

NOORD-LIMBURG

JAARGANG 11 | NUMMER 1 | MAART 2017

BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE IN DE REGIO NOORD-LIMBURG



Graphic & Mail

**"NIEUWE BEDRIJFSNAAM
WEERSPIEGELT MODERNE
WERKZAAMHEDEN"**

Special Topvrouwen
*"Je hebt verschillende
kwaliteiten en
zienswijzen nodig"*

**"NIEUWE GENERATIE MOET
BLIJVEN ONDERNEMEN"**

LOOP, FIETS OF WANDEL VOOR KANKERONDERZOEK IN LIMBURG

Op zaterdag 20 mei a.s. bruist de gemeente Eijsden-Margraten van de sportiviteit. Want op die dag loopt, fietst of wandelt Limburg voor het Kankeronderzoekfonds Limburg. Op een pittig parcours van 12,5 km met 5 hellingen kan iedereen voor minimaal € 25,- laten zien wat de strijd tegen kanker voor hem of haar betekent. Schrijf je dus snel in en draag op deze manier je steentje bij voor dit goede doel.

Start/Finish: Hoeve Libeek, Libeek 27,
6265 NE Sint Geertruid

Starttijd: tussen 11.00 en 12.00 u.

Aanmelden: www.five4five.nl



Five 4 Five is een initiatief van Kankeronderzoekfonds Limburg Business Vrienden

www.five4five.nl

Powered by:

Medtronic

Royal
HaskoningDHV
Enhancing Society Together

impresso
the art of making your business better



VOORWOORD



STEREOTYPEN

Het aantal vrouwen aan de top van het Nederlandse bedrijfsleven stijgt maar mondjesmaat. Dit wordt geconcludeerd in de Bedrijvenmonitor Topvrouwen. Dit is niet alleen in Nederland zo, ook op Europees niveau schijnt eenzelfde tendens waarneembaar te zijn, zo las ik een tijdje terug in NRC. Een opvallend gegeven, wanneer je bedenkt dat er niet alleen meer vrouwen naar de universiteit in Europa gaan, maar dat hun prestaties die van mannen ook nog eens overtreffen met name bij studies als natuurwetenschappen, wiskunde en informatica.

Maar waar blijven al die afgestudeerde vrouwen dan na hun studie? Zwangerschap is een vrouwen-aangelegenheid, maar voor het huishouden en de opvoeding van kinderen geldt dit toch allang niet meer? Het probleem van de doorstroming lijkt met name geworteld in de ondernemingscultuur. Een ondernemingsbestuur dat uitsluitend uit mannen bestaat, zal niet zo snel een vrouw benoemen, zo blijkt in de praktijk. Zittende bestuurders blijken in de selectieprocedure nog te vaak geneigd om te kiezen voor iemand die op ze lijkt. Bij een vrouw denkt een bestuurder onbewust aan een andere inrichting van haar carrière en gaat men uit van aannames. Die wil vast nog een kind, wordt er bijvoorbeeld gezegd, en vervolgens wordt de vrouwelijke sollicitant niet geselecteerd. Terwijl zij staat te trappelen om aan de slag te gaan, net als een man die net nog een kind kreeg.

Gelukkig zijn er in de regio Noord-Limburg ook heel veel vrouwen actief die bewijzen dat carrière maken en moeder zijn uitstekend te combineren valt. Ik hoop van harte dat al onze lezers zich door deze powervrouwen laten inspireren!

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 11
Maart 2017, editie 1

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, Aart van der Haagen,
Hans Hajée, Elly Molenaar,
Herman van Aalst

VORMGEVING / opmaak
Jan-Willem Bouwman
Margot Noyons

FOTOGRAFIE COVER
Marcel Krijgsman

DRUK
Balmedia

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

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

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

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

© 2017 Overname van artikelen is slechts mogelijk na verkregen schriftelijke toestemming van de uitgever

Thema bedrijfsopvolging

- 6** Coverstory Graphic & Mail: "Nieuwe bedrijfsnaam weerspiegelt moderne werkzaamheden"
- 8** Nieuwe generatie moet blijven ondernemen
- 10** Aantrekkingskracht familiebedrijven op jongeren neemt toe
- 12** TRIAS: "Bouwen op jarenlange ervaring binnen bedrijf"
- 13** Nieuwe Managing Director voor Wiertz Company
- 14** Babyboom

- 15** Column JDS Bedrijfsautomatisering: waar moet ik beginnen?
- 16** Philipse Keunen: altijd één stap extra
- 18** De Maaspoort: vier tips voor een succesvol evenement
- 19** Column Vlaminckx Advocaten: de rechtsvorm van uw onderneming
- 20** Business Flitsen
- 21** BusinessApp brengt VVV-Venlo Business Netwerk bij elkaar
- 22** Geslaagde Business Ontmoet Business bijeenkomst bij La Oya in Venlo
- 24** Evenementenhal Venray: "Wij zijn meer dan een beursshal"
- 25** Bert Janssen Personal Coaching: katalysator voor je bedrijf
- 25** Rühl Haegens Molenaar: verhuur garagebox(en) en BTW: let op!
- 26** Business Flitsen
- 27** Nieuwe LWV-directeur Huub Narinx in een tijd van verandering
- 28** Forum innovatie: kansen voor de regio
- 34** Gemeente Venlo: rijpe voedingsbodem voor economie en innovatie
- 36** Akarton: specialist in diversiteit
- 38** Nieuwe kennis, inspiratie en contacten tijdens CONNECTED
- 41** VOBN ontwikkelt MVO-keurmerk voor betonsector

Special Topvrouwen

- 50** Bedrijvenmonitor Topvrouwen 2016: "Vergroten van urgentie is nodig"
- 52** Feel Good Expert: Marie-José Korsten
- 53** Voor de Zaak: Marivonne van Kralingen
- 54** Recolour Yourself: Kitty Janssen
- 57** Niëns Horeca: Yvonne Niëns
- 58** De stijl van: Linda Visser, Arenborghoeve
- 60** La Oya: Pauline Volkert
- 60** Column Mirjam Bink: Sisterhood
- 61** TRIAS: Mieke Verhaegh



“We betrekken ze bij alle processen, ook bij het aannemen van een nieuwe collega”



“De kwaliteit moet naar een dusdanig niveau worden gebracht dat de mbo’er en hbo’er zich hier met zijn gezin wil vestigen”



“Ruim meer dan de helft van alle Nederlandse ondernemingen is een familiebedrijf”



Bezoekers kunnen een keuze maken uit maar liefst 18 verschillende kennis- en inspiratiesessies.



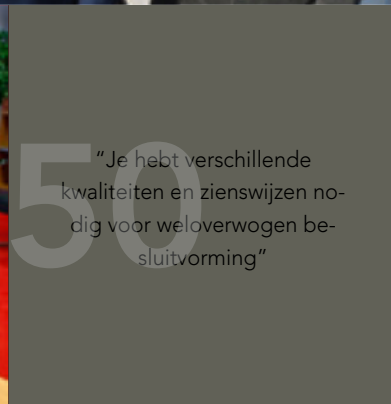
5



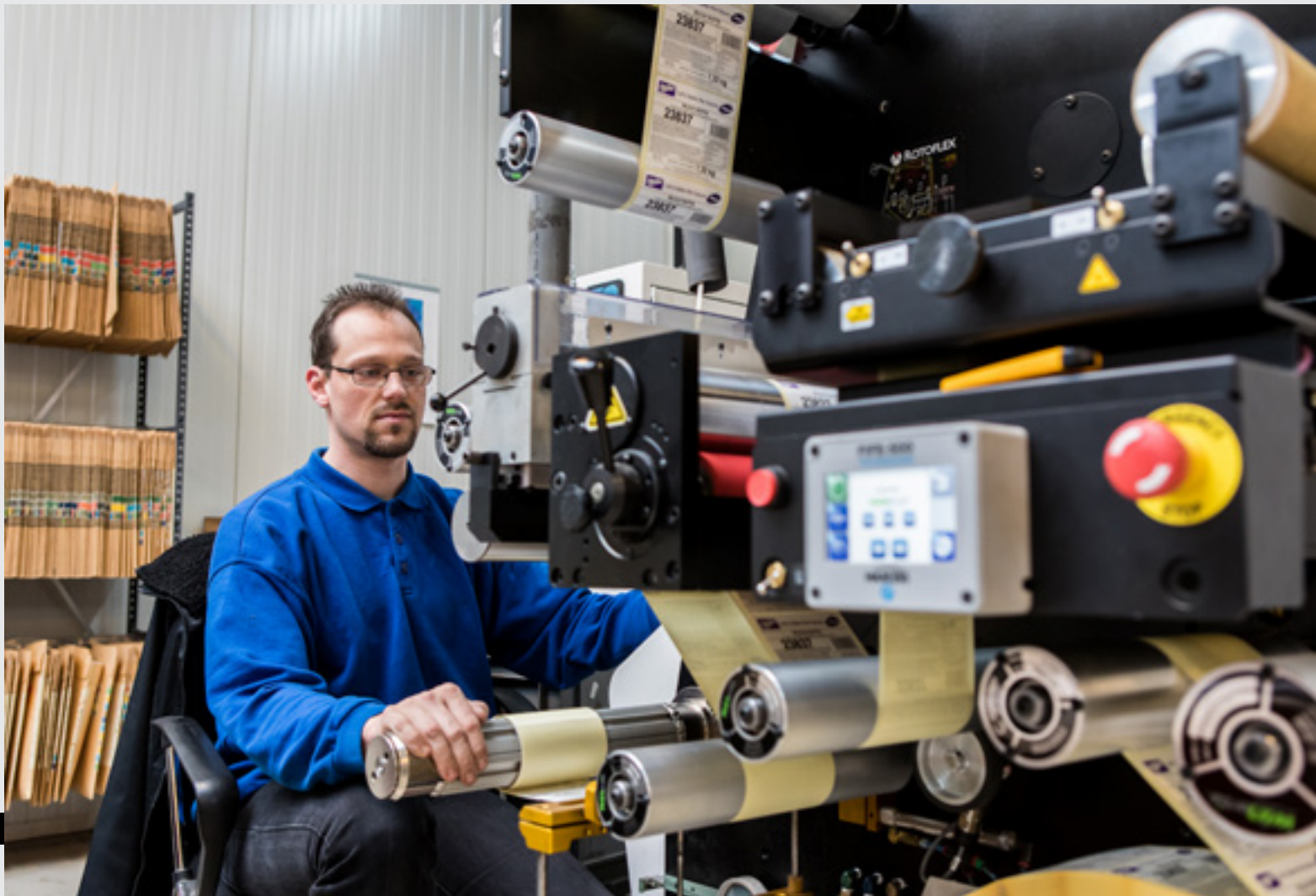
“Het oudste betonnen gebouw ter wereld, het Pantheon in Rome, staat er al meer dan 2000 jaar”



“Dit zou ik normaal nooit zelf uit de rekken hebben gehaald”



“Je hebt verschillende kwaliteiten en zienswijzen nodig voor weloverwogen besluitvorming”



6

GRAPHIC & MAIL UIT VENLO

“NIEUWE BEDRIJFSNAAM WEERSPIEGELT MODERNE WERKZAAMHEDEN”

Zijn kinderen Enzo en Gino zijn klaargestoomd om het stokje van hun vader rustig aan over te nemen. De gloednieuwe drukpers op basis van led-technologie is volledig operationeel en ondertussen heeft hij samen met zijn vrouw en kinderen een nieuwe naam voor het bedrijf bedacht. Algemeen directeur en eigenaar Nino Venezia is na ruim 17 jaar klaar voor een volgende stap in het ondernemerschap.

TEKST: HERMAN VAN AALST FOTOGRAFIE: MARCEL KRIJGSMAN

Als grafische dienstverlener heeft Graphic & Mail uit Venlo volgens eigen zeggen zijn sporen verdiend. Toch triggerde zijn overbuurman op het bedrijventerrein Fresh Park in Venlo hem om eens serieus na te denken over de huidige naam. “We geven behoorlijk wat geld uit aan reclame, marketing en sponsoring, maar als zelfs mijn overbuurman niet precies weet wat wij op dit moment hier allemaal

doen, dan ga je toch serieus nadenken of de naam nog wel de lading dekt.”

Het bedrijf begon 17 jaar geleden met activiteiten als het verwerken van post en het inpakken van circulaire. “Daar waren destijds vier tot vijf medewerkers continu mee bezig in opdracht van de bloemenveiling of bedrijven, actief in de aardappelen, groente en fruits-

ector (agf). Dat is in de loop van de tijd sterk veranderd”, aldus Venezia.

PRINTEN

De werkzaamheden bestaan vandaag de dag onder andere uit het bedrukken en printen van insteekkaarten, coderingsstickers en inlegvelletjes voor de agf-sector. Venezia vervolgt: “Een teler verpakt zijn aardbeien in een bakje

en de bijgevoegde stickers of inlegvellen voor de kisten leveren wij. Daarnaast hebben wij alle disciplines in huis om een pen of een blocnote te bedrukken. Ook voor het fabriceren van een groot formaat doek of autobeleettering draaien wij onze hand niet om. Net als de productie van 500 folders of 23.000 brochures. We hebben in een straal van 100 kilometer het grootste machinepark als het gaat om digitaal printen. Ook fabriceren we net zo makkelijk 5.000 kinderboeken. Onze klantenportefeuille groeit elk jaar nog met 25%.”

“DAT IS IN DE LOOP VAN DE TIJD STERK VERANDERD”

INTERNATIONALE NAAM

Toch blijkt de huidige naam Graphic & Mail de volledige lading niet meer te dekken en het was voor Venezia reden om na 17 jaar een nieuwe naam te bedenken. “We hebben een groot reclamebureau gevraagd om eens mee te denken. Ik wilde vooral dat deze internationaler zou klinken. Zeker omdat ik merk dat wij in een cirkel van dertig kilometer rondom onze bedrijven in Venlo en Blerick steeds meer aan de weg timmeren. We liggen op een steenworp afstand van het Duitse Ruhrgebied en op deze Duitse markt liggen voor ons meer dan genoeg kansen, zeker omdat het printen en drukken op groot formaat nog in de kinderschoenen staat.” De nieuwe naam van het bedrijf zal op vrijdag 31 maart aanstaande tijdens de open dag feestelijk bekend worden gemaakt.

BIJDRAGE

Aan de werkwijze en de filosofie van het bedrijf zal overigens niets veranderen. “Wij blijven onze klanten ‘ontzorgen’. Of het nu gaat om een kleine of een mega-order, dat maakt voor mij niets uit. Een klant is een klant. Het enige dat ik expliciet verwacht, is dat de verstrekte nota op tijd wordt betaald. Ik vind: we doen het samen en als jij er voor mij bent, dan ben ik er ook voor jou.” De kracht van het bedrijf zit hem volgens Venezia vooral in de flexibiliteit, service, kwaliteit, een korte doorlooptijd en strakke communicatielijnen. Ook de machine, die sinds een maand volledig operationeel is, levert hieraan een positieve bijdrage.” De Mark Andy P 5 LED Machine is volgens Venezia het neusje van de zalm: “Milieuvriendelijk, verbruikt minder energie en is razendsnel. We moesten in het begin erg wennen aan het snelle tempo van de machine.” Het bedrijf is inmiddels zo modern ingericht door alle investeringen van de laatste jaren, dat Venezia twee jaar geleden besloot om het rustiger aan te gaan doen en stilaan zelfs overweegt om zijn werkzaamheden te beëindigen. “Ik ben nu 54 en hoewel ik wilde stoppen, besloot ik om toch nog verder te gaan. Dat had vooral te maken met de investeringen van de afgelopen jaren. Ik wilde ons bedrijf netjes overdragen aan mijn kinderen.”

BEDRIJFSVOERING

Zijn kinderen zijn inmiddels gepokt en gemazeld in het vak en nemen beetje bij beetje de bedrijfsvoering van hem over. Venezia: “Ze nemen steeds vaker en langer het roer

over. Ik merk overigens wel dat ze toch een andere manier van denken hebben. Geen probleem, dat vind ik wel gezond. Overigens sta ik versted hoe ze het nu doen. Mijn zoon Enzo bijvoorbeeld, is onlangs bij een grote klant geweest in het midden van het land en heeft geheel zelfstandig een grote opdracht van enkele tonnen binnengesleept. Dan ben ik als vader toch erg trots dat hij dit voor elkaar krijgt. Beetje bij beetje neem ik gas terug. Ondertussen zijn specialisten als een fiscalist het een en ander aan het uitzoeken, want ik wil niet het gevoel hebben dat onze kinderen een strop om de nek krijgen als ze het bedrijf overnemen. Overigens vind ik dat je dat als eigenaar te allen tijde moet voorkomen dat een bedrijf in een vacuüm terecht komt. Het

“IK WILDE VOORAL DAT DEZE INTERNATIONALER ZOU KLINKEN”

zal niet de eerste keer zijn dat je als eigenaar te lang doorgaat met je onderneming en dat je op je zeventigste ineens omvalt. Nu is de tijd rijp en ik vind dat mijn kinderen voldoende kwaliteiten en capaciteiten in huis hebben om het bedrijf fatsoenlijk over te nemen”, besluit Venezia trots.



Purseu Heugens: "Kunnen oudgedienden geen afstand doen van hun invloed dan werpt dat een zware schaduw over het bedrijf."

8

OPVOLGING FAMILIEBEDRIJF IS GEDEELDE VERANTWOORDELIJKHEID
**"NIEUWE GENERATIE MOET
BLIJVEN ONDERNEMEN"**

TEKST HANS HAJÉE FOTOGRAFIE CHRIS GORZEMAN

Slechts 30% van de familiebedrijven overleeft de eerste generatiewisseling, zo blijkt uit onderzoek van het Erasmus Centre For Family Business. De volgende generatie is vaak voorzichtiger en legt de nadruk op rentmeesterschap. Investerings in R&D lopen terug, het rendement neemt af. "Opvolgers moet blijven ondernemen. En zij moeten daarvoor de ruimte krijgen van de overdragende generatie."

Familiebedrijven zijn een belangrijke factor in de economie. "Ruim meer dan de helft van alle Nederlandse ondernemingen is een familiebedrijf", zegt hoogleraar Pursey Heugens. "Met hun unieke kenmerken verschillen zij sterk van de grote corporates en verdienen specifieke aandacht." Heugens geeft leiding aan het Erasmus Centre For Family Business (ECFB). Dit in 2013 opgerichte instituut is onderdeel van de Rotterdam School of Management. "Wij zijn sterk onderzoeksgedreven. Om die ambitie te realiseren, zijn de in ons land beschikbare gegevens simpelweg te beperkt. Daarom opereert het ECFB internationaal en werkt veel samen met buitenlandse onderzoekscentra."

META-ANALYSE

Ook bij het onderzoek 'Nieuw bloed, nieuwe koers' keek het ECFB nadrukkelijk over de grenzen. "Hiervoor is een meta-analyse uitgevoerd met de resultaten van twee kwantitatieve internationale onderzoeken over familiebedrijven en hun opvolging. Zo'n meta-analyse combineert gegevens van kleinere studies en wordt veel gebruikt in de medische wetenschap. Omdat beter onderbouwde conclusies mogelijk zijn, is deze aanpak ook bij managementwetenschappen van waarde." De statistische gegevens zijn aangevuld door inhoudelijke interviews met Nederlandse familiebedrijven. "Die bevestigen de patronen uit de internationale studies."

OPVALLENDE UITKOMSTEN

Het vorig jaar gepubliceerde ECFCB-onderzoek is uitgevoerd in samenwerking met Rabobank en BDO Accountants & Adviseurs. Belangrijke conclusie: maar 30% van de familiebedrijven overleeft de eerste generatiewisseling. Na de tweede en derde overdracht zijn er respectievelijk nog 13% en 3% over. "Bedenk daarbij wel dat naast beëindiging of faillissement onder niet-overleven ook verkoop aan een andere partij valt," aldus Heugens. "Realiseer je verder dat het afbreukrisico bij niet-fami-

liebedrijven nog hoger ligt. 80% van alle start-ups faalt in de eerste vijf jaar. Desalniettemin: omdat er wel degelijk de intentie is om het familiebedrijf over te dragen aan de volgende generatie zijn de uitkomsten zeker opvallend."

"IS ER EEN SUCCESVOLLE ONDERNEMING OPGEBOUWD DAN HEEFT DE OPVOLGENDE GENERATIE WEL DEGELIJK IETS TE VERLIEZEN."

IETS TE VERLIEZEN

Het onderzoek geeft ook inzicht in de oorzaken van een mislukte overdracht. "Gemiddeld wordt minder geïnvesteerd in research & development. Terwijl meer dividend wordt uitgekeerd, loopt het rendement terug. Onderliggende reden: de opvolgende generatie is conservatiever en voorzichter." Hoe komt dat? "De oprichter van een bedrijf is vaak met niets begonnen en kon onbevangen ondernemen. Is er een succesvolle onderneming opgebouwd dan heeft de opvolgende generatie wel degelijk iets te verliezen. Het bedrijf heeft zowel economische, financiële als emotionele waarde. Dat kan ertoe leiden dat opvolgers minder risico nemen."

INNOVATIECYCLUS

De term rentmeesterschap heeft bij familiebedrijven vaak een positieve associatie; zorgvuldig omgaan met het bedrijf, uit respect voor de eerdere generaties en om de onderneming voor de familie te behouden. "Maar het kan ook een valkuil zijn," stelt Heugens. "De innovatiecyclus van een bedrijf bedraagt 5 tot 7 jaar. Wordt gedurende zo'n periode onvoldoende vernieuwd dan volgt onherroepelijk een terugval qua performance en levenskracht. Als rentmeesterschap overheerst, kan dat het voortbestaan van het bedrijf bedreigen. De opvolgende generatie moet dus blijven ondernemen."

ZWARE SCHADUW

Daarbij kan de bemoeienis van de vorige generatie belemmerend werken. "Ondernemers die hun hele arbeidzame leven met ziel en zaligheid het bedrijf hebben gerund, hebben vaak moeite om los te laten. Je ziet allerlei beschermingsconstructies, bijvoorbeeld via het certificeren van aandelen. Ook speelt de vorige generatie regelmatig een prominente rol in een raad van toezicht. Kunnen oudgedienden geen afstand doen

van hun invloed dan werpt dat een zware schaduw over het bedrijf. De handelingsvrijheid van de opvolgers wordt beperkt en dat is slecht voor de concurrentiekracht."

BREUKLIJNEN

Vaak vallen bij een overdracht meerdere gebeurtenissen samen. In het ECFCB-onderzoek worden dit 'breuklijnen' genoemd. "Organisatorische, emotionele, fiscale en veelal ook technologische onderwerpen vragen op hetzelfde moment aandacht van de bestuurders", stelt Heugens. "Hierdoor neemt de complexiteit toe en is de aandacht binnen het bedrijf vooral intern gericht - met alle risico's van dien. Het is zaak om tijdig voor te sorteren en actie te ondernemen. Dan is het wel degelijk mogelijk een aantal breuklijnen in de tijd te spreiden."

