



NOORD-LIMBURG

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 10 | NUMMER 4 | SEPTEMBER 2016

BUSINESS®

Nieuwe series Casio
**Besparen met
projectoren**



Participatiewet en HRM
Werk aan de winkel

Internationaal Ondernemen
Dichterbij dan je denkt



*U heeft een
innovatief
idee?*

*Deel het met
ons!*

Starters Innovatiefonds

Rabobank Horst Venray heeft in 2016 samen met haar Ledenraad het 'Starters Innovatiefonds' opgericht. Met dit fonds helpt de bank startende ondernemers hun dromen waar te maken en de regio te versterken.

www.rabobank.nl/horstvenray

Een aandeel in elkaar



Rabobank

VOORWOORD



Netwerken

Met een drukke baan en de verantwoordelijkheid voor drie magazines schiet het netwerken er bij mij nog wel eens in. Terwijl juist het organiseren van netwerkbijeenkomsten een aspect is waar mijn collega Aysun en ik onszelf organisatorisch steeds vaker mee bezig mogen houden. Allereerst zal op woensdag 28 september een Business Ontmoet Business bijeenkomst plaatsvinden bij de nieuwe locatie Bruiz in Maasbree. Vervolgens mogen we een week later acte de présence geven in onze eigen stand tijdens de Ondernemers Vakdagen in de Evenementenhal in Venray. En op 11 oktober is het dan weer tijd voor onze bedrijfswagentestdag waarbij naast het testen van bedrijfswagen ook weer het netwerken een belangrijke rol speelt. In deze editie lees u meer over onze Business Ontmoet Business bijeenkomst en vertelt beursorganisator Robert Hoelen over de beurs in Venray. Aysun en ik kijken er in ieder geval enorm naar uit om de komende tijd weer een heleboel nieuwe ondernemers te ontmoeten. Tot ziens in Maasbree, Venray en/of Kessel!

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
September 2016, editie 4

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

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Sofie Fest

REDACTIEBIJDRAGEN
Jessica Scheffer, Herman van Aalst,
Pien Koome, Teun van Thiel

VORMGEVING / OPMAAK
Jan-Willem Bouwman

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

Thema marketing en communicatie

- 6** Coverstory Casio: Besparen met projectoren
- 8** Online reviews: "Humor doet vaak al heel erg veel"
- 11** Het event als marketingtool
- 11** Theater de Maaspoort: Vijf tips voor een efficiënte bijeenkomst
- 12** Alu Expo Art: Digitale innovaties vergroten duurzaamheid tentoonstellingsbouw
- 14** Ondernemers Vakdagen Venray: Passie en Inspiratie!

-
- 17** Business Flitsen
 - 20** Niels Mulders nieuwe accountmanager VVV-Venlo
 - 20** Evenementenhal Venray: Leisure Business Days
 - 21** Rühl Haegens Molenaar: Zzp'er, tussenkomst en G-rekening

Thema Participatiewet/HRM

- 22** Werkgevers en de Banenafpraak
- 25** NLW Groep: Oplossingen met toegevoegde waarde
- 26** Werk aan de winkel
- 28** Maatwerk HRM: De investering waard
- 28** Column TRIAS: Heeft u aandacht voor uw eigen organisatie?
- 29** LWV: Banenafpraak, doet u ook mee?
- 31** Hahebo: Meer beweging in de werkplek

-
- 33** Theaterhotel Venlo: Nieuw viersterrenhotel op toplocatie in binnenstad Venlo
 - 34** Rabobank Horst-Venray: "Startende ondernemers ondersteunen op hun weg naar succes"
 - 36** PA Dynamics: "Ik ben net een kameleon"
 - 38** Kasteeltuinen Arcen: Het mooiste decor van Limburg

Thema transport en logistiek

- 42** ENJOB: "Houd je belofte en doe iets meer"
- 44** Logistic Force Venlo maakt ambitieuze groei waar
- 45** De Stelling

-
- 46** Scelta Mushrooms: Winnoveren met champignons
 - 50** Business Ontmoet Business: Netwerken bij Bruiz in Maasbree
 - 52** "Gastrobar Bruiz, ongedwongen genieten"
 - 54** Business Flitsen

Thema Internationaal Business

- 56** Kamer van Koophandel (KvK) legt de verbinding tussen ondernemers
- 58** Internationaal ondernemen: Dichterbij dan je denkt
- 61** Mind4share: Doeltreffend aan de slag in Duitsland

"Ga vooral niet online de discussie aan."

8



Twee initiatieven maken hun 'comeback' tijdens Ondernemers Vakdagen 2016.

14



Koester personeel als waardevolste asset

26



"Alle werkgevers kunnen voor deze extra banen zorgen."

22



Business Ontmoet Business organiseert op woensdag 28 september weer een gezellige netwerkbijeenkomst.

50



"Internationaal opererende bedrijven zijn weerbaarder."

53



Pragmatische ondernemers boeken sneller resultaten op de internationale markt.

56



Nieuwe series Casio

Besparen met projectoren

Met de diepgravende (overigens indrukwekkende) technische specificaties van de nieuwe series projectoren van Casio zullen we u niet vermoeien. 'Als íe maar werkt', zo zal de gedachte bij u als ondernemer vaak zijn. Veel interessanter is het om te vertellen over die ándere punten die de series zo bijzonder maken: het duurzame karakter, het TCO-certificaat én de efficiency van de projectoren. Het energieverbruik is namelijk dermate laag, dat aan het eind van de rit serieus geld bespaard kan worden... uiteraard zonder aan kwaliteit in te boeten.



XJ-V2

Het is alweer zes jaar geleden dat Casio haar nieuwe manier van projecteren aan de wereld toonde. Niet langer werd gebruikgemaakt van kwikhoudende lampen, er kwam een hybride oplossing die gevangen werd onder de noemer 'laser-ledprojectoren'. Goed voor het milieu, aangezien het stroomverbruik lager werd en er geen belastende kwik meer gebruikt werd in de projectoren. Door de jaren heen is het Japanse bedrijf haar presentatiemiddelen uiteraard blijven doorontwikkelen en afgelopen voorjaar zijn van daaruit twee nieuwe series projectoren gelanceerd: de Core-serie en de Advanced-serie.

Total Cost of Ownership

Vijf modellen uit die series hebben in ieder geval één ding gemeen: ze mogen het TCO-certificaat dragen. TCO staat hierbij voor Total Cost of Ownership, een filosofie die is gebaseerd op het volledig inzichtelijk maken van alle kosten die zijn gerelateerd aan de aanschaf en het gebruik gedurende de hele levenscyclus van (in dit geval) een projector. "Voor steeds meer bedrijven is

dat een belangrijk punt", vertelt Rogier Liem van Casio Benelux. "Onze machines voldoen aan de bijbehorende eisen en dat wil dus zeggen dat onze klanten exact weten waar ze aan toe zijn als ze voor een projector van Casio kiezen."

"Vijf modellen uit die series hebben in ieder geval één ding gemeen: ze mogen het TCO-certificaat dragen."

Besparing

Gebruikers kennen dus alle kosten en weten van de andere kant ook precies wat ze daarvoor mogen verwachten. En dat is nogal wat. Als belangrijkste onderscheidende eigenschappen noemt Liem – naast

DE VIJF MODELLEN MET TCO-CERTIFICAAT

Advanced Serie (WXGA)

- XJ-F210WN (3.500 Lumen, 2 HDMI-poorten, optioneel wireless LAN)

- XJ-F100W (3.500 Lumen, 2 HDMI-poorten)

- XJ-F200WN (3.000 Lumen, optioneel wireless LAN, 2 HDMI-poorten)

Core Serie (WXGA)

- XJ-V110W (3.500 Lumens, 1 x HDMI)

- XJ-V100W (3.000 Lumen, 1 x HDMI)

de uitstekende kwaliteit natuurlijk – de flexibiliteit (eenvoudig mee te nemen, alle aansluitingen voor handen), compactheid, betrouwbaarheid én het feit dat met grote aantallen projectoren (op onderwijsinstellingen bijvoorbeeld) door het lage

energieverbruik serieus geld bespaard kan worden. Op de website van Casio (www.casio-projectors.eu) is daarvoor een kostencalculator te vinden, waarmee heel eenvoudig inzichtelijk is te maken wat het uw bedrijf aan besparing zou kunnen opleveren. “Dat scheelt echt 40% als je het vergelijkt met een andere projector”, legt Liem uit. “Natuurlijk hebben die projectoren óók een eco-stand, maar als je die inschakelt, dan zie je de kwaliteit van het beeld en de lichtopbrengst drastisch achteruit gaan. Dat is bij onze machines niet het geval. Dat lage verbruik wordt echt veroorzaakt door de hybride technologie waarvan in onze projectoren gebruikgemaakt wordt.”

Tastbaar

“Kijk, als bedrijf kun je op veel manieren iets bijdragen aan duurzaamheid”, gaat Liem verder. “Je kan zonnepanelen plaatsen, maar je moet ook iets aan de verbruikskant doen. Iedereen heeft zijn verbruik in stand-by al teruggeschroefd en iedereen weet dat je een stekker uit het stopcontact kunt halen, maar het draait vooral om efficiency. Onze machines gaan heel efficiënt om met de energie. Dat maakt ze ook gewoon een stuk schoner.” Bij Casio maken ze de

“Je kan zonnepanelen plaatsen, maar je moet ook iets aan de verbruikskant doen.”

energiebesparing graag tastbaar. Zowel de dealers als de mensen van Casio zelf verzorgen namelijk regelmatig demonstraties bij de eindgebruikers. Liem: “Die eindgebruiker krijgt dan van ons een energiemeter, waarmee we heel eenvoudig het verschil in energieverbruik kunnen laten zien. Bovendien komt dan ook de kostencalculator om de hoek kijken. Wat kost de aanschaf, wat kost het onderhoud... het ‘Total Cost of Ownership’ dus. Op dat moment wordt voor de eindgebruiker inzichtelijk dat het energieverbruik een flinke factor is in de totale kosten. Het werkt dus twee kanten op: aan de ene kant is het schoner en aan de andere kant kun je de kosten beheersbaar

CASIO OP DE ONDERNEMERS VAKDAGEN

Casio zal ook aanwezig zijn op de Ondernemers Vakdagen, die op 4, 5 en 6 oktober plaatsvinden in de Evenementenhal Venray. Daar zullen verschillende modellen gedemonstreerd worden en zijn uiteraard energiemeters aanwezig, zodat geïnteresseerden met eigen ogen kunnen zien wat de verschillen in verbruik zijn als je het vergelijkt met andere projectoren.



XJ-F210WN

maken.” Logischerwijs geldt ook hierbij een simpele rekensom: als je als bedrijf met meer projectoren werkt, heb je aan het eind ook meer besparing als je kiest voor de nieuwe projectoren van Casio.

Hoge inzetbaarheid


In de hele TCO-bepaling wordt volgens Liem wel één belangrijke factor vergeten. En juist dat is ook een belangrijk kenmerk van de apparaten van Casio: hoge inzetbaarheid. “De lamp is bij projectoren een onze-

kere factor. Casio's lampvrije projectoren zijn betrouwbaarder en op die manier beter inzetbaar. Als ondernemer weet je: wat niet inzetbaar is, levert niets op. Daar hoeft je dus niet bang voor te zijn en dat wordt gewaardeerd. Die hoge inzetbaarheid is echt heel belangrijk”, besluit Liem. ■

Meer informatie en zelf uw voordeel berekenen kan op www.casio-projectors.eu



XJ-A257

A photograph of two men smiling and looking towards the camera. They are standing in front of a modern, curved glass and steel building. The man on the left is wearing a dark suit jacket over a light blue shirt. The man on the right is wearing a dark blue sweater over a white collared shirt and glasses. The background is a clear blue sky.

Hoe reviews bijdragen aan je online reputatiemanagement

“Humor doet vaak al heel erg veel”

Stel, je hebt een mooi bedrijf waar je erg trots op bent. Ineens kom je op social media een negatieve uitlating van een klant tegen. Besluit je dit te negeren, met deze klant in discussie te gaan of probeer je het zo goed mogelijk op te lossen? Marco Kole en Robert Spakman van MeetingReview leggen uit hoe je reviews in je voordeel kan laten werken en ook meteen je online reputatiemanagement kunt optimaliseren.

Steeds meer mensen maken tegenwoordig gebruik van websites zoals Tripadvisor of IENS om hun mening over een hotel of restaurant kenbaar te maken. Potentiële gasten maken dankbaar gebruik van deze meningen bij het selecteren van een locatie. Nu zijn positieve reviews een leuke en goedkope vorm van PR, maar negatieve reviews kunnen je commercieel behoorlijk tegenwerken. Volgens Marco Kole is dat ook een van de redenen waarom sommige bedrijven, waaronder locaties, nog niet met reviews aan de slag willen. “In feite is het concept reviews al heel oud, alleen de manier om te bevragen is nieuw. Daarbij komt dat alles tegenwoordig transparant is en mensen gewoon hun mening online verkondigen. Vroeger kon je de uitslag van een klanttevredenheidsonderzoek gewoon in je la laten liggen, nu staat alles online en kan iedereen het zien. Dat houd je niet tegen.”

“Het grote voordeel van online reviews is dat je hele nuttige feedback krijgt die je kan gebruiken om je bedrijfsvoering te verbeteren”, vertelt Robert Spakman. “Als er bijvoorbeeld meerdere mensen klagen over je parkeergelegenheid, is het wellicht raadzaam om daar toch eens iets aan te doen. Daarmee verbeter je je gastvrijheid en door dit vervolgens online te publiceren laat je aan mensen zien dat je gegronde klachten van gasten serieus neemt.”

Reviews verzamelen

Bedrijven die met reviews aan de slag willen gaan, kunnen volgens Spakman en Kole heel eenvoudig beginnen bij hun eigen achterban. Spakman: “Let wel dat één keer per jaar een klanttevredenheidsonderzoek houden niet voldoende is. Het opvragen van reviews moet onderdeel uitmaken van je dagelijkse activiteiten. Je kunt starten door bijvoorbeeld elke maand een deel van je vaste klanten te vragen om je te beoordelen en hen een jaar later weer benaderen. Dit kan heel eenvoudig door een iPad of laptop ter beschikking te stellen waarop mensen bijvoorbeeld na afloop van hun bezoek of afspraak hun review kunnen invoeren, of door een kaartje met een oproep bij de receptie of in de wachtruimte te leggen. Er zijn inmiddels ook heel veel online tools ontwikkeld om reviews te verzamelen.”

“Benadruk daarbij dat je het belangrijk vindt dat zij hun eerlijke mening geven”, geeft Kole aan. “Met name je vaste, tevreden klanten kunnen een betrouwbare review geven. Op die manier kan je de maandelijkse stroom aan reviews op gang brengen. Hierdoor worden je vaste klanten je ambassadeurs die online je bedrijf gaan promoten. Overigens is het aantal mensen dat een negatieve review schrijft laag, dat geldt voor alle reviewsites wereldwijd. En als een review echt niet goed is en de aangekaarte problemen door meerdere mensen worden onderstreept, is dat gewoon een punt waar je hoognodig mee aan de slag moet.” “Daarnaast is het verstandig om je niet op één platform te concentreren, maar je reviews op meerdere plekken te tonen, bijvoorbeeld zowel op je website als via Google Maps”, geeft Spakman aan. “Mensen bezoeken immers verschillende websites.”

Omgaan met reviews

Actief om een review vragen, is een zet in de goede richting. Daarnaast dient een bedrijf ook heel goed in de gaten te houden

“Het afhandelen van online reviews maakt namelijk onderdeel uit van je reputatiemanagement en je marketingstrategie.”

wat er verder online wordt verkondigd. Kole: “Regelmatig monitoren is heel erg belangrijk. Alleen al op social media wordt heel erg veel gedeeld. Ook de snelheid waarmee je kan communiceren wordt alleen maar groter. Met Google Alerts kan je de meeste meldingen opvangen. Hootsuite is een ideaal middel voor het managen van je social media accounts. Vervolgens is het de kunst om de meningen over jouw bedrijf voor je te laten werken. Het afhandelen van online reviews maakt namelijk onderdeel uit van je reputatiemanagement en je marketingstrategie.” Bij positieve feedback raden Spakman en

OVER MEETINGREVIEW

Marco Kole en Robert Spakman zijn de bedenkers achter online reviewplatform MeetingReview. Op deze website zijn ruim 4.300 locaties in de meeting- en eventbranche in Nederland te vinden. Hiervan hebben 2.000 locaties een profiel aangemaakt en hun gasten opgeroepen om een review te schrijven aan de hand van hun bezoek. De reviews en de gemiddelde review-score worden op de website getoond. De locaties worden door MeetingReview ondersteund door middel van tools voor het verzamelen van reviews en het monitoren ervan. Ook geeft het platform tips bij het afhandelen van reviews en het ter beschikking stellen van een uitgebreid netwerk. www.meetingreview.com

Kole aan om online te reageren en door te vragen. Op basis van de feedback kan je je bedrijfsvoering verder verbeteren. Bij negatieve kritiek is reageren nog belangrijker. “Ga vooral niet online de discussie aan, want dat kan dramatische gevolgen hebben”, benadrukt Spakman. “Vergeet niet dat je alles op social media heel makkelijk kan delen. Probeer daarom de discussie zo snel mogelijk offline te halen door bijvoorbeeld de contactgegevens van de commercieel manager te geven en te vermelden dat deze contact op zal nemen. Dat zal voor de reviewer niet meteen afdoende zijn, maar je laat de lezers dan al zien dat de klacht netjes wordt afgehandeld. En mocht je aan de hand van de feedback stappen ondernemen, dan kan je die persoon over een tijdje opnieuw uitnodigen om de verbeteringen zelf te ervaren.”

Mensen zijn bang voor een negatieve review, maar er kan altijd wel iets fout gaan, meent Spakman. “De positieve kritieken hebben ook meer geloofwaardigheid als er ook een keer een negatieve ervaring tussen staat. En vergeet ook niet dat degene die de reviews lezen, niet op hun achterhoofd zijn gevallen. Je hebt altijd

mensen die op elke slak zout leggen, maar daar kunnen lezers echt wel doorheen prikken. Dan kan je als locatie gewoon aangeven dat je de volgende keer nog beter je best zal doen en het dan laten rusten.”

Humor

Een andere manier om met een negatieve review om te gaan, is door humor in te zetten. Dit is ook een goed instrument als een negatieve review riekt naar chantage. Kole: “Uit onderzoek van de Koninklijke Horecabond Nederland onder ruim 800 horecagelegenheden is gebleken dat 61% te maken heeft gehad met chantage. Er zijn zelfs mensen die bereid zijn om hun klacht

“Als je zelf te maken krijgt met online chantage is het essentieel om er niet in mee te gaan.”

in een betaalde advertentie via Facebook te verspreiden. Als je zelf te maken krijgt met online chantage is het essentieel om er niet in mee te gaan. In plaats daarvan kan je beter inhoudelijk reageren op de aangedragen feiten in de review zodat de lezer eruit op kan maken dat de reviewer zelf schuld heeft aan zijn negatieve ervaring.”

Fraude

Naast een goede en tijdige reactie doet ook de kwaliteit van de reviews veel voor het imago van het beoordeelde bedrijf. “Gefraudeerde scores zijn vaak heel zwaar negatief of juist uitmuntend jubelend”, licht Spakman toe. “Die hele positieve reacties zijn vaak afkomstig van eigen personeelsleden die denken er goed aan te doen een positief verhaal te schrijven. De zware negatieve reviews zijn vaak afkomstig van mensen met persoonlijke rancune, maar ook dat haal je vaak wel uit de tekst. Overigens is de reviewmarkt zich sterk aan het professionaliseren. Er komt steeds meer jurisprudentie over fraudegevallen waarbij individuen en bedrijven zijn beboet of strafrechtelijk vervolgd om wat ze hebben gepubliceerd. Zo was er in Frankrijk een rechtszaak rondom een



REVIEWS DE ZIN & ONZIN

EDITIE 2015

“Een juiste omgang met online reviews geeft een consistent beeld af op het gebied van online reputatiemanagement.”

review over een restaurant dat nog niet eens open was. Dit is een goede ontwikkeling. Mensen willen betrouwbare reviews lezen en moeten er vanuit kunnen gaan dat deze ook kloppen.”

