. “Je moet ook techneuten hebben die zich op de core technologie richten, anders vindt er geen technologische vernieuwing plaats.” “De combinatie van oog voor de klant hebben en technisch onderlegd zijn, is niet vanzelfsprekend”, zegt Marcel Creemers. “In de sectoren waarin ik werk zie ik vooral heel creatieve ondernemers met goede ideeën samenwerken met techneuten. Het samenbrengen van een goed team creëert meerwaarde en vaak zitten de innovaties op het snijvlak waar twee bedrijven elkaar ontmoeten.” Maurice Deenen ziet dit terug in de vacatures die hij voor technische bedrijven invult. De eisen die bedrijven stellen, zijn niet altijd reëel. “Een technisch bedrijf zoekt dan bijvoorbeeld een verkoper binnendienst die ook een PLC kan programmeren. Die combinatie wordt heel lastig.”

Opleiding

De vraag rijst of er wellicht een lacune in de opleiding zit. “Op het moment dat opleidingen gaan mixen, neemt de instroom van techneuten af”, stelt Deenen. “Mijn opleiding

hts elektrotechniek, waarbij ik in een vroeg stadium kon differentiëren bestaat niet meer. Wanneer er teveel bruggen worden geslagen naar marketing of commercie toe haken de echte techneuten af.”

“Wat betreft het mbo leiden we leerlingen zo op dat ze in de sectoren chemie, food, kunststof en de maakindustrie aan de slag kunnen”, geeft Paul Jessen aan. “Maar aan het einde

DE STELLINGEN

- De voice-of-the-customer blijft te vaak onderbelicht in de techniek-sector.
- De samenwerking tussen de bedrijven in de technische sector, de regionale onderwijsinstellingen en kenniscentra en de overheden kan altijd beter.
- De technische branche verhoogt de productie door het proces continu te verbeteren op efficiency en te investeren in apparatuur. Hierdoor heeft de branche minder personeel nodig.
- Bedrijven in de technische branche moeten zich niet alleen als bedrijf, maar ook als werkgever profileren om aan voldoende gekwalificeerd personeel te komen.



van de opleiding moeten ze toch een keuze gaan maken en kiezen voor het type bedrijf dat bij hen past.”

Creemers: “Ik pleit ervoor om mensen in een bepaald werkveld te laten stromen, zonder meteen heel smal te differentiëren. Dan kan je namelijk aandacht besteden aan de soft skills, waaronder ondernemend gedrag.”

Van Helmond geeft aan dat er vanuit de Technieketen op de middelbare scholen aandacht is voor de link met het bedrijfsleven. “Een groep leerlingen van College Den Hulster is bijvoorbeeld naar een bedrijf gegaan om een oplossing voor een probleem te bedenken. Uiteindelijk is er een product ontwikkeld met raakvlakken met ICT en 3D-printen. Hetzelfde geldt voor de aansluiting mbo op hbo en binnen het hbo. Ook daar start je met innovatieve onderzoeken en wordt het project afgerond met een evaluatie.”

Volgens Jessen heeft het ook te maken met bewustwording. “Leerlingen leren op school de kennis en vaardigheden, maar bij het bedrijfsleven komen pas de soft skills aan bod zoals communiceren, kwaliteitsbesef, slim werken en ondernemerschap. Dat laatste is natuurlijk niet aan te leren in een aparte les, maar bijvoorbeeld een docent Nederlands kan deze skills wel oefenen in

bepaalde lesvormen. De terugkoppeling vanuit het bedrijfsleven is heel belangrijk om deze soft skills al in het onderwijs op te kunnen pakken.” “Op de Fontys organiseren we onder andere drie tot vier keer per jaar de Mechatronica terugkomdagen”, vertelt Roosen. “We gaan dan met bedrijven die stagiaires en afgestudeerden hebben gehad om tafel zitten om te kijken of het curriculum nog goed aansluit bij de ontwikkelingen bij het bedrijfsleven, en of de studenten voldoen aan hun verwachtingen. Soft skills en integraal denken worden steeds belangrijker, maar een student moet natuurlijk ook vakinhoudelijk goed zijn opgeleid.” Volgens Eisenberg hebben veel jongeren die soft skills wel. “Daar heb je niet per se extra vakken voor nodig. Binnen techniekvakken moeten zij bijvoorbeeld een presentatie houden, of deelnemen aan reflectiegroepen. Daarnaast hebben ze met betrekking tot moderne communicatiemiddelen een voorsprong.”

Wat betreft Verlegh zou het ontwikkeltraject meer een grijs gebied mogen vormen waar bedrijfsleven en onderwijs elkaar treffen. “De volgende stap is dan de poortjes tussen de opleidingen openzetten. Laat een marketingstudent eens met een techniekstudent om tafel gaan om een probleemstelling op te lossen.” “Daar zit inderdaad de crux”, knikt Evert van

de Plassche. “Er is behoefte aan experts die over het muurtje kunnen kijken. Het schaaft met de vijf poten kan je niet ontwikkelen, wel een team van experts.”

Volgens Paul Sanders past dit bij de dag van vandaag. “De time to market is veel korter geworden vanwege het internet, dat snelle productontwikkeling én snelle navolging mogelijk maakt. Daardoor is het onmogelijk om alle kennis in huis te hebben, dus die zullen bedrijven van buiten moeten halen.”

Samenwerking

Net als voor alle sectoren, is een goede samenwerking tussen de technische bedrijven, onderwijsinstellingen en de overheden essentieel voor de technische sector. Sanders is het hier zeker mee eens. “Als overheid heb je een voortrekkersrol. Op het gebied van duurzaamheid hebben wij bijvoorbeeld geld beschikbaar gesteld voor het opzetten van een netwerkorganisatie. Op die manier stimuleer je ondernemers en organisaties om met elkaar in contact te komen, ideeën uit te wisselen en samenwerkingsverbanden aan te gaan. Ook kan de overheid bedrijven en interessante partijen met elkaar verbinden. Zo hebben we op een bedrijventerrein geholpen met het opzetten van een flexpool, zodat de aanwezige bedrijven personeel kunnen uitwisselen.”



Verlegh vindt dat de overheid wat meer betrokken zou moeten zijn bij bestaande initiatieven. “Het Blue Innovation Center is al anderhalf jaar bezig en heeft met private financiering ruimte gecreëerd voor 20 bedrijven en 25 stageplekken. Het Blue Innovation Center richt zich op hightech maakindustrie, agrofood en duurzaamheid, maar wordt slechts zijdelings betrokken bij de ontwikkeling van de Greenport Campus. Naar mijn mening moet de overheid verbanden leggen met organisaties die er al zijn en waar al ontwikkeling en innovatie plaatsvindt.” Creemers deelt de zorg of het regionale bedrijfsleven en de initiatieven in de regio wel genoeg bij de ontwikkelingen worden betrokken. “Ik zie wel de aantrekkingskracht van de campus richting andere bedrijven die naar de regio komen, maar de initiatieven binnen het regionale bedrijfsleven moeten ook worden gefaciliteerd. Je moet de parels in de regio blijven koesteren. De campus kan een additioneel instrument zijn waarmee je extra business voor de regio genereert.” Sanders reageert: “Er zijn naast succesvolle organisaties ook bedrijven die niet de financiële middelen hebben of waarbij het uitvoeren van een idee een te grote stap is. De overheid kan dan faciliteren door middel van goedkope

huur of extra subsidie zodat een idee alsnog kan worden ontwikkeld. Ook denk ik dat kennisontwikkeling op meerdere plekken complementair kan werken. De Greenport Campus zit in de opstartfase, op het moment dat je gaat faciliteren trek je ook bedrijven van buiten de regio aan. Dat versterkt.” “Binnen de triple helix heeft ieder zijn eigen netwerk, maar ik merk vanuit de Technieketen dat de drie ‘o’s’ wel degelijk met elkaar aan tafel zitten”, zegt Van Helmond. “De Technieketen is een unieke formule waarbij onderwijs en het bedrijfsleven samen zorgen dat jongeren kiezen voor techniek”, vult Jessen aan. “Overheid en provincie hebben geld ter beschikking gesteld om docenten van het vmbo en mbo te scholen tot Procestechiek en Maintenance docenten en mini plants op vmbo-scholen te creëren. De overheid faciliteert, maar trekt zich uiteindelijk terug. Onderwijs en bedrijven uit de regio vormen samen een team.”

Werkgelegenheid

De vierde stelling gaat over de werkgelegenheid in de technische branche. Aan de ene kant wordt door procesverbetering en investeringen in apparatuur de werkgelegenheid

lager. Aan de andere kant heerst er een tekort. Hoe denken de aanwezigen over dit spanningsveld? “Automatisering zorgt in sommige gevallen juist voor werkgelegenheid”, zegt Eisenberg. “Onze afdeling waar de hightech printeronderdelen en toners en inkten worden gemaakt is vergaand geautomatiseerd, waardoor loonkosten een minder groot deel van de kostprijs vormen en deze afdeling in Venlo kan blijven.” Ook Van de Plassche ziet dit fenomeen bij Blue Engineering terug. “Ik ben bezig met een project waarbij boompjes worden geënt. Normaalgesproken wordt dit in lagelonenlanden gedaan, maar dankzij technische innovatie gekoppeld aan automatisering kan dat gewoon hier worden gedaan waardoor er banen ontstaan.” Volgens Jessen hebben deze trends geen invloed op het structurele personeelstekort. “Alleen al in Noord- en Midden-Limburg zijn ruim 150 bedrijven actief in de procestechiek en maintenance. Daar werken 3.000 operators, waarvan jaarlijks 3 tot 4% met pensioen gaat. Dat betekent dat er jaarlijks 120 operators nodig zijn. Als wij ons best doen, studeren straks elk jaar 30 operator-leerlingen af. Dat betekent dat er 90 operators via zij-instroom, detachering of bijscholing bij moeten komen.” Eisenberg bevestigt dat Océ-

Technologies inderdaad veel gebruik maakt van zij-instromers om de assemblage-afdeling bemand te krijgen, “want er zijn vanuit de betreffende opleidingen te weinig afgestudeerden. Gelukkig zijn er veel zij-instromers die werk zoeken en uiteindelijk een extra opleiding doen. Overigens hebben wij ook redelijk wat Duitse operators in dienst. Bij banen op mbo-niveau lijken de grenzen makkelijker te worden geslecht.” Sanders is van mening dat de potentie in regio onvoldoende wordt benut. “60 Procent van de Polen die in de regio werkzaam is, heeft een opleiding gedaan en heeft een gemiddelde leeftijd van rond de 30. Zij beginnen vanwege de taal in de agrarische sector en stromen dan door naar een logistiek bedrijf om uiteindelijk een mid-denkerfunctie te gaan vervullen. Wellicht zouden uitzendbureaus en werkgevers wat minder op de handjes moeten letten en wat meer op de capaciteiten.”

Profilering

De laatste stelling gaat over de profilering van bedrijven in de technische branche. Deze bedrijven zouden niet alleen als bedrijf an sich maar ook als werkgever naar buiten moeten treden. Roosen: “Techneuten hebben het voor het uitzoeken. Zij kiezen niet alleen voor een bepaald vak of voor het geld. Zij kiezen een bedrijf vanwege de producten, willen onderdeel zijn van de onderneming en diens bedrijfsfilosofie.” “Het imago van een bedrijf, de producten, de visie, de manier van werken wordt inderdaad steeds belangrijk”, geeft Van de Plassche aan. “Het kan jonge werknemers zeker triggeren om daar te willen werken. En dat is belangrijk want er is werk genoeg voor jonge techneuten.” “Jongeren kiezen op basis van andere waarden dan die wij destijds hebben laten meewegen”, zegt Creemers. “Ondernemers moeten zich dus gaan verdiepen in de motieven van deze generatie. Sommige bedrijven lijken altijd een personeelstekort te hebben, terwijl andere hier geen last van hebben. Dat ligt mede aan het bedrijf en de bedrijfscultuur.”

“Techneuten vormen een werkgroep die over het algemeen tevreden is”, knikt Deenen. “Geld is vaak niet de reden om naar een ander bedrijf over te stappen, wel het imago en het product.”

Jessen pleit ervoor dat bedrijven hun deuren open gooien en hun ‘smoel’ laten zien. Hij stimuleert dit onder andere bij de bedrijven die partner zijn van Procestechniek & Maintenance Limburg. “Operators van

bedrijven zoals Océ-Technologies, Akatherm, Trespa International, Nyrstar Budel of Thielcop Staalindustrie verzorgen gastlessen voor meerdere vmbo-klassen en nodigen vervolgens de leerlingen en hun ouders uit voor een bedrijfsbezoek. Die leerlingen zijn onder de indruk van het feit dat deze ‘wereldspelers’ bij hen in de buurt gevestigd zijn, van de innovaties die er plaatsvinden en van het feit dat het er goed werken is. We moeten dus ook communiceren dat hier toonaangevende bedrijven zitten met interessante banen en goede salarissen en carrièremogelijkheden.”

Regio in beeld

De vraag rijst of een duidelijke profilering van de regio Limburg hier uitkomst in kan bieden. “Limburg maakt onderdeel uit van de Brainportregio en staat als provincie op de derde plek van de innovatieindex. Océ-Technologies speelt een belangrijke rol in deze ranking index, het MKB vormt een belangrijke tweede schil. Dat moeten we beter uitbuiten.” Creemers merkt daarbij op: “Je kunt niet allemaal de meest technologische regio zijn. Maar Noord-Limburg heeft wel andere unieke mogelijkheden. Buitenlandse gasten staan versteld van onze verscheidenheid aan bedrijfsactiviteiten die zijn gebundeld in een kleine regio, zoals

hightech agro en hightech maakindustrie. Dat moeten we koesteren en uitbouwen door bedrijven met elkaar te verbinden. Door zichtbare activiteiten in de regio te creëren, biedt een universiteit de mogelijkheid om daarop aan te haken.” Sanders geeft aan dat de agrarische bedrijven binnen het MKB al intensief samenwerken met de HAS en de WUR. “Om die reden komt de WUR met een dependance naar de regio. De University Campus Venlo van Universiteit Maastricht haakt in op de economische pijlers in de regio met bachelor-opleidingen gericht op voedsel, voeding en gezondheid.”

Roosen denkt dat een duidelijke identiteit zeker kan helpen om young professionals aan te trekken. “Kijk maar naar de regio Eindhoven, die zich profileert als hightech regio. Studenten kiezen er bewust voor om daar naartoe te gaan.” Jessen: “Nu ontbreekt nog de herkenbaarheid, de eigen identiteit van deze regio. Zuid-Limburg profileert zich door middel van het Chemelot Industrial Park. Iedereen herkent dit of is er aan gelieerd. Eenzelfde uithangbord moeten de gevarieerde MKB-bedrijven in Noord-Limburg voor hun regio worden. Daarmee trek je talent en bedrijvigheid aan en kan de maakindustrie in deze regio zich verder blijven ontwikkelen.” ■



Fontys Hogeschool Venlo werkt actief samen met regionaal bedrijfsleven

"Techniek komt overal terug"

In zeven jaar tijd is de Fontys Hogeschool Venlo gegroeid van 3.000 naar 4.200 studenten met een instroom van 400 studenten per jaar bij de technische en logistieke opleidingen. Binnen de vier verschillende technische opleidingen die de hogeschool in haar portfolio heeft, studeren elk jaar tussen de 200 en 250 studenten af. Om de aansluiting met de regionale arbeidsmarkt te optimaliseren en de techniek- en maakindustrie in de regio verder te stimuleren, werkt de kennisinstelling actief samen met het regionale bedrijfsleven.