ONVERSTANDIG EN GEVAARLIJK

Regeren is vooruitzien. "De ervaring leert dat een kwart tot een derde van de familiebedrijven bij opvolging uitstelgedrag vertoont. Door op tijd te beginnen, neemt de kans van slagen toe." Een periode van tien jaar wordt wel aanbevolen. "Belangrijker nog dan de termijn is dat er sprake is van een actief proces waarbij de hele familie betrokken is. Zo is het goed om samen ideeën, uitgangspunten en principes te benoemen en vast te leggen, bijvoorbeeld in een familiestatuuut. Regelmatig gebeurt het dat zaken impliciet worden gelaten. Onderling wordt weinig gedeeld, er staat amper iets op papier. Dat is onverstandig en gevaarlijk."

KERSTDINER

Andere belangrijke aanbeveling voor familie-ondernemers: wees eerlijk. "Als je het bedrijf echt niet toevertrouwd aan de kinderen, communiceer hier dan open over en zoek een andere oplossing." Heugens benadrukt wel dat veel valkuilen ook in dat geval onverminderd gelden. "Draag je de leiding over aan een buitenstaander dan blijft het als het tegenzit wat gezelliger tijdens het kerstdiner met de familie. Maar als ook een externe opvolger onvoldoende ruimte krijgt om te ondernemen, kan het alsnog misgaan."

Rogier van Meeuwen: "Je moet het als potentiële opvolger eerst maar eens laten zien."

WAARDEVOL NETWERK

Van Meeuwen Industries is lid van FBned. Dit netwerk van familiebedrijven en ondernemende families heeft een actieve Next Generation-commissie waarvan Rogier van Meeuwen voorzitter is. "Next Generation is bedoeld voor de toekomstige generatie leiders en eigenaren. Binnen dit netwerk zijn zo'n 200 zogenaamde NxG's actief. Sommigen moeten nog beginnen aan het opvolgingstraject, anderen hebben het al achter de rug." Next Generation organiseert workshops, bedrijfsbezoeken en rondetafelsessies. "Het is erg waardevol om met gelijkgestemden te kunnen sparren en ervaringen te delen. Daardoor hoef je niet zelf het wiel uit te vinden."

Ook bij algemene ondernemersvragen doen we regelmatig een beroep op elkaar. Je deelt dezelfde achtergrond en dat schept een band. De onderlinge openheid is groot en je kunt vrijuit praten."

Meer informatie over FBned en Next Generation is te vinden op www.fbned.nl.

AANTREKKINGSKRACHT FAMILIEBEDRIJVEN OP JONGEREN NEEMT TOE

“ALS JONGE ONDERNEMER KUN JE HIER ECHT HET VERSCHIL MAKEN”

Bij Van Meeuwen Industries neemt zoon Rogier binnenkort het stokje over van zijn vader. De overgang naar de volgende generatie verloopt op een geleidelijke manier. Rogier doorliep verschillende afdelingen binnen het familiebedrijf en leerde zo de organisatie door en door kennen. “Ook voor de acceptatie is het belangrijk. Je moet het als potentiële opvolger eerst maar eens laten zien.”

Lange tijd dacht Rogier van Meeuwen dat een rol in het familiebedrijf niets voor hem was. “Tijdens vakanties had ik een baantje in het magazijn. Verder zei het me niet veel.” Na een studie economie en marketingfuncties in binnen- en buitenland veranderde dat. “Mijn interesse nam toe en ik kreeg steeds meer affiniteit met het bedrijf. Er was hier nog geen marketingafdeling en in overleg met mijn vader is besloten dat ik dit op zou pakken. Vervolgens zouden we kijken hoe het beviel.”

UNIEKE KANS

Wonderwel, zo bleek. “Vanaf dag 1 ben ik verliefd op deze business. Hoe beter ik het bedrijf leerde kennen, hoe meer me duidelijk werd dat het een unieke kans is; werken in een internationaal opererende onderneming die ertoe doet, met veel potentieel om verder te ontwikkelen.”

Van Meeuwen Industries werd in 1934 opgericht door Rogier's opa. Na vader Frank vertegenwoordigt de kleinzoon (32) de derde generatie. Van Meeuwen levert speciaalmeermiddelen, chemicaliën en vooral kennis daarover aan opdrachtgevers in voornamelijk de proces- en maakindustrie. Bij het eerste specialisme ligt de focus op Nederland en België, met haar chemicals bedient Van Meeuwen industriële bedrijven over de hele wereld. Er werken zo'n zeventig mensen in het bedrijf dat een solide groei laat zien. De hoofdvestiging staat in Weesp.

FINAL CALL

Op dit moment is Rogier van Meeuwen Sales Director. “In die functie ben ik eindverantwoordelijk voor alles wat bij onze klanten gebeurt. Sinds 2016 ben ik samen met m'n vader eigenaar. Hij bemoeit zich niet meer met de dagelijkse operatie maar stuurt nog wel het managementteam aan. En stelt regelmatig kritische vragen.”

Cruciale beslissingen nemen vader en zoon samen. “Wel heeft Frank nog steeds de final call. Vaak zitten we op één lijn, maar zeker niet altijd. Dat is alleen maar gezond; we accepteren elkaars visie.” Bedoeling is dat Rogier in 2018 het stokje overneemt. “Sommige voormalige directeur-eigenaren kunnen slecht loslaten maar bij m'n vader ben ik daar niet bang voor.”

MAKKELIJKE ENTREE

Rogier van Meeuwen werkte de afgelopen jaren in verschillende rollen binnen het familiebedrijf. “Hierdoor heb ik de organisatie door en door leren kennen. Ook voor de acceptatie was dat belangrijk. Als zoon van de baas heb je toch een makkelijke entree. Je moet het als potentiële opvolger eerst maar eens laten zien. Soms lijkt het alsof je je zelfs meer moet bewijzen dan iemand met een andere achternaam. Al kan ik daar prima mee omgaan, ik mij voorstellen dat sommige opvolgers het zeker als een druk ervaren.” Aan de andere kant: medewerkers zijn wel degelijk blij dat zich een opvolger uit de familie aandient. “Was dat niet het geval dan zou op termijn verkoop van het bedrijf een optie kunnen zijn, met alle onzekerheid van dien. Nu is er continuïteit in de leiding en een duidelijke toekomstvisie. Dat geeft rust.”

GEEN SCHEVE GEZICHTEN

Rogier van Meeuwen kent het onderzoek van het Erasmus Centre for Family Business waaruit blijkt dat maar 30% van de familiebedrijven de eerste generatiewisseling overleeft. Na de tweede wisseling is nog maar 13% over. “Vrienden pesten me er wel mee,” lacht hij. “Ik vind het een opmerkelijke uitkomst. Natuurlijk is er een afbreukrisico bij de overdracht aan de volgende generatie. Mijn ervaring is echter dat veel familieondernemingen – zeker de bedrijven die ik via het FBned-netwerk (zie kader, red.) heb

leren kennen – zich terdege bewust zijn van de mogelijke valkuilen. Ze nemen vaak ruim de tijd voor opvolging.”

WELKE TIPS HEEFT ROGIER VAN MEEUWEN?

“Als je graag wilt dat kinderen later actief worden in het bedrijf, deel dan al vanaf jonge leeftijd informatie met ze. Zo creëer je betrokkenheid. Maar leg vooral niets op, dring niet aan. Als er interesse is dan komen kinderen vanzelf wel met vragen. Verder is het cruciaal dat je de financiële kant strikt zakelijk benadert. Er zijn tal van manieren om een bedrijf over te dragen. Welke route je ook kiest, maak duidelijke afspraken binnen de familie. Dat voorkomt scheve gezichten.”

“NU IS ER CONTINUÏTEIT IN DE LEIDING EN EEN DUIDELIJKE TOEKOMSTVISIE”

MEER BALANS

Tot zijn genoegen constateert Van Meeuwen een toenemende aantrekkingskracht van familiebedrijven op de jonge generatie. “Vroeger gaven hoger opgeleide jongeren toch vooral de voorkeur aan een carrière bij corporates. In mijn omgeving merk ik dat er nu een balans is tussen grote ondernemingen, startups en familiebedrijven. Steeds meer jongeren kiezen heel bewust voor de cultuur van een familieonderneming waar de focus op de lange termijn is gericht. Nederland heeft veel prachtige familiebedrijven, vaak met een substantiële omvang. Als jonge ondernemer kun je er echt het verschil maken.”

SUBSIDIEADVIESBUREAU TRIAS BV OVERGENOMEN DOOR RON COENEN

"BOUWEN OP JARENLANGE ERVARINGEN BINNEN BEDRIJF"

Per 1 juni 2016 is Ron Coenen (35) toegetreden tot de directie van TRIAS BV waarna per 1 januari hij het stokje daadwerkelijk overgenomen heeft als nieuwe DGA. Geen verandering die over één nacht ijs is gegaan. "Het was best een langdurig proces", zegt de Limburger. "En niet alles is altijd even gemakkelijk geweest." Coenen licht een tipje van de sluier.

TRIAS helpt overheden, non-profit instellingen en bedrijven met het verkrijgen van subsidies overige financieringsmogelijkheden van de overheid. Coenen, vijftien jaar geleden als stagiair bij het Venlose bedrijf begonnen, heeft inmiddels het directiestokje van Gerard van der Heul en Mieke Verhaegh overgenomen. "Ik kwam hier in 2002 binnen met de gedachte dat die lederen stoel in het directiekantoor ooit van mij zou worden. Dat is gelukt. Inmiddels zit ik op de plek die vorig jaar nog van Gerard was. Ik heb zijn kantoor ingepikt, zou je kunnen zeggen."

LEERZAAM TRAJECT

De overname heeft wel wat voeten in de aarde gehad. "Het was een intensief, maar vooral ook zeer leerzaam traject. Tijdens dat proces is me ook wel eens de vraag gesteld of ik niet helemaal opnieuw wilde beginnen, met het overnamebedrag als startkapitaal. Daar heb ik direct 'nee' op geantwoord. TRIAS was al een goed geoliede machine waar ik zelf de afgelopen vijftien jaar met ontzettend veel

passie en plezier gewerkt heb. Daarnaast ben ik er stellig van overtuigd dat het makkelijker is om een rijdende trein harder te laten gaan, dan een stilstaande trein in beweging te krijgen. Daarbij was ik de afgelopen jaren ook nauw betrokken in de koers en besluitvorming binnen TRIAS."

AFSCHEID

Dat betekent niet dat er gaandeweg het traject geen lastige momenten zijn geweest. "Dat heeft er mee te maken dat iedereen op een andere manier in het proces zit", legt Coenen uit. "Terwijl ik me voorbereide op de nieuwe functie, waren de scheidende aandeelhouders juist ook bezig met afscheid nemen. Dat was niet altijd even gemakkelijk. Gerard en Mieke hebben TRIAS natuurlijk vanuit het niets opgebouwd en zien het bedrijf daardoor logischerwijs ook als 'hun kindje'. Je ziet dat een overname dan niet alleen financieel en juridisch van aard is. Het emotionele aspect is misschien nog wel het belangrijkste. Iedereen moet er ook 'klaar voor zijn'. We zijn er gelukkig heel goed uitgekomen."

VERTROUWEN

Coenen is niet volledig in het diepe gegooid. "Gelukkig kan ik bouwen op mijn jarenlange ervaring binnen het bedrijf. Met name ook door de goede begeleiding door de jaren heen." Toch blijft het voor de kersverse vader een grote stap. "Maar ik geloof in TRIAS. Wij kunnen echt het verschil maken binnen organisaties. Daarnaast heb ik een rotsvast vertrouwen in het team. Zij gelukkig ook in mij. Daar ben ik misschien wel het meest trots op."

Een totaal andere koers wil Coenen dan ook niet gaan varen met TRIAS. "Maar ambities heb ik wel." Zo mag TRIAS van Coenen hét subsidieadviesbureau van het zuiden worden. "Daar valt nog terrein te winnen. Bij het woord subsidie(advies) moet meteen de naam TRIAS naar boven komen. Die uitdaging ga ik graag aan."

www.trias-subsidie.nl

Roger Holtus, Dionne en Harm Wiertz



13

NIEUWE MANAGING DIRECTOR VOOR WIERTZ COMPANY

Op 30 april 1997 openden Harm en Dionne Wiertz de deuren aan de Oranjestraat in Kerkrade. Wiertz Company bestaat dit jaar dus precies 20 jaar. Sinds de start in 1997 is het bedrijf uitgegroeid tot een toonaangevende speler binnen de Limburgse en Euregionale arbeidsmarkt. Met een sterke vertegenwoordiging van kantoren in Nederland en Duitsland en met verschillende bedrijfsonderdelen, werken er dagelijks meer dan 75 vaste medewerkers en ruim 3.000 flexmedewerkers bij 600 werkgevers.

Het ondernemersechtpaar Harm en Dionne Wiertz vindt dat het na 20 jaar tijd wordt voor een andere rol in hun bedrijf. Roger Holtus is per 1 maart de nieuwe Managing Director van Wiertz Company. Hij wordt statutair bestuurder van het Limburgse familiebedrijf, een rol

die Harm en Dionne Wiertz de afgelopen 20 jaar hebben vervuld. Het ondernemersechtpaar blijft verbonden aan de organisatie in een toezichthoudende rol in de familieraad. Ook treden ze op als ambassadeurs voor de organisatie en blijven ze actief als bestuursleden van Wiertz Foundation.

"Het is een logische stap die hoort bij de ontwikkeling en het volwassen worden van de organisatie', volgens Harm Wiertz. 'Dat wij nu uit de bestuurlijke leiding van het bedrijf stappen, is eigenlijk de laatste fase in het proces het bedrijf helemaal op eigen benen te laten staan."

Roger Holtus is 44 jaar en studeerde bedrijfswetenschappen aan de KU Nijmegen. Hij was voorheen verbonden aan Kleynen Consultants als commercieel directeur en was geruime tijd werkzaam bij Rabobank Parkstad Limburg waar hij de functie van statutair

directeur Particulieren bekleedde. Als opvolger van Harm en Dionne Wiertz gaat Roger Holtus zich voor 100% focussen op de nieuwe fase van het bedrijf.

Holtus verheugt zich op zijn nieuwe functie: "Wiertz Company is een prachtig, dynamisch bedrijf dat echt de verbinding zoekt in de regio. Ik voel me er thuis omdat die visie mij aanspreekt. Daar waar de grote landelijke ketens in Limburg nauwelijks nog zichtbaar zijn en zich terugtrekken achter het digitale kanaal, houden wij juist vast aan de aanwezigheid met kantoren door heel Limburg. Met zelfs een uitbreiding door de opening van nieuwe kantoren in Stein en Horst komen we op 22 in totaal. Het gaat toch om mensenwerk, je moet iedereen in de ogen kunnen kijken."

www.wiertzcompany.com



BABYBOOM

In de afgelopen maanden hebben onze zakenrelaties niet stil gezeten. Graag willen wij Gijs Roeven van Hafkamp Gerechtsdeurwaarders, Marivonne van Kralingen van Voor de Zaak, Linda van Vecghel van De Maaspoort en Neil Tomlow van Bureau Tint en hun partners van harte feliciteren met hun gezinsuitbreiding!

14



JULIAN KEIJZERS
DE MAASPOORT -
LINDA VAN VEGHEL



LOU TOMLOW
BUREAU TINT - NEIL TOMLOW



JANNE ROEVEN
HAFKAMP - GIJS ROEVEN

**FROUKJE LOUISE
VAN KRALINGEN**
VOOR DE ZAAK - MARIVONNE VAN KRALINGEN



BEDRIJFSAUTOMATISERING, WAAR MOET IK BEGINNEN?

Bedrijfsautomatisering is tegenwoordig niet meer een aantal apparaten neerzetten, aansluiten op het internet en klaar. De overwegingen die komen kijken bij het inrichten van een ICT-landschap in 2017 zijn er in aantal beduidend meer dan 30 jaar geleden. Maar waar moet u dan allemaal aan denken? Wij helpen! Door uzelf deze drie vragen te stellen, vormt u zelf al een beter beeld van waar uw automatisering aan moet voldoen.

LEJOS SCHOUWENBERG, ACCOUNTMANAGER

• HOE MOET MIJN AUTOMATISERING BESCHIKBAAR ZIJN?

On premise of in de cloud? On premise betekent letterlijk 'op locatie', wat dus inhoudt dat alle hardware (apparatuur) bij u op locatie staat en ook op locatie volledig ingericht is. Een oplossing in de cloud betekent dat u gebruik maakt van een volledig geautomatiseerd datacenter ergens anders. U hebt dan middels een internetverbinding toegang tot uw eigen omgeving online. U kunt zelfs voor een hybride oplossing kiezen, waarbij u gedeeltelijk in de cloud werkt, maar ook op locatie.

• WAT IS MIJN BEHOEFTE?

Automatisering is voor iedereen anders. Afhankelijk van de branche en vooral de werkzaamheden die u uitvoert, zullen uw eisen anders zijn. Werkt u bijvoorbeeld veel buiten de deur en maakt u veel gebruik van gesynchroniseerde agenda's, dan is Microsoft Office 365 een oplossing. Heeft u veel te factureren aan klanten en heeft u hier overzicht in nodig, dan zou u kunnen denken aan een ERP-pakket. Maakt u gebruik van specifieke software die

veel capaciteit nodig heeft? Dan moet uw omgeving daar wel op ingericht zijn, anders zal het hele systeem trager werken. Maak een rijtje van welke aspecten voor u van belang zijn in uw automatisering, zodat u een duidelijk beeld kunt vormen van de eisen.

• HOE MOET IK MIJN DATA BEVEILIGEN?

Automatisering gaat tegenwoordig niet zozeer alleen maar om het functioneel maken van uw omgeving, maar ook om het uitbannen van gevaren en risico's. Met alle horrorverhalen over ransomware en datalekken is het van essentieel belang dat de omgeving waterdicht is. Zorg dus voor een goed antivirusprogramma, een sterke firewall en een back-up die up-to-date is. Hiermee beperkt u het risico dat uw omgeving geïnfecteerd kan raken, maar beperkt u ook de schade wanneer er onverhoopt wel iets gebeurt.

De antwoorden op deze vragen bieden geen gedetailleerd plan van aanpak, maar wel een goed uitgangspunt voor verdere stappen om tot de automatisering te komen die bij u past.

In de volgende edities van Noord-Limburg Business zullen we één voor één specifiekere aspecten van automatisering uitdiepen (zoals security en cloud-diensten), zodat we deze gedetailleerder kunnen behandelen. Stay tuned!

EVEN VOORSTELLEN

Wij zijn JDS bedrijfsautomatisering bv, bedreven én gedreven in het analyseren van automatiseringsvraagstukken. We doen dit dan ook al meer dan 30 jaar nog steeds met veel plezier. Ons kenmerk? Het inrichten van de automatisering als een maatpak, maar wel met standaard software. Een bedrijfsspecifieke oplossing, speciaal gericht op uw wensen, tegen standaard prijzen.

Heeft u een brandende vraag met betrekking tot uw ICT? Neem vrijblijvend contact met ons op! www.jds.nl | 0478-531443



PHILIPSE KEUNEN ACCOUNTANTS & BELASTINGADVISEURS: EFFICIËNT EN BETROKKEN VANUIT KLEINSCHALIGHEID

ALTIJD ÉÉN STAP EXTRA

De accountancy beweegt zich steeds meer richting bedrijfsadvisering, mogelijk gemaakt door tijdbesparende software. Als kleinschalige speler heeft Philipse Keunen Accountants & Belastingadviseurs de slagkracht om op die ontwikkeling in te haken. Kevin Keunen: "We beschikken voortdurend over actuele cijfers van onze klanten en kunnen daar direct op bijsturen. Zo zijn we voortdurend samen onderweg naar grote hoogten."

TEKST: AART VAN DER HAAGEN FOTOGRAFIE: PHILIPSE KEUNEN

Menig ondernemer zal het beamen: de economische crisis vormt een interessant klimaat om je bedrijf te starten. Immers, als je dan slaagt, is de kans groot dat de zaken daarna alleen maar bergopwaarts gaan. De compagnons van Philipse Keunen Accountants & Belastingadviseurs in Venlo, Paul Philipse en Kevin Keunen, weten er alles van. Laatstgenoemde vertelt: "Afzonderlijk van elkaar begonnen we allebei in 2010 met een eenmansbedrijf; Paul als accountant AA en ik als fiscalist. In 2012 besloten we de disciplines samen te voegen en een maatschap te starten. Ondertussen telt ons team zes mensen, waarbij we willen vasthouden aan onze kleinschaligheid. Feitelijk laat onze omvang zich vergelijken met de bedrijven van veel van onze klanten, waardoor we ons goed in hen kunnen verplaatsen. We richten ons op het MKB tot pakweg dertig, veertig medewerkers,

op non-profitinstellingen als stichtingen en verenigingen, op zzp'ers en op particulieren."

LAGE OVERHEAD: GUNSTIGE TARIEVEN

De omvang en structuur van Philipse Keunen vertaalt zich volgens de ervaren fiscalist in een aantal wezenlijke voordelen. "Binnen ons compacte team kennen we korte lijnen en streven we ernaar iedere klant een vast aanspreekpunt voor de meeste zaken te geven. Wel zo prettig, want een ondernemer geeft ons inzage in zijn hele 'hebben en houden', zowel zakelijk als privé. Je bouwt met elkaar een vertrouwensrelatie op en dat doe je het liefst met één persoon, zodat je ook niet steeds alles hoeft toe te lichten. Daarnaast kenmerkt ons kantoor zich door een lage overhead, waardoor we gunstige tarieven kunnen hanteren, zonder dat de kwaliteit eronder lijdt. Ondernemers zijn

kostenbewuster geworden door de crisis en laten dit aspect steeds meer meewegen." Waar mogelijk verrijkt Philipse Keunen zich met specialisaties, zoals het afgelopen jaar in dienst nemen van een expert op het gebied van salarisadministratie. "Daar zit een belangrijke meerwaarde voor onze klanten. Heel veel ondernemers realiseren zich niet hoeveel er te halen valt op het gebied van loonbelastingen."

SPECIALE APP

Automatiseren en innoveren, dat karakteriseert Philipse Keunen. "We hebben voor zowel bestaande als toekomstige klanten een speciale app ontwikkeld, die een handige link legt met onze - in december gelanceerde - nieuwe website, informatie geeft over ons kantoor en team, kennisbanken beschikbaar stelt en dagelijks via newsfeed actuele items

naar voren brengt, waarbij de gebruiker zich ook kan abonneren op een maandelijks nieuwsbrief. Verder besteden we veel aandacht aan SBR, de business language om als BV of NV je jaarcijfers te communiceren richting de Kamer van Koophandel, wat sinds 1 januari jongstleden verplicht is. Wij voegen daar een component aan toe door dit digitale systeem ook te koppelen aan banken, die dit met ingang van 2018 als eis zullen stellen. 2017 beschouwen zij als een overgangsjaar, waarbij ze de ondernemer alvast prikkelen om voor digitaal te kiezen. Doe je dat niet, dan wordt een bedrag van 250 euro aan behandelingskosten in rekening gebracht. Wij helpen onze klanten dus om dat te vermijden en zich het nieuwe systeem eigen te maken.”