Geslaagde implementatie

In de Verenigde Staten zijn bedrijven en organisaties al veel verder met het vergaren en managen van reviews. Spakman en

Kole merken via hun bedrijf dat dit ook bij steeds meer Nederlandse bedrijven gemeengoed wordt. Kole: “Er zijn zelfs ondernemingen die de reviews meenemen in de beoordeling van hun medewerkers en het onderdeel maken van de variabele beloning. Door het intern te gebruiken maak je iedereen deelgenoot van de ervaring van de klanten.” “Een juiste omgang met online reviews geeft een consistent beeld af op het gebied van online reputatiemanagement. Vraag jezelf dus voortdurend af wat je uit wilt stralen en of dit ook in de reviews naar voren komt”, aldus Spakman. ■



Vijf tips voor een efficiënte bijeenkomst

U kent het wel, (interne) bijeenkomsten waarbij de helft van de deelnemers niet luistert, niet voorbereid is of erger nog tussendoor iets belangrijks te doen heeft. Killing voor een efficiënt verloop van de bijeenkomst. Op welke manier gaat het dan wel goed?

1 Formuleer een helder doel

Waarom zijn de deelnemers aanwezig? Welke bijdrage kunnen zij leveren. Een essentieel onderdeel van een succesvolle bijeenkomst is een helder doel. Draait het om discussiëren, beslissen of informeren?

2 Begin stipt op tijd en omarm de tijdsplanning

Te laat beginnen en enorm uitlopen door een overvolle agenda laten zien dat de organisator van de bijeenkomst de deelnemers niet serieus neemt. Ga ervan uit dat de deelnemers een drukke agenda hebben, start de bijeenkomst op het afgesproken tijdstip en laat discussies efficiënt verlopen. Laat smartphones buiten de zaal of zet deze op vliegtuigstand, niets zo irritant als zoemende telefoons of deelnemers met de focus op hun smartphone.

3 Dwing voorbereiding af

Geef deelnemers een concrete rol binnen de bijeenkomst. Iemand waarvan een duidelijke bijdrage verwacht wordt, zal zich beter voorbereiden.

4 Vermijd monologen waarnaar niemand luistert

Laat specialisten onder de deelnemers een eigen agendapunt leiden zodat de voorzitter niet voortdurend aan het woord is. De betrokkenheid wordt vergroot en een deelnemer heeft de kans zich positief te profileren binnen de groep.

7 Goede notulen met duidelijke actielijst

Een goede bijeenkomst werpt alleen zijn vruchten af wanneer besluiten en actiepunten worden vastgelegd en gedeeld. De actiepunten dienen daarnaast SMART geformuleerd te zijn zodat deelnemers elkaar kunnen houden aan termijnen. Daarnaast is voor de volgende bijeenkomst het vertrekpunt alvast helder. Zijn alle acties opgepakt?

Het houden van een vergadering op een externe locatie verhoogt de effectiviteit van een bijeenkomst. U wordt niet gestoord, de deelnemers zijn zich meer bewust van het belang (u vergadert immers niet dagelijks op een externe locatie), teambuilding zorgt voor een betere groepsdynamiek en u raakt geïnspireerd door de omgeving. De Maaspoort Theater & Events in Venlo heeft zeer inspirerende vergaderruimtes voor bijeenkomsten vanaf 10 personen. Meer weten over de mogelijkheden? Neem contact op met een van onze eventmanagers via events@maaspoort.nl of 077 320 72 20 of kijk op www.maaspoortevents.nl.

Fotografie: Bonnie Haenen



Het event als marketingtool

Na de nodige evenementen- en marketingervaring op te hebben gedaan in het bedrijfsleven, realiseert Boy Haenen met zijn eigen onderneming sinds een aantal jaar diverse event- en marketingconcepten voor de meest uiteenlopende bedrijven. “Ik denk graag met bedrijven mee over hoe zij hun klanten aan zich kunnen binden. Evenementen zijn daarbij favoriet. Ik juich het dan ook enorm toe dat steeds meer bedrijven inzien dat een event een zeer interessant marketingtool is. Het is een ideaal onderdeel van je marketingstrategie want het biedt kansen voor het aanhalen van vaste relaties maar ook het werven van nieuwe klanten. Je benadert rechtstreeks je doelgroep en krijgt ook meteen feedback. Bovendien kun je met een evenement de zintuigen prikkelen en een bijzondere beleving overdragen die mensen zich nog lang zullen herinneren. Daarmee laat je een positieve en blijvende indruk achter.”

Concept op maat

Om een event zo passend mogelijk te maken, ontwikkelt Haenen samen met de klant concepten op maat, voor zowel interne als externe evenementen. “Met een evenement breng je een bepaalde boodschap over. Het is dan ook belangrijk dat dit aansluit bij de marketingstrategie van jouw bedrijf, zowel qua uitstraling als invulling. Voor dienstverlenende bedrijven is het interessant om zich te profileren door middel van kennisoverdracht. Het congres CONNECTED dat ik jaarlijks organiseer en waarbij bedrijven inhoudelijke kennissessies organiseren, is daar een mooi voorbeeld van. Bij het vermarkten van een product kun je met behulp van een evenement een ervaring overbrengen, door middel van beleving en interactie.” Na het gesprek met de klant kan Haenen de volledige organisatie verzorgen, van uitnodigingsproces tot programma en van locatiekeuze tot aftersales. “Dat is mede omdat ik een breed netwerk van professionele partners heb en bijvoorbeeld veel leuke locaties ken. Aangevuld met mijn passie en expertise is er voor elk bedrijf een mooi event op maat te organiseren.”

www.boyhaenen.nl

Alu Expo Art Tentoonstellingsbouw

Digitale innovaties vergroten duurzaamheid tentoonstellingsbouw

De tentoonstellingsbranche is een dynamische sector. De inrichting van beurzen, congressen en symposia is de afgelopen jaren dankzij technische innovaties steeds verder geprofessionaliseerd. Ingenieuze digitals en optische effecten worden veelvuldig geïntegreerd en dragen bij aan een hoogwaardige uitstraling van een beurs en/of evenement. Digitale toepassingen en verantwoord materiaalgebruik zorgen er ook voor dat na afloop alles volledig kan worden gerecycled. Alu Expo Art Tentoonstellingsbouw uit Gennep vertelt over noviteiten in de tentoonstellingsbouw.

TEKST PIEN KOOME FOTOGRAFIE MARCEL KRIJGSMAN

Alu Expo Art Tentoonstellingsbouw is sinds de start in 2008 uitgegroeid tot een allround bedrijf dat zowel nationaal als internationaal actief is. Oprichter Joop Peeters werkt al dertig jaar in de standbouw en heeft alle ontwikkelingen in de sector van binnenuit meegemaakt. De innovaties in de sector juicht hij toe. “Door technische vernieuwingen en ontwikkelingen op het gebied van duurzame materialen is de kwaliteit van de beurs- en congresinterieurs enorm toegenomen. Daarnaast krijgen ook veiligheid en Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO) steeds meer aandacht. Een goede ontwikkeling, want hiermee kun je jezelf onderscheiden binnen de branche.” Om een speler van betekenis te zijn en te blijven, biedt Alu Expo Art een brede dienstverlening, zowel bij individuele als uniforme standbouw. “We richten een complete beurs in van tienduizend vierkante meter, maar verzorgen ook de opbouw van een congres voor een select gezelschap van tien man. Juist deze diversiteit maakt ons werk zo fascinerend.”

Van vloerbedekking tot verlichting

Naast standbouw is Alu Expo Art ook ervaren in de opbouw en inrichting van congressen, symposia, hospitality units, posterpanelen en (tijdelijke) scheidingswanden. De specialist uit Gennep werkt voornamelijk met Hestex Systems. Directeur Joop Peeters licht toe: “Dit systeem heeft achtkant profielen waardoor flexibel en speels gewerkt kan worden, niet alleen in vierkante vormen maar ook in rondingen en diagonale lijnen. Hierdoor kunnen veel optische effecten bereikt worden.” Alles wordt bij Alu Expo





ingeruimd. Recent hadden we in Hannover vier dagen tijd; in zo'n periode bouwen we ook een complete beurs van duizenden vierkante meters."

Recyclebare interieurs

De toekomst ziet Peeters rooskleurig tegemoet. "Als ik de huidige mogelijkheden vergelijk met de omstandigheden van vroeger, is de branche enorm geprofessionaliseerd. Dertig jaar geleden werden panelen getimmerd en geschilderd, nu werken we met visuele, digitale effecten en 3D ontwerpen." Ook op het gebied van veiligheid is veel verbeterd. "Bij het bouwen van een beurs zijn veiligheidsmaatregelen geen overbodige luxe. Er zijn nu goede schoenen en helmen en regels voor heftrucks, waar we optimaal gebruik van maken." Na afloop van een beurs wordt elk paneel en elk lampje opgeruimd en hergebruikt. "Tegenwoordig zijn alle interieurs die wij bouwen, recyclebaar. Vanuit de overheid is het zelfs een voorwaarde bij het uitbesteden van een opdracht. Daarnaast vinden wij het als tentoonstellingsbouwer een verantwoord uitgangspunt om materialen te recyclen in plaats van klakkeloos spullen weg te gooien. Wij dragen graag bij aan de duurzaamheid binnen de branche." ■

www.aluexpoart.nl / jpeeters@aluexpoart.nl

Art in 3D ontworpen door een AutoCad tekenaar. "Bij alle business to business beurzen speelt het ontwerp een grote rol; we inventariseren alle wensen qua afmetingen van stands, speciale effecten en gewenste uitstraling." Dankzij jarenlange ervaring in de tentoonstellingsbouw doen opdrachtgevers ook graag een beroep op Alu Expo Art bij de afwerking van het interieur. "We leveren desgewenst ook vloerbedekking, meubilair, verlichting en belettering. In de loop der jaren bouw je met veel opdrachtgevers een duurzame relatie op, gebaseerd op kwaliteit van dienstverlening en wederzijds vertrouwen. Klanten weten dat wij ze alles uit handen nemen. Als ze op locatie komen, is de koelkast gevuld en hoeft alleen de knop van het koffieapparaat aangezet te worden. Dat wordt enorm gewaardeerd."

van Milaan tot Helsinki. Ook werken we veel in Duitsland." Het opbouwen en afbreken gebeurt altijd onder grote tijdsdruk. "Een strakke logistieke planning is dus vereist", weet Peeters. "Vaak hebben we zowel voor opbouw als afbreken slechts een dag de tijd. Op zich logisch, want tijd kost geld, maar bij een grote beurs is het wel prettig als er meerdere dagen voor zijn

Projecten in binnen- en buitenland

Alu Expo Art is vaste huisbouwer voor congrescentrum MECC Maastricht en richt veel beurzen in voor de medische markt, zoals het Radboud Nijmegen en het Maastricht Universitair Medisch Centrum (MUMC). Daarnaast zijn opdrachten uitgevoerd voor de meest uiteenlopende branches: horeca, beauty- en wellness, Cylcomedia (overheid & ICT) en diverse beurzen voor het bedrijfsleven. Ook internationaal heeft de tentoonstellingsbouwer inmiddels een uitgebreid cv. "We zijn actief



Ondernemers Vakdagen 2016

Passie en Inspiratie!

Op 4, 5 en 6 oktober strijkt ondernemend Noord- en Midden-Limburg voor het 6e jaar op rij neer in Evenementenhal Venray. De jaarlijks netwerkbeurs Ondernemers Vakdagen is dan wederom het podium voor ondernemers om contacten te leggen en zich bij te laten praten over de nieuwste trends en ontwikkelingen binnen het ondernemerschap. Een voorbeschouwing met organisator Robert Hoelen.





Richard van Hooijdonk

TIMETABLE ONDERNEMERS VAKDAGEN 2016

(Tijden onder voorbehoud, kijk op evenementenhal.nl/ondernemersvakdagen voor de definitieve tijden en het gratis aanmelden voor de bijeenkomsten).

DINSDAG 4 OKTOBER

- 13:00-15:45 uur Openings Symposium / Jaarsymposium MKB Noord-Limburg
- 16:00-21:00 uur Beursvloer open
- 21:00-22:00 uur Beursborrel

WOENSDAG 5 OKTOBER

- 11:00-13:00 uur Master BS Morgen: Geluk in ondernemerschap
- 15:45-18:00 uur Seminar Cybercrime
- 16:00-21:00 uur Beursvloer open
- 16:00-17:30 uur Seminar 'Hoe marketing echt werkt - Een praktische mkb-aanpak'
- 20:00-20:45 uur Meet & Match op beursplein BS Morgen
- 21:00-22:30 uur Beursborrel

DONDERDAG 6 OKTOBER

- 13:00-15:30 uur Marketing 2016 – Total Branding
- 15:00-17:30 uur Seminar Bent u klaar voor de Duitse markt?
- 16:00-18:30 uur Seminar Innovatie

BS MORGEN KENNISPLEIN

Alle dagen kennissessies onder de noemer 'De reis naar morgen'. Kijk op voor het programma en inschrijven op bsmorgen.nl

dit jaar met liefst 16 bedrijven op een grote, open stand.

“We zien steeds meer samenwerking. Dat is iets wat de afgelopen twee jaar een enorme groei heeft genomen. Niet heel vreemd, want in het huidige ondernemersklimaat is samenwerken steeds logischer, soms zelfs noodzakelijk. De afgelopen maanden ben ik bij verschillende meetings aanwezig geweest van ondernemers die samen op de beurs gaan staan. Het is fantastisch om te zien welke energie hierbij loskomt.

Mooi is het ook om te zien dat er ieder jaar weer nieuwe samenwerkingen ontstaan. Zo hebben dit jaar een aantal creatieve bedrijven uit het Venrayse ondernemerslandschap het idee opgepakt om gezamenlijk een stand te bemannen. Zij nemen de bezoeker

Op de vraag hoe het verloopt met de laatste voorbereidingen heeft Hoelen zijn antwoord snel klaar. “Het gaat lekker. We lopen op schema, al moet er ook nog best wel wat gebeuren. De laatste weken zijn altijd spannend en geven extra veel energie. Je werkt naar de apotheose toe, iets waar je samen lang naar toe hebt geleefd. Na lang ‘trainen’ is het nu tijd voor de ‘finale’. Dat is altijd weer een heerlijk gevoel. De deelnemende bedrijven zijn er steeds meer mee bezig. Ze spreken er over, online op social media of offline op netwerkbijeenkomsten. De media schrijven er over, je merkt aan alles dat echt begint te leven. Het is prachtig om dat ieder jaar weer mee te mogen maken.”

Thema: Deel je passie

Na het thema ‘Outside the Box’ in 2015 vroeg Evenementenhal aan ondernemers welk woord volgens hen kenmerkend zou zijn voor het jaar 2016. Het woord ‘passie’ werd daarbij het vaakst genoemd. “Dit hebben we dan ook als thema aangehouden voor onze 6e editie.

Passie kenmerkt ondernemers en werkt aantekelijk. Zelf geniet ik er dagelijks van als ik aan tafel zit bij ondernemers die vol passie over hun bedrijf vertellen. We vragen niet alleen de exposanten, maar ook de bezoekers om hun passie met ons te delen. Hiervoor creëren we weer vele netwerkmomenten. Ook hebben we de meest uitgebreide rand-programmering van de afgelopen zes jaar.

We hebben weer getracht, samen met onze partners, een platform neer te zetten dat je als ondernemer absoluut niet wilt missen.”

Beursvloer

Nets als vorig jaar kent de beursvloer ook dit jaar een indeling met stands, pleinen van businessclubs en een groot centraal netwerklein. Hier vinden op de beursdinsdag- en woensdag na afloop netwerkborrels plaats, zowel toegankelijk voor standhouders als bezoekers. “Dit hebben we tijdens ons lustrum vorig jaar voor het eerst gedaan en werkte perfect”, vertelt Hoelen. “Standhouders zoeken elkaar, en ook bezoekers nog eens op, in een nóg informelere setting. Na een drukke en intensieve dag is het heerlijk om nog even te ontlasten. Uiteraard compleet met een drankje, hapje en muziek. Hier kwamen mooie matches tot stand.”

Businessclubs en samenwerkingen

Businessclub BS Morgen heeft ook dit jaar het grootste beursplein. De bijna 25 deelnemers presenteren zichzelf, maar belichten onder de noemer ‘De reis naar morgen’ ook allerlei aspecten die horen bij het ondernemerschap. Dit doen ze middels (dagelijkse) informatieve kennissessies op hun plein. Op de woensdag is er een nieuw initiatief en organiseert BS Morgen een master over ‘geluk in ondernemerschap’. BNI chapter Chianti (Venray en omgeving) debuteerde vorig jaar op de beurs en staat

Wilt u nog deelnemen als standhouder aan Ondernemers Vakdagen 2016? Er zijn nog enkele stands beschikbaar. Neem contact op met Robert Hoelen via roberthoelen@evenementenhal.nl.

mee in de wereld van marketing, video, vormgeving en (web)design, zowel op on- als offline gebied. Ze staan aan de rand van het grote netwerkplein onder de noemer 'Zooitje geregeld'."

Ned-Dui netwerken en Autostraat

Twee initiatieven maken hun 'comeback' tijdens Ondernemers Vakdagen 2016. Zo is er speciale aandacht voor de mogelijkheden en kansen van grensoverschrijdend zakendoen. In de 'Nederland-Duitsland netwerkstraat' staan een aantal specialisten die de bezoeker informeren over de Duitse markt. En op donderdag besteedt de Kamer van Koophandel aandacht aan dit onderwerp tijdens het seminar 'Bent u klaar voor de Duitse markt?'. Tevens zijn er dit jaar weer fraaie (lease) modellen van diverse merken te bewonderen in de Autostraat.

Programma seminars

Waar het jaarsymposium van MKB Noord-Limburg 5 jaar geleden begon in een klein zaaltje met zo'n 30 bezoekers, is het inmiddels uitgegroeid tot dé knallende opening van Ondernemers Vakdagen, met vorig jaar liefst 350 bezoekers. Dat aantal wordt ook dit jaar weer verwacht met topsprekers als Richard van Hooijdonk en Michiel Werkman. Richard van Hooijdonk was in 2015 de op



Michiel Werkman

één na meest geboekte spreker in Nederland en is een uitermate bevlogen trendwatcher. Op woensdag is er het VIP-Event 'Hoe marketing echt werkt - Een praktische mkb-aanpak', door Frans C.H. van het Schip MCC, merkstrateeg van ProPositions Brand Management.

Het thema 'Cyberrisico' wordt uitgebreid belicht op een gezamenlijk event van CONTOUR Accountants, Summa Adviesgroep en MKB-Limburg, dat ook op woensdag plaatsvindt.

Op donderdag organiseert Rabobank Horst-Venray een seminar over innovatie. Dit wordt een bijzonder spektakel met Robot 'Pepper' in de hoofdrol. Een absolute must see!

DimCoppen Marketing pakt ook dit jaar weer

ONDERNEMERS VAKDAGEN KOSTELOOS BEZOEKEN?

Ga naar evenementenhal.nl/ondernemersvakdagen en vraag uw entreebewijzen eenvoudig aan.

uit op de laatste beursdag. Het event 'Ontdek de kracht van Total Branding' vindt plaats voordat de beursvloer opent. Eén van de sprekers tijdens deze bijeenkomst is Beijko van Melick, algemeen directeur van Kalfire.

2017

Waar editie 2016 nog moet komen, zijn ze bij Evenementenhal achter de coulissen alweer bezig met de volgende editie in 2017. "We gaan dan naar eind oktober, 24 t/m 26 om precies te zijn" aldus Hoelen. "In de praktijk zien we steeds meer dat bedrijven hun deelname vroeger (willen) vastleggen, zelfs al tijdens de beurs. Daar moeten we als organisatie klaar voor zijn en dat zijn we dus ook. Maar eerst gaan we volop genieten en de aanstaande editie beleven. Daar hebben wij, en vooral ook alle ondernemers die er deelgenoot van uit maken, lang naar toegeleefd." ■



Robot Pepper



BUSINESS FLITSEN

LOGISTIC FORCE OPENT NIEUWE VESTIGING IN WEERT

In oktober 2016 opent Logistic Force Weert haar deuren. De nieuwe vestiging bevindt zich aan de Graafschap Hornelaan in Weert. Met de komst van een nieuwe vestiging in Weert maakt Logistic Force een ambitieuze groei waar, waardoor zij heel Limburg kunnen bedienen als dienstverlener in flexibele arbeid. Vanuit de nieuwe vestiging in Weert zal met name Midden- en Zuid-Limburg bediend worden. Door deze uitbreiding speelt Logistic Force in op de toenemende vraag naar gekwalificeerd personeel in de sectoren transport en logistiek in heel Limburg.

Over Logistic Force

Logistic Force is een landelijk opererende dienstverlener in flexibele arbeid, die werk biedt aan



gemiddeld 1500 tot 1700 medewerkers in de transport en logistiek. Logistic Force is specialist in het samenbrengen van werkgevers en werknemers.

