



NOORD-LIMBURG

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 10 | NUMMER 3 | JULI 2016

# BUSINESS®



Coverstory JDS bedrijfsautomatisering by  
**Proactieve ontzorging  
met een drieluik**

Onderneming in beeld  
WP Haton

Funautotestdag

# Grootformaat

- ▶ 259 cm printbreedte!
- ▶ Milieuvriendelijke inkt!



**ZEIL vanaf  
€10,- per m<sup>2</sup>**

geschikt voor een breed scala  
aan outdoor- en indoor printoplossingen:

*posters, billboards, aankleding van gebouwen, signs  
en banners, POS displays, voertuigbelettering,  
kunstreproducties, posters, reclamezuilen,  
interieurdecoratie, behang en nog veel meer!*



**graphic&mail**

*Voor alles een passende oplossing!*

Venrayseweg 114 - 5928 RH Venlo - Freshpark Venlo 3851

Tel.: +31 (0)77 399 96 40 - Fax: +31 (0)77 399 96 49 - info@graphic-mail.nl - www.graphic-mail.nl

# VOORWOORD



## Vakantie

*Terwijl ik de laatste hand leg aan deze editie van Noord-Limburg Business en dit voorwoord typ, dwalen mijn gedachten steeds af naar mijn naderende vakantie. Waarschijnlijk zal iedereen daar inmiddels wel aan toe zijn. Zelf heb ik nog geen vaste plannen, maar wellicht zal de zon nog de nodige inspiratie geven.*

*Volgens de deelnemers aan het forum schijnt ook op de fusie- en overnamemarkt de zon. Deze markt lijkt namelijk eindelijk weer aan te trekken, wat blijkt uit het feit*

*dat bedrijven weer voorzichtig om zich heen aan het kijken zijn. De aanwezigheid van voldoende en 'goedkoop' geld in de markt heeft zeker een stimulerende werking. Uiteraard blijft het kopen of verkopen van een bedrijf een proces dat de nodige voorbereiding en geduld vergt. In het verslag van deze bijeenkomst staan diverse tips en adviezen.*

*Op 9 juni vond ook de jaarlijkse Funautotestdag plaats. De testauto's gooiden hoge ogen bij de deelnemers, de zon deed de rest. Mocht u binnenkort vakantie gaan vieren en benieuwd zijn hoe de nieuwe modellen presteren, dan zijn de testverslagen achterin het magazine zeker een aanrader.*

*Ik wens u alvast een prettige zomer toe.*

*Met vriendelijke groet,*

*Sofie Fest*

*Hoofdredacteur Noord-Limburg Business*

*Sofie@vanmunstermedia.nl*



**Zakenmagazine voor de regio Noord-Limburg**

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

JAARGANG 10  
Juli 2016, editie 3

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,  
Elly Molenaar

VORMGEVING / OPMAAK  
Jan-Willem Bouwman

FOTOGRAFIE COVER  
Lisette van Aerie

FOTOGRAFIE FUNAUTOTESTDAG  
Marcel Krijgsman

DRUK  
Balmedia

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

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

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

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

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

- 6** Coverstory JDS bedrijfsautomatisering: Proactieve ontzorging met een drieluik
  - 10** Forum fusies en overnames: "De markt trekt aan"
  - 16** Overnameadviseurs: Dealmaker of Dealbreker?
  - 19** Evenementenhal: Nieuwe beurs voor industrie, elektrotechniek en engineering
  - 19** Rühl Haegens Molenaar: Verruiming schenkingsvrijstelling 2017: actie in 2016?
  - 20** Château De Raay: Landgoed met een veelzijdig karakter
  - 23** LWV: 'Verbindt, vertegenwoordigt en versterkt'
  - 25** Column Vlaminckx Advocaten: Bewijs het maar!
  - 26** Ron Coenen toetreden tot directie TRIAS BV
  - 27** Mieke Verhaegh (TRIAS): Innoveren in jezelf en in bedrijven
  - 31** Business Flitsen
  - 32** Ondernemend Venlo: Volop ontwikkeling op Venlose bedrijventerreinen
  - 34** Onderneming in beeld: WP Haton
  - 39** Ondernemers Vakdagen 2016: Deel je passie!
  - 40** Business Flitsen
  - 41** Theater de Maaspoort: De kracht van Businessclub Theater & Zaken
  - 41** Column Hafkamp: Nieuw huurrecht per 1 juli 2016
  - 42** Parkhotel Horst: De ideale ingrediënten voor uw congres of evenement
  - 46** Business Ontmoet Business: Lunchen in Baarlo
  - 48** Dagelijkse beweging moet een feest worden
- 
- Zakenautotestdag**
  - 52** Algemene impressie
  - 54** Testverslagen

10  
"Je ziet momenteel dat veel investeringsmaatschappijen 'appetite' en geld hebben."



"Degene die de hoogste prijs betaalt, is lang niet altijd de beste kandidaat."

16



23  
Zuidost-Nederland behoort tot de innovatieve topregio's van Europa en presteert op economisch gebied uitstekend.



34  
"Klanten van over de hele wereld sturen ons hun ingrediënten voor hun specifieke deegsoorten toe."



"We zijn er vorig jaar in geslaagd om het evenement dynamischer, gevarieerder en concreter te maken."

39



41  
De verhuur op tijdelijke basis wordt een stuk eenvoudiger.



52  
Auto's met een hoge funfactor

JDS bedrijfsautomatisering bv

# Proactieve ontzorging met een drieluik

Toen Julian Hendriks samen met zijn vader Piet in 1985 Junior Data Systems oprichtte, was computergebruik voor veel mensen nog echt een ver-van-mijn-bedshow. Visionair? Julian blijft er nuchter onder: "We zagen toen al dat er heel veel mogelijkheden waren, dat het echt de toekomst was." FOTOGRAFIE LISETTE VAN AERLE

Inmiddels heeft de onderneming, die tegenwoordig JDS bedrijfsautomatisering bv heet, net de verbouwing en uitbreiding afgerond van het bedrijfspand aan het Keizersveld in Venray. Dat pand werd in 2003 betrokken omdat er toen al sprake was van forse groei. Dankzij de verbouwing – er kwam een hele verdieping op het bestaande pand – kan de onderneming weer enige tijd vooruit. Want die groei, die gaat door.

## Structuur

Dat het goed gaat met JDS, is te danken aan het feit dat de organisatie een goede structuur heeft, zowel qua personeel als waar het de producten en diensten betreft. Op dit moment werken er 24 mensen bij het bedrijf dat een

tweehoofdige directie heeft: Jos Hovens is algemeen directeur, Julian Hendriks commercieel directeur. Julian, die in zijn commerciële activiteiten wordt bijgestaan door onder andere adviseur Lejos Schouwenberg, is vaak onderweg, vandaar dat Jos de dagelijkse gang van zaken behartigt.

Die producten en diensten zijn in te delen in een drieluik: Logistic Manager, infrastructurele activiteiten met onder andere JORIS Managed Services, Soft- en hardware, en als derde luik: Plan-IT (zie kaders).

## Hoge eisen

Het is best lastig om voldoende ontwikkelaars en technici te krijgen, vertelt Julian. "Dat heeft met enkele zaken te maken.

Zo stellen we nogal hoge eisen aan onze mensen. Die moeten minstens hbo hebben, en de juiste interesses, omdat we hoge eisen stellen aan onze eigen kwaliteit die we willen bieden aan onze klanten. Een andere belangrijke factor is dat de persoon moet passen in het team. Maar we doen er ook veel moeite voor om de juiste mensen te behouden. Kijk bijvoorbeeld naar de voorzieningen die we met de verbouwing hebben geregeld: een ontspanningsruimte met poolbiljart, tafelvoetbalspel en gameconsole, een fitnessruimte inclusief douches en een moderne, aangename werkomgeving."

"Dat het goed gaat met JDS, is te danken aan het feit dat de organisatie een goede structuur heeft, zowel qua personeel als waar het de producten en diensten betreft."

## JORIS, EEN INFRASTRUCTURELE DIENST

JORIS is een afkorting van JDS Onderzoekt, Rapporteert, Inventariseert en Stabiliseert. Ofwel managed services op ICT-gebied. Jos Hovens: "De ondernemer is erg afhankelijk van zijn bedrijfsautomatisering. Dan is het dus van cruciaal belang dat die functioneert en dat storingen snel worden verholpen, maar liever voortijdig worden herkend en dus voorkomen. Dat kunnen wij met onze managed services, we monitoren de server(s) en werkstations, 24 uur per dag, 7 dagen in de week en zo bieden we ook storingsdienst. Want de zaken moeten kunnen doorgaan. De ondernemer kan daarvoor een onderhoudscontract met ons afsluiten, op basis van zijn behoefte, dus met specifieke, op maat gemaakte SLA's. We bieden dus niet alleen hard- en software, maar een totaalconcept."

## Kwaliteit en service

Gevraagd naar het klantenbestand antwoordt Julian: "We richten ons voornamelijk op MKB'ers. Onze doelgroep is met name MKB en dan specifiek automotive-bedrijven en transporteurs voor onze software-oplossingen (zie ook de kaders, red.). Maar we rekenen ook zakelijke dienstverleners, telecombedrijven, bouwondernemingen en installateurs tot onze klantenkring voor de infrastructurele diensten."

Julian geeft toe: de automotive is feitelijk



Lejos Schouwenberg



Jos Hovens

## PLAN-IT

Plan-IT is een digitale werkplaatsplanning, gericht op garage- en dealerbedrijven. Hiermee is JDS sinds 2008 marktleider in Nederland. Het kan worden onderverdeeld in een viertal modules:

- Plan-IT Werkplaats, hiermee wordt een goed overzicht geboden van de inzet van monteurs, werkorders en andere informatie zoals vervangend vervoer;
- Plan-IT Welkom, voor het via narrowcasting (schermen in de showroom, wachtruimte en dergelijke) aanbieden van informatie zoals het op naam welkom heten van klanten, en melding maken van aanbiedingen en acties;
- Plan-IT Online, hiermee kunnen klanten 24/7 online afspraken plannen voor reparaties en onderhoudsbeurten (zie [www.plan-it.nl](http://www.plan-it.nl));
- Plan-IT Bandenwissel is een aanvulling op Plan-IT werkplaats, speciaal voor het maken van afspraken voor een bandenwissel.

een nichemarkt. “Maar logistiek is een grote groep van bedrijven en er zijn andere aanbieders op die markt. Maar wij zijn in zoverre bijzonder dat we zowel de infrastructuur leveren als de webontsluiting als de mobiele ontsluiting, evenals de ontsluiting in de auto, het warehouse management en het transport management. Heel veel bedrijven leveren óf het WMS, óf het TMS, óf mobiele computers in de auto’s. Maar als een klant bij de ene aanbieder het WMS koopt, bij de andere de mobiele ontsluiting, bij weer een derde het TMS, dan moet dat allemaal met elkaar gaan praten. En veel klanten waren het gedoe zat dat al die verschillende partijen naar elkaar gaan wijzen als iets niet functioneert. Voor de logistieke dienstverlener hebben wij als één van de weinigen een totaaloplossing, en ook nog eens 24/7 ondersteuning.” Jos vervolgt: “We zien steeds meer dat vanuit de drie disciplines, we er twee of drie bij een klant kunnen inzetten. Dat is de kracht van het drieluik. Je kunt ze afzonderlijk toepassen, maar ze komen het meest tot hun recht als je ze alle drie hebt.”

## Trends

Natuurlijk moet ook JDS de trends en ontwikkelingen in de gaten houden, de automatiseringswereld is immers uitermate dynamisch. “Uiteraard volgen we de ontwikkelingen, al zullen we niet voorop lopen,” aldus Lejos

Schouwenberg. “Heel veel ontwikkelingen moeten nog een aantal fases door voordat ze algemeen geaccepteerd worden. Want nieuwe software heeft nogal eens kinderziektes en werkt niet altijd soepel met bestaande pakketten en programma’s. Wij willen een rust-situatie bij de klant creëren, dat hij zich geen zorgen hoeft

“We zien steeds meer dat vanuit de drie disciplines, we er twee of drie bij een klant kunnen inzetten. Dat is de kracht van het drieluik.”

te maken of het wel functioneert. Die klant wil zich ook niet met de bedrijfsautomatisering bezig houden, die wil zijn core business doen. Dus zeggen we: zorg maar dat jij jouw producten aan de man brengt, wij zorgen dat je systemen soepel functioneren. Neem nu de cloud: als je op een bedrijventerrein zit, is de breedbandverbinding vaak niet optimaal. Dan kun je beter nog even wachten met in de cloud te gaan werken. Wij adviseren altijd op de beste oplossing



voor de specifieke situatie van een klant en kijken daarbij naar het hele plaatje. Wat heeft hij nodig, wat is er voorhanden? En wat is dan nu de beste match? En voor de toekomst? Want we kijken natuurlijk ook vooruit voor de klant. We zeggen dan: wil

“Automatisering is van levensbelang voor elk bedrijf.”

je je efficiency verbeteren en je kosten verlagen, dan zul je dit pad kunnen nemen voor de toekomst. Want je kunt er wel voor zorgen dat het allemaal functioneert, maar ook belangrijk is dat het binnen het budget blijft.”

Jos: “Automatisering is van levensbelang voor elk bedrijf. Vroeger had een ondernemer genoeg aan het advies van zijn bank en zijn accountant, tegenwoordig moet hij steeds meer leunen op het advies van de ICT’er, met de nadruk op de ‘C’, het communicatie-gedeelte, om naar de toekomst zijn processen te kunnen blijven uitvoeren en zijn verbindingen te behouden. En te weten wat hij nodig heeft om ook de dag van morgen te overleven.”

#### Proactief

Julian gaat in op die proactieve opstelling: “Klanten kunnen ook een onderhoudscontract bij ons afnemen. Vaak voordat de klant het zelf in de gaten heeft, kunnen wij zien dat er iets dreigt te ontsporen in zijn kritische systemen. Dat een schijf een foutmelding heeft, dat de mail niet aankomt, enzovoort. Wij hebben software die proactief, op basis van trending ziet wanneer er een crash dreigt plaats te vinden. In veel gevallen

kunnen we de klant dus tijdig waarschuwen voor een crash en daarmee voorkomen dat er serieuze problemen ontstaan. In overleg

“Maatschappelijk verantwoord ondernemen is voor ons een serieuze zaak.”

kunnen we het dreigende probleem dan voorkomen, op een tijdstip dat het de klant het beste uitkomt; op afstand, als het software betreft, maar ook op locatie. Zo kan hij zijn processen door laten gaan en wordt de business niet onderbroken. Wij vinden het heel belangrijk om dat te doen voor de klant, wij staan immers ten dienste van de





Julian Hendriks



klant. In het leveren, maar eigenlijk nog belangrijker: in het adviseren. Wij moeten niet verkopen, we moeten de klant helpen het juiste in te kopen.”

Lejos: “Zie dat onderhoudscontract als een verzekeringspremie. Wij vragen een bedrag per maand voor het beheer van de systemen van de klant en zorgen ervoor dat die draaien zoals ze moeten draaien. Bovendien: wij werken 24/7.”

### MVO en duurzaamheid

JDS is terecht trots op het verbouwde bedrijfspand. Maar niet alleen omdat het er schitterend uitziet, zowel aan de buitenkant als aan de binnenzijde. Bewust is gestreefd naar een zo klein mogelijke milieu-footprint. “Maatschappelijk verantwoord ondernemen is voor ons een serieuze zaak”, vertelt Julian. “We hebben bewust gekozen voor een plat dak mét zonnepanelen. Mede dankzij de extra isolerende materialen en technieken die zijn toegepast, verdienen we de verbruikte

## LOGISTIC MANAGER

Logistic Manager is een pakket dat speciaal ontwikkeld is mét en vóór transportbedrijven. Hiermee is een effectieve communicatie mogelijk tussen de verschillende partijen die betrokken zijn bij logistieke operaties. Het pakket omvat:

- LogisticManager™TMS (Transport Management Systeem)
- LogisticManager™Mobile
- LogisticManager™Statusweb
- LogisticManager™WMS (Warehouse Management Systeem)

energie terug. Al met al wordt een CO<sub>2</sub>-reductie van 30% gerealiseerd ten opzichte van de vorige situatie, zelfs nu we de extra verdieping hebben.” De met de zonnepanelen opgewekte energie wordt onder meer gebruikt voor het opladen van de elektrische voertuigen, die daarvoor terecht kunnen bij drie oplaadpalen bij het pand.

De ‘J’ van JDS kan eigenlijk worden vervangen door een ‘V’: met zijn ruim 30

jaar is het bedrijf niet meer ‘junior’ te noemen, maar is het een volwassen en volwaardige speler in een concurrerende markt. Dankzij de uitbreiding van het pand en de hoge kwaliteit van de producten en diensten zal de rol van JDS in de markten alleen maar groter worden, tot voordeel van de klant. De organisatie is er klaar voor. ■

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

# “De markt trekt aan”

Een tijdlang is het in fusie- en overnameland wat stiller geweest. Maar dat betekent niet dat deze markt heeft stilgelegen. Noord-Limburg Business nodigde een aantal specialisten uit op dit gebied voor een tafeldiscussie over dit onderwerp.

## DE DEELNEMERS

- Roy Joppen en Silvano Cergnul, Koenen en Co
- Peter Vaesen, Rabobank Venlo e.o.
- Thijs Muijsenberg, Company Shaping
- Henk van der Heijden, CONTOUR Accountants
- Bas van Soest, Aeternus
- Remie Huijs, Vlamincx Advocaten

Het eerste onderwerp dat op tafel komt, gaat over de ontwikkelingen in de fusie- en overnamemarkt. Wat zien de experts vanuit hun eigen vakgebied in deze markt? “De markt heeft nooit stilgelegen, maar er begint nu wel meer beweging in te komen”, zegt Thijs Muijsenberg. “In de jaren dat het economisch minder goed ging, waren het vooral de grote bedrijven die aan het rondkijken waren. Nu worden ook de mid corporates weer actief. Zij willen kleinere MKB-bedrijven opkopen. Het feit dat geld nu goedkoop is en ook veelvuldig in de markt aanwezig is, draagt daar zeker aan bij.” “Ik denk dat veel ondernemers ook hebben gewacht tot hun resultaten beter werden, wat een positieve invloed heeft op de waardering van het bedrijf”, zegt Peter Vaesen. “Mijn ervaring is dat ook

de vergrijzing een rol speelt”, geeft Henk van der Heijden aan. “Er zijn best wel wat ondernemers die van hun bedrijf af willen, maar geen koper kunnen vinden. Vaak zijn dit traditionele bedrijven waarbinnen weinig is vernieuwd. Ook is de prijs vaak gekoppeld aan een stuk pensioen. Mede daardoor valt de verwachting over de verkoopprijs te hoog uit, terwijl deze ondernemers vaak geen energie meer hebben om door te gaan.”

Cergnul ziet juist ook dat jongere ondernemers van rond de veertig besluiten om hun bedrijf te verkopen. “Bij de afgelopen vijftien deals die wij hebben mogen begeleiden waren dit allemaal relatief jonge ondernemers. Dat maakt nogal een verschil in vergelijking met een directeur-grootaandeelhouder (dga) van zestig die zijn bedrijf wil verkopen. Dan kom je vaak ongewild in een heel ander scenario terecht. Over het algemeen merk ik dat in het afgelopen anderhalf jaar kopers veel meer kapitale middelen vrijmaken en op zoek gaan, zowel in het boven- als middensegment. Deals komen tot stand, er worden aantrekkelijke prijzen betaald en de financierbaarheid is verbeterd.”

## Investeringsmaatschappijen

De aanwezigen geven ook aan dat investeringsmaatschappijen actiever in de markt worden. Bas van Soest: “Wij zijn momenteel bezig met vijf transacties waarbij

## VRAGEN EN STELLINGEN

- Welke ontwikkelingen vinden er plaats op de markt van fusies en overnames?
- Een fusie of overname is voor een MKB-ondernemer de beste manier om te groeien.
- Veel potentiële bedrijfsverkoppen ketsen voortijdig af. In een aantal gevallen blijkt een van de adviseurs de spelbreker te zijn.
- In hoeverre zijn transacties voor een MKB-ondernemer nog financierbaar?

private equity partijen zijn betrokken. Zij zijn geïnteresseerd in grotere MKB/midcorporate bedrijven. Het gaat dan vooral om strategische aankopen ter uitbreiding. Je ziet momenteel dat veel investeringsmaatschappijen ‘appetite’ en geld hebben.” “Wanneer je een interessant bedrijf als klant hebt en deze op de markt legt, heb je tegenwoordig over het algemeen na vijf telefoontjes wel weer een gesprek met twee à drie partijen”, geeft Cergnul aan. “Wij zoeken ook heel bewust één à twee keer per jaar de investeringsmaatschappijen in het westen van het land op om contacten te onderhouden. Deze bedrijven hebben minder goed zicht op de markt voorbij Eindhoven. Zij worden graag door ons getipt.”