De technische opleidingen van Fontys Hogeschool Venlo richten zich op Mechatronica, Informatica, Werktuigbouwkunde en Industrieel Product Ontwerpen. “Mechatronica is een combinatie van werktuigbouwkunde, elektrotechniek en technische informatica”, vertelt Hans Aarts, directeur Fontys Hogeschool Techniek en Logistiek. “Deze studie speelt in op het feit dat er tegenwoordig nauwelijks nog mono-disciplinaire producten worden ontwikkeld waarvoor je enkel en alleen kennis over één bepaald vakgebied nodig hebt. Een auto is bijvoorbeeld een mechatronisch product vanwege de draaiende onderdelen, maar bevat ook elektronica en boardcomputers. Hetzelfde geldt voor koffiezet- en kopieerapparaten.” Binnen de opleiding Informatica staat software engineering en business informatics centraal. “Dit laatste betekent dat je programmatuur voor bedrijfskundige processen ontwikkelt. In de regio Noord-Limburg vinden binnen de logistieke sector bijvoorbeeld vooral innovaties op het gebied van IT plaats. De afstudeerrichting business informatics sluit goed aan bij deze processen.”

3D-printers

Werktuigbouwkunde richt zich op het ontwerpen van apparaten en het maken van werktuigbouwkundige constructies. “Maar omdat dit heel dicht tegen Industrieel Product Ontwerpen aan zit, waarbij technische kennis, vormgeving en bedrijfskunde worden gecombineerd, kunnen studenten binnen de studie Werktuigbouwkunde kiezen voor de afstudeerrichting Industrieel Product Ontwerpen en vice versa.” Studenten hebben voor het eigen maken van de lesstof verschillende apparatuur en opstellingen tot hun beschikking zoals 3D-printers, diverse frees- en lasapparaten, drones en robotarmen, maar ook huishoudelijke apparaten die uit elkaar worden gehaald en tot in detail worden bestudeerd om bijvoorbeeld advies met betrekking tot het productieproces te kunnen geven. Deze aanpak resulteert in het feit dat de technische opleidingen in trek zijn: sinds 2008 is de instroom van studenten bij de technische opleidingen gestegen met 40%.

Aansluiting met bedrijfsleven

Techniek is voor de regio Noord-Limburg heel belangrijk. Aarts: “Als je kijkt naar de regionale economische pijlers logis-

OVER FONTYS HOGESCHOOL VENLO

Fontys Hogeschool Venlo bestaat in haar huidige vorm sinds begin jaren '90. Hier studeren tegenwoordig jaarlijks zo'n 4.200 studenten van 50 verschillende nationaliteiten. 60% is afkomstig uit Duitsland. Er worden 12 bachelorstudies in de richtingen economie, marketing, business, techniek, ICT, logistiek en educatie aangeboden. Ook kunnen er drie masters richting economie, business en management en logistiek worden gevolgd. Al deze opleidingen worden vanaf 2017 naast Nederlandstalig ook in het Engels aangeboden. Er zijn diverse uitwisselingsprogramma's, waaronder met de universiteit van Duisburg-Essen. Wat betreft het opzetten en uitvoeren van projecten wordt er intensief samengewerkt met HAS Hogeschool en Maastricht University. Daarnaast is Fontys Venlo een stageplek voor mbo-studenten en voeren zij op de campus projecten uit.

tiel, maakindustrie en agro, dan komt in elk van die pijlers techniek aan bod. De economische bedrijvigheid binnen deze sectoren komt met name voort uit de vele MKB-bedrijven die hier gevestigd zijn. Om meer aansluiting met het bedrijfsleven te creëren en de samenwerking te intensiveren, ben ik zeven jaar geleden intensief contact gaan zoeken met gemeentes, de provincie en het bedrijfsleven. Doordat de contacten met het bedrijfsleven zijn aangehaald, zoeken ondernemers ons actief op als er binnen de bedrijfsprocessen problemen ontstaan. Dit kunnen zij onder andere doen via het cluster van verschillende Kennis Distributiecentra Logistiek (KennisDC's Logistiek) waar kennisinstellingen en bedrijven met elkaar in contact worden gebracht. Fontys Hogeschool Venlo is als regiopartner van het KennisDC Logistiek Limburg mede verantwoordelijk voor het stimuleren van de samenwerking tussen bedrijven en (kennis)instellingen om zoveel mogelijk wetenschappelijk onderzoek om te zetten in toegepaste kennis.”

Daarnaast worden de opleidingen zelf zo goed mogelijk afgestemd op de ontwikkelingen binnen het bedrijfsleven. Aarts: “Dit bereik je niet enkel door stagiaires te leveren en afstudeeropdrachten te laten uitvoeren. Onze studenten en docenten gaan vanaf het tweede studiejaar aan de slag met concrete projecten die uit het bedrijfsleven voortkomen.”

Deze projecten worden onder andere verder uitgewerkt in het GreenTechLab. “Ontwikkelingen binnen de techniek vinden vaak plaats op het snijvlak tussen

techniek en agro”, licht Aarts toe. “Denk aan plukrobots, telen zonder daglicht of de ontwikkeling van een kleine broeikas voor een stedelijk omgeving. De projecten worden samen met het centrum van expertise en het bedrijfsleven opgezet. Doordat we het bedrijfsleven actief betrekken bij het onderwijs, ontstaat er een win-winsituatie doordat studenten toegang krijgen tot de meest recente kennis en de nieuwste ontwikkelingen en het bedrijfsleven in contact komt met studenten die beter aansluiten bij hun werknemersprofiel.”

Samenwerkingsverbanden

Naast de projecten die Fontys Hogeschool Venlo intern ontwikkelt en faciliteert, is de kennisinstelling ook betrokken bij diverse samenwerkingsverbanden en organisaties. Eén van deze initiatieven is Techno Valley, waarbinnen diverse innovatieve hightech maakbedrijven in Noord- en Midden-Limburg zich verenigd hebben. Door samen te werken, worden oplossingen ontwikkeld voor toekomstige maatschappelijke en technologische uitdagingen. Zo is Fontys kennispartner bij een project waarvan Volantis, Dejatech, B|A|S Research & Technology en Hotraco de katrekkers zijn. Aarts: “In Villa Flora in Venlo gaan afstudeerders die bij de betreffende bedrijven stage lopen, samen een voedselabriek voor de stedelijke omgeving ontwikkelen. Doordat de contacten tussen onderwijs, overheid en ondernemers nu zo goed zijn, zullen er steeds meer van dit soort projecten ontstaan die bijdragen aan de economische ontwikkeling van de regio.” ■

www.fontysvenlo.nl

Gilde Opleidingen start met de voor het MKB noodzakelijke opleiding procestechniek

Gilde Opleidingen start september 2016 op nadrukkelijk verzoek van het bedrijfsleven in Noord- en Midden-Limburg met de mbo-opleiding procestechniek. Dit schooljaar is gestart met mbo-maintenance. In een bijeenkomst met bedrijven, Gilde Opleidingen en vmbo-scholen werden de eerste 'boeien en binden' resultaten, de opzet van de opleiding en de noodzaak van deze opleiding voor het MKB in Noord- en Midden-Limburg gepresenteerd.

Ouders en leerlingen krijgen informatie bij de Open Dag van Gilde Opleidingen/Procestechniek.



Het auditorium van Océ-Technologies in Venlo liep donderdagmorgen 31 maart jl. vol met plant- en HR managers van bedrijven uit de chemie, food, kunststof en maakindustrie. Vanuit het onderwijs waren er directieleden, managers en docenten van Gilde Opleidingen en vmbo-scholen. De Provincie Limburg werd vertegenwoordigd door twee beleidsmedewerkers.

Op de presentatie prijkte het thema van deze morgen: "Mbo-opleiding procestechniek, pure noodzaak voor de maakindustrie in Noord- en Midden-Limburg". Erik Schut, Manufacturing Manager van Océ-Technologies onderbouwde deze titel met een aantal cijfers. "Noord- en Midden-Limburg kent 150 bedrijven in de sector procestechniek en maintenance. Hier werken 3.000 operators en 1.000 maintenance technicians. Met een verloop van 3 à 4% alleen al door pensionering heeft deze regio jaarlijks rond de 100 nieuwe operators nodig. Een BOL-opleiding procestechniek, die jaarlijks een klas van 20-25 gediplomeerde operators aflevert, is dus een must voor het MKB in deze regio. De afgestudeerden moeten daarna nog

twee jaar een bedrijfsgerichte training volgen bij het bedrijf waar ze gaan werken, voordat ze volledig inzetbaar zijn.

Op school behalen ze het 'rijbewijs' procestechniek, in het bedrijf leren ze het vak. Daarbij richten de innovatieve bedrijven in Noord- en Midden-Limburg zich op de che-

"Op school behalen ze het 'rijbewijs' procestechniek, in het bedrijf leren ze het vak"

mie, food, kunststof en maakindustrie." Via de formule van de Technieketen Noord- en Midden-Limburg, waarbij studenten al op het vmbo les krijgen in procestechniek en maintenance rondom de zogenoemde miniplants, vindt de jaarlijkse structurele aanvoer van de eerstejaars BOL-procestechniek studenten plaats.

We gaan starten

Dit vormde de opstap naar de presentatie van Tjeu van de Laar, directeur Techniek Gilde Opleidingen. Hij vertelde dat Gilde Opleidingen per september 2016 start met een klas BOL-procestechniek en presenteerde vol trots de nieuwe docent Charles Kamphuis. Deze heeft naast de nodige onderwijskundige kwaliteiten vele jaren gewerkt in de processtechniek en kent de sector.

Voor de (mede)realisatie van procestechniek en maintenance Noord- en Midden-Limburg is er vanuit de Provincie Limburg een subsidie ter beschikking gesteld voor de periode oktober 2015 - september 2018. Deze subsidie is specifiek voor het plaatsen van miniplants procestechniek en maintenance op de vmbo-voorloperscholen Het Kwadrant/Weert, BC Broekhin/Swalmen, College Den Hulster/Venlo en Het Bouwens/Panningen. Tevens voor het uitwerken van curricula en lesstof voor de vmbo-scholen en BOL-procestechniek. En natuurlijk voor het scholen van de vmbo-docenten, die de vakken procestechniek en maintenance rondom de miniplants gaan doceren. Deze financiële

Ouders en leerlingen bezoeken 'Nyrstar Budel by night'.



Het bedrijf Akatherm vertelt over een werkdag van een operator en technician.



Veel animo van bedrijven en scholen voor de bijeenkomst bij Océ-Technologies.



ondersteuning helpt mee, dat in de toekomst procestechniek en maintenance onderdeel wordt van het vmbo-curriculum en studenten via doorgaande leerlijnen soepel kunnen doorstromen naar de BOL-opleidingen. De opleiding procestechniek wordt gegeven op de locatie van Gilde Opleidingen in Roermond. De studenten kunnen na een eerste gezamenlijke leerjaar, afhankelijk van de prestaties, in het tweede leerjaar doorstromen naar een operator drie of vier niveau. Er is bewust gekozen voor een combinatie, waarbij studenten op school een theoretische basis krijgen afgewisseld met stageperiodes, waar de studenten wekelijks drie dagen school en twee dagen stage hebben.

Boeien en binden

Om een klas procestechniek te kunnen starten, zijn dit schooljaar door de adoptiebedrijven en de vmbo-voorloperscholen meerdere initiatieven voor de vierdejaars vmbo studenten ondernomen. Paul Jessen, directeur Procestechniek & Maintenance Limburg (41 lidbedrijven) presenteert de gerealiseerde 'boeien en binden' acties aan de hand van sprekende foto's. Op elk van de vier vmbo-

voorloperscholen heeft een operator aan de vierdejaars-klassen een interactieve, tot de verbeelding sprekende les verzorgd over zijn werkdag en de voordelen van het beroep. Vervolgens zijn alle ouders en studenten uitgenodigd voor een bedrijfsbezoek bij respectievelijk Océ-Technologies, Akatherm, Trespa International, Nyrstar Budel of Thielco Staalindustrie. De animo om een bedrijf in de regio te bezoeken was groot met in totaal 43 studenten, 59 ouders en 5 docenten. Geïnteresseerde studenten zijn doorverwezen naar Gilde Opleidingen en uitgenodigd voor een infoavond of Open Dag. Een intensief maatwerktraject waar zowel docenten als bedrijfsvertegenwoordigers enthousiast aan meegewerkt hebben.

Aan het slot van de bijeenkomst concluderen zowel bedrijven als onderwijs, dat structurele samenwerking in het traject van 'kiezen-leren-werken' noodzakelijk is om de BOL-opleiding procestechniek te realiseren en te continueren. Daarnaast ervaren bedrijven, dat het ook leuk is om jonge mensen samen met het onderwijs enthousiast te maken voor het procestechniek-vak. Dat dit enthousiasme aanstekelijk werkt,

bewijst het gegeven dat zes nieuwe bedrijven zich aanmelden als adoptiebedrijf om samen met het onderwijs mbo procestechniek en maintenance in Noord- en Midden-Limburg op de kaart te zetten. ■

INTERESSE

Kent u een jongere die interesse heeft in een baan als operator of maintenance technician, attendeer hem of haar dan op de mogelijkheden van een bedrijfsbezoek, infogesprek of thuisbezoek. Ook nodigen wij bedrijven uit te participeren in de voor de regio zo belangrijke onderwijs-infrastructuur met als ambitie het opleiden van de beste jonge afgestudeerde operators en technicians voor uw bedrijf.

Ga hiervoor naar www.pmlimburg.nl

Techniek is overal. In elke sector en op elke werkplek speelt techniek een rol, groot of minder groot. In de zorg, energievoorziening, bouw en industrie, ICT, voedselproductie of onze mainports: technologie is niet weg te denken. Mede dankzij goed opgeleide technici heeft Nederland een sterke concurrentiepositie in de wereld.



Jan Houwen (voorzitter Techno Valley) en Jan Zuidam (voorzitter Limburgse Werkgevers Vereniging)

Techniek in Noord-Limburg

Verbindt, Versterkt en Vertegenwoordigt

Zuid-Oost Nederland behoort tot de innovatieve topregio's van Europa en heeft een belangrijk aandeel in de economische en innovatieve prestaties van Nederland. De regio is goed voor 35% van de Nederlandse export, 45% van de private uitgaven voor R&D en 55% van de patenten. Ook de Noord-Limburgse ondernemers dragen substantieel bij aan deze percentages. De sectoren maakindustrie, logistiek en agri/food zijn voor Noord-Limburg belangrijke pijlers van economische groei. Als men kijkt naar de cijfers dan wordt er jaarlijks 3 miljard omzet gemaakt in de maakindustrie, 2 miljard in de logistiek en agri/food staat met 1 miljard omzet op de derde plaats. Meer dan 80% van de economische kracht in de regio is afkomstig van de maak industrie en logistiek. In de maakindustrie zijn in Noord-Limburg 1.198 bedrijven actief met in totaal 24.181 medewerkers. Veel hightech bedrijven van wereldklasse zijn hier gevestigd. Op initiatief van de Limburgse Werkgevers Vereniging (LWV) in samenwerking met Ondernemend Venlo, is inmiddels één platform gecreëerd voor de hightech maakindustrie. Onder de naam Techno Valley willen de bedrijven die

bij het platform zijn aangesloten gezamenlijk hun innovatiekracht versterken en de regio Limburg Noord profileren als een sterke en bijzondere hightech regio met zeer goede opleidings- en carrièremogelijkheden, waarbij de Greenport-Campus een belangrijke basis vormt. Er zijn vier ontwikkelingslijnen geformuleerd waarbinnen leden van Techno Valley gezamenlijk samenwerken aan innovatie: Urban Food, Servitization, Circular Science Lab en Smart Industrie (zie kader).