YUKI: SCAN- EN HERKEN

Philipse Keunen vertrouwt sinds de oprichting al op het veelomvattende softwarepakket AFAS en integreert binnenkort ook de online versie daarvan. In aanvulling daarop haalde het accountants- en belastingadvieskantoor vorig jaar YUKI in huis; software die zich onderscheidt door een scan- en herkenfunctie. Keunen legt uit: “Een digitale factuur verstuur je als PDF naar een YUKI-mailadres. Het programma, dat vanuit de cloud werkt, is in staat om dit bestand te lezen. Het herkent bijvoorbeeld het adres, het relatienummer en het bedrag exclusief en inclusief BTW. Op basis daarvan kan het automatische boekingshandelingen verrichten, vaak naar wens van de klant aangevuld met bepaalde modules. Denk aan het klaarzetten van een factuur voor een bepaalde betaaldatum, incasseren via machtiging en het toewijzen van gegevens aan een project via projectadministratie. De door Philipse Keunen geïmplementeerde software NMBRS faciliteert de loonadministratie en communiceert via een vaste koppeling met onder andere YUKI en AFAS. Daarnaast hoeft de klant zelf niks te installeren, maar kan op basis van zijn abonnement gewoon via ons inloggen.”



Kevin Keunen

ZORGELOOS ONDERNEMEN

Over de toegevoegde waarde van deze software is Keunen duidelijk. “Pakketten als AFAS, YUKI en NMBRS besparen ons ontzettend veel manuren, wat meteen verklaart waarom wij met een klein team heel veel werk kunnen verzetten. Het stelt ons in de gelegenheid aanmerkelijk meer aandacht te besteden aan onze andere taken, zoals het doen van prognoses voor klanten en het begeleiden van financieringen, overnames, echtscheidingen en overlijdenssituaties. Die kant gaat het ook steeds meer op in de accountancy. Ondanks de automatisering blijft de mens een onmisbare schakel, maar zijn rol verandert. De genoemde software brengt nog een ander belangrijk voordeel met zich mee, namelijk het feit dat wij als kantoor doorlopend op de hoogte zijn van de cijfers van klanten en hen niet meer elk kwartaal hoeven te vragen hun stukken in

te leveren. We blijven constant bij en kunnen daardoor proactief bijsturen op actuele cijfers. Signaleren we onregelmatigheden, bijvoorbeeld een significant inzakkende omzet bij gelijkblijvende kosten, dan trekken we meteen aan de bel bij de ondernemer. Die stellen we daarmee in de gelegenheid om snel maatregelen te treffen.” Het sluit aan bij de rol die Philipse Keunen zichzelf toedicht: betrouwbare en toekomstgerichte ondersteuning van het hoogste niveau. Het kantoor adviseert, begeleidt, stuurt en slaat behoedzaam zijn vleugels uit, zodat de klant zorgeloos en zonder beperkingen kan blijven ondernemen. Doelgericht onderweg naar nieuwe hoogten, naar een succesvolle toekomst. De adelaar in de huisstijl symboliseert dat.

www.philipsekeunen.nl





DE MAASPOORT THEATER & EVENTS

VIER TIPS VOOR EEN SUCCESVOL EVENEMENT

Krimpemde budgetten, ontevreden klanten, personeel zonder focus; heeft u hier last van? Doe er dan nu iets aan. Organiseer een inspirerend evenement en bereik uw doel. Hoe? Dat leest u hier.

18

1 HET BELANGRIJKSTE DOEL

Met een evenement kunt u verbondenheid creëren onder collega's, bestaande of nieuwe klanten aan u binden, de expertstatus van uw organisatie vergroten of collega's helpen om klanten beter te begrijpen. Interessante doelen die bereikt kunnen worden met het juiste evenement.

2 HOUD DRIE ELEMENTEN IN GEDACHTEN

Een evenement dat bij blijft bij mensen is vaak speciaal en uniek. Een voorrecht om erbij te zijn. De inhoud is relevant, mensen hebben er echt iets aan en als laatste is het belangrijk om het publiek een nieuwe ervaring te geven.

Denk aan uw eigen ervaringen, wat was voor uzelf een zeer speciale beleving? Wat is u bijgebleven? Haal elementen uit die ervaringen en pas ze toe op uw evenement.

3 VERGEET DE UITNODIGING NIET

Vaak wordt gefocust op het organiseren van het evenement zelf. Vergeet echter de uitnodiging niet! Zorg ervoor dat de uitnodiging écht persoonlijk is en maak deze anders dan normaal. Om de uitnodiging een exclusief karakter te geven, is het bijvoorbeeld interessant om te vermelden dat er een beperkt aantal plaatsen beschikbaar is.

4 STIMULEER (INTER)ACTIE

Interactie tijdens een evenement is belangrijk. Geef het publiek een actieve rol en maak het programma afwisselend. Zorg ervoor dat de aanwezigen elkaar leren kennen. Dit kan doormiddel van badges en deelnemerslijsten maar ook doormiddel van nieuwe app-technologie.

Meer inspiratie geven we u graag tijdens een brainstorm. Neem snel contact op met onze eventmanagers via 077 320 72 20.

Business Software voor het MKB

Van financiële administratie tot totale ERP-oplossing



KING

BUSINESS SOFTWARE

Een nieuwe kijk op uw business

king.eu



**NOORD
LIMBURG
WERKT.NL**

Heeft u een regionale vacature?

Zet deze dan uit op NoordLimburgWerkt.nl
Dé regionale vacaturesite van Noord-Limburg!

Neem vrijblijvend contact met ons op via:



06 46 59 61 34



info@NoordLimburgWerkt.nl

WWW.NOORDLIMBURGWERKT.NL
- DÉ VACATURESITE VAN NOORD-LIMBURG -



DE RECHTSVORM VAN UW ONDERNEMING

BEPAAL ZELF WELKE REGELS OP UW ONDERNEMING VAN TOEPASSING ZIJN

Als ondernemer wordt u steevast geconfronteerd met verschillende wettelijke regelingen. Welke wettelijke regelingen precies voor u en uw onderneming gelden, is grotendeels afhankelijk van de rechtsvorm waarin uw onderneming is gegoten.

MR JEFFREY VAN NULAND JVANNULAND@VLAMINCX.NL

De keuze voor een bepaalde rechtsvorm is niet alleen relevant voor startende ondernemers. Ook wanneer uw onderneming al een tijd draait, is het mogelijk om voor een andere rechtsvorm te kiezen. Kiest u bijvoorbeeld voor een eenmanszaak, een vof of een bv? Met uw keuze heeft u invloed op onder meer regels over de structuur van uw onderneming, uw verhouding tot eventuele zakenpartners en de aansprakelijkheid jegens schuldeisers.

EENMANSZAAK

Kiest u ervoor om uw onderneming te drijven als een eenmanszaak, dan bent u in feite zelf de onderneming. Er bestaat geen specifieke wettelijke regeling voor deze rechtsvorm. Het voordeel van de eenmanszaak is met name de eenvoudige wijze van 'oprichting': u hoeft zich slechts bij de Kamer van Koophandel in te schrijven. Als grootste nadeel geldt echter dat er geen onderscheid wordt gemaakt tussen uw privé- en ondernemingsvermogen. Uw vermogen is dat van de onderneming en omgekeerd. De schuldeisers van uw onderneming zijn ook uw schuldeisers.

VENNOOTSCHAP ONDER FIRMA (VOF)

Bestaat uw onderneming daarentegen uit een samenwerking met uw (zaken)partner, dan zult u over het algemeen behoefte hebben aan concrete afspraken over uw onderlinge samenwerking. In dat geval komt onder meer de vof (vennootschap onder firma) als rechtsvorm in beeld. De wet voorziet in een aantal uitgangspunten die deze rechtsvorm beheersen, maar het leeuwendeel van deze samenwerking kunt u naar eigen inzicht vormgeven. Een belangrijk kenmerk van de vof is de aansprakelijkheid van de vennoten: de vennoten zijn voor de schulden van de vof aansprakelijk jegens de schuldeisers, zelfs wanneer de schulden zijn ontstaan vóórdat u als vennoot tot de vof toetrad. Schuldeisers kunnen daardoor eerst verhaal zoeken op het vermogen van de vof en vervolgens ook op de privévermogens van de vennoten. Des te meer reden voor u om goede afspraken te maken over vragen als: 'wie kan er schulden aangaan namens de vof?' en 'hoe wordt afgerekend bij het toetreden of uitreden?'.

BESLOTEN VENNOOTSCHAP

De besloten vennootschap verschilt aanzienlijk van de vof en de eenmanszaak.

U kunt deze vennootschap alleen oprichten of samen met een of enkele (zaken)partners. Anders dan in het verleden is niet langer vereist dat u over een startkapitaal beschikt, waardoor het oprichten van een bv (financieel) aantrekkelijker is geworden. Voor de oprichting is echter wel de tussenkomst van een notaris vereist. Het grote voordeel van deze rechtsvorm is de scheiding van de vermogens van de ondernemer en de onderneming. Als rechtspersoon gaat de bv zelf verplichtingen aan en kunnen schuldeisers van de bv zich (in beginsel) alleen verhalen op het vermogen van de bv. Bovendien biedt de huidige wettelijke regeling voor de bv veel ruimte om de vennootschap naar eigen inzicht in te richten. Dat kan onder meer door de juiste bepalingen te formuleren in de statuten en afspraken te maken met uw eventuele (zaken)partners over uw samenwerking.

Ons kantoor heeft veel ervaring met het adviseren van ondernemers. Wij adviseren u dan ook graag over de vraag welke rechtsvorm het beste bij u past. Neem daarover gerust contact met ons op.

Banken helpen werkzoekenden aan werk


In de CAO Banken 2017-2019 is opgenomen dat banken aangesloten bij de Werkgeversvereniging Banken investeren in Participatie Certificaten om daarmee werkzoekenden met een achterstand tot de arbeidsmarkt aan een vaste baan te helpen. Hierover zijn afspraken gemaakt tussen de Werkgeversvereniging Banken, CNV en DE UNIE. Het is voor het eerst dat een dergelijke afspraak in een CAO is opgenomen. Alle 22 aangesloten banken zullen investeren in een Participatie Certificaat. Een Participatie Certificaat is een aanvullende financiering van 3500 euro. Daarmee kunnen noodzakelijke aanpassingen aan de werkplek worden betaald, reiskosten worden vergoed of kan worden geïnvesteerd in jobcoaching of een extra cursus voor een werkzoekende om dat ene contract wél te bemachtigen. "We willen een arbeidsmarkt waar iedereen een plek kan vinden. Ook mensen met een afstand tot die arbeidsmarkt. Het is een belangrijk signaal dat banken hieraan sectoraal en structureel willen bijdragen", zegt Mirjam van Praag, voorzitter Raad van Advies Participatie Certificaat en kroonlid SER. Ook de werkgevers onderstrepen het belang van de CAO-afpraak. "Wij zien het als onze verantwoordelijkheid om een actieve bijdrage te leveren aan arbeidsparticipatie in Nederland" zegt Chris Buijink, Voorzitter Nederlandse Vereniging van Banken. Voor werkgevers is het Participatie Certificaat een prima instrument om werk te maken van de Participatiewet en de afspraken in het Sociaal Akkoord. Volgens Aart van der Gaag, Commissaris 100.000 banen VNO-NCW MKB LTO, hebben werkgevers en vakbonden in de bankensector dan ook een effectieve manier gevonden om daar aan bij te dragen. Participatie Certificaat is een initiatief van ondernemer Sabine de Jong. "In de praktijk blijken er voor mensen met afstand tot de arbeidsmarkt vaak obstakels te zijn om aan het werk te komen. Die obstakels zijn met een relatief bescheiden investering weg te nemen". Participatie Certificaat is gestart in 2016.

STAALGROOTHANDEL GEURTS-JANSSEN IN VENLO BESTAAT 150 JAAR

Dit jaar viert groothandel Geurts-Janssen haar 150-jarig jubileum. Wat ooit begon als een kleine zelfstandige ijzerhandel is uitgegroeid tot een van de grootste en meest toonaangevende distributeurs van staal en andere metaalproducten in de Benelux. In 1867 begon Bernard Anton Geurts een ijzerhandel in Horst. In de loop der jaren hebben de opeenvolgende generaties het eenmansbedrijf ontwikkeld tot een onafhankelijke groothandelsgroep in staal en technische producten waar ruim honderd personeelsleden werkzaam zijn. Momenteel staan de vierde en vijfde generatie van Geurts-Janssen aan het roer van het concern met dochterbedrijven in Venlo, Schijndel en in België. Vanuit het 36.000 m² grote terrein in Venlo worden duizenden ondernemers in de Benelux voorzien van onder andere constructie- en wapeningsstaal, buizen, kokers, ijzerwaren en roosters. Het bedrijf mag in 150 jaar enorm gegroeid zijn, maar de missie is onveranderd gebleven: het leveren van kwaliteit en het koesteren van duurzame relaties. De vijf grote staalhallen plus de drie aangrenzende hallen voor andere producten en diensten zijn daarvan de getuigen. De staalfaciliteiten aan een eigen haven zijn voorzien van zaaginstallaties die zowel recht als in verstek kunnen zagen, een up-to-date staalstralerij en een hedendaagse conserveerinstallatie. De moderne outillage, goede routing en doordachte logistiek zorgen ervoor dat de handling van de goederen tot een minimum beperkt blijft. Efficiency die de prestaties voor klanten garandeert en de concurrentiepositie van Geurts-Janssen versterkt. De economisch en ecologisch optimale goederenstroom past binnen de hedendaagse opvattingen omtrent maatschappelijk verantwoord ondernemen. Geurts-Janssen zal ook aan de toekomst blijven bouwen. De focus ligt op verder groeien qua kwaliteit en capaciteit. www.geurts-janssen.nl

VIDAXL LEGT EERSTE STEEN E-COMMERCE DISTRIBUTIECENTRUM

vidaXL heeft de eerste steen gelegd voor de bouw van het grootste e-commerce distributiecentrum van Nederland. CEO en medeoprichter van vidaXL Gerjan den Hartog en medewerkers en gasten van de internationale webshop vierden deze feestelijke gebeurtenis samen met relaties en belanghebbenden aan de nieuwe locatie op Tradeport Noord Venlo door de eerste producten alvast mee te brengen. In het nieuwe distributiecentrum zullen dagelijks 60.000 bestellingen worden verwerkt en verstuurd naar alle Europese landen. Het warehouse van 100.000 m² wordt volgens planning aan het einde van dit jaar operationeel en wordt hiermee het kloppend hart van een eigen logistieke netwerk. In Venray groeide het bedrijf de laatste jaren uit zijn jasje, waardoor de ontwikkeling van een nieuw distributiecentrum onvermijdelijk was.



Schoonmaak
Gevelreiniging
Bedrijfs catering

Price Cleaning is onderdeel van de AMC Groep en is gevestigd in Venray

www.pricecleaning.nl | 0478 - 51 25 24

BUSINESSAPP BRENGT VVV-VENLO BUSINESS NETWERK BIJ ELKAAR



VVV-Venlo lanceerde twee maanden geleden, tijdens de Nieuwjaarsreceptie, de VVV-Venlo Business Network App. Ondertussen werd de App al veelvuldig gedownload en gebruikt, al is er nog veel winst te boeken.

MOGELIJKHEDEN

VVV-Venlo communiceerde tot het heden via de website en vanaf oktober ook door middel van een nieuwsbrief. Hiermee worden alle Businessleden wekelijks op de hoogte gehouden van het laatste BusinessNieuws en BusinessEvents. Echter gaat ook VVV-Venlo met het digitale tijdperk mee en lanceerde dus de VVV-Venlo Business Network App. Maar wat kan deze App allemaal?

Zodra mensen de App openen, zien ze bovenaan meteen het laatste nieuws van VVV-Venlo. Ook hebben Sponsors en Partners de mogelijkheid gekregen om zichzelf te promoten op de App. Natuurlijk is de App ook voetbal gerelateerd en zijn op het startscherm de opstelling, de uitslag en de eerstvolgende wedstrijd te vinden. Vervolgens kunnen Businessleden naar het nieuwsoverzicht. Hier vinden zij het laatste nieuws in één oogopslag. Evenementen die eraan zitten te komen, mogelijkheden tot het promoten van ondernemingen of contractverlengingen; alles komt voorbij in de VVV-Venlo Business Network App.

TOEGEVOEGDE WAARDE

Niet onbelangrijk om te vermelden, is dat de App alleen beschikbaar is voor sponsors en partners die binnen het VVV-Venlo Business Network behoren. Het idee van de App is dat partners elkaar makkelijker kunnen vinden via het ledenoverzicht in de App. Iedereen die zich aanmeldt via de App heeft de mogelijkheid een profiel foto toe te voegen. Met behulp van deze volledige profielen kunnen partners elkaar makkelijker vinden om eventueel ook nieuwe overeenkomsten aan te gaan. Dit is een enorme toevoeging binnen het VVV-Venlo Business Network.

Naast het laatste BusinessNieuws en het ledenoverzicht zijn er in de App ook voetbal gerelateerde zaken te vinden. Zo staat niet alleen de competitie stand weergegeven, maar ook de aankomende wedstrijden die nog gespeeld moeten worden. Ook staan alle spelers en de technische staf in de App voor alle voetballiefhebbers binnen het VVV-Venlo Business Network.

AANMELDEN IN DE APP

Als laatste staat er een BusinessKalender in de App. Hier zijn alle aankomende BusinessEvents te vinden van Eat & Meets en Top-ontmoeting tot de LadiesNight. Businessleden kunnen zich vanaf heden ook aanmelden via de App, zodat andere mensen kunnen zien wie er allemaal komen.

REACTIES

Het grootste netwerk van Noord- en Midden-Limburg is vanaf heden dus ook digitaal verbonden met elkaar! Vele Partners maakte al gebruik van de App en zeiden daar onder andere het volgende over.

RICO GIELEN (SEACON LOGISTICS):

"De VVV-Venlo Business Network App is compact en stijlvol vormgegeven. Efficiënt om binnen het VVV-Venlo Business Network altijd de juiste relatie bij de hand te hebben om zodoende zakelijk contact te kunnen leggen. Het is dan ook een groot pluspunt dat alle persoonlijke profielen van de netwerkleden voorzien zijn van contactgegevens en een pasfoto. De app is van grote toegevoegde waarde voor de netwerkfunctie van VVV-Venlo."

STEFFIE HOEIJMAKERS (MI68):

"De VVV-Venlo Business Network App is een goede aanvulling. Het is vooral fijn om een overzicht van de leden bij de hand te hebben, mét contactgegevens."

XANDER VAN DE KAMP (ACS CLEANING)

"Als we een groot en sterk netwerk willen zijn dan moet iedereen zich ook presenteren op onze VVV-Venlo Business Network App."

Blijf verbonden met ons VVV-Venlo Business Network!



BUSINESS ONTMOET BUSINESS

GESLAAGDE BUSINESS ONTMOET BUSINESS BIJeenkomst BIJ LA OYA IN VENLO

Op dinsdag 7 februari vond de eerste bijeenkomst van Business Ontmoet Business van dit jaar plaats. Leden en andere geïnteresseerden werden van harte welkom geheten bij La Oya Center in Venlo. Na het welkomstwoord van Sofie Fest, hoofdredacteur van Noord-Limburg Business, vertelde eigenaresse Pauline Volkert over haar bijzondere onderneming.

De drijfveer achter La Oya Indonesia is dochter Jaimy, die het syndroom van Down heeft. Pauline was niet gelukkig met het resultaat van de bezuinigen in de zorg waarmee zij geconfronteerd werd toen Jaimy deelnam aan een project van begeleid wonen. Daarom besloot zij zelf een organisatie op te zetten met een platte, kleinschalige en flexibele organisatiestructuur, zonder de overhead van duur management en dito gebouwen. Het resultaat is het La Oya Center in Venlo, dat naast een woonwinkel en een horecagelegenheid voor diverse zakelijke bijeenkomsten ook een dagbesteding voor kinderen zoals haar dochter Jaimy en vriendinnetje Jasmina is. Daarnaast wordt er iedere laatste vrijdag van elke maand een Indonesische avond met een driegangendiner bereid volgens grootmoeders recept. "Binnen deze horecagelegenheid kunnen mensen met een beperking binnen een veilige, rustige omgeving de kans krijgen om toegevoegde waarde aan hun leven te geven, door hun talenten te benutten. Bij commerciële activiteiten schakelen wij professionals van buitenaf in om de extra druk op te vangen,

CONNECTED

De volgende Business Ontmoet Business bijeenkomst zal plaatsvinden op dinsdag 11 april tijdens event CONNECTED in Theater de Maaspoort. Voor dit event mag Noord-Limburg Business een aantal toegangskaarten ter waarde van 149 euro weggeven. Heeft u interesse? Neem dan contact op met Aysun-Mahubessy-Saruhan via 024-6421917 of aysun@vanmunstermedia.nl.

wat niet wegneemt dat onze eigen mensen in control blijven: zij runnen de zaak en voelen dat ook zo. Het maakt ze trots en dat dragen ze uit. We betrekken ze bij alle processen, ook bij het aannemen van een nieuwe collega." Een deel van de winst investeert Pauline in activiteiten voor de interne vriendenclub, zoals een avondje naar de bioscoop, een dagje naar de Efteling of een vakantie, allemaal dingen die in de zorgsector wegbezuinigd worden. "Zo verrijken de kinderen zelf hun leven en hebben ze een doel om naartoe te werken, wat hen ontzettend motiveert. Het versterkt het bewustzijn van onze medewerkers ten aanzien van hun eigen kwaliteiten en dat maakt ze trots en meer zelfverzekerd. Wij denken niet in beperkingen, maar in talenten."

Na de presentatie van Pauline Volkert konden de deelnemers genieten van een heerlijk Indonesisch driegangendiner met soto ajam, rendang met nasi en sajoerboontjes en roedjak met spekkoeke en ijs. Ook was er weer ruim de gelegenheid om in een informele sfeer te netwerken. Het team van Business Ontmoet Business bedankt alle deelnemers voor hun aanwezigheid en Pauline Volkert en haar collega's voor de gastvrijheid.

Meer informatie over Business Ontmoet Business Noord-Limburg is te vinden op bob.noordlimburgbusiness.nl.





Daisy Lommen en Kristel Timmer



“WIJ ZIJN MEER DAN EEN BEURSLOCATIE”

Sinds de opening in 2010 heeft Evenementenhal Venray de nodige ontwikkelingen doorgemaakt. Net als de locaties in Gorinchem en Hardenberg is de Venrayse telg in 2016 overgenomen door Artexis Easyfairs, “maar onze gasten kunnen nog steeds rekenen op onze persoonlijke benadering”, aldus eventmanagers Daisy Lommen en Kristel Timmer.

Na vestigingen in Hardenberg en Gorinchem opende ondernemer Herman van der Most in 2010 ook in Venray een Evenementenhal. Inmiddels staat deze locatie bekend om het full service beursconcept en heeft deze een aantal mooie titels qua vak- en consumentenbeurzen in diens portfolio. Minder bekend is dat er ook vele mogelijkheden zijn op het gebied van vergaderingen, congressen en evenementen. Hiervoor heeft Evenementenhal Venray een eigen interne evenementenafdeling waar eventmanagers Daisy Lommen en Kristel Timmer aan het roer staan. Lommen: “We zijn natuurlijk een beurslocatie en staan vooral bekend om onze beide beurshallen van elk 5500 m² groot. Maar we hebben doelbewust een verschuiving ingezet richting een grotere variëteit aan bijeenkom-

sten zoals bedrijfsfeesten en congressen. Ook organiseren we nu zelf netwerkborrels en verzorgen we evenementen op externe locaties. Ons eigen horecateam, keukenbrigade en technische dienst regelt dan alles extern. Wij zijn meer dan alleen een beurslocatie.”