## Groei door overname

De tweede stelling gaat over groei. Kunnen MKB-ondernemers dit het beste bereiken door een fusie- of overnametraject in te stappen? “Uit Amerikaans onderzoek komt naar voren dat een groot aantal fusies geen succes blijkt te zijn”, vertelt Remie Huijs.

“Doelstellingen die van tevoren vanuit kopersperspectief worden gesteld worden niet altijd gerealiseerd. Kopers hebben soms een te rooskleurig beeld van wat er uiteindelijk wordt terugverdiend. Zij gaan in de calculatie uit van een bepaald synergievoordeel. Maar dan maakt het wel uit of je in staat bent om de integratie binnen een maand of binnen een jaar af te ronden. Hoe langer het duurt voordat de berekende voordelen worden gerealiseerd, des te meer de beoogde voordelen zullen uitblijven.” Roy Joppen heeft het idee dat bij een aantal partijen in de private equity sfeer de klassieke nazorg een ondergeschoven kind is. “Met name op het gebied van omgang met het personeel na de transactie, de vervanging/opvolging van de dga en/of directie en de cultuuromslag vind ik die nazorg soms mager. Temeer ook doordat hier veel extra kosten mee gemoeid zijn.” Zijn collega verbaast zich over het feit dat bedrijven die een ander bedrijf overnemen, hiervoor geen blauwdruk hebben, “en die heb je toch nodig voor de periode direct na het sluiten van de deal.”

“Vaak vinden deze partijen dat de managers zowel omzet moeten genereren als tijd investeren in het samenvoegen van de bedrijven”, voegt Peter Vaesen toe. “Maar in het proces van het samenvoegen gaat heel veel tijd en geld zitten, waardoor de verwachte resultaten achterblijven. Als er



dan vervolgens paniek ontstaat, is dit niet goed voor een fusie.”

“Wij bieden wel begeleiding aan, maar vaak willen mensen dit toch zelf doen”, zegt Muijsenberg, “Terwijl ook zij feitelijk geen scenario of draaiboek hebben liggen. Men denkt dat de tent automatisch doordraait, maar omdat partijen met elkaar moeten

gaan samenwerken, gaat het vaak mis.”

“Partijen praten wel constructief over hoe synergie-effecten maximaal te gelde kunnen worden gemaakt, maar dat houdt vaak op zodra de inkt droog is”, merkt Van Soest op. “Als ze dan niet doorpakken, is dat wel hun verantwoordelijkheid. M&A adviseurs zijn geen interim adviseurs.”

Gelukkig zijn er ook veel partijen die, voordat de handtekening is gezet, wel al bezig zijn met de integratie van de bedrijfsprocessen. “Een overname kan dus een manier zijn om te groeien, onder de voorwaarde dat je in staat bent om iets te kopen en er één geheel van te maken”, aldus Huijs.

#### Adviseur als dealbreaker

De derde stelling haakt in op een onderzoek van overnameplatform Brookz en het Lectoraat Financieel-Economische Advisering van de Hogeschool Utrecht. Hieruit blijkt dat veel potentiële bedrijfsverkopen voortijdig afketsen. In een aantal gevallen blijkt een van de adviseurs de spelbreker te zijn. “Dat kan zeker voorkomen”, bevestigt Van der Heijden, “bijvoorbeeld wanneer de adviseur van de verkopende partij een probleemstelling op tafel legt en de adviseur van de koper hier niet genoeg belang aan hecht. Zo’n probleemstelling kan dan een klein punt lijken, maar kan aan het einde van het traject een big issue





worden. Als het vertrouwen tussen beide partijen in het proces eenmaal weg is, komt dat niet meer goed.”

Cergnul en Joppen hebben hier ervaring mee: “Tijdens een mbi-traject zat een potentiële koper met de ondernemer aan tafel. Er was een goede klik, maar toen bij het tweede gesprek de adviseur aanschouf en vervolgens het businessmodel van de ondernemer kritisch onder de loep nam zonder rekening te houden met de huidige bedrijfsvoering en behaalde successen, groeiden beide partijen binnen een half uur uit elkaar. Het ging niet zozeer om de vragen maar over de toonzetting en de vragen die meer technisch van aard waren dan businesswise.”

“Het gaat om psychologie, cultuur; je moet het spel kunnen spelen”, knikt Cergnul. “De beste gesprekken zijn diegene waarbij je drie uur praat en de cijfers achterwege blijven. Het is toch people’s business. Iemand die als eerste heel koeltjes de due diligence lijst gaat afwerken, geef ik het te doen.”

“Een adviseur die niet weet hoe het spel

## DE SPECIALISTEN BIJ EEN FUSIE- OF OVERNAMEPROCES IN BEELD

- Een corporate finance adviseur waardeert bedrijven en begeleidt het gehele aan- of verkoop en het financieringsproces van een overnametraject. Van het zoeken van interessante partijen tot het sluiten van de daadwerkelijke deal.
- De bank verzorgt de financiering bij een overname, al dan niet in combinatie met een investeringsmaatschappij, business angel of een andere geldschieterende partij. Ook regelt de bank het betalingsverkeer, eventuele verzekeringen en treasuryproducten die bij een financiering om de hoek komen kijken.
- Een fiscalist zorgt dat de fusie of overname belastingtechnisch goed wordt afgewikkeld.
- Een advocaat bekijkt de juridische aspecten bij een traject en inventariseert de risico’s. Een advocaat is ook verantwoordelijk voor het vastleggen van alle afspraken.

gespeeld moet worden, doet meer kwaad dan goed”, zegt Huijs. “Het traject is te complex om niet te weten waar je mee bezig bent. Het psychologische aspect speelt een belangrijke rol, je moet zorgen dat er een goede sfeer ontstaat en dat je het vertrouwen van de partijen wint. Ook moet je door hebben met wie je wel en met wie je niet zaken

kan doen. Het begeleiden van een overnametraject is meer dan getalletjes, het is een wisselend proces. Het is daarbij ook aan ons om de koper of verkoper te begeleiden en te adviseren en uit te leggen hoe bepaalde processen werken.”

“Om die reden voer je ook verschillende typen gesprekken”, geeft Muijsenberg aan.



“Je gaat eerst samen met de klant om tafel, om vervolgens de adviseurs te spreken. Op die manier kan je het proces beter managen.” “Klanten praten inderdaad met meerdere adviseurs, maar daar ontstaat ook het gevaar dat er verschillende adviezen en waarderings op tafel komen”, zegt Vaesen. “Ondernemers hebben vaak een bedrag in hun hoofd, terwijl het een onmogelijke opgave kan zijn om het bedrijf voor dat bedrag te verkopen. Wanneer een ondernemer psychisch een miljoen verlies moet nemen, kan dit het proces enorm vertragen of bemoeilijken.” “Een reële waardering vinden wij een taak van de corporate finance adviseur”, geeft Van Soest aan. “Vooraan in het proces bepalen wij samen met de ondernemer wat een bedrijf waard

“Een adviseur die niet weet hoe het spel gespeeld moet worden, doet meer kwaad dan goed.”

is en welke strategie het beste past en het meeste oplevert. Als een ondernemer vijf miljoen euro in zijn hoofd heeft, en wij komen op twee, dan zullen wij dit toch echt bespreken en onderbouwen.”

### Financiering

De laatste stelling gaat over de financiering van een fusie- of overnametraject. In hoeverre is hier nog geld voor beschikbaar? Vaesen geeft aan dat fusies en overnames de afgelopen jaren goed financierbaar waren en dat dit nog steeds het geval is. “Zeker nu de financieringstarieven historisch laag zijn en er veel geld in de markt is. Wel is het zo dat banken helaas niet meer in de positie zijn om alles alleen te financieren. Een ondernemer zal sowieso ook zelf vermogen mee moet brengen, bijvoorbeeld in de vorm van overwaarde op het woonhuis van de dga of een potentiële koper. Ook een borgstellingskrediet of externe investeerders (crowdfunding) die achtergesteld mee willen doen, behoren tot de mogelijkheden. De discussie is dan wel wie de zekerheden krijgt, wie grip houdt op de cashflow en wie als eerste diens investe-



*Tijdig starten  
met de  
voorbereiding*

*en uw bedrijf  
succesvol  
overdragen.*

#### **Bedrijfsoverdracht**

Uw bedrijf overdragen. Dat duurt nog even, zult u denken. Toch is het een complex traject. En financiële en fiscale zaken goed regelen, vraagt tijd. We begeleiden u graag, zodat u straks uw bedrijf succesvol kunt overdragen.

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

***Een aandeel in elkaar***



**Rabobank**



## **Company Shaping**

Analyse & begeleiding



**Op het raakvlak van bankieren en ondernemen**

**Company Shaping Venlo**

**Kaldenkerkerweg 20**

**5913 AE Venlo**

**077-352 42 91**

**[www.companyshaping.com](http://www.companyshaping.com)**



# Samen sterker

Aeternus is met meer dan 350 afgeronde (inter)nationale transacties en ruim 40 partnerkantoren in 38 landen de onafhankelijke en ervaren specialist bij (inter)nationale fusie- en overnametrajecten.

**[www.aeternuscompany.nl](http://www.aeternuscompany.nl)**

+31 (0)40 782 01 82 (Eindhoven)

+31 (0)77 320 06 10 (Venlo)

**aeternus**



corporate finance

ring krijgt terugbetaald. Dat zijn belangrijke punten in een onderhandelingsproces.”

Muijsenberg: “Ik heb zelf bij twee bedrijfs-overnames meegemaakt dat via crowdfunding de financiering tot stand kwam. Dat was bij een crowdfundingplatform waarbij ik zelf werkzaam ben. Crowdlending behoort ook tot de opties, dan onderzoeken we of we een case bij een institutionele belegger weg kunnen zetten voordat het op het platform komt te staan.”

“Je zag in de afgelopen jaren ook steeds vaker dat een verkoper als financieringsinstrument nog een deel van de koopprijs in de onderneming liet zitten, ook vanuit de gedachte dat die verkoper er vertrouwen in heeft dat het bedrijf blijft floreren waardoor ook dat deel van de koopprijs kon worden voldaan”, zegt Huijs. “Aan de ene kant geef je daarmee commitment aan. Aan de andere kant moet je je als verkoper wel in die rol kunnen vinden, want je zit dan niet langer meer aan de knoppen. Dus je moet vertrouwen hebben dat de kopende partij goed met het bedrijf omgaat.”

“Een dergelijke deal moet bij de koper en de verkoper passen. Daarom is het van belang dat alle partijen met elkaar in gesprek gaan en de financieringsstructuur afstemmen op hetgeen wat de betrokkenen belangrijk vinden. Dan kom je makkelijker tot een oplossing die alle belangen zo veel mogelijk dient. Een dergelijke constructie kan één van de vele mogelijkheden zijn om een transactie te kunnen laten plaatsvinden”, aldus Vaesen. ■

**VLAMINCKX**  
a d v o c a t e n



### TIPS & TRICKS

- Zorg ervoor dat u op ieder moment de sleutel van uw onderneming kunt 'omdraaien'. Dat betekent dat u doorlopend bezig moet zijn met optimalisatie van uw bedrijf (rendement en risico's) zodat u het bij wijze van spreken morgen kunt verkopen. Zorg ook tijdig voor een juiste fiscale structuur.
- Zorg voor een goede businessstrategie die waarde creëert en een sparingpartner die van tijd tot tijd met u en uw team de strategische ontwikkeling van uw bedrijf monitort en eventueel bijstelt.
- Als u begint aan een aan-, verkoop- of fusieproces, begin dan met de waardebeoordeling van de target waar het over gaat. Door de waardering als startpunt te nemen, krijgt u een goed inzicht van de potentie en de risico's en kunt u onderbouwd in gesprek gaan over de prijs en overige voorwaarden in het vervolgproces.
- Neem tijdig contact met de bank op om de casus en financieringsmogelijkheden te bespreken.
- Beoordeel bij een fusie de verschillende bedrijfsculturen en maak tijd en een plan voor integratie.
- De waarde van een bedrijf is niet altijd gelijk aan de prijs voor het bedrijf.
- Begin bij een voorgenomen (ver)koop van het bedrijf op tijd met de voorbereiding en betrek vanaf het begin een onafhankelijke overname-specialist bij de voorbereiding, bij voorkeur een adviseur die lid is van een beroepsorganisatie voor specialisten in de bedrijfsoverdracht (BOBB).
- Laat de waarde van het bedrijf berekenen op basis van de toekomstige vrije kasstromen.
- Een fiscale due diligence is een pré bij aandelenoverdracht.

Wij kunnen uw toekomst niet voorspellen.

Wel goed voorbereiden.

Met begeleiding en advisering bij bedrijfsoverdracht en fusies.

Boxmeer, T +31 (0) 485 576464

Cuijk, T +31 (0) 485 319010

Veghel, T +31 (0) 413 312270

Venlo, T +31 (0) 77 3202900

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

**CONTOUR**  
ACCOUNTANTS

Meerwaarde overnameadviseurs in kaart gebracht

# Dealmaker of Dealbreker?

Ruim een derde van alle overnameonderhandelingen wordt zonder succes afgebroken. Wat zijn de belangrijkste dealbrekers? Waar ligt de meerwaarde van overnameadviseurs en waardoor falen zij als dealmaker? Overnameplatform Brookz en de Hogeschool Utrecht gingen op zoek naar het antwoord op deze en andere vragen. "Adviseurs hebben een allesbehalve positief oordeel over elkaar."

TEKST HANS HAJÉE FOTOGRAFIE HAROLD VAN DE KAMP/KADE 104

Het belang van overnames voor de Nederlandse economie is groot. "Als het niet lukt om een bedrijf over te dragen, leidt dat tot verlies van arbeidsplaatsen en kapitaal," zegt Lex van Teeffelen, lector Financieel-Economische Advisering aan de Hogeschool Utrecht (HU). "Verder krijgen bedrijven door een overname vaak een impuls. Uit onderzoek blijkt dat driekwart daarna innoveert en groeit. De impact van overnames is dus aanzienlijk, veel groter dan die van starters. Natuurlijk zijn startups belangrijk voor de economische dynamiek. Echter, 90% van alle starters blijft zpp'er. Maar weinigen groeien uit tot substantiële bedrijven."

## Niet positief

Van Teeffelen doet al jarenlang onderzoek naar de omvang van en belemmeringen bij bedrijfsoverdracht. "De rol van adviseurs bleek daaruit lastig te destilleren. Om inzicht te krijgen in hun meerwaarde en te achterhalen waarom een derde van de overnames mislukt, hebben wij samen met overnameplatform Brookz een omvangrijk onderzoek uitgevoerd. Hiervoor werden ruim 540 adviseurs benaderd die actief zijn in het MKB en betrokken bij transacties tussen 0,5 en 30 miljoen euro."

De resultaten zijn eind vorig jaar gepresenteerd onder de noemer 'Dealmaker of Dealbreker'? "Opmerkelijk is dat adviseurs een allesbehalve positief oordeel over elkaar hebben. Na een te laag bod wordt het wekken van te hoge verwachtingen

"Om een overnametraject succesvol te kunnen begeleiden, zijn veel vliegreuren nodig."

door de adviseur van de tegenpartij het meest genoemd als dealbreker (zie kader, red.). Onvoldoende kennis van zaken bij deze adviseur staat op nummer 4."

## Begrip voor zwartepieten

Van Teeffelen kan het zwartepieten tussen adviseurs wel enigszins plaatsen. "Je merkt dat overnameadviseurs vaak transacties begeleiden in veel verschillende branches. Een adequate waardebeoordeling en de selectie van kansrijke partijen vereisen

## TOP TIEN DEALBREKERS BIJ BEDRIJFSVERKOOP

1. Koper deed een te laag bod.
2. Adviseur van de tegenpartij had te hoge verwachtingen gecreëerd.
3. Gebrek aan vertrouwen tussen koper en verkoper.
4. Adviseur van de tegenpartij had onvoldoende kennis van zaken.
5. Onvoldoende voorbereiding door de verkoper.
6. Verkopende partij bleek te afhankelijk van enkele klanten.
7. Financiering vanuit de koper kwam niet rond.
8. Onverwachte uitkomsten bij het boekenonderzoek.
9. Verkopende partij kon het bedrijf niet loslaten.
10. Adviseurs van de koper en de verkoper kwamen er onderling niet uit.

veel kennis van de betreffende sector plus een relevant netwerk. Het is voor een overnameadviseur vrijwel onmogelijk om dit voor een groot aantal branches te borgen. Ook hebben adviseurs vaak simpelweg te weinig ervaring met overnames. Om zo'n traject succesvol te kunnen begeleiden, zijn juist veel vliegreuren nodig. Overnameadviseur is een specialistisch vak; dat kun je er niet af en toe even bij doen."

## Beren op de weg

De respondenten uit het onderzoek van Brookz en HU ronden jaarlijks gemiddeld negen transacties af. "Bijna 70%



van de overnames slaagt. Met daarbij wel de kanttekening dat de succesratio per adviseur sterk uiteenloopt, van 50 tot 90%.” Adviseurs die erg selectief zijn scoren hoger. “Waarschijnlijk mede omdat zij beter inzicht hebben in mogelijke dealbrekers. Als ze vooraf veel beren op de weg zien, neemt 30% van de adviseurs een opdracht niet aan. De rest gaat er toch mee aan de slag.”

### Garanties en vrijwaringen

Naarmate de transactiegrootte toeneemt, veranderen de dealbrekers. “Een te laag bod wordt dan veel minder vaak als bottleneck genoemd,” aldus de HU-lector. “Bij overnames boven een miljoen euro staat de afhankelijkheid van een beperkt aantal klanten als dealbreker op nummer 1, gevolgd door de adviseurs van koper en verkoper die er samen niet uitkomen. Derde struikelblok

“Degene die de hoogste prijs betaalt, is lang niet altijd de beste kandidaat.”

is dat de koper teveel garanties eist. Op zich vreemd, want dergelijke garanties zijn vaak maar een paar jaar van toepassing. Vrijwaringen die je ook regelmatig ziet, gelden daarentegen onbeperkt. Blijkbaar wordt dat minder als een belemmering gezien.”

### Het moet klikken

Bij een overname spelen lang niet altijd alleen financiële overwegingen een rol. “Gebrek aan vertrouwen tussen koper en verkoper is dealbreker nummer 3. Zeker als er MKB-bedrijven bij betrokken zijn, is de onderlinge klik van groot belang. Een deal die technisch helemaal rond is, kan toch afketsen als de koper of verkoper geen goed gevoel heeft bij de andere partij.”

Daarom is het zaak dat adviseurs vooraf goed kijken naar de potentiële match; passen bedrijven en ondernemers wel bij elkaar? “Het komt voor dat er primair oog is voor de partij die het hoogste bedrag op



## JONG GELEERD, JONG GEDAAN

Zeker in het MKB wordt bij opvolging en overname vaak gedacht aan kandidaten boven de 35 jaar. “De opvatting dat je eerst jarenlang ervaring moet opdoen om als (mede) eigenaar op te treden, is achterhaald,” stelt Lex van Teeffelen. “Als jonge ondernemers – onder de 25 jaar – een bedrijf overnemen of mede de leiding in handen krijgen, wordt vaak in hoog tempo vernieuwd. De digitale wereld heeft voor hen geen geheimen en ze hebben het vermogen om snel te schakelen.”

Om studenten voor te bereiden op een rol in het MKB biedt de HU sinds 2010 een minor Ondernemerschap aan. “Jongeren met een hbo-opleiding kunnen zorgen voor een kwaliteitsimpuls. Die is hard nodig, want de huidige disruptieve omstandigheden stellen hoge eisen aan het Nederlandse MKB. Concurrentie ontwikkelt zich razendsnel, bedrijfsmodellen zijn in no time achterhaald. Een bedrijf moet in staat zijn om zich continu verder te ontwikkelen. Jonge mensen kunnen daar een cruciale bijdrage aan leveren.”