Technisch talent

Naast de vier ontwikkelingslijnen zet Techno Valley zich actief in om de maakindustrie beter zichtbaar te maken in de regio en organiseert zij verschillende bijeenkomsten per jaar voor haar leden. De deelnemende bedrijven hebben aangegeven dat zij het van belang vinden dat er voldoende technisch talent in de regio beschikbaar is. Een onderwerp dat niet alleen in regio Noord-Limburg van belang is. De LWV organiseert naast Techno Valley ook nog andere initiatieven om technisch talent in de regio te behouden.

Vanuit het Techniekplan Limburg (samenwerking tussen onderwijs, bedrijfsleven en

Het ministerie van EZ, VNO-NCW en MKB-Nederland hebben in hun rapport Nederland Maakt aange- toond dat de maakindustrie de aan- jager is van onze economie. 70% van de productiviteitsgroei is toe te schrijven aan innovaties die worden gedaan in de maakindustrie. Iedere euro aan toegevoegde waarde in de industrie leidt tevens tot bijna een euro aan toegevoegde waarde in de dienstensectoren.

overheid) wordt via een drietal lijnen gewerkt aan 'Voldoende en goed gekwalificeerd personeel ten behoeve van de Limburgse kennis-economie in de periode 2016-2020'. De drie lijnen: Kiezen, Leren en Werken worden hieronder toegelicht.

Kiezen

Bij de lijn 'Kiezen' wordt de experimenterende leerhouding en belevingswereld van jonge kinderen aangesproken om op



vooral ingezet op doorlopende leerlijnen opdat zo weinig mogelijk leerlingen 'verloren' gaan. Er is een samenwerking tussen het primair onderwijs, voortgezet onderwijs, mbo en hbo. Zij stemmen met elkaar het techniekonderwijs af. Daarnaast is het binnen de lijn 'Leren' van belang dat er state-of-the-art onderwijs- en onderzoeksfaciliteiten zijn waarin onderwijs en bedrijfsleven samenwerken. Deze Centra voor Innovatief Vakmanschap of Expertise zijn ook in Noord- en Midden-Limburg aanwezig op het gebied van Installatietechniek, Mechatronica, Logistiek en Agro Food.

Werken

Bij de lijn 'Werken' is het van belang dat de technische sector aantrekkelijk is om in te werken zodat potentiële werknemers graag instromen en zittende werknemers behouden blijven en zich verder kunnen ontwikkelen. Scholing van medewerkers is een verantwoordelijkheid van bedrijven en medewerkers zelf. Op dit vlak zijn er verschillende ervaringen en regelingen waar bedrijven en medewerkers gebruik van kunnen maken (O&O fondsen gevoed door de CAO's per sector). ■

natuurlijke wijze de interesse in Wetenschap & Techniek te laten groeien. Hiermee wordt de instroom in techniekopleidingen structureel verhoogd. De doelstelling is dat in 2020 alle Limburgse Primair Onderwijsstichtingen Wetenschap & Techniek als concept geïntegreerd hebben in het curriculum van groep 1 tot en met groep 8.

Ook in het Voortgezet Onderwijs wordt gewerkt aan het interesseren van de jeugd

voor Wetenschap & Techniek. Met name op de Technasia wordt speciaal aandacht gegeven aan onderzoek en ontwikkelen en wordt uitgegaan van de belevingswereld van jongeren. Door middel van casuïstiek worden leerlingen gevraagd integraal een oplossing te bedenken voor verschillende vraagstukken.

Leren

Bij de lijn 'Leren' wordt binnen de Technieketen Noord- en Midden-Limburg

DE VIER ONTWIKKELLIJNEN VAN TECHNO VALLEY

- Urban Food Processing is gericht op het oplossen van vraagstukken rond de organisatie van de voedselvoorziening in grote steden en agglomeraties. Het is een thema dat op dit moment wereldwijd aandacht vraagt.
- De werkgroep 'servitization' heeft als doelstelling om innovaties op het gebied van diensten/services in te zetten als motor voor economische ontwikkeling. De leden van de werkgroep doen dit door onderling te klankborden volgens een vooropgezette structuur in een cyclus van 6 maanden.
- Smart industry wordt gedreven door een slimme inzet van ICT waarbij machines onderling met elkaar verbonden zijn en digitaal worden aangestuurd. Deze verbinding geldt niet alleen binnen fabrieken, maar ook tussen bedrijven onderling en tussen klanten; het gaat om slimme producten, processen en diensten. Ook gaat dit over het inspelen op de

nieuwe vragen die in de markt verwacht worden, zoals het circulair ontwerpen en het duurzaam produceren (sustainability). Venlo is in 2013 uitgeroepen tot 'Global C2C Capital' en daarmee (h)erkend als bakermat voor ontwikkeling, toepassing en kennisoverdracht met betrekking tot 'cradle to cradle'. Binnen circulair design gaan bedrijven met elkaar in gesprek en pakken zij nieuwe ontwikkelingen samen op.





Flinke impuls voor de maakindustrie

In 2013 werd op initiatief van LIOF en Syntens (nu Kamer van Koophandel) met steun van Provincie Limburg speciaal voor bedrijven in de maakindustrie het subsidieprogramma LimburgMakers opgezet. Inmiddels hebben bijna 170 bedrijven in Limburg een subsidie ontvangen, waardoor evenzoveel projecten met een gezamenlijke waarde van 20 miljoen euro zijn uitgevoerd.

LimburgMakers is een innovatiestimulerings- en subsidieprogramma voor Limburgse MKB-bedrijven actief binnen de maakindustrie. Volgens Charles Mevis, programmamanager LimburgMakers en Business Developer Industrie bij LIOF, verdient de maakindustrie extra aandacht. “In 2012 constateerde zowel LIOF als Syntens dat er veel aandacht werd besteed aan de sectoren agro, chemie en life sciences. De maakindustrie, waarin vooral MKB-bedrijven actief zijn, werd minder ondersteund terwijl dit een van de belangrijkste economische drijvers van Limburg is en een belangrijk aandeel in de werkgelegenheid heeft. In Limburg zit een sterke concentratie van MKB-ondernemers die actief zijn in de maakindustrie in de vorm van productontwikkelaars, equipmentbouwers, metaalbewerkers en toeleveranciers. Zij zetten hun producten en diensten af in diverse markten zoals de agro en food, automotive, logistiek etc. De maakindustrie is dus niet alleen goed vertegenwoordigd, maar ook nog eens heel divers.”

Uiteindelijk heeft LIOF samen met Syntens en de Provincie Limburg een integraal programma ontwikkeld om de maakindustrie in Limburg concurrentiekrachtig te maken en te laten blijven. Dit programma is in september 2013 van start gegaan en duurt nog tot oktober 2016. De Provincie Limburg levert de financiële middelen. LIOF en de Kamer van Koophandel (waarmee Syntens sinds 1 januari 2014 is gefuseerd) voeren het programma uit.

Bijeenkomsten

Het programma LimburgMakers bestaat uit drie delen: het stimuleren en ondersteunen van innovatieontwikkeling bij bedrijven, het realiseren van netwerken, en het ondersteunen van de bedrijfsperformance (hierbij worden de basisprocessen verbeterd zodat er ruimte is om te kunnen innoveren). Deze programmaonderdelen worden door middel van bijeenkomsten, workshops en verschillende subsidies gerealiseerd.

“De bijeenkomsten die wij organiseren zijn voor iedere MKB-ondernemer toegankelijk en kennen verschillende thema’s en invalshoeken”, licht Mevis toe. “Zo hebben we onder andere aandacht besteed aan 3D-printing en Internet of Things, maar ook aan business modeling. Ook

DE SUBSIDIES VAN LIMBURGMAKERS:

- KennisCheque: voor het inkopen van specifieke kennis
- InnovatieHaalbaarheid: voor ondersteuning bij het laten uitvoeren van een haalbaarheidsonderzoek
- InnovatieManager-subsidie: voor ondersteuning bij de inhuur van een innovatie manager
- InnovatieProject-subsidie: voor ondersteuning bij de ontwikkeling en realisatie van een innovatie
- PerformanceAdvies: voor ondersteuning bij optimalisering van bedrijfsprocessen
- InnovatieAssistentie: voor ondersteuning bij de verduurzaming van het innovatievermogen en de innovatieprocessen (bijvoorbeeld in de vorm van colleges aan Maastricht Universiteit of het voorleggen van een probleem aan een werkgroep studenten)

De subsidies bedragen 35% van de daadwerkelijke kosten die worden gemaakt om innovatie te doen, tot een maximum vastgesteld bedrag. De KennisCheque dekt 75 tot 100% van de kosten.

is service-innovatie, geld verdienen met dienstverlening, een zeer interessant onderwerp voor de maakindustrie. Bedrijven binnen deze branche verdienen nu vooral hun geld met de verkoop van producten, maar dat maakt het voor hen erg lastig om zich te onderscheiden van de concurrent. Maar juist maakbedrijven kunnen de klant

“De bijeenkomsten die wij organiseren zijn voor iedere MKB-ondernemer toegankelijk en kennen verschillende thema’s en invalshoeken.”

maximaal ontzorgen door middel van een of meerdere diensten aan te bieden rondom hun fysiek product. WP Haton in Panningen, een bedrijf gespecialiseerd in het ontwerpen en bouwen van machines voor deegverwerking, heeft bijvoorbeeld in de afgelopen 10 jaar een transitie doorgevoerd van productgeoriënteerd bedrijf naar een dienstenleverancier. Zij bieden bijvoorbeeld de mogelijkheid voor bakkers om met

hun deegsoorten naar de fabriek te komen om daar de Haton machines te testen. Hun kennis gebruiken zij dus niet alleen voor hun product, maar ook als service.”

Verder hebben diverse agro-ondernemers binnen het LimburgMakers programma de kans gekregen om door middel van een korte pitch hun probleem te presenteren aan een groep van maakbedrijven. Deze groep van zo’n 15 bedrijven onderzoekt dan of het commercieel interessant is om dit probleem op te pakken en een passende oplossing te ontwikkelen. “Uiteindelijk willen we graag een netwerk faciliteren en bedrijven met elkaar in contact brengen. Dat doen we via ook via diverse netwerkactiviteiten zoals het LimburgMakers voorjaars- en najaars-evenement en de deelname met Limburgse ondernemers aan beurzen zoals de Euromold Düsseldorf en in 2015 en 2016 de Hannover Messe, de grootste industriële beurs in Europa.

Subsidies

Een belangrijk middel van LimburgMakers zijn de verschillende subsidies van in totaal bijna 7 miljoen euro (zie kader). Mevis: “Deze subsidies dienen om de realisatie van een innovatieproject te versnellen. Om als bedrijf in aanmerking te komen voor een subsidie, moet een project een bepaalde



Industriële Automatisering

- Engineering
- Bouw schakelpanelen
- PLC besturingen



Duurzame Energie

- Warmte-krachtkoppeling
- Warmte-koude opslag
- Zonne-energie



Elektrotechnische Installaties

- Utiliteitsprojecten
- Industriële installaties
- Service en onderhoud



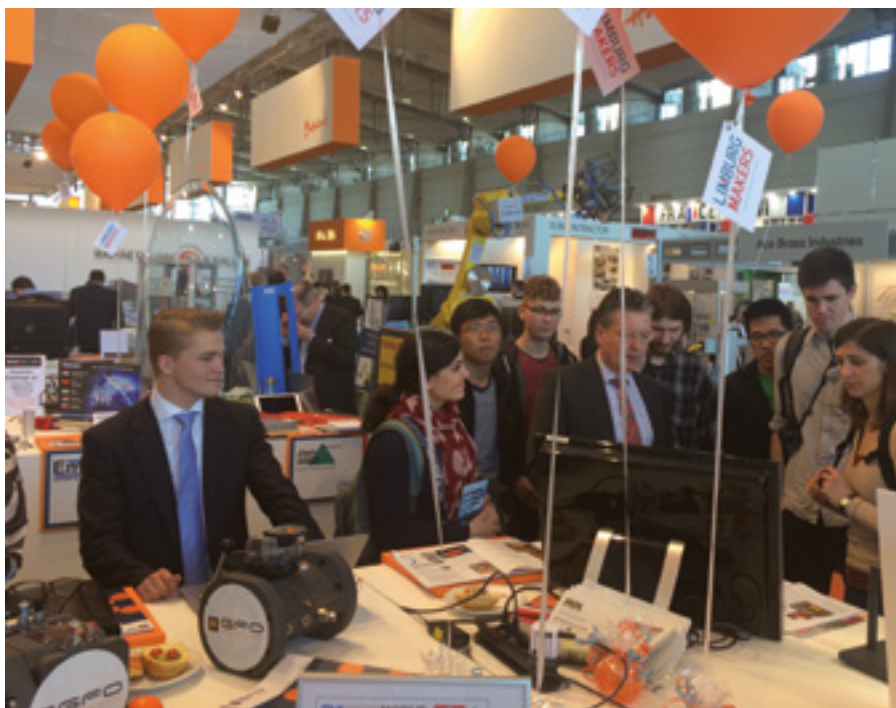
mate van innovativiteit hebben. De aanvraag zelf moet ook aan bepaalde eisen voldoen. Zo moet er in staan om wat voor project het precies gaat, in welke mate er sprake is van technologische innovatie, wat de marktpotentie is en of het economisch haalbaar is. Bedrijven kunnen bij het schrijven van hun aanvraag tussentijds begeleiding en advies vragen. Na het indienen buigt een beoordelingscommissie van (oud) ondernemers uit de maakindustrie zich over de aanvragen. Het huidige programma loopt tot en met september 2016. Ondernemers kunnen nog tot en met 1 september 2016 een aanvraag voor een subsidie indienen. Het project moet vervolgens uiterlijk 1 september 2017 zijn uitgevoerd.

“Uiteindelijk willen we graag een netwerk faciliteren en bedrijven met elkaar in contact brengen. Dat doen we via diverse netwerkactiviteiten zoals het LimburgMakers voorjaars- en najaarsevent.”

Succes

LIOF beschouwt LimburgMakers als een groot succes. Mevis: “Sinds september 2013 zijn er al aan ruim 170 bedrijven subsidies toegekend. Samen hebben deze bedrijven 6 miljoen euro ontvangen waarmee projecten met een totale waarde van 20 miljoen zijn gerealiseerd. We hebben in 2016 nog financiële middelen ter beschikking, dus voor MKB-bedrijven in de maakindustrie die met innovatie aan de slag willen gaan, is het zeker de moeite waard om te onderzoeken of zij in aanmerking komen voor een subsidie. En inmiddels zijn we ook druk bezig met het schrijven van een vervoliprogramma voor de periode 2016-2019.” ■

www.limburgmakers.nl



ENKELE SUCCESVERHALEN IN DE REGIO NOORD-LIMBURG

Manders Automation is gespecialiseerd in industriële productie-automatiseringen. Het bedrijf ontwikkelde met financiële steun van LimburgMakers een volledig modulair opgebouwde, volautomatische productiecel, waarmee unieke producten in wisselende materiaal-samenstellingen en met verschillende bewerkingsstappen efficiënt gemaakt kunnen worden.

Inther Logistics Engineering is actief als internationale system integrator dat systemen ontwikkelt voor material handling, warehousing en order picking. Met een subsidie werd een Automated Document Applicator (ADA) ontwikkeld, waarmee het plaatsen van een pakbon en adressering op een verzendkarton wordt geautomatiseerd.

Hotraco Group produceert eigen meet- en regelapparatuur voor klimaatbeheersingssystemen in onder andere de agrarische industrie zoals opslagruimtes en stallen. Het bedrijf ontving een subsidie voor de ontwikkeling van een innovatieve meet- en regelcomputer voor de veehouderij, welke via remote control kan worden gemonitord en geoptimaliseerd.

Vullings Metaalbewerking en Systemen houdt zich bezig met de productie van onderdelen voor de toelevermarkt en machine- en systeembouw. Met steun van LimburgMakers ontwikkelde het bedrijf een bewateringssysteem voor champignonkwekerijen, waarmee op detailniveau de waterbehoefte kan worden aangestuurd en beheerst.