Wat Logistic Force uniek maakt is de gedegen kennis van de markt en de gestelde eisen binnen

de sector. Hierdoor is Logistic Force uitstekend in staat om de perfecte match te vinden tussen de geschikte kandidaten en de passende opdrachtgevers.

www.logisticforce.nl

EEN OP VIER BEDRIJVEN HEEFT MOEITE MET VINDEN STAGIAIR

Een op de vier bedrijven heeft moeite met het vinden van een goede stagiair. Dat blijkt uit de jaarlijkse Nationale Stagemonitor 2016, een onderzoek van stagebemiddelaar StudentenBureau. Met name mkb-bedrijven worstelen met dit issue, omdat ze zich te weinig kunnen verplaatsen in jongeren. Met hun 'stoffige' en 'oude' imago zijn ze ten opzichte van de grote spelers op de markt niet aantrekkelijk genoeg. Bedrijven gaan daarnaast ook pas tien weken voor de start van de stageperiode zoeken naar een geschikte stagiair. Rijkelijk laat, want studenten vinden gemiddeld al dertien weken voor de start van de stageperiode een stage. Dat heeft te maken met de richtlijnen van onderwijsinstellingen, die al vroeg aansturen op een gedegen onderzoeksopzet. "MKB-bedrijven weten niet alleen minder goed stagiairs aan te trekken; er lijkt ook een echte cultuurkloof tussen generaties te zijn. Jongeren hebben bijvoorbeeld minder gevoel voor hiërarchie. Zonder blikken of blozen vertellen ze de directeur van een MKB-onderneming hoe het beter kan", vertelt Hanneke Versteeg, onderzoeker vanuit StudentenBureau.

Een andere veelgehoorde klacht vanuit het MKB is het telefoon- en social mediagebruik: "De hele dag zitten ze op hun telefoon", vertellen MKB-ondernemers



StudentenBureau. Ook focussen jongeren zich veel op zichzelf en hun eigen ontwikkeling, in plaats van zich af te vragen hoe ze een bijdrage kunnen leveren aan het stagebedrijf. "Daar ligt de uitdaging voor organisaties: de nieuwe generatie leren dat ze waarde moeten toevoegen aan het grotere geheel: de bedrijven waar ze stagelopen", stelt Versteeg. Dat veel bedrijven moeite hebben met het tijdig aantrekken van een goede stagiair, blijkt onder meer uit de aanvragen die StudentenBureau krijgt. Alleen al sinds de zomersluiting van hogescholen op 1 juli klopten bijna 1.000 bedrijven aan bij de stagebemiddelaar, terwijl het nieuwe studiejaar 1 september al is begonnen. "Een uitvloeisel van het feit dat ze te laat beginnen met zoeken", aldus Versteeg.

PRICE

Schoonmaak
Gevelreiniging
Bedrijfscatering

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

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



Vertrouwd, vakkundig en klantgericht

- Administratie
- Salarissen
- Belastingen
- Toeslagen

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



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

Grootformaat

- ▶ 259 cm printbreedte!
- ▶ Milieuvriendelijke inkt!



**ZEIL vanaf
€10,- per m²**

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

Niels Mulders nieuwe accountmanager VVV-Venlo

De 28-jarige Niels Mulders is sinds dit seizoen 2016-2017 in dienst als accountmanager van VVV-Venlo. Onder leiding van directeur Marco Bogers en met als directe collegae Edwin van Berge Henegouwen en Robert Pinior vormt hij het commerciële team van de Venlose profclub. "Ook voor niet-voetballiefhebbers is VVV-Venlo een fijne club."



"Mijn partner Anne Bongers, die als office manager werkzaam is bij businesspartner Auto Arena, nam mij vaker mee. Niet alleen naar de wedstrijden, maar ook naar de bijeenkomsten van het VVV-Venlo Netwerk. De afgelopen jaren heb ik met veel plezier bij Media Groep Limburg gewerkt en ik merkte dat ik bij het netwerk met veel potentiële business in aanraking kwam.

Toen ik hoorde dat de club op zoek was naar een uitbreiding van het commerciële team heb ik enthousiast gereageerd. Voor sommigen in mijn omgeving was dit iets verrassends: ik sta namelijk te boek als een hockeyer. Ik beoefen die sport vanaf mijn zevende en sinds meer dan een jaar ben ik ook bestuurslid van de Venlose Hockey Club. Maar dat is geen nadeel, integendeel: dat een 'buitenstaander' als ik zo enthousiast kan worden over alles rondom de wedstrijden en dan met name de businessclub en haar activiteiten, is een mooi teken!

Het netwerk van VVV-Venlo is een van de grootste netwerkclubs van deze provincie en de leden geven aan dat ze, naast de wedstrijden, ook de andere contactmomenten waarderen. Aan mij en de rest van het team om dat verder uit te bouwen. We willen de bestaande leden een nog beter platform bie-

den en tegelijkertijd potentiële nieuwe leden overtuigen van ons krachtige netwerk.

Een van mijn speerpunten is de Young Business Club van VVV-Venlo. Ik ben, samen met de bestuursleden van deze speciale jongeren-netwerkclub, hard aan het werk om dit relatief nieuwe concept verder uit te bouwen. Dan is mijn leeftijd natuurlijk een voordeel: ik spreek hun taal en weet waar zij als ondernemende mensen naar op zoek zijn. De Young Business Club is een verbindende schakel tussen young professionals uit de regio, waarvoor speciale op maat gemaakte events worden georganiseerd.

Dat maatwerk is niet alleen een speerpunt voor de YBC, maar ook voor alle huidige en toekomstige leden van ons netwerk. Dit maatwerk is ontstaan uit de diversiteit van ons netwerk, met allemaal verschillende behoeftes op het gebied van netwerkactiviteiten.

Daarnaast ben ik betrokken bij het project VVVideo Wall (zie kader) en zijn we met het complete team druk bezig om ook onze bestaande organisatie weer een stap verder te brengen. En zelfs een hockeyer als ik kan gepassioneerd juichen bij een overwinning. Mijn hoop is dat ik dat nog maar vaak mag doen dit seizoen!" ■



VVVIDEO WALLS

VVV-Venlo is druk bezig met de realisatie van twee VVVideo Walls: deze enorme LED-schermen vervangen de huidige scoreborden en laten niet alleen de stand/tijdwaarneming zien, maar hebben een uitgebreid scala aan extra informatie. Daar zitten ook sponsormogelijkheden bij. Zo kunnen bedrijven bijvoorbeeld de tussenstanden, de wissels en het aantal hoekschoppen sponsoren. De mogelijkheden zijn beschikbaar voor elk budget. Interesse in deze of andere sponsormogelijkheden?

Neem contact op met Niels Mulders via nmulders@vvv-venlo.nl of 077-351 58 06



Leisure Business Days

Op 5 en 6 oktober 2016 kunt u een gevarieerde line-up van internationale sprekers aanschouwen in Evenementenhal Venray. Deze sprekers geven presentaties over projecten die complete binnensteden, parken en evenementen op de kaart hebben gezet.

Het congres voor de dagrecreatie telt een flink aantal gerenommeerde sprekers uit binnen- en buitenland, als Charles Read van Bloolooop, Paddy Dunning van 'The Gaint', Pierre-Camille Buffard van het Franse Indoor Parks, Asko Alanen van Lappset, Helmut Wachowiak (CentrO Oberhausen), Erik Struijlaart van G32 Stedennetwerk en Tanya Griffiths van Kay Elliot Architects. Onderwerpen en thema's als Customer Relationship Management, virtual reality, conceptontwikkeling, branding, citymarketing, 'vastgoed en marketing' en de 'experience economy' worden belicht op dit congres. Op de eerste dag is het kennisprogramma van Leisure Business Days gefocust op 'innovatie en inspiratie'. Op dag twee is het thema 'Leisure & Retail', waarbij creatieve en kansrijke leisure oplossingen voor de revitalisering van binnensteden en winkelcentra centraal staan.

Kennismarkt en avondprogramma met dinershow

Aansluitend op dag één vindt er een bruisende feestavond plaats met veel entertainment, zoals een lichtshow, dj's en een sprookjesachtige show. Ook is er gedurende het congres een kennismarkt waar verschillende partners werkzaam in de dagrecreatiebranche, retail, horeca en vastgoed zich presenteren.



Online kaartverkoop congres

Er zijn verschillende tickets te bestellen. Zo is er een congrespas voor toegang tot beide dagen inclusief feestavond. Maar er zijn ook tickets voor één specifieke dag te bestellen of alleen een ticket voor de feestavond. Ga naar leisurebusinessdays.com voor het programma en om kaarten te bestellen.

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



Zzp'er, tussenkomst en G-rekening

In een eerdere column heb ik al geschreven over de nieuwe wetgeving betreffende de (inhuur van) zzp'ers. Sinds de inwerkingtreding op 1 mei 2016 worden er steeds weer opnieuw Kamervragen gesteld over de nieuwe regels. Vreemd natuurlijk dat die vragen pas opkomen nadat de wet is goedgekeurd, maar blijkbaar is dat politiek.

Op dit moment worden nogal wat zzp'ers ingehuurd via een zogenaamd tussenkomstbureau. Een dergelijk bureau maakt afspraken met de zzp'er én met de uiteindelijke opdrachtgever. De opdrachtgever wenst uiteraard zoveel als mogelijk zijn (fiscale) risico's te beperken.

Een algemene mogelijkheid om aansprakelijkheid te voorkomen is het storten op een G-rekening. Dat is een geblokkeerde rekening waarop de opdrachtgever een deel van de vergoeding voor de inhuur van personeel van de opdrachtnemer kan voldoen. De opdrachtnemer kan van deze rekening alleen loonheffing en BTW betalen. De opdrachtgever kan niet meer aansprakelijk worden gesteld voor het bedrag dat hij op de G-rekening heeft gestort.

Bij inhuur van personeel via een tussenkomstbureau is het niet altijd duidelijk of de opdrachtgever een werknemer van dat bureau inhuurt of een door dat bureau zelf ingehuurde zzp'er. De staatssecretaris heeft gezegd dat ook in het geval een zzp'er via een tussenkomstbureau wordt ingehuurd gebruik gemaakt kan worden van een G-rekening.

Om het aansprakelijkheidsrisico te beperken adviseer ik dus aan iedere opdrachtgever waar mogelijk een deel van de vergoeding voor inhuur van personeel te storten op een G-rekening!

www.rhwmeb.nl - info@rhmweb.nl



Werkgevers en de Banenafspraken:

Hoe staat het ermee?

In 2015 is de Wet Banenafspraken ingegaan. Deze kwam tot stand als onderdeel van het Sociaal Akkoord en ondersteunt de Participatiewet. De banenafspraken houdt in dat er tot 2025 125.000 extra banen voor mensen met een arbeidsbeperking worden gerealiseerd; in totaal 100.000 banen in de marktsector en 25.000 bij de overheid. Maar hoe staan we er nu een jaar later voor? Noord-Limburg Business sprak Reggy Broekhuijse, adviseur en projectmanager Maatschappelijk Betrokken Ondernemen bij Good Connection.

“Alle werkgevers, grote en kleine, kunnen voor deze extra banen zorgen”, ligt Broekhuijse toe. “Als deze vrijwillige afspraak tussen kabinet en werkgever te weinig banen oplevert, kan de Quotumwet in werking treden. Deze wet verplicht werkgevers met 25 werknemers of meer om een aantal mensen met een arbeidsbeperking in dienst te nemen of anders een boete te betalen.”

Rivierenland

Uit een eerste meting eind 2015 blijkt dat bij werkgevers in de markt- en overheidssector vanaf 1 januari 2013 21.057 banen zijn ingericht voor mensen met een arbeidsbeperking. “Met name de werkgevers in de marktsector liggen voor op schema”, vertelt Broekhuijse. “Daar zijn vanaf het moment van de nulmeting op 1 januari 2013 in totaal 15.604 banen gerealiseerd. De regio Rivierenland doet het zelfs bovengemiddeld goed. De doelstelling voor eind 2016 was om 250 mensen uit de doelgroep naar een reguliere baan te begeleiden. Dit is eind 2015 al ruim gehaald met meer dan 500 succesvolle bemiddelingen

door Werkzaak Rivierenland en UWV. Er is geen aanleiding om de quotumregeling nu te activeren.”

Op de vraag of dit betekent dat werkgevers ‘om’ zijn en open staan om werknemers met een beperking te ontvangen, antwoordt ze: “In een toelichting op de meting schrijft staatssecretaris Jetta Klijnsma dat de uitdaging voor de komende jaren nog groot is. Het moet veel gewoner worden dat iedereen in ons land met of zonder arbeidsbeperking, de kans krijgt om mee te doen op de inclusieve arbeidsmarkt, maar zo gewoon is dat nog niet. Bij grotere bedrijven is het werk bieden aan mensen met een beperking doorgaans inmiddels wel onderdeel van het beleid. Voor kleinere bedrijven is dat veel minder het geval.”

Achter de voordeur

Dorathé van Doorn is ondernemer in Nieuwegein. Haar bedrijf PrintRun, een grafisch en multimediaal projectmanagementbureau, heeft ze al ruim twintig jaar. “Er zitten heel veel mensen thuis op de bank. Ik vind het heel belangrijk dat mensen

PROKKELSTAGEDAG

Ook last van drempelvrees? Misschien is een prokkelstage een goed begin. Dat is een stage voor één dag voor iemand met een beperking bij een bedrijf. Dat kan overal zijn: bij de plaatselijke bakker, een basisschool of bij de gemeente. Donderdag 15 juni 2017 is Nationale Prokkelstagedag. <http://www.prokkel.nl/prokkelstages/>

maatschappelijk gewoon mee kunnen doen. Toen ik eens met de gemeente in gesprek was, kwam bij toeval ook dit onderwerp ter sprake. Er werd een oplossing gezocht voor mensen die zelf niet kunnen zorgen voor hun was- en strijkgoed. Toen ik mijn moeder vertelde dat ik ging wassen en strijken lachte ze zich rot. Maar het raakte me en daarom ben ik samen met Dorothy ten Wolde met een ondernemersblik gaan kijken hoe we dit zouden kunnen

REGGY BROEKHUIJSE

Reggy Broekhuijse is adviseur en projectmanager Maatschappelijk Betrokken Ondernemen bij: Good Connection; Business for Good = Good for Business
www.goodconnection.nl

aanpakken. Dat bleek niet ingewikkeld en we hadden snel een was en strijkservice op poten. Daardoor kwamen we bij mensen achter de voordeur. Daar heb ik gezien wat het is als je bijvoorbeeld vanwege een beperking niet mee kan doen of geen werk hebt. Ik ben er enorm van geschrokken.”

Hybride ondernemen

Inmiddels heeft Dorathé naast het commerciële bedrijf samen met Dorothy ten Wolde ook enkele sociale ondernemingen waaronder de was- en strijkservice, een fietstaxi en een printbedrijf. Zo biedt ze mensen met afstand tot de arbeidsmarkt de kans in een commerciële omgeving werknemersvaardigheden op te doen. “We moeten tegenwoordig allemaal hybride ondernemen. Ik kies ervoor dat op een sociale manier te doen. Omdat het nodig is, en ik ben nou eenmaal zo gek als een deur. Maar vergis je niet! Het begeleiden van deze mensen kost veel tijd. Sommige elastiekjes knappen nu eenmaal heel snel. Ik ken veel werkgevers die best iets zouden willen doen. Maar door de veelheid van organisaties waar je mee te maken krijgt en de wirwar van regels, bijvoorbeeld de loonkostensubsidie, hebben de meeste ondernemers er eigenlijk al geen zin meer in.”

De ervaring van veel ondernemers is dat de mensen bij gemeenten denken in regels. Als ondernemer zoek je de grens op van wat wel kan. Dus je oogst veel tegengas, want veel kan er op voorhand niet. Dat werkt demotiverend. Dorathé: “Eigenlijk zouden er mensen vanuit het bedrijfsleven hierop gezet moeten worden bij de gemeenten. Die snappen het beter.”

Het moet van ondernemers zelf komen

Een voorbeeld van waar ondernemers zich hebben verenigd en zelf het heft in handen hebben genomen, is te vinden in Veenendaal. Ruim een jaar geleden gingen enkele ondernemers die al mensen uit deze doelgroep in dienst hadden met elkaar in gesprek. Zij nodigden daar ook collega-ondernemers bij uit die nog geen ervaring hadden op dit gebied.



Reggy Broekhuijse organiseert regelmatig bijeenkomsten in het kader van maatschappelijk verantwoord ondernemen.

Gezamenlijk stelden ze vast wat er moest gebeuren om de drempelvrees weg te nemen en vooral; om het makkelijker te maken invulling te geven aan de banenafpraak. De coöperatieve vereniging ‘Het Werkt Samen’ is het resultaat. “De bij de vereniging aangesloten leden verbinden zich om samen een arbeidspool vorm te geven en er gebruik van te maken”, licht Broekhuijse toe. “Onderling uitlenen en doorplaatsen, bijvoorbeeld bij seizoensarbeid, wordt daardoor makkelijker.” Jasperine van Wakeren, kartrekker van de vereniging: “Mensen die eerder steeds korte contracten kregen kunnen we op deze manier duurzaam werk bieden. Het werkt doordat we een heel goed matchsysteem hebben weten te maken. Nu ze zien dat het succesvol is, zijn partijen als het werkgeversservicepunt en UWV ook bereid mee te doen. En het zou nog veel beter werken als we regionaal over een groter gebied zouden samenwerken. Door meer volume kunnen we nog beter voorzien in duurzaam werk.”

Eén aanspreekpunt

De uitvoering van de arbeidspool is neergelegd bij HetWerktNu, een initiatief van sociaal werkbedrijf IW4. HetWerktNu ondersteunt werkgevers bij het invulling geven aan MVO People, de Participatiewet, de inclusieve

arbeidsmarkt en de banenafpraak. Voor de leden van de coöperatieve vereniging verzorgen zij onder andere het opleiden en ontwikkelen van de kandidaten, de matching, de contracten en nemen de werkgeverrisico's en de administratieve lasten op zich. Laura van Verseveld van HetWerktNu: “Ondernemers zien op tegen de enorme berg aan regels en administratie. Het is ook best ingewikkeld, voor mensen uit verschillende gemeenten, met verschillende leeftijden en verschillende geschiedenis, gelden allemaal weer andere regelingen. Belangrijk is dat je dat uit handen kunt nemen. Een ondernemer wil gewoon één aanspreekpunt en dat kan ik ze bieden.” Over de samenwerking met HetWerktNu: “De meerwaarde van de vereniging is dat het van ondernemers zelf komt. Zij kunnen elkaar inspireren en hun ervaringen onderling uitwisselen. De drempelvrees die er is doordat ze niet weten wat er op hun af komt wordt daardoor minder. Je ziet dat daardoor langzaam aan méér bedrijven de stap wagen.”

De cijfers laten zien dat werkgevers, zeker in de marktsector, op de goede weg zijn, meent Broekhuijse. “De weg is nog lang, maar langzaam lijkt het steeds meer gewoon dat ondernemers zich inspinnen voor een inclusieve arbeidsmarkt.” ■

AANTAL BANEN PER JAAR TE REALISEREN DOOR DE MARKTSECTOR VOLGENS DE BANENAFSPRAAK:

- 6.000 banen in 2015
- 8.000 banen in 2016
- 9.000 banen per jaar vanaf 2017
- 100.000 banen in totaal in 2026

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

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



R'ESTATE

BEDRIJFSHUISVESTING

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

R'estate GmbH
Im Hammereisen 27
47559 Kranenburg-Nütterden

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

vindt
MENS &
CAPACITEIT



Vindt onderneemt

Vindt helpt u bij al uw capaciteitsvraagstukken in de breedste zin van het woord. Tijdelijk of langdurig, één persoon of een heel team, parttime of fulltime. Vindt vertaalt uw vraag naar de best passende oplossing. Daarbij kunnen we samen een efficiëncyslag maken, bijvoorbeeld door jobcarving of functiecreatie.

Vindt is partner van het WerkgeversServicepunt Noord Limburg

Vindt Mens & Capaciteit

Edisonstraat 8
5928 PG Venlo
T. 077-351 2863
E. info@vindtwerkt.nl
I. www.vindtwerkt.nl

Samen met het UWW, de 7 gemeenten in de regio Noord-Limburg en de twee andere SW-bedrijven uit de regio is NLW Groep uit Venray partner in het WerkgeversServicepunt (WSP) Noord-Limburg. De partijen brengen de Banenafpraak onder de aandacht en werken gezamenlijk aan een centrale werkgeversbenadering. De verschillende expertises en producten bieden uitstekende oplossingen aan ondernemers.

FOTOGRAFIE MARCEL KRIJGSMAN



Oplossingen met toegevoegde waarde



NLW Groep is het maatschappelijk werkbedrijf voor de gemeenten Venray, Horst aan de Maas en Peel en Maas. “De core business van NLW is mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt begeleiden naar arbeid”, vertelt directeur Peter Fleuren. “Dit doen we deels in een beschutte werkomgeving binnen de bedrijfspanden van NLW in Venray en Panningen en deels daarbuiten binnen de branches logistiek (inpakken, ompakken, kitting, rework) en assemblage/montage. Van de 1.100 medewerkers werken zo’n 600 medewerkers buiten NLW; op locatie bij de klant. Onder andere Vostermans, Fancom en Bruynzeel zetten al jarenlang onze mensen in.”