Om de daadwerkelijke impact van jonge overnemers in kaart te brengen, werden

interviews gehouden bij tien bedrijven waar jonge overnemers of opvolgers in participeren. Deze interviews zijn gebundeld in het boekje 'Jong Overnemen'. “Hiermee laten we zien wat in de praktijk gebeurt als jonge ondernemers (mede) aan het roer staan. Het blijkt dat dan vaak nieuwe diensten en producten worden ontwikkeld. De strategie wordt aangepast en de digitalisering krijgt een impuls.” Niet alles is rozengeur en maneschijn, benadrukt Van Teeffelen. “De hogere risicobereidheid van jongeren kan wel ondoordacht zijn. En leidinggeven vereist de nodige ervaring, zeker als meer dan tien man moeten worden aangestuurd. Maar met een beetje goede coaching en geduld lukt dat ook.”

Overall zijn de praktijkervaringen positief. “Ook de zittende ondernemers komen in het boek aan het woord. Zij hebben veel waardering voor de kwaliteit van de opvolgers. Veelgehoorde opmerking is: ‘Waar wij ondernemen met vallen en opstaan hebben moeten leren, zijn deze jongeren ervoor opgeleid’. Ook hun drive en frisse blik worden zeer gewaardeerd.”

*Lector Lex van Teeffelen geflankeerd door Wesley Spronk (links) en Bram de Lange, mede-eigenaar van respectievelijk Bouwbedrijf Larenstein en Natuurlijk Bamboe. Beide ondernemers komen aan het woord in het boekje Jong Overnemen.*



tafel wil leggen. Dat levert de adviseur immers de meeste succesfee op. Degene die de hoogste prijs betaalt, is echter lang niet altijd de beste kandidaat.”

#### Volwassen vak

Ruim de helft van de respondenten uit het onderzoek is lid van een van de beroepsorganisaties BOBB, NIRV en DCFA. “Het aantal aangesloten bedrijven neemt toe. Zo heeft de BOBB, een relatieve jonge club, nu al 140 leden. Vooral meer ervaren adviseurs sluiten zich aan en dat is een goed teken. Het zegt iets over de volwassenheid van het vak. Net als de geschillen- en klachtenprocedures van de beroepsorganisaties. Dat geeft vertrouwen.”

#### Kalibratie

Bij de presentatie van het onderzoek deed Van Teeffelen een aanbeveling om de kwaliteit van overnameadviseurs verder te vergroten. “Ik heb een lans gebroken voor onderlinge kalibratie. Door regelmatig samen cases onder de loep te nemen, kom je tot uniforme uitgangspunten. Datzelfde gebeurt in het onderwijs. Daar organiseren we kwaliteitstafels met kalibratiesessies voor docententeams om ervoor te zorgen dat hun beoordelingen niet teveel uiteen lopen. Deze aanpak werpt vruchten af en kan ook voor overnameadviseurs waardevol zijn. De beroepsorganisaties zouden daarbij het voortouw moeten nemen. Gezamenlijke kalibratie zorgt voor meer

eenduidigheid als het gaat om criteria en de manier waarop deze beoordeeld worden. Daardoor kunnen overnameadviseurs als

“Kalibratie kan ook voor overnameadviseurs waardevol zijn.”

professionele procesbegeleider acteren en zullen zij minder vaak een dealbreker zijn. Daar is iedereen bij gebaat.” ■



## Nieuwe beurs voor industrie, elektrotechniek en engineering

Eind oktober wordt er in Evenementenhal Venray een start gemaakt met de vernieuwende beurs Industrie- en Elektrotechniek Zuid-Nederland. Deze vakbeurs verbreedt, verdiept en verbindt industrie, elektrotechniek en engineering.

De positie van de maakindustrie in Zuid-Nederland is sterk; ook tijdens de afgelopen economisch mindere jaren is de branche blijven investeren in ontwikkeling en innovatie. Industrie- en Elektrotechniek Zuid-Nederland wil met nieuwe inzichten en kansrijke concepten de techniek-branches samen naar een hoger niveau tillen. Deze vakgebieden hebben steeds meer raakvlakken en versterken elkaar. Door de verschillende disciplines te combineren biedt dit beursplatform de bezoekers een totaal aanbod binnen de industrie- en elektronische sector in de regio Zuid-Nederland.

Industrie en elektro behouden op de vakbeurs hun identiteit, met pneumatische, hydraulische, mechanische en elektrische aandrijftechnieken als verbindend element. Er is volop ruimte om het belang van intensievere samenwerking te etaleren: de grenzen tussen de branches vervagen immers.

Exposanten demonstreren hun kwaliteiten wat resulteert in een hoogwaardig aanbod en dat vertaald wordt naar het kennisprogramma. Met sprekers en achtergrondinformatie gaat de vakbeurs in op trends als clustering, verduurzaming, veiligheid en efficiëntie. Thema's als zuinigere motoren, servo-aandrijving, procesintegratie, 3D-printing en cleantech komen aan bod.



De Vakbeurs Industrie- en Elektrotechniek Zuid-Nederland vindt plaats op 25, 26 en 27 oktober 2016 in Evenementenhal Venray. Wilt u uw laatste producten, technieken en oplossingen tonen, boek uw stand dan eenvoudig online via [www.evenementenhal.nl/industrie-elektro](http://www.evenementenhal.nl/industrie-elektro) of neem contact op met Rinda Woerlee via [rindawoerlee@evenementenhal.nl](mailto:rindawoerlee@evenementenhal.nl)



## Verruiming schenkingsvrijstelling 2017: actie in 2016?

In 2017 komt de verruiming van de eenmalige schenkingsvrijstelling tot maximaal € 100.000 (de JUBELTON) weer terug. Het is een 'oude bekende': de schenkingsvrijstelling was tot hetzelfde bedrag verhoogd in de periode 1 oktober 2013 tot 1 januari 2015. De voorwaarden die gelden voor de verhoogde vrijstelling zijn echter anders!

De voorwaarden die gelden vanaf 2017:

- De begiftigde moet tussen de 18 en 40 jaar zijn en
- Het bedrag van de schenking wordt gebruikt voor
  - aankoop, onderhoud of verbetering van de eigen woning of
  - aflossing van een eigenwoningsschuld of
  - aflossing van een restschuld van een reeds verkochte eigen woning of
  - afkoop van rechten van erfpacht, opstal of beklemming.

De voorwaarden met betrekking tot de bestemming van het bedrag van de schenking zijn gelijk aan de voorwaarden zoals die golden tijdens de vorige verhoging.

De mogelijkheid om gebruik te maken van de nieuwe verhoging is echter tevens afhankelijk van de schenkingen uit het verleden. Ten eerste: als u voorheen al gebruik heeft gemaakt van de verhoogde schenkingsvrijstelling, dan kunt u in 2017 géén gebruik meer maken van de nieuwe verhoging. Dat geldt helaas ook als u niet de volledige vrijstelling benut heeft destijds!

Ten tweede: de verhoging tot € 100.000 is mede afhankelijk van eerdere schenkingsvrijstellingen (niet zijnde de JUBELTON) én van de schenkingshistorie. Het is een zeer ingewikkelde regeling, maar het is in een aantal gevallen noodzakelijk om in 2016 nog een schenking te doen om gebruik te kunnen maken van de verhoging in 2017!

TIP: Raadpleeg uw fiscalist of u in 2016 nog in actie moet komen om in 2017 de verhoging te kunnen benutten.

[www.rhwmeb.nl](http://www.rhwmeb.nl) - [info@rhmweb.nl](mailto:info@rhmweb.nl)

Sandton Château De Raay

# Landgoed met een veelzijdig karakter

In het mooie Noord-Limburgse kastelendorp Baarlo ligt op een het dertien hectare groot landgoed Sandton Château De Raay. Het geheel gerestaureerde kasteelhotel biedt een breed scala aan zakelijke mogelijkheden, van een vergadering met zicht op de tuin tot een workshop in de natuur. Rode draad voor elke bijeenkomst is de unieke landgoedbeleving.



De geschiedenis van Kasteel de Raay gaat terug tot 1236, toen op het landgoed al een zekere kasteelheer Tilman van Raade (Raay) woonde. In 1937 maakte de lange rits aan adellijke bewoners van verschillende families plaats voor de misie- en aanbiddingzusters van de Heilige Familie, die daar tot 1999 bleven. Na een ingrijpende renovatie die vier jaar duurde, werd in 2005 Sandton Château De Raay geopend voor publiek. Het resultaat is een luxe viersterrenkasteelhotel met oude gewelven, originele trapleuningen, houten balken, authentieke ornamenten en een eeuwenoude natuursteenvloeren vloer. “Sandton Château De Raay is één van de meest bijzondere hotels van Nederland”, vertelt Tim Gilissen. Hij is sinds april van dit jaar de nieuwe general manager van het hotel. “De verschillende gebouwen zijn door middel van een glazen serre aan elkaar verbonden. Deze serre staat op de plek waar vroeger de hoofdingang van het gebouw was en die nu ruimte biedt aan ons restaurant. Het landgoed rond het hotel bestaat uit een lange oprijlaan, een eigen stuk bos, vijverpartijen, mooie terrassen en tuinen met bijzondere kunst. Die verscheidenheid aan elementen maakt Sandton Château De

Raay tot een zeer veelzijdige locatie met heel veel mogelijkheden.”

## Uit eigen tuin

Sandton Château De Raay biedt voor de zakelijke gast maar liefst acht verschillende zalen. Wie zich graag wil laten inspireren door de historische gebouwen, kan plaatsnemen in één van de stijklkamers of in de voormalige kapel. Op 100 meter van het kasteel ligt op het landgoed de Oranjerie, waar hedendaagse zalen zijn ondergebracht. Voor een overnachting kunnen gasten terecht in één van de vijftig luxe hotelkamers. Elke kamer heeft een eigen inrichting en is voorzien van kunst. Vier kamers zijn zelfs volledig door kunstenaars ingericht. De nieuwste aanwinst is een kamer van de hand van de bekende Limburgse kunstenares Elly Munten. Verder zijn er diverse kunstwerken te bewonderen in de zalen en het restaurant, maar ook in de beeldentuin op het landgoed. Ontspannen kan in de wijnbar, de lounge, het terras of in de fitnessruimte. Voor de lunch en diner wordt gezorgd in restaurant de Wintertuin in de glazen serre van het gebouw. “Chef-kok Dylan van Hirtum maakt bij het bereiden van diverse streekgerechten met pure smaken gebruik van de

groenten, eetbare bloemen en kruiden die op het eigen land worden verbouwd, aangevuld met producten van lokale leveranciers”, licht Gilissen toe. “En het culinaire team van Sandton Château De Raay gooit ook buiten Baarlo hoge ogen. In juni 2016 namen zij deel aan de internationale vegetarische kookwedstijd ‘The Vegetarian Chance’ in Milaan. Lennart van Weert behaalde de tweede prijs, mede dankzij de producten uit eigen tuin.”

## Vergaderconcepten

De landgoedbeleving, kunst en (kruiden) tuin zijn belangrijke pijlers van Sandton Château De Raay. Om die reden vormen deze aspecten ook de rode draad van de vergaderconcepten. “Het landgoed biedt zeer veel uiteenlopende mogelijkheden, waardoor wij voor iedere gast een bijzondere ervaring kunnen creëren. Denk aan een koffiebreek in de beeldentuin, een mini-excursie in de kruidenkas, een natuurverkenning met een lokale verhalenverteller of een schermclinic. Ook bieden we zakelijke gasten de mogelijkheid om zelf hun lunch of diner samen te stellen met zelfgezochte en geplukte ingrediënten uit de tuin. Door hun zintuigen te prikkelen, wordt er een



Tim Gilissen



## OVER SANDTON CHÂTEAU DE RAAY

- Acht zalen, inclusief private diner ruimtes
- Vijftig bijzondere hotelkamers
- Landgoed met tuinen, vijverpartijen, bos en terrassen
- Restaurant De Wintertuin
- Wijnbar en lounge
- Fitnessruimte
- Wellnessbehandelingen op de kamer
- Gratis wifi
- Gratis parkeren op eigen terrein
- Officiële trouwlocatie



bewustwordingselement ingebouwd. Voor specifieke focustrainingen en teambuilding-activiteiten zijn de teken- of schilderworkshops uitermate geschikt. Die worden gegeven in Art Center De Raay, gevestigd in de Orangerie op het landgoed. Omdat er hier zoveel samenkomt en zoveel mogelijk is, is dit hotel een zeer inspirerende omgeving. En buiten het landgoed is de keuze aan activiteiten nog groter, met diverse mooie fiets- en wandelroutes, de winkelsteden Venlo en Roermond en kastelendorp Baarlo.”

### Nieuw concept

Gilissen wil de komende tijd de landgoedbeleving voor de gasten verder

gaan uitbreiden. Daarbij speelt de food & beverage een zeer grote rol. “In de keuken maken wij de komende tijd nog intensiever gebruik van onze kruiden en eetbare bloemen die wij zelf telen op ons landgoed. Ook bij de bedieningsbrigade zullen wij het serviceniveau verhogen. Dat past uitstekend bij het château en de uitstraling van de locatie.” Verder zal in 2017 het nieuwe Pillows label worden gepresenteerd vanuit de International Hotel Management Group (IHMG). De eigenaar van Sandton Hotels zal dit merk op den duur volledig gaan vervangen. “Pillows Hotels is een luxe hotelconcept. Nadat in het vierde kwartaal van 2016 de huidige Sandton

hotels in Amsterdam, Zwolle, Brussel, Gent en Cagnes-sur-Mer (Frankrijk) zullen worden omgevormd, is in 2017 onder andere Sandton Château De Raay aan de beurt. In de tussenliggende periode zullen wij al diverse stappen maken om de transitie naar Pillows Hotels te bespoedigen. Met de restyling van het gehele château, inclusief kamers, salons, vergaderzalen en het restaurant is een van de mooiste plekjes in Limburg straks helemaal klaar voor de toekomst.” ■

[www.sandton.eu/sandton-chateau-de-raay](http://www.sandton.eu/sandton-chateau-de-raay)

# BEDRIJFSWAGENTESTDAG: TESTRIJDERS GEZOCHT

## OPROEP AAN U ALS TROUWE LEZER

Meerdere keren per jaar treft u in Noord-Limburg Business de autotestdag aan; een spetterend evenement waarbij we de laatste modellen van diverse automerken aan een kritische test onderwerpen. Op 11 oktober zullen de bedrijfswagens door onze trouwe lezers worden getest, terwijl zij ook uitgebreid de gelegenheid krijgt om te netwerken met dealers en andere ondernemers in de regio. Bent u intern verantwoordelijk voor het bedrijfswagenpark van uw bedrijf en zich aan het oriënteren op de aanschaf van een of meerdere bedrijfswagens? Dan kunt u zich nu al aanmelden voor de bedrijfswagentestdag op 11 oktober via [www.noordlimburgbusiness.nl/bijeenkomsten](http://www.noordlimburgbusiness.nl/bijeenkomsten).

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

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

*Tot ziens op de bedrijfswagentestdag*



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



## Altijd op de juiste koers.

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

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

Beste  
Dealer

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



Mercedes-Benz

EINDHOVEN  
Steenoven 17  
040 249 89 00

VENLO  
De Sondert 2  
077 207 99 10

VENLO  
Tasmanweg 6  
077 207 99 00

ITTERVOORT  
Australiëstraat 4  
0475 39 99 00

MAASTRICHT  
Akersteenweg 10  
043 350 99 00

HEERLEN  
Handelsstraat 2  
045 560 99 00

HEERLEN  
Handelsstraat 4  
045 560 99 39

BESTEL- EN VRACHTWAGENS

PERSONENWAGENS

BESTEL- EN VRACHTWAGENS

PERSONEN- EN BEDRIJFSWAGENS

PERSONEN- EN BESTELWAGENS

PERSONEN- EN BEDRIJFSWAGENS

SCHADEHERSTEL



 edukans

# SCHOENMAATJES GEZOCHT



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

Zuidoost-Nederland behoort tot de innovatieve topregio's van Europa en presteert op economisch gebied uitstekend. De regio is goed voor 35% van de Nederlandse export, 45% van de private uitgaven voor R&D en 55% van de patenten. Noord-Limburgse ondernemers dragen hier substantieel aan bij.



Samenwerking cruciaal voor sterke concurrentiepositie Noord-Limburg

# 'Verbindt, vertegenwoordigt en versterkt'

Voor de sectoren maakindustrie, logistiek, agri/food en toerisme zijn voor Noord-Limburg van belang. Meer dan 70% van de economische kracht in de regio is afkomstig van de hightech maakindustrie. De Limburgse Werkgevers Vereniging (LWV), onderdeel van VNO-NCW, zet zich in om de concurrentiepositie van Limburgse ondernemers in de volle breedte te versterken. Een concurrentiepositie vloeit voort uit de samenwerking tussen onderwijs, overheid en bedrijfsleven. Vorig jaar heeft het LWV kringbestuur het Economisch Manifest uitgebracht, waarin de tien belangrijkste speerpunten voor regio Noord-Limburg zijn benoemd. Doel is de regio zo soepel mogelijk aan te laten sluiten bij Brainport 2020, de structuur die ervoor moet zorgen dat Zuidoost-Nederland aansluiting vindt bij topregio's in Europa.

## Infrastructuur

Een van die speerpunten is infrastructuur. Het bidboek 'Bereikbaarheid Zuid-Nederland', eind 2015 aangeboden aan minister Schultz van Haegen, heeft ertoe geleid dat geld beschikbaar komt voor verbeteringen aan de A67 (Eindhoven-Duitse grens). Noord-Limburg dankt een groot deel van zijn groei aan de maakindustrie. Via Techno Valley worden maakbedrijven in Noord- en Midden-

Limburg met elkaar verbonden en kijken de LWV en LIOF naar samenwerkingsverbanden in de sectoren urban food, smart industrie, circular design en servitization.

## Circulaire economie

De circulaire economie brengt veel kansen voor ondernemers: meer ketensamenwerking, innovatie, minder grondstoffenverbruik en minder afval. Het innovatieve project SILVER (Symbiose in Limburg Versnellen en Realiseren) brengt bedrijven met elkaar in contact en stimuleert innovaties op het gebied van restcapaciteit. Simpel gezegd: waar het ene bedrijf capaciteit over heeft, kan de ander het slim gebruiken, met nieuwe verdienmodellen als gevolg. Binnen SILVER, een samenwerkingsverband van de LWV, RVO.nl en de Provincie, zijn 130 bedrijven actief en hebben 35 bedrijven een samenwerkingsovereenkomst getekend.

## Techniekplan Limburg

Om zeker te blijven van goed en gekwalificeerd personeel, is de LWV betrokken bij het Techniekplan Limburg, dat onderwijs en arbeidsmarkt op elkaar afstemt. Henk van Hoof, oud-staatssecretaris van Sociale Zaken en Werkgelegenheid, praat als aanjager van de Banenafpraak (opgenomen in het Sociaal

Akkoord) met honderden bedrijven over het in dienst nemen van mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt.

## Kennisuitwisseling

Bij de LWV is alles gericht op kennisuitwisseling en elkaar inspireren. Jong LWV brengt jonge ondernemers en high-potentials (tot 40 jaar) met elkaar in contact. LWV Women werkt aan de zichtbaarheid van topvrouwen en streeft ernaar meer vrouwen in topfuncties te krijgen. Om dat laatste te bewerkstelligen organiseert LWV in samenwerking met FAM! (centrum voor vrouwenvraagstukken in Roermond) komend najaar diverse masterclasses.

## Belangenbehartiger

Verbindt, vertegenwoordigt, versterkt... woorden die niet alleen mooi allitereren, maar tevens duidelijk maken waar de LWV (1.300 leden bij ruim 1000 Limburgse bedrijven) voor staat. Ze geven aan dat de LWV er als belangenbehartiger van Ondernemend Limburg niet alleen is voor de vorm, maar dat we voortdurend onze mouwen opstropen om het maximale te bereiken. ■

Janou Martens - Secretaris LWV Noord-Limburg  
www.lwv.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](http://www.balmedia.com)



OP ZOEK NAAR EEN TOPLOCATIE  
VOOR UW MEETING OF EVENT?