Helian Polymers produceert spoelen met kunststof filamenten die worden gebruikt als cartridge voor 3D-printers. Dankzij een subsidie kon het bedrijf versneld een universeel procesplatform ontwikkelen waarmee het mogelijk wordt om een zeer breed portfolio aan materialen voor 3D-printen te kunnen ontwikkelen en te testen.

"Techniek wordt steeds aantrekkelijker"

Techniek speelt een steeds belangrijkere rol in onze maatschappij. Sectoren zoals zorg, energievoorziening, bouw en industrie, ICT en voedselproductie kunnen niet meer zonder. Op dit moment zijn er echter niet genoeg geschoolde mensen om in de groeiende behoefte aan technisch personeel te voorzien. Om die reden sloten onderwijsinstellingen, werkgevers, werknemers, jongeren, topsectoren, regio's en het Rijk op 13 mei 2013 een nationaal Techniekpact met daarin concrete afspraken tussen bedrijfsleven, onderwijs en overheid.

Het doel van het Techniekpact is het terugdringen van het tekort aan technisch personeel door de aansluiting van het onderwijs op de technieksector te verbeteren. Dit loopt van basisonderwijs tot aan het bijscholen van personeel. Hiervoor heeft Techniekpact 22 acties bedacht die zijn verdeeld in drie actielijnen. De eerste actielijn 'Kiezen voor techniek' moet uiteindelijk meer leerlingen laten kiezen voor een techniekopleiding. De tweede actielijn 'Leren in de techniek' moet stimuleren dat meer leerlingen en studenten met een technisch diploma ook daadwerkelijk aan de slag gaan met een technische baan. Met de derde actielijn 'Werken in de techniek' wordt geprobeerd te bewerkstelligen dat mensen die werken in de techniek worden behouden voor de techniek, en mensen met een technische achtergrond die met ontslag bedreigd worden of al langs de kant staan elders worden ingezet in de techniek. Binnen vijf landsdelen, en de regio's daarbinnen, vindt de uitvoering van de landelijke acties plaats op basis van één of meerdere regionale Techniekpact-agenda's waarin deze 22 acties en de drie actielijnen zijn opgenomen. Deadline voor de uitvoering van deze actielijnen is 2020.

Werkgebieden

Techniekplan Limburg draagt zorg voor de uitvoering van de acties omtrent het Techniekpact in de provincie Limburg en laat deze aansluiten op de problematiek en ambities van de regio. Techniekplan Limburg is opgesplitst in de werkgebieden Noord- en Midden-Limburg en Zuid-Limburg. In de regio Noord en Midden wordt sinds oktober 2013 de naam Techniekketen Noord- en Midden-Limburg gehanteerd. Naast de Provincie Limburg kent Techniekketen Noord- en Midden-Limburg de volgende partners: Primair Onderwijs Noord en Midden Limburg, Onderwijsgemeenschap Venlo & Omstreken (OGVO), Stichting Onderwijs Midden-Limburg (SOML), Stichting Limburgs Voortgezet Onderwijs (LVO), Gilde Opleidingen en Fontys Hogeschool. Zij gaan op gezette tijden met het bedrijfsleven om tafel om te kijken hoe er samen kan worden gewerkt om zo de 22 acties uit te kunnen voeren.

Kiezen voor techniek

De eerste actielijn 'Kiezen voor techniek' focust zich op het primair en voortgezet onderwijs. Volgens Hans Aarts, directeur Fontys Hogeschool Techniek en Logistiek,

begint het sensibiliseren van kinderen voor techniek al bij het basisonderwijs. "Het aanbieden van een technisch vak is tegenwoordig verplicht op basisscholen. De leerlingen krijgen techniek op een speelse manier aangereikt die aansluit bij de belevingswereld van het kind. Het is de bedoeling dat ze een beeld krijgen van waar techniek allemaal in zit, en dat dit eigenlijk de hele wereld om hen heen betreft." "Inmiddels heeft de Provincie Limburg ook het project Wetenschap & Technologie goedgekeurd", vult Han van Helmond aan. Hij is als projectleider verantwoordelijk voor de uitvoering van Techniekketen Noord- en Midden-Limburg. "Dit project richt zich op kinderen op het basisonderwijs en sluit aan bij hun ontwikkelingsperspectief. Dit betekent dat het project gericht is op het vasthouden, stimuleren en doorontwikkelen van een nieuwsgierige, onderzoekende en ontwerpende leerhouding. Kinderen hebben van nature een onderzoekende houding en hebben hun eigen kijk op de wereld. Docenten in het basisonderwijs krijgen handvatten aangereikt voor het invullen van het techniekonderwijs. Zij kunnen bijvoorbeeld met behulp van van technisch lego een oplossing voor een concreet probleem in



de ouderenzorg bedenken.” Naast de activiteiten op de eigen school worden er voor de leerlingen zogenoemde ‘Kies Techniek’ Doe en Info Manifestaties georganiseerd, bij onder andere Technodôme & Bedrijf. Aarts: “In het Technodôme in Venlo voeren de leerlingen allerlei experimenten op het gebied van techniek uit, zoals het leggen van een leiding zodat ze een lampje kunnen laten branden. Op die manier krijgen ze gevoel voor techniek.” Ook de bezoeken die de leerlingen brengen aan het voortgezet onderwijs, wat wordt georganiseerd door de leraren zelf, laat hen in contact komen met de mogelijkheden van techniek en techniekonderwijs.

Meer afstudeerders

Affiniteit met techniek creëren in het basisonderwijs is de eerste stap. Vervolgens heeft de Techniekketen als ambitie om meer mbo- en hbo-studenten te laten afstuderen in de richting techniek. Om dit te stimuleren, is er onder andere een doorlopende leerlijn ontwikkeld waarbij leerlingen in het voortgezet onderwijs de mogelijkheid hebben om in zes jaar tijd (in plaats van de gebruikelijke acht jaar) een mbo-diploma te behalen. Dit opleidingstraject biedt diverse technische richtingen. Van Helmond: “Bij

de vakmanschapsroute en de zesjarige techniekopleiding volgen leerlingen 12 tot 15 uur per week techniekgerelateerde vakken. Op basis van thema’s leren ze samen te werken en projectmatig te werken. De technologieroute richt zich meer op onderzoeken en ontwerpen. Leerlingen die deze route volgen kunnen uiteindelijk doorstromen naar een niveau 4 opleiding van het mbo.” Deze leerlijnen zijn al te volgen op het Raayland College in Venray, Het Kwadrant in Weert, het Bouwens van Boijencollege in Panningen en Den Hulster in Venlo, gecombineerd met Gilde Opleidingen. Aarts houdt zich bezig met de aansluiting tussen voortgezet onderwijs en hbo. Hiervoor onderhoudt Fontys Venlo nauwe banden met College Den Hulster. Deze school heeft een Technasium en een opleiding op havo- en vwo-niveau waarbij wetenschap en het uitvoeren van projectopdrachten centraal staan. “Leerlingen van het Technasium komen hun onderzoeksopdrachten steeds vaker bij ons uitvoeren. Zo heeft een groep leerlingen twee jaar geleden onder leiding van een docent bijvoorbeeld een grote prinsennuts gemaakt voor een Venlose carnavalsvereniging. Die staat nu nog steeds elk jaar bij theater De

Maaspoort. Het bedrijfsleven heeft daar aan bijgedragen door het materiaal ter beschikking te stellen en begeleiding te bieden”, aldus Aarts. Wat betreft de aansluiting tussen mbo en hbo-onderwijs worden er ook nog eens effort gestoken in de afstemming van drie opleidingen in het mbo en hbo: logistiek, ICT en Mechatronica.

Doorstromen naar techniek

De tweede actielijn ‘Leren in de techniek’ heeft als doel om leerlingen en studenten met een technisch diploma door te laten stromen naar een baan in de techniek. “Marktdoelmatigheid is een van de doelstellingen binnen deze actielijn”, geeft Van Helmond aan. “Het is heel erg belangrijk dat we opleiden voor de arbeidsmarkt.” Om die reden zijn bepaalde opleidingen geschrapt en is ook de leeromgeving van leerlingen aangepast om een betere aansluiting met het bedrijfsleven te creëren. De richting procestechniek is bijvoorbeeld bij vier vmbo-scholen te volgen waar in de directe omgeving van die school veel bedrijven gevestigd zijn in de procestechniek. Deze bedrijven worden actief betrokken bij het curriculum en de verschillende studie jaren. Leerlingen, leraren en bedrijfsleven gaan onder andere



gezamenlijk aan de slag binnen de praktische leeromgeving in de vorm van een mini plant met machines. Hetzelfde geldt voor de leerlijn logistiek. “En binnen de centra voor Innovatief Vakmanschap (mbo) en Centres of Expertise (hbo) werken ondernemers, wetenschappers, docenten en studenten intensief samen aan projecten. De mbo-centra zijn te vinden bij Gilde Opleidingen (installatietechniek en logistiek) CITAVERDE College (Agro). Het GreenTechLab van Fontys Hogeschool Venlo stimuleert de crossover tussen mechatronica en robotica in de agro/food sector. Wanneer de leerlingen eenmaal klaar zijn met een opleiding, worden zij ook nog ondersteund in het sollicitatieproces door middel van trainingen.”

Scholing

De derde actielijn ‘Werken in de techniek’ moet ervoor zorgen dat mensen die in de techniek werken dit ook kunnen blijven doen, bijvoorbeeld met behulp van bij- en nascholing.

Van Helmond: “Dit gebeurt onder andere in het Centrum Innovatief Vakmanschap Installatietechniek Limburg (CIVIL). Hierbij zijn 63 bedrijven aangesloten die leerlingen en werkenden bijscholing bieden over de nieuwste technieken die binnen hun bedrijven worden toegepast. Dit kan betrekking hebben op duurzame energie voorzieningen. Doordat werknemers zich kunnen blijven ontwikkelen, kunnen met de



huidige en toekomstige innovaties overweg en zijn daarmee van grote waarde voor de bedrijven in deze branche.

Resultaat

Volgens Aarts begint de Techniekketen Noord- en Midden-Limburg haar vruchten af te werpen. “Alle projecten worden klein opgestart, en op het moment dat het rolt wordt het uitgebreid naar andere regio’s. Op die manier hoeft je niet per regio het wiel uit te vinden. Het resultaat is onder andere te zien in het feit dat de instroom van Gilde Opleidingen begint te groeien. Techniek heeft een verkeerd imago, men denkt dat je er alleen maar vieze handen

van krijgt. Maar als je techniek goed presenteert en laat zien hoe breed het is, maak je het ook aantrekkelijker voor jongeren om die richting te kiezen. Tijdens de opleiding zelf komen leerlingen dusdanig met techniek in aanraking dat het niet afschrikt, maar juist een realistisch beeld geeft van de ontelbare mogelijkheden.” “En door vervolgens de arbeidsmarkt beter te ontsluiten en ervoor te zorgen dat ze nog jarenlang mee kunnen in de sector, wordt techniek terecht steeds aantrekkelijker”, aldus Van Helmond. ■

www.kiestechnieklimburg.nl

Vaes & Linthorst uit Venlo legt zich toe op executive staffing en detachering van kandidaten met hbo- en wo-niveau. Het bedrijf richt zich met name op de specialisaties P&O, IT, sales, marketing en finance. De meest recente toevoeging aan dit rijtje is techniek op mbo-, hbo- en wo-niveau. De nieuwe partner Maurice Deenen vertelt meer over deze tak van sport.



Vaes & Linthorst

“Wij halen veel energie uit het vinden van de ideale kandidaat”

Wanneer Maurice Deenen praat over techniek, weet hij ook echt waar hij het over heeft. Tijdens zijn opleiding HTS Electrotechniek koos hij voor een commerciële afstudeer-richting. Vervolgens deed hij ruime ervaring op als consultant, P&O manager en directeur bij zowel dienstverlenende bedrijven als productiebedrijven. Zijn technische achtergrond sluit perfect aan bij de specialismes die Vaes & Linthorst hanteert. Ook zijn ervaring in human resources, het herinrichten van bedrijfsprocessen en reorganisatietrajecten komt goed van pas. Deenen: “Vaes & Linthorst heeft veel technische bedrijven als klant. Maar techniek is echt een vak apart. Als je de werving en selectie en detacheringstrajecten voor een technisch bedrijf wilt verzorgen, moet je een specialist in huis hebben die over het vak kan meepraten en die begrijpt waar een technisch bedrijf behoefte aan heeft. Ook komt het wel eens voor dat je de verwachtingen van een klant bij een vacature bij moet stellen en samen op zoek gaat naar een geschikte en haalbare oplossing.”

Gericht vragen stellen

Volgens Deenen is die vakkennis ook zeker noodzakelijk in de omgang met kandidaten. “Bij intakes is het belangrijk dat je heel gericht

vragen kan stellen en diep de techniek ingaat. Alleen dan kom je erachter wat een kandidaat precies kan en of deze geschikt is voor de functie. Bovendien zijn echte techneuten vaak niet commercieel ingesteld. Zij waarderen het als zij voorafgaand aan het sollicitatiegesprek zelf precies weten bij wat voor bedrijf zij langs zullen gaan. Door als het ware als het verlengstuk van de opdrachtgever te functioneren, maak je uiteindelijk het verschil.”

In de huid kruipen

Naast de personeelsvraagstukken op het gebied van elektrotechniek, werktuigbouwkunde en installatietechniek waar Deenen zorg voor gaat dragen, kan hij zich ook goed vinden in de werkwijze van Vaes & Linthorst. “Voor een succesvolle match moet je echt in de huid van de opdrachtgever én de kandidaat kruipen. De combinatie van harde criteria, zoals opleiding en werkervaring en zachte criteria zoals gedrag en communicatieve vaardigheden, zijn essentieel. Daarnaast bepalen de zachte criteria of iemand binnen een team of bedrijfscultuur past. Het invullen van technische vacatures en de zoektocht naar de juiste kandidaten is in de huidige markt een uitdaging. Echter door het onderhouden van een groot netwerk en een

jarenlange expertise kunnen onze opdrachtgevers er op vertrouwen dat zij in contact komen met kandidaten die over de juiste kennis en kunde beschikken en binnen de bedrijfscultuur passen.”

Netwerk

Ook over de manier waarop Vaes & Linthorst haar kandidaten werft, is Deenen te spreken. “Dit bedrijf heeft een groot netwerk opgebouwd en maakt intensief gebruik van grote websites en social media. Kandidaten en latent werkzoekenden worden eveneens actief gezocht door middel van een speciaal CRM-pakket. De kracht van het bedrijf ligt echt bij het zoeken en vinden van de ideale kandidaat. En net als vennoten Pascal Vaes en Evert Linthorst haal ik daar veel energie uit.” ■

www.vel.nl

"Er is volop ontwikkeling in onze branche"

De maakindustrie is één van de economische pijlers van de regio Noord-Limburg. Dat de bedrijven in deze sector innovatief zijn en uitstekend nieuwe markten aan weten te boren, bewijst systeemleverancier Addit BV uit Venlo. "Er zit volop groei en ontwikkeling in onze branche. Dat biedt heel veel kansen voor zowel onszelf als voor technisch talent", aldus managing director Peter Kerstjens.

FOTOGRAFIE [MARCEL KRIJGSMAN](#)



Addit BV werd in 1984 onder de naam Addmetal opgericht door Jan Velmans, ceo van Velmans Industries. Peter Kerstjens, managing director: "Het begon ooit met precisieplaatwerk. Dit zijn plaatwerkdelen uit relatief dunne materialen, gemiddeld genomen tussen de één en de drie millimeter dik. Aan deze onderdelen worden relatief hoge nauwkeurigheidseisen en visuele kwaliteitseisen gesteld." Kerstjens benadrukt dat het hierbij niet om massaproductie gaat: "Onze productportfolio kenmerkt zich door 'high-mix low-volume high complexity', wat betekent dat we relatief veel verschillende soorten producten in relatief lage volumes produceren: series tussen de 1 en 50 stuks per keer en jaaraantallen tussen de 1 en 300 stuks. Tevens worden aan de producten de hoogste eisen gesteld op het gebied van maatnauwkeurigheid en visuele afwerking."