Werktransformatie

Voor het begeleiden van mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt past het bedrijf ‘werktransformatie’ toe. “We transformeren werk naar arbeidsplaatsen”, licht Fleuren toe. “Deze arbeidsplaatsen creëren we op onze eigen productielocaties of op locaties bij klanten in verschillende branches; van logistiek en agro tot industrie. Van individuele arbeidsplaatsen tot arbeidsplaatsen waar in groepen gewerkt kan worden. Indien nodig wordt door middel van jobcarving en jobcreation gezocht naar geschikte arbeidsplaatsen. Daarbij wordt gekeken of ingewikkeld werk eenvoudig kan worden gemaakt

door middel van de inzet van slimme productietools die in eigen beheer worden ontwikkeld.” Naast werktransformatie wordt ook ‘arbeidsontwikkeling’ toegepast. “Hierbij brengen we de talenten van medewerkers in kaart en bekijken we waar we medewerkers verder kunnen ontwikkelen om ze op een zo volledig mogelijke manier deel te laten nemen aan de arbeidsmarkt.”

Banenafpraak

Wanneer er binnen een bedrijf geschikte werkzaamheden zijn voor mensen vanuit de Participatiewet, maar geen mogelijkheden om een dienstverband te verstrekken, kan NLW helpen. “Door NLW kan in veel gevallen dan een dienstverband worden geboden, waarna de medewerkers bijvoorbeeld via detachering kunnen worden ingezet bij het bedrijf. Ook ondersteunen we in het proces naar het creëren van een of meerdere arbeidsplaatsen. Daarmee geven we invulling aan de behoefte van bedrijven voor flexibele capaciteit, kwaliteit, aantrekkelijke tarieven en maatschappelijk verantwoord ondernemen.”

Dienstverband

Inmiddels heeft NLW meer dan 60 mensen in een traject voor de Banenafpraak en aan al meer dan 25 medewerkers een dienstverband kunnen

bieden. Deze medewerkers hebben hun plekje gevonden in het bedrijfsleven, of - in een voorstadium - bij de diverse bedrijfsactiviteiten van NLW. “Daarnaast hebben we 1.100 medewerkers in dienst die een indicatie hebben vanuit de sociale werkvoorziening”, vertelt Fleuren trots. “Ook deze medewerkers tellen mee voor de Banenafpraak als ze worden ingeschakeld door bedrijven. Hiermee zijn wij de grootste onderneming uit Noord-Limburg als partner voor het plaatsen van kandidaten voor de Banenafpraak. Dit doen wij in nauwe samenwerking met het WerkgeversServicepunt (WSP), het eerste aanspreekpunt voor werkgevers. In deze samenwerking zijn wij door het WSP bij verschillende klanten betrokken en worden aan medewerkers arbeidsplaatsen geboden.”

Fleuren merkt dat het bedrijfsleven in Noord-Limburg zeer bereid is om een bijdrage te leveren. “Ook werkgeversorganisaties zoals LWV (Limburgse Werkgevers Vereniging) trekken hier bijzonder hard aan. De truc is het gezamenlijk vinden van oplossingen die voor alle partijen - werknemers, werkgevers en gemeenten - toegevoegde waarde leveren.” ■

www.nlw.nl





Koester personeel als waardevolste asset

Werk aan de winkel

Vraag een ondernemer wat zijn belangrijkste bedrijfsmiddelen zijn en hij zal ongetwijfeld antwoorden: mijn mensen. Daarom is het van cruciaal belang dat die mensen het naar hun zin hebben. Managers lezen honderden boeken over het stimuleren van innovatie, passie en prestatie. Toch bleek uit een recente enquête van Gallup dat maar liefst 87% van de ondervraagde medewerkers zich niet actief betrokken voelt in hun baan. In een onderzoek door de Altimeter Group gaf bijna de helft van de ondervraagden aan dat hun werkgevers geen enkele betrokkenheid toonden bij hun personeel. Werk aan de winkel dus.

Het aantrekken en behouden van goede medewerkers is moeilijker dan ooit tevoren. In veel sectoren moeten organisaties op het scherpst van de snede concurreren om de beste mensen binnen te halen, uit te dagen en te ontwikkelen. Maar hoe ziet die betrokkenheid er in de praktijk uit? Wat doen de op medewerkers gerichte organisaties om hun beste talenten tevreden en betrokken te houden?

Gezamenlijk focuspunt

Het stellen van doelen en het vieren van de realisatie ervan kan helpen bij het cultiveren van individueel en teamsucces op de lange termijn. Een helder, aansprekend doel dat zich richt op de inspanningen van de mensen dient als een gezamenlijk en bindend focuspunt voor de inspanningen van een organisatie. Enkele richtlijnen voor het succesvol stellen van doelen:

- Stel realistische doelen op basis van een dialoog tussen medewerkers en managers, en plan regelmatig terugkerende terugkoppelsessies om ervoor te zorgen dat medewerkers op het juiste spoor zitten bij het bereiken van hun doel.
- Erken en vier gehaalde doelen organisatiebreed, in teams en individueel. Het stilstaan bij overwinningen is een krachtige stimulans en motivatie om het hele jaar te excelleren, zelfs in periodes dat het wat minder gaat.
- Ga er niet blindelings vanuit dat medewerkers alleen gemotiveerd kunnen worden door tastbare of financiële beloningen. Juist erkenning, persoonlijke overwinningen en teamsucces zijn krachtige motivators.

Het stellen van doelen verbindt de persoonlijke ontwikkeling en het succes van medewerkers met dat van de organisatie. Een gedeelde visie is een duidelijke katalysator voor de teamgeest. Als een groep mensen tot het uiterste gaat voor een gezamenlijk doel, kan het onmogelijke mogelijk worden.

Verloren strijd

Mensen zijn het gelukkigst en het meest productief wanneer ze kunnen doen waar ze van nature goed in zijn. Werken met de unieke vaardigheden en persoonlijkheden van medewerkers kan een hoger prestatie-

niveau en betere betrokkenheid opleveren. Als je van een introverte medewerker verwacht dat hij constant met anderen samenwerkt, of van een sterk procesgeoriënteerd persoon vraagt om zonder enige structuur te werken, is dat een verlore strijd – zowel voor de medewerker als de onderneming.

Bouw op sterktes

Hoe kun je optimaal profiteren van de individuele en collectieve kracht van een team?

- Laat functies in een onderneming evolueren naarmate er meer inzicht is in individuele sterktes van medewerkers.
- Organiseer regelmatig een forum waarbij medewerkers vragen krijgen als: Wat vind jij het fijnste aspect van je baan? Wat het minst prettige? Wat zou je graag willen doen dat je nu niet doet?
- Sta open voor het wisselen en veranderen van rollen binnen de organisatie om in te spelen op persoonlijke en professionele doelen en competenties van medewerkers.

“Het stellen van doelen verbindt de persoonlijke ontwikkeling en het succes van medewerkers met dat van de organisatie.”

Bouwen aan het positieve versus focussen op 'verbeterpunten' vereist vaak een forse cultuurverandering maar kan een organisatie veel brengen. Managen op basis van het vinden van fouten en het uitvergrooten van zwaktes is niet alleen ineffectief, het kan zelfs contraproductief zijn. Onderzoek van Gallup wees uit dat leiderschap op basis van sterktes de betrokkenheid van medewerkers met 64% doet toenemen, vergeleken met een benadering die gebaseerd is op het focussen op tekortkomingen.

Deel verantwoording

Als medewerkers het gevoel hebben dat naar hun wensen geluisterd wordt en dat

ze invloed kunnen uitoefenen op beslissingen, zijn ze meer betrokken en meer tevreden. Laat daarom merken dat je vertrouwen in mensen hebt, zowel bij kleine als grotere zaken. Vraag om gezamenlijke input waar het de inrichting van het kantoor betreft; vraag mensen om zichzelf doelen te stellen inclusief de daarbij behorende beloningen en laat medewerkers projecten naar eigen inzicht afhandelen. In de meeste gevallen zullen mensen die uitdaging aannemen en het project succesvol afronden als ze de verantwoordelijkheid – en het vertrouwen – krijgen om dingen op hun manier te doen.

Waardeer relaties

Wanneer je net zoveel tijd met je team doorbrengt als met je gezin, is het van groot belang dat de verhoudingen krachtig en goed zijn. Neem mensen aan die je inspireren en uitdagen. Waardeer humor en onderlinge eendracht; laat compatibiliteit de belangrijkste factor zijn bij het recruiteringsproces. Houding en energie in een werkomgeving zijn aanstekelijk, met name als de druk hoog is en de mensen moe zijn. Een coherente cultuur ontwikkelt zich niet uit zichzelf. Stel als leider vanaf het begin de basiswaarden vast en hou je daar elke dag aan om de hele organisatie te doordringen van het belang ervan.

Het cultiveren van betekenisvolle relaties – tussen collega's, partners en cliënten – creëert een dynamische werkomgeving en zorgt ervoor dat mensen zich op de juiste manier voor elkaar verantwoordelijk voelen.

Beste werk

Een positieve bedrijfscultuur met een betrokken team stimuleert innovatie en veerkracht. Er is enorme winst te halen als organisaties investeren in een cultuur die individuele sterktes aanmoedigt en mensen zich laat ontwikkelen tot toekomstige leiders. Motiveer, betrek, vertrouw en geniet van medewerkers, en ze zullen je belonen met hun beste werk. ■



HRM: de investering waard

HRM lijkt bij veel bedrijven nog een onderbelicht aspect, terwijl er volgens HR-specialist Anouk Hendriks Afonso juist winst in de vorm van geld én tevreden medewerkers kan worden behaald. Met haar bedrijf maatwerk HRM kan zij voor MKB-bedrijven een deel van of zelfs het complete HR-traject verzorgen, van werving en selectie tot ontslagprocedures.

HRM heeft de afgelopen jaren een aantal belangrijke ontwikkelingen doorgemaakt. “15 Jaar geleden waren werknemers nog vooral salarisgericht, terwijl aspecten zoals toekomstperspectief, opleidingen, voldoening, flexibiliteit en intrinsieke motivatie nu net zo zwaar meespelen bij een baan. Goede voorwaarden kunnen dus net zo aantrekkelijk zijn als een (te) hoog salaris. Daarnaast zijn de scholingsverplichting en de nieuwe Wet werk en zekerheid met het nieuwe ontslagrecht en de transitievergoeding belangrijke aandachtspunten. Als gevolg van deze ontwikkelingen verandert de rol van de HR-manager en de manier waarop bedrijven en medewerkers zich tot elkaar verhouden. In de afgelopen tien jaar zijn grotere MKB-bedrijven hier beter op in gaan spelen. Bij kleinere MKB-bedrijven ontbreekt echter vaak de tijd en kennis om zich hierin te verdiepen.”

Volgens Afonso is het de moeite waard om te investeren in een goed georganiseerde HRM afdeling. “Elk bedrijf heeft het recht om het maximale uit haar medewerkers te halen en elke medewerker heeft het recht om optimaal ingezet te worden. Door aandacht te besteden aan de behoeften van medewerkers en ook de bijkomende juridische en fiscale aspecten goed te organiseren, behaal je winst in geld én tevreden medewerkers die zich graag voor je inzetten. Hierdoor worden de resultaten op alle gebieden beter. Bovendien trekt goed, tevreden personeel ook nieuw personeel aan. Reden des te meer om de HR-afdeling eens goed onder de loep te nemen!”



Wilt u weten hoe uw bedrijf ervoor staat op HR-gebied? Doe dan de quickscan op www.maatwerkHRM.nl of neem rechtstreeks contact op met Anouk Hendriks Afonso op telefoonnummer 06-33096045.

maatwerkHRM



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

Heeft u aandacht voor uw eigen organisatie?

Kunnen uw werknemers het overzicht houden in stresssituaties? Beschikt u over goed opgeleid personeel? Zijn uw medewerkers duurzaam inzetbaar? Heeft u een goed beeld over uw eigen organisatie? Investeer nu in uw eigen organisatie en de ontwikkeling van uw mensen met behulp van de nieuwe ESF subsidiemogelijkheid.

ESF Duurzame Inzetbaarheid

Mensen langer en productief aan het werk houden, dat is de kern van ESF Duurzame Inzetbaarheid. In het najaar van 2016 wordt er weer opnieuw budget opengesteld voor coaching en begeleiding van uw medewerkers. De subsidie is naar verwachting wederom 50% van de projectkosten, tot een maximum van € 10.000. Maar let op, er geldt het volgende principe: ‘first come, first serve’! Wees er daarom tijdig bij. Alleen de kosten van de externe adviseur zijn subsidiabel.

U kunt subsidie krijgen voor één of meerdere van de volgende activiteiten:

- Het uit laten voeren van een bedrijfs- of organisatiescan;
- Periodiek onderzoek duurzame inzetbaarheid van de medewerkers;
- Gezond en veilig werken;
- Bevordering van de leercultuur voor de medewerkers;
- Aanpassen van de organisatie van het werk;
- Interne en externe mobiliteit;
- Flexibele werkcultuur;
- Invoeren van arbeidstijdenmanagement.

Haal eruit wat erin zit!

Met de regeling ESF Duurzame Inzetbaarheid zorgt u voor een gezond, gemotiveerd, competent en productief personeelsbestand, van indiensttreding tot aan pensionering. Hiermee legt u de fundering voor een duurzaam bestaan van uw organisatie.

Contact

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



Sinds 1 januari 2015 valt iedereen die kan werken, maar daar ondersteuning bij nodig heeft, onder de Participatiewet. Het doel is meer mensen met een arbeidsbeperking aan het werk te helpen. Het landelijke bedrijfsleven (VNO-NCW) heeft zich in het Sociaal Akkoord vastgelegd op het scheppen van 100.000 garantiebanen over de periode van 2015-2026. De zogenoemde 100.000 Banenafspraken.



Mark Hendriks, secretaris LWV

Werkgevers zetten zich in voor de 100.000 Banenafspraken!

Doet u ook mee?

De Limburgse Werkgevers Vereniging (LWV) werkt, als officiële vertegenwoordiger van VNO-NCW, aan de praktische uitvoering van de Banenafspraken binnen de drie Limburgse arbeidsmarktregio's. Dit verloopt hoofdzakelijk via drie kanalen.

De uitvoering binnen de drie regio's wordt vormgegeven met drie Werkbedrijven. Hierin werken gemeenten, UWV, vakbonden en werkgevers samen bij het realiseren van banen voor arbeidsgehandicapten. De LWV vertegenwoordigt hierbij de belangen van de werkgevers. Concreet wordt dit ingevuld door Mark Hendriks, secretaris Arbeidsmarkt & Onderwijs. Daarnaast wordt hij in ieder werkbedrijf bijgestaan door een aantal Ambassadeurs/leden van de LWV. Ook in Noord-Limburg is dit het geval. Inzet hierbij is vooral een betere werkgeversdienstverlening; één loket dat werkgevers optimaal faciliteert en een harmonisatie van regels en instrumenten om regionale ongelijkheid tegen te gaan en duidelijkheid te scheppen.

Daarnaast organiseert de LWV inhoudelijke bijeenkomsten waarin kennis tussen werkgevers uitgewisseld kan worden. Er zijn name-

lijk al veel werkgevers actief op dit vlak die veel ervaring hebben opgedaan. Anderen kunnen hier gebruik van maken. Hierbij wordt ook gebruik gemaakt van kennis die bij kennisinstituten aanwezig is.

Tenslotte is Henk van Hoof, oud-staatssecretaris Sociale Zaken en Werkgelegenheid, door de LWV aangesteld als Aanjager van de Banenafspraken. Hij zal in elke arbeidsmarktregio 150 bedrijven bezoeken. In totaal dus 450! Hij zal de ondernemers aansporen om met de doelgroep aan de slag te gaan en hen in contact brengen met de juiste partijen. Werkgevers Service Punten maar ook private aanbieders kunnen hierbij een rol spelen.

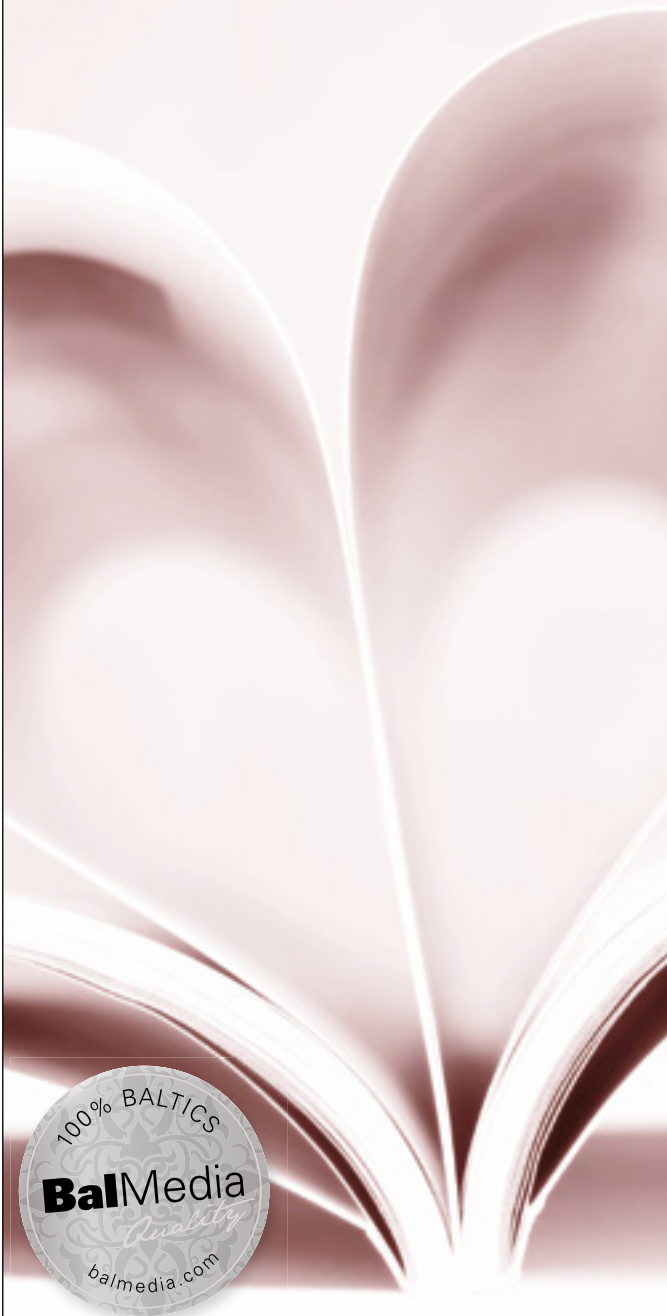
Om de reeds actieve bedrijven uiting te kunnen laten geven aan hun betrokkenheid bij de Banenafspraken én anderen te inspireren, heeft de LWV het zogenoemde Ambassadeursbord ontwikkeld. Op deze manier zien alle bezoekers van het bedrijf dat er mensen met een arbeidsbeperking werken.

Doet u ook mee?

Eén van de Ambassadeurs/bestuurder is Geert Vergeldt van Vostermans Companies uit Venlo. Vostermans Ventilation BV ontwikkelt, produceert en distribueert wereldwijd axiaal ventilatoren voor industriële en agrarische toepassingen. In juni 2010 zag men mogelijkheden om Wajongers te plaatsen op diverse werkplekken in de productieafdelingen in Venlo. Geert Vergeldt: "We zijn een groeiende succesvolle organisatie die op deze manier ook maatschappelijk haar verantwoordelijkheid neemt. We hebben werkzaamheden die prima passen bij kandidaten uit deze doelgroep en dat is de basis voor met plezier werken en goed functioneren."

Intern gebruikt Vostermans de term 'sociaal bewust ondernemen'. Dat is niet iets van de laatste jaren, maar al vanaf het moment dat de kernwaarden van het bedrijf werden geformuleerd. Vergeldt: "Ondernemen met een goed sociaal beleid voor onze werknemers en daarnaast kansen bieden en creëren voor degene die normaal gesproken lastiger aan een baan kan komen. We denken niet zozeer in efficiëncycijfers in dit kader, maar meer richting 'perfect match'. Wajongers worden niet gezien als een 'doelgroep' als ze aan het werk zijn, maar als collega's."