OFFERTE OP MAAT

Het feit dat de locatie is overgenomen door Artexis Easyfairs, een grote internationale beurspeler, heeft absoluut geen invloed gehad op de manier van werken, benadrukt Timmer. “Voor elke bijeenkomst geldt dat wij met de opdrachtgever om tafel gaan zitten. We willen precies weten wat de wensen zijn op het gebied van horeca, zaalkeuze en zaalinrichting en AV. Ook maakt een rondleiding door het pand altijd onderdeel uit van het gesprek, zeker omdat de klant niet altijd goed weet wat er hier allemaal mogelijk is. Wanneer we alles in kaart hebben gebracht, maken we een offerte op maat. En mocht er behoefte zijn aan een hotelovernachting of een activiteit, dan regelen we dat met een aantal vaste partners zoals hotel Asteria of diverse entertainment- en artiestenbureaus.” Daarnaast is Evenementenhal Venray aangesloten bij het platform Liefde voor Limburg om Limburg als zakelijke en vrijetijdsbestemming op de kaart te zetten.

MOGELIJKHEDEN

Bij Evenementenhal is heel veel mogelijk op het gebied van zakelijke bijeenkomsten. “We beschikken over verschillende zalen met diverse capaciteiten”, vertelt Lommen. “Je kunt bijvoorbeeld een zakenlunch in de trendy Bar Oostrum houden of vergaderen in Brasserie Merselo in Oudhollandse sfeer. Maar we organiseren ook graag een klantendag in de beurshal, een personeelsfeest voor duizenden personen of een symposium in de beurshal met 23 verschillende break-out sessies.” Met name voor de grotere bijeenkomsten merken we dat klanten uit de driehoek Nijmegen-Eindhoven-Roermond naar ons uitwijken”, vult Timmer aan. “Ook bedrijven die de combinatie van grote en kleine zalen zoeken, of juist een centrale locatie in Zuidoost-Nederland, vinden Evenementenhal Venray ideaal. Met ons uitgebreide pakket aan mogelijkheden kunnen we elke aanvraag transformeren tot een geslaagde bijeenkomst.”

OVER EVENEMENTENHAL VENRAY

- Capaciteit van 10 tot 8000 personen
- Twee schakelbare beurshallen van elk 5500 m²
- Eigen catering, AV en horeca-uitzendbureau
- Goed bereikbaar via A73 en NS-station Venray
- Gratis parkeergelegenheid
- Eén contactpersoon van A tot Z
- Multifunctionele en diverse congres- en feestzalen



CREATIVITEITSCOACHING: KATALYSATOR VOOR JE BEDRIJF

In veel bedrijven liggen de goede ideeën voor het oprapen. Bijvoorbeeld om kosten te besparen, omzet te verhogen en klanten te veranderen in fans. Daar wordt vaak niets mee gedaan. Doodzonde, vindt coach Bert Janssen uit Blerick. Hij helpt al tien jaar bedrijven om beter te worden, onder meer met creativiteitscoaching.

Coach Bert Janssen is niet de adviseur die binnenkomt en vertelt hoe het moet. Eerder een sympathieke, door de wol geverfde collega met wie je goed kunt praten. Iemand die weet hoe de hazen lopen en geleerd heeft om mensen in hun kracht te zetten, zodat ze verantwoordelijkheid nemen. Nuchter, vertrouwenwekkend, via bewezen methoden én met gevoel voor humor.

Hij activeert het potentieel in bedrijven. "Ik kies altijd een positieve insteek; waar ben je trots op in deze organisatie? Dat leidt soms tot hartverwarmende verhalen. Vervolgens gaan we op creatieve manieren nadenken over wat anders of beter kan. Vragen, opmerkingen, ideeën – niets is te gek. In enkele geval-

len komen daar zelfs nieuwe producten en diensten uit voort", vertelt de coach enthousiast. "Vooraf eis ik dat de directie de uitkomsten serieus neemt. Want pas als medewerkers zich gewaardeerd en gehoord voelen, gaan ze meepraten en meedenken. De resultaten verbazen me telkens weer. Sommige ideeën kunnen gelijk worden ingevoerd, over andere moet eerst verder worden nagedacht. En het mooie is, dit werkt bij alle medewerkers; van vrachtwagenchauffeur tot manager."

Naast creativiteitscoaching biedt coach Bert Janssen ook team coaching en individuele coaching. Meer weten over aanpak, ervaring en klanten?

Kijk op www.coachjanssen.nl.



VERHUUR GARAGEBOX(EN) EN BTW: LET OP!

Ook als er geen sprake is van 'echt' ondernemerschap kunt u in aanraking komen met BTW-verplichtingen. Dit kan bijvoorbeeld aan de orde zijn als er garageboxen worden verhuurd.

Exploitatie van vermogensbestanddelen om er duurzaam opbrengst uit te verkrijgen, leidt volgens de wet tot ondernemerschap voor de BTW. Voor de verhuur van een onroerende zaak is er in beginsel niets aan de hand, omdat daar een vrijstelling voor geldt. Eén van de uitzonderingen op deze vrijstelling is gemaakt voor de verhuur van parkeerruimte voor voertuigen. Kortom: verhuur van een garagebox is wél met BTW belast.

Zeer recent (10 februari 2017) heeft de Hoge Raad hier echter een belangrijke nuancering in aangebracht. Volgens de Hoge Raad zijn garageboxen naar hun aard bestemd om te worden gebruikt als parkeerruimte, maar worden ze in de praktijk vaak niet gebruikt als parkeerruimte. In veel gevallen worden ze gebruikt voor bijvoorbeeld

opslag van goederen. Indien het gebruik als parkeerruimte tussen huurder en verhuurder is uitgesloten, dan is er volgens de Hoge Raad geen sprake van belastbaarheid met BTW.

CONCLUSIES EN TIPS

Als een ruimte qua aard (de inrichting) is bestemd voor gebruik als parkeerruimte en u wilt zonder BTW verhuren? Neem dan in het contract op dat de ruimte NIET mag worden gebruikt als parkeerruimte.

Als een ruimte qua aard meer bestemd is voor andere doelen dan parkeerruimte, dan is er eveneens geen sprake van verhuur met BTW, tenzij tussen partijen is afgesproken dat de ruimte uitsluitend als parkeerruimte voor voertuigen wordt gebruikt!

info@rhmweb.nl - www.rhmweb.nl



Limburgse mannen zijn het meest blij met hun moeder

Hoe goed is de relatie tussen de Nederlandse mannen en hun moeder? De mannen van Nederland geven hun moeders 7,9. De mannen uit de provincie Limburg geven hun moeder namelijk gemiddeld het hoogste cijfer van alle provincies, namelijk een 8,4. De provincies Noord-Holland, Overijssel, Gelderland en Utrecht geven hun moeder gemiddeld het cijfer 8,1. Slechts 6% van de mannen uit de zuidelijke provincie kan totaal niet opschieten met zijn ouders. Zo blijkt uit onderzoek naar het gezinsleven van de Nederlandse man, uitgevoerd door mannenmodeketen Only For Men. Ruim de helft van de Nederlandse mannen gaat minimaal wekelijks op bezoek bij zijn ouders. De provincie Limburg steekt hier met kop en schouders bovenuit. Maar liefst 61% van de Limburgse mannen gaat namelijk vaker dan één keer per week op bezoek bij zijn ouders. Het is dan ook niet gek dat 75% van de Limburgse mannen een goede tot zeer goede band heeft met zijn ouders. Ruim drie op de tien mannen gaan het liefst een hapje eten of thuis relaxen met hun ouders. Ze kiezen nauwelijks voor een sportgerelateerde activiteit. Slechts 5% van de mannen kiest er namelijk voor om samen te gaan sporten of juist een sportwedstrijd te kijken. Bijna 7% van de Nederlandse mannen doet liever helemaal niets met zijn ouders. De mannen van Nederland geven hun moeders gemiddeld een 7,9. Alleen de provincies Drenthe, Friesland, Groningen en Zeeland geven een lager cijfer aan hun eigen moeder. Het laagste cijfer wordt in Drenthe gegeven, namelijk een 6,3.

DE TOP VAN LIMBURG OP DE KAART

Om de regio verder te versterken hebben de gemeenten Bergen, Gennep en Mook en Middelaar een nieuwe impuls gegeven aan het in 2010 gestarte traject van de regiovisie. Inzet is om gezamenlijk projecten te ontwikkelen op het gebied van Recreatie en Toerisme, onder het motto 'De Top van Limburg zet een verbindende stap naar de toekomst'. Ruim 60 deelnemers waren in februari 2017 in Aijen in het Veerhuys aanwezig tijdens de startbijeenkomst met als thema recreatie en toerisme.

De deelnemers werden geïnspireerd door presentaties van uit verschillende invalshoeken, zoals natuurorganisaties, overheid en ondernemerschap. Iedere spreker benaderde het thema recreatie en toerisme vanuit een eigen invalshoek maar met een integrale kijk op het thema. Het fundament voor de integrale benadering wordt gevormd door de gebiedskarakteristiek (natuur, water en cultuurhistorie). De N271 en de Maas zijn de belangrijke dragers voor de ontsluiting van het gebied voor recreanten, organisaties, burgers en ondernemers. De drie wethouders van de gemeenten trekken de Regiovisie BGMM en nodigen via de themabijeenkomst stakeholders uit de regio uit om samen op te trekken in het vormgeven van de Top van Limburg. De sprekers inspireerden door aan te geven waar kansen voor de regio liggen. Enkele voorbeelden zijn het gebruik van streek-eigen bouwmaterialen, het ontwikkelen van de groene boulevard bij de N271 en het in beeld brengen van archeologie en cultuurhistorie in de omgeving van de Maas. Het enthousiasme tijdens de bijeenkomst om gezamenlijk de regio te versterken, is groot gebleken. Naar aanleiding van de bijeenkomst verschijnt een eerste nieuwsbrief, waarin het resultaat van de ochtend samengevat wordt. Tevens benadert het Projectbureau Regiovisie BGMM de indieners van ideeën om te kijken waar mogelijkheden en kansen liggen. Geïnteresseerden kunnen voor meer informatie contact opnemen met het Projectbureau Regiovisie BGMM, telefoon (0485) 34 83 83.

DEEL UW NIEUWS MET NOORD-LIMBURG BUSINESS!

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

Schoonmaak
Gevelreiniging
Bedrijfs catering

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



NIEUWE DIRECTEUR HUUB NARINX IN EEN TIJD VAN VERANDERING

27

De kernwaarden van de LWV - versterkt, verbindt en vertegenwoordigt - lopen als een rode draad door het leven en de loopbaan van Huub Narinx. Zijn levenswandel kent een gevarieerde route. De in Vijlen geboren jurist was algemeen directeur van een eredivisie voetbalclub, werkte bij een pensioenfonds, fungeerde als regiomanager van Holland Casino, schreef een managementboek en gaf als inspirator vele lezingen en voordrachten.

Een bevlogen en toegankelijke man met een sterk persoonlijk verhaal. Een verhaal ook waarin zowel een rotsvast geloof in eigen kunnen, vertrouwen en creativiteit doorklinkt als de wil om een bijdrage te leveren aan de samenleving. "Ik wil oprecht en onbaatzuchtig meehelpen om de ondernemende samenleving te stimuleren. Iets wezenlijks toevoegen aan de samenleving, daar gaat het uiteindelijk om."

Huub Narinx is nog maar net aangetreden als directeur en kan dus nog weinig zeggen

over de organisatie die hij aantreft. Evenmin heeft hij de tijd gehad om beschouwend over de toekomstige koers van de LWV uit te weiden. "Het is nu nog te vroeg om al conclusies te trekken over de toekomstige ontwikkeling van deze organisatie. Wat ik wel weet is dat de economische barometer positief uitslaat en daar kunnen en moeten we met een ondernemende samenleving van profiteren." Hij benadrukt het belang van de inclusieve samenleving in dit kader. "Als het beter gaat met onze economie en organisaties, moet iedereen daarvan mee kunnen profiteren. Niemand moet aan de kant blijven staan." Voorbeeld is het 100.000 banenplan waarin de LWV zich sterk maakt om mensen met een achterstand tot de arbeidsmarkt een kans te geven.

Limburg mag zich in de ogen van Huub Narinx veel zelfbewuster presenteren. "Daar is, denk ik, ook heel veel reden toe. Het geloof in de sociaal-economische slagkracht Limburg mogen we best wat meer uitventen. Het Calimero-syndroom kunnen we per direct afschaffen. Er gebeuren interessante zaken in deze provincie. Denk

aan de Triple Helix-ontwikkeling, LED en de Brightlands Campussen. Limburg - dat tonen de groeicijfers ook aan - scoort beter dan het landelijk gemiddelde. Er is veel potentie en vindingrijkheid."

Volgens Huub Narinx beleven we op dit ogenblik geen tijdperk van verandering maar een verandering van tijdperk. Ook de LWV zal hierin mee moeten. "Ik denk dat het belangrijk zal blijven om in de geest van onze huidige tijd initiatieven te ontplooiën die ondernemers verder brengen. Ik beschouw de LWV als een organisatie die ondernemers naar een hoger level wil brengen en zodoende meehelpt om een nieuwe gemeenschapszin te ontwikkelen. Daarbij is het zaak om de juiste zaken aandacht te geven. Want alles wat je aandacht geeft groeit. Ik wil me met hart en ziel inzetten voor deze organisatie, haar leden en heel ondernemend Limburg."

www.lwv.nl



KANSEN VOOR DE REGIO

Als opmaat voor het kennisevent CONNECTED op dinsdag 11 april kwam in februari een aantal partijen uit onderwijs, overheid en ondernemers bijeen in De Maaspoort. De centrale vraag: hoe kan de triple helix innovatie in de regio bevorderen?

De eerste stelling heeft betrekking op de noodzaak om samen te werken. Weten de partijen uit de triple helix elkaar goed te vinden als het gaat om innovatieve concepten en de uitwerking ervan?

Stephan Satijn merkt op dat het proces in de regio Venlo een lange aanloop heeft gehad, maar dat de samenwerking goed op gang is gekomen. "Dat zie je aan de activiteiten in de regio. Een mooi voorbeeld hiervan is de oprichting van de Brightlands Campus in Venlo. Dat is mede een resultaat van jarenlang overleg. Deze nieuwe campus wordt de vierde plek in Limburg waar onderzoek en onderwijs met elkaar worden verbonden, naast de speerpunten Smart Services (Heerlen), Health (Maastricht) en Chemie

(Sittard-Geleen) op de andere campussen. Hierdoor ontstaat er ook meer verbinding tussen de verschillende regio's."

Mike Noldus staat positief tegenover deze ontwikkelingen, maar heeft toch twee punten van kritiek. "Ten eerste vind ik de communicatie rondom deze ontwikkelingen veel te ingetogen. De regio moet dit soort uitingen veel meer naar buiten brengen, wil deze regio zich profileren op het gebied van innovatie." Een tweede punt heeft betrekking op het aanbod van geschoold technisch personeel. "Er zijn stappen gezet om de uitstroom van hoogopgeleid technisch personeel naar de arbeidsmarkt te vergroten, maar die mensen zitten nu nog in het opleidingstraject. Hierdoor moeten veel mensen

hun personeelsleden van buiten de regio aantrekken. Het proces is gaande, maar het aanbod is nog steeds niet voldoende." "Dat klopt, en dat geldt niet alleen voor technisch personeel", geeft Satijn toe. "Het curriculum van de opleidingen is niet altijd een adequaat antwoord voor de problemen die spelen op de arbeidsmarkt. Helaas kost het optuigen van curricula nu eenmaal tijd, terwijl de veranderingen in de ondernemersomgeving veel sneller plaatsvinden. Maar er zijn ook zeker voorbeelden te noemen waarbij we ondernemers wel tijdig kunnen helpen. Zo is Gilde Opleidingen om tafel gegaan met een ondernemer die wil investeren in een horecagelegenheid in Venlo. Deze ondernemer heeft aangegeven over drie jaar 30 mensen met een goede

“DAT ER NIET VOLDOENDE ARBEIDSKRACHTEN ZIJN, DAAR IS IEDEREEN HET WEL MEE EENS. MAAR DAT PROBLEEM LOS JE NIET OP DOOR TE FOCUSSEN OP JONGEREN TUSSEN DE 16 EN DE 20”

Hospitality-opleiding nodig te hebben. Gilde Opleidingen en de ondernemer kijken nu al wat het aanbod is, wie er bij hem stage gaan lopen en na afloop een baan kunnen vinden.”

SAMENWERKINGSVERBANDEN

Noldus geeft aan dat hij wel de nodige samenwerkingsverbanden ziet ontstaan, maar heeft het idee dat dit betrekking heeft op een kleine hoeveelheid ondernemers. “Ik ben op de hoogte van de partijen en de samenwerkingsverbanden, maar ik heb het idee dat dit partijen zijn die elkaar sowieso wel weten te vinden. Het gaat juist om de partijen die moeite hebben om toegang te krijgen tot de samenwerkingsverbanden, of hier zelfs helemaal geen weet van hebben. Neem bijvoorbeeld stichting Procestechniek & Maintenance Limburg. Dit is een partij die ervoor zorgt dat wij over drie jaar een goed geschoolde medewerker hebben en ons nu al bij de ontwikkelingsfase betreft. Maar als ik dit bij andere ondernemers aanklaar, zijn zij niet op de hoogte van het bestaan van deze organisatie.”

Volgens Hans Aarts verschilt de mate van samenwerking enorm per sector. “De sector logistiek is hier bijvoorbeeld goed georganiseerd. Zo zijn binnen SMART Logistics Centre Venlo werkgroepen actief waarbij bedrijfsleven, de overheid en het onderwijs met elkaar aan tafel zitten. De bedrijven die opereren in de maakindustrie zijn echter heel divers, wat bijdraagt aan het feit dat deze bedrijven minder goed georganiseerd zijn. Daar begint met Techno Valley langzaam verandering in

te komen, maar het zijn wel steeds dezelfde bedrijven die de rol van kartrekker aanemen, terwijl de grote massa slechts volgt.”

Jeroen Rondeel denkt dat de sectoren logistiek en maakindustrie er baat bij hebben als juist de banden met de High Tech Campus en de TU Eindhoven worden aangehaald. “De Brightlands Campussen zijn een prachtig initiatief, maar wat heeft Venlo met chemie? Hier zitten juist veel maakbedrijven die overeenkomsten hebben met hun collega's binnen Brainport Industries.” “Ik zit in het dagelijks bestuur van Keyport 2020 (red. Keyport = zeven Midden-Limburgse gemeenten plus de Brabantse gemeente Craenendonk), dat is aangesloten bij Brainport Industries”, reageert Thuis, “Als we kijken naar Midden-Limburg, dan is het een uitdaging om de ondernemers te verbinden aan Keyport.” Rondeel vindt dat de TU Eindhoven een grotere rol moet nemen in het bevorderen van de samenwerking met en tussen maakbedrijven. “De universiteit heeft namelijk goede contacten met grote bedrijven zoals ASML, maar veel minder met het MKB. De Fontys Hogescholen en de HAS hebben die feeling met het MKB juist wel. Wij hebben dat zelf gemerkt toen we in het Blue Innovation Center twee tot drie afstudeerders wilden plaatsen. Dat is, ook mede door onze eigen fout, het eerste jaar niet gelukt.”

NIET VOLDOENDE ARBEIDSKRACHTEN

Om de problemen op de arbeidsmarkt het hoofd te kunnen bieden, zouden de leerlingen breder moeten worden opgeleid. Noldus geeft aan dat de opleidingen juist veel meer aan moeten sluiten bij de arbeidsvraag vanuit de bedrijven. “Ik zie weliswaar ontwikkelingen, maar die hebben tijd nodig om effect te gaan sorteren.”

Aarts meent dat het verstandiger is om breed op te leiden en pas in de eindfase van de opleiding te specialiseren. “Als je kijkt naar de innovaties in maakindustrie zie je

onder andere dat de productie die in de lageloonlanden plaatsvindt nu terug wordt gehaald. Omdat hier te weinig, dure mensen aanwezig zijn, zie je langzaam de digitalisering en robotisering hun intrede doen in de maakindustrie. Deze ontwikkeling, Smart Industries genaamd in Nederland (Industrie 4.0 in Duitsland), leidt straks tot nieuwe beroepen. Als onderwijssector moet je dus opleiden voor functies die nu nog niet bestaan en het is de kunst om daarop in te spelen. Dan kan door uit te gaan van een brede basis en de ontwikkelingen in het bedrijfsleven in de gaten te houden. In de eindfase kijk je dan waar op dat moment behoefte aan is en specialiseer je door middel van verschillende uitstroomprofielen.”

Niet alleen de maakindustrie maar ook de tuinbouw heeft de laatste jaren opvallend veel moeite om de juiste medewerkers aan te trekken, geeft Ton Janssen aan. “Dat komt met name doordat er 10 tot 15 jaar geleden in het hele gebied 1000 tuinders en 100 vaste bedrijfsleiders actief waren. Nu zijn er nog maar 100 tuinders die op zoek zijn naar 900 bedrijfsleiders met het juiste niveau.”

“Dat er niet voldoende arbeidskrachten zijn, daar is iedereen het wel mee eens”, zegt Thuis. “Maar dat probleem los je niet op door te focussen op jongeren tussen de 16 en de 20. Feit is dat er als gevolg van de demografische krimp een tekort aan personeel verwacht mag worden. Dat hebben we met scholing van Duitse leerlingen niet op kunnen lossen. Het gegeven dat Limburgse jongeren ook een opleiding kunnen volgen in Brabant en daar mogelijk blijven hangen, helpt ook niet. Het gaat dus niet alleen over het hier naar toe bewegen van arbeidskrachten, maar ook om het voorkomen dat potentiële arbeidskrachten (huidige studenten) hier wegtrekken. Gelukkig zijn er ook andere oplossingen voor de problematiek op de arbeidsmarkt die gezamenlijk kunnen worden opgepakt. Denk bijvoorbeeld aan het om- en bijscholen van de bestaande

DE DEELNEMERS

- Stephan Satijn, wethouder Economische Zaken in Venlo
- Peter Thuis, bestuursvoorzitter ROC Gilde Opleidingen
- Hans Aarts, directeur Fontys Hogeschool Techniek en Logistiek
- Mike Noldus, directeur-eigenaar Akarton en bestuursvoorzitter Lodewijk van der Grinten ondernemersprijs
- Ton Janssen, tuinder en ontdekker en promotor van de smaaktomaat Tasty Tom
- Jeroen Rondeel, directeur Blue Engineering en oprichter Blue Innovation Center





DE STELLINGEN

- In de regio Venlo zijn alle ingrediënten voor innovatie aanwezig. Partijen weten elkaar echter nog niet goed te vinden.
- Door innovaties in de markt is de behoefte aan breder mbo- en hbo-onderwijs een noodzaak geworden.
- De vooronderstelling dat de overheid innovatie alleen kan stimuleren door subsidie te geven, moet worden losgelaten. De rol van subsidiegever alleen is onvoldoende en bovendien niet altijd geschikt om een innovatiesysteem goed te laten functioneren.
- In het bedrijfsleven is men vooral bezig met product- en procesinnovatie. Er blijven kansen liggen op het gebied van sociale innovatie.

populatie werkenden én de mensen die in de kaartenbak van het UWV zitten.”