Ontwikkeling naar system engineer

Addit BV heeft zich in de loop der jaren ontwikkeld tot systeemleverancier. Kerstjens:

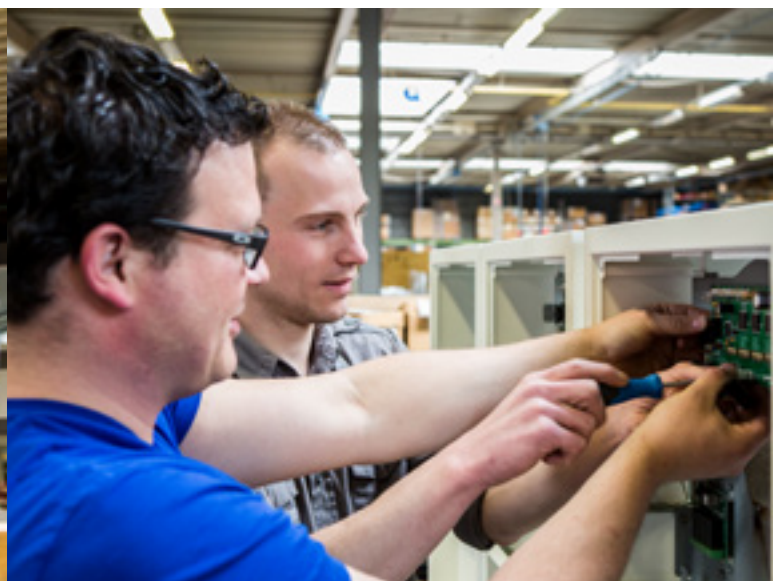
"Dat betekent dat we tegenwoordig niet alleen built-to-print plaatwerk produceren of reproduceren op basis van een ontwerp van de klant, maar nu ook als system engineer op basis van klantspecificaties precisieplaatwerk producten en daaruit samengestelde modules, systemen, lichte machines en apparaten ontwikkelen. Na afronding van het ontwikkeltraject verzorgt Addit de prototypefase tot en met de serieproductie waarbij, naast de productie van plaatwerkdelen, assemblage- en testwerkzaamheden een belangrijke rol vervullen. Wij ontzorgen onze klanten vanaf ontwerp en ontwikkeling tot en met het spare part management." Voor producten waarvoor het bedrijf de kerntechnologie niet in huis heeft, kan het terecht bij zijn wereldwijde supply chain network van partners.

Veelzijdig doch kostenefficiënt

In de 32 jaar dat Addit actief is, heeft het bedrijf zich ontwikkeld tot een toonaangevende speler in de toelevermarkt: "We hebben ruim 200 klanten in 16 landen, maar kiezen er bewust voor om niet meer dan 20% van

onze totaal gegenereerde toegevoegde waarde te realiseren voor één bepaalde markt", benadrukt Kerstjens. "Het gevolg van dit beleid is dat we op veel verschillende markten actief zijn waaronder de medische industrie, de print- en kopieerindustrie (onder andere voor Océ), telecom, meet- en testapparatuur industrie, de vliegtuigbouw-, beveiligings- en defensie-industrie, industriële productieapparaten (onder andere diamantslijpmachines) maar ook transportmiddelen (onder andere voor treinen). In al deze markten hebben wij de afgelopen jaren veel (applicatie)kennis opgebouwd die wij, naast in de bestaande markten, weer toepassen in nieuwe markten."

Een andere belangrijke onderscheidende competentie van Addit BV is dat het bedrijf zeer kostengedreven te werk gaat. "Elk jaar investeren we minimaal 5% van de omzet in onze mensen en activa", licht Kerstjens toe. "Door de inzet van een hoogwaardige IT-omgeving zijn we in staat om in relatief korte tijd nieuwe producten voor klanten te ontwikkelen, deze snel in de markt te zetten,



en kunnen we zelfs complete activiteiten van de klant overnemen die niet tot de core business van hun bedrijf behoren. In combinatie met het feit dat we hoge kwaliteit bieden en flexibel te werk gaan, maakt dat niet alleen onze productiekosten maar uiteindelijk ook die van de klant aanzienlijk dalen. Binnen ons segment bieden we de beste prijsgarantie en de laagste total cost of ownership in Europa.”

Internationale uitbreiding

In de afgelopen decennia hebben diverse internationale economische ontwikkelingen hun effect op de maakindustrie gehad. “In de jaren negentig vond de opkomst van internet plaats”, licht Kerstjens toe. “Dat heeft de toegang tot markten wereldwijd enorm veranderd en ook transparanter gemaakt. Verder maakten de economieën van de BRIC-landen een sterke ontwikkeling door. Ook was de Berlijnse Muur gevallen, waardoor de geopolitieke verhoudingen in Europa heel anders kwamen te liggen. Oost- en Centraal-Europese landen traden toe tot de Europese Unie met alle gevolgen van dien. Binnen het licht van deze ontwikkelingen en in combinatie met de vergrijzingsproblematiek in West-Europa, het feit dat de technische industrie een slecht imago had en heeft, én vanwege het groeiend tekort aan techneuten op alle niveaus, besloot Addit BV begin jaren negentig een tweede vestiging in Polen te starten.” Inmiddels werken daar tussen de 450 en 500 medewerkers die dezelfde type activiteiten uitvoeren als in Nederland, terwijl Addit BV vijftig man in dienst heeft. “Afgezien van het bekende voordeel in de vorm van het loon-

kostenverschil, vind je in Oost-Europa nog genoeg beschikbare, goedopgeleide technici op mbo-, hbo- en wo-niveau. In Nederland zijn die technici bijna niet te vinden, laat staan in Limburg.”

Dat neemt echter niet weg dat Addit BV nog steeds behoefte heeft aan goed geschoold technisch personeel in Nederland. Kerstjens: “Wij zijn de afgelopen jaren ons steeds meer gaan focussen op de ontwikkeling en enginee-

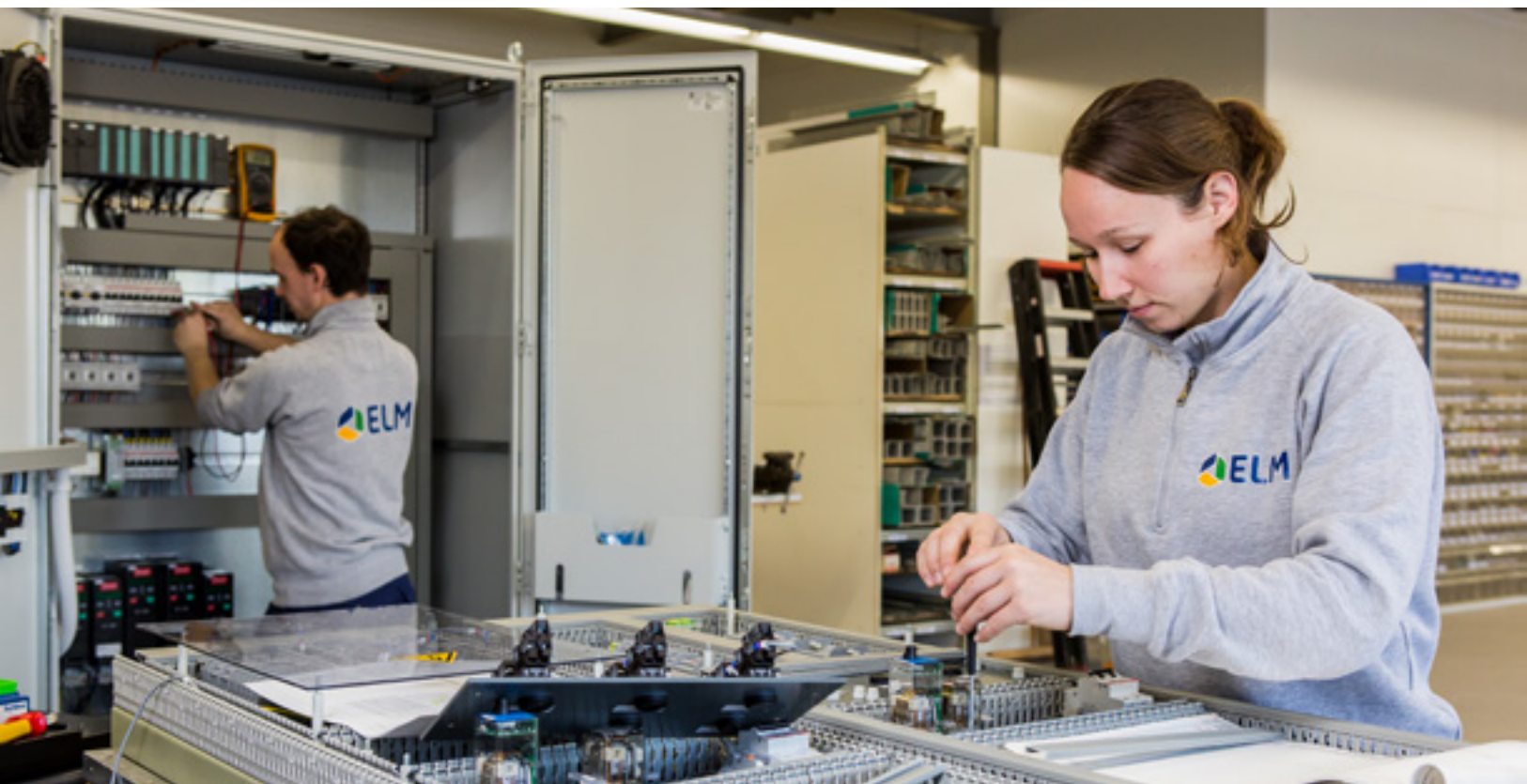
“Wij zijn de afgelopen jaren ons steeds meer gaan focussen op de ontwikkeling en engineering van complexe systemen.”

ring van complexe systemen en hebben steeds nieuwe markten en productmarktcombinaties aanbeoord. Ook zien wij nieuwe marktontwikkelingen waar wij op in kunnen spelen. E-commerce is daar een heel mooi voorbeeld van. Dat zorgt voor een explosieve stijging in de vraag naar distributiepunten en transportmiddelen. In die hoek ontstaan nieuwe producten en diensten waar we applicaties voor kunnen ontwikkelen. Een andere niet te stuiten ontwikkeling is die van 3D-printing, dat in steeds meer branches wordt toegepast.

Denk aan de medische branche die op deze manier tanden, kiezen en implantaten produceert, maar ook de voedingsmiddelen- en de entertainmentindustrie. Inmiddels heeft Addit 5 klanten in dit marktsegment. De markt verandert, maar blijft door die verandering tegelijkertijd volop kansen bieden. Wij zijn dus nog lang niet klaar met innoveren en ontwikkelen, en daar kunnen we altijd technisch talent bij gebruiken.”

Ontwikkeling technisch onderwijs

Addit is zelf volop actief in het stimuleren en ondersteunen van het technisch onderwijs in de regio. Kerstjens: “Het is van het grootste belang dat de ondernemers in de industrie hierin hun verantwoordelijkheid pakken. Wij zien nu dat, nadat jarenlang het belang van het technisch onderwijs is onderstreept, de instroom van studenten naar het technisch onderwijs sterk aan het toenemen is. Onderwijsinstellingen hebben het bedrijfsleven hard nodig om mee te denken hoe de aansluiting tussen het onderwijs en het bedrijfsleven verbeterd kan worden. Bedrijven zullen deze samenwerking moeten zoeken, plaats moeten bieden aan stagiaires en zich af moeten vragen welke bijdrage men kan leveren aan het verder verbeteren van de instroom naar én het niveau van het technisch onderwijs.” Addit neemt hierin haar verantwoordelijkheid door bestuurlijk actief te zijn binnen Ondernemend Venlo, Techno Valley en de Stichting Bosit. Kerstjens: “Het past niet bij ons om te zeggen dat er een probleem is. Het past wél bij ons om een bijdrage te leveren aan de oplossing.” ■



Een kleine speler op een grote markt

In tijden waarin steeds meer bedrijven baat hebben bij procesoptimalisatie en automatisering, is ook de behoefte aan bedrijven die productieprocessen en technische installaties op maat kunnen produceren gegroeid. ELM uit Maasbree, bestaande uit de business units ELM Industriële Automatisering en ELM Installatietechniek, kan door activiteiten uit beide bedrijfstakken te combineren bedrijfsprocessen optimaliseren en kostenreductie realiseren.

FOTOGRAFIE [MARCEL KRIJGSMAN](#)

ELM Industriële Automatisering en ELM Installatietechniek kennen hun oorsprong in 1979. ELM begon ooit als bedrijf gespecialiseerd in installatietechniek, en al snel werd dit uitgebreid met panelenbouw. Inmiddels is ELM met de beide divisies in

staat om bij bedrijven complete productieprocessen in te richten en technische installaties op maat te verzorgen. “Bij ELM Industriële Automatisering draait het om het ontwerpen en assembleren van geautomatiseerde besturingsprocessen

binnen een bedrijf”, vertelt DGA Patrick Gijsbers. “Denk daarbij aan logistieke dienstverlening, warehousing, productielijnen bij industriële bedrijven maar ook aan bijvoorbeeld klimaatbeheer en verwarmingssystemen. In principe ligt onze

focus op de hardware: de besturingskasten en de besturingsschakeling die door middel van schakelpanelen worden bediend. Die schakelpanelen bouwen we aan de hand van het engineerontwerp van de klant. Desgewenst kunnen we op basis van de door de klant gewenste functionaliteit, ook de engineering en het ontwerpen en ontwikkelen van de besturingssoftware voor onze rekening nemen. Hetzelfde geldt voor PLC-besturing. Een Programmable Logic Controller is een soort processor die informatie binnenkrijgt, deze verwerkt en op basis van die informatie het proces in een machine of installatie verder aanstuurt. Sommige klanten schrijven graag zelf hun software hiervoor, anderen maken graag gebruik van onze expertise. En uiteraard kunnen we ook bestaande besturingspanelen op locatie aanpassen, uitbreiden of vervangen.”

Duurzame energie

Bij ELM Installatietechniek staan de technische installaties centraal. “Dit kunnen de panelen en andere producten zijn die klanten van ELM Industriële Automatisering graag geïmplementeerd willen zien in hun bedrijf, maar ook het installeren van machines, (elektro)technische installaties en benodigde bekabeling voor alles wat binnen de utiliteitsbouw valt, van industriële bedrijven tot distributiecentra en ziekenhuizen”, legt managing director Mark Slegers uit. Een belangrijke nichemarkt waarin ELM Installatietechniek opereert, is duurzame energie. “Steeds meer bedrijven zetten in op energiebesparende middelen en duurzame energie. Dat kan al heel eenvoudig door led-verlichting in industriële omgevingen, productiehallen of de kantooromgeving te laten installeren. Voor grote bedrijven, organisaties zoals ziekenhuizen en openbare ruimten zoals winkelcentra die veel stroom verbruiken, kan het ook heel interessant zijn om door middel van zonnepanelen, warmtekrachtkoppeling of warmte/koude-opslag energie op te wekken en eventueel op te slaan, waardoor een flinke besparing op de energierekening kan worden behaald”, aldus Slegers. “Het principe achter warmte/koude-opslag is dat warmte in de bodem wordt opgeslagen en weer omhoog wordt gehaald als het koud is”, licht Gijsbers toe. “Die warmte kan dan bijvoorbeeld worden gebruikt voor verwarming.” Slegers: “Zo’n dergelijke

installatie wordt geïmplementeerd door in de bodem tot een geschikte laag te boren waar water zit. Via een warmtewisselaar pomp je warmte naar de bron voor warm water, en koude naar de bron voor koud water. Het warmte-overschot dat in de zomer naar de warmtebron wordt gepompt, haal je dan in de winter weer omhoog en deze warmte wordt via speciale leidingen het gebouw ingepompt. In die leidingen zitten temperatuursensoren die zijn aangesloten op een gebouwbeheersysteem, dat aan de hand van de informatie die de sensoren doorsturen, de warmte en koude verder kan reguleren.”