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



STICHTING
LIVA
WE CARE

 Stichting LIVA
www.stichtingliva.nl



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 | www.sandton.eu/baarlo



Meer beweging in de werkplek

De kantoorwerkplek ondergaat een fundamentele gedaantewisseling. Hot is de werk- en vergaderplek die fungeert en tegelijkertijd gezond en betaalbaar is. We combineren zittend met staand werken en we kiezen in plaats van een traditionele bureaustoel steeds meer voor alternatief zitmeubilair. Letterlijk en figuurlijk komt er steeds meer beweging in de werkplek. Het is een natuurlijk gevolg van de aandacht voor bewust en gezond leven in onze privétijd. Hahebo Kantoor & Magazijn is al jaren specialist in het op- en verkopen van jong gebruikt meubilair uit de zakelijke en financiële dienstverlening en kan helpen bij het inrichten van de kantoorwerkplek nieuwe stijl.

Een decennium geleden was werken in combinatie met beweging nog voorbehouden aan creatieve vrijdenkers in loftachtige kantoren van oud industrieel erfgoed. Op alternatief zitmeubilair zoals op zitballen en in schommels werden nieuwe producten en concepten bedacht. In de traditionele kantooromgeving was tot enkele jaren gelden ergonomie het modewoord. Medewerkers werden niet betaald om te bewegen maar om 160 uur per maand zittend te werken. Werkplekken en bureaustoelen die voldoen aan de Europese normen en de NPR-richtlijnen werden gekwalificeerd als 'ergonomisch goed'. Goed is dan te lezen als afgestemd op de lichaamsdimensies van de gebruiker. Alles wat niet voldeed aan de normen was 'ergonomisch fout'. In aanbestedingen worden deze normen nog steeds als referentie gebruikt. Inmiddels onderkennen we de relativiteit hiervan. Goed wordt steeds meer datgene waar de gebruiker zich prettig en comfortabel bij voelt. Steeds vaker is dat een bureau, een bureaustoel en een vergaderplek met beweging. Werken wordt door de voortdurende beweging onbewust een gezonde work-out. En wie wil dat nu niet?

Zit-sta werkplek

30% van de aanvragen bij Hahebo voor werken en vergaderen betreft een zit-sta werkplek. De huisleveranciers Huislijn en Palmberg hebben daarvoor een ruim assortiment ter beschikking. De zit-sta werk- en vergaderplekken zijn verkrijgbaar tot een werkhoogte van 130 cm. Ook aan diverse bladvormen en mogelijke decors is geen gebrek. De elektrische verstelbaarheid met memory-functie verhoogt het gebruiksgemak. Gebruikers geven als feedback dat staand werken en staand vergaderen de productiviteit en concentratie behoorlijk verhogen. Tegelijkertijd worden vergaderingen vluchtiger en luchtiger. Inmiddels kiezen ook veel managers voor een zit-sta werk- annex vergadertafel. Zij zijn graag early-adopter en tonen voorbeeldgedrag voor wat goed en gezond is en voor wat plezier geeft.

Actief zitten

Ook het zitten doen we tegenwoordig actief en beweeglijk. Hahebo Kantoor & Magazijn is dealer van Aeris en Spindle. Aeris is bekend door zijn high-end oplossingen voor actief

zitten. De Swopper, Muvman en 3Dee zijn exclusieve producten die in vele kantoren worden ingezet als bijzet-hocker, zit-sta hulp en bureaustoel. Door het dealerschap voor Spindle kan Hahebo ook in het middensegment met de bureaustoel One en de hocker Joris een betaalbare oplossing aanbieden voor actief zitten. De zitting van de One en Joris hebben een geïntegreerd mechanisme dat een instelbare gyroscopische beweging van de zitting ondersteunt. Het lichaam zoekt voortdurend een juiste zitbalans en blijft daardoor permanent in beweging. De producten van Aeris zijn tegelijkertijd verend, wat het zitcomfort verhoogt. Daarnaast is Hahebo Kantoor & Magazijn ook leverancier van de Deskbike. Deze betaalbare bureaufiets is speciaal ontworpen voor gebruik in een kantooromgeving. Bij werkplekken vanaf 100 cm hoogte kan de Deskbike ingezet worden om het werken te combineren met een heerlijk ontspannen toertocht. ■



www.hahebo.nl

BEDRIJFSWAGENTESTDAG: TESTRIJDERS GEZOCHT

OPROEP AAN U ALS TROUWE LEZER

Meerdere keren per jaar treft u in Noord-Limburg Business de autotestdag aan; een spetterend evenement waarbij we de laatste modellen van diverse automerken aan een kritische test onderwerpen. 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.

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.

Tot ziens op de bedrijfswagentestdag



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



Mercedes-Benz

EINDHOVEN
Steenoven 17
040 249 89 00

VENLO
De Sondert 2
077 207 99 10

VENLO
Tasmanweg 6
077 207 99 00

ITTERVOORT
Australiëstraat 4
0475 39 99 00

MAASTRICHT
Akersteenweg 10
043 350 99 00

HEERLEN
Handelsstraat 2
045 560 99 00

HEERLEN
Handelsstraat 4
045 560 99 39

BESTEL- EN VRACHTWAGENS

PERSONENWAGENS

BESTEL- EN VRACHTWAGENS

PERSONEN- EN BEDRIJFSWAGENS

PERSONEN- EN BESTELWAGENS

PERSONEN- EN BEDRIJFSWAGENS

SCHADEHERSTEL

 edukans



SCHOENMAATJES GEZOCHT



Ga naar edukans.nl/schoenmaatjes en doe mee!



PUUR PORSCHE MAGAZINE

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

Prijs: € 4,49 (winkelprijs € 5,95)

Beschikbaar als: iOS en Android

GREAT BRITISH CARS

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

Prijs: € 4,99 (winkelprijs € 5,95)

Beschikbaar als: iOS en Android



VOLVODRIVE MAGAZINE

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

Prijs: € 5,49 (winkelprijs € 6,95)

Beschikbaar als: iOS en Android

SPORT & FITNESS MAGAZINE

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

Prijs: € 4,49 (winkelprijs € 5,50)

Beschikbaar als: iOS en Android



magzine.nu

DE DIGITALE KIOSK



Nieuw viersterrenhotel op toplocatie in binnenstad Venlo

Venlo en de regio Noord-Limburg heeft veel te bieden voor zowel de zakelijke als de leisure gast. Reden des te meer voor de jonge Venlose ondernemer Gijs Hendrixx (30) om medio januari aan de Markt in Venlo een nieuw hotel te openen. De overeenkomst tussen de eigenaar van het pand en Hendrixx is inmiddels getekend en de plannen en voorbereidingen zijn al volop in ontwikkeling.

Sfeer en comfort

Naar verwachting opent het hotel haar deuren op 1 januari 2017. Gasten kunnen dan overnachten in een hotel dat voldoet aan de eisen van een vier sterren classificatie. Er zullen in totaal 42 kamers in verschillende klassen (comfort, superior en suite) worden gereaaliseerd. Daarbij kunnen de gasten rekenen op sfeer en comfort; dit zijn belangrijke kernbegrippen in de totstandkoming van het hotel.

Beleving

Met het plan om op deze toplocatie een hotel te beginnen, wil Hendrixx inspringen op de toenemende behoefte van zowel zakelijke als toeristische gasten om te kunnen overnachten middenin het centrum van Venlo. Ook past het bij de vernieuwingen en ontwikkelingen die de binnenstad in de afgelopen tijd heeft doorgemaakt. "Venlo en de regio Noord-Limburg heeft veel te bieden, van winkelen, eten en uitgaan tot talrijke zakelijke evenementen, musea en natuur. Ik kijk ernaar uit om met het hotel iets toe te voegen aan de beleving van Venlo." Daarnaast is de samenwerking met De Maaspoort Theater & Events een belangrijke factor in het ondernemingsplan. Met de eerder gereaaliseerde doorgang vanuit Hotelbar de Miste naar De Maaspoort is al ingespeeld op de toekomstige samenwerking met het theater.

Op korte termijn zal er meer bekend worden over de openingsdatum van het hotel en de heropening van Hotelbar de Miste. www.theaterhotelvenlo.nl, info@theaterhotelvenlo.nl.

Starters Innovatiefonds Rabobank Horst Venray

“Startende ondernemers ondersteunen op hun weg naar succes”

In de gemeenten Horst aan de Maas en Venray wonen en werken veel startende ondernemers met vaak innovatieve en briljante ideeën. Rabobank Horst Venray wil deze knappe koppen ondersteunen. “En dan niet alleen financieel. We willen vanuit de oorsprong van de Rabobankgedachte ondernemers helpen op eigen benen te staan”, aldus Cris van Arkelen, directeur Bedrijven bij Rabobank Horst Venray.

TEKST HERMAN VAN AALST



“Startende ondernemers hebben vaak mooie ideeën, stoppen privégeld in hun bedrijf en gaan daarmee aan de slag. Maar omdat ondernemen nu eenmaal meer is dan alleen een goed idee, lopen ze snel vast en stellen zichzelf terecht de vraag: En hoe nu verder?”, vertelt René Francken, ledenraadslid Bedrijven bij Rabobank Horst Venray. Van Arkelen vult aan: “Rabobank Horst Venray heeft in onze regio een marktaandeel tussen de 60 en 70 procent, waarmee we een groot netwerk in deze streek hebben. En juist dat netwerk van

onder andere oud-ondernemers, accountants, HR-specialisten en reclamebureaus willen wij beschikbaar stellen aan de startende ondernemers die bij de Rabobank komen bankieren. Zo maken we elkaar sterker. Het maakt onze economie duurzamer, creëert werkgelegenheid en zorgt voor vernieuwing.”

Werkgelegenheid

Het Starters Innovatiefonds is een initiatief van Rabobank Horst Venray en haar ledenraad. Ze stellen € 500.000,- beschikbaar

om goede ideeën te ondersteunen die niet bancair financierbaar zijn. Van Arkelen: “De Rabobank is een coöperatieve bank die bijdragen levert aan de sociale en maatschappelijke omgeving waarin ze is gevestigd. We ondersteunen met het coöperatiefonds al diverse stichtingen en verenigingen en schenken bijvoorbeeld geld voor de aanleg van speeltuinen en -toestellen. Maar met dit fonds gaan we verder en stimuleren we de lokale economie en verwachten we werkgelegenheid te creëren. Om die reden hebben we samen

met de ledenraad unaniem besloten om het Starters Innovatiefonds op te richten. Ik ben ontzettend blij dat de ledenraad haar rol heeft gepakt om dit voor elkaar te krijgen”, aldus Van Arkelen. Hun input en kennis van onze regio was mede de basis voor het fonds zoals het er nu staat.

Laagdrempelig

Startende ondernemers met een goed idee en een financieringsbehoefte van maximaal € 50.000,- voor een onderzoek, idee of productuitwerking kunnen een aanvraag indienen. De enige voorwaarde is dat ze lid zijn of worden van Rabobank Horst Venray. En dat er natuurlijk een bepaalde haalbaarheid en realiteitszin achter het idee zit. Francken: “Een bijkomend voordeel is dat het Starters Innovatiefonds laagdrempelig is. Als de aanvraag voldoende potentie lijkt te hebben nodi-

“Het Starters Innovatiefonds zou mogelijk als een drietrapsraket kunnen fungeren”

gen we de ondernemer uit voor een pitch. Van Arkelen: “We gaan deze ondernemer hoe dan ook helpen. De startende ondernemer krijgt een accountmanager van de Rabobank Horst Venray toegewezen, die hem of haar verder op weg helpt. Misschien niet meteen financieel vanuit de bank of het Starters Innovatiefonds, maar we gaan ze in ieder geval begeleiden om ervoor te zorgen dat ze als ondernemer kunnen groeien.” Wim Peeters, ledenraadslid Bedrijven bij Rabobank Horst Venray: “Het fonds zou mogelijk als een drietrapsraket kunnen fungeren. De startende ondernemer meldt zich met een goed idee, een bedrijf uit ons netwerk raakt enthousiast of wordt gekoppeld aan deze ondernemer. Vervolgens is de kans groot dat de startende ondernemer naast een mogelijke bijdrage uit het Starters Innovatiefonds kan rekenen op een extra investering uit ons netwerk. Daarmee kan hij het idee en zijn bedrijf verder laten groeien.”

Vaardigheden

Verstrekking van het geld vanuit het Starters Innovatiefonds wordt gezien als risicokapi-

IN GESPREK OVER HET STARTERS INNOVATIEFONDS:

- Cris van Arkelen is directeur Bedrijven bij Rabobank Horst Venray en heeft ruim twintig jaar bancaire ervaring op het gebied van financieringen, internationaal betalingsverkeer en verzekeren.
- Drs. René Francken, ledenraadslid Bedrijven bij Rabobank Horst Venray is managing director bij Montair Process Technology in Kronenberg. Het bedrijf verzorgt 'turnkey'-oplossingen op maat en onderscheidt zich door een innovatieve en duurzame aanpak.
- Wim Peeters, ledenraadslid Bedrijven bij Rabobank Horst Venray is directeur en eigenaar bij P&P Total Care Concepts, een onafhankelijk adviesbureau gespecialiseerd in de eerste- en tweedelijnszorg.



taal. De maximale looptijd is drie jaar en bij faillissement wordt het restantbedrag kwijtgescholden. In die drie jaar moet het idee tot wasdom komen. De Rabobank Horst Venray neemt geen deel in de onderneming. Peeters: “Links en rechts liggen voldoende zaadjes. Wij willen ervoor zorgen dat de ondernemer ze voldoende water geeft en er beslist geen ammoniak over gooit. Wij zijn altijd eerlijk in ons oordeel en we toetsen onder andere of de ondernemer de benodigde vaardigheden heeft. Als dat namelijk niet zo is, dan kunnen we bijvoorbeeld adviseren om een commercieel talent in de arm te nemen. We willen de startende ondernemers vooral coachen en tips geven.” Van Arkelen vervolgt: “Wie vandaag een goed idee heeft, ziet pas jaren later wat het resultaat is. Daarom zou ik het mooi vinden als we de startende ondernemer een periode van twee jaar kunnen ondersteunen. Hoe is het ermee? Hoe staat de onderneming ervoor? Waar wil je verder in groeien? Het moet ertoe leiden dat er in onze regio een sterke gemeenschap van ondernemers ontstaat, die periodiek bij elkaar komt en waar

ruimte is voor een netwerk, een spreker en de pitch van een volgende starter.”

Ambities

Rabobank Horst Venray heeft nog meer ambities. Zo wil zij vanaf volgend jaar alle starters die klant zijn of worden van de Rabobank op een innovatieve manier verbinden met haar netwerk. De starters worden geholpen in hun zoektocht naar potentiële partners in verschillende disciplines. Denk bijvoorbeeld aan juridisch, financieel, administratief of commercieel advies. De starters bepalen natuurlijk zelf met wie ze een vrijblijvend adviesgesprek aan gaan. “Wij zien het als onze taak om de ondernemers onderling met elkaar in contact te brengen. Samen willen wij ervoor zorgen dat ondernemers in onze regio slagen bij het vervullen van hun droom en zo de regio sterker te maken. Dus heb je een briljant idee en wil je een bedrijf oprichten in regio Horst aan de Maas en Venray? Kom naar Rabobank Horst Venray, we helpen je verder op weg!”, aldus Van Arkelen. ■

Janine Peeters, personal assistant bij PA Dynamics

“Ik ben net een kameleon”

Een vergadering organiseren, een zakenreis boeken of de agenda beheren: veel managers bij grote bedrijven laten dit graag aan een personal assistant over. Maar ook directeuren bij kleine MKB-bedrijven kunnen flink wat tijd besparen door gebruik te maken van een dergelijke assistent. “Of het nu om een directiesecretaresse, management assistente of personal assistant gaat, zij kunnen zoveel meer voor een manager betekenen dan enkel het aannemen van telefoontjes. Zie hem of haar eerder als de manager van de manager”, aldus Janine Peeters van PA Dynamics.

Toen Janine Peeters in 2010 haar eigen bedrijf PA Dynamics begon en als zelfstandig personal assistant aan de slag ging, had zij al de nodige werkervaring opgedaan bij diverse bedrijven. “Na het afronden van de MEAO-opleiding voor secretaresse heb ik bij de meest uiteenlopende bedrijven gewerkt, van huisartsenposten tot accountantsbedrijven. Gaandeweg ben ik in dit traject opgeklimmen van administratief medewerkster tot directiesecretaresse, door middel van een hands on houding en een flinke dosis gezond verstand. Ook al zijn er verschillende opleidingen voor directie- secretaresse, kun je dit vak niet zomaar uit de boeken leren. Je moet er de juiste mentaliteit voor hebben, het moet ‘in je zitten’. Je moet het leuk en fijn vinden om mensen te ontzorgen, want dát is waar

het simpelweg om gaat.” Volgens Peeters heeft een directiesecretaresse vaak veel meer skills dan dat een manager zou denken. “Wanneer je bijvoorbeeld een locatie voor een externe bijeenkomst moet boeken, moet je kunnen onderhandelen en kostenbewust bezig zijn. Door deze skills goed in te zetten wordt een directeur of manager weer veel zorgen uit handen genomen en heeft deze minder snel de neiging om overal ja tegen te zeggen en daarmee wordt zijn of haar leven ook een stuk prettiger.”

Als personal assistant kan Peeters diverse werkzaamheden voor managers, directeuren en andere leidinggevendenden binnen een bedrijf verrichten. Van het maken van afspraken tot het organiseren van interne en externe bedrijfsbijeenkomsten en het

boeken van zakenreizen inclusief taxi en bagagevervoer. Maar ook zaken in de privésfeer kunnen aan de personal assistant worden overgelaten, zoals het regelen van een klusjesman, de apk-keuring voor de auto, een romantische date-night voor de partner organiseren, het regelen van museumkaartjes of een verjaardagscadeau voor de kinderen. Hiervoor maakt Peeters gebruik van haar zeer uitgebreide netwerk.

Communicatie

Volgens Peeters is de kern van een goede samenwerking tussen een personal assistant en een manager goede communicatie. “Met veel van mijn klanten werk ik op afstand samen, een aantal van hen wonen en werken in het buitenland of zijn veel op

zakenreis. Dankzij de vele digitale communicatiemiddelen die voorhanden zijn zoals natuurlijk de telefoon en mail, maar ook sms, WhatsApp, FaceTime en Skype is dat ook prima mogelijk. Voor een aantal van mijn klanten ben ik een vast aantal uren per week beschikbaar, maar die uren zijn wel heel flexibel en on demand in te delen. Dat mag een klant ook verwachten in een 24-uurs economie die zich vaak over meerdere tijdzones uitstrekt.” Naast de bereikbaarheid en snelheid waarmee je communiceert, is ook de manier waarop je communiceert heel belangrijk. “Als personal assistant moet je diplomatiek zijn en iedereen met respect behandelen. Je krijgt namelijk vaak ook te maken met andere personal assistants en bij hen bereik je meer met vriendelijkheid en beleefdheid dan met doordrammen. Verder moet je je goed in kunnen leven in een klant en tien stappen vooruit denken. Ik regel ook nooit dingen op de automatische piloot. Managers kunnen soms wat wispelturig zijn en een vergadering op het allerlaatste moment verzetten. In die dynamiek moet je meegaan. Daarom houd ik ook veel contact met mijn klanten.”

Vertrouwensband

Volgens Peeters is een vertrouwensband heel belangrijk voor het optimaal kunnen functioneren van een personal assistant. Alleen dan kan een manager optimaal worden ontzorgd. “Omdat je zo intensief met elkaar omgaat, wordt de relatie met de klant al snel hecht. Een klant moet het vertrouwen hebben dat wanneer een opdracht bij mij neergelegd wordt, het ook goed komt. Hij of zij kan het dan met een gerust hart loslaten. Dit geldt voor bedrijfsgerelateerde zaken, maar ook dingen die in de privésfeer spelen. Een mooi voorbeeld hiervan is mijn samenwerking met een expat die in Nederland een huis had gekocht van een andere expat. Omdat beide expats net die dag in het land waren, was het belangrijk dat er die dag ook getekend zou worden. Maar toen kwam mijn klant er achter dat het geld nog niet was overgemaakt naar de notaris. Ik heb toen contact opgenomen met de bank, het notariskantoor en heb er toen voor kunnen zorgen dat de transactie alsnog plaats kon vinden en dat alle betrokken partijen terug konden kijken op een prettige afhandeling van de transactie. Dankzij die vertrouwensband weet een manager precies wat hij of zij aan ondersteuning op

afstand kan verwachten. Dan merk je pas echt wat de meerwaarde van een personal assistant kan zijn: je bent de wingman van de manager.”