# Zaal 7 Zeven

VENRAY

MEETING - CONGRES  
PERSONEELSFEEST  
BORREL - RECEPTIE

INFO@ZAALZEVEN.NL ZAALZEVEN.NL  
TEL 0478-512144  
MAASHESEWEG 80A 5804 AD VENRAY



SEAL THE DEAL  
@SANDTON CHÂTEAU DE RAAY

Succesvol en in stijl zaken doen in Limburg.

- Verschillende zalen, volledig uitgerust, voor vergaderingen
- Restaurant De Wintertuin, uitstekend voor lunches en diners
- Luxe, comfortabele kamers
- Voldoende parkeergelegenheid
- Gratis WiFi

  
Château De Raay

Raayerveldlaan 6 5991 EN Baarlo | T: 077- 321 40 00  
E: [baarlo@sandton.eu](mailto:baarlo@sandton.eu) | [www.sandton.eu/baarlo](http://www.sandton.eu/baarlo)



# Bewijs het maar!

Wie voor de rechter zijn gelijk wil halen, zal duidelijk moeten maken welke contractuele bepaling of rechtsregel geschonden is, en waar dat uit blijkt. Het onderbouwen van de 'aanklacht' valt daarbij uiteen in twee onderdelen. De eisende partij moet voldoende feiten en omstandigheden 'stellen' en deze ook (kunnen) bewijzen.

De vraag of een stelling kan worden bewezen, komt in veel geschillen aan de orde. Het gaat daarbij immers juist vaak om dé punten die partijen verdeeld houden; vandaar dat ze ook in een geschil betrokken zijn.

Een voorbeeld van een stelling kan zijn dat er een gebrek kleeft aan een geleverde machine. De leverancier kan die stelling betwisten. De eiser zal zijn stelling dan moeten bewijzen, bijvoorbeeld door keuringsrapporten op tafel te leggen, en fotomateriaal, verklaringen van getuigen en cijfers waaruit de uitval van de machine blijkt.

Het wordt lastig als de eiser zelf niet over de bewijzen beschikt. Gelet op de regel 'wie eist, bewijst' zal zijn vordering dan snel worden afgewezen door de rechter. Dat is vervelend, met name als de eiser tegelijkertijd weet dat de bewijzen er wel zijn en hij dus eigenlijk gelijk heeft.

Dergelijke zaken doen zich regelmatig voor, bijvoorbeeld in zaken waarin intellectuele eigendomsrechten centraal



**Rob de Hair**  
r.dehair@vlaminckx.nl

staan en in zaken waarin relatiebedingen spelen. Een eiser kan sterke aanwijzingen hebben voor een inbreuk op een auteursrecht of een relatiebeding, maar dat is onvoldoende om een rechter zo ver te krijgen dat de andere partij (de gedaagde) wordt veroordeeld tot het betalen van een boete vanwege die inbreuk. Bewijzen voor de inbreuk zijn dan vaak maar op één locatie te vinden: de administratie van de gedaagde. Maar ja, om daar nu even binnen te wandelen en een paar kopietjes te maken...

Toch is daar een oplossing voor. Via de rechter kan de eiser toestemming vra-

gen voor het leggen van bewijsbeslag. Op basis van die toestemming kan een deurwaarder in het kantoorpand van de gedaagde de administratie inzien en kopieën maken van documenten waar (bijvoorbeeld) een inbreuk op een auteursrecht of relatiebeding uit blijkt.

Dat is niet beperkt tot papieren administratie. Als daar ook toestemming voor is verkregen kan een IT-specialist kopieën maken van de digitale administratie. De gedaagde moet daar dan aan meewerken. Zo moet de gedaagde de gegevens die in de 'cloud' zitten toegankelijk maken door aan de deurwaarder gebruikersnaam en password te verstrekken.

Na de beslaglegging krijgt de eiser niet meteen inzage in de stukken die in beslag genomen zijn. De rechter zal dan eerst toetsen of de stukken daadwerkelijk dienen ter onderbouwing van een claim. Als de aanwijzingen voor een inbreuk sterk genoeg zijn, dan volgt echter snel genoeg openbaarmaking en is het bewijs verkregen; de eiser kan zijn claim dan hard maken.

Ook via beslaglegging kan dus bewijsmateriaal worden verkregen. Een nuttige aanvulling in zakelijke geschillen, vooral voor partijen die weten dat er iets niet klopt, maar zelf het bewijs niet rond krijgen!

Ron Coenen toegetroten tot directie TRIAS BV

# “Ambitie nastreven zit in mijn bloed”

TRIAS BV helpt ambitieuze ondernemers en bedrijven met het verkrijgen van subsidies en geeft inzicht in financieringsmogelijkheden. Zelf geeft het Venlose bedrijf graag het goede voorbeeld. Ron Coenen (34), manager bedrijven bij TRIAS maakt zijn ambities waar. “Veertien jaar geleden ben ik als stagiair bij het bedrijf begonnen, inmiddels ben ik toegetroten tot de directie. Deze stap maakt onderdeel uit van een intern overnametraject.”

TEKST ELLY MOLENAAR



Voor Coenen was al snel duidelijk hoe bijzonder TRIAS is. “Toen ik na mijn studie in 2003 een baan aangeboden kreeg bij TRIAS, zei ik al dat die lederen stoel in het directiekantoor op een dag van mij zou zijn”, lacht de Limburger. “Dat er nu een overname in gang is gezet vind ik fantastisch. Ik ben vanzelfsprekend erg trots, maar het is ook spannend. Het is voor mij een grote stap.” Het ondernemerschap zit bij Coenen in de genen. “Ik kom uit een ondernemersfamilie, ambitie nastreven zit in mijn bloed. Ik heb altijd gezegd dat ik ooit iets voor mezelf wilde gaan doen.” Coenen stapt wat dat betreft op een rijdende trein, TRIAS is een goed geoliede machine. “Totaal nieuwe ideeën heb ik daarom niet. Dat zou raar zijn, dan had ik hier ook niet veertien jaar lang met ontzettend veel plezier gewerkt en meegebouwd aan de orga-

nisatie. Bovendien ben ik in de jaren gegroeid in mijn functie. Ik heb veel kennis en ervaring opgedaan en heb al aardig wat invloed op het beleid kunnen uitoefenen. Zo'n beslissing om tot de directie toe te treden en uiteindelijk de kar te gaan trekken, neem je tenslotte ook niet van de één op de andere dag. Er is een jarenlang traject aan vooraf gegaan.”

TRIAS past als bedrijf ontzettend goed bij Coenen. “TRIAS als motor voor innovatie. Innovatie die wij met onze interventie versnellen en verbreden. Het werk, de omgeving, echt alles klopt. Ik krijg veel kracht en energie van mijn collega's, onze klanten en door de goede dingen die we doen. Ik hoef hier echt nooit meer weg.” Vooral in de regio Noord-Limburg zijn er grote kansen voor innoverende bedrijven. Brightlands Campus

Greenport Venlo moet het centrum voor innovatie gaan worden. “Belangrijk is dat het samenwerkende MKB een voortrekkersrol gaat nemen. Het zijn uiteindelijk de bedrijven die grote investeringen doen. De subsidietrajecten die wij samen met klanten ontwikkelen, zijn een goed instrument om de ambities van innoverende bedrijven mede mogelijk te maken.” Coenen heeft wel vernieuwde ambities die hij voor TRIAS waar wil gaan maken. “Ik wil graag onze positie als hét subsidieadviesbureau van het zuiden uitbouwen. Daar valt nog terrein te winnen. Bij het woord subsidie(advies) moet meteen de naam TRIAS naar boven komen. Die uitdaging ga ik graag met TRIAS aan.” ■

[www.trias-subsidie.nl](http://www.trias-subsidie.nl)

Op donderdag 23 juni werd Mieke Verhaegh verkozen tot beste zakenvrouw van Noord-Limburg 2016. De directeur van TRIAS, een bedrijf gespecialiseerd in subsidieadvies, pleit voor innovatie in de breedste zin van het woord: bij bedrijven, de overheid en bij vrouwen.

FOTOGRAFIE TED BOOTS



# Innoveren in jezelf en in bedrijven

Mieke Verhaegh maakte tijdens de uitreiking Zakenvrouw Noord-Limburg 2016 in de Maaspoort in Venlo een goede indruk op de aanwezigen. Zij vertelde onder andere dat zij als alleenstaande moeder in 1999 haar bedrijf TRIAS oprichtte. Verhaegh hecht dan ook veel waarde aan de economische zelfstandigheid van vrouwen. “In Nederland is net de helft van de vrouwen in staat om zelfstandig rond te komen. Vergeleken met andere Europese landen bungelen we onderaan de ranglijst. Dat is niet goed, niet voor de economie en niet voor vrouwen. Daarom is het juist zo belangrijk dat vrouwen in zichzelf blijven investeren zodat zij deze zelfstandigheid kunnen bereiken en behouden. Ook vrouwen zouden dus in feite moeten innoveren.”

## Diversiteit

Volgens Verhaegh mag er ook de nodige innovatie plaatsvinden binnen BV Nederland. “Diversiteit is van groot economisch belang voor het toekomstig verdienmodel van ons land. Uit alle onderzoeken blijkt dat bedrijven met de nodige diversiteit aan leden in boards en

besturen aanzienlijk beter presteren. We kunnen het ons niet permitteren om 50% van alle talent onbenut te laten. Dat zou zoiets zijn alsof Mohammed Ali voor de wereldtitel ging boxen met één hand op de rug vastgebonden!”

## Innovatie bij bedrijven

Wat betreft innovatie bij het bedrijfsleven maakt onder andere de overheid zich hard. Het inzetten van subsidies is een van de instrumenten die zij daarvoor hanteert. “Op dit terrein is TRIAS een motor voor innovatie”, legt Verhaegh uit. “Wij ontwikkelen aanvragen voor vernieuwende projecten. Bijvoorbeeld voor een haalbaarheidsonderzoek of een R&D samenwerkingsproject. Door onze interventie wordt innovatie verbreed en versneld. TRIAS verbindt MKB’ers met elkaar en met kennisinstellingen. Het resultaat van zo’n aanvraag bestaat uit een businessplan, waarin de samenwerking verder wordt vorm gegeven.” TRIAS heeft inmiddels zijn sporen verdiend en is een van de betere bureaus op het gebied van subsidie-advies in heel Nederland. In de regio Limburg alleen al wist het bedrijf in 2015 15 miljoen euro aan

subsidie te regelen. Ook sleepte het destijds in 2012 maar liefst 12 miljoen euro voor de Floriade binnen.

Verhaegh benadrukt dat een innovatie meer behoeft dan de juiste technologie. “Een innovatie is pas geslaagd als er een nieuw product of dienst met succes vermarkt wordt. Succesvolle innovaties worden slechts voor 25% bepaald door de technologiecomponent. De sociale innovatie verklaart 75% van het succes; de menselijke factor. En bij deze menselijke factor komt diversiteit weer om de hoek kijken. Divers samengestelde teams zijn dan belangrijk.”

## Trots

Verhaegh is ontzettend trots op de behaalde titel en hoopt met haar bedrijf nog vele ondernemers op weg te kunnen helpen met hun subsidievraagstukken. “Alleen al in de regio Noord-Limburg zitten veel bedrijven die met innovatie bezig zijn en hele bijzondere producten ontwikkelen. Mijn team en ik helpen hen graag op weg zodat zij in ieder geval over de financiële middelen beschikken om hun innovatie te kunnen realiseren.” ■

# Aanbevolen 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



## Evenementenhal Venray

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

1

**2**

## Hostellerie de Neerhof

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



## Kasteel De Keeverberg

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

3

**4**

## Maashof

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



## Boscafé Het Maasdal

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

5



# 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

# Limburgse ondernemers tegen kanker

Word business vriend

**Naast maatschappelijke betrokkenheid biedt het lidmaatschap u het volgende:**

- Welkomstpresentje;
- Twee keer per jaar een netwerkbijeenkomst;
- Uniek kijkje achter de schermen in een ziekenhuis e/o onderzoeksfaciliteit.



## Wetenschappelijk onderzoek steunen

Kanker. 1 op de 3 mensen wordt direct of indirect met deze ziekte geconfronteerd. Toch leggen we ons daar niet bij neer. Tal van onderzoekers en artsen zijn dagelijks bezig met de bestrijding van deze ziekte. Daarvoor is en blijft veel geld nodig. Het Kankeronderzoekfonds Limburg Business Vrienden is een, aan het Maastricht UMC+ gelieerd, fondsenwervende organisatie die gelden bij elkaar brengt om extra onderzoek naar deze ziekten te bekostigen. Onderzoek dat uiteindelijk ten goede komt aan iedere Limburgse patiënt in welk Limburgs ziekenhuis dan ook.

**Voor meer informatie** ga naar [www.vriendenkl.nl](http://www.vriendenkl.nl) of aanmelden voor de volgende bijeenkomst op 1 november a.s. mail naar [info@vriendenkl.nl](mailto:info@vriendenkl.nl).



**Kankeronderzoekfonds Limburg**

Business Vrienden

Business vrienden steunen



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

# BUSINESS FLITSEN

## ONDERNEMERS POSITIEF GESTEMD OVER ZOMERVAKANTIE

Vanaf 9 juli viert Nederland de zomervakantie en de Duitse grensstreek vakantie. De Belgen kregen al op 1 juli vakantie. Enkele ondernemers in de vrijetijdsector blikken vooruit op de komende periode en zijn positief gestemd. Uit onderzoek dat Leisure Port enige tijd geleden uitvoerde, blijkt dat 88% van de ondernemers verwacht net zo goed of beter te draaien dan in 2015. 26% van de respondenten verwachten tot 10% beter te scoren, in 7% van de gevallen wordt zelfs een omzetstijging van meer dan 20% verwacht ten opzichte van 2015. Robert Blok van Resort Arcen vertelt dat vooral het luxe segment erg in trek is op zijn vakantiepark. Er wordt vroeger geboekt; men wil kennelijk sneller zekerheid. Voor de zomervakantie

zijn bijna geen bungalows meer beschikbaar. De Leistert in Roggel zag de laatste tijd de populariteit van de grotere groepswoningen toenemen. Het park verwacht een toename in de bezetting van 5% op zowel de camping als het bungalowpark. Vakantiepark Leukermeer in Well overweegt om gasten regengarantie te bieden tijdens de bouwvakweken. Martin van Wiefferen, directeur van het park: “De meeste regen is nu wel gevallen en dat zeggen we ook tegen onze gasten.” De flinke voorsprong op de boekingen, ten opzichte van de zomervakantie in 2015, is voor een deel ingeleverd dankzij het onstuimige Nederlandse weer van de laatste weken. De dagrecreatie is positief gestemd. “Veel mensen vieren vakantie in eigen

land en dit zal ook bij de bedrijven die een dagje uit aanbieden voelbaar zijn”, aldus Hugo Verweij van Klein Zwitserland in Tegelen. Er is dan ook een achterstand weg te poetsen voor bedrijven met vooral buitenruimte. “In de eerste week van de meivakantie heeft het elke dag geregend en ook alle weekenden van juni waren nat. Gelukkig heeft Noord-Limburg zowel voor slecht als goed weer voldoende mogelijkheden voor recreanten en toeristen.” Ook Attractiepark Toverland verwacht een goed zomerseizoen. Opvallend is dat in het voorjaar vooral groei te zien was vanuit Duitsland en België. In de zomer worden ook weer veel gasten uit de buurlanden verwacht.

## GEMEENTE PEEL EN MAAS TREEDT TOE TOT DE P10

De gemeente Peel en Maas maakt vanaf 1 juli 2016 deel uit van de P10, het samenwerkingsverband van grote plattelandsgemeenten in Nederland. Hiertoe heeft het algemeen bestuur op 29 juni 2016 besloten. De toetreding van Peel en Maas betekent voor de P10 een goede aanvulling op de plattelandsregio's waaruit de P10 al was samengesteld. Naast regio's uit de provincies Zeeland, Noord-Holland, Friesland, Drenthe, Gelderland en Zuid-Holland is nu ook een Limburgse gemeente vertegenwoordigd in de P10. Vanuit deze grotere spreiding kan de P10

de plattelandsbelangen nog krachtiger behartigen. De P10-gemeenten hebben samen bijna 463.000 inwoners en beslaan bijna tien procent van de oppervlakte van ons land. Naast Peel en Maas maken de gemeenten Aa en Hunze, Berkelland, Borger-Odoorn, Bronckhorst, Goeree-Overflakkee, Hollands Kroon, Hulst, Ooststellingwerf, Opsterland, Schouwen-Duiveland, Sluis, Tynaarlo en Westerveld deel uit van de P10. Ondanks het feit dat de gemeente Peel en Maas het veertiende lid is, blijft de naam P10 ongewijzigd. De P10 is naast de G4 en

G32 een bekend begrip en het bestuur wil daaraan geen afbreuk doen door een naamswijziging. Bij de toetreding van eerdere gemeenten is overeenkomstig gehandeld. De grote plattelandsgemeenten van Nederland hebben veel dezelfde ambities en uitdagingen waarvoor zij zich dagelijks inzetten. De P10 richt zich op het benadrukken van de kracht van het platteland op zowel nationaal als Europees niveau. Centrale thema's op de strategische agenda zijn een aantrekkelijk platteland, maatwerk voor het platteland en het samenspel tussen stad en platteland.

## LIMBURG STERK VERTEGENWOORDIGD BIJ DE ZOOVER AWARDS

Vanaf 4 juli tot en met 4 september bepaalt de consument welke accommodaties in september een Zoover Award in ontvangst kunnen nemen. Via de website [www.zooverawards.nl](http://www.zooverawards.nl) kan gestemd worden op de ongeveer drieduizend genomineerde accommodaties verdeeld over veertien landen in acht categorieën. In de provincie Limburg zijn zevenentachtig vakantieaccommodaties genomineerd. Accommodaties die een gemiddelde van een 8 of hoger scoren op Zoover worden beloond met een nominatie voor de Zoover Awards. Consumenten kunnen nu al stemmen op hun favoriete accommodaties. Een stem is gelijk aan het schrijven van een review. Vervolgens worden per categorie twee Awards uitgereikt: voor de populairste

accommodatie met de meeste stemmen en voor de beste accommodatie met het hoogste waarderingcijfer. Het land met de hoogste gemiddelde score binnen alle categorieën wordt ook beloond met een Zoover Award. Het winnen van een Zoover Award krijgt nog meer betekenis omdat de opzet van de Zoover Awards is vernieuwd. Bij voorgaande edities ontving een accommodatie een award op basis van alle reviews op Zoover. Het concept is aangepast op basis van behoeften onderzoek bij consumenten en accommodatiehouders. “De accommodaties zijn enthousiast en we zien op social media dat genomineerden al druk bezig zijn met de Zoover Awards”, aldus Maaïke Linssen, woordvoerder Zoover.



A close-up portrait of Lidy Rutten, a woman with shoulder-length, wavy, light brown hair and blue eyes. She is smiling broadly, showing her teeth. The background is a soft-focus outdoor scene with green foliage and a blue sky. The lighting is bright and natural, highlighting her features.

# Volop ontwikkeling op Venlose bedrijventerreinen

Sinds Logistiek Magazine in 2006 de 'logistieke hotspot verkiezing' in het leven riep, heeft de regio Venlo-Venray deze titel maar liefst negen keer gewonnen. De bedrijventerreinen in Venlo hebben een belangrijk aandeel in deze overwinning. Lidy Rutten van Stichting Parkmanagement Venlo vertelt wat deze bedrijventerreinen zo bijzonder maakt.

FOTOGRAFIE CONSTANCE JENTJENS



Vrijwel alle bedrijventerreinen in Venlo zijn aangesloten bij Ondernemend Venlo. Het Parkmanagement wordt in opdracht van de Venlose bedrijventerreinen uitgevoerd door parkmanager Lidy Rutten. Zij is in dienst van Parkmanagement BV, waar kennis en ervaring gedeeld wordt met andere parkmanagers in Limburg.

Volgens Rutten biedt de bundeling van alle Venlose bedrijventerreinen binnen Ondernemend Venlo grote voordelen.

“Zo zijn negentien terreinen in één BedrijvenInvesteringsZone (BIZ)-fonds verenigd. Dat is een bijzondere situatie, zeker als je bedenkt dat er in Amsterdam wel zestig BIZ-fondsen bestaan. Per 1-1-2015 is de Wet op de BedrijvenInvesteringsZone in werking, daarvoor is de BIZ-wet tijdelijk een experimentenwet geweest. Voor 18 bedrijventerreinen in Venlo was er al drie jaar sprake van een BIZ voor beheer en onderhoud via het lokale Parkmanagement. Eind vorig jaar stemde het merendeel van de ondernemers in met de BIZ-fondsregeling 2016-2020.”