Warmtekrachtkoppeling

Een andere duurzame techniek is warmtekrachtkoppeling (wkk). “Wkk vindt plaats op een decentrale plaats, bijvoorbeeld bij een flatgebouw. Op deze locatie wordt een door gas aangedreven motor geïnstalleerd die elektriciteit en warmte opwekt. Deze manier van opwekken is op dit soort locaties veel efficiënter en goedkoper dan stroom afnemen van het reguliere circuit waarvoor de infrastructuur moet worden aangepast en er dure kabels moeten worden aangelegd. Aan de wkk kan desgewenst een biogasvergister worden gekoppeld, waarbij door middel van vergisting biogas

wordt geproduceerd dat via de wkk wordt verbrand en zo wordt omgezet in elektriciteit”, vertelt Slegers. “Wij hebben voor deze machine een besturingssysteem ontworpen en geïnstalleerd dat via een besturingspaneel kan worden bediend”, vult Gijsbers aan, “en daar komt dan weer onze expertise op het gebied van industriële automatisering om de hoek kijken.”

Het feit dat ELM Installatietechniek zonnepanelen, wkk en wko kan installeren is volgens Slegers vrij uniek in Nederland. “Er zijn weinig partijen die alle drie deze vormen van duurzame-energieopwekking kunnen verzorgen. In alle drie deze takken van sport spelen we mee op het hoogste niveau. Wat betreft de zonnepanelen waren we zelfs één van de eerste grote installateurs in deze branche. Op de daken van een Duitse skibaan hebben we destijds een installatie aangelegd die anderhalve megawatt aan elektriciteit opwekt.”

Flexibel

Naast het ontwerpen en implementeren van projecten binnen de beide business units verzorgt ELM ook het onderhoud van de diverse installaties en schakelpanelen. Slegers: “We hebben storingsmonteurs in dienst die afhankelijk van de situatie ofwel op afstand, dan wel ter plekke de storing





kunnen verhelpen. Doordat onze organisatie met 45 medewerkers relatief klein is binnen deze branche en onze organisatie heel plat is, bieden we veel flexibiliteit en kunnen we snel inspelen op wensen van de klant. Ook zijn we relatief goedkoper dan grotere organisaties. Wij kunnen een project volledig uit handen nemen zodat een klant er geen omkijken meer naar heeft. Ook realiseren we, zeker in het geval van duurzame energie-installaties een flinke kostenbesparing voor hen. Deze combinatie levert veel tevreden klanten op.”

Opereren in de niche

Een ander aspect waarmee ELM zich onderscheidt, is het feit dat het relatief kleine bedrijf over een grote hoeveelheid vakkennis beschikt. “Dat komt omdat we onder andere opereren in nichemarkten binnen de installatietechniekbranche”, geeft Gijsbers aan. “Met klanten die in een nichemarkt actief zijn, hebben wij zelf ook specialistische kennis nodig. Die kennis hebben we in de afgelopen 37 jaar aardig op kunnen bouwen. Alleen al wat betreft het installeren van grotere projecten

met zonnepanelen hebben we meerdere malen gemerkt dat we technische oplossingen kunnen bieden voor uitdagingen waar een andere installateur niet uit was gekomen.” “Hetzelfde geldt voor WKO- en WKK-installaties”, vult Slegers aan. “Op dat gebied hebben we ook in landen zoals België en Rusland al diverse mooie projecten mogen doen. Vaak doen we dat daar op supervisorbasis, waarbij twee van onze eigen medewerkers een team van lokale elektriciens aansturen. En het mooie is dat we de vakkennis, ervaring en inzichten die we in deze nichemarkten opdoen, ook buiten deze markten in kunnen zetten voor bijvoorbeeld grote industriële opdrachtgevers.”

Opleiding

Om het kennisniveau en de service op peil te houden, is geschoold personeel essentieel. Slegers: “Vanwege de specialistische kennis en het feit dat onze branche zich steeds blijft ontwikkelen, worden onze medewerkers continu intern opgeleid. Daardoor is ons personeel altijd voldoende geëquipeerd om de soms complexe probleemstellingen van een klant te kunnen omzetten naar een goed ingericht bestuursproces of een installatie op maat.” Gijsbers gaat hierop verder: “Daarnaast zijn we een erkend leerbedrijf zodat we vrijwel altijd stagiaires in huis hebben die we intern opleiden. Ook zijn we betrokken bij een project waarin overheidsinstellingen, onderwijsinstellingen en ondernemers samen kijken hoe het onderwijs beter aan kan sluiten bij de wensen van de technische bedrijven in deze regio op het gebied van personeel. Een ander doel is om jongeren te stimuleren om voor een technische opleiding te kiezen. Dit is noodzakelijk, willen we voorkomen dat we over een paar jaar een serieus tekort aan technisch geschoold personeel hebben. Om dit te bereiken worden er diverse initiatieven ontplooid. Zelf kunnen we nu nog wel redelijk goed geschikte medewerkers vinden, mede dankzij de mooie projecten die wij in ons portfolio hebben. Maar dit gaat in de toekomst ook voor ons steeds lastiger gaan worden. Wij voorzien een zeer voorspoedige toekomst voor ons bedrijf, dus wij dragen graag een steentje bij om deze prachtige branche te promoten.” ■



www.elm-it.nl

www.elm-ia.nl

Het Blue Innovation Center in Venlo is een begrip in Noord-Limburg. De hub aan de Noorderpoort, een combinatie van technische start-ups, creatieven en marketeers, is een magneet voor innovatieve MKB-bedrijven. Zij versterken elkaar en delen kennis. "We zijn gewoon aan de slag gegaan", vertelt Jeroen Rondeel, initiatiefnemer van het centrum en directeur van Blue Engineering. "Samen ondernemen, geïnspireerd door Blue Economy. Het werkt."



Blue Innovation Approach

Toekomstbestendige bedrijven bouwen

BLUE ECONOMY

Een blauwe economie is een lokaal sterke clustereconomie waarin bedrijven waarde creëren met reststromen, innoveren en samenwerken. Bedrijven in de gemeente Venlo kunnen een gratis workshop aanvragen over de Blue Innovation Approach en Cradle to Cradle via een gemeentevoucher. Neem contact op met Blue Engineering voor meer informatie: 077-3333690, vraag naar Evert of Eva.

Een van de initiatieven van Blue Engineering, een bedrijf in het Blue Innovation Center, is de Blue Innovation Approach, die bij bedrijven uit zeer uiteenlopende sectoren wordt uitgevoerd. Van foodsector tot metaalbewerking en op dit moment tonen een bouwbedrijf en een afvalverwerker interesse. Hoe werkt het? Evert van de Plassche, één van de projectleiders, vertelt: "We maken eerst een analyse van de stromen van materiaal, mensen en energie in een onderneming. Deze stromen plaatsen we in verband met elkaar en de omgeving, zodat een totaalplaatje ontstaat. We gaan er als het ware boven hangen zodat we alles kunnen overzien en gaan dan losse eindjes verbinden."

Verrassende oplossingen

"Vanuit deze structuur identificeren we een lijst met kansen voor nieuwe business cases", vervolgt Evert. "Elke case geven we een score vanuit People, Planet en Profit. Op deze manier krijgt een bedrijf een berg concrete ideeën, laaghangend fruit en lange termijn oplossingen, met de prioriteit waar te starten. In ons team hebben we verschillende expertises beschikbaar, waardoor verrassende oplossingen ontstaan en kansen voor waardecreatie en industriële symbiose. Een bedrijf krijgt inzicht in wat er allemaal is waar nu nog niets mee gebeurt en de organisatie wordt sterker en veerkrachtiger dankzij



Blue Innovation Approach brengt alles wat aanwezig is in kaart en maakt dan verbindingen

de concrete business cases en de ondersteuning bij implementatie. Wij zijn geen consultant, wij gaan samen met het bedrijf aan de slag."

Concrete voorbeelden

"Onze inspiratie is blue economy", zegt Evert. "Hierbij gebruik je alles wat voorhanden is en creëer je met reststromen nieuwe waarde. Wij voegen daar technieken aan toe vanuit lean six sigma en verandermanagement. Een concreet voorbeeld: medewerkers hebben last van lasrook. De eerste stap is afzuigen van de lasrook, de tweede stap is onderzoeken of de ozon uit de lasrook kan worden hergebruikt, maar de derde stap wordt pas echt interessant. Kunnen we las-

sen vervangen door de zogenoemde pulseform-technologie, die een sterke verbinding tot stand brengt door middel van magnetisme? Deze technologie voegt geen extra materiaal toe, is schoon en heeft maar heel weinig energie nodig. Sommige oplossingen zijn voor de hand liggend, zoals het dichten van persluchtlekken. Het opwaarderen van organische reststromen als voedsel voor insectenteelt is complexer. We identificeren kansen, vinden oplossingen, openen ons netwerk en implementeren. Wij gaan voor toekomstbestendige bedrijven." ■

Meer informatie? Neem contact op met Blue Engineering via www.blue-engineering.nl

FONTYSVENLO.NL

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 •



NOORD-LIMBURG ZAKENAUTOTESTDAG



Toeren door de regio

Op dinsdag 12 april vond de jaarlijkse zakenautotestdag van Noord-Limburg Business plaats. Testrijders konden gedurende deze dag de capaciteiten van de nieuwe modellen zakelijke lease-auto's uitproberen. Noord-Limburg Business kijkt terug op een geslaagde dag en bedankt alle deelnemers, autodealers en locaties van harte!



Dealers:

- Peter en Hommes en Arjen van Splunder, Janssen-Kerres Automotive
- Rob van Engelen en Laurent Metten, Wassink Autogroep
- Linda Geris en Ruud Janssen, De Maassche BMW Venlo
- Mark van Ham, Jaguar Demandt
- Roland Willemsen, Dennis Aerts, Nick Brouwer en Menno Koetsruiter, AutoArena Venlo



Deelnemers:

- René de Kievit, De Kievit Verhuizingen
- Johan Noever, Flying Eggs VOF
- Herman Marissen, Flying Eggs VOF
- Jeroen Langerak, Fortas Beveiliging
- Rico Neijboer, Gelmo
- Berend van Berkel, HR Haes
- Nina Krockow, Mind4share Business Development Duitsland
- Kevin Keunen, Philipse Keunen
- Bob Rutgers, R'Estate
- Vincent Creemers, R'Estate
- Rob van Bergen, Van Bergen Makelaardij
- Marivonne van Kralingen, Vlamincx Advocaten
- Edwin Dirks, Wellcoll Weert



Testauto's:

- Nissan X-Trail
- Renault Talisman
- Ford Mondeo
- Peugeot 308 SW
- BMW 2-serie
- BMW 3-serie
- Jaguar XE-S
- Volkswagen Passat
- SEAT Leon ST
- ŠKODA Superb Combi
- Audi A4



Indrukwekkend comfortabel. Uiterst innovatief.



De nieuwe Tiguan nu bij AutoArena in de showroom.

De nieuwe Tiguan biedt een hele wereld aan mogelijkheden; on-road, off-road én online. Met zijn gestroomlijnde design, vele slimme innovaties en ultieme comfort wordt rijden pas echt genieten. Of u nu in de drukke stad rijdt of buiten de gebaande paden. De nieuwe Tiguan staat nu in onze showroom en is bij ons te bestellen als voorwielaandrijving of 4Motion, extra complete Highline of sportieve R-line en met een hele reeks zuinige TSI-benzinemotoren en TDI-diesels. Kom snel langs, we vertellen u graag meer over deze bijzondere SUV. **U rijdt hem al vanaf € 28.790.**

Brandstofverbruik in L/100 km: gecombineerd tussen 4,7 en 7,4 L/100 km,
CO₂-uitstoot in g/km: gecombineerd tussen 123 en 170 g/km.

AutoArena

Venlo, Celsiusweg 5.
Telefoon 077 - 320 30 40
www.autoarena.nl

Volkswagen Service in:

Venray, Keizersveld 85. Telefoon 0478 - 55 13 00
Panningen, J.F. Kennedylaan 20. Telefoon 077 - 306 06 66
Boxmeer, Handelstraat 9. Telefoon 0485 - 52 16 40



Volkswagen



"Een strakke auto zonder overdadige luxe maar wel alles erop en eraan."



SEAT LEON ST

DEALER: AUTOARENA VENLO
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: NICK BROUWER

Jeroen Langerak: "Tijdens het rijden dringt het motorgeluid nauwelijks door in het interieur. De auto was een plezier om in te rijden, mede door het motorvermogen en de soepel schakelende 6 bak. De instelbare comfortabele stoelen maken het plaatje compleet. Lovend ben ik ook over het dashboard en instrumentenpaneel dat gemakkelijk te bedienen is. Kortom, een auto die zijn aanschaf waard is."

Herman Marissen: "Een strakke auto zonder overdadige luxe maar wel alles erop en eraan. De stoelen zitten lekker en comfortabel. Het gekleurd stiksel op de bekleding geeft het interieur extra cachet. Voor een prijsgunstige auto zijn alle features aanwe-

zig. De navigatie kan zelfs bediend worden met de stem. Deze SEAT kan absoluut wedijveren met duurdere auto's in zijn klasse. Voor ons als start-up zou het best onze eerste lease-auto kunnen zijn."

Marivonne van Kralingen: "Het is een zeer sportieve stationauto met alles erop en eraan, wat je mag verwachten van een SEAT. De auto heeft een zakelijke uitstraling en nodigt uit om lekker sportief te rijden. Het zitcomfort van de auto is goed en volledig instelbaar. De navigatie is helder en overzichtelijk. Handig is ook de parkeerhulp. Voor de doelgroep, beginnende zakelijk autorijder, is dit een uitstekende auto met verrassend veel ruimte."



SPECIFICATIES

Merk: SEAT
 Model: Leon ST
 Type: 1.4 TSI X-Perience Connect
 Transmissie: 6 Handgeschakeld
 Cilinderinhoud: 1.395 cc
 Vermogen: 92 kW/125 pk

Koppel: 200 Nm
 Verbruik: 1 op 18,9
 Acceleratie (0 tot 100): 9,7 sec
 Topsnelheid: 200 km/u
 Uitrusting: Technicgrijs metallic,
 Upgrade Business, 18" velgen

Verkoopprijs: € 29.238,-
 Leaseprijs: € 569,- (full operational, obv. 20.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
 Vanafprijs: € 22.000,-
 Informatie: www.autoarena.nl



“Een auto die gezien ook zijn prijs het aanschaffen waard is.”



ŠKODA SUPERB COMBI

DEALER: AUTOARENA VENLO

AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: ROLAND WILLEMSSEN

Bob Rutgers: “De ŠKODA is zonder meer een mooie auto die lekker rijdt en een goede wegligging heeft. Het comfort laat niets te wensen over en zelfs na een lange rit stap je fluitend uit de auto. Alle bedieningsknoppen en de navigatie functioneren goed. Handig is het trekhaakstelsel en de automatische achterklep. De prijs vind ik wat aan de hoge kant.”

Rico Neijboer: “Mijn vooroordeel ten opzichte van de ŠKODA zijn door deze testrit helemaal verdwenen. Het is een erg mooie en ruime auto die veel comfort biedt en over de hele linie goed is afgewerkt. Het geluidssysteem en navigatie functioneer-

den uitstekend. Een auto die gezien ook zijn prijs het aanschaffen waard is.”