Persoonlijke details

Peeters organiseert naast mensen ook meetings en events. Dit gaat van het voorzitten van bijeenkomsten tot de complete organisatie van een congres of bedrijfsfeest. “Voor een zakelijke meerdaagse training in Amsterdam, die toevallig samenviel met de aankomst van Sinterklaas, regelde ik voor de vrijdag een mooi hotel, werd er op zaterdag in de bibliotheek vergaderd en konden de deelnemers op zondagochtend tijdens een rondvaart over de grachten ontbijten. Vervolgens werd de meeting voortgezet in het Scheepvaartmuseum en vormde de aankomst van Sinterklaas een mooi intermezzo. Terwijl iedereen naar buiten keek legde ik op elke stoel een zelfgemaakt boek met kleine cadeautjes, lekkers en een zelfgeschreven gedichtje in het Engels. Het zijn juist die persoonlijke details waar je als personal assistant in uit kan blinken en wat mijn vak ook zo leuk maakt.” Bijzonder trots is Peeters op de modeshow in Blerick die zij tweemaal heeft mogen organiseren. “De eerste keer moest ik alles opzetten, van sponsoring tot logistiek en aankleding. Ik had er geen ervaring mee, maar met gezond

verstand en hard werken kom je een heel eind. De modeshows waren uiteindelijk een groot succes en ik kijk er met veel plezier op terug.”

Kameleon

Grote bedrijven maken al graag gebruik van een personal assistant, maar ook kleinere ondernemingen kunnen hier hun voordeel mee doen. “Voor bedrijven die te klein zijn voor het inhuren van vaste ondersteuning maar te groot zijn om alles zelf te doen, kan een personal assistant on demand voor incidentele klussen al een ideale oplossing zijn. Denk aan het organiseren van een meeting, of het aansturen van de secretaresses als er een drukke periode zich aandient. Het grote voordeel is dat ik niet branchegebonden ben. Ik ben net een kameleon, ik pas me aan elke situatie en locatie aan. Your busyness is my business.” ■

Janine Peeters is in te huren als PA for a Day, als PA on Demand voor incidentele opdrachten zoals het organiseren van een bijeenkomst of het begeleiden van directieassistentes, of voor een bepaalde periode. www.pa-dynamics.nl



Kasteeltuinen Arcen

Het mooiste decor van Limburg

In het pittoreske dorpje Arcen, gelegen in de prachtige Maasduinen ligt Kasteeltuinen Arcen. Kasteeltuinen Arcen is een van de meest veelzijdige bloemen- en plantentuinen van Europa. Het park is 32 hectare groot en heeft meer dan 15 unieke tuinen en een historische buitenplaats met 17de eeuwse kasteel. In 2013 startte Stichting het Limburgs Landschap met een grootschalige renovatie van Kasteel Arcen en de omliggende tuinen, en met succes want Kasteeltuinen Arcen werd begin 2016 door Land van ANWB uitgeroepen tot het Leukste uitje van Limburg!



Kenmerkend voor Kasteeltuinen Arcen is de diversiteit aan tuinen. De meer dan 15 tuinen variëren in grootte en stijl. Zo zijn er grote tuinen zoals het barokke Rosarium met meer dan 8.000 rozen, een subtropische kas maar ook een Acertuin met een bijzondere collectie Japanse Esdoorns, een Rododendrontuin en een bordertuin. Maar er zijn ook kleinere gethematiseerde tuinen zoals de Italiaanse tuin, de Japanse tuin of de Moes- & Groentetuin waar getoond wordt hoe men zelf op een klein oppervlak groente kan verbouwen. Op een wandeling door het

park kan genoten worden van geur en kleur in de tuinen, van de vele vijverpartijen en watervallen. Elke tuin biedt een nieuwe, groene ervaring.

Inspirerende mogelijkheden voor groepen
Kasteeltuinen Arcen leent zich uitstekend voor een groepsbezoek. Er zijn mogelijkheden voor ontvangsten, lunches of buffetten. Maar ook een actief programma, een workshop of een dag arrangement zijn mogelijk. De prachtige entourage en de veelzijdigheid van Kasteeltuinen Arcen

leent zich daarnaast uitstekend voor een feestelijk personeelssamenzijn of een inspirerende vergadering.

Enchanted Gardens

Naast een rustgevende groenbeleving biedt Kasteeltuinen Arcen ook een goed gevulde evenementenkalender met uiteenlopende activiteiten en evenementen gedurende het hele seizoen.

Van 15 oktober t/m 6 november heropent het park 's avonds, als de duisternis valt, voor het avondprogramma 'Enchanted Gardens'.

AVONDARRANGEMENT 'ENCHANTED GARDENS'

Stelt u zich eens voor... een welkom ontvangst in de gewelvenkelders van Kasteel Arcen. Een bijzondere dwaling door misschien wel Nederlands mooiste tuinen in de avonduren. Een kop warme chocomel of een feestelijke warme cocktail onderweg. Bourgondisch eten en drinken in de bijzondere ambiance van een eeuwenoud landgoed, by night! Wij bieden u met veel genoegende deze bijzondere ervaring aan in de herfst van 2016.

Programma:

19.00 uur ontvangst in de sfeervolle gewelvenkelder van het Kasteel met een drankje en amuse.

19.30 uur aanvang Herfstbuffet met soepen, stoofpotjes, oven-schotels, lekkernijen en een najaarsdessert.
21.00 uur aanvang wandeling Enchanted Gardens. Onderweg een drankje..
22.30 uur terugkomst in de gewelvenkelder. Wij serveren hapjes en drankjes.
00.30 uur einde van de avond.

Inbegrepen zijn de toegang tot het park, drankjes (wijn, bier, frisdranken) in het kasteel en een drankje onderweg, herfstbuffet en dessert en hapjes na afloop van de wandeling. Er is achtergrond muziek aan-

wezig. We kunnen ook live muziek voor u regelen en eventueel extra entertainment zoals bijvoorbeeld een (middeleeuwse) tafelgoochelaar. Ook is het mogelijk om de lasershow die onderdeel uitmaakt van het lichtspel een persoonlijk (bedrijfs-) tintje te geven door middel van het verwerken van een logo of een ingesproken tekst.

Prijs per persoon € 69,00 euro, inclusief de geldende btw.
Dit arrangement is te boeken van dinsdag t/m vrijdag.
Extra wensen werken wij graag voor u uit in een offerte op maat.

Enchanted Gardens is een sprookjesachtige, met kaarsen aangelichte, wandeling waarbij zich een bijzonder spel van licht en klank ontvouwt. Het Rosarium staat in vuur en vlam terwijl de Water- en Beeldentuin een mysterieuze moerassfeer krijgt en kunstwerken op mystieke wijze verlicht worden. Het gebruik van klanken maakt de beleving extra intens. De grote

vijver bij de Casa Verde is halverwege de route het unieke decor van een lasershow. Opwarmen kan in de subtropische Casa Verde met Caribische muziek en lichtelementen. In de Oosterse Watertuinen hangt een magische Aziatische sfeer en de grote chrysantenarrangementen zijn op deze avonden ook prachtig verlicht. Voor groepen bieden wij speciale arrangementen. ■

Op zoek naar een inspirerend personeelsuitje of een incentive voor uw team?

Wij maken graag een voorstel voor u!

T: 077-4736010

E: reserveringen@kasteeltuinen.nl

I: www.kasteeltuinen.nl



BRIENEN DOET WILD! TIJDENS 'ENCHANTED GARDENS'

Stelt u zich eens voor... het avondarrangement Enchanted Gardens zoals reeds genoemd.. maar dan met een zeer speciaal culinair tintje. Geniet van een heerlijk Wildarrangement van Michelin sterren chef Rene Brienen van Restaurant Brienen aan de Maas. Met veel passie bereid zijn team vanaf de befaamde Big Green Eggs heerlijke wildgerechten uit eigen streek. Dat wordt geweldig genieten!

Prijs per persoon € 99,00 euro, inclusief de geldende btw. Dit arrangement is te boeken van dinsdag t/m vrijdag en op basis van beschikbaarheid.

Extra wensen werken wij graag voor u uit in een offerte op maat.

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

Hostellerie de Neerhof

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



Kasteel De Keerberg

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

3

Maashof

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



Boscafé Het Maasdal

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

5

Accountmanager Ronny Verhaegh bij ENJOB Personeelsdiensten:

“Houd je belofte en doe iets meer”

Een talent op het gebied van dag- en personeelsplanningen, een gemotiveerde chauffeur of een talentvolle inkoper voorstellen bij een klant. Ronny Verhaegh (29), accountmanager Transport en Logistiek bij ENJOB Personeelsdiensten in Venlo, wil vooral eerst feeling krijgen met zijn opdrachtgever om vervolgens de passende kandidaat naar voren te schuiven. “Ik wil te allen tijde weten wie ik voordraag bij mijn klanten.”

TEKST HERMAN VAN AALST FOTOGRAFIE PAM VAN DEN BROEK



ENJOB PERSONEELS-DIENSTEN STAAT VOOR:

- werving & selectie
- HR-diensten
- Payrolling
- Uitzenden
- Re-integratie
- Detacheren
- Outplacement
- Sociale activering
- Wajong-trajecten
- Ondersteuning bij naleving participatiewet

ENJOB Personeelsdiensten is in 2011 opgericht door Wouter Beckx. De organisatie heeft een vernieuwende kijk op personeelsdiensten. “Wij profileren ons in de branche met onze gedrevenheid, professionaliteit, persoonlijke benadering en bovenal een onderscheidende werkwijze”, vertelt Ronny. “De organisatie is er voor bedrijven die op zoek zijn naar dé geschikte kandidaat met mbo+-, hbo- of wo-niveau. Onze specialisatie ligt in de sectoren transport en logistiek, industrie, (proces)techniek en zakelijke dienstverlening. Als we merken dat een bedrijf het even moeilijk heeft, dan kijken wij mee en durven daarbij buiten de kaders te denken. Ik vind overigens dat wij als organisatie dat verplicht zijn.” Ook de persoonlijke gesprekken met de kandidaten

zijn voor ENJOB erg belangrijk. Ronny: “In iedere ontmoeting wil ik vooral ingaan op de diepere motivatie van een potentiële werknemer. Als ik merk dat diegene het bij een klant niet gaat redden, dan ga ik hem of haar niet voorstellen. Ik wil dat het klopt.”

Gemotiveerd personeel

Het gaat volgens de accountmanager erg goed met de transportsector. “Uit de markt horen wij dat er veel vraag is naar planners en goede medewerkers voor diverse soorten chauffeursbanen. Vooral in de drukke zomerperiode, het seizoen van groenten, fruit, bloemen en planten, is de vraag groter. Maar ook in andere sectoren als grondverzet en nationaal- en internationaal transport merken we een toenemende vraag naar gemotiveerd

personeel. Wij hebben in een relatief korte tijd onze organisatie op de kaart gezet. Gerenommeerde bedrijven in de regio weten ons verbazingwekkend snel te vinden. Het is onze kracht om hen snel en goed te voorzien van uitstekende werkkrachten”, aldus Ronny.

Unieke wervingsmethodes

ENJOB heeft drie vestigingen, in Venlo, Venray en Tegelen. De organisatie maakt gebruik van unieke wervingsmethodes. “Wij zijn er stellig van overtuigd dat iedereen in dezelfde vijver vist,” vertelt Ronny, “maar wij vissen beter! Sterker: doordat wij proactief werven, hebben wij al beet voordat de vis in de vijver is losgelaten. Het grote voordeel: onze klanten krijgen als eerste de geschikte kandidaat voorgedragen.” Het is



een uitdaging om aan goede medewerkers te komen en ENJOB Personeelsdiensten zet daarom extra stappen. Ronny: “Er is een tekort aan bepaalde soorten chauffeurs. Wij begeleiden gemotiveerde chauffeurs bij het behalen van de vereiste papieren om als een ander soort chauffeur aan de slag te gaan. Is het wenselijk dat ze ondertussen ander werk doen? Dan kijken wij bij onze opdrachtgevers of we ze tijdelijk elders kunnen plaatsen. Andersom werkt het ook zo. Heeft een bedrijf bijvoorbeeld even geen werk, dan proberen we overtollig personeel ergens anders onder te brengen of zorgen dat we netjes afscheid van elkaar nemen. Een soort one-stop-shop voor alle personeelsdiensten. Mensen die een chauffeur voor ENJOB Transport voordragen die nog niet bekend is

in onze systemen en minimaal twee maanden voor ons werkt, krijgen van ons een financiële beloning van maar liefst 150 euro. Zo makkelijk kan het zijn.”

Persoonlijke benadering

ENJOB Personeelsdiensten werkt samen met verschillende partijen, zoals Beter Venlo, A4Works (provincie Limburg) en Twende, en biedt daarmee een breed aanbod aan diensten. Ronny: “Klanten ervaren ons als dé partij waar ze met alle vraagstukken terecht kunnen, als een one-stop-shop. Om

“Het begint altijd met een persoonlijke benadering”

die reden gaan we met veel opdrachtgevers een samenwerkingsovereenkomst aan.” Om te zorgen dat de contacten goed blijven, hanteert Ronny zijn eigen werkwijze. “Het begint altijd met een persoonlijke benadering, waarbij ik vind dat je altijd jezelf moet blijven. Ik ga zelf op pad, zodat ik mijn opdrachtgevers recht in de ogen kan aankijken en helder kan krijgen waar hun behoefte ligt. Kan ik het niet leveren? Dan zal ik dat eerlijk zeggen. Maar zie ik kansen, dan horen ze dat uiteraard ook. Ik zet steeds weer mijn

beste beentje voor. Houd je belofte en doe iets meer. Dat is mijn motto.”

Groot netwerk

ENJOB Personeelsdiensten sponsort lokale en regionale clubs, verenigingen en sociale en maatschappelijke initiatieven als voetbalclub VVV-Venlo of de Zomerparkfeesten in Venlo. “Wij geloven in een langdurige samenwerking met klanten en medewerkers in het gebied waarin we werken. Alle medewerkers van ENJOB Personeelsdiensten hebben een groot netwerk. Je bent als organisatie niet zomaar een speler. Iedereen kent je. Dreigen mensen hun baan te verliezen of zijn ze toe aan iets nieuws? Denk aan ons, want als iemand ambities heeft, dan zijn wij altijd bereid te kijken naar de mogelijkheden.” ■

www.enjob.nl

ENJOB is in het bezit van het keurmerk van Stichting Normering Arbeid (SNA), hét keurmerk voor alle uitzendondernemingen en (onder-)aannemers. Het keurmerk is gebaseerd op NEN 4400-1 en NEN 4400-2. Hiermee voldoet de organisatie onder andere aan fiscale en wettelijke verplichtingen ten aanzien van loonbetalingen.

Logistic Force Venlo maakt ambitieuze groei waar



Logistic Force is een landelijk opererende dienstverlener in flexibele arbeid, die werk biedt aan gemiddeld 1500 tot 1700 medewerkers in de transport en logistiek. Logistic Force is gespecialiseerd in het uitzenden en opleiden van personeel in de sector transport en logistiek en investeert in werving, selectie én begeleiding van potentiële werknemers.



Geheel Limburg veroverd

Met reeds 14 vestigingen in Nederland, is de nieuw te openen vestiging in Weert de meest zuidelijke vestiging van het land. Vestiging Venlo werd in 2014 geopend en groeit in sneltreinvaart, zonder de kwaliteit uit het oog te verliezen. Sterker nog, om aan de hoge standaarden te voldoen, heeft eigenaar Bart Derkx ervoor gekozen om de ambitieuze groeiplannen waar te maken. “In 2014 hebben wij ons als doel gesteld binnen enkele jaren heel Limburg te kunnen bedienen. En vanaf oktober 2016 is het zover”, aldus Bart Derkx. Vanaf oktober 2016 opent Logistic Force Venlo een nieuwe vestiging in Weert. Vanuit deze vestiging zal met name Midden-en Zuid-Limburg worden bediend. Door deze uitbreiding speelt Logistic Force in op de toenemende vraag naar gekwalificeerd personeel in de sectoren transport en logistiek in heel Limburg.

Sterk product, brede mix

Logistic Force biedt een totaaloplossing in de breedste zin van het woord. De organisatie biedt een brede mix van flexibele arbeid,

maar verzorgt met haar eigen Logistic Force Academy ook diverse opleidingen gerelateerd aan de transport en logistiek. ADR, Hef- en reachtruck, Code 95, VCA, Bedrijfsbepaling en rijopleidingen C en CE zijn diverse opleidingen waarmee Logistic Force zowel haar eigen medewerkers opleidt en bijschoolt als medewerkers van relaties. Buiten Logistic Force Academy heeft Logistic Force een eigen Payroll en Recruitment afdeling. Door deze ontwikkeling is Logistic Force uitgegroeid tot een totaalaanbieder van een breed pakket HR-oplossingen.

De unieke kracht van Logistic Force

Bart Derkx: “Wij willen richting geven aan de toenemende behoefte aan flexibiliteit en ontwikkeling van medewerkers om ook in de toekomst de sector van voldoende gemotiveerde medewerkers te kunnen voorzien. Vanuit de overtuiging “Delen is vermenigvuldigen” voegen wij waarde toe aan onze medewerkers, klanten en aan de maatschappij als geheel.” ■

QUICKSCAN

Het probleem van de markt:

Ook transport en logistiek verandert en vaste dienstverbanden maken plaats voor flexibele arbeidskrachten. Die flexibele schil moet meedemen met de conjunctuur. Onveranderd blijft echter de vraag naar goede medewerkers, die waarde toevoegen aan een bedrijf. Kwaliteit is gevraagd.

Onze visie:

Als dienstverlener in flexibele arbeid moet je werkgevers en werknemers bij elkaar brengen. Het streven moet zijn om voor iedere medewerker de perfecte match te vinden met het bedrijf en werk dat bij hem past. Dan is de klant spekkoper.

Uw oplossing:

Op grond van onze sterke interne organisatie en brede kennis van de branche zijn wij voor onze klanten de allrounder die in staat is de juiste man op de juiste plek optimaal te laten renderen en waarde te laten toevoegen aan hun organisatie. Voor alle functies binnen de branches Transport en Logistiek, van lbo-mbo tot hbo+, van heftruckchauffeur tot orderpicker, van vrachtwagenchauffeur tot transportplanner, alleen kwaliteit telt.

De Stelling

In de regio Noord-Limburg is de sector transport en logistiek een belangrijke economische pijler. Reden te meer om aandacht te besteden aan deze sector middels een stelling:

MET HET NEGEN MAAL WINNEN VAN DE LOGISTIEKE HOTSPOT VERKIEZING SINDS 2006 ZIT HET MET DE FACILITEITEN VOOR DE SECTOR TRANSPORT & LOGISTIEK IN DE REGIO VENLO-VENRAY WEL GOED.

INGE VAN ELS,
*Talent development manager
bij VIA Academy*

Om deze nummer één positie te behouden is het van belang om te blijven investeren in de ontwikkeling van mensen. Werknemers die goed op hun plek zitten dragen bij aan het succes van deze regio. Door het bieden van ontwikkelmogelijkheden stimuleer je werknemers en vergroten zij hun kennis en vaardigheden. Dit kan door trainingen, opleidingen en (interne) coaching. Maar ook door het leren van branche experts en op die manier inzicht te krijgen in best practices.

VIA Academy faciliteert in bovenstaande. De afgelopen twee jaar hebben wij het opleidingsprogramma 'Your Career in Control' uitgerold. Een ontwikkelprogramma gericht op young potentials in de logistiek en supply chain sector. Aan het einde van 2016 gaan wij van start met Boost. Een nieuw opleidingsprogramma gericht



op 45-plussers; een zeer waardevolle doelgroep binnen deze sector.

VIA is trots om in deze regio werkzaam te zijn en bij te dragen aan de ontwikkeling van logistieke organisaties.

Scelta Mushrooms

Winnoveren met champignons

Scelta Mushrooms uit Venlo haalt alles uit de champignon. Het verwerkt deze tot een breed assortiment producten, van vers ingevroren en lang houdbare, geconserveerde champignons tot gezondere snacks en natuurlijke smaakversterkers. Deze vinden hun weg naar pizza's, soepen, sauzen, kant-en-klarmaaltijden en andere producten en zijn verkrijgbaar in diverse internationale supermarkten. In meer dan 67 landen wereldwijd worden miljarden van hun champignons gebruikt door de leidende merken in de voedingsmiddelenindustrie, catering en retail. FOTOGRAFIE ZEBRA FOTOSTUDIO'S



Het toevoegen van waarde staat centraal en Scelta is altijd bezig om nog meer te doen met champignons. Vanuit hoofdkantoor en innovatiecentrum The Scelta Institute blijft het samen met partners zoeken naar nieuwe sectoren waarin de champignon ingezet kan worden, naar nieuwe smaaksensaties, duurzame mogelijkheden en gezonde producten. Want 'winnoveren' is hét fundament onder het bedrijf.

Scelta Taste Accelerator

Een van de recent geïntroduceerde nieuwe producten is de Scelta Taste Accelerator.