### Zwerfafval

Via het BIZ-fonds worden zaken zoals infrastructuur en Parkmanagement georganiseerd. Ook kunnen de bedrijven op de BIZ-terreinen gratis lid worden van Ondernemend Venlo. “Onder het BIZ-fonds vallen veel uiteenlopende zaken die collectief worden geregeld, van groenonderhoud tot vrachtwagenparkeerplaatsen en inkoopkorting voor onder andere BHV, brandblusapparatuur, telefonie- en energiekosten”, vertelt Rutten. “Daarnaast zetten we diverse projecten in om de bedrijventerreinen kwalitatief te verbeteren. Zo zijn er op dit moment veel klachten over zwerfafval, dat onder andere afkomstig is van de vrachtwagenchauffeurs die in Venlo stoppen voor het weekend en de nacht. Ondernemend Venlo heeft in samenwerking met Parkmanagement afvalbakken geplaatst om de overlast tegen te gaan. Verder zijn we aan het onderzoeken of we aan de vraag van de gemeente kunnen voldoen om als zorgcoördinator op te treden. In andere wijken zorgen zij al namens de gemeente voor het schoonhouden en dit zou eventueel uitgebreid kunnen worden naar de bedrijventerreinen.”

### Veiligheid

Voor het verbeteren van de veiligheid is Rutten bezig met KVO-B (Keurmerk Veilig Ondernemen-Bedrijventerreinen). In het

De bedrijventerreinen van de gemeente Venlo zijn ingedeeld in vier Businessparken. Trade Port, Noorderpoort, Tradeport Zuid (Tegelen-Belfeld) en Spikweien. De meeste parken bestaan uit bedrijventerreinen met een gemengd karakter (handel, maakindustrie, logistiek). Spikweien richt zicht als enige specifiek op industrie. De terreinen zijn samen goed voor ruim 1.300 hectare, waarop ongeveer 1.000 bedrijven zijn gevestigd. De maakindustrie heeft het grootste aandeel (3 mld.), dan de sector transport (2 mld.) en als derde de agrofood sector (1 mld.).

In Villa Flora is Brightlands Campus Greenport Venlo gevestigd. HAS Hogeschool, Fontys Hogeschool en Universiteit Maastricht bieden hier bacheloropleidingen aan met een focus op voedsel, voeding en logistiek. Op de campus is onder andere BrightBox gevestigd, het eerste onderzoekscentrum voor daglichtloze, meerlagige geheel gecontroleerde teelt. Honderden bezoekers uit binnen- en buitenland zijn naar Venlo afgereisd om te kijken of deze technologie voor hen interessant is. Partijen achter het kenniscentrum zijn HAS Hogeschool, Botany en Philips.

KVO-B maken ondernemers samen met de gemeente, politie en brandweer en eventuele andere partijen afspraken om overlast, criminaliteit en onderhoud en beheer op het bedrijventerrein aan te pakken. Na gecertificeerd te zijn door KIWA wordt er via een Plan van Aanpak structureel gewerkt zoals 2x per jaar een schouw. Voor de ondernemers betekent dit een korting op hun brandverzekering! Verder zijn we bezig met een AED-pilot op Noorderpoort. De afgelopen tijd hebben we in beeld gebracht waar de AED's zijn gesitueerd en in samenwerking met Stichting Hart voor Venlo kijken we nu naar verplaatsing naar buiten op sommige plekken zodat de AED beter toegankelijk is. Verder moeten de ondernemers nu zelf de kosten voor deze AED's buiten betalen; hiervoor zijn oplossingen! In oktober moet hier een akkoord over zijn.”

Een ander project is een camerabeveiligings-traject. “Op Trade Port en Noorderpoort worden de komende maanden op strategische plaatsen camera's geplaatst en getest zodat het in januari 2017 volledig operationeel kan worden. Spikweien en Tradeport Zuid (Tegelen-Belfeld) hebben al een camera-systeem dat op het nieuwe systeem misschien zou kunnen worden aangesloten. Ook dit wordt nog onderzocht.”

Ondernemers die zelf problemen willen melden, kunnen dit telefonisch of per e-mail doorgeven. Tegenwoordig is er ook een

VEAP-app. “Problemen en situaties die worden gemeld, worden door ons gecoördineerd en eventueel bij de politie gemeld. Dit kan een omgewaaide boom zijn, maar een tijd geleden liep er ook een clown rond die gratis toegangskaartjes voor het circus uitdeelde. Vervolgens werd er in een aantal panden ingebroken.”

### Bereikbaarheid

Een van de punten waarop Venlo-Venray volgens Logistiek Magazine uitblinkt is de bereikbaarheid. De komende jaren wordt dit verder verbeterd. Rutten: “De bedrijventerreinen in Venlo zijn goed ontsloten via de A73 en de A67. Helaas is de verbreding van de A67 richting Eindhoven uitgesteld, maar de komende jaren zal er wel geïnvesteerd worden in de nieuwe railterminal in Greenport Venlo zodat goederen nog beter per spoor kunnen worden vervoerd. Ook komt er een grotere haven zodat grotere schepen kunnen laden en lossen en het bulkvervoer via de weg kan worden verminderd. Verder zijn de ICT-sector, agribusiness, maakindustrie en logistiek volop in ontwikkeling. Daarnaast is er geld beschikbaar voor innovatie in Limburg, waar ook de regio Venlo van gaat profiteren. Als lobbypartner houden wij samen met partijen zoals LWV, MKB-Venlo en de Kamer van Koophandel een vinger aan de pols om de ondernemers op de bedrijventerreinen zoveel mogelijk te ontzorgen.” ■

Onderneming in beeld: WP Haton

“Geen enkele machine die onze fabriek verlaat is hetzelfde”

De regio Noord-Limburg kent verschillende bedrijven met mooie succesverhalen. In de rubriek Ondernemer in beeld staan we uitgebreid stil bij deze verhalen. In deze editie staat WP Haton uit Panningen centraal.

FOTOGRAFIE [MARCEL KRIJGSMAN](#)



WP Haton begon in 1949 als producent van ambachtelijke en industriële bakkerijmachines. De focus lag sterk op het product en de verkoop van de vier typen machines die het bedrijf destijds produceerde. Tijden veranderen echter. In Europa verdwenen steeds meer bakkers op de hoek en consumenten kopen hun brood in de supermarkketens. Tegelijkertijd stijgt in de fastfoodindustrie de vraag naar speciale broodsoorten zoals hamburgerbroodjes en luxe, waardoor de vraag naar specialistische machines toeneemt. In andere delen van de wereld neemt de welvaart toe, net als de broodconsumptie. Toch verdwijnen ook daar lokale bakkerijen en nemen industriële bakkerijen de broodproductie over. Als gevolg van deze ontwikkelingen had WP Haton moeite om haar zwarte cijfers te handhaven. Algemeen directeur Henk-Jan Snellink besloot in 2000 dat het roer om moest.

### Lijnconcepten

“Tot 2000 was WP Haton een traditionele machinebouwer met als focus Nederland, België en Duitsland”, vertelt manager logistics Stefan Kleijngeld. “We waren een techniek gedreven organisatie, waarbij onze R&D afdeling voor een groot deel bepaalde hoe onze machines eruit zagen. Deze afdeling was vrij gesloten en altijd op de grenzen van het bekende bezig, waardoor er niet veel werd geïnnoveerd.”

Dat deze manier van aanpak op den duur uitgewerkt was, bleek uit de cijfers. “Onze algemeen directeur besloot toen de strategie van het bedrijf aan te passen. In plaats van te blijven denken in series van losse machines die niet pasten bij de behoefte van de klant, werd het brood van de klant het uitgangspunt. De ambitie was en is om de meest succesvolle aanbieder van deegverwerkingsprocessen wereldwijd te worden.” Om dit te realiseren, ging WP Haton met haar klanten in gesprek om te achterhalen waar zij bij het produceren van hun brood behoefte aan hadden. “Op basis daarvan hebben we lijnconcepten bedacht. Met deze vaste concepten kunnen we veel beter inspelen op de wensen van onze klanten, die vaak meer baat hebben bij een machinelijn waarvan de onderdelen op elkaar zijn afgestemd, in plaats van een losse opboller of een rijkskast.”

### Beleving

Na het creëren van lijnconcepten maakte WP Haton een volgende stap richting het concept ‘beleving’. “Klanten van over de hele wereld

## OVER WP HATON

WP Haton begon in 1949 als familiebedrijf Haton, opgericht door Harry Tonnaer. De onderneming was destijds gespecialiseerd in de productie van ambachtelijke en industriële bakkerijmachines waarmee tarwebrood en -mix, roggebrood, en -mix en baguettes tot 10.000 stuks per uur konden worden gemaakt. Het bedrijf verhuisde van Voerendaal naar Veenendaal, waarna het in 1963 voorgoed in Panningen neerstreek. In 1975 werd Haton overgenomen door Horstmann en werd het onderdeel van de Werner & Pfleiderer Bakery Group. WP Haton maakt met 5 andere zusterbedrijven onderdeel uit van deze divisie. Deze bedrijven kunnen gezamenlijk turn key projecten realiseren, van het produceren van meel en andere ingrediënten tot aan het verpakken van gesneden broden. WP Haton draagt in dit traject zorg voor het deegverwerkingsproces bestaande uit afwegen, opbollen, rijzen en langmaken van brooddeeg. WP Haton is als enige divisie in Nederland gevestigd, de overige divisies zijn net als WP Bakery Group gevestigd in Duitsland. Sinds 2000 is Henk-Jan Snellink algemeen directeur van het bedrijf. WP Haton heeft klanten in 102 landen wereldwijd.

In Europa is de markt verzadigd en is het bedrijf voornamelijk actief op de vervangingsmarkt via een sterk dealernetwerk. Daarentegen zijn Afrika, Noord-Amerika, Brazilië en Maleisië potentiële groeimarkten en probeert WP Haton voet aan de grond te houden in Nieuw-Zeeland, Indonesië en Australië. Kleijngeld: “Bij deze groeimarkten zie je dat de welvaart toeneemt en daardoor ook de consumptie van brood stijgt. Om aan de vraag te kunnen voldoen, wordt het brood niet langer verscheept. In plaats daarvan kiezen de grotere broodproducenten zoals Gardenia en Wickbold ervoor om lokale plants te realiseren waar het brood wordt geproduceerd.” Het bedrijf kent slechts twee concurrenten in respectievelijk Engeland en Nederland.



## HET PRODUCTIEPROCES VAN BROODDEEG

Bakkerijen van over de hele wereld sturen hun brooddeegmixen naar WP Haton zodat het bedrijf een machine op maat kan produceren voor elke klant. WP Haton kan vier onderdelen binnen het totale industriële broodbakproces ontwikkelen. Het eerste onderdeel is het proportioneren van het deeg tot grootbroden van tussen de 200 en 300 gram. Wat betreft de gewichtsnauwkeurigheid is WP Haton wereldwijd kampioen. Na het controleren van het gewicht in de afmeter gaat elke portiedeeg naar de opboller, waarna het rijsproces start. Het laatste onderdeel is de langmaker waarbij de lucht uit het deeg wordt geperst, het deeg wordt opgerold en in het deegblik valt. In het BreadLab wordt brooddeeg gemaakt en geknead, waarna de verschillende machines van het bedrijf worden gedemonstreerd zodat klanten zelf kunnen zien hoe de machines van WP Haton functioneren. Uiteraard behoort een proeftest na het bakken van het brood in het BreadLab tot dit proces.



sturen ons hun ingrediënten voor hun specifieke deegsoorten toe”, licht Kleijngeld toe. “Vervolgens worden zij door ons uitgenodigd om naar ons BreadLab te komen om samen met onze deegtechnoloog de recepturen en wensen van de klant te testen. Ook kijken we hoe met onze machines de kwaliteit van het brood op basis van het gewenste aantal stuks per uur kan worden gerealiseerd. Deze machines staan in onze belevingsruimte opgesteld. Om te benadrukken dat we vooral geïnteresseerd zijn in het brood en de kwaliteit die onze klanten voor ogen hebben, verwelkomen we hen met de vlag van hun land van herkomst en zorgen we voor een mooie lunch met streekproducten uit hun regio. Nadat we in het BreadLab hebben geëxperimenteerd met het deeg en de wensen van de klant zijn omgezet in een concreet ontwerp, wordt er een machine op maat geproduceerd. Geen enkele machine die onze fabriek verlaat is hetzelfde.”

### Uitgebreide service

Wanneer de machine gereed is, profiteren klanten van de uitgebreide service binnen het concept Blue Value, een pro-actief service-

supportpakket. “Wanneer we eenmaal de juiste techniek voor een klant hebben ontwikkeld, willen we ook dat een klant hier gedurende de hele levenscyclus van 15 tot 20 jaar optimaal van gebruik kan maken. Daarom voorzien we elke nieuw ontwikkelde lijn van een Blue Box, een koffer met machine kritische onderdelen. Wij weten uit ervaring dat een transportband na bijvoorbeeld 2.000 uur aan vervanging toe is. Door de klant te bellen en hem erop te attenderen, kan voorkomen worden dat de productie stil komt te vallen. Verder kunnen klanten via onze webshop onderdelen bestellen, gebruikershandleidingen downloaden en bestaat er de mogelijkheid om de lijnen op afstand door ons te laten overnemen en monitoren. Bovendien kunnen we via de Blue Cam, een helm met een camera die men ter plekke op kan zetten, mee kijken in geval van een storing of ander mankement.”

Zodra de lijn(machines) en de Blue Box bij de klant zijn afgeleverd, wordt het gehele project geëvalueerd door het gehele traject in omgekeerde volgorde na te lopen. “Wanneer de tekeningen kloppen, de logistieke proces- sen goed georganiseerd zijn en de afspraken

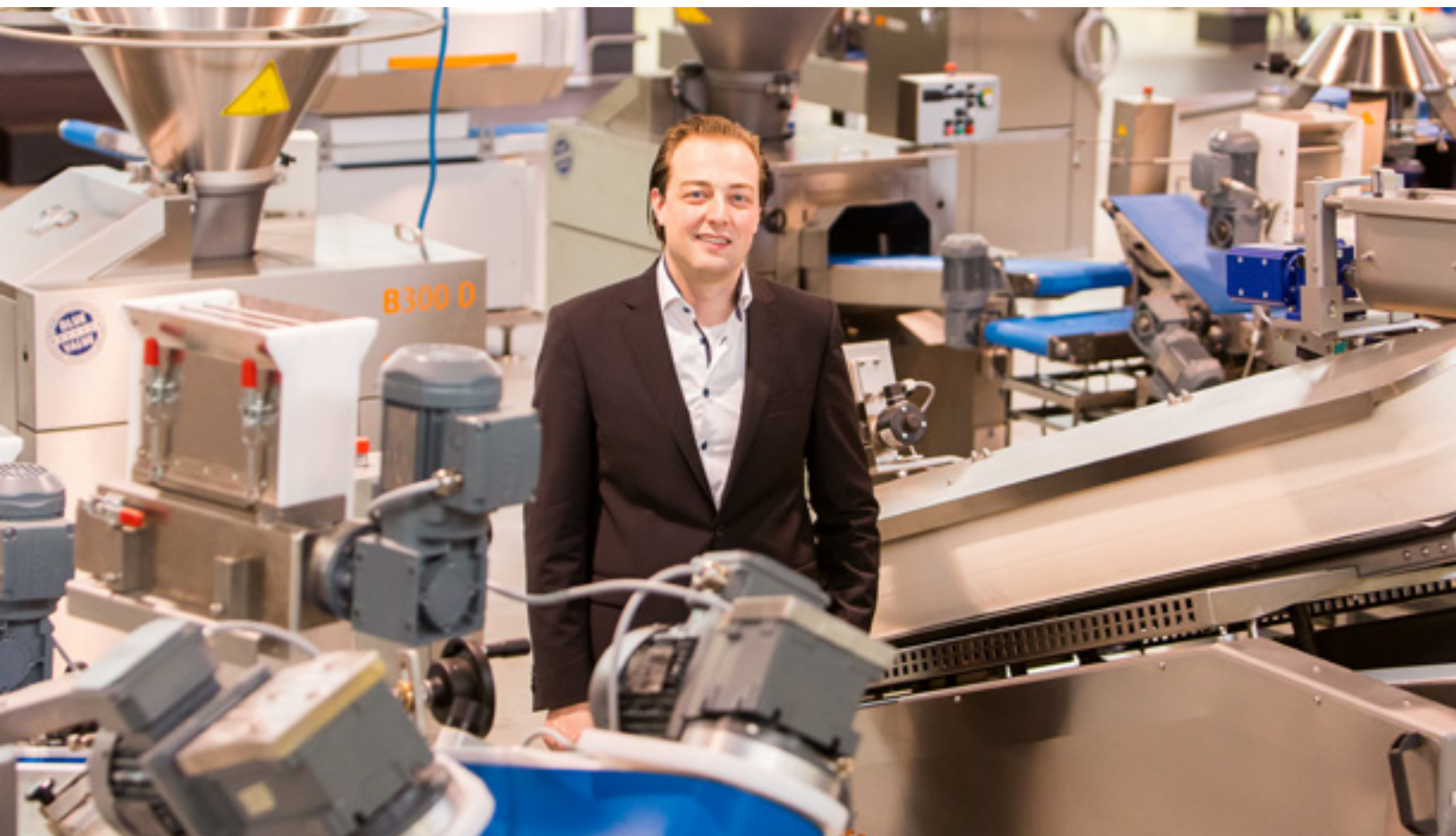
met de leveranciers in orde zijn, resulteert dit in een tevreden klant. Tevens verwacht de klant dat de prijzen juist zijn en de service naar wens is.”

### Nieuw business model

Om de overstap van een machine georiënteerd productiebedrijf naar een vraaggestuurde dienstverlener te kunnen maken, heeft WP Haton het Blue Value businessmodel ontwikkeld. “Onze sales- en marketingafdeling heeft als eerste contact met de klant. Vervolgens gaat de deegtechnoloog, die onderdeel uitmaakt van dit team, met de klant in het BreadLab onderzoeken wat de klant wil. Het leuke van brood is dat het op veel continenten wordt gegeten, maar dat elke cultuur een eigen soort brood prefereert. Zo zijn inwoners van Aziatische landen liefhebber van zoete broodjes. Een Frans brood heeft een hele hoge celstructuur en is daardoor heel luchtig, terwijl toastbrood juist een hele dichte celstructuur heeft. Lijnconcepten zoals Easy Toast en Sweety zijn voorbeelden van machines die samen met de klant op deze manier zijn ontwikkeld. Al deze specifieke ideeën komen samen in de Belevingsruimte, waar de wensen worden vertaald naar een concept. Vervolgens zet het team projectmanagement na overleg met de deegtechnoloog het concept om in een ontwerp voor een specifieke machine. Daarna gaan projectmanagement en team logistiek met elkaar in overleg waarna de machines wordt geproduceerd. Daarbij wordt nauw contact onderhouden met de leveranciers.”

### Strategische partners

Wat betreft het aantal toeleveranciers is WP Haton terug gegaan van ruim 200 naar 30. “Voorheen kochten we onze onderdelen in Oost-Europa, nu kijken we binnen een straal van 50 km. Onze leveranciers beschouwen we als strategische partners. Zij weten wat voor machines wij maken en waar onze klanten behoeften aan hebben. Voor de snelheid, flexibiliteit en kwaliteit die zij bieden kunnen de klanten op onze expertise rekenen. Hierdoor is de klant bereid om een hogere prijs te betalen.” De flexibiliteit blijkt onder andere uit de opzet van de toelevering van de supply chain. “In tegenstelling tot het logistieke proces binnen een ‘traditioneel’ magazijn worden alle onderdelen binnen drie weken op de vloer geleverd in de opbouwvolgorde van de machines. De onderdelen liggen in karretjes die op de afdeling worden gerouleerd. Per machine zijn 700-800 onderdelen nodig. Deze



zijn afkomstig van 10 leveranciers die deze onderdelen in een gesloten roulatieverpakking aanleveren. Doordat de onderdelen niet hoeven worden gepickt, scheelt dit administratieve handelingen, zijn de voorraden met 60% afgebouwd en is de doorlooptijd tussen binnenkomst van de verkooporder tot uitlevering met 40% verkort.” Voor dit logistieke proces won Kleijngeld samen met zijn team de Jong Logistiek Talent Award 2016.