Nina Krockow: “Na de testrit was ik niet helemaal overtuigd van deze ŠKODA. Op het rijgedrag en wegligging is niks aan te merken. Het comfort en de afwerking is wat minimalistisch, maar de auto heeft wel een mooi schuif/panoramadak. De elektrische instelling van de stoel is erg handig evenals de hoofdsteunen en brede armsteunen. Wat betreft de prijs: die is naar verhouding hoog. Vanwege de ruimte is deze ŠKODA een interessante optie.”

SPECIFICATIES

Merk: ŠKODA

Model: Superb Combi 2.0 TDI

Type: Style Businessline

Transmissie: Handgeschakeld

Cilinderinhoud: 1.968 cc

Vermogen: 150 pk

Koppel: 340 Nm

Verbruik: 1 op 25

Acceleratie (0 tot 100): 8,9 sec

Topsnelheid: 218 km/u

Uitrusting: panoramadak, adaptive cruisecontr. wegklapbare trekhaak

Verkoopprijs: € 45.625,-

Leaseprijs: vanaf € 877,-

excl. BTW (full operational, obv. 20.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)

Vanafprijs: € 28.890,-

Informatie:

www.autoarena.nl/skoda



"De Duitse Gründlichkeit laat zich hier duidelijk gelden. Aan alles is gedacht."



VOLKSWAGEN PASSAT

DEALER: AUTOARENA VENLO

AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: MENNO KOETSRUITER

Johan Noever: "Ik had nog nooit in een Passat gereden en ben onder de indruk geraakt van het rijgedrag en comfort. De Duitse Gründlichkeit laat zich hier duidelijk gelden. Aan alles is gedacht zoals een stoel die elektrisch instelbaar is en het Active Info Display dat precies weergeeft wat je op dat moment wil zien, van snelheid, toerental en navigatie-info tot uitgebreide infotainment-functies. De prijs is behoorlijk maar daarvoor krijg je wel een representatieve auto."

Kevin Keunen: "De Passat heeft mij kunnen bekoren. Het is een mooie wagen die luxueus is afgewerkt en een sportieve

uitstraling heeft. De stoelen zitten stevig en bieden veel instelmogelijkheden. Projectie van de kilometerteller op de voorruit is erg handig. De prijs is prima gezien de uitstraling en afwerking. En niet te vergeten de restwaarde die bij Volkswagen zonder meer goed is."

René de Kievit: "De krachtige dieselmotor en uitrusting maakt deze auto zeer interessant voor de zakelijke rijder die comfortabel en sportief wil rijden. Deze Passat stuurt erg prettig en heeft een goede wegligging. Het zitcomfort is uitstekend en geschikt om langere tijd goed en comfortabel in te zitten."

SPECIFICATIES

Merk: Volkswagen

Model: Passat

Type: 2.0 TDI Business Edition R

Transmissie: Handgeschakeld

Cilinderinhoud: 1.968 cc

Vermogen: 190 pk

Koppel: 400 Nm

Verbruik: 1 op 24,4

Acceleratie (0 tot 100): 8,1 sec

Topsnelheid: 235 km/u

Uitrusting: Oryx White pareffect-lak, Head-up display, verwarmbare voorruit, DAB+, LED+ verlichting

Verkoopprijs: € 49.623,-

Leaseprijs: € 965,- (full operational, obv. 20.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)

Vanafprijs: € 31.350,-

Informatie: www.autoarena.nl



"Een gemakkelijk auto om in te rijden. Een kwestie van instappen en wegwezen."



AUDI A4

DEALER: AUTOARENA VENLO BV
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: DENNIS AERTS

Nina Krockow: "Het rijden met deze A4 gaf me een heel veilig gevoel, mede door het comfort en de complete uitrusting. De stoelen zaten als gegoten. Ik was erg te spreken over de navigatie en het waarschuwingkanaal bij een dode hoek. Een prima auto voor de stoere zakenman."

Berend van Berkel: "Een gemakkelijk auto om in te rijden. Het is een kwestie van instappen en wegwezen. De Audi biedt veel comfort en extra's. Ik was erg onder de indruk van het navigatiesysteem en veiligheidssystemen zoals Distance Control en Lane-assistent. Voor mij was het een beleving om in deze auto te mogen rijden."

Edwin Dirks: "Als fervent Audi rijder, ik heb er inmiddels 5 versleten, merkte ik dat deze A4 weer van allerlei nieuwe snufjes is voorzien. Los van de fantastische rijeigenschappen, was het comfort Audi-waardig. Het navigatiesysteem en audio-installatie is tot in de perfectie toegepast. Een fijne auto om de dag mee te beginnen."

Rob van Bergen: "Wat een heerlijke auto die bovendien ook nog is voorzien van allerlei features. De afwerking is in één woord perfect. De prijs vind ik wat aan de hoge kant, maar dat is deze bolide wel waard. Een auto die boven de rest uitsteekt met name door alle opties en rijprestaties."

SPECIFICATIES

Merk: Audi
Model: A4
Type: 2.0 TFSI S-tronic Design
Pro Line Plus
Transmissie: Automaat
Cilinderinhoud: 1.984 cc

Vermogen: 190 pk
Koppel: 320 Nm
Verbruik: 1 op 18
Acceleratie (0 tot 100): 7,3 sec
Topsnelheid: 250 km/u
Verkoopprijs: € 63.670,-

Leaseprijs: vanaf € 687,-
excl. BTW (full operational,
obv. 20.000 p/jr,
4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs: € 41.620,-
Informatie:
www.www.autoarena.nl



"Een mooie sportieve auto met een geweldig rijcomfort. Tot in de puntjes verzorgd."



JAGUAR XE-S

DEALER: JAGUAR DEMANDT MAASTRICHT AIRPORT
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: MARK VAN HAM

Bob Rutgers: "340 pk, dat wil wel. En voor de prijs krijg je een lekkere comfortabele auto met veel opties. Echt een auto voor de heb."

Johan Noever: "Het rijgedrag is formidabel, maar dat mag ook wel voor deze prijs. Aan het comfort zijn dan ook geen concessies gedaan. De afwerking is prima en in combinatie met het mooie design is het een zeer representatieve auto met een moderne uitstraling. Een echte auto voor de zakenman waarmee je voor de dag kunt komen."

Kevin Keunen: "Net als Bob Rutgers was ik onder de indruk van de power van deze auto. De auto voelt tijdens het rijden robuust aan. Je rijdt zonder dat je het merkt al gauw

te snel. De navigatie en audio zijn erg mooi en functioneel. De kilometerteller in de voorruit is erg handig. De looks zijn geweldig."

René de Kievit: "Een mooie sportieve auto met een geweldig rijcomfort. De afwerking is tot in de puntjes verzorgd. De look van de auto met zijn lange neus is representatief en valt gelijk op. Het zitcomfort van de auto is uitstekend. De lederen stoelen zijn uitgebreid verstelbaar waardoor je een optimale zit hebt. Bediening van de knoppen gaat snel en overzichtelijk waardoor je de mogelijkheden gemakkelijk ontdekt. Veel functies moeten via het touchscreen bediend worden. Voor de prijs krijg je een sportieve, luxe en exclusieve auto."



SPECIFICATIES

Merk: Jaguar
 Model: XE-S
 Type: 3.0 V6 Supercharged
 Transmissie: 8 traps Automaat
 Cilinderinhoud: 2.995 cc
 Vermogen: 340 pk

Koppel: 450 Nm
 Verbruik: 1 op 12,34
 Acceleratie (0 tot 100): 5,1 sec
 Topsnelheid: 250 km/u
 Uitrusting: Adaptive cruise in control connect, 20" LM-velgen
 Verkoopprijs: € 74.175,-

Leaseprijs: € 675,- (full operational, obv. 20.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
 Vanafprijs: € 41,250,- 2.0 diesel, 163 pk en 21% bijtelling
 Informatie: www.demandt.nl

THE NEW JAGUAR XE

THE SPORTS SEDAN REDEFINED



De Jaguar XE sports sedan zet de nieuwe maatstaf in de middenklasse met zijn door de F-TYPE geïnspireerde design en baanbrekende technologie. Het programma van de Jaguar XE loopt van uitvoeringen met een CO₂-emissie van slechts 99 g/km tot modellen met een topsnelheid van 250 km/h.

DEMANDT.NL

THE ART OF PERFORMANCE



Min./max. gecombineerd verbruik: 3,8-8,1 l/100 km, resp. 26,3-12,3 km/l, CO₂-uitstoot resp. 99-194 g/km. Consumentenprijs vanaf € 41.250 incl. BTW en BPM en excl. kosten rijklaarmaken. Zie voor verkoopvoorwaarden jaguar.nl. Leaseprijs Jaguar XE vanaf € 659 p.m. excl. BTW o.b.v. Jaguar Fleet & Business Leasing, full operational lease, 60 mnd., 20.000 km/jr. Wijzigingen voorbehouden.

VANAF € 41.250*
LEASE VANAF € 659**

21% BIJTELLING



DEMANDT-WAGEMANS B.V.

Amerikalaan 122, 6199 AE Maastricht-Airport, 043 358 82 99, www.demandt.nl



RENAULT
Passion for life

Nu in de showroom bij Janssen Kerres

Renault TALISMAN

Take Control. Intens rijplezier met de Talisman



Vanaf

€ 30.590,-*

Spraakmakend design
Hoog niveau comfort
4Control®-rijplezier

JANSSSEN KERRES

Heerlen Terhoevenderweg 95, tel. (045) 523 09 99
Helmond Vareschut 9, tel. (0492) 50 40 00
Kerkrade Domaniale Mijstraat 25, tel. (045) 545 24 24
Maastricht Armand Maassenstraat 2, tel. (043) 361 62 88

Nuenen Kruisakker 14, tel. (040) 299 08 08
Sittard Bergerweg 71, tel. (046) 451 96 64
Venlo Groot Bollerweg 24, tel. (077) 355 38 00

* Vanafprijs geldt voor de Renault Talisman Energy dCi 110 Life en is inclusief btw, bpm en excl. kosten rijklaar maken. Kijk voor verkoopvoorwaarden op renault.nl. Druk- en schrijffouten voorbehouden. Min./max. verbruik: 3,6-5,8 l/100 km. Resp. 27,8-17,2 km/l. CO₂ 95-130 g/km.

Renault adviseert **elf**

www.janssenkerres.nl/renault



"De Renault Talisman heeft op mij een zeer goede indruk gemaakt."



RENAULT TALISMAN

DEALER: JANSSEN KERRES VENLO
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: ARJEN VAN SPLUNDER,
 ACCOUNTMANAGER ZAKELIJKE MARKT

Rob van Bergen: "Eigenlijk valt op deze Renault niets aan te merken. De auto biedt veel comfort en heeft fijne stoelen met zelfs stoelkoeling. Deze Talisman is tot in de puntjes afgewerkt. Het navigatiesysteem is heel uitgebreid en voorzien van allerlei apps. Nuttig is ook de achteruitrijcamera. Het is een representatieve auto met een scherpe prijsstelling."

Rico Neijboer: "De Renault Talisman heeft op mij een zeer goede indruk gemaakt. De auto straalt luxe uit van een hoog niveau. In de auto zelf zit je als een prins. De luxe

Franse zetels zijn volledig op het comfort gericht. Bijzonder vind ik de navigatie vanwege de vormgeving. De bediening ervan is wel even wennen. De prijs is uitstekend gezien de kwaliteit beter is dan ik verwacht had. Ik ga zeker nog eens keer een uitgebreide proefrit maken."

Nina Krockow: "In één woord geweldig. Ik was aangenaam verrast door deze Renault die lekker op de weg ligt. Binnenin biedt de Talisman comfortabele stoelen met veel beenruimte. Het head-up display geeft een scherp beeld."

SPECIFICATIES

Merk: Renault
 Model: Talisman
 Type: Energy dCi 130 EDC
 Initiale Paris
 Transmissie: Handgeschakeld
 Cilinderinhoud: 1.598 cc

Vermogen: 130 pk
 Koppel: 320 Nm
 Verbruik: 1 op 22,2 gecombineerd
 Acceleratie (0 tot 100): 10,8 sec
 Topsnelheid: 205 km/u
 Uitrusting: Full options, incl. massage stoelen

Verkoopprijs: € 43.323,-
 Leaseprijs: € 652,- (full operational, obv. 20.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
 Vanafprijs: € 30.590,-
 Informatie:
www.janssenkerres.nl/renewalt



Innovation
that excites



JANSSEN KERRES

NU € 2.750 VOORRAADKORTING



OF GRATIS
AUTOMAAT

NISSAN QASHQAI N-CONNECTA

Riant uitgerust met o.a.:

- 18" Lichtmetalen velgen
- 70" LCD - navigatiesysteem
- Nissan Around View Monitor
- Nissan Safety Shield

Van ~~€ 29.700~~, nu rijklaar voor

€ 26.950

VA. 21% BIJTELLING

JANSSEN KERRES

Breukerweg 180
6412 ZL Heerlen
Tel. (045) 521 01 02

Varenschut 7
5705 DK Helmond
Tel. (0492) 50 40 50

Armand Maassenstraat 2
6226 DE Maastricht
Tel. (043) 361 62 88

Bergerweg 71
6135 KD Sittard
Tel. (046) 451 96 64

www.janssenkerres.nl/nissan

Groot Bollerweg 24
5928 NS Venlo
Tel. (077) 355 38 00

Voorraadkortingen tot € 2.750 zoals weergegeven enkel geldig op door Janssen Kerres aangewezen voorraadauto's Nissan QASHQAI, zolang de voorraad strekt. Niet geldig voor fleet- en lease-orders en/of i.c.m. andere acties. Genoemde vanaf prijzen zijn incl. kortingen en incl. BTW/BPM en incl. kosten rijklaarmaken en recyclingsbijdrage. Niet inwisselbaar tegen contanten. Afgebeelde modellen kunnen afwijken van standaardspecificaties. Actieperiode 01-04-2016 t/m 30-06-2016 met uiterste kentekenregistratiedatum 31-03-2016. Prijs- en wijzigingen voorbehouden. Vraag de Nissan verkoopadviseurs van Janssen Kerres naar de exacte voorwaarden. Overeenkomstig 715/2007/EG. Min/max verbruik Nissan-gamma gecombineerd: 3,6 - 6,3l/100km, resp. 15,9-27,8 km/ltr. CO₂ uitstoot variërend: van 92 gr/km tot 145 gr/km.

NISSAN X-TRAIL BUSINESS EDITION NÚ BIJ JANSSEN KERRES

VOOR

€ 30.640

LEASE VANAF

€ 515 PER MND

LUXE UITGERUST MET O.A.:

- 19" lichtmetalen velgen
- Parkeersensoren vóór en achter
- Gescheiden automatische airconditioning
- Nissan Safety Shield
- NissanConnect met Nissan Around View Monitor
- Panoramisch glazen dak met elektrische zonnewering

OOK BESCHIKBAAR ALS 7-ZITTER



Innovation
that excites

JANSSEN KERRES

Breukerweg 180
6412 ZL Heerlen
Tel. (045) 521 01 02

Varenschut 7
5705 DK Helmond
Tel. (0492) 50 40 50

Armand Maassenstraat 2
6226 DE Maastricht
Tel. (043) 361 62 88

Bergerweg 71
6135 KD Sittard
Tel. (046) 451 96 64

www.janssenkerres.nl/nissan

Groot Bollerweg 24
5928 NS Venlo
Tel. (077) 355 38 00

Vanaf leaseprijs is gebaseerd o.b.v. 60 maanden/15.000 km per jaar full operational lease via Nissan Business Finance, incl. verzekering excl. BTW, brandstof en vervangend vervoer. Afbeeldingen en genoemde opties kunnen afwijken van standaarduitvoering. Alle wijzigingen voorbehouden aan Nissan Nederland

Overeenkomstig 715/2007/EG. Min/max verbruik Nissan X-TRAIL gamma gecombineerd: 4,9 - 5,3 l/100km, resp. 20,4 - 18,9 km/ltr. CO₂-uitstoot variërend: van 129 gr/km tot 139 gr/km.