Noldus: “Ik zie zeker dat er goede stappen worden gezet en dat zich dit ook gaat terugbetalen. Maar dat zal vanwege de demografische ontwikkeling niet voldoende zijn. Ik denk dat daar een duidelijk taak is weggelegd voor de overheid. Er zou wat minder aandacht mogen worden besteed aan ontwikkelingen op logistiek gebied waar mensen voor nodig zijn die we niet hebben, en wat meer aandacht moeten zijn voor het aantrekken en hier houden van mbo+mensen en het faciliteren van voorzieningen voor de middenstand. Het vestigingsklimaat heeft destijds kennelijk invloed gehad op hun keuze om weg te gaan. We moeten er nu voor zorgen dat mensen weer terugkomen.”

Thuis: “Het is zeer de moeite waard om wat meer de focus te leggen op de instandhouding van het onderwijsaanbod in de regio, maar dat kan alleen in triple helix verband, samen met bedrijfsleven en overheid. Je moet je continu afvragen en toetsen hoe je Noord-Limburgse studenten hier houdt en niet al voor het onderwijs van hun keuze naar elders laat vertrekken, naar arbeidsintensievere regio's met een diverser en grootstedelijker opleidingsaanbod. Ook moet je alle partijen erbij betrekken en samen inzetten, en daar horen ook bedrijven als bijvoorbeeld Rockwool en Océ en partners als gemeenten en de provincie Limburg bij.”

Volgens Satijn is een lange aanlooptijd bij dit proces onvermijdelijk. “Het Greenport Convenant, waarbij voor de agro, food en logistiek een complementaire kwalitatieve doorlopende leerlijn werd opgesteld, dateert inmiddels uit 2011. Deze leerlijn is ingezet om het onderwijsaanbod niet alleen kwalitatief te verbeteren en te verbreden, maar ook om mensen te verleiden om een

(vervolg)opleiding in de regio te doen. Ook de vestiging van de HAS draagt bij aan het opleidingsaanbod en de verbreding hiervan. Daarnaast zijn we, anticiperend op de demografische ontwikkelingen, bezig met het aantrekken van zorgopleidingen. Al die maatregelen hebben een klein zichtbaar resultaat opgeleverd. Het afgelopen jaar is de studentenpopulatie in Venlo tussen de 17 en 24 jaar gegroeid. Maar helaas is daar het probleem inderdaad niet mee opgelost.”

FACILITERENDE ROL

Ook bij de derde stelling komt de rol van de overheid om de hoek kijken. Volstaat het verstrekken van een subsidie, of moet deze ook een faciliterende rol aannemen? Ton Janssen is over het algemeen geen voorstander van subsidies. “Want daar komen tegenwoordig een heleboel papierwerk en voorwaarden bij om de hoek kijken. En wanneer je vanuit Brussel een subsidie krijgt toegewezen, loop je ook nog eens het risico dat je de subsidie uiteindelijk weer terug mag betalen vanwege het aanpassen van de regels.”

Noldus ziet meerwaarde in het faciliteren van een kwalitatief goede woonomgeving in en om Venlo. “De kwaliteit hiervan moet naar een dusdanig niveau worden gebracht dat de mbo'er en hbo'er zich hier met zijn gezin wil vestigen. Aan het winkelaanbod wordt hard gewerkt, maar het uitgaansaanbod is nog te beperkt. Ook het huisaanbod sluit niet goed aan, er worden vooral woningen in het onderste en hoogste segment aangeboden.” Thuis vindt dat Noldus goede punten aandraagt, “maar de problemen vereisen een meer integrale aanpak waarbij ook een bijdrage vanuit het bedrijfsleven nodig is. Zo werken wij weinig met baangarantie terwijl het MKB in zijn totaliteit veel banen biedt. Dat heeft te maken met de versplintering, bedrijven geven geen individuele garantie. Het gezamenlijk optrekken en promoten van

de regio zou sowieso een goede zaak zijn. Het is vreemd dat jongeren van bijvoorbeeld scholengemeenschap De Rooi Pannen bij Limburgse bedrijven volop stage kunnen lopen om vervolgens weer terug naar Brabant te gaan, terwijl we voor onze eigen leerlingen van de horeca-opleiding moeite moeten doen om aan horecastageplekken te komen. Als je een stagiair louter ziet als goedkope arbeidskracht kan dat, maar als je echt een bijdrage wil leveren aan de toekomst van jongeren uit onze regio, is dat wel bijzonder.”

IMAGO

“Je ziet de mensen inderdaad wel op en naar Eindhoven reizen of zelfs verhuizen, maar het gebeurt zelden andersom”, zegt Aarts. “Dat heeft toch te maken met het imago van Venlo als studentenstad. Daar is de afgelopen jaren hard aan gewerkt, maar dat heeft even tijd nodig. De kwaliteit van de opleidingen is volgens de keuzegidsen goed, maar qua aantrekkelijkheid als stad voor studenten bungelen we helaas onderaan.”

“HET GEZAMENLIJK OPTREKKEN EN PROMOTEN VAN DE REGIO ZOU SOWIESO EEN GOEDE ZAAK ZIJN”

Satijn geeft aan dat de gemeente zeker bereid is om dat te faciliteren door de stad aantrekkelijker te maken voor mensen van buitenaf. “Zo werken we hard aan een mooi cultuuraanbod zoals de realisatie van poppodium Grenswerk. Ook wordt goed naar het horeca- en huizaanbod gekeken. Een echte studentenstad zijn we nog niet, voor hen is de stad niet compact genoeg. Wel is na aanleiding van onze frequente deelname in het studentenforum de studentenhuisvesting verbeterd.”

Ook Rondeel ziet heil in een gunstig werk- en leefklimaat voor het aanwezige arbeidspotentieel in de regio. “De A67 wordt steeds drukker en kan forenzen die naar Eindhoven afreizen op termijn doen beslissen om met hun gezin te verhuizen. Dan ben je ze kwijt. Het werk- en leefklimaat in deze regio moet een hele hoge prioriteit krijgen. Dan kun je niet alleen je inwoners behouden, maar ook potentiële medewerkers aantrekken uit andere gebieden.”



Supply Chain Solutions cruciaal voor vastgelegde prestatieniveaus

Intelligente goederen- en informatiestromen zijn cruciaal voor het behalen van de vastgelegde prestatieniveaus. Als een spin in het web verbinden we daarom laagdrempelige of juist geavanceerde IT systemen uit elke stap van de logistieke keten zoals douane, rederijen, transportorganisaties en banken met onze IT systemen en die van onze klanten. Via onze 'control tower' besturen we de logistieke ketens van onze opdrachtgevers om daarmee onze dagelijkse running business te organiseren, snel duidelijke rapportages voor onze klanten te produceren en hun logistieke processen voortdurend te optimaliseren.

Overseas Logistics
Multimodal Inland Locations
Supply Chain Solutions

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

Seacon Logistics bv, Postbus 3071, 5902 RB Venlo

Venlo (NL) - Born (NL) - Amsterdam (NL) - Duisburg (DE) - Melzo (IT) - Budapest (H) - Moscow (RU)



Advanced logistics for a smaller world



SEACON
LOGISTICS

VOOR DE ZAAK

Ondernemersrecht en arbeidsrecht

077 2068000 • WWW.VOORDEZAAK.NL



Vlnr: Peter Thuis, Stephan Satijn, Mike Noldus, Ton Janssen, Hans Aarts, Jeroen Rondeel en Boy Haenen (mede-organisator CONNECTED).

SOCIALE INNOVATIE

De laatste stelling gaat over sociale innovatie. Blijven er binnen het bedrijfsleven kansen liggen op dit gebied? Vanuit de tuinbouw-brancher merkt Janssen dat supermarkten steeds vaker kijken naar het sociale aspect, en dan met name duurzaamheid. "Wanneer je in je verhaal meeneemt dat je bijvoorbeeld CO₂-neutraal teelt en je ook op sociaal gebied inzet, wordt dat zeker door de supermarkten gewaardeerd. Uiteindelijk geeft de prijs de doorslag, maar bij gelijke prijzen kan duurzaamheid wel een voorsprong geven." Noldus hecht zelf veel waarde aan sociale innovatie. "Sterker nog, in 2013 zijn wij hiermee gestart. Inmiddels is 1 op de 2 medewerkers afkomstig via een reïntegratie of ander sociaal traject, op een personeelsbestand van 80 medewerkers. Ik vind het uitblijven van een goede wetgeving waarbij

"VAN DE 40 MEDEWERKERS MET EEN ACHTERGROND KOMEN ER 14 UIT DAT GRANIETEN BESTAND. DAT WERKT PRIMA, MITS JE MET DE JUISTE PARTIJEN SAMENWERKT EN GOEDE AFSPRAKEN MAAKT"

ondernemers medewerkers met achterstand verplicht een mogelijkheid op de werkvloer moeten bieden een enorm gemis." Ook Gilde Opleidingen heeft ervaring met deze groep medewerkers.

Thuis: "Bij de AH XL in Venlo loopt permanent een klas met jongeren op de werkvloer rond die op locatie uitleg en begeleiding krijgen. Na afloop van hun stage krijgen ze daar ook een baan aangeboden. Hetzelfde gebeurt bij CEVA en straks ook bij Primark. De jongeren uit deze zogenoemde entree-opleiding van het mbo hebben enige afstand tot de arbeidsmarkt, maar de ondernemers snappen dat deze groep potentie heeft. We voorkomen daarmee nieuwe werkloosheid en bieden ondernemers gewild personeel."

Rondeel vindt het lovenswaardig dat Noldus zich sterk maakt voor inclusief ondernemerschap. "Ik denk dat heel veel ondernemers het niet aandurven. Het bedrijf van Mike is een uniek voorbeeld en laat zien dat het zeer succesvol kan zijn. Al vind ik wel dat hij dit veel meer uit zou moeten dragen." Noldus bevestigt dat de angst onterecht is. "Ik heb heel duidelijk aangegeven dat het commerciële belang van het bedrijf belangrijk is. Vervolgens heb ik samen met de betrokken partijen bekeken hoe we

deze mensen binnen het bedrijf in konden zitten. Ik merkte echter wel dat de sociale werkplaats soms bang is om mensen buiten de deur te plaatsen. Bij mij zijn er nu 27 werkzaam afkomstig van drie verschillende organisaties, terwijl ze nog veel meer mensen hebben." Noldus heeft dan ook geen problemen met medewerkers uit de kaartenbak van het UWV. "Van de 40 medewerkers met een achtergrond komen er 14 uit dat granieten bestand. Dat werkt prima, mits je met de juiste partijen samenwerkt en goede afspraken maakt. En dat geldt natuurlijk voor alle samenwerkingsverbanden."

Bent u benieuwd wat innovatie voor uw bedrijfsactiviteiten kan doen?

Tijdens event CONNECTED krijgt u uitgebreid de kans om inspiratie op te doen tijdens de seminars, workshops en panel-discussies en om kennis uit te wisselen met ondernemers, overheden en onderwijsinstellingen.

Kijk voor meer informatie op www.connectedevent.nl



BRIGHTLANDS CAMPUS GREENPORT VENLO VERBINDT ONDERWIJS, OVERHEID EN BEDRIJFSLEVEN

RIJPE VOEDINGSBODEM VOOR ECONOMIE EN INNOVATIE

Het lijkt een nieuwsbericht uit duizenden, maar straks zullen we terugkijken op een historisch moment: Brightlands Campus Greenport Venlo is gestart en enerzijds al in bedrijf, anderzijds nog volop in ontwikkeling, een proces dat nooit zal stoppen. In een groen, vooruitstrevend klimaat werken kennisinstellingen, overheid en bedrijfsleven hier samen aan een economische impuls voor de regio en waardevolle innovaties voor de maatschappij.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN

"Brightlands Campus Greenport Venlo maakt de cirkel rond voor het Brightlands-concept in Limburg, dat de verbindende schakel vormt tussen onderwijs, overheid en bedrijfsleven rondom de thema's gezondheid, materialen en voedsel", zegt de Venlose wethouder Stephan Satijn. "Venlo haakt daarmee aan bij de intensieve samenwerking tussen de drie andere, al langer bestaande campussen in de provincie. De Brightlands Chemelot Campus Geleen focust zich op nieuwe materialen voor de maakindustrie en de gezondheidszorg, de Brightlands Maastricht Health Campus houdt zich bezig met medische biotechnologie, hart- en vaatziekten, neurowetenschappen, nieuwe behandelmethoden en regeneratieve geneeskunde, de Smart Services Campus Heerlen faciliteert ontwikkelingen op het gebied van opslag, veiligheid, toegankelijkheid,

ontsluiting en toepassing van al het genoemde, inclusief het specialisatiegebied van de nieuwe Brightlands Campus Greenport Venlo: gezonde voeding, kweken en telen, voeding en alternatieve grondstoffen oftewel biobased."

GROOTSTE TUINBOUWGEBIED

Internationaal wil Limburg via Brightlands een rol van betekenis spelen en het voortouw nemen in de drie weergegeven thema's en daarbij is samenwerking tussen kennisinstellingen, overheid en bedrijfsleven volgens de wethouder onontbeerlijk. "De vier campussen hanteren allemaal dezelfde globale doelstellingen: meer en vooral een hoogwaardiger kennisstructuur ontwikkelen, meer (open) innovatie genereren, een hoogwaardiger infrastructuur opzetten en meer bedrijvigheid en werkgelegenheid creëren. De toegevoegde

waarde van de Brightlands Campus Greenport Venlo ligt op het gebied van agrofoodbusiness en agrologistiek; historisch en economisch gezien logisch, aangezien we ons midden in het grootste tuinbouwgebied van West-Europa bevinden, wanneer je de aangrenzende Duitse regio meerekent. Dit sluit aan bij het streven van de provincie om via Brightlands voort te borduren op de van oudsher sterke sporen in Limburg. Niet alleen zorgt het concept voor een belangrijke economische impuls, het zal door de sterke nadruk op gezondheid ook maatschappelijk van onschatbare waarde blijken. Innovatie vormt daarbij het sleutelwoord."

WIRWAR ONTVLECHTEN

Aan de Brightlands Campus Greenport Venlo, met als kloppend hart het Floriade-terrein nabij de snelweg A73, gaat al een aantal jaren

economische geschiedenis vooraf. "Als regio zijn we in staat gebleken volop nationale en internationale bedrijvigheid naar Trade Park en Greenport te trekken, met tot nu toe al 4500 nieuwe arbeidsplaatsen als resultaat", blikt Satijn terug. "Verschillende organisaties hielden zich daarmee bezig, maar dat maakte het er niet overzichtelijker op en het schiep ook niet altijd een vruchtbaar klimaat voor economische samenwerkingsverbanden. Om die wirwar te ontvlechten en een en ander te stroomlijnen gaat het nu anders: alle activiteiten om Greenport als interessante vestigingsgrond op de kaart te zetten en geïnteresseerde bedrijven daadwerkelijk vestigingsmogelijkheden te bieden, vallen nu onder de verantwoordelijkheid van twee partijen. Campus Vastgoed BV concentreert zich op de gebouwen, zeg maar op de hardware. De programmatische invulling oftewel de software komt voor rekening van de BV Brightlands Campus, in aansluiting op de overkoepelende campusorganisatie."

VOORTREKKERSROL

Innovatie op het vlak van gezondheid en voeding staat zoals gezegd centraal bij Brightlands Campus Greenport Venlo en in breder verband binnen de samenwerking met de andere drie locaties in Limburg. Daarbij hoort volgens wethouder Satijn een belangrijke term: molecular

engineering. "Het gaat er niet alleen om dat je moleculaire successen weet de doorgronden, maar ook dat je ze kunt manipuleren," legt hij uit. "Alleen dan zul je nieuwe oplossingen vinden voor de talloze vraagstukken en thema's met betrekking tot biologische processen, zoals verbetering van voedselkwaliteit, nieuwe voedingsproducten, gezondere voeding en genezing van ziekte. De voortrekkersrol die onze regio op dit gebied wil nemen, moet Venlo en ook de rest van Limburg internationaal sterk op de kaart zetten. Dat blijkt al, gezien de aanwas en belangstelling van gerenommeerde en vooruitstrevende bedrijven om zich hier te vestigen. Maatschappelijk zitten we erg goed met onze thema's, gezien het groeiende gezondheidsbewustzijn bij mensen en organisaties. Imagotechnisch en economisch gaat dit Venlo goud opleveren, denk alleen maar aan de werkgelegenheid en de leefbaarheid van de stad zodra studenten zich hier in toenemende mate vestigen. Die positieve ontwikkelingen voltrekken zich nu al en worden steeds zichtbaarder."

ZELF BOUWEN

De Brightlands Campus Greenport Venlo op het groene, parkachtige Floriade-terrein manifesteert zich als een bruisend hart van research en development op het gebied van agrofoodbusiness en agrologistiek en biedt

daarmee alle ruimte aan relevante kennisinstellingen en ondernemingen om er zich te vestigen, bijvoorbeeld in de duurzaam geconstrueerde gebouwen De Innovatoren en Villa Flora. "Maastricht University, de HAS, Botany en Philips hebben hun weg naar Greenport al gevonden en Delta Star Nutrients, een ontwikkelaar van voedingssupplementen, zal als eerste partij zelf gaan bouwen. Dat gebeurt op een bijzonder duurzame, gezondheidsbewuste wijze, passend in de omgeving. Twee andere organisaties willen binnen twee jaar hier de eerste steen in de grond slaan en we weten van nog vijf, zes partijen dat zij serieus overwegen om hier hun vleugels uit te slaan. Startende ondernemers die graag hun visie de ruimte geven, kunnen hun intrek nemen in bestaande paviljoens en zich daar binnen een energiek klimaat ontplooiën." De vraag wanneer Brightlands Campus Greenport Venlo zijn voltooiing nadert, is wat wethouder Satijn betreft niet aan de orde. "Deze innovatieve omgeving, waar nu al volop bedrijvigheid, onderwijs - van middelbaar tot wetenschappelijk - en onderzoek plaatsvindt, zal altijd in ontwikkeling blijven. De regio gaat steeds meer de vruchten van deze rijpe voedingsbodem plukken."

www.brightlands.com

35



Mike Noldus



AKARTON ONDERSCHIEDT ZICH IN MARKT MET KLANTSPECIFIEKE, HOOGWAARDIGE OPLOSSINGEN

SPECIALIST IN DIVERSITEIT

Het klinkt tegenstrijdig, een bedrijf waar specialismen en diversiteit samenvallen, maar daar ligt juist de kracht van Akarton. De in Venlo gevestigde kartonproducent en -leverancier speelt bij een zeer uiteenlopende klantenkring in op specifieke behoeften en doet dat bovendien met een team waarin veel mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt hun plek hebben gevonden.

TEKST EN FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN

Om het onderscheidend vermogen van Akarton helder in beeld te krijgen, is het goed om in het kort de geschiedenis van het bedrijf te belichten. "Het begon in 1988 als groothandel en agentuur namens een aantal buitenlandse fabrikanten van massief- en golfkartonverpakkingen", vertelt algemeen directeur Mike Noldus. "Vier jaar later kwam op verzoek van klanten een kleinserieproductie op gang, om aantallen te verwerken die bij grote fabrikanten niet in de logistiek pasten. Zelf trad ik in 1998 als accountmanager in dienst en groeide door tot marketing- en salesmanager, tot het moment - in 2005 - dat de oprichter met

pensioen wilde gaan: toen kreeg ik de kans om de zaak over te nemen. Het betrof overigens twee firma's, één voor de handel en één voor de fabricage. De overname kreeg definitief zijn beslag per 1 januari 2007. We besloten beide bedrijven in 2010 te laten fuseren, toen de productietak een steeds nadrukkelijker rol binnen het geheel vervulde en daarmee de 'losse' handel terugliep." Het resulteerde in de naam Akarton. "Met de A van A-kwaliteit en A-service, maar er zit officieel iets anders achter: we hadden het webdomein Karton.nl geregistreerd en door een A toe te voegen, zouden we in elke ranking bovenaan komen te staan."

VRIJWEL ONGEËVENAARD

Het aantrekken van private investment schiep vanaf 2011 verdere groeimogelijkheden, inclusief het verwerven van een bedrijfsaccommodatie aan de Hakkesstraat in Venlo, die na een grondige uitbreiding en renovatie sinds 2014 alle activiteiten onder één dak laat plaatsvinden. "Inmiddels bedraagt circa 85 procent van de omzet eigen productie, met aantallen vanaf één tot middelgrote volumes. We vervaardigen verpakkingsmaterialen volgens zeer specifieke klantwensen, bijvoorbeeld om kwetsbare producten van A naar B te kunnen transporteren.

De diversiteit is ongekend, van doosjes voor groente, fruit of kleding voor internetverzendbedrijven tot verpakkingen van medical equipment of kopieerapparaten, metersgroot. Eigenlijk zit de enige beperking in wat in een vrachtwagen past..." Noldus spreekt van een zeer omvangrijk programma, vrijwel ongevenaard in Nederland. "Elke wens in kwaliteit, formaat, bedrukking in huisstijl en aantallen valt in te vullen."

ONDERSCHIEDINGEN

Met gepaste trots toont de algemeen directeur van Akarton enkele onderscheidingen (awards), toegekend door klanten. "We krijgen regelmatig kwaliteitsaudits en doorstaan die uitstekend. Multinationals uit Japan en de Verenigde Staten, die met een hoge productaansprakelijkheid te maken hebben, stellen belangrijke eisen aan zaken als maatvastheid, consistente kwaliteit en leverbetrouwbaarheid. Vaak krijgen wij nieuwe klanten binnen op basis van een bepaalde behoefte, die elders niet kan worden vervuld. We spelen daar flexibel op in en bedenken altijd een oplossing; 'nee' verkopen bestaat bij ons niet. In veel gevallen groeien we vervolgens door tot hoofdleverancier. Onze klantenkring kent een zeer gering verloop."

DIGITALISERING

Industrial packaging vormt van oudsher de basis, maar een aantal jaren geleden ontwikkelde Akarton een tweede discipline, die wat het management betreft moet uitgroeien tot een activiteit van vergelijkbare omvang. "We ontwerpen en produceren point-of-sale-materialen, dus displays om artikelen te presenteren. Dat begon bescheiden met levering aan wederverkopers, maar sinds anderhalf jaar bewerken we deze markt heel actief met fullcolour-producten, waartoe we hebben geïnvesteerd in

printers, plotters en productiemachines. Die digitalisering deed min of meer per ongeluk een derde discipline ontstaan, namelijk het rechtstreeks beprinten van vlakke materialen, oftewel het aanbrengen van een opdruk op bijvoorbeeld een glazen deur of de achterwand van een keuken. In vergelijking met het verwerken van een folie bereiken we een hogere kwaliteit, schakelen we de tussenstap van lamineren uit en geldt er geen minimale afnamehoeveelheid. Met deze discipline richten we ons qua behoeften en prestaties op hogere segmenten. We gaan gedurende een bepaalde periode bekijken hoe de markt erop reageert en nemen aan de hand daarvan op termijn een besluit over een eventuele verdere ontwikkeling. De nadruk blijft liggen op industrial packaging en P.O.S.-materialen."