Het product biedt een inventieve oplossing voor een dringende voedseluitdaging. Meer dan 85% van de Nederlandse bevolking consumeert meer zout dan het aanbevolen dagelijkse maximum, wat het risico op hoge bloeddruk en hart- en vaatziekten aanzienlijk kan verhogen. Meer dan 80% van de zoutinname krijgen we binnen via verwerkte voeding, zoals brood, vlees en kaas. Overal in de wereld ondernemen regeringen dan ook actie om de zoutinname onder de bevolking terug te dringen. Voedingsbedrijven hebben zoutreductie bovenaan hun agenda staan. Helaas reduceert het verminderen van het zoutgehalte in voeding ook de smaak van het product. Scelta Taste Accelerator helpt in het gevecht tegen zout, op basis van de natuurlijke kracht van umami.

De Japanners weten het al heel lang, in de westerse wereld begint het inmiddels ook door te dringen: mensen kunnen behalve zoet, zuur, zout en bitter een vijfde smaak proeven, umami. Dit is Japans voor heerlijkheid. Umami is een hartige smaak, die prachtig harmonieert met de andere smaken. Het is niet een zeer uitgesproken smaak, zoals de andere basissmaken, maar het balanceert en zorgt voor de afronding van de totale smaak van een gerecht.



Umami smaakstoffen zitten van nature in verschillende voedingsmiddelen, zoals Parmezaanse kaas, olijven, tomaten en champignons. Ze hebben het vermogen om de smaak te versterken en de perceptie van de zoute smaak te verhogen.

Daardoor is Scelta Taste Accelerator in staat om het verlies van smaak te compenseren wanneer het zoutgehalte wordt verlaagd. Het is een krachtig, natuurlijk



alternatief voor de smaakversterkers MSG (E621) en gistextract, maar ook een ingrediënt voor zoutreductie. Het kan gebruikt worden in een brede range producten, van kant-en-klaarmaaltijden tot vlees, brood en chips. Zoutreducties tot 50% zijn behaald, zonder de smaak en functie van zout aan te tasten. Het product is ook voor chefs uitstekend geschikt en in Nederland vanaf midden september bij de Hanos te verkrijgen.

Champignons in Ecopouch®

Een ander voorbeeld van een innovatie is de Ecopouch®. In de visie van Scelta hebben de traditionele manieren van conserveren hun langste tijd gehad. Bij klassieke conserven worden zout en diverse zuren toegevoegd om kleur, smaak en pH te stabiliseren. Daarnaast is de productie van traditionele conserven zeer energie-intensief, het gehalte afval is hoog en de smaak komt niet in de buurt van dat van vers. Daarom heeft het naar duurzame alternatieven gezocht. De meest recente oplossing zijn de champignons in flexibele pouch verpakking. Scelta heeft een procedé ontwikkeld waarbij champignons, na verpakt te zijn in

een pouch, gekookt worden in hun eigen vocht. Het sap is volledig afkomstig van de champignon en er zijn geen chemische hulpstoffen –de zogenaamde E-nummers– meer toegevoegd. De resulterende champignons in Ecopouch® combineren het beste van verse en geconserveerde champignons: ongekookte houdbare champignons met een verse smaak en textuur én de vertrouwde lange houdbaarheid. Het maakproces en transport zijn energiezuiniger, het afval beduidend minder. Met als motto: ‘use the juice’. Het vocht met intense champignonsmaak kan namelijk ook prima gebruikt worden als 100% natuurlijke en snelle basis voor onder meer soepen, fonds en sauzen.

Snex®

Op het gebied van groentesnacks zijn recent de Snex® geïntroduceerd. Het idee voor de Snex® ontstond bij VVV-Venlo, de voetbalclub in Venlo. Na de wedstrijd werden regelmatig bitterballen en andere ondefinieerbare snacks geserveerd. Dat kan gezonder, dat kan lekkerder, dacht Scelta. Zeker bij een sportevenement. Het betekende het startpunt voor de ontwikkeling van een range smakelijke, gezondere snacks. Het

resulteerde in de Snex® range: snacks op basis van de beste kwaliteit, vers ingevroren groenten met een knapperige korst. Ze kunnen bereid worden in de friteuse, maar ook in de oven als gezonder alternatief. Met duidelijk herkenbare ingrediënten, 100% vleesvrij en zonder toevoeging van kunstmatige kleur- en smaakstoffen. Je ziet wat je eet en proeft wat je ziet!

1 portie (5 Snex, 100 gram) is daarbij meteen gelijk aan 25% van de dagelijkse aanbevolen hoeveelheid groente. Verkrijgbaar bij de Sligro en Hanos in diverse smaken: champignons, broccoli met champignons, spinazie met champignons, zuurkool en ratatouille. Het is dé allround groentesnack: voor iedereen - zonder de vegetarische, koosjer en halal consumenten uit te sluiten -, bij elke gelegenheid. Een perfecte snack voor een geslaagd feest, bijzonder fingerfood voor bij de borrel, de lekkere en snelle amuse en het verrassende onderdeel van een maaltijd. Verrassende smaken, zegt u? Klopt. Maar als u ze eenmaal geproefd heeft, wilt u nooit meer anders. ■

www.sceltamushrooms.com



Voorop in de ontwikkeling van multimodale ketenregie

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

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

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



Advanced logistics for a smaller world



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

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

LOGISTIC FORCE VENLO
Parlevinkerweg 34
5928 NV Venlo

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

JDS
bedrijfsautomatisering bv

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

JDS.NL

NICI
KOFFIE EN AUTOMATEN

Bij ons verhaal hoort een kop koffie

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

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

PENSIOENVIZIER

Bouwbergstraat 102 - 6451 GR Schinveld
Tel. 0475-410692 - Fax. 0475-559041
www.pensioenvizier.nl

Flanderijn
Incasso Gerechtsdeurwaarders

Pastoor Wijnhovenpark 3 • 5801 BZ Venray
T: 088 - 209 2600 • E: venray@flanderijn.nl
WWW.FLANDERIJN.NL

Geef
Tint aan uw
communicatie

bureau **tint**
marketing- en communicatieadvies

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



BOY HAENEN

EVENT & MARKETING CONCEPTS

Verbindt mensen en organisaties door het organiseren van live ontmoetingen

relatiedag - symposium - congres - beurs - festival - open dag - opening - bedrijfsfeest - of enig ander evenement, volledig op maat

BRIALMONTSTRAAT 39, 5913 HE VENLO,
MAIL@BOYHAENEN.NL, 06-81165880

WWW.BOYHAENEN.NL

Uw personeel verdient méér aandacht

Uitbesteden doet u daarom bij maatwerk **HRM**



maatwerk **HRM**

Bel met Anouk: 06-33 09 60 45

E anouk@maatwerkHRM.nl

W www.maatwerkHRM.nl

uw externe HR afdeling op maat

- Personeelsbeleid en administratie
- Verlof- en verzuimregistratie
- Salarisadministratie en beloning
- Beoordeling en competenties
- Talentmanagement
- Training en bijscholing
- Werving & selectie



ONBEZORGD WERKEN, OVERAL

"Overall werken wanneer jij dat wilt?"

Zet je bedrijf in de Cloud!"

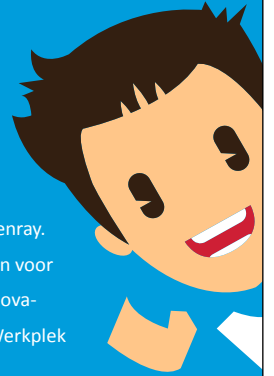
Betrouwbare ICT oplossingen

Documenten, programma's en e-mail
staan op onze servers

Geen investeringen in dure
servers

Qwezz Cloud voor het lokale MKB

Wij zijn een professionele ICT dienstverlener in Venray.
Het is onze missie om onbezorgd werken overal en voor
iedereen mogelijk te maken. Dit doen wij met innova-
tieve ICT oplossingen voor het MKB. Uw Online Werkplek
staat nu voor u klaar.



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



Doeltreffend
Duitsland
100% native

**mind
4share**
creative market development Germany
www.mind4share.com



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

"Al vijf jaar
onderscheidend
in de branche"

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

NEN
4400-1

o2 Factoring Zuurstof voor het MKB

Facturen direct uitbetaald
Faillissementrisico afgedekt
Debiteurenbeheer uitbesteed
Flexibel inzetbaar

www.o2factoring.nl 010 - 307 3146

Alu Expo Art
TENTONSTELLINGSBOUW



Hoogwaardige standbouw
voor een betaalbare prijs!

- Posterpanelen
- Individuele standbouw
- Uniforme standbouw
- Congresbouw

www.aluexpoart.nl



Business Ontmoet Business

Netwerken bij Bruiz in Maasbree

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



Alle foto's en filmpjes van de BOB-Borrels zijn te bekijken op bob.noordlimburgbusiness.nl.

Gebruikt u een smartphone om de site te bekijken, dan krijgt u bij het bezoeken van de website direct de melding met de vraag of u van de mobiele website gebruik wilt maken.

De vakantie is bijna voorbij, en dat betekent ook dat het weer tijd is om te gaan netwerken. Business Ontmoet Business (BOB) helpt daar graag bij en organiseert op woensdag 28 september weer een gezellige netwerkbijeenkomst. Ditmaal zijn we te gast bij de gloednieuwe locatie Bruiz in Maasbree.

Wat mag u van deze bijeenkomst verwachten? Uiteraard een welkomstdrankje, een heerlijk diner en natuurlijk de uitgebreide gelegenheid om te netwerken. Verder zal Janine Peeters een presentatie geven over haar bedrijf PA Dynamics. Janine is zeer divers en draait haar hand niet om voor een grote klus, van PA for a day tot het organiseren van een evenement.





Aanmelden

Business Ontmoet Business-leden van Noord-Limburg Business mogen zichzelf kosteloos inschrijven via bob.noordlimburgbusiness.nl. Bent u geen lid en nog nooit bij een bijeenkomst van Business Ontmoet Business geweest? Meld uzelf dan aan voor deze bijeenkomst om de sfeer te komen proeven. Dit kan door een mail met uw NAW-gegevens te sturen naar bob-borrel@vanmunstermedia.nl. Eenmalige deelname kost u € 25,-. Indien u besluit om BOB-lid te worden, dan wordt dit bedrag verrekend met het lidmaatschapsbedrag. Aanmelden voor een lidmaatschap kan via bob-borrel@vanmunstermedia.nl en kost € 250,- per jaar (6 netwerkbijeenkomsten, altijd inclusief diner en welkomstdrankje).

Tot ziens op woensdag 28 september bij Bruiz!

Programma

- 17.30 - ontvangst met welkomstdrankje en hapje
- 18.00 - welkomstwoord door Janine Peeters
- 18.10 - presentatie PA Dynamics door Janine Peeters
- 18.45 - aanvang diner en gelegenheid tot netwerken
- 21.00 - einde bijeenkomst

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.

Yvonne Niëns van gastrobar Bruiz in Maasbree:

"Gastrobar Bruiz, ongedwongen genieten"

TEKST HERMAN VAN AALST FOTOGRAFIE MARCEL KRIJGSMAN

Yvonne Niëns

"Creatieve, stoere, maar ook herkenbare fijne kleine gerechtjes waarmee gasten zelf hun lunch, borrel of diner bepalen. Geen onderscheid tussen voor-, hoofd-, en nagerechten. En de kaart met de gerechtjes, welke verrassend gepresenteerd worden, bepaalt dus niet de gelegenheid, maar de gelegenheid bepaalt wat onze gasten met de gerechtjes doen." Dat zegt althans gastheer Twan ten Haaf enthousiast over het horecaconcept en het geheel vernieuwde etablissement.

Bruiz is een gastrobar in het voormalige gemeentehuis aan de Dorpsstraat in Maasbree, gelegen recht tegenover de kerk in het centrum van het dorp. "Bij ons staan geen specialiteit of specifieke keuken centraal, maar spelen we iedere keer in op trends.

"Onze gasten hoeven alleen maar te genieten"

Ons team maakt wat lekker is, vanuit passie en vanuit het hart, dat is wat Bruiz speciaal

maakt. Daarbij is het gerenoveerde karakteristieke pand een prachtige aanblik in het centrum", aldus Yvonne en Roy Niëns.

Trotse ambassadeur

Op dit moment is het terras nog niet volledig klaar en wordt ook het aangrenzend plein opnieuw ingericht. Ten Haaf: "Maar ondertussen kunnen onze gasten wel degelijk terecht bij Bruiz. Als ze willen borrelen dan presenteren wij van onze kaart één of meerdere overheerlijke gerechtjes. Hebben ze zin om te dineren, dan passen we het aantal gerechtjes aan. Het brede drankassortiment zorgt ervoor dat er altijd een passend advies kan worden gegeven in zowel

alcoholische als non-alcoholische dranken. We serveren vele biersoorten, Bruiz speciaals en we zijn met trots ambassadeur van het Spaanse wijnhuis Torres. Onze gasten hoeven bij ons alleen maar te genieten."

"Met trots ambassadeur van het Spaanse wijnhuis Torres"

Bruiz is een krachtige formule die Ten Haaf als bedrijfsbeheerder tot uiting brengt, welke door eigenaren Roy en Yvonne Niëns



met hun passie voor horeca en ondernemerschap ontwikkeld is en in ontwikkeling zal blijven. “Zolang we met zijn drieën op één lijn zitten krijg ik de volledige vrijheid om bij Bruiz mijn passie en creativiteit te laten zien.”

Gemeentehuis

Maasbree is een plattelandsdorp waar veel forensen wonen. De verbindingen naar Eindhoven en Venlo zijn prima. De gemeente is op 1 januari 2010 gefuseerd samen met gemeenten Helden, Kessel en Meijel tot de nieuwe gemeente Peel & Maas met ruim 40.000 inwoners. Yvonne

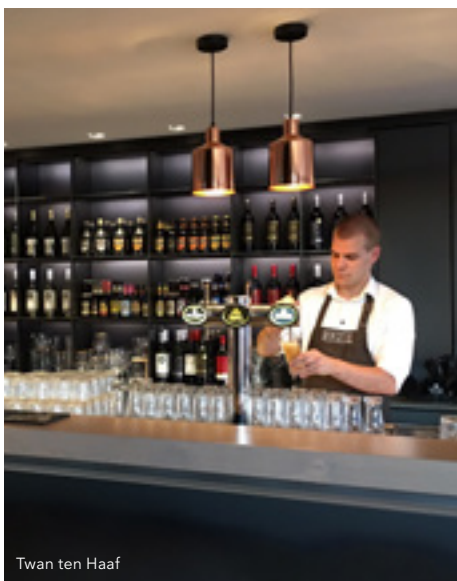
Niëns: “Het gemeentehuis in Maasbree was tot een decennium geleden in gebruik, daarna heeft het lange tijd leeg gestaan. In het pand zijn de hal en trap authentiek gebleven. Het was helaas bouwkundig niet mogelijk om bijvoorbeeld de prachtige bogen te behouden. Dan zouden de kamers te klein blijven om ze praktisch in te kunnen delen.”

Raadzaal

Op de eerste verdieping is een voormalige raadszaal die ook tot gastrobar Bruiz behoort. “Deze is perfect geschikt voor borrels, vergaderingen, bijeenkomsten, huwe-

lijken of besloten gelegenheden, al dan niet feestelijk. “Genieten in een ongedwongen sfeer en dat vooral met overheerlijke gerechtjes en drankjes laten gebeuren. Bij ons is het vooral genieten, goed voelen en ontspannen. Welkom bij Bruiz”, besluit Ten Haaf enthousiast.

Gastrobar Bruiz, gelegen aan de Dorpstraat 20 in Maasbree - Roy en Yvonne Niëns uit Maasbree, tevens eigenaar van Niëns Horeca gevestigd aan de Baarlosestraat 4 in Maasbree. Voor meer informatie, kijk op www.bruiz.nu ■



Twan ten Haaf



BUSINESS FLITSEN

KING BUSINESS SOFTWARE ADVISEERT ONDERNEMERS VIA REGIONALE DEALERS

De ERP-oplossingen van King worden aangeboden via een uitgebreid netwerk van lokale automatiseringsbedrijven. Deze zogeheten gecertificeerde King dealers zien wij als een verlengstuk van onszelf. Het werken met hen heeft een grote meerwaarde. Zij beschikken over uitgebreide King-kennis en kennis over de verschillende bedrijfsprocessen, van boekhouden tot magazijnautomatisering.

De ene geografische locatie verschilt namelijk wel degelijk van de andere. De plaatselijke dealer is meer betrokken bij, en beter op de hoogte van de regionale aspecten. Dit kan voor een klant van belang zijn.

Tegenwoordig wil de ondernemer graag terecht kunnen bij de one-stop-shop: één loket waar hij of zij alle benodigdheden kan afnemen. Bij dealers

kunnen bedrijven altijd meer afnemen dan ERP-software. Zo bieden dealers vaak ook hardware, afreksystemen en consultancy aan.

Voor King is het belangrijk om op gelijkwaardig niveau met dealers te communiceren. 'Meedenken' is het sleutelwoord. Deze insteek heeft duurzame relaties opgeleverd: het merendeel van de dealers verbindt zich voor een lange periode met King en kent vrijwel iedereen binnen ons bedrijf. Dit laatste aspect sluit naadloos aan op de bedrijfscultuur van King; wij hechten namelijk grote waarde aan persoonlijk contact!

De populariteit van langlopende abonnementen is aan het dalen, terwijl het maandmodel steeds meer in trek raakt. Daarom biedt King Software sinds 1 juli van dit jaar het maandmodel aan. Dit houdt in

dat een initiële investering niet meer nodig is; u betaalt een vast maandelijks bedrag. Onze software bieden wij aan in acht zeer complete financiële- en ERP-pakketten. Deze pakketten passen op alle MKB-branches en worden aangeboden tegen een concurrerend tarief. Kijk op www.king.eu voor meer informatie over onze producten en diensten.



WERKGEVERS HALEN EERSTE DEEL BANENAFSPRAAK RUIM

Vorig jaar zijn 21.057 banen gerealiseerd voor mensen met een arbeidsbeperking. Daarvan namen werkgevers er 15.604 voor hun rekening. Dat is fors meer dan voor 2015 was vastgelegd in de zogenoemde banenafpraak – een overeenkomst tussen overheid, werkgevers en werknemers. MKB-Nederland en VNO-NCW reageren tevreden op de voortvarendheid waarmee werkgevers de uitdaging zijn aangegaan. Dat de werkgevers het afgesproken aantal zouden halen komt niet als een verrassing. Maar dat er zoveel meer werkgevers nieuwe collega's met een beperking hebben aangenomen is geweldig, stellen MKB-Nederland en VNO-NCW. Om er direct aan toe te voegen dat

'een blijvende inspanning' nodig is om te zorgen dat ook de resterende 84.400 plaatsen er uiterlijk in 2026 komen. Dat lukt alleen als de regelingen voor werkgevers eenvoudiger worden. Gelukkig staat staatssecretaris Klijnsma open voor suggesties van werkgevers, constateren de organisaties. Als voorbeeld noemen zij de versoepeling in de uitvoering van de Participatiewet die in de afgelopen maanden is doorgevoerd. Maar er is nog veel winst te halen, stellen MKB-Nederland en VNO-NCW. Zo ervaren werkgevers dat kandidaten voor vacatures nog onvoldoende in beeld zijn. Volgens de organisaties zijn steeds meer Wajongers zichtbaar, maar is de doelgroep van de banenafpraak veel breder. 'Om

werkgevers goed te kunnen helpen en de kans op een match te vergroten, moet het uitgangspunt zijn om talenten en competenties in beeld te brengen, en niet alleen de beperkingen.' Volgens afspraak met het ministerie van SZW zouden er dit jaar 57.500 kandidaten in beeld moeten zijn. De Kandidatenverkenner Banenafpraak waar het UWV dit najaar mee komt voor alle werkgevers kan daaraan bijdragen.

NIEUWE AANWAS

Ron Coenen en Ilse Coenen-Draak zijn dinsdag 30 augustus de trotse ouders geworden van zoon Jesse Coenen. Ron is manager bedrijven bij TRIAS BV en is onlangs toegetreden tot de directie van dit bedrijf. Ilse Coenen-Draak is werkzaam als secretaresse bij Vlaminckx Advocaten in Venlo. Noord-Limburg Business feliciteert de trotse papa en mama van harte met hun prachtige zoon!





INTERNATIONAL

SPECIAL

BUSINESS®



Kamer van Koophandel legt
de verbinding tussen ondernemers

Internationaal ondernemen:
Dichterbij dan je denkt

Buitenlands succes wordt altijd bepaald door een gedegen voorbereiding althans...