### Bedrijfscultuur

Om de samenwerking tussen de teams te bevorderen, heerst er op de werkvloer een open cultuur zonder kloksystemen en functionerings- en beoordelingsgesprekken. “Iedereen mag zijn of haar ideeën, ervaringen en persoonlijke kwesties delen. Daarnaast is iedereen zelf verantwoordelijk om zichzelf aantrekkelijk te houden voor ons als werkgever. Deze nieuwe bedrijfscultuur had in het begin nogal wat voeten in aarde, omdat een aantal van onze medewerkers al een hele poos bij ons in dienst is. Het multidisciplinair samenwerken hebben we onder andere gestimuleerd met behulp van een project waarbij medewerkers een elektrische sportwagen in

elkaar hebben gezet. Medewerkers die het lastig vonden om zich aan te passen aan deze nieuwe bedrijfscultuur en dit ook niet wilden, zijn door middel van een outplacementtraject afgevoerd.”

Bij de nieuwe bedrijfscultuur hoort ook een nieuwe fysieke inrichting van het bedrijf. “De afdelingen sales, projectmanagement en service hebben nauw contact met de klant. Om ervoor te zorgen dat deze afdelingen goed samen kunnen werken, wordt in de komende maanden het bedrijf opnieuw ingericht en komen deze drie afdelingen bij elkaar te zitten in een nieuwe hightechruimte. In september staat hier een nieuwe ruimte die is ingedeeld als kantoorruimte met een boom en een 3D-printer als middelpunt waar de afdelingen vrij met elkaar kunnen communiceren en samenwerken en waar ook de klanten worden ontvangen. Vanuit die nieuwe ruimte lopen zij zo met de klant het BreadLab en het Blue Innovation Center in, dat het hart vormt van WP Haton. Vanuit het BreadLab heb je bovendien vrij zicht op de assemblage van de machines. Alles wordt zo transparant mogelijk, voor zowel de klant als de medewerkers.”

### Resultaat

De focus op vraaggestuurde dienstverlening heeft een zeer positief bedrijfsresultaat opgeleverd voor WP Haton. Tussen 2000 en nu heeft het bedrijf 25% meer omzet met 30% minder personeel kunnen realiseren door onder andere de expeditie-afdeling slimmer in te richten. “De in 2000 gestelde ambitie om de meest succesvolle aanbieder van deegverwerkingsprocessen wereldwijd te worden, hebben we in 2009 waar kunnen maken. 2015 was het beste jaar tot nu toe met een omzet van ruim 30 miljoen euro en het ziet er naar uit dat 2016 dit gaat overtreffen. Onze doelstelling is om tot 2020 door te groeien naar 40 miljoen euro. Door niet op prijs te concurreren maar in plaats daarvan een uniek verschil te maken, willen wij ook die meest succesvolle aanbieder blijven. Het feit dat onze nieuwe organisatiestructuur, het moderniseren van de interne processen en de intensieve samenwerking met onze strategische partners is bekroond met mooie prijzen zoals de titel ‘Best Managed Company 2015’ en de Jong Logistiek Talent Award, is voor ons een bevestiging dat dit ook gaat lukken.” ■

NETWERK VVV-VENLO

# SEIZOEN 16|17: BENT U ER BIJ?



Seizoen 15|16 zit erop. We hebben het uiteindelijk niet gehaald, dat is verschrikkelijk jammer en daar balen we met de selectie en de staf samen met onze supporters enorm van.

Na een prachtig seizoen en een spannend toetje, zit deze jaargang er nu dus op: we zijn helaas niet gepromoveerd, maar we willen toch iedereen bedanken voor de steun aan onze club!

Het was spannend en samen met alle leden van het VVV-Venlo Netwerk en onze supporters hebben we een schitterend seizoen gehad waarvan we nu even gaan uitrusten en (na)genieten. Een tweede plek, het beste doelsaldo en de topscorer in ons team.

En komend seizoen hebben we iedereen weer nodig, om samen aan het geweldige nieuwe avontuur te beginnen. Een club als de onze kan niet zonder supporters, maar al helemaal niet zonder sponsors.

Daarom hopen wij met z'n allen dat niet alleen de huidige sponsors blijven, maar dat we in ons VVV-Venlo Netwerk nieuwe gezichten mogen verwelkomen.

Het mes snijdt aan twee kanten: niet alleen VVV-Venlo, maar ook uw bedrijf/instelling kan veel voordeel halen uit de aansluiting bij ons netwerk.

Wij bieden een platform aan meer dan 250 bedrijven en instellingen en geven u de mogelijkheid om in een sportieve en ongedwongen ambiance in contact te komen met andere ondernemers.

Er is in het VVV-Venlo Netwerk plaats voor iedereen: van ZZP'er tot MKB'er tot multinational en met onze sponsorpakketten bieden wij maatwerk voor elk budget.

Bent u geïnteresseerd in sponsoring bij VVV-Venlo, neem dan contact op met: [commercie@vvv-venlo.nl](mailto:commercie@vvv-venlo.nl)

**DANNY POST IS ER VOLGEND SEIZOEN ZEKER BIJ!  
U OOK?**



# Ondernemers Vakdagen 2016: Deel je passie!

Na het succes van de jubileumeditie in 2015 met een record aantal deelnemers aan Ondernemers Vakdagen in Evenementenhal Venray, is de beursorganisatie volop bezig met de voorbereiding op de zesde editie op 4, 5 en 6 oktober.



## Thema: Deel je passie!

Het thema voor de editie in 2016 is ‘Deel je passie!’. Dit is gekozen naar aanleiding van de vorige editie in 2015. “Wij vroegen tijdens de beurs en nadien aan exposanten en andere ondernemers welk woord het beste bij hen past. ‘Passie’, hoorden wij vaak. En daarom is dat het thema van deze editie. Wij nodigen zoveel mogelijk ondernemers uit om deze passie met ons en alle bezoekers te delen”, zegt Key Accountmanager Robert Hoelen namens Evenementenhal Venray.

Ondernemers Vakdagen wordt voor het zesde jaar op rij gehouden. Dé business-to-business netwerkbeurs voor Limburg en Oost-Brabant verwacht ook dit jaar tussen de 125 en 150 exposanten en kan rekenen op bijna 5.000 bezoekers uit het MKB.

## Voortborduren op 2015

Het succes van de beurs in 2015 was mede te danken aan de ‘2.0 opzet’, met een nieuwe indeling van beursvloer, open wijze van het positioneren van de stands, andere openingstijden en een fantastische programmering van side events met sprekers van topniveau. “We hebben deze opzet dan ook meegenomen naar 2016”, vertelt Hoelen. “Uiteraard met een nieuwe invulling op sprekersgebied. En we hebben dit jaar iedere dag dezelfde openingstijden (16:00-21:00 uur), waar dat vorig jaar nog anders was. We zijn er vorig jaar in geslaagd om het evenement dynamischer, gevarieerder en concreter te maken. Het zakendoen wordt nu nog meer gestimuleerd. Er zijn meerdere doelgerichte netwerksessies tijdens de beurs, zoals bijvoorbeeld ‘Meet en Match Speeddating’ op de woensdagmiddag. We koppelen dan iedere exposant aan 20 andere exposanten en realiseren speeddates van steeds 5 minuten. Dat betekent 100 minuten vol aan

de bak, maar wel een lading waardevolle nieuwe contacten. De organisatie van dit side event is in handen van één van onze trouwe partners: businessclub BS Morgen.”

## Partners

Ook MKB-Limburg is wederom partner. Het Jaarsymposium van de afdeling Noord-Limburg zal ook dit jaar als opening van de beurs gelden. Twee topsprekers uit het bedrijfsleven geven hun visie en de vertaling hiervan naar het MKB. Onder andere ‘trendwatcher en futurist’ Richard van Hooijdonk, één van de meest geboekte sprekers van het moment in ons land, verschijnt op de bühne. Zakenmagazine Noord-Limburg Business is één van de mediapartners en ook weer op Ondernemers Vakdagen aanwezig.

## Evenementenhal app

De afgelopen periode is Evenementenhal druk bezig geweest met het optimaliseren van haar eigen app. Deze is zowel voor exposanten als bezoekers (kosteloos) beschikbaar. “De app vergemakkelijkt de follow up en resultaatmeting van de beurs voor de exposanten”, aldus Hoelen. “Ze kunnen hiermee iedere bezoeker scannen, ontvangen direct hun gegevens en kunnen er eenvoudig opvolgacties aan koppelen. De app heeft inmiddels ook een module waarbij exposanten tijdens de beurs kunnen zien wie van de bezoekers met hen in contact wil komen. Ook hiermee streven we het genereren van gerichte business na.” ■

Alle informatie, aanmelden als exposant of bezoeker, via [evenementenhal.nl/ondernemersvakdagen](http://evenementenhal.nl/ondernemersvakdagen).



# BUSINESS FLITSEN

## GEMEENTE WEERT EN PRIO VERVE ZETTEN SAMENWERKING IN BLOEI

Prio Verve (voorheen Risse-Westrom Groen) verzorgt al vele jaren het groenonderhoud voor de gemeente Weert. Ook voor de komende 10 jaar heeft de gemeente opnieuw gekozen voor een samenwerking met Prio Verve. Want naast het beheer en onderhoud van de groenvoorzieningen zet het facilitair- en groenbedrijf zich ook in voor burgers. Prio Verve wil zoveel mogelijk mensen binnen de Participatiewet kansen bieden om zich te ontwikkelen. Zo ook bij de gemeente Weert. In samenwerking met de gemeente heeft Prio Verve een actieve rol in het begeleiden van burgers naar werk. Als dank voor deze langdurige samenwerking heeft Prio

Verve rondom het gemeentehuis groenplantsoenen aangeplant. Prio Verve is de nieuwe naam van het voormalige Risse-Westrom Groen (RWG) en Westrom-Risse Facilitair (WRF). Prio Verve biedt passend werk aan 750 medewerkers in Midden- en Noord-Limburg in facilitair werk en groenvoorziening. 80% van deze mensen hebben een achterstand tot de arbeidsmarkt. Prio Verve stelt de mens centraal en richt zich op kracht, kennis en motivatie. Zij focust op mogelijkheden in plaats van op beperkingen. Foto: Wethouder Litjens en Bas Blezer, directeur Prio Verve, onthullen de groenplantsoenen bij het gemeentehuis.



## WEBSITE INVEST IN VENLO GELANCEERD



Om de kracht van Venlo als vestigingslocatie voor bedrijven actief uit te dragen, heeft de gemeente Venlo samen met het bedrijfsleven en partners de website [www.investinvenlo.com](http://www.investinvenlo.com) ontwikkeld. Venlo heeft aantal sterke punten die voor het (internationale) bedrijfsleven interessant zijn. De stad is perfect gelegen tussen Rotterdam, Antwerpen en Schiphol enerzijds en het Midden-Europese achterland an-

derzijds. Daarnaast is Venlo uitstekend ontsloten via weg- en railverbindingen in alle windrichtingen en door zijn ligging aan de Maas. De site behandelt kort de vier speerpunten van de Venlose economie, te weten logistiek, maakindustrie, agri-business en binnenstad. Daarnaast komen de belangrijkste vestigingsfactoren van Venlo nadrukkelijk in beeld. Behalve de ideale ligging en bereikbaarheid zijn dat ook de ruime beschikbaarheid van perfect ontsloten bedrijventerreinen, de uitstekende bodemcondities (waardoor er niet hoeft te worden geheid of zwaar gefundeerd en bouwkosten daardoor laag kunnen blijven) en de beschikbaarheid van geschikt en goed opgeleid personeel. Invest in Venlo laat geïnteresseerde (buitenlandse) ondernemers en investeerders niet alleen kennismaken met Venlo. De site brengt hen ook in contact met een team van betrokken professionals die er alles aan doen om te informeren, te helpen en te ondersteunen bij het opzetten, en ook opschalen van hun zakelijke activiteiten. Het

project past binnen het Actieplan Acquisitie zoals dat februari 2016 door het college is vastgesteld. Invest in Venlo biedt investeerders concrete ondersteuning bij bijvoorbeeld locatiekeuze, huur, koop of bouw van bedrijfsonroerend goed, personeel, vergunningen, subsidies en wet- en regelgeving. Alle ondersteuning door het team van Invest in Venlo is maatwerk, gratis en strikt vertrouwelijk. "Wie via [www.investinvenlo.com](http://www.investinvenlo.com) contact met ons zoekt, staat er niet alleen voor!", aldus wethouder Economische Zaken, Kennisinfrastructuur en Binnenstad Stephan Satijn van de gemeente Venlo.

## 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](mailto:sofie@vanmunstermedia.nl).

**PRICE**

Schoonmaak  
Gevelreiniging  
Bedrijfscatering

Price Cleaning is onderdeel van de AMC Groep en is gevestigd in Venray  
[www.pricecleaning.nl](http://www.pricecleaning.nl) | 0478 - 51 25 24





## 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 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](mailto:events@maaspoort.nl).



## Nieuw huurrecht per 1 juli 2016

Binnen mijn kantoor wordt gewerkt voor zowel de professionele verhuurder als voor de particulier die een pand in de verhuur heeft. Een veel gehoorde klacht is dat de huurder veel rechten heeft en dat de verhuurder maar weinig mogelijkheden heeft. Daar komt per 1 juli a.s. verandering in. De verhuur op tijdelijke basis wordt een stuk eenvoudiger.

Het wetsvoorstel doorstroming huurmarkt breidt via een wijziging van het Burgerlijk Wetboek de mogelijkheden voor tijdelijke huurcontracten uit. Tijdens de parlementaire behandeling werd duidelijk dat men een tijdelijk contract voor één jaar te kort vond. Dat studenten vaak niet konden doorstromen en dat voor grotere gezinnen vaak geen passende woonruimte beschikbaar kwam.

Enkele wijzigingen:

- Voor jongeren tussen de 18 en 27 jaar komt de mogelijkheid een contract voor de periode van 5 jaar te sluiten, de verhuurder kan besluiten die periode met nog eens 2 jaar te verlengen;
- Voor particuliere verhuurders wordt een huurcontract voor de periode van maximaal 2 jaar mogelijk;
- Voor onzelfstandige woonruimte (bijvoorbeeld studentenkamers) wordt een contract van maximaal 5 jaar mogelijk;
- Woningcorporaties mogen - afgezien van een aantal uitzonderingen - géén contracten van maximaal 2 jaar voor zelfstandige woonruimte aanbieden. Dit om te voorkomen dat de periode van 2 jaar als een soort proefperiode wordt gebruikt.

Verhuurders die de nieuwe mogelijkheden willen benutten dienen goed te agenderen wanneer de tijdelijke huurovereenkomst eindigt en tijdig te beslissen of de huurovereenkomst verlengd wordt. Die aanzegging moet correct geschieden omdat anders een reguliere overeenkomst tot stand komt. Vraag dus tijdig om een goed advies!

### Mark Hafkamp

algemeen directeur Hafkamp Gerechtsdeurwaarders. [www.hafkamp.nl](http://www.hafkamp.nl)

## Parkhotel Horst

# De ideale ingrediënten voor uw congres of evenement

Verscholen in het landelijke groen te midden van de prachtige Kasteelse Bossen, op een plaats met een rijke en tastbare historie, ligt het prachtige viersterrenhotel Parkhotel Horst. Tussen Venlo en Venray, vlakbij Düsseldorf International Airport.



In dit prachtige hotel, gelegen aan het water in de Kasteelse Bossen, gaan grootsheid en Bourgondisch genieten moeiteloos samen met serene rust en pure luxe. Het hotel is uitermate geschikt voor al uw zakelijke bijeenkomsten, evenementen en feesten met net dat beetje extra. Wilt u bijkomen van alle indrukken? Trek u dan terug in een van de prachtige hotelkamers.

### Modern tintje

In het restaurant 'Hof ter Binnen' worden internationale gerechten met een modern tintje geserveerd. Chef-kok Esli Vencent is duidelijk: "We bieden voor elk wat wils." Ook wordt er gezorgd dat er de gehele

dag vergaderd kan worden zonder dat de aandacht verslapt. Tussendoor een inspirerende wandeling rondom het water, een fruithapje of een duik in het zwembad; het kan allemaal. Parkhotel Horst beschikt immers ook over wellness- en beautyfaciliteiten.

### Panoramisch uitzicht

Het hotel heeft een ruim terras met panoramisch uitzicht over het meer van de Kasteelse Bossen. De hotelkamers zijn voorzien van kabeltelevisie, een ruim bureau en een ligbad en/of douche. De deluxe kamers hebben een prachtig uitzicht over het meer van de Kasteelse bossen, koffie- en thee faciliteiten en deze hotelkamers beschikken over



airconditioning óf een balkon. De junior suites hebben daarbij badjassen en slippers op de kamer en daarnaast beschikken deze hotelkamers over de luxe amenities van het merk Rituals. De faciliteiten van de suites zijn uitgebreid met een minibar, een luxe aparte zithoek, een flesje 'Earth water', Nespresso koffie en airconditioning. Het hotel beschikt over 63 comfort kamers, zeven deluxe kamers, vier junior suites, twee suites, één bruidssuite, één appartement en twaalf multifunctionele zalen. In de zalen kunnen inspirerende maar ook professionele bijeenkomsten georganiseerd worden. Denk hierbij aan vergaderingen, workshops, cursussen, beurzen, trainingen, presentaties en (personeels)feesten. Alle zalen zijn voorzien van daglicht en over het gehele terrein

heeft u toegang tot het wireless glasvezel internet. Parkeren doet u kosteloos voor de deur van Parkhotel Horst.

#### Arrangementen

Parkhotel Horst biedt verschillende arrangementen aan en maakt graag een offerte en/of arrangement op maat. Met eventuele samenwerkingspartners kan het hotel verschillende teambuildings- of buitenactiviteiten aanbieden. Deze flexibiliteit stelt Parkhotel Horst in staat om de ideale setting te bieden voor elk soort evenement; van bruiloften tot productpresentaties en van beurzen tot shows.

#### Adembenemend uitzicht

Parkhotel Horst is een plek waar u heerlijk kunt genieten van een kop koffie en een

krant, een lekkere lunch, een heerlijk diner of een high tea. Het uitzicht maakt het dan helemaal af!

Voor de deur parkeren en comfortabel vergaderen, dineren of feesten; alles is mogelijk op deze inspirerende locatie. Het team staat met open armen klaar om u te verwelkomen... U zult versteld staan van het adembenemend uitzicht! ■

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



## Voorop in de ontwikkeling van multimodale ketenregie

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

Meer weten? Neem dan contact op met onze afdeling sales, tel. 077 - 327 55 55, stuur een e-mail naar [info@seaconlogistics.com](mailto:info@seaconlogistics.com) of kijk op [www.seaconlogistics.com](http://www.seaconlogistics.com)

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



Advanced logistics for a smaller world



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

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

LOGISTIC FORCE VENLO  
Parlevinkerweg 34  
5928 NV Venlo

T 077 201 1342  
F 077 201 1343  
E [venlo@logisticforce.nl](mailto: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](http://www.nicikoffie.nl) | [info@nicikoffie.nl](mailto:info@nicikoffie.nl)

**PENSIOENVIZIER**

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

**Flanderijn**  
Incasso Gerechtsdeurwaarders

Pastoor Wijnhovenpark 3 • 5801 BZ Venray  
T: 088 - 209 2600 • E: [venray@flanderijn.nl](mailto:venray@flanderijn.nl)  
[WWW.FLANDERIJN.NL](http://WWW.FLANDERIJN.NL)

Geef  
**Tint** aan uw  
communicatie

bureau **tint**  
marketing- en communicatieadvies

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



### PUUR PORSCHE MAGAZINE

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

**Prijs:** € 4,49 (winkelprijs € 5,95)  
**Beschikbaar als:** iOS en Android

### GREAT BRITISH CARS

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

**Prijs:** € 4,99 (winkelprijs € 5,95)  
**Beschikbaar als:** iOS en Android



### VOLVODRIVE MAGAZINE

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

**Prijs:** € 5,49 (winkelprijs € 6,95)  
**Beschikbaar als:** iOS en Android

### SPORT & FITNESS MAGAZINE

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

**Prijs:** € 4,49 (winkelprijs € 5,50)  
**Beschikbaar als:** iOS en Android



**magzine.nu**

DE DIGITALE KIOSK



STICHTING  
**LIVA**  
WE CARE

Stichting LIVA  
[www.stichtingliva.nl](http://www.stichtingliva.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](mailto:venlo@enjob.nl) 🌐 [www.enjob.nl](http://www.enjob.nl)



## Alu Expo Art

TENTOONSTELLINGSBOUW



Hoogwaardige standbouw voor een betaalbare prijs!