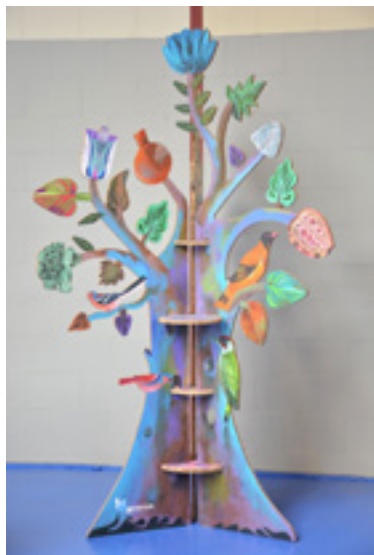
THE GREEN SOCIETY

Akarton zette in 2012 de eerste stappen die in het daaropvolgende jaar leidden tot een project in het kader van maatschappelijk verantwoord ondernemen: The Green Society. "Karton produceren kenmerkt zich sowieso door duurzaamheid, want het is honderd procent recyclebaar", licht Noldus toe. "Daarnaast bieden wij veel werkzaamheden die prima kunnen worden uitgevoerd door mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Binnen ons project, dat we samen met drie sociale werkplaatsen en een reïntegratiebureau namens het UWV hebben opgezet, vullen we dit in op basis van detachering en vaste dienstverbanden. We geven langdurig werklozen, 55-plussers en mensen met een probleem of een beperking binnen onze bedrijfsprocessen volop kansen op allerlei niveaus en zorgen samen met onze partners voor fulltime begeleiding. Inmiddels ligt de balans op 50/50 en we streven ernaar om dat zo te houden. In het begin vroeg het best gewenning en aanpassingsvermogen, ook bij ons



bestaande personeel, maar inmiddels hebben we de mensen en de processen goed op elkaar weten af te stemmen. Het integreren van alle werkzaamheden binnen onze eigen keten, dus zonder uitbesteding aan sociale locaties met bijbehorende transportkosten, geeft ons grip op de kwaliteit en zorgt voor een hoge efficiency. Wanneer je je er als onderneming voor opent om plek te creëren voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt, blijkt het mogelijk om je processen heel effectief en constructief in te richten. Deze maatschappelijke bijdrage belemmert ons totaal niet in het handhaven van onze flexibiliteit en kwaliteitsbewaking naar de klanten toe."

www.karton.nl





38

NIEUWE KENNIS, INSPIRATIE EN CONTACTEN TIJDENS CONNECTED

Op dinsdag 11 april aanstaande vindt in De Maaspoort in Venlo de 2e editie plaats van CONNECTED. Het evenement dat als doel heeft het stimuleren van nieuwe samenwerkingsverbanden en verdienmogelijkheden, biedt een dag speciaal door en voor bedrijfsleven, onderwijs en overheid in Noord-Limburg. Hoofdthema's deze editie zijn innovatie en duurzaamheid.

KENNISPROGRAMMA

Bezoekers kunnen een keuze maken uit maar liefst 18 verschillende kennis- en inspiratiesessies, veelal seminars en ook workshops en paneldiscussies, aangeboden door de vele partners van CONNECTED. Daarbij gaat het vooral over ontwikkelingen in de regio en trends in bepaalde sectoren en vakgebieden. Daarnaast krijgt de toeschouwer handige tips en inzichten om in de eigen organisatie succesvol tot ver-

nieuwing te komen. Het kennisprogramma wordt voorafgegaan door een plenaire opening, met een openingswoord van Antoin Scholten, voorzitter van Regio Venlo, het samenwerkingsverband van 7 gemeenten in Noord-Limburg en tevens key partner van CONNECTED. Michel Weijers, managing director van het C2C ExpoLAB zal vervolgens een inspirerende presentatie verzorgen over het toepassen van cradle-to-cradle in het nieuwe stadskantoor van gemeente

Venlo en de toepassingsmogelijkheden op de eigen werkvloer.

KEYNOTE MENNO LANTING

Ontwikkelingen volgen elkaar razendsnel op, wat betekent dat je als ondernemende professional continu bezig moet zijn met vernieuwing binnen de organisatie. Het ontwikkelen van nieuwe verdienmodellen door het vernieuwen van bestaande of het bedenken van nieuwe producten of dien-



Menno Lanting

sten, hoort hoog op de agenda te staan. Menno Lanting verzorgt een keynote waarbij hij inzichten geeft om als wendbare organisatie succesvol te blijven. Met de sessie 'Olietankers en Speedboten' die hij gaat verzorgen mocht hij al veel managers en directieleden inspireren om bij de tijd te blijven. Lanting maakte ter inspiratie van die sessie, en het boek dat hij daarover uitbracht, een rondgang over de wereld

waarbij hij diverse succesvolle professionals en ondernemers sprak.

Lanting staat bekend als spreker en auteur over innovatie, technologie, disruptie, businessmodellen, organisatie 3.0 en leiderschap. Hij bracht diverse managementboeken uit die tot bestsellers uitgroeiden. Verwacht een sessie vol energie en inspiratie!

INNOVATIEMARKT EN NETWERKPLEIN

Een nieuw onderdeel tijdens de 2e editie is de innovatiemarkt. Startups, studentbedrijven en multinationals presenteren hier de meest recente noviteiten. Een aantal van de parels van de industrieterrainen in Noord-Limburg wordt daarmee zichtbaar. Daarnaast is er een netwerkplein waar de partners zich presenteren en waar alle gelegenheid is om nieuwe samenwerkingsverbanden te smeden.

39



HET KENNISPROGRAMMA BIEDT ONDER MEER DE VOLGENDE ONDERWERPEN:

- Mobiliteit van de toekomst
- E-commerce
- E-fulfilment
- Nieuwe verbindingen, nieuwe business
- Pitchen als TED
- Gouden regels voor succesvol innoveren
- Verbinding student en bedrijfsleven
- Energiebesparing
- Smart Industry
- Succesvol netwerken
- Kenniscentrum Greenport Venlo
- Innovatie in de praktijk
- Stimuleringsregelingen voor innovatie
- Het succesverhaal van een young professional



BUSINESS ONTMOET BUSINESS (BOB)

Noord-Limburg Business is mediapartner van CONNECTED en heeft voor de BOB-leden een interessant aanbod: een BOB-borrel in combinatie met een bezoek aan het evenement. Daarbij wordt ook een kennis- en inspiratiesessie door Noord-Limburg Business aangeboden. U wordt om 18.00 uur bij de netwerkstand van Noord-Limburg Business in de Glenn Corneille foyer ontvangen. Vervolgens wordt een gezamenlijke ronde over de innovatiemarkt gemaakt.

Om 19.00 uur bezoekt u de kennis- en inspiratiesessie van Rens Tanis over succesvol netwerken.

Om 19.30 uur is er de ruimte om bij de netwerkstand na te praten. Als lid van BOB Noord-Limburg kunt u zelf uw programma voor deze dag samenstellen. U kunt bijvoorbeeld eerder die dag de overige programmaonderdelen van CONNECTED bezoeken.



INSCHRIJVEN

CONNECTED biedt dinsdag 11 april een doorlopend programma van 13.30 tot 22.00 uur. U kunt uw eigen programma samenstellen uit de verschillende programmaonderdelen en bepalen wanneer u in- en uitstroomt. Er is gratis catering gedurende de hele dag.

Kaarten voor het evenement kosten € 149 ex btw. Indien u voor een gratis bezoek

bent uitgenodigd door een van de vele partners, kunt u de ontvangen registratiecode gebruiken bij het inschrijven op de website.

**CONNECTED - DINSDAG 11 APRIL
DE MAASPOORT
OUDE MARKT 30, VENLO
13.30-22.00 UUR
WWW.CONNECTEEVENT.NL**

**NEDERLANDS MVO-KEURMERK VOOR BETONSECTOR
DIENT WERELDWIJD ALS VOORBEELD**

DAT STAAT ALS EEN HUIS

Zonder beton stort alles in. Vanuit het gegeven dat het om het meest gebruikte bouw materiaal ter wereld gaat, is het van elementair belang dat de sector eromheen zich heel bewust toelegt op maatschappelijk verantwoord ondernemen. Branchevereniging VOBN ontwikkelde onder de naam Beton Bewust een dermate doordacht certificeringssysteem, dat dit nu als basis dient voor een wereldwijd keurmerk: CSC.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN



42

Qua verwerkt volume gaat beton ruimschoots aan kop onder de bouwmaterialen: alleen al in Nederland dertien miljoen kuub per jaar. Dat mag des te opmerkelijker heten als je bedenkt dat het niet gauw vervangen hoeft te worden, want op het vlak van duurzaamheid in de traditionele zin des woords valt het haast niet te overtreffen. "Het oudste betonnen gebouw ter wereld, het Pantheon in Rome, staat er al meer dan 2000 jaar", illustreert Ron Peters, directeur van VOBN (Vereniging van Ondernemingen van Betonmortelfabrikanten in Nederland). Marie van der Poel, verantwoordelijk voor beleid en regelgeving, voegt toe: "De Stichting Bouwresearch heeft een levensduur van minimaal honderd jaar vastgesteld." Van de genoemde dertien miljoen kuub verwerkt de bouwsector ongeveer vijftig procent als betonmortel en de andere helft als pre-fabsegmenten, vervaardigd in een fabriek. "Zeker als het gaat om casco's van woningen en bedrijfspanden wint prefab steeds meer terrein," zegt Wim van Looijengoed, directeur van producent MultiBouwSystemen. "Deze worden compleet met leidingen, elektriciteit,

vloerverwarming etcetera op de bouwlocatie afgeleverd. Nieuwste ontwikkeling is ook het metselwerk in de fabriek te laten plaatsvinden."

"HET BETREFT EÉN VAN DE OPLOSSINGEN OM TOE TE WERKEN NAAR ENERGIENEUTRAAL BOUWEN, DAT IN 2020 WETTELIJK VERPLICHT ZAL ZIJN"

WARMTEHUISHOUDING

Vanzelfsprekend kennen de heren de goede eigenschappen van beton als geen ander. Van der Poel schuift een interessant element naar voren. "Het materiaal kenmerkt zich door warmte-accumulatie oftewel het vasthouden van warmte; simpel te activeren met weinig energiegebruik. Daarmee draagt het heel effectief bij aan een gunstige warmtehuishouding in een gebouw." Peters maakt dit tastbaar: "Loop 's zomers tijdens

de vakantie maar eens een kerk in. Binnen is het koeler dan buiten, hetgeen in de winter precies andersom werkt. Dat komt door de massa; het materiaal dempt temperatuurschommelingen." Van der Poel: "Rust is een goed geïsoleerd gebouw uit met een warmtepompsysteem, dat in de zomer koel water en in de winter relatief warm water diep uit de grond haalt, dan dragen de betonnen wanden waar het in leidingen doorheen stroomt in belangrijke mate bij aan het beheersen van een aangenaam klimaat. De constructie heb je toch al, het comfort en het zeer geringe energieverbruik krijg je er gratis bij." Looijengoed legt uit: "Het betreft één van de oplossingen om toe te werken naar energieneutraal bouwen, dat in 2020 wettelijk verplicht zal zijn." Ron Peters: "Landelijk ligt er zelfs de ambitie om bij nieuwbouw vanaf 2030 geen gasvoorziening meer toe te passen."

STEEDS STERKER

Maak je een milieuprofiel van beton, dan valt volgens Ron Peters de CO₂-uitstoot van de productie te verwaarlozen als je deze

relateert aan de levensduur van het materiaal. "Bovendien komen de grondstoffen - grind, zand, cement en water - van dichtbij." Van der Poel: "Cement mag je zien als de lijm tussen zand en grind. Het blijft uitbloeien, ook als een gebouw al overeind staat, waardoor beton met het verstrijken van de tijd steeds sterker wordt. Houd je daar in het bouwen rekening mee door het materiaal meer tijd voor dat proces te geven, dan kun je kiezen voor een andere mengsamenstelling, die in het productieproces een lagere CO₂-uitstoot met zich meebrengt. Bij het zogenaamde 'Hoogoven-cement' bedraagt die gemiddeld maar éénderde van de emissie tijdens het produceren van 'Portland-cement'." Daarmee onderscheiden we twee hoofdgroepen.

"MOOI HOE DE BETONSECTOR IN ONS LAND WERELDWIJD EEN VOORBEELD HEEFT AFGEGEVEN OP HET GEBIED VAN MAATSCHAPPELIJK VERANTWOORD ONDERNEMEN"

Ron Peters licht toe: "Door kalksteen uit de Limburgse Sint-Pietersberg te verhitten ondergaat het een chemische verandering, waarna je het kunt vermalen tot poeder. Dat levert Portland-cement op. Bij Hoogoven-cement voeg je er een bepaald percentage 'slak' aan toe, een restmateriaal dat vrijkomt bij de productie van staal. Dat verhoogt onder andere de zuurbestendigheid van beton, waarmee het betere weerstand biedt tegen blootstelling aan zure lucht, bijvoorbeeld in de agrarische sector."

KEURMERK

Het bovenstaande geeft al aan dat de betonbranche bewust rekening houdt met het milieu, als onderdeel van maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO), waartoe ook zaken als arbeidsveiligheid, kwaliteit, bedrijfsrendement en inkoop van verantwoord geproduceerde grondstoffen behoren. "Bij dat laatste valt te denken aan recycling, maar ook het gebruiken van secundaire grondstoffen uit andere industriële takken", zegt Van der Poel. Branchevereniging VOBN omarmt MVO al vele jaren en besloot in 2012 een keurmerk in het leven te roepen om betonmortelproducenten die zich op dit gebied sterk profileren, te helpen dit uit te dragen. Van der Poel: "Vergelijk het met FSC

"Mooi hoe de betonsector in ons land wereldwijd een voorbeeld heeft afgegeven op het gebied van maatschappelijk verantwoord ondernemen", aldus Wim Looijengoed, Ron Peters en Marie van der Poel.



in de houtindustrie. Als zo'n label bekendheid krijgt, ontstaat vanzelf een situatie waarin ondernemers het niet meer gepast vinden om in te kopen bij een bedrijf dat het keurmerk niet draagt."

WERELDWIJD VOORBEELD

In nauwe samenwerking en op basis van feedback van allerlei partijen uit de markt en de overheid ontwikkelde VOBN in 2012 het keurmerk Beton Bewust. Peters: "Datzelfde jaar besloot het Cement Sustainability Initiative, onderdeel van de World Business Council for Sustainable Development (WBCSD) en de cement- en de betonindustrie uit Europa, Verenigde Staten, Latijns-Amerika en Azië wereldwijd een dergelijk certifice-

ringssysteem op te zetten. CSI oriënteerde zich in diverse landen en daarbij bleek Beton Bewust goed te passen in het initiatief. Vervolgens vond een consolidatieslag plaats, dat wil zeggen de vorming van het mondiale keurmerk CSC, met integratie van Beton Bewust. Het bestaat sinds 1 februari jongstleden en wordt in Nederland aangeduid als Beton Bewust | CSC, om voorlopig de vertrouwde naam te handhaven. Mooi hoe de betonsector in ons land wereldwijd een voorbeeld heeft afgegeven op het gebied van maatschappelijk verantwoord ondernemen. Zo krijgt 'duurzaamheid' een belangrijke extra dimensie."

www.betonbewust-csc.nl



Aanbevolen Locaties

3

1

4

2

3



1

Wereldpaviljoen Steyl

St. Michaëlstraat 6a
5935 BL Steyl
T 077 - 37 45 973
E info@wereldpaviljoen.com
I www.wereldpaviljoen.com



2

Hostellerie de Neerhof

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



3

Kasteel De Keerberg

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



4

Maashof

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



5

Landgoed Kasteel de Berckt

De Berckt 1
5991 PD Baarlo
T 077- 477 13 85
E info@berckt.nl
I www.kasteeldeberckt.nl




FEEL GOOD EXPERT
Marie-José

Personal stylist voor zakelijke professionals
FG Exclusives business bags
☎ 06-22405115
www.feelgoodexpert.nl

ZOEK JIJ EEN
FLEXIBELE PARTNER?





**SPECIALIST
CODE 95!**

KOM DAN NAAR LOGISTIC FORCE!

- ✓ UITZENDEN
- ✓ OPLEIDEN
- ✓ PAYROLL
- ✓ WERVING & SELECTIE

077 - 201 13 42 | VENLO@LOGISTICFORCE.NL | LOGISTICFORCE.NL



STICHTING
LIVA
WE CARE

 Stichting LIVA
www.stichtingliva.nl

Bert & Janssen
PERSONAL COACHING



Alberdingk Thijmstraat 12
5921 BC Venlo-Blerick
Mob: 0611485655

vraag@coachjanssen.nl
www.coachjanssen.nl



PENSIOENVIZIER

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

Mijn dochter kreeg
een aanval tijdens
het zwemmen.
Toen ging bij haar
het licht uit.
Doodeng!



Geef mensen met epilepsie
ZICHT OP GENEZING

epilepsie.nl/zichtopgenezing



Epilepsiefonds
De Macht van het Kleine

GRATIS ADVERTENTIE
CBF
VOOR GOEDE DOELEN



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**

uw externe HR afdeling op maat

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

Bel met Anouk: 06-33 09 60 45

E anouk@maatwerkHRM.nl

W www.maatwerkHRM.nl



ONBEZORGD WERKEN, OVERAL

“Overal 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 innovatieve 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



bureau **tint**
speels in communicatie

Bureau Tint
marketing- en communicatieadvies

Markt 1 | 5954 BH Beesel
077 763 07 50 | info@bureautint.nl
www.bureautint.nl

Wereldpaviljoen Steyl (gemeente Venlo):
Een wereldse locatie
voor uw bedrijf



De ambiance van het Wereldpaviljoen ademt een bijzondere sfeer. Een unieke locatie voor vergaderingen, brainstormsessies, teambuilding of presentaties van bedrijven. Een plek die inspireert. Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen en Fair Trade staan hoog in ons vaandel. Stap in onze Fokker 50 en het avontuur begint. Catering mogelijk.

info@wereldpaviljoen.com - www.wereldpaviljoen.com
St. Michaëlstraat 6a - 5935 BL Steyl - Tel: 077-3745973

Alu Expo Art

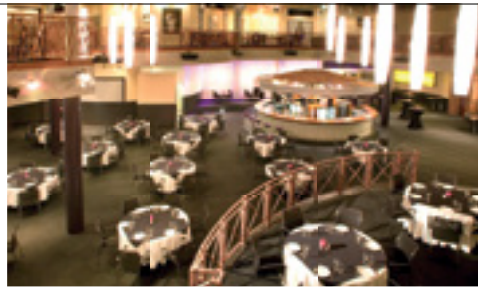
TENTOONSTELLINGSBOUW



Hoogwaardige standbouw
voor een betaalbare prijs!

- Posterpanelen
- Individuele standbouw
- Uniforme standbouw
- Congresbouw

www.aluexpoart.nl



Meetings & Events

'De event- en partyplanners van Evenementenhal Venray'

- VERGADERINGEN, SEMINARS EN CONGRESSEN
- TRAININGEN EN WORKSHOPS
- NETWERKBORRELS
- BEDRIJFS- EN PERSONEELSFEESTEN

Ontdek de mogelijkheden van Evenementenhal. Wij doen er alles aan om uw evenement te laten slagen, uw wens is onze uitdaging!

Interesse?

Neem vrijblijvend contact op met de afdeling Meetings & Events

+31 (0) 478 519 790, venray@evenementenhal.nl

www.evenementenhal.nl



We ♥ PrintMedia



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

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





SPECIAL TOPVROUWEN

WETTELIJK STREEFCIJFER LEIDT NOG ONVOLDOENDE
TOT MEER VROUWEN AAN DE TOP

"VERGROTEN VAN URGENTIE IS NODIG"

Sinds de invoering van een wettelijk streefcijfer stijgt het aandeel vrouwen in raden van bestuur en raden van commissarissen, maar niet met zevenmijlslaarzen. De top 200 grootste bedrijven boeken wel meer vooruitgang. Dat blijkt uit de Bedrijvenmonitor Topvrouwen 2016 getiteld 'Waiting on the world to change'.

"Het gaat nog lang niet snel genoeg", aldus Hans de Boer, voorzitter van VNO-NCW.

FOTOGRAFIE: WIEBE KIESTRA / HH

Hans de Boer en minister Bussemaker zetten zich in om meer vrouwen aan de top te krijgen.



BEDRIJVENMONITOR TOPVROUWEN

Samen met minister Bussemaker van OCW nam Hans de Boer onlangs de Bedrijvenmonitor Topvrouwen in ontvangst uit handen van Caroline Prinsen. Zij is voorzitter van de commissie Monitoring Talent naar de Top. Uit het rapport werd duidelijk het aantal bedrijven dat het streefcijfer van 30% vrouwen in rvb en rvc heeft gerealiseerd eind 2015 uitkwam op 15,1% (rvb) en 20,8% (rvc). Voor de invoering van het wettelijk streefcijfer was dat 9,3% voor de rvb en 14,7% voor de rvc. De Boer roemt de inspanningen van de kwartiermakers (Annemarie Jorritsma en Leo Houwen) en het bestuur van Stichting Topvrouwen.

De Bedrijvenmonitor is een groot, representatief onderzoek dat jaarlijks wordt uitgevoerd onder ruim 5000 grote vennootschappen in Nederland die vallen onder de Wet bestuur en toezicht. Daarnaast wordt de samenstelling van besturen van ruim 80 beursgenoteerde ondernemingen jaarlijks gevolgd door de Female Board Index. Beursgenoteerde bedrijven vormen echter slechts een klein percentage (1,5 procent) van het totaal aantal bedrijven dat aan de Wet bestuur en toezicht moet voldoen. Mede om die reden heeft de verantwoordelijke minister voor het emancipatiebeleid, Jet Bussemaker, aan de onafhankelijke commissie Monitoring Talent naar de top gevraagd om de effecten van het wettelijk streefcijfer 30 procent m/v jaarlijks te monitoren.

GROOTSTE BEDRIJVEN IN NEDERLAND

Het aantal vrouwen dat aan de top staat bij de 5000 grootste bedrijven in Nederland blijft nog altijd ver achter bij het gewenste niveau van 30 procent. In de raden van commissarissen bleek medio 2016 dat maar 13 procent van de zetels door vrouwen wordt bezet. In de besturen van ondernemingen was dat ruim 10 procent. Dit jaar is in de monitor voor het eerst een vergelijking gemaakt met de publieke sector. Organisaties in de publieke sector hebben veel meer vrouwen in de top dan het bedrijfsleven. Van de bestuurders in de publieke sector was in 2015 gemiddeld 27,9 procent vrouw, van de toezichthouders 33,4 procent. Ruim 25 procent van de organisaties in de publieke sector heeft een evenwichtige m/v-verdeling gerealiseerd in de raden van bestuur, bijna 60 procent in de raden van toezicht.