Kamer van Koophandel (KvK) legt de verbinding tussen ondernemers

“Ondernemers handelen tegenwoordig pragmatisch en niet altijd volgens een vast plan-van-aanpak of stappenplan. Zie het als een metrokaart. Je bepaalt de punt aan de horizon (eindbestemming) en denkt na over hoe kom ik daar. Er zijn vele wegen die naar Rome leiden.” Aan het woord zijn Marc Groothuijse en Han Boots, adviseurs Ondernemersondersteuning Buitenland bij de Kamer van Koophandel (KvK) en Duitsland kenners voor Nederlandse ondernemers.

Pragmatische ondernemers boeken sneller resultaten op de internationale markt. Ze maakten in de afgelopen drie jaar een grotere omzetgroei door dan ondernemers die veel vooronderzoek doen voor ze de internationale markt op gaan. Dit blijkt uit het representatieve onderzoek ‘Het proces van internationaal ondernemen’, dat de Kamer van Koophandel (KvK) op 13 juni 2016 publiceerde.

De meeste internationaal actieve ondernemers (59%) beginnen gewoon met internationaal ondernemen, omdat zich ‘een mogelijkheid’ of ‘een klant’ bij hen aandient. Pas daarna gaan ze zich verdiepen in alle bijkomende voorwaarden. 23% van de ondernemers gaat heel planmatig te werk en gaat eerst op zoek naar informatie voordat zij internationale markten betreden. De rest (18%) pakt het anders aan en zoekt bijvoorbeeld eerst naar een mogelijke handelspartner en kiest pas daarna voor het diepe óf voor het vergaren van informatie.

Nieuwe opzet

De KvK werkt achter de schermen hard aan een nieuwe opzet met animaties en video’s. Groothuijse: “Hip en modern. Als wij ondernemers adviseren om te innoveren, laten wij dan het goede voorbeeld geven. Om ondernemers te informeren over internationaal zakendoen richt de KvK zich op twee kanalen.” Boots: “Digitaal en fysiek.

Via onze website en het YouTube kanaal van de KvK zijn filmpjes, animaties en webinars te volgen over allerlei ondernemerszaken die met importeren en exporteren te maken hebben. Het voordeel van dit kanaal is dat je ze op elk moment 24/7 kunt bekijken. Vragen stellen aan een KvK-adviseur hoeft tegenwoordig niet per se telefonisch, maar mag ook via WhatsApp of Twitter.”

Exportpositie Nederland

Groothuijse & Boots constateren dat steeds meer gemeenten, niet alleen in de grensstreek maar ook uit de randstad, de verbinding zoeken voor hun lokale MKB-bedrijven met het achterland zoals Duitsland en België. “Wij zijn hierover in gesprek met diverse gemeenten om samen de mogelijkheden te onderzoeken en daadwerkelijk met een plan-van-aanpak te komen.” Die focus van de gemeenten is volgens beide heren terecht. Het MKB is namelijk verantwoordelijk voor twee derde van de Nederlandse export. Groothuijse: “Het speelt dus een grote rol in de totale export van ons land. In de landen om ons heen is het MKB-aandeel veel kleiner: 37% in Duitsland, 41% in Frankrijk en 41% in Engeland (2014). Om een sterke positie te behouden in het internationale zakendoen organiseren we regelmatig bijeenkomsten, bijvoorbeeld met onze succesvolle Road2-formule (Road2Belgium, Road2Germany, Road2USA, Road2Iran). Ze

zijn er voor ondernemers die voor het eerst de stap naar het buitenland willen maken of daar net mee bezig zijn. Eén aspect dat overigens altijd terugkomt bij dit thema is een goede voorbereiding. Op onze fysieke Road2-bijeenkomsten leggen we het accent op praktijkverhalen van ondernemers met ervaring in het betreffende land én altijd het netwerken. Onze organisatie staat voor het bevorderen van goed ondernemerschap en het leggen van grensoverschrijdende verbindingen.”

Dinsdag 14 juni 2016 vond de gratis bijeenkomst Road2TheWorld plaats in Den Bosch, Den Haag en Zwolle. Boots: “De volgende fase in het Road2-traject is het daadwerkelijk stappen zetten in het buitenland en kennismaken met de lokale cultuur en gewoonten.” Vrijdag 15 april 2016 stond tijdens onze Vlaams-Nederlandse Handelsdag (VNHD) in Mechelen het ‘matchmaking’ centraal. Vertrouwen winnen en niet meteen tot zaken overgaan. Dick Dresselhuis, van de Nederlandse Kamer van Koophandel voor België en Luxemburg verwoordde het mooi: “We verstaan mekaar, maar begrijpen wij mekaar ook?”

Businessplan

Op 9 november is er de 7e Duits-Nederlandse Handelsdag (DNHD) in Mönchengladbach. Meer informatie is te vinden op www.wirtschaftsforum-ihk.de. In



2015 waren er 850 bezoekers, 65 exposanten en meer dan 200 matchmaking gesprekken tussen Nederlandse en Duitse ondernemers. Groothuijse en Boots daarover: “Onze bijeenkomsten besteden veel aandacht aan buurlanden als België, Duitsland, Frankrijk en Engeland. Dat zijn kapitaalkrachtige landen, waarvan ondernemers verwachten dat ze er makkelijker kunnen slagen. Maar ook bij deze landen moet je rekening houden met cultuurverschillen, wetgeving, normen en waarden, eet- en kleedgewoonten en wijze van onderhandelen, los van de taalbarrière. En uiteraard houden we ook de actualiteit in de gaten. Wat betekent bijvoorbeeld de

Brexit voor contracten en valutarisico's?” Tot slot: “Als je over de grens wilt kijken, is het schrijven van een businessplan een hulpmiddel om startklaar te zijn voor het buitenland. Overigens kun je je als ondernemer ook dan nog flink vergissen en zelfs dicht bij huis de plank mislaan, als je de mores van een ander land niet precies kent. Buitenlands succes is voor de ene ondernemer een pragmatische aanpak (met vallen en opstaan leren), voor de ander het volgen van een ‘vast’ stappenplan/ plan-van-aanpak.” ■

ONDERSTEUNING DOOR KAMER VAN KOOPHANDEL

Wilt u na het lezen van dit artikel meer weten over uw kansen in het buitenland, neem dan contact op via www.kvk.nl/internationaal, 088-5852222 of via WhatsApp: 06-30558174. Ook het bezoeken van een bijeenkomst is mogelijk. Kijk voor een overzicht op www.kvk.nl/agenda

Internationaal ondernemen:

Dichterbij dan je denkt

Internationaal ondernemen is makkelijker en daardoor dichter bij dan veel ondernemers denken. Dat stelt Bas Pulles, directeur Internationaal Ondernemen bij de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland, een agentschap van het ministerie van Economische Zaken dat ondernemers ondersteunt bij agrarisch, duurzaam, innovatief en internationaal ondernemen.

“De wereld is kleiner dan ooit. Voor Nederlandse ondernemers is het dan ook steeds makkelijker om internationaal uit te breiden. Dat gold natuurlijk al langer voor het zaken doen in de Europese Unie, maar ook daarbuiten zie je steeds meer ondernemers die de stap hebben genomen om actief te worden buiten Nederland. Het is goed voor ondernemers om eens stil te staan bij die gedachte”, aldus Pulles. “Internationaal opererende bedrijven zijn weerbaarder, maken sneller kennis met innovaties en zorgen voor werkgelegenheid, zowel hier in Nederland als elders. Het Financieele Dagblad schreef dan ook vrij recent in hun artikelenreeks over de snelst groeiende ondernemingen in Nederland (de ‘gazellen’) dat velen van hen bovenmatig internationaal georiënteerd bleken. Omdat we bij RVO precies weten wat je als bedrijf nodig hebt om in andere landen succesvol te worden kunnen we ondernemers -grote en kleine- heel goed helpen om een eerste stap te zetten.”

Wat kan de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland betekenen voor ondernemers?

Pulles: “Je kunt als ondernemer altijd bij ons aankloppen voor een advies. Wij beschikken over een uitgebreid netwerk van landenexperts en adviseurs in Nederland en ervaren attachés en contacten in het buitenland. Daarnaast kunnen we helpen bij het uitzetten van een route, bijvoorbeeld door de

handelsmissies, waarvan we er per jaar zo’n twintig organiseren, of de zakenpartnerscan, waarbij we voor Nederlandse bedrijven op zoek gaan naar een betrouwbare partner in het buitenland. Maar we kunnen ook helpen bij het uitzoeken van een aantal hulpmiddelen om ondernemers te helpen om die eerste stap in het buitenland te zetten.”

NL Exporteert

Een laagdrempelig middel om internationale ambities te toetsen is de app NL Exporteert. De app bevat onder meer landeninformatie, met per land kerncijfers, evenementen, rapporten, contactgegevens van het netwerk in het buitenland en een overzicht van instrumenten en regelingen die openstaan voor dat land. Daarnaast bevat de app een exportwijzer, met algemene tips voor exporteren. Pulles: “NL Exporteert is de Lonely Planet gids voor Nederlandse ondernemers met internationale ambities en daarmee de eenvoudigste manier om te kijken waar voor jouw onderneming de beste kansen liggen. De app is opgezet in samenwerking met partners van RVO zoals banken, MKB Nederland, Fenedex, de KvK en het ministerie van Buitenlandse Zaken. We bieden dus ook informatie van relevante bedrijven in de app, waarmee een breder informatieaanbod ontstaat en we ondernemers beter op weg kunnen helpen. Inmiddels is NL Exporteert meer dan

10.000 keer gedownload en door magazine De Zaak uitgeroepen tot op een van de beste zakelijke apps van 2015.”

Wat voor kansen liggen er in het buitenland voor Nederlandse ondernemers?

Pulles: “Landen als Duitsland, België, Frankrijk en de Verenigde Staten blijven onverminderd populair. Maar met het opheffen van de sancties biedt bijvoorbeeld Iran voor veel bedrijven ook buitengewoon interessante mogelijkheden, en met een nieuwe, progressieve regering in Argentinië staat ook dat land weer volop in de belangstelling. Voor de toekomst zien we kansen liggen in Oost-Europa en het Balkangebied. Hierbij gaat het veelal om een verschuiving van de handel met Rusland, met name op het gebied van Agro.

Ook hebben Nederlandse bedrijven steeds meer interesse in zogenaamde ‘opkomende markten’. Dit zijn landen die tot op heden op economisch gebied nog wat zijn achtergebleven, maar waarbij voor veel van die landen geldt dat ze momenteel een stevige economische groei doormaken en dat ze bovendien de potentie hebben om die groei ook te bestendigen. Voor Nederlandse ondernemers interessant omdat we daar aantrekkelijke regelingen voor in huis hebben. Voorbeelden zijn wat dat betreft Guinee, Sierra Leone en Ivoorkust. Maar ook Ethiopië, waar Nederlandse MKB’ers het afgelopen jaar rond de 1800 banen creëerden in één van de snelst groeiende economieën ter wereld. In 2015 zagen we al een hoge opkomst bij business events voor landen als Ethiopië, Myanmar en Kenia en in 2016 bijvoorbeeld met een campagne om in Colombia actief te worden.”

Om wat voor regelingen gaat het dan?

Pulles: “Het Dutch Good Growth Fund is misschien wel belangrijkste regeling, of in



elk geval de meest vergaande, die we voor opkomende markten hebben. Dit fonds biedt ondernemers leningen, garantstellingen, exportkredietverzekeringen en participaties voor investeringen in opkomende markten. Dat biedt mogelijkheden. Zo mag Kusters, een ‘gewoon’ Nederlands familiebedrijf, met behulp van het Dutch Good Growth Fund in India de infrastructuur gaan leveren voor het opzetten en opvullen van geldautomaten. En ik ben blij dat we onlangs ook Tony’s Chocolonely een garantstelling hebben kunnen bieden waarmee ze hun activiteiten verder kunnen uitbreiden en ze daarmee hun positie, en de markt voor ‘slaafvrije’ cacaobonen, verder kunnen versterken. Via de internetsite www.dggf.nl kunnen ondernemers zelf zien op welke manier ze in aanmerking zouden kunnen komen voor ondersteuning vanuit dit Fonds.”

Bijkomend voordeel van internationalisering is volgens Pulles dat Nederlandse bedrijven voorop lopen als het gaat om Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen: “Gelukkig raken ook in het buitenland steeds meer ondernemers er van doordrongen dat maatschappelijk verantwoord ondernemen niet alleen om ethische redenen is aan te bevelen, maar dat het uiteindelijk ook meer oplevert. Ik doel daarbij met name op wat ‘inclusieve groei’ heet, waarbij de economische groei ook ten goede komt aan de armste mensen in de bevolking, waaronder vaak ook vrouwen. Als mensen over de hele linie meer te besteden hebben, leidt dat tot meer en beter gespreide economische groei en ontwikkeling, betere

BREXIT

Een belangrijke ontwikkeling voor Nederland op het gebied van internationaal ondernemen is het voornemen van het Verenigd Koninkrijk om uit de Europese Unie te stappen. Pulles: “Naar verwachting zal Brexit de komende tijd vragen bij het bedrijfsleven oproepen. Daarvoor is inmiddels een Brexit-loket ingesteld. Om de vragen van buitenlandse bedrijven efficiënt en effectief te kunnen beantwoorden en deze bedrijven te kunnen blijven ondersteunen bij locatievraagstukken, wordt de capaciteit van de Netherlands Foreign Investment Agency verhoogd op het hoofdkantoor in Den Haag en op relevante posten.” We blijven de situatie natuurlijk scherp in de gaten houden.

arbeidsomstandigheden en een gezondere leefomgeving.”

Handelsmissies

Handelsmissies dragen volgens de RVO in belangrijke mate bij aan de internationalisering van de Nederlandse economie. Dit najaar verzorgt RVO nog missies naar onder meer Argentinië, Zuid-Korea, Vietnam, Australië en Nieuw-Zeeland. Pulles: “Bedrijven die meegaan op handelsmissie zijn zeker niet alleen multinationals. Integendeel, zo wijzen RVO-cijfers uit. Slechts één derde van de ondernemingen heeft een omvang van 250 of meer werknemers, de rest zit daaronder. De helft van de deelnemers heeft maximaal vijftig man personeel, terwijl 4% zelfs uit eenpitters bestaat.”

Ondernemingen kiezen volgens Pulles voor deelname aan een handelsmissie om contacten op te doen en om van elkaar te leren. Pulles:

“Het gaat niet alleen maar om opdrachten, maar vaak ook om het opdoen van contacten en het uitwisselen van kennis. Er wordt immers gereisd in groepen gelijkgestemde ondernemingen. Wij bieden een platform, maar ondernemers halen er uiteindelijk het meeste uit met een goede voorbereiding, ook op de cultuurverschillen, en een goede follow-up om daadwerkelijk zaken te doen.”

Tenslotte?

Pulles: “Ik roep ondernemers in Nederland op om over de grens te blijven kijken. Er zijn kansen genoeg voor ondernemers met internationale ambities, zowel dichtbij als dus ook wat verder weg én in markten waar niet altijd direct aan wordt gedacht. Ik zou ondernemers dan ook op willen roepen om vandaag nog te kijken wat ze zouden kunnen doen en wat ze daar voor nodig zouden hebben. RVO helpt ze daar graag bij. Veel internationaal succes gewenst!” ■

Dipl.-Jur. Markus Matzkeit

Rechtsanwalt



*Onze kennis
voor uw recht.*



Kirchplatz 6
D-42489 Wülfrath

Tel.: +49-2058-91234-31
Fax: +49-2058-91234-9

nederland@rechtshulp-in-duitsland.nl
www.rechtshulp-in-duitsland.nl



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.

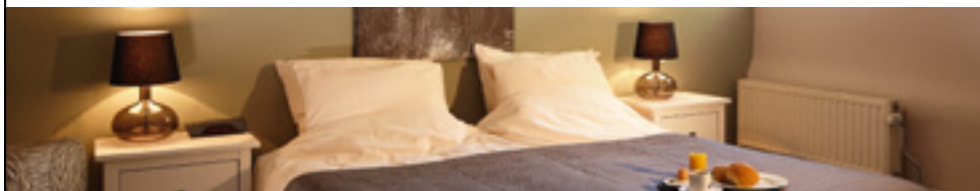
DE KAMERS VAN ONS HOTEL

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

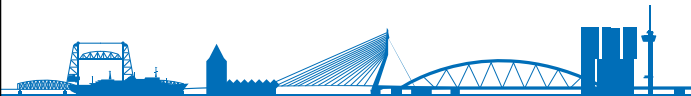


DE NEERHOF

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

Business Software voor het MKB

*Van financiële administratie
tot totale ERP-oplossing*



KING
BUSINESS SOFTWARE

Een nieuwe kijk op uw business

king.eu



STICHTING
LIVA
WE CARE

 Stichting LIVA
www.stichtingliva.nl

Doeltreffend aan de slag in Duitsland

Binnen de totale Nederlandse exportmarkt heeft Duitsland een aandeel van maar liefst 25%. Het is dan ook niet zo vreemd dat veel ondernemers hun geluk over de grens beproeven. Zakendoen met de oosterburen vergt echter een geheel eigen benadering van deze markt. Nina Krockow van mind4share helpt bedrijven hierbij.

Native German speaker Nina Krockow heeft in Nederland inmiddels bijna 20 jaar ervaring opgedaan binnen de business development, marketing en communicatie richting de Duitse b2b en b2c markt. Sinds 2012 helpt zij bedrijven met het aanboren van de Duitse markt via haar eigen bedrijf mind4share. “De verschillen tussen Duitsland en Nederland zijn vele malen groter dan je van buurlanden zou verwachten. Niet alleen de taal, maar ook de subtiele cultuurverschillen hebben invloed op hoe je er het beste zaken kan doen en bepalen de tone of voice van je communicatie- en marketinguitingen. Daarom is een goede, gedetailleerde voorbereiding en aanpak essentieel.”

Krockow legt met haar bedrijf mind4share een brug tussen de Nederlandse en Duitse markt. Zij is onder andere betrokken bij samenwerkingsverbanden (onder andere Interreg) tussen Nederlandse en Duitse partijen waarbij zij interessante bedrijven met elkaar in contact brengt. Ook houdt zij zich bezig met projectmanagement voor de Nederlandse MKB. “Van marktonderzoek, positionering en advisering over voorwaarden en regelgeving tot promotie, marketing- en communicatieuitingen; met behulp van mijn uitgebreide netwerk kan ik alles verzorgen waar een bedrijf behoefte aan heeft. Daarnaast geef ik bedrijfstrainingen voor Nederlandse sales- en managementteams waarin de cultuurverschillen en de historische achtergrond hiervan aan bod komen, die op zakelijk niveau hun weerslag hebben. Denk aan houding, gedrag, management- en communicatiestijl, het doel en de opzet van vergaderingen. Subtiele verschillen kunnen al frictie veroorzaken. Door inzicht in het gedrag van Duitsers te krijgen, komen er duurzame relaties tot stand en komt je bedrijf in het buurland tot bloei.”

www.mind4share.nl



Bus
Auto



Borden

Reclame Borden



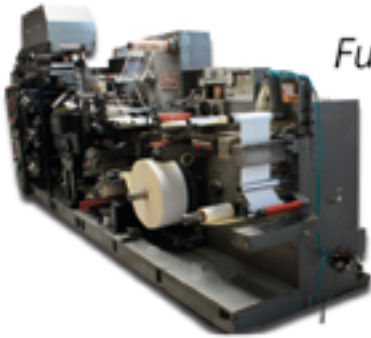
Belettering

Ramen

Vrachtwagen

Behang

Canvas



Full-color

Drukwerk

Doeken



Full-color

Boekjes



Roll-up

Banners



Printen

Zwart-wit

Grootformaat

Zeilen



Etiketten

Labels



T-shirts

Merchandise

mokken



graphic&mail

Voor alles een passende oplossing!

Wat gaat u doen met € 8.000?



Lease voor 1 januari een Volkswagen GTE en bespaar tot € 8.000* op uw bijtelling.

Alleen nog in
2016 | **15%**
BIJTELLING

In 2017 wordt de bijtelling voor plug-in hybrides verhoogd naar 22%.

Maar als u nog voor 1 januari een Volkswagen GTE leaset, geniet u van de lage bijtelling van 2016 van 15%.

Daarbij hebben we alle Volkswagen GTE uitvoeringen tijdelijk in prijs verlaagd. Dus als u nog dit jaar een

GTE bestelt, geniet u van een nog lagere bijtelling en bespaart u in 5 jaar tijd zomaar € 8.000.

Brandstofverbruik Ø tussen 1,5 en 1,7 L/100 km, CO₂-uitstoot Ø tussen 35 en 39 g/km.

AutoArena

Venlo, Celsiusweg 5. Telefoon 077 - 320 30 40

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

www.autoarena.nl



Volkswagen

Proef nu ^{de vernieuwde}
Cup-a-Soup



Ontdek alle smaken op www.cupasoupophetwerk.nl