"Het comfort is van hoog niveau, zeker gezien de omvang van de auto."



NISSAN X-TRAIL

DEALER: JANSSEN KERRES VENLO

AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: PETER HOMMES, VERKOOPMANAGER

Edwin Dirks: "Deze nette stoere auto is een wereld van verschil vergeleken met zijn voorganger. De Nissan is erg groot van binnen, maar dat vind ik prettig evenals de hoge zit. De uitrusting zit is vrij compleet. Alleen zou ik kiezen voor een automaat. Ik zou eerder gaan voor de Nissan Qashqai wat ik ook een hele mooie auto vind."

Jeroen Langerak: "Het comfort is van hoog niveau, zeker gezien de omvang van de auto. De wagen heeft goede stoelen met een hoge zit. De motor biedt voldoende vermogen in relatie tot de rijprestaties. De afwerking van deze Nissan is ook prima. Het dashboard is overzichtelijk en de knoppen

zijn gemakkelijk te bedienen. Het scherm van de achteruitrijcamera had voor mij wel wat groter gemogen. Voor de prijs krijg je een auto met veel ruimte en de kwaliteit van het merk Nissan."

Herman Marissen: "Echt een dijk van een auto. Deze Nissan biedt veel ruimte en is ook nog eens comfortabel uitgerust met lekkere stoelen en een hoge instap. Leuk is de start/stop-knop. Verder is praktisch alles elektrisch verstelbaar. Zelfs de handrem. Met de veiligheid zit het ook goed en dat is voor mij geruststellend."

SPECIFICATIES

Merk: Nissan

Model: X-Trail

Type: TEKNA DIG-T 163

Transmissie: Handgeschakeld

Cilinderinhoud: 1.618 cc

Vermogen: 120 pk

Koppel: 240 Nm

Verbruik: 1 op 14,9 gecombineerd

Acceleratie (0 tot 100): 9,7 sec

Topsnelheid: 200 km/u

Uitrusting: 7" TFT navigatie,

Bi LED-koplampen NBAS, Active

Ride Control, regensensor

Verkoopprijs: € 36.640,-

Leaseprijs: € 579,- (full operational, obv. 20.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)

Vanafprijs: € 28.990,-

Informatie:

www.janssenkerres.nl/nissan

15% BIJTELLING

**BMW 330e
PLUG-IN HYBRIDE**



**BMW maakt
rijden geweldig**

**VOLG
UW
GEVOEL,**



Voor compleet autorijden zit u bij
ons altijd op de goede weg.

**VOLG
UW
VERSTAND,**



Het beste van twee werelden, verenigd in de nieuwe BMW 330e Plug-In Hybride. Met de BMW 330e rijdt u onmiskenbaar BMW en profiteert u toch van 15% bijtelling. Naast efficiency, bezorgt de elektrische aandrijving u namelijk enorm veel plezier door het direct beschikbare koppel. Kom eens langs. De mensen bij De Maassche Venlo staan voor u klaar en nemen graag de tijd voor u.

**GENIET VAN DE SERVICE
DIE BIJ U PAST**

De Maassche Venlo

De Maassche Venlo • Hudsonweg 1 • 5928 LW, Venlo • 1 (0)77 - 355 23 33 • infovenlo@demaasschebmw.nl • www.demaassche-venlo.nl
Het gemiddelde verbruik bedraagt 1,9 l/100 km, de gemiddelde CO2 emissie bedraagt 49 g/km.



"Een complete auto die zeker ook op de zakelijke markt een plek kan veroveren."



BMW 2-SERIE

DEALER: DE MAASSCHE VENLO
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: RUUD JANSSEN

Jeroen Langerak: "BMW heeft me aange-naam verrast. Wat een comfortabele en ruime auto met een goede wegligging en soepel schakelende automaat. Ook aan het comfort is door BMW veel aandacht besteed zoals de vele instelmogelijkheden van de bestuurdersstoel. De navigatie is top. Het head-up display werkt erg fijn in combinatie met het navigatiesysteem. De prijs is dan ook zonder meer oké. Deze BMW is geschikt voor zowel gezinnen als zakelijke rijders."

Johan Noever: "Aan de buitenkant oogt deze BMW klein, maar eenmaal rijdend merkte ik dat de auto over veel ruimte beschikt en lekker sportief rijgedrag biedt. De auto is netjes

afgewerkt en zit comfortabel. De prijs is prima, maar zelf zou ik gaan voor de 5-serie."

Marivonne van Kralingen: "Het uiterlijk doet wellicht anders vermoeden, maar de BMW 2 serie is een leuke sportieve auto met prettige en dynamische rijeigenschappen. Het zitcomfort is wat je van BMW verwacht. De bestuurdersstoel is naar alle wensen in te stellen. Tevreden ben ik ook met het navigatiesysteem dat zeer helder is en op een prettige manier is geplaatst voor de bestuurder. De prijs/kwaliteit van de auto is zonder meer goed. Kortom: een complete auto die zeker ook op de zakelijke markt een plek kan veroveren."

SPECIFICATIES

Merk: BMW
Model: 2-serie
Type: 225xe Executive (Hybride)
Transmissie: Automaat
Cilinderinhoud: 1.500 cc
Vermogen: 224 pk gecombineerd

Koppel: 385 Nm
Verbruik: 1 op 50
Acceleratie (0 tot 100): 6,7 sec
Topsnelheid: 220 km/u
Uitrusting: Sportstoelen, Executive uitvoering, Navigatie professional

Verkoopprijs: € 46.836,-
Leaseprijs: € 609,-(full operational, obv. 20.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs: € 39.800,-
Informatie:
www.demaasschebmw.nl



"Met deze BMW 3-serie mag je zonder meer gezien worden."



BMW 3-SERIE

DEALER: DE MAASSCHE VENLO
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: LINDA GERIS

Rico Neijboer: "De indruk die ik van deze BMW heb gekregen, is dat het een auto met een opvallend soepel rijgedrag is waarmee je zowel sportief als relaxed kunt rijden. Het comfort is van een hoog niveau en de stoelen zitten uitstekend. De navigatie werkt prima. Wat betreft prijs voldoet deze representatieve BMW 3-serie volledig aan mijn verwachtingen."

Edwin Dirks: "Ik wist niet dat BMW een hybride 3-serie had. De kennismaking was dan ook heel aangenaam. Het rijgedrag is absoluut fantastisch. De motor heeft veel power. Het lederen interieur met aluminium accenten is tijdloos en chique. Het

comfort is prima, hoewel een comfortabele stoel gezien mijn lengte de voorkeur heeft boven de sportieve zit van deze BMW. De prijs is stevig, maar met zijn 15% bijtelling wel interessant om aan te schaffen."

Berend van Berkel: "In één woord een topwagen die een goede balans biedt tussen zuinig en sportief rijden. Wat betreft comfort zit deze BMW als een maatpak. Bovendien is de auto uitgerust met een modern audio- en navigatiesysteem. Deze auto is het geld zeker waard, gezien ook de gunstige bijtelling van 15%."



SPECIFICATIES

Merk: BMW
Model: 3-serie
Type: 330e High Executive (Hybride)
Transmissie: Automaat
Cilinderinhoud: 1995 cc
Vermogen: 252 pk gecombineerd

Koppel: 420 Nm
Verbruik: 1 op 50
Acceleratie (0 tot 100): 6,1 sec
Topsnelheid: 225 km/u
Uitrusting: High Executive uitvoering, Lederen bekleding, Sportstoelen, Sportline uitvoering, HIFI systeem, Stuurschakeling.

Verkoopprijs: € 54.415,-
Leaseprijs: vanaf € 719,-
excl. BTW (full operational, obv. 20.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs: € 44.764,-
Informatie:
www.demaasschebmw.nl



"In alle opzichten is de auto goed afgewerkt met een uitstekend zitcomfort."



PEUGEOT 308 SW

DEALER: WASSINK AUTOGROEP

AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: LAURENT METTEN

Johan Noever: "De auto lijkt compact, maar eenmaal ingestapt valt de ruimte erg mee. Het rijgedrag van deze 308 is erg sportief. In alle opzichten is de auto goed afgewerkt met een uitstekend zitcomfort. De navigatie functioneert naar behoren. Ik vind deze Peugeot niet alleen zakelijk een goede uitstraling hebben."

Kevin Keunen: "Het vermogen van deze auto in combinatie met het gewicht is prima en biedt meer dan voldoende rijprestaties. Comfortabel is de elektrische instelling van de stoelen. De navigatie is duidelijk en overzichtelijk evenals de achteruitrijcamera. Een auto die niet te dik/duur is voor zakelijk gebruik."

Bob Rutgers: "De eerste indruk: een prima auto met veel comfort zoals je van Franse auto's gewend bent. De kuipstoelen zitten heerlijk. Alle overige features zoals navigatie werken goed. De prijs/kwaliteitverhouding is boven verwachting."

Nina Krockow: "Het rijgedrag van een Peugeot is altijd heel prettig en de auto ligt rustig en stabiel op de weg. Zoals je van Peugeot gewend bent, is het zitcomfort heerlijk. Het dashboard en functies zijn mooi en duidelijk. Hij is erg goed geprijsd voor dit formaat. Dit is een auto die ik vanwege het rijgedrag en comfort zeker kan aanraden."

SPECIFICATIES

Merk: Peugeot
Model: 308 SW
Type: Blue Lease Executive Pack
1.6 Blue HDi
Transmissie: Handgeschakeld
Cilinderinhoud: 1.600 cc
Vermogen: 120 pk

Koppel: 300 Nm
Verbruik: 1 op 32 (fabrieksopgave)
Acceleratie (0 tot 100): 10,1 sec
Topsnelheid: 194 km/u
Uitrusting: Panoramadak, camera, DAB, parkeersensoren v+a, metallic lak, regensensor, lichtsensor, automatisch dimmende binnenspiegel.

Verkoopprijs: € 28.990,-
(14% bijtelling)
Leaseprijs: € 599,- (14% bijtelling)
(full operational, obv. 20.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs: € 26.990,-
Informatie:
www.wassinkautogroep.nl

De Ford Transit. 50 jaar maatwerk.

Profiteer nu van de vele jubileumaanbiedingen.
Kom langs en ontdek welke Ford Transit bij u past.



Ford Transit Courier
Extra voordeel tot max. **1.000,-**

Als Economy Edition al v.a. 9.995,-



Ford Transit Connect
Extra voordeel tot max. **2.000,-**

Als Economy Edition al v.a. 11.495,-



Ford Transit Custom
Extra voordeel tot max. **3.500,-**

Als Economy Edition al v.a. 16.900,-



Ford Transit
Extra voordeel tot max. **3.500,-**

Al vanaf 19.175,-

De genoemde aanbiedingen gelden voor de kleinzakelijke markt. Het genoemde maximale extra voordeel bestaat uit een jubileumpremie en een extra premie die van toepassing is op geselecteerde voorraadmodellen. Vraag uw Ford dealer naar de mogelijkheden. Genoemd rentetarief van 0.0% geldt bij Financial Lease met een maximale looptijd van 24 maanden. Alle genoemde prijzen zijn exclusief BTW, BPM en afleveringskosten. Alle acties gelden tot nader order. Wijzigingen voorbehouden.



Wassink Autogroep Venlo
wassinkautogroep.nl

Celsiusweg 4 088-9277465
info@wassinkautogroep.nl



"Ik kan niet anders zeggen.
Deze Mondeo heeft me
bekoord."



FORD MONDEO

DEALER: WASSINK AUTOGROEP
AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: ROB VAN ENGELEN

Jeroen Langerak: "De afwerking van deze Ford Mondeo vind ik van hoog niveau. Lekkere comfortabele stoelen met een goede zitpositie die uitkijken op een overzichtelijk dashboard met een gebruiksvriendelijke navigatie. Ook beschikt de auto over voldoende vermogen. De prijs is concurrerend. Je krijgt echt waar voor je geld. Ik overweeg om deze auto aan te schaffen vanwege de uitstraling, prijs en ruimte."

Rob van Bergen: "Een comfortabele auto met een prima afwerking, neutraal rijgedrag en een mooie uitstraling. Voorzien van een goed navigatiesysteem met een

duidelijk beeldscherm. Voor de prijs hoeft je het niet te laten."

Herman Marissen: "Een lekkere dikke diesel die degelijk aanvoelt en luxe is afgewerkt. Alle mogelijkheden op het gebied van comfort zijn aanwezig. Het gesplitst scherm in het navigatiesysteem is even wennen, maar is wel overzichtelijker."

Berend van Berkel: "Ik heb de Mondeo ervaren als een grote, degelijke en soepele auto. Het zijn stevige stoelen die een goed comfort bieden. De navigatie is overzichtelijk. Handig is dat veel features op het stuur bediend kunnen worden."



SPECIFICATIES

Merk: Ford
Model: Mondeo 5-deurs
Type: 2.0 TDCI 150 pk
Transmissie: Handgeschakeld
Cilinderinhoud: 2.000 cc
Vermogen: 150 pk
Koppel: 350 Nm

Verbruik: 1 op 23,8
Acceleratie (0 tot 100): 9,4 sec
Topsnelheid: 215 km/u
Uitrusting (speciale opties): Titanium X-pack, Business pack, Panoramadak, 19" LM-velgen, privacy glass
Verkoopprijs: € 37.690,-

Leaseprijs: Vanaf € 429,-
(full operational obv. 20.000 km p/j 5 jaar excl. btw.)
Vanafprijs: € 33.575,-
Informatie:
www.wassinkautogroep.nl

Volg, check en maak kennis met Noord-Limburg Business



www.facebook.com/noordlimburgbusiness

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



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

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



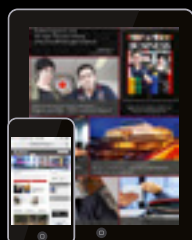
www.linkedin.com/groups/NoordLimburg-Business

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



www.noordlimburgbusiness.nl

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



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



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

Make



stronger



Tecra A40-C

De nieuwe professionele modellen hebben de Highly Accelerated Life Test van TÜV Rheinland doorstaan, zodat we weten dat ze gebouwd zijn om lang mee te gaan. Maar omdat we ons vertrouwen graag met u willen delen, geven we u de Reliability Guarantee*. In het zeldzame geval dat uw apparaat kapot gaat, krijgt u het aankoopbedrag terug en een gratis reparatie. Onze robuuste laptops zijn uitgerust met Intel® Core™ Processors en vormen een uitstekende investering, zodra u ze uitpakt.

Meer info:

www.toshiba.nl/stronger

Make **IT** work

 **Windows 10 Pro**



Bus
Auto

Belettering

Ramen

Vrachtwagen



Borden

Reclame
Borden

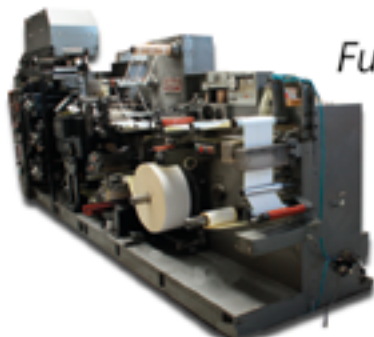


Behang

Canvas



Doeken



Full-color

Drukwerk

Boekjes

Full-color

Printen



Zwart-wit



Roll-up

Banners



Grootformaat

Zeilen



Etiketten

Labels



T-shirts

Merchandise

mokken



graphic&mail

Voor alles een passende oplossing!