GEEN EXCUSES

"De beweging die wordt gemaakt is de goede", aldus De Boer. "Zeker in de top 200 bedrijven waar bijna een derde van de bedrijven al het wettelijk streefcijfer van 30 procent aantikt in de rvc's. Dat is meer dan een verdubbeling ten opzichte van 2012. Ook in de laag onder de top zitten steeds meer vrouwen. Bovendien zijn in de database van Stichting Topvrouwen inmiddels de gegevens van meer dan 1.000 hooggekwalificeerde vrouwen verzameld. Er zijn dus in mijn ogen geen excuses meer om niet verder door te pakken de komende jaren. Ik blijf iedereen die spiegel voorhouden en klim op elke zeepkist om dit geluid te laten horen." Ook minister Jet Bussemaker benadrukte dat beleid op dit punt nut heeft: "De cijfers zijn voor nu ietwat teleurstellend. Maar er is sprake van een kentering. Vergroten van de urgentie is wel nodig, want in dit tempo schiet het niet op."

QUOTUM

De commissie die kijkt in hoeverre het streefcijfer van het kabinet wordt gehaald, stelt voor om bedrijven extra tijd te geven om het doel te halen. Wanneer eind 2019 blijkt dat minder dan 20 procent van de raden van bestuur en commissarissen uit vrouwen bestaat, dan moet het kabinet sancties gaan opleggen aan bedrijven, zo beveelt de commissie aan.

Volgens De Boer is het een zwakgebod om bedrijven via een quotum te verplichten meer vrouwen in de top te krijgen. Hij krijgt bijval van minister Bussemaker. Die noemt een quotum een paardenmiddel, waarvan ze hoopte dat ze het nooit in hoeft te zetten. Wel spreekt de minister over een mogelijke boete voor bedrijven die niet aan het streefcijfer van 30 procent voldoen én onvoldoende uitleggen waarom

dat zo is. "De doorbraak van vrouwen in de top gaat te langzaam", aldus Bussemaker. "Bedrijven zijn nog steeds onder te verdelen in een kleine groep koplopers die diversiteit in de boardroom succesvol weten te realiseren en een grote achterhoede van bedrijven die niet in beweging komen. Daar maak ik mij zorgen over." Mannen en vrouwen zijn volgens haar anders en hebben verschillende kwaliteiten. "Het waarderen van de verschillen en het benutten van de variatie levert organisaties kracht. Je hebt verschillende kwaliteiten en zienswijzen nodig voor weloverwogen besluitvorming. Het is jammer dat er nog steeds organisaties zijn die dit niet inzien; daarmee doen ze zichzelf te kort."

Het begint volgens haar met te durven kiezen voor anders. "Vervolgens helpt het om te werken met targets, zoals we ook met targets werken binnen onze business. En SMART afspraken maken om die targets te realiseren. Bij een kleine top maakt het toe- of uittreden van een vrouw in cijfers uitgedrukt een enorm verschil. Dus als alle bedrijven de helft van de vacatures voor een bestuur of toezichthoudende functie benutten om een vrouw te benoemen gaan we die 30% halen." De komende tijd zitten De Boer en Bussemaker niet stil. Samen gaan ze verder met het nog actiever benaderen van voorzitters van rvb's en rvc's.

Meer informatie: www.topvrouwen.nl

Bronnen: www.rijksoverheid.nl, Bedrijvenmonitor Topvrouwen 'Waiting for the world to change', Topvrouwen.nl

AANBEVELINGEN VAN DE COMMISSIE MONITORING TALENT NAAR DE TOP

Op basis van het onderzoek heeft de commissie Monitoring aanbevelingen geformuleerd voor de politiek en het bedrijfsleven. De belangrijkste zijn:

- De impuls van minister Bussemaker en voorzitter De Boer van VNO-NCW intensiveren, uitbreiden naar meer bedrijven en ook meer aandacht vragen voor de groei van het aantal vrouwen in de rvb.
- De commissie heeft vorig jaar geadviseerd bedrijven meer tijd te geven om het streefcijfer van 30% te realiseren, mits een reële voortgang van 20% eind 2019 wordt bereikt. In het huidige tempo wordt deze doelstelling niet gehaald. De commissie beveelt daarom aan om de urgentie te verhogen en meer aandacht te genereren voor het onderwerp via meerdere en verschillende kanalen. De minister zou ook aandeelhouders, beleggers en afnemers kunnen vragen hun invloed aan te wenden. Daarnaast zou het helpen bedrijven ideeën aan te reiken die de kans op het benoemen van vrouwen verhogen.



EEN MOOIE UITSTRALING GEEFT VEEL ZAKELIJK ZELFVERTROUWEN

Dat persoonlijke uitstraling in het zakenleven ontzettend belangrijk is, dat weet styliste, imago- en kleurenexpert Marie-José Korsten uit Reuver maar al te goed. "Kleding die goed staat, een kapsel dat bij je past, de juiste omgangsvormen en houding; ze doen zoveel met je zelfbeeld. Als je je fijn voelt, kan dat je ontzettend veel zelfvertrouwen geven." Een belangrijk onderdeel van succesvol ondernemerschap, zegt Marie-José, die zelf 22 jaar lang in het bank- en verzekeringswezen werkzaam is geweest. Sinds vier jaar runt ze haar eigen bedrijf Feel Good Expert en helpt ze mensen zich optimaal te presenteren.

TEKST: ELLY MOLENAAR

Marie-José nodigt ondernemers graag uit een kijkje te komen nemen bij haar thuis in het Reuverse beschermde dorpsgezicht Ronkenstein. Naast het monument uit 1777, waar ze met haar gezin woont, bevindt zich haar kleurenatelier. Een scala van meer dan honderd doeken en diverse sjaals staan er klaar. Maar Marie-José kijkt niet louter naar de kleuren die het best bij iemands huid, haar en ogen passen. "Iedereen die bij me langskomt voor advies, krijgt allereerst een uitgebreid intakegesprek", vertelt ze. "Ieder mens is uniek en om te bepalen hoe een bepaalde uitstraling bereikt kan worden, zijn persoonlijke verhalen erg belangrijk. Misschien ben je wel onzeker over iets wat anderen nog nooit is opgevallen." Ze wil ook graag weten wat iemands eigen pluspunten zijn.

ARBEIDSVREUGDE

Een ondernemer met een outfit waar diegene zich prettig in voelt, straalt dat ook uit.

"Als je vol zelfvertrouwen kunt ondernemen, geeft dat veel meer arbeidsvreugde", stelt Marie-José. "Medewerkers van een organisatie kunnen door passende kleding het imago van het bedrijf verbeteren en zo prettiger op de klant overkomen." Haar eigen tassenlijn Feel Good Exclusives, een duurzame en ecologische lijn van kurk en/of leder, kunnen een outfit completeren. "Een tas zegt veel over iemands karakter. Of hij nu groot is of klein, kleurrijk of onopvallend, je moet een tas dragen die bij je past. Uiteraard help ik mensen bij het maken van die keuze."

DROOM

Marie-José merkte jaren geleden al dat haar hart bij personal styling ligt. "Ik kreeg via mijn toenmalige werk tijdens een project de opdracht om voor de teams een stylist te benaderen en voelde meteen aan dat het bij me paste. Vanaf dat moment was er de droom om hierin mijn eigen bedrijf op te

richten. De domeinnaam Feel Good Expert heb ik in 2008 dan ook meteen geclaimd." In 2012 raakte Marie-José boventallig en wist ze wat haar te doen stond. "Ik heb me meteen ingeschreven aan de Schoonheidsschool in België. Vier jaar geleden startte ik mijn eigen bedrijf."

VRAAG

Marie-José merkt dat er veel vraag is naar haar expertise. "Mensen vinden het vaak lastig te bepalen welke stijl en kleuren bij hen passen. Maar ook dames en heren die er wel een goede kijk op hebben, kunnen vaak toch aangenaam verrast worden na een bezoek aan mijn atelier. Ik wil niets liever dan dat mensen blij worden nadat ze me om advies hebben gevraagd."

www.feelgoodexpert.nl



EEN EIGEN ZAAK HEBBEN ÉN MOEDER ZIJN; ZO DOE JE DAT

Marivonne van Kralingen (33) zit niet graag stil. Sinds november 2016 is ze mede-eigenaar van advocatenkantoor Voor de Zaak in Venlo. Daarnaast heeft ze in haar vrije tijd Ondernemerscafé Venlo opgericht, een tweemaandelijks netwerkevenement dat in november 2014 haar eerste editie kende. Als onderdeel van de raad van commissarissen van Rabobank Venlo houdt ze bovendien toezicht op de directie en bewaakt ze de belangen van de bank. Dat is nog niet alles. Van Kralingen is sinds kort moeder geworden. Dochter Froukje, nog maar enkele weken oud, kan niet ontkennen dat haar moeder een topvrouw is.

TEKST: ELLY MOLENAAR

Van Kralingen blijft er intussen nuchter onder. "Het moet wel heel gek lopen, wil ik stress ervaren. Het zit niet in mijn karakter om me druk te maken om dingen. Mijn oma zei altijd, doe maar rustig aan, dan breekt het lijntje niet. Als ik veel te doen heb, volg ik haar wijze raad altijd op. Ik maak dan een lijstje met alles wat er moet gebeuren en werk die van boven naar beneden af. Vaak blijkt het dan allemaal best mee te vallen."

ONDERNEMERSCAFÉ

Van Kralingens vroegere werkgever had het al snel door: "Hij vond het geen goed idee om mij alleen achter een bureau te laten zitten", lacht de van oorsprong Rotterdamse. "Ik was toen advocaat in opleiding en werd uitgedaagd om mij ook met acquisitie bezig te houden. Dat paste bij mij." In haar

vrije tijd startte ze het Ondernemerscafé Helmond op. "Dat loopt nog altijd. Toen ik in Venlo aan de slag ging, zei ik meteen dat er ook daar een ondernemerscafé zou moeten komen. 'Dat kan helemaal niet', zei mijn werkgever. Een extra motivatie om aan de slag te gaan. Ruim een jaar later was de eerste editie van Ondernemerscafé Venlo een feit."

KANSEN

Samen met haar collega Rob de Hair dacht Van Kralingen na over de toekomst. "We wilden het anders doen. We wilden samen een advocatenkantoor opstarten." Dat ze op dat moment vijf maanden zwanger was, hield hen niet tegen hun zakelijke hart te volgen. "Er is altijd wel een reden te vinden om zoiets uit te stellen. Het is belangrijk te

denken in kansen en niet in obstakels. We zijn de uitdaging dan ook met veel enthousiasme aangegaan. Mede doordat we op een goede manier bij onze oude werkgever weg zijn gegaan, hebben we een hele mooie start gemaakt."

COMBINEREN

In diezelfde periode solliciteerde Van Kralingen ook nog naar de functie binnen de raad van commissarissen bij Rabobank Venlo. "Een hele mooie kans, die ook nog erg goed bij me past." Ze verwacht dat de komende jaren druk zullen worden. "Een goede tijdsplanning maken is heel belangrijk. Net als de steun van mijn man. Ik moet nog gaan ontdekken hoe ik het moederschap precies met al mijn werkzaamheden ga combineren." Froukje gaat straks drie dagen in de week naar de opvang. Eén dag ben ik thuis. Als ze slaapt, zal ik het niet kunnen laten de computer open te klappen om te werken. Als ze wakker is, geniet ik van haar. Mensen vragen me wel eens hoe ik alles voor elkaar krijg. Maar als ze me kennen, verbaast het hen eigenlijk niet zo. Dit drukke leven zit in mijn aard. Ik zou niet anders willen."

www.voordezaak.nl



HERONTDEK JEZELF EN JE PASSIE MET RECOLOUR YOURSELF

“ALS HET ROER OM MOET”

Wat doe je als je als gevolg van een herseninfarct je baan als advocaat niet meer op kan pakken? Kitty Janssen besloot het roer om te gooien en zich om te laten scholen tot personal coach. Met haar eigen bedrijf helpt zij mensen om sterker en positief in het leven te staan. “Uiteindelijk gaat het erom dat mensen leren en durven om zichzelf te zijn, oog krijgen voor hun eigen unieke kwaliteiten, hun eigen pad kiezen en zo hun leven (weer) gaan leven.”

FOTOGRAFIE: AD VEREIJKEN

Kitty Janssen was werkzaam als advocate, totdat zij in 2014 werd getroffen door een herseninfarct. “Omdat ik mijn armen en benen nog kon bewegen en mijn spraak slechts tijdelijk beperkt was, leken de gevolgen van het infarct in eerste instantie mee te vallen. Maar toen ik de draad op kantoor weer op wilde pakken, bleek dit een onmogelijke opgave. Na een intensief revalidatieproces kwam ik tot het besef dat ik een keuze moest maken. De sociale kant van het recht en het begeleiden van cliënten hebben mij altijd erg getrokken. Vanuit mijn werk als advocaat had ik ook de nodige mensenken-

nis opgedaan. Toen ik eenmaal het besef had én kon accepteren dat ik niet meer verder kon in mijn oorspronkelijke werk, ontstond er een brandend verlangen om mensen te gaan ondersteunen in hun zoektocht naar zichzelf, hun passie, unieke kwaliteiten en mogelijkheden, ook na een moeilijke periode in hun leven, en besloot ik me om te laten scholen tot personal coach.”

ERVARING

In eerste instantie was het coachen om mensen met niet-aangeboren hersenletsel (NAH) de drijfveer voor Janssen om zich om

te laten scholen. “Ik merkte dat ik dankzij de coachingsessies tijdens mijn eigen revalidatieproces steeds meer stappen maakte en dat dit mijn herstel ook positief beïnvloedde. Bovendien weet ik zelf als ervaringsdeskundige precies wat deze mensen voelen en wat ze meemaken. Omdat de gevolgen van NAH vaak niet zichtbaar zijn voor anderen, voelen deze mensen zich vaak niet goed begrepen.

Mijn persoonlijke ervaringen pas ik vooral toe om me goed in te kunnen leven in mijn cliënten. Ik let erop om goed door te vragen en niet te snel conclusies te trekken op basis van

mijn eigen revalidatieproces, want iedereen heeft zijn eigen issues en reageert anders op een heftige gebeurtenis of een levensvraag. Wat destijds voor mij goed werkte, hoeft uiteraard niet de oplossing voor mijn cliënten te zijn." Inmiddels legt Janssen zich toe op een brede cliëntenkring, maar heeft zij wel een specialisatie in NAH én burn-outs. "Want de processen waar je doorheen moet om met deze beide verschijnselen en de veranderingen als gevolg daarvan te leren omgaan, zijn nauw aan elkaar verwant."

DOELEN

Janssen ontvangt haar cliënten in haar eigen praktijk in Meijel. Tijdens een vrijblijvend kennismakingsgesprek wordt samen met de cliënt de hulpvraag gedefinieerd. Vervolgens stelt Janssen maximaal drie doelen vast waarbij de cliënt gecoacht wil worden. Naast de traditionele sessies in de praktijk maakt Janssen daarbij ook gebruik van wandelcoaching in het nabijgelegen Peelgebied. "In de natuur kunnen mensen meer tot zichzelf komen en als je in de natuur in beweging bent, kom je doorgaans makkelijker tot de kern van een zaak. Je komt daarnaast ook tot mooie inzichten, omdat er diverse parallellen met de natuur kunnen worden getrokken. In de natuur gebeuren bijvoorbeeld ook dingen zonder dat je er zelf invloed op hebt en ook de metafoor van je eigen weg lopen

"CREATIEVE OPDRACHTEN KUNNEN HELPEN OM BETER INZICHT TE KRIJGEN IN GEVOELENS, EN WAT EEN BEPAALDE SITUATIE MET IEMAND DOET"

is heel letterlijk aanwezig." Daarnaast maakt Janssen gebruik van creatieve werkvormen. "Creatieve opdrachten kunnen helpen om beter inzicht te krijgen in gevoelens, en wat een bepaalde situatie met iemand doet. Ook helpt het voor mensen die het lastig vinden om zich tijdens de gesprekken te uiten of hun gevoelens te duiden. Wanneer je bijvoorbeeld iemand die perfectionistisch is in vijf minuten een portret laat tekenen zonder een blik op het papier te mogen werpen, leer je ze inzicht te krijgen in hun gedachten en gevoelens.

Uiteraard krijgen cliënten ook opdrachten mee naar huis. Hetgeen wat ze tijdens de sessies hebben geleerd, moeten ze dan zelf

gaan toepassen. "Als coach draag je geen kant-en-klare oplossingen aan, maar houd je je cliënt een spiegel voor en stel je vragen waardoor de cliënt zelf tot beslissingen kan komen en keuzes kan maken die bij de cliënt en bij de voor de cliënt belangrijke waarden passen. Je kijkt voortdurend wat iemand zelf kan doen en waar je moet coachen om iemand een zetje in de goede richting te geven.

Uiteindelijk gaat het erom dat cliënten zien dat zij - net als ieder ander - unieke individuen zijn, dat ze leren en durven om zichzelf te zijn, oog krijgen voor hun eigen unieke kwaliteiten, hun eigen pad kiezen en op die manier hun eigen leven (weer) gaan leven."

WERKVLOER

Janssen merkt dat de vraag naar coaching de afgelopen jaren is gestegen. "Mensen lijken, veel meer dan voorheen, bewuster om te gaan met hun leven. Daar waar oudere generaties vanuit het overlevingsprincipe

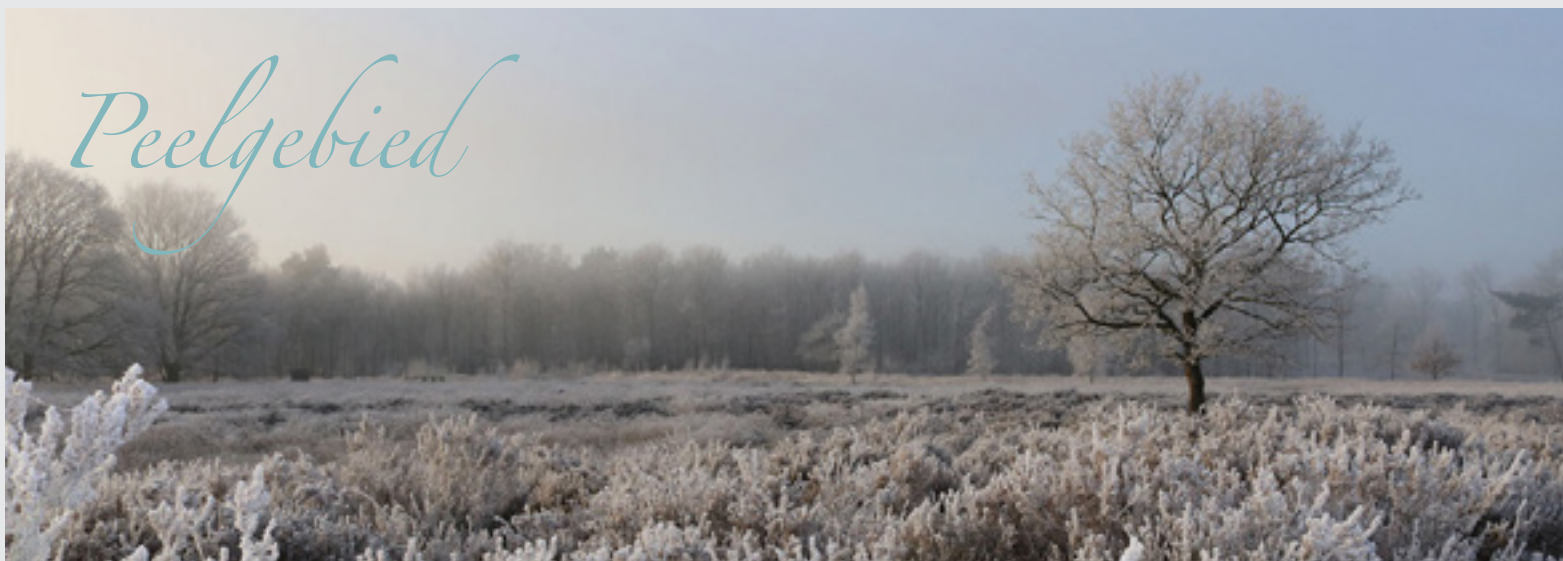
bij een werkgever aan de slag gingen - het motto vooral was dat er hard gewerkt moest worden om het gezin te onderhouden - en bij hun werkgever bleven tot hun pensioen, zie je dat de jongere generaties steeds meer zoekende zijn naar een leven en werk dat bij hen past. Dat het leven aan veranderingen onderhevig is, is een vaststaand feit. Daarmee is het ook logisch dat de behoefte kan ontstaan om niet voor altijd in één en dezelfde functie of bij één en dezelfde werkgever te blijven werken. Iedereen kan op een zeker moment op een tweesprong komen te staan en de behoefte voelen om het roer om te gooien. Sommigen kunnen dat op eigen kracht, anderen hebben iemand nodig die hen een spiegel voorhoudt.

Ook op de werkvloer is mede vanwege de verjongende generatie ondernemers meer acceptatie voor het coachen van werknemers. Werkgevers erkennen het belang hiervan en zien in dat begeleiding meerwaarde kan bieden. Door te investeren in coaching



Kitty Janssen

Peelgebied



gericht op persoonlijke ontwikkeling en groei van je medewerkers en te zorgen voor een goede werksfeer, gaan zij beter presteren. Bovendien kun je middels coaching het ziekteverzuim terugdringen, dit kan door coaching preventief in te zetten, zodat je uitval in verband met mentale klachten voor kunt zijn, of door coaching zo vroeg mogelijk in te zetten als middel om een zieke werknemer sneller te kunnen laten herstellen, en dat voel je als ondernemer wel degelijk in je portemonnee." Volgens Janssen valt een zieke medewerker met een burn-out meestal niet uit door enkel problemen op de werkvloer. "Vaak spelen er ook dingen in de privésfeer, bijvoorbeeld als je naast je werk

"IN DE NATUUR KUNNEN MENSEN MEER TOT ZICHZELF KOMEN, DAN KOM JE DOORGAANS MAKKELIJKER TOT DE KERN VAN EEN ZAAK"

ook de zorg voor een ziek gezins- of familie-lid voor je rekening moet nemen, of is sprake van andere zorgen die extra energie van een werknemer vergen. Wanneer de balans dan langdurig zoek is, ga je problemen ervaren. Door die balans terug te vinden, wordt ook je eigenwaarde hersteld. En dan kan je wel een keer een stootje hebben als er op je werk veel van je gevraagd wordt. Coachingsprocessen hoeven overigens geen langdurige trajecten te zijn. Door middel van coaching kun je juist mensen in redelijk korte tijd stappen laten zetten en laten zien hoe ze zelf verandering teweeg kunnen brengen." Janssen kan dan ook door werkgevers worden ingeschakeld om een zieke werknemer

of een werknemer die om welke reden dan ook de balans kwijt lijkt te zijn, maar (nog) niet is ziekgemeld is, te coachen. Bij dergelijke trajecten worden altijd de werknemer en de werkgever betrokken. "Wat ik merk is dat mensen vaak geneigd zijn om de gedachten voor de ander in te vullen en dat zij alles wat er gezegd wordt op zichzelf betrekken. Vaak zie je dat een werknemer die ergens mee worstelt het moeilijk vindt om dit kenbaar te maken aan de werkgever. Dit uit angst dat de werkgever daardoor een negatieve gedachte zal hebben over de werknemer en dit de onderlinge verstandhouding niet ten goede zal komen. Maar als je als werknemer een open houding hebt en aangeeft waar je tegenaan loopt, is mijn ervaring dat er door de werkgever vaak wel degelijk wordt geluisterd en meegedacht. Een medewerker is destijds niet voor niets aangenomen en heeft zich allang bewezen. En een werkgever die een zieke werknemer wil helpen door middel van coaching is juist gemotiveerd om mee te werken aan het herstelproces."