- Posterpanelen
- Individuele standbouw
- Uniforme standbouw
- Congresbouw

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





Business Ontmoet Business

# Geslaagde Business Ontmoet Business Lunch in Baarlo

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



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

Op dinsdag 14 juni vond bij Château De Raay in Baarlo een Business een Business Ontmoet Business (BOB) Lunch plaats. Thema van deze lunch: cybercrime.

Na het welkomstwoord en een korte voorstelronde onder de deelnemers mochten de aanwezigen eerst genieten van een heerlijke lunch. Daarna nam Jeffrey Menick van EyeXS het woord. Hij vertelde meer over de verschillende varianten van cybercrime. Kwetsbare punten binnen een bedrijf zijn onder andere laptops, usb-sticks en mobile devices die met internet zijn verbonden. Steeds meer computers worden wereldwijd geïnfecteerd met malware. Een voorbeeld hiervan is Ransomware, software waarmee cybercriminelen op afstand computerbestanden onbruik-





baar maken en dit pas ongedaan maken na het betalen van losgeld. Ook identiteitsfraude en hacking komen steeds vaker voor. Nederland is extra kwetsbaar omdat 94% van het oppervlak internetdekking heeft en de welvaart hoog genoeg is om devices te kopen. Van de ruim 228 miljoen aanvallen die alleen al Kaspersky in het eerste kwartaal van 2016 analyseerde, bleek 25% van deze aanvallen via Nederlandse IP-adressen afkomstig te zijn. Met name websites zonder beveiliging, die weinig updates ondergaan en met plug-ins zoals Flash of Java werken zijn een makkelijke prooi. De aanwezigen waren ruim in de gelegenheid om vragen te stellen.

Noord-Limburg Business kijkt terug op een zeer geslaagde bijeenkomst en dankt Château De Raay, EyeXS en de aanwezigen van harte!

## Aanmelden

Business Ontmoet Business-leden van Noord-Limburg Business mogen zichzelf kosteloos inschrijven via [bob.noordlimburgbusiness.nl](http://bob.noordlimburgbusiness.nl). Bent u geen lid? Dan kunt u zich voor een lidmaatschap aanmelden via [bob-borrel@vanmunstermedia.nl](mailto:bob-borrel@vanmunstermedia.nl). U betaalt € 250,- per jaar (6 netwerkbijeenkomsten, altijd inclusief lunch of 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.

## BIJDRAGEN AAN BOB

Heeft u 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.

Sleutel voor welvaart en economische groei

# Dagelijkse beweging moet een feest worden

Vaak wordt gekeken naar de beurskoers, werkgelegenheid of de hoogte van de rente en investeringen als belangrijkste parameters voor economische groei en welvaart. Stuk voor stuk ongrijpbare factoren die voor de meeste mensen moeilijk te beïnvloeden zijn. Toch heeft de Nederlander volgens Wouter Lagendijk (directeur Activation Group) en John van Heel (directeur EFAA) de sleutel voor meer welvaart en economische groei voor een groot deel in eigen hand. Het is hierbij van groot belang dat we meer en vaker in beweging komen.





Activation Group en EFAA ondertekenden onlangs een samenwerkingsovereenkomst als aanjagers van een actieve leefstijl. Onder het motto “Bewegen is Medicijn” en heel Nederland “van Bankzitter tot Topper” geven zij het startsein.

### Plezier in de reis

“Met innovatieve, leuke en energieke beweegprogramma’s gaan wij de komende jaren actief campagne voeren om heel Nederland in beweging te krijgen,” aldus Wouter Lagendijk. “Buurt voor buurt; stad voor stad. We gaan hierbij uit van een nieuwe benadering om mensen te motiveren en te begeleiden om meer en vaker in beweging te komen. Hiervoor geldt dat het plezier in de reis belangrijker is dan het zo snel mogelijk bereiken van het beoogde doel.”

### Kop en staart

“De meeste sport- en beweegprogramma’s zijn gericht op het snel bereiken van bepaalde meetbare doelstellingen. Denk aan de wens om vijf kilo af te vallen, conditie op te bouwen of zichtbaar meer spiermassa te kweken,” vult John Van Heel aan. “Dit terwijl in de praktijk blijkt dat mensen juist door het loslaten van deze doelstellingen en het verleggen van de focus naar het gewenste beweeggedrag, het creëren van een serie plezierige belevenissen en een stip aan de horizon op lange termijn betere resultaten behalen.”

Deze nieuwe zienswijze resulteerde in een serie groepsprogramma’s met een duidelijke kop en staart. “Denk hierbij niet aan standaard trainingsschema’s of monotone oefeningen waardoor de meeste mensen al snel hun motivatie verliezen,” zegt Wouter Lagendijk. “Bewustwording, beleving en entertainment zijn de toverwoorden. Dagelijkse beweging moet een feest worden.”

### Drie keer tien per dag

Het doel is om iedere Nederlander minimaal tien minuten per dagdeel in beweging te krijgen. Hoe simpel het ook lijkt, voor ruim acht van de tien mensen lijkt het een bijna onmogelijke opdracht. Zij leiden een overwegend zittend bestaan. Uit bed, in de auto, naar kantoor, zittend achter een computer, bij thuiskomst eten en snel op de bank uitpuffen van een zware dag. “Mensen zijn zich er niet van bewust dat ons beweeggedrag vergaande gevolgen heeft,” benadrukt John



van Heel. “Trappen hebben plaatsgemaakt voor roltrappen en liften. Steeds vaker pakt men uit gemak de auto, sporten lukt door alle drukte hoogstens één keer per week. Onderzoek toont aan dat tachtig procent van de sportschoolbezoekers teleurgesteld afgehaakt bij het niet snel genoeg behalen van het gewenste resultaat. Overmatig zitgedrag

“Door een actieve leefstijl haal je het maximale uit jezelf.”

is de grote boosdoener en de oorzaak voor veel leefstijl-gerelateerde aandoeningen zoals diabetes, hoofdpijn, burn-out en zelfs vroegtijdig overlijden.

### Uniek en effectief

“Door als bedrijven, gemeenten, onderwijs, zorg, welzijn en sportaanbieders nauw samen te werken en mensen bewust te maken van de vele voordelen maar ook de gevolgen van overmatig zitgedrag, moet hier verandering in komen,” vervolgt Van Heel. “Het is wetenschappelijk aangetoond dat als mensen ieder dagdeel minimaal tien minuten bewegen, de algehele gezondheid met sprongen vooruit gaat. Iemand met een gezond beweegpatroon is in de regel creatiever, weerbaarder in geval van tegenslag en kan beter omgaan met stressvolle situaties.

Wij zijn er daarom heilig van overtuigd dat je door een actieve leefstijl het maximale uit jezelf kan halen. Beweging is een uniek en zeer effectief gezondheidsmedicijn dat een enorme impact kan hebben op onze leefkwaliteit. Beweging in groepsvorm is ook nog eens goed voor de sfeer en sociale betrokkenheid in ons land.”

### Spin in het web

De ruim 1.800 fitnesscentra en het veelvoud aan lokale sportverenigingen die Nederland telt, zijn de spin in het web. “Zij vervullen een cruciale rol om mensen te motiveren en te begeleiden bij een actieve leefstijl. Fitnesscentra en sportverenigingen die meedoen aan dit initiatief krijgen informatie, middelen en programma’s aangereikt om in hun buurt uit te groeien tot het vertrekpunt van een leven lang plezier, groei, sport en beweging,” stelt Wouter Lagendijk. ■

### OOK MEEDOEN?

Sportverenigingen, recreatiecentra, zwembaden, fitnesscentra maar ook bedrijven en organisaties die zich aan willen sluiten bij dit initiatief krijgen een startpakket. Dit bevat onder andere informatie, marketingmateriaal, een doe-boek en een inspiratiesessie met tips en ideeën om buurtbewoners, bedrijven, collega’s en vrienden en familie te motiveren om vaker te bewegen. Meer informatie is te vinden op [www.vanbankzittertotopper.nl](http://www.vanbankzittertotopper.nl).

# Regionale specialisten/zzp'ers

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

of hoe ze zich profileren op de zakelijke markt.

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

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

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

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

Meer info: Aysun Mahubessy-Saruhan, 024-6421917

NOORD-LIMBURG

# BUSINESS®

**Had u hier willen staan?**

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

**JAdmin.nl**

Vertrouwd, vakkundig en klantgericht

- Administratie
- Salarissen
- Belastingen
- Toeslagen

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

**PRO-Connect**



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

**alpha labs**

ICT Diensten en Support

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

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



NOORD-LIMBURG

# FUNAUTOTESTDAG



# Auto's met een hoge funfactor

Op donderdag 9 juni vond de jaarlijkse funautotestdag van Noord-Limburg Business plaats. Testrijders konden gedurende deze dag de capaciteiten van de nieuwe modellen auto's met een hoge funfactor uitproberen. Noord-Limburg Business kijkt terug op een geslaagde dag en bedankt alle deelnemers, autodealers en locaties van harte!



#### Dealers:

- Peter en Hommes en Roel Wetjens, Autobedrijf Janssen-Kerres
- Jaguar Demandt, Mark van Ham
- René van Hoek en Wouter de Winne, AutoArena Venlo
- Frans Nefkens, VDNS Venlo
- Richard Creemers, Auto Creemers
- Lennaerts Venlo



### Locaties:

- Château De Raay, Baarlo
- Kasteeltuinen Arcen
- Hotel Asteria, Venray
- Bij Christoffel, Broekhuizen

### Deelnemers:

- Ingrid Sloun, CommCom
- Mark Slegers en Emiel Strijbos, ELM
- Ruud Seelen en Ronny Verhaegh, ENJOB  
Personeelsdiensten
- Guus Leideritz, Kasteel de Berckt
- Remus Hebing, Flint Personeelspartner
- Frank Hanegraaf, Marnita
- Joost Duin, Blokland, Duin & Vrieswijk
- Pieter Peters, Bongers & Lemmers  
Verzekeringen
- Ramon Eikholt, Noviasign
- Marco Veen, Tripple vision



### Testauto's:

- Nissan Qashqai
- Renault Megane
- DS3 Cabrio
- Jaguar F-Pace
- Volkswagen Golf GTE
- Volkswagen Tiguan
- Kia Sportage
- Alfa Romeo Giulietta
- Fiat 500X



“Eigenlijk is alles aan deze auto mooi zowel binnen als buiten.”



# RENAULT MÉGANE

**DEALER:** JANSSEN KERRES VENLO  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** PETER HOMMES

Ingrid Sloun: “Deze nieuwe Renault Mégane rijdt heerlijk en heeft een uitstekende wegligging. Het zitcomfort is erg goed. Ook bijzonder is de bestuurdersstoel die uitgerust is met massagemogelijkheden. Dit is echt een auto om lange afstanden mee af te leggen en te genieten van het fraaie geluid van Bose. De navigatie is makkelijk instelbaar en voert je overal heen.”

Ruud Seelen: “Het comfort van deze nieuwe Mégane is prima, zoals je mag verwachten van een Franse auto. De navigatie en de geluidsinstallatie werken prima en zijn gebruiksvriendelijk te bedie-

nen. Een nuttige tool is de dodehoekwaarschuwing. Voor de prijs krijg je een mooie, degelijke auto.”

Mark Slegers: “Niet alleen oogt deze Mégane fraai van buiten, maar ook binnenin is het interieur netjes afgewerkt en voorzien van een fraai digitaal display (cockpit). De achteruitcamera en dodehoeksensor zorgen voor een veilig gevoel. Voor de prijs wil ik deze auto wel hebben. Alleen is die iets te klein voor mijn gezins-situatie.”

## SPECIFICATIES

Merk: Renault	Koppel: 205 Nm	Leaseprijs: € 482,- (full operational, obv. 20.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Model: Mégane	Verbruik: 1 op 18,9	Vanafprijs: € 20.290,-
Type: TCE 130	Acceleratie: 0 – 100 km/u in 10,6 sec	Informatie: <a href="http://www.janssenkerres.nl">www.janssenkerres.nl</a>
Transmissie: Handgeschakeld	Topsnelheid: 198 km/u	
Cilinderinhoud: 1.198 cc	Uitrusting: Bose	
Vermogen: 130 pk	Verkoopprijs: € 24.790,-	



“Een leuke sportieve cabrio met veel comfort.”



## DS3 CABRIO

**DEALER:** JANSSEN KERRES VENLO  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** ROEL WETJENS

Remus Hebing: “Deze DS3 Cabrio oogt relatief eenvoudig. Maar dat doet niets af aan het rijcomfort. Zelfs bij open dak merk je weinig van het windgeruis. Verder zijn alle noodzakelijke tools aanwezig zoals een prima werkend maar eenvoudig navigatiesysteem. Deze auto is de aanschaf zeker waard.”

Ronny Verhaegh: “Ik zie mezelf niet zo gauw rijden in deze sportieve cabrio, maar mijn partner die helemaal gek is van cabrio’s daarentegen wel. De auto biedt veel comfort en de stoelen zitten erg aangenaam. De uitrusting is zoals je van het merk mag verwachten.”

Guus Leideritz: “Voor een cabrio valt me deze DS3 niet tegen. De auto is comfortabel, heeft een goede wegligging en is redelijk sportief. De audio klinkt goed, zelfs bij open dak. Jammer dat de navigatie geen touchscreen heeft.”

Marco Veen: “Ik ben gecharmeerd van cabrio’s, zeker in de zomer. Deze DS3 is me bevallen. Een leuke sportieve cabrio met veel comfort. De prijs vind ik moeilijk te beoordelen. Maar je krijgt er in ieder geval een cabrio met een hoge funfactor voor terug!”

### SPECIFICATIES

Merk: DS	Koppel: 118 Nm	Leaseprijs: € 376,- (full operational, obv. 20.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Model: DS3 Cabrio	Verbruik: 1 op 23,3	Vanafprijs: € 20.790,-
Type: 1.2	Acceleratie: 0 – 100 km/u in 12,3 sec	Informatie: <a href="http://www.janssenkerres.nl">www.janssenkerres.nl</a>
Transmissie: Handgeschakeld	Topsnelheid: 174 km/u	
Cilinderinhoud: 1.200 cc	Uitrusting: So Chic	
Vermogen: 82 pk	Verkoopprijs: € 22.170,-	

Prikkel je passie

# De nieuwe Renault MÉGANE

Nu bij uw Renault-dealer Janssen Kerres



**RENAULT**  
Passion for life

Vanaf  
**€ 20.290,-\***

Bijtelling vanaf € 176,- p.m.\*\*

Leverbaar met premium Bose® audiosysteem incl. digitale radio

Te voorzien van unieke technieken zoals een 8,7" multimediascherm



## JANSSEN KERRES

**Heerlen** Terhoevenderweg 95, tel. (045) 523 09 99

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

**Kerkrade** Domaniale Mijnstraat 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 is gebaseerd op de Renault Mégane Hatchback ENERGY TCe 100 Life. Vanafprijs is inclusief btw, bpm en exclusief rijksaankosten en kosten van tonaemstelling (zoals kentekenleges). Het totaalbedrag hiervan is € 854,-. Deze kosten zijn adviesprijzen en kunnen afwijken per dealer. \*\* Het gecommuniceerde maandbedrag is gebaseerd op de meest gunstige bijtelling van het betreffende model op basis van de 42% belastingschijf. 21% bijtelling is gebaseerd op de Renault Mégane Hatchback ENERGY dCi 110 S&S Life. Afbeeldingen die in deze advertentie zijn gebruikt kunnen afwijken van de daadwerkelijk geleverde auto en/of specificaties in Nederland en/of fiscale categorie waarin het model valt. Vraag uw dealer altijd naar de exacte details voor uw persoonlijke situatie. Renault behoudt zich het recht voor de actie op elk moment te wijzigen of te beëindigen. Voor meer informatie en de algemene voorwaarden bel gratis 0800-0303 of kijk op [www.renault.nl](http://www.renault.nl). Schrijf- en drukfouten voorbehouden. **Min./max. verbruik: 3,3-6,0 l/100 km, Resp. 30,3-16,7 km/l. CO<sub>2</sub> 86-134 g/km.**

[www.janssenkerres.nl/renault](http://www.janssenkerres.nl/renault)   

## NISSAN QASHQAI BUSINESS EDITION NÚ BIJ JANSSEN KERRES

VOOR

**€ 30.440**

LEASE VANAF

**€ 429 /MND**

LUXE UITGERUST MET O.A.:

- Bluetooth® voor handsfree bellen
- Intelligente parkeerassistent • Lederen bekleding
- Nissan Safety Shield Plus • 17" lichtmetalen velgen
- Gescheiden automatische airconditioning
- NissanConnect-navigatiesysteem met Nissan Around View Monitor

VA. 21% BIJTELING



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](http://www.janssenkerres.nl/nissan)

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

Vanaf leaseprijs is gebaseerd op 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 QASHQAI gamma gecombineerd: 3,8 – 5,6 l/100km, resp. 17,2 – 26,3 km/ltr. CO<sub>2</sub>-uitstoot variërend: van 99 gr/km tot 129 gr/km.**





“Ik kan niet anders zeggen:  
een prima auto met een  
fijn rijgedrag.”



# NISSAN QASHQAI

**DEALER:** JANSSEN KERRES VENLO  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** ROEL WETJENS

Marco Veen: “Ik was erg te spreken over het rijgedrag van deze Nissan Qashqai: lekker sportief en comfortabel. Voor een Japanse auto ontbreekt er niets aan comfort, dat blijkt uit de verstelbare stoelen, de fijne navigatie en het ruime interieur. De prijs is voor een dergelijke wagen met zulke rijprestaties goed.”

Remus Hebing: “Deze Nissan glijdt letterlijk over de weg en is bovendien heerlijk comfortabel en strak ingericht. Het zitcomfort is van een hoog niveau en de stoelen zijn goed instelbaar. De navigatie werkt zoals een navigatiesysteem zou moeten werken; gemakkelijk te bedienen en snel opgestart. Ook ontbreken de camera's rondom niet,

die zeer gedetailleerd zijn. Prijs en kwaliteit verhouden zich uitstekend ten opzichte van elkaar.”

Ramon Eikholt: “Wat een soepel rijdende auto en wat een comfort. Dat had ik totaal niet verwacht. Nissan heeft deze Qashqai compleet uitgerust en voorzien van een degelijk en fraai interieur met lekkere comfortabele stoelen. En een navigatie die gemakkelijk te bedienen is en heel overzichtelijk is. De Nissan heeft ten opzichte van de concurrentie mijn persoonlijke voorkeur.”



## SPECIFICATIES

Merk: Nissan	Koppel: 190 Nm	Leaseprijs: € 526,- (full operational, obv. 20.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Model: Qashqai	Verbruik: 1 op 17,2	Vanafprijs: € 24.790,-
Type: DIG-T 115	Acceleratie: 0 – 100 km/u in 10,6 sec	Informatie: <a href="http://www.janssenkerres.nl">www.janssenkerres.nl</a>
Transmissie: Handgeschakeld	Topsnelheid: 185 km/u	
Cilinderinhoud: 1.197 cc	Uitrusting: Tekna	
Vermogen: 115 pk	Verkoopprijs: € 31.090,-	

## De Polo Edition.

## De Golf Edition.

Vanaf  
€ 13.790\*

Vanaf  
€ 18.190\*

OP = OP

Nog  
11



OP = OP

Nog  
9

### AutoArena

Venlo, Celsiusweg 5.  
Telefoon 077 - 320 30 40  
[www.autoarena.nl](http://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

\* Deze actie is zolang de voorraad strekt. Het voordeel is opgebouwd uit een Edition voordeel gecombineerd met een inruilpremie van € 1.000,-.  
Vanafprijs is inclusief BTW en BPM, exclusief kosten rijklaar maken en verwijderingsbijdrage en inclusief inruilpremie.

ALL-NEW JAGUAR F-PACE

ABOVE ALL,  
IT'S A JAGUAR.