BASIS

Janssen is bewust lid geworden van de NOBCO, de Nederlandse Orde van Beroepscoaches. De NOBCO heeft als doel het beroep van coach te professionaliseren. Tevens is Janssen lid van de EMCC, de European Mentoring en Coaching Council. "Door aansluiting bij deze twee organisaties conformeer je je als coach aan de Ethische Gedragscodes van de NOBCO en de EMCC en het daaraan gekoppelde klachtenreglement. Om coach te kunnen worden, is geen opleiding vereist. Maar ik hecht zelf veel waarde aan een gedegen basis en bijscholing. Tijdens en na mijn coachingsopleiding heb ik veel kunnen klankborden met klinisch neuropsycholoog dr. Erik Matser. Ik vind het

"EEN WERKGEVER DIE EEN ZIEKE WERKNEMER WIL HELPEN DOOR MIDDEL VAN COACHING IS JUUST GEMOTIVEERD OM MEE TE WERKEN AAN HET HERSTELPROCES"

namelijk belangrijk om niet alleen je cliënten reflectie bieden, maar ook jezelf. Bij elk traject leer je als coach zelf ook bij. Daarnaast wil ik me nog meer verdiepen in het vakgebied van coaching en ben ik om die reden onlangs begonnen met een opleiding toegepaste psychologie. Dr. Erik Matser is overigens ook degene die mij tijdens mijn revalidatieproces heeft begeleid. Als zelfstandig coach en eigenaar van Recolour Yourself werk ik nu veel met hem samen.

Op korte termijn ga ik als coach deelnemen aan het door Erik Matser ontwikkelde begeleidingsprogramma 'Phenix Programme' dat ik tijdens mijn revalidatie zelf als cliënt heb gevolgd. Je werkt dan heel intensief een week lang in het buitenland met een kleine groep mensen, die zowel individuele gesprekken als groepsessies volgen. Juist wanneer je echt een aantal dagen uit je eigen omgeving weg bent, is er meer tijd en ruimte om de zaken die besproken zijn beter tot je te laten doordringen. Je komt dan echt toe aan 'werken aan jezelf' en wordt niet afgeleid door de alledaagse beslommeringen. Het is heel mooi om te zien als mensen dan in korte tijd stappen kunnen maken, die jij destijds zelf ook hebt gezet en ik vind het geweldig om daar als coach aan bij te mogen dragen."

www.recolouryourself.nl

VOLG JE PASSIE EN MAAK JE DROMEN WAAR

Yvonne Niëns runt samen met haar man Roy twee horecazaken in Maasbree. Het familiebedrijf Niëns Horeca dat al sinds 1881 een begrip in het dorp is en gastrobar Bruiz, een sprankelend nieuw concept. Hoe combineert Yvonne deze topbaan met het moederschap? We namen een kijkje in haar keuken.

TEKST SASKIA VAN MUJLWIJK

TWEE HORECABEDRIJVEN IN ÉÉN DORP EN NOG SUCCESVOL OOK. HOE DOEN JULLIE DAT?

"Ze hebben ieder hun eigen concept", legt Yvonne uit. "Niëns Horeca is veelomvattend en laagdrempelig, met een café-terras, restaurant, bowling, zalen, ijssalon, catering en evenementenorganisatie. Je kunt hier eten met je familie of je collega's, maar het is ook een ideale locatie voor feesten en zakelijke bijeenkomsten." Volop activiteiten dus, maar toch kwam er vorig jaar een tweede zaak bij. "Dat was een uitdaging", erkent Yvonne. "Bruiz is een gastrobar. Waar je bij Niëns Horeca aanschuift voor bijvoorbeeld een driegangendiner, verloopt een maaltijd bij Bruiz heel anders. Op de kaart staan verschillende kleinere gerechten. Je bepaalt zelf wanneer je welke gerechten eet. Dit kan heel spontaan, als je bijvoorbeeld met een vriendin wat komt drinken en je trek krijgt. Maar je kunt hier ook terecht voor een zakelijke lunch."

DAN HET RECEPT VOOR EEN GELUKKIG HUWELIJK, HOE HOUDEN JULLIE HET GEZELLIG?

Yvonne antwoordt lachend: "We zijn allebei prettig gestoord, voor ons is dit echt een levenswijze. Wel eentje die niet voor iedereen is weggelegd. Roy regelt onder andere alle administratie en financiële zaken, maar hij is ook een netwerker en de creatieve geest. Vol wilde plannen." Yvonne is verantwoordelijk voor alle marketing en communicatie en personeelszaken. "Ik zorg ervoor dat onze ideeën praktische handvaten krijgen en goed worden

uitgevoerd. We plannen wekelijks tijd in voor ons gezin. Dat blijft een aandachtspunt, want de verleiding is groot om telefoontjes te beantwoorden. Maar ik vertrouw op ons personeel en daardoor is het makkelijker om te delegeren."

WAT VALT JE OP IN JULLIE STIJL VAN LEIDINGGEVEN, VERSCHILLEN JULLIE DAAR ERG IN?

"Mannen zijn over het algemeen veel directer en hebben een no-nonsense mentaliteit. Vrouwen gaan gevoelsmatiger te werk en benaderen zaken vaker op een persoonlijke manier. Deze stijlen zijn allebei goed, als het maar in balans is", vindt Yvonne.

JE WERKT FULLTIME, WAAR HAAL JE DE ENERGIE VANDAAN?

"Ik doe echt wat ik leuk vind, het is mijn passie en dat geeft me veel energie. Veel vrouwen doen een stapje terug als ze moeder worden. Terwijl ze ook graag aan hun carrière zouden willen werken. Ik heb ervaren dat als je iets echt wil, het ook mogelijk is. En als je die ambitie hebt, je best tijdelijk pas op de plaats kunt maken, maar verlies dat stipje op de horizon niet uit het oog." Yvonne en Roy verwachten opnieuw een kindje. Thuis wacht een bedje, maar ook op de zaak staat er een klaar voor de nieuwe spruit. "Gelukkig is de opvang voor onze kinderen goed geregeld en krijgen we veel steun van opa's en oma's."

www.niëshoreca.nl
www.bruiz.nu





58

DE STIJL VAN

LINDA VISSER, EIGENAAR ARENBORGHOEVE

Dit jaar start Noord-Limburg Business met de nieuwe rubriek 'De stijl van'. In deze rubriek wordt een ondernemer uit de regio Noord-Limburg bij modezaak Jansen-Noy gekleed door styliste Marie-José Korsten. Linda Visser van de Arenborghoeve mocht de aftrap doen.

FOTOGRAFIE LAURENS EGGEN

Linda Visser is al ruim 32 jaar werkzaam als plastisch chirurg. In 1998 richtte zij haar eigen privékliniek de Arenborghoeve op. Hier kunnen mannen en vrouwen terecht voor grote en kleine plastische en esthetische chirurgie behandelingen. Op de werkvloer draagt Linda doorgaans een doktersjas of een operatiejas. Ook in haar vrije tijd draagt ze graag praktische kleding zoals een (spijker) broek met een trui. Hetzelfde geldt voor feestelijke gelegenheden. "Dan draag ik het liefst

een broek met een trui of blouse, met daarop een jasje en hakken van maximaal 2 centimeter." Wat betreft de styling heeft Linda alles overgelaten aan Marie-José. "Ik heb gewoon aangegeven waar mijn voorkeuren liggen, verder vertrouwde ik op haar expertise. Mede omdat de meeste kleuren mij prima staan, was ik ontzettend benieuwd naar haar keuze."

LENGTE CREËREN

Marie-José heeft voor Linda een mooie

koningsblauwe jumpsuit uitgekozen met een wit met blauw colbert. "Linda heeft een duidelijke voorkeur voor broeken, maar ik wilde graag wat meer dan een mooie jeans. Het voordeel van de jumpsuit is dat het lengte creëert. Dat komt door de rustige kleur en de afwezigheid van horizontale onderbrekingen. De kleur loopt aan de achterzijde ook nog eens door in de kleur van de blokhak. Het jasje is gekozen op verzoek van Linda om eventuele problemen rond de buik te verbloe-



men. Maar omdat het kledingstuk rond dit gebied gedrapeerd is, heeft Linda dat eigenlijk niet nodig. Het jasje mocht in dit geval een printje hebben, omdat de jumpsuit neutraal van kleur is. Let er bij het kiezen van een passende print wel altijd op dat de kleurstelling hetzelfde is, anders vormt het geen geheel." Linda is erg te spreken over de keuze van

Marie-José. "Dit is een hele goede binnenkomer. Ik heb in mei een presentatie, dan zou ik deze outfit zo aan kunnen trekken. Ik vind het opstaande kraagje van het jasje heel leuk, dat heeft mijn doktersjas ook. Bovendien zit de jumpsuit heerlijk, het materiaal voelt erg fijn aan."

Bent u ondernemer en wilt u ook kosteloos deelnemen aan deze rubriek? U kunt zich aanmelden door een e-mail te sturen naar sofie@vanmunstermedia.nl.

AAN DEZE RUBRIEK WERKTEN MEE:

- Marie-José Korsten, Feel Good Expert
- Modezaak Jansen-Noy uit Sevenum
- Linda Rutten, Kappershoeve

CASUAL LOOK

Voor de tweede, meer informele look worden het colbertje en de blokhakken ingeruild voor een trenchcoat met een gemengde koraal-rode kleur en blauwe veterplateaus. "Hiermee creëer je een casual look die perfect is voor een dagje op het strand", licht Marie-José toe. "Linda kan de kleur van de jas heel goed hebben. Overigens heb ik nog een tip bij dit soort jassen. Wanneer je de jas niet dichtknoopt,

is het mooier om de riem aan de achterzijde vast te maken, anders fladdert deze los en dat is zonde van het silhouet." Linda: "Deze combinatie zou ik zeker dragen. De kleur vind ik erg mooi. Ik ben erg tevreden over de outfits van Marie-José, juist omdat ik dit normaal nooit zelf uit de rekken zou hebben gehaald."





PERSOONLIJKE DRIJFVEER

Pauline Volkert is eigenaar en conceptontwikkelaar van La Oya Dagbesteding en La Oya Indonesia. Een Indonesisch restaurant waar talentvolle jongeren met een beperking de gastvrouw en heer zijn. Door haar dochter Jaimy, geboren met het Downsyndroom raakte ze geïnspireerd door alles wat wij van haar kunnen leren. Dat wilde ze met de wereld delen! Die puurheid van het hart.

FOTOGRAFIE: JORIS VAN GENNIP

Jaren later werd Pauline geconfronteerd met de gevolgen van de bezuinigingen in de zorg en onderzocht zij als moeder en ondernemster hoe zorg efficiënter kon. Zij ontwikkelde een business model dat talentvolle jongeren met een beperking centraal stelt en tegelijkertijd winst maakt met als doel een gedeelte van de winst terug te investeren in activiteiten die nu wegbezuinigd worden. Haar droom is te investeren in hun kwaliteit van leven. Simpelweg door onafhankelijk te blijven van subsidies en win-win-win-situaties te creëren voor alle betrokken partijen.

Inmiddels is ze vier jaar verder, de basis is gelegd, de kinderziekten zijn eruit en is zij klaar om haar droom met de wereld te delen. Waarom? "Ik heb maar één kind, geen erfgenamen maar ik wil als wij deze wereld verlaten, iets goeds nalaten. Een organisatie die een positief verschil maakt voor mensen met een beperking, mensen die niet voor zichzelf op kunnen komen maar die ons nodig hebben om ook voor hun een paradijs op aarde te creëren", aldus Volkert.

Pauline Volkert
www.la-oya.nl

SISTERHOOD

Wij zijn gezegend met ontzettend veel vrouwelijk hoogopgeleid talent. Als kampioen deeltijd-land zijn we echter nog niet in staat om dat allemaal te verzilveren. Wat daarbij helpt is dat vrouwen elkaar steeds meer helpen om verder te komen.

MIRJAM BINK - CO-FOUNDER STICHTING ONL VOOR ONDERNEMERS
OWNER I-RECRUITING TE EDE - WWW.ONL.NL - WWW.I-RECRUITING.NL

Waarbij voorheen nog weleens geconcurrerd werd met elkaar, is 'Sisterhood' steeds meer verankerd in onze maatschappij. Zoals Madeleine Albright ooit zei: "There is a special place in hell for women who don't help other women". Als die enkele vrouwen die aan de top staan elkaar het leven ook nog eens zuur gaan maken dan lukt het nooit om voldoende diversiteit te creëren. En dat is wel wat nodig is; meer diversiteit in bedrijven leidt tot betere resultaten.

Steeds meer bedrijven voelen die noodzaak tot diversiteit; wie wil er nou geen betere resultaten? Steeds vaker krijg ik van mijn opdrachtgevers te horen dat de voorkeur uitgaat naar een vrouw, ook op de hogere posities. Ik kan er echt trots op zijn wanneer wij een aandeel hebben in de diversiteittoename bij een bedrijf. Maar ik ben wel van mening dat het vanuit het bedrijf zelf moet komen, niet door een wettelijke verankering. Bestuurlijk opereer ik nog vooral in een mannenwereld. Excuustruus zijn heeft mij geen windeieren gelegd. En

ja, ik ben in alle valkuilen getrapt die er maar zijn: verantwoordelijk voelen voor alles en iedereen, persoonlijke successen onvoldoende benoemen, te veel ruimte aan anderen geven, onvoldoende je positie innemen en te veel de lieve vrede bewaren.

Binnen de grote politieke partijen zijn vrouwen blijkbaar onvoldoende in staat om die eerste plek op te eisen... daar is wellicht ook wel teveel testosteron en ego voor nodig.

Maar oh wat zouden we wat vrouwelijkheid kunnen gebruiken tussen het gekrakeel van ego's. Genuanceerde langetermijndenkende op de inhoud beslissingen nemen. Het is niet voor niets dat vrouwelijke beleggers het beter doen dan mannelijke. En bedrijven van vrouwelijke ondernemers minder snel failliet gaan. Vrouwen kijken langetermijn en nemen minder onnodige risico's, en dat lijkt mij een uitstekend uitgangspunt om een land te besturen.

MIEKE VERHAEGH

"IK LET OP DIVERSITEIT"

Een carrière opbouwen na je veertigste is niet vanzelfsprekend, zeker niet als je een alleenstaande moeder van twee kinderen bent. Toch besloot Mieke Verhaegh in 1999 de sprong te wagen en richtte samen met Gerard van der Heul TRIAS BV op. Achttien jaar later staat het bedrijf met twaalf medewerkers als een huis en maakt Verhaegh zich sterk voor de economische zelfstandigheid van vrouwen.

FOTOGRAFIE: EGON NOTERMANS - ZEBRA FOTOSTUDIO'S

Toen Mieke Verhaegh na haar scheiding in 1999 de kostwinner binnen haar gezin werd, besloot zij haar functie als Europees projectmanager bij een internationaal opererende stichting om te zetten in mede-eigenaar. Samen met Gerard vormde zij de stichting om tot TRIAS BV. "Ten eerste gaf deze stap mij de kans om mijn beide kinderen, die destijds 7 en 13 waren, en mijzelf te onderhouden en te profiteren van de flexibiliteit die het zelfstandig ondernemen biedt. Ten tweede had ik al vele mooie voorbeeldprojecten mogen leiden, maar ik wilde juist meer vanuit de invalshoek van het ondernemerschap werken. Het was een spannende periode met tegelijk ook financiële onzekerheid. Maar als ik kijk naar het bedrijf dat ik samen met mijn compagnon heb opgebouwd, heb ik absoluut geen spijt."

DIVERSITEIT

Subsidieadviesbureau TRIAS BV richt zich op ondernemers en organisaties die hulp kunnen gebruiken bij het aanvragen van subsidies. Alleen al in de regio Venlo haalt Verhaegh met haar team zo'n vijftien miljoen euro op per jaar op. "Met name innovatie en duurzaamheid vormen interessante business cases waar wij ons graag voor inzetten." Dit doen Verhaegh en haar compagnon met inmiddels 12 medewerkers. Verhaegh: "Als je goede mensen om je heen wilt, dan moet je die ook zelf verzamelen. Mijn compagnon en ik hebben alle medewerkers zelf opgeleid vanuit onze eigen kernwaarden: respectvolle omgang met elkaar, geloof in positiviteit en hard werken, en altijd met de juiste inzet het verschil willen maken. Ik wil onze mensen motiveren en inspireren en probeer hen in hun kracht te zetten zodat zij hun talenten kunnen ontwikkelen. Daarbij let ik goed op diversiteit in geslacht, leeftijd en culturele achtergrond."

Vanaf 1 januari hebben Verhaegh en Van der Heul een stapje terug gedaan en neemt Ron Coenen het stokje over. "Nu is de tijd gekomen voor dat nieuwe talent in de organisatie. Ik zal wel nog nauw bij TRIAS betrokken blijven maar nu meer in directe projecten en niet meer in aansturende zin. Een bewuste keuze na al die jaren ondernemerschap om het wat rustiger aan te doen."

INSPIRATIE

De inspanningen van Verhaegh van de afgelopen jaren werden vorig jaar beloond toen zij werd verkozen tot Beste Zakenvrouw van Noord-Limburg. "Aan het winnen van deze titel hecht ik heel veel waarde. Het is niet alleen een bevestiging voor mezelf dat ik destijds de juiste keuze heb gemaakt, maar ik hoop met mijn verhaal ook andere vrouwen te kunnen inspireren. Veel vrouwen doen qua studie en loopbaan niet onder voor mannen, totdat zij kinderen krijgen. Vaak besluiten vrouwen dan minder te gaan werken, waardoor zij hun economische zelfstandigheid verliezen. Ik maak me met TRIAS BV hard voor innovatie, en die kennis en kunde die hiervoor nodig is komt net zo goed bij deze vrouwen vandaan. Bovendien bieden vrouwen vaak een ander perspectief op zaken, wat heel verhelderend kan zijn. Ik weet dat er alleen al in de regio Noord-Limburg veel talentvolle vrouwen aanwezig zijn. Het is hoog tijd dat deze vrouwen beter zichtbaar worden in het werkveld."

www.trias-subsidie.nl



SAFARI IN AFRIKA?

Ruim 100 uitgekiende reizen in 13 landen vindt u op jambo.nl en in onze brochure of bel met onze Afrika specialisten op 020-2012740 voor een reis op maat.



**DÉ AFRIKA
SPECIALIST!**



De mogelijkheden zijn eindeloos, privé reizen geheel conform uw wensen!



AL 31 JAAR DÉ SPECIALIST

RUSLAND

BALTISCHE LANDEN

MONGOLIË

CHINA

GEORGIË

ARMENIË

FINLAND



VRAAG NU DE GRATIS BROCHURE AAN!

INDIVIDUELE- EN GROEPSREIZEN • MAATWERK
CITYTRIPS • RIVIERCRUISES • FLY & DRIVES
TRANS SIBIRIË EXPRESS EN ANDERE TREINREIZEN



020 - 2012777 | INFO@BOLSSJOJ.NL | WWW.BOLSSJOJ.NL

ZAKENAUTOTESTDAG: TESTRIJDERS GEZOCHT



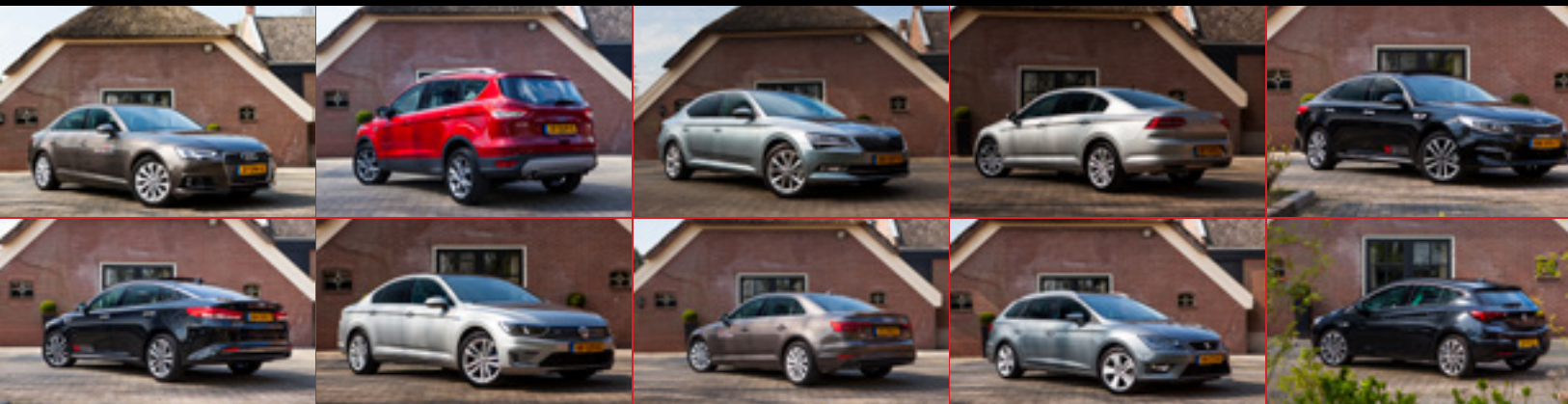
Meerdere keren per jaar treft u in Noord-Limburg Business de Zakenautotestdag aan; een spetterend evenement waarbij we de laatste modellen aan een kritische test onderwerpen. 20 april is het weer zover. Dan zullen tijdens de Zakenautotestdag de nieuwste zakenauto's door onze trouwe lezers worden uitgetest. We sluiten deze energerende testdag af met een borrel, waarbij u kunt netwerken met dealers en andere ondernemers in uw regio.

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

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

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

Tot ziens op de Zakenautotestdag



www.noordlimburgbusiness.nl



Werknemers
in goede
handen

MEER TIJD OM TE ONDERNEMEN

Payroll Limburg.nl helpt u om weer rust te brengen in uw personeelsmanagement. Als dienstverlenend bedrijf verzorgt Payroll Limburg.nl het werkgeverschap en de verloning van personeel voor talloze Limburgse werkgevers. Werken met Payroll Limburg.nl betekent dat u weer tijd over heeft om te ondernemen.

Meer weten? Kijk op www.payrolllimburg.nl of vraag een offerte aan via info@payrolllimburg.nl. We komen graag persoonlijk uitleggen hoe u de uitbesteding van uw werkgeverschap in één keer goed op de rit krijgt.