Demandt-Wagemans B.V. Amerikalaan 122, Maastricht-Airport, [demandt.nl](http://demandt.nl)



THE ART OF PERFORMANCE

Min./max. gecombineerd verbruik: 4,9-8,9 l/100 km, resp. 20,4-11,2 km/l, CO<sub>2</sub>-uitstoot resp. 129-209 g/km. Consumentenprijs vanaf € 53.750 incl. BTW en BPM en excl. kosten rijklaarmaken.  
Zie voor verkoopvoorwaarden [jaguar.nl](http://jaguar.nl). Leaseprijs vanaf € 829 p.m. excl. BTW (bron: Jaguar Fleet & Business Leasing, full operational lease, 60 mnd., 20.000 km/jr.). Wijzigingen voorbehouden.



“Een topauto met een super rijgedrag en comfortabel zitcomfort.”



# JAGUAR F-PACE

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

Marco Veen: “Een topauto met een super rijgedrag en comfortabel zitcomfort. Eigenlijk kom ik superlatieven te kort. De prijs is hoog, maar daar krijg je wel een geweldige wagen voor. Ik kan het niet genoeg benadrukken: een topauto.”

Pieter Peters: “Jaguar; de naam alleen al doet mannenharten sneller kloppen. Dit merk bouwt alleen maar prachtige auto’s met veel comfort en luxe. Tot die categorie behoort ook deze F-Pace die compleet is uitgerust met stoelzittingen die in alle mogelijke standen in te stellen zijn. Vanzelfsprekend zit er navigatie in evenals een achteruitrijcamera. Voor de prijs krijg je een prachtige auto met veel comfort.”

Guus Leideritz: “Zonder meer een hele mooie wagen die comfortabel is uitgerust. De navigatie werkte goed en het geluid wat uit de boxen kwam, was fraai. De prijs vond ik verrassend: minder dan ik had verwacht. Als mijn portemonnee het toe laat, wil ik zeker deze F-Pace aanschaffen.”

Remus Hebing: “Een prima heerlijk rijdend karretje, uitgerust met alle denkbare luxe en comfort. De jaguar heeft heerlijke stoelen van waaruit de navigatie en geluidssysteem gemakkelijk te bedienen is. De prijs is gezien de kwaliteit zeer goed. Aan comfort en luxe hangt nou eenmaal een prijskaartje.”



## SPECIFICATIES

Merk: Jaguar  
 Model: F-Pace  
 Type: 2.0 d/A R-Sport AWD  
 Transmissie: Automaat  
 Cilinderinhoud: 1.999 cc  
 Vermogen: 180 pk

Koppel: 430 Nm  
 Verbruik: 1 op 18,9  
 Acceleratie: 0 – 100 km/u in 8,7 sec  
 Topsnelheid: 208 km/u  
 Uitrusting: 12,3 inch digitaal instrumentenpaneel, Traffic sign recognition

Verkoopprijs: € 67.350,-  
 Leaseprijs: Vanaf € 859,- (full operational, obv. 20.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)  
 Vanafprijs: € 63.750,-  
 Informatie: [www.demandt.nl](http://www.demandt.nl)



“Een mooie degelijke en luxe auto met veel comfort en power.”



# VOLKSWAGEN GOLF GTE

**DEALER:** AUTOARENA VENLO

**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** WOUTER DE WINNE

Ronny Verhaegh: “Ik heb echt genoten van deze auto. In één woord fantastisch. Alles is af aan deze auto. Een perfect zitcomfort, navigatie met een mooi groot scherm, een achteruitrijcamera en parkeersensoren die hun werk goed doen. Voor de prijs hoeft je het niet te laten. Daarvoor krijg je een heerlijke zakelijke en sportieve auto.”

Frank Hanegraaf: “Wat me opviel tijdens de testrit is het rustige en soepel rijgedrag. Tel daarbij op het comfort en de complete uitrusting en je hebt een auto naar wens. Bovendien is deze Golf een hybride uitvoering en dat maakt deze auto fiscaal aantrekkelijk. Zelf zou ik, omdat ik veel lange afstanden rij, kiezen voor een diesel.”

Ruud Seelen: “Bij de eerste indruk was ik al verkocht. Een mooie degelijke en luxe auto met veel comfort en power. Volkswagen heeft alles netjes afgewerkt en uitgerust met een zeer gebruiksvriendelijke navigatie en dito geluidssysteem. Deze Golf zou niet misstaan op mijn oprit.”

Emiel Strijbos: “Ik was verrast door het rijgedrag, mede door de soepele automaat en power van deze Golf GTE. Op de rest van de auto heb ik weinig aan te merken. Het zitcomfort evenals het navigatie- en geluidssysteem is prima. De prijs is dan ook in verhouding tot het aanbod.”

## SPECIFICATIES

Merk: Volkswagen

Model: Golf

Type: GTE 1.4 TSI PHEV 204pk DSG

Transmissie: Automaat

Cilinderinhoud: 1.395 cc

Vermogen: 150 kW / 204 pk

Koppel: 250 Nm

Verbruik: 1 op 58,8

Acceleratie: 0 – 100 km/u in 7,6 sec

Topsnelheid: 222 km/u

Uitrusting: Executive Plus pakket, 18" Marseille velgen, spiegelpakket, donker getint glas achter

Verkoopprijs: € 39.811,-

Leaseprijs: vanaf € 646,-

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

Vanafprijs: € 37.990,-

Informatie: [www.autoarena.nl](http://www.autoarena.nl)



“Een zeer mooie auto die degelijk Duits comfort uitstraalt.”



# VOLKSWAGEN TIGUAN

**DEALER:** AUTOARENA VENLO

**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** RENÉ VAN HOEK

Frank Hanegraaf: “Op het eerste oog een mooie auto met een fraai design. Comfortabel uitgerust met een luxe navigatiesysteem dat van alle gemakken is voorzien. Handig is ook de achterrijcamera. Als je die eenmaal gewend bent, kun je niet meer zonder. Een auto die wat rijgedrag niks te wensen overlaat en zijn prijs 100% waard is.”

Guus Leideritz: “Een zeer mooie auto die degelijk, Duits comfort uitstraalt. Het rijgedrag is uitstekend waar de lekkere stoelen zeker aan bijdragen. De navigatie instellen is een makkie en het geluidssysteem produceert een fraai geluid. Verder is de auto uitgerust met een achteruitrijcamera en parkeersensoren. De prijs van deze Tiguan staat in ver-

houding tot de kwaliteit. Qua score de beste auto van de dag.”

Ronny Verhaegh: “Een prettig en soepel rijdende auto die een klasse apart is. Met veel comfort aan boord. Prettig is de navigatie op het dashboard voor de chauffeur. Deze uitvoering is zijn geld zeker waard.”

Pieter Peters: “Op alle fronten scoort de auto goed zoals het comfort, afwerking en veiligheid. De navigatie is erg prettig zeker in combinatie met het head up display. De kwaliteit van Volkswagen is altijd goed, maar dat heeft wel zijn prijs. Maar dat vind ik geen probleem. Voor mij gaat veiligheid en rijgenot boven alles.”

## SPECIFICATIES

Merk: Volkswagen  
Model: Tiguan  
Type: 2.0 TSI 180pk DSG  
4Motion Highline  
Transmissie: Automaat  
Cilinderinhoud: 1.984 cc

Vermogen: 132 kW / 180 pk  
Koppel: 320 Nm  
Verbruik: 1 op 13,5  
Acceleratie: 0 – 100 km/u in 7,7 sec  
Topsnelheid: 208 km/u  
Uitrusting: head-up display, Easy open, 19" Victoria Falls velgen,

Area View, LED-verlichting  
Verkoopprijs: € 51.562,-  
Leaseprijs: vanaf € 546,- voor  
1.4 TSI Trendline (full operational, obv. 20.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)  
Vanafprijs: € 28.790,-  
Informatie: [www.autoarena.nl](http://www.autoarena.nl)



“Wat rijdt deze Kia solide en wat ligt die stabiel op de weg.”



## KIA SPORTAGE

**DEALER:** VDNS VENLO

**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** FRANS NEFKENS

Joost Duin: “Deze Kia heeft me verrast. Het is een mooie, stevige en sportieve auto. Alles is mooi afgewerkt en werkt naar behoren zoals de navigatie en achteruitrijcamera. De prijs is verrassend voor de kwaliteit die deze auto biedt. De Sportage is geschikt voor zowel zakelijk gebruik als het gezinsleven.”

Emiel Strijbos: Ik heb geen idee wat deze auto kost, maar ik ben wel onder de indruk van het rijgedrag. Ook de afwerking is prachtig. Alleen al voor het rijcomfort zou ik deze Sportage aanschaffen.”

Mark Slegers: “Een nette auto die behoorlijk pittig is en een goede wegligging heeft.

Het comfort is hoogstaand, wat je niet direct zou verwachten van een Koreaanse auto. Fijn te bedienen is de navigatie die een helder beeld geeft op het grote touchscreenscherm. De prijs is marktconform en zeker aan te bevelen vanwege de ruimte en pittige motor.”

Ramon Eikholt: “Wat rijdt deze Kia solide en wat ligt die stabiel op de weg. Je zou niet denken dat je in een Koreaanse auto rijdt. En inparkeren is met de extra spiegels en achteruitrijcamera geen probleem meer. De prijs is prima in vergelijking met andere auto's in het zelfde segment. Ook de leaseprijs is aantrekkelijk voor zakelijk gebruik.”



### SPECIFICATIES

Merk: Kia  
Model: Sportage  
Type: 1.6 T-GDI 177PK GT-Line  
First Edition  
Transmissie: Handgeschakeld  
Cilinderinhoud: 1.591 cc

Vermogen: 177 pk  
Koppel: 130 Nm  
Verbruik: 1 op 12  
Acceleratie: 0 – 100 km/u in 9,2 sec  
Topsnelheid: 205 km/u  
Uitrusting: 19" 1m velgen, lederen interieur, Lane Assist, DAB+

Verkoopprijs: € 35.995,-  
Leaseprijs: € 423,- (full operational, obv. 20.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)  
Vanafprijs: € 25.995,-  
Informatie: [www.kia-vdns.nl](http://www.kia-vdns.nl)



“Qua uiterlijk is dit een zeer grappige auto met een leuke look and feel.”



# FIAT 500X

**DEALER:** AUTOBEDRIJF LENNAERTS

Joost Duin: “Het rijcomfort viel me zeker niet tegen. Alles zat erop en eraan. De navigatie was duidelijk en netjes. Deze mooie auto is goed geprijsd, en onder andere prima inzetbaar als marketingtool.”

Remus Hebing: “Ik was aangenaam verrast door het comfortabele rijgedrag en de snelheid waarmee deze auto optrekt. Het comfort is prima en de auto biedt veel luxe. Ik ben erg gecharmeerd van de snelheid en uitstraling.”

Mark Slegers: “De auto ziet er leuk uit en staat ook hoog op zijn wielen. Alleen is de beenruimte wat weinig voor een lang persoon zoals ikzelf. Verder werken alle aanwezige functies naar behoren.”

Pieter Peters: “Qua uiterlijk is dit een zeer fraaie auto met een leuke look and feel. Het comfort evenals de prijs is prima. Ik zou deze Fiat 500X vooral aanschaffen voor marketingdoeleinden.”

Ramon Eikholt: “De auto rijdt comfortabel en reageert snel op de besturing, soms zelfs iets te snel. De afwerking is modern en het zitcomfort is ruim voldoende. Helder en duidelijk is ook de navigatie. Kortom: voor de prijs een complete auto. Ik overweeg deze auto aan te schaffen voor privédoeleinden.”

## SPECIFICATIES

Merk: Fiat 500X  
 Model: 500X 1.4 MultiAir 140 pk  
 Type: Lounge  
 Transmissie: 6 versnellingen, handgeschakeld  
 Cilinderinhoud: 1.368 cc

Vermogen: 103 kW / 140 pk  
 Koppel: 230 Nm (1750 rpm)  
 Verbruik: 1 op 17,1  
 Acceleratie: 0 - 100 km/u in 9,8 sec  
 Topsnelheid: 190 km/u  
 Uitrusting: 6.5 inch touchscreen navigatiesysteem, achteruitrijcamera

Verkoopprijs: € 28.950,-  
 excl. kosten rijklaar maken  
 Leaseprijs: vanaf € 499,- excl. brandstof (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)  
 Vanafprijs: € 19.995,-  
 Informatie: [www.lennaerts.nl](http://www.lennaerts.nl)

# PERFORMANCE IN ELK DETAIL



21% bijtelling

## DE NIEUWE ALFA ROMEO GIULIA NU BIJ ONS IN DE SHOWROOM

De Giulia is leverbaar vanaf € 39.450 en verkrijgbaar in vier uitvoeringen. Ook de zakelijke rijder wordt uitstekend bediend met de Giulia Business en de Giulia Business Super. Door de efficiënte motoren kwalificeert de Giulia zich bovendien voor de 21% bijtellingscategorie met maar liefst drie motoren. Via Alfa Romeo Financial Services leaset u al een Giulia vanaf € 659 per maand.

**Auto Creemers B.V.**

Solvayweg 3, Herten-Roermond.

Telefoon: 0475-32 10 92. [www.autocreemers.nl](http://www.autocreemers.nl)

**Lennaerts Venlo B.V.**

Rudolf Dieselweg 22, Venlo.

Telefoon: 077-3870782. [www.lennaerts.nl](http://www.lennaerts.nl)

**GIULIA**

Gem. brandstofverbruik 4,0 - 8,5 l/100 km (1 op 25,0 - 11,7). CO<sub>2</sub>: 99 - 198 g/km.

Prijs is incl. btw/bpm, excl. kosten rijklaar maken en verwijderingsbijdrage. Zakelijk lease-aanbod op basis van Full Operational Lease van 48 maanden en 10.000 km per jaar door Alfa Romeo Financial Services, handelsnaam van FCA Capital Nederland B.V. Bovenslaans calculatievoortelend betreft de Alfa Romeo Giulia 2.2 136kw (180kW) ECO Business. Full Operational Lease inclusief: afschrijving, rente, verzekering, onderhoud, reparatie en brandstoflithage. Exclusief vervoerskosten, brandstof en btw. De getoonde afbeelding kan afwijken. Informeer bij uw dealer naar de beschikbaarheid van dit product, de voorwaarden en een passende offerte. Prijswijzigingen en fouten voorbehouden. De verbruikscijfers zijn gebaseerd op de officiële Europese testmethode. Het daadwerkelijke verbruik hangt mede af van de omstandigheden en uw rijgedrag. Wij adviseren Het Nieuwe Rijden; zie ook [www.hetnieuwerijden.nl](http://www.hetnieuwerijden.nl) voor handige tips om zuiniger te rijden. Kijk voor de specifieke verkoopvoorwaarden op [www.alfaromeo.nl](http://www.alfaromeo.nl).

*La meccanica delle emozioni*



# 18X

Porsche Scene Live voor maar  
**€60,-**

Ontvang 12 x Porsche Scene Live +  
6 reeds verschenen edities voor €60,-

Porsche Scene Live is het onafhankelijk  
lijfblad voor de Porsche liefhebber. Wil je  
een jaar lang elke maand Porsche Scene  
Live ontvangen en ook nog eens 6 reeds  
verschenen edities cadeau krijgen, ga dan  
naar [www.porsche-scene.nl](http://www.porsche-scene.nl), vraag een  
abonnement aan en vul daarbij achter je  
naam de actiecode 18XPSL in.

[www.porsche-scene.nl](http://www.porsche-scene.nl)



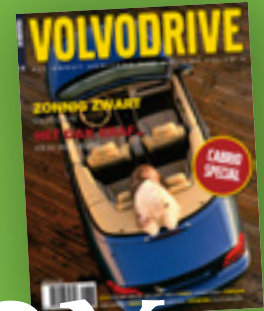
# 12X

Great British Cars voor maar  
**€45,-**

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

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

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



# 12X

Volvodrive Magazine voor maar  
**€45,-**

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

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

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





“Dit is een geweldige auto met mooie accenten en sportief rijgedrag.”



# ALFA ROMEO GIULIETTA

**DEALER:** AUTO CREEMERS BV  
**AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** RICHARD CREEMERS

Ingrid Sloun: “Dit is een geweldige auto met mooie accenten en sportief rijgedrag. De navigatie- en het geluidssysteem heeft Alfa Romeo sterk verbeterd. Het is een wagen die mij tot tevredenheid heeft gestemd en die ik vanwege zijn sportieve uiterlijk en lekker pittige motor zeker kan aanbevelen.”

Ronny Verhaegh: “Een sportieve auto waarmee je ook goed zakelijk voor de dag kunt komen. Wel vond ik de stoelen wat hard zitten. Voor de rest was het comfort prima en voorzien van een standaard navigatiesysteem. Daarnaast miste ik de achteruitrijcamera en parkeersensoren. Een auto die door zijn sportieve en zakelijke look zijn aanschaf 100% waard is.”

Frank Hanegraaf: “Alfa Romeo staat als vanouds bekend om zijn sportieve auto’s. En dat is bij deze nieuwe Giulietta niet anders. Ik was onder de indruk van het design en rijgedrag. De auto is prima afgewerkt en heeft een super geluid- en navigatiesysteem. Ik ben wel nieuwsgierig naar de variabele kosten, indien ik deze auto zou aanschaffen.”

Emiel Strijbos: “Deze Alfa Romeo heeft me op alle fronten verrast. Het is een heerlijke, sportieve auto met een aangenaam zitcomfort. De uitrusting is compleet met een goed functionerend navigatie- en geluidssysteem. Voor de prijs mag die er wezen. Ik zou zeggen inpakken en wegwezen.”

## SPECIFICATIES

Merk: Alfa Romeo  
Model: Giulietta  
Type: 1.6 JTDm Super TCT (AUT.)  
Transmissie: TCT Twin Clutch  
Cilinderinhoud: 1.600 cc  
Vermogen: 120 pk

Koppel: 320 Nm / 1750 rpm  
Verbruik: 1 op 26,3  
Acceleratie: 0-100 km/u in 10 sec  
Topsnelheid: 200 km/u  
Uitrusting: full map navigatie, DNA systeem, climate control, cruise control, lederen sportstuur met

bediening voor audio/telefoon,  
Verkoopprijs: € 33.340,- incl. BTW/ BPM  
Leaseprijs: € 674,- (full operational, obv. 20.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)  
Vanafprijs: € 23.750,-  
Informatie: [www.autocreemers.nl](http://www.autocreemers.nl)

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

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



**R'ESTATE**  
BEDRIJFSHUISVESTING

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

**R'estate GmbH**  
Im Hammereisen 27  
47559 Kranenburg-Nütterden

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

## HET MAASHOTEL

Genieten aan de Maas

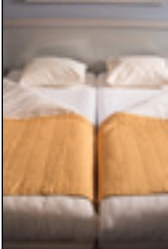
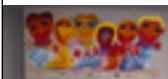


Zes dagen per week staan wij graag voor u klaar op ons unieke plekje aan de Maas in Broekhuizen.  
Op maandag zijn wij gesloten.

Veerweg 9-11, Broekhuizen  
Tel.: 077 463 2114 | [info@hetmaashotel.nl](mailto:info@hetmaashotel.nl)



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

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



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



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

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



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

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



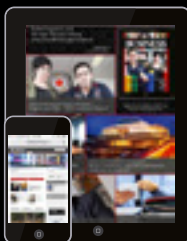
[www.linkedin.com/groups/NoordLimburg-Business](http://www.linkedin.com/groups/NoordLimburg-Business)

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



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

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



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



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



Bus  
Auto



Borden

# Reclame Borden



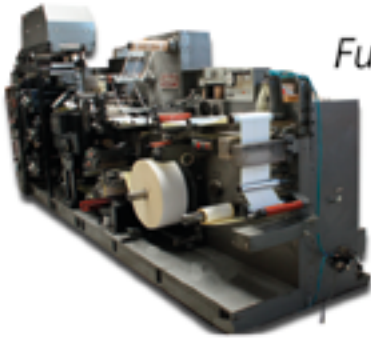
# Belettering

Ramen

Vrachtwagen

Behang

# Canvas



Full-color

# Drukwerk

Doeken



Full-color

Boekjes



Roll-up

Banners



# Grootformaat

Zeilen

# Printen

Zwart-wit

# Etiketten

Labels



T-shirts



# Merchandise

mokken



# graphic&mail

Voor alles een passende oplossing!