



Dit document wordt u aangeboden door:

NOORD-LIMBURG

BUSINESS

klik hier voor meer artikelen

NOORD-LIMBURG

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE | JAARGANG 7 | NUMMER 6 | JANUARI 2013

BUSINESS®

coverstory

Rühl Haegens Molenaar

Weet zich te onderscheiden

Forum fusies en overnames:

Vorbereiding is cruciaal

Venray Business Special

"Het moet leuk zijn om te ondernemen"

Nationaal

René Frijters terug
in de schijnwerpers



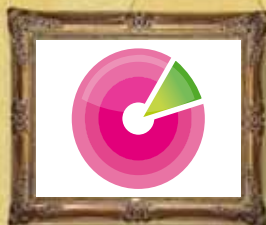
**WELCOME TO
THE FAMILY!**

**BESTELLEN
WAS NOG
NOOIT ZO
MAKKELIJK!**



DIGIPRINT BV

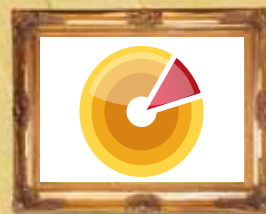
BINNENKORT ONLINE!



TEXTIELRADAR.NL



PRINTRADAR.NL



**GROOTFORMAAT
RADAR.NL**



ETIKETTENRADAR.NL



DRUKWERKRADAR.NL

Experience uw partner
voor detachering, werving en
selectie op het gebied van IT,
HRM, Finance, Legal en uw
implementatiespecialist voor
Google Apps.

Noorderpoort 75
5916 PJ Venlo
Tel: 077-3231199
Fax: 077-3231190
www.experience-site.nl

Experience
TOP • PROFESSIONALS

VOORWOORD



Eindejaarsstress

Zoals op elk kantoor het geval is, brengt het einde van het jaar naast feestjes en gezelligheid ook de nodige stress met zich mee. Voordat de kerstdagen hun entree maken en iedereen lekker van een aantal vrije dagen kan genieten, moet ook hier op de redactie nog een eindsprint worden gemaakt. Al het werk moet immers voor de kerstdagen af en dat betekent dat er naast Noord-Limburg Business ook nog 15 andere bladen naar de drukker moeten. Een voordeel van die eindsprint is wel dat je daarna extra van je vakantie geniet. Traditioneel is het einde van het jaar ook een periode om even terug te blikken. In 2012 was een van de meest besproken onderwerpen in de regio de Floriade. Hoewel niet iedereen er even positief over was en is gestemd, heeft dit evenement de regio al het nodige opgeleverd. U leest er meer over in het artikel over dit evenement van wereldformaat.

Naast terugblikken is het natuurlijk ook traditiegetrouw tijd om vooruit te kijken. Ondanks het feit dat de economie nog steeds wat tegenzit, zijn er voldoende bedrijven te vinden die nog steeds uitstekend hun hoofd bo-

ven water kunnen houden. Een aantal van die bedrijven valt in de categorie 'familiebedrijven', waar persoonlijke service en een sterke band met de medewerkers er mede voor zorgen dat deze ondernemingen overleven. Een andere groep bedrijven die het hoofd niet laten hangen, is die in de regio Venray. Een ondernemer die zelf in Venray is gevestigd, typeerde de ondernemers in deze regio als harde werkers met een no-nonsense mentaliteit. U leest er meer over in de Venray Business Special achteraan in dit magazine.

Ik hoop dat u net als ik van een heerlijke vakantie hebt mogen genieten. Ik ben in ieder geval klaar voor een nieuw jaar Noord-Limburg Business met interessante verhalen en ontwikkelingen. Ik wens iedereen een succesvol 2013.

Met vriendelijke groet,
Sofie Fest
Hoofdredacteur
Sofie@vanmunstermedia.nl



Zakenmagazine voor
de regio Noord-Limburg
www.noordlimburgbusiness.nl

JAARGANG 7
januari 2013, editie 6

REDACTIE-ADRES
Postbus 6684, 6503 GD Nijmegen
Kerkenbos 12-26C, 6546 BE Nijmegen
Tel. (024) 373 8505
Fax (024) 373 0933
info@vanmunstermedia.nl

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Sofie Fest

REDACTIEBIJDRAGEN
Hans Hooft, Hans Hooft

VORMGEVING / OPMAAK
Joost Franken, Jan-Willem Bouwman

DRUK
Boumans en Verhagen

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
Van Munster Media B.V.
Aysun Mahubessy-Sarhan t: 024-642 1917

ABONNEMENTEN
Abonnementen kunnen op elk gewenst
tijdstip ingaan. Alle abonnementen
hebben een looptijd van één jaar en
worden automatisch verlengd. Opzeg-
gingen kunnen uitsluitend schriftelijk
worden doorgegeven en dienen uiter-
lijk 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 even-
tuele onjuistheden en/of onvolledig-
heid van de verstrekte gegevens.

© 2012 Overname van artikelen is
slechts mogelijk na verkregen schrifte-
lijke toestemming van de uitgever

BUSINESS NATIONAAL
Landelijk katern van de
regionale zakenmagazines

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

Thema financieel management

- 6 Coverstory: Rühl Haegens Molenaar weet zich te onderscheiden
- 8 Forum fusies en overnames: Voorbereiding is cruciaal
- 12 Vlamincx Advocaten: Wat valt er te doen aan dubbele woonlasten?

- 13 Column TRIAS: Nu eens geen bezuiniging!
- 13 De drie musketiers van TRUCK SUPPORT

Thema familiebedrijven

- 14 Bedrijfsoverdracht: 'Niet langer de kop in het zand steken'
- 17 Wilms Schoonmaakbedrijf – Glazenwasserij: "Schoonmaken is een vak"
- 18 Graphic&Mail houdt het 'all in the family'
- 20 Ondernemer in beeld: Bart en Hans Lennaerts

- 25 Business Flitsen
- 26 Helicon Bedrijfsopleidingen: Samen een nieuwe weg inslaan
- 30 Business Flitsen

NATIONAAL



I De nieuwe uitdaging van René Frijters

Gevestigde orde weer aan het denken zetten



IV High Growth Awards podium voor snelle groeiers

'Als je iets bijzonders doet, kun je groeien'



XIII Afschrijvingen bereiken recordniveau

Europese campagne tegen betalingsachterstand

- 31 Business Flitsen
- 32 MVO: Walk your talk
- 34 Terugblik op de Floriade
- 36 Voor u gelezen
- 37 Onderzoek eens uw printomgeving
- 39 Michelinsterren 2013
- 40 Eindejaarsstelling
- 44 BS Morgen: "De mens staat centraal"

Venray Business Special

- 48 Venray: Ondernemersvriendelijke stad
- 50 Gemeente Venray: "Het moet leuk zijn om te ondernemen"
- 52 Business Flitsen
- 53 De nieuwe visie van Martin Cuypers: 'Office Inspiration Center'
- 53 AC Finance: Zelf achter het stuur van je onderneming
- 55 Welkom bij evenementenhal
- 56 Kom zakelijk genieten in Schouwburg Venray!
- 56 VieCuri: de beste zorg dicht bij de mensen
- 57 BCTN: Duurzaam, betaalbaar en op tijd



"Er moet een gelukkig huwelijk tot stand worden gebracht tussen koper en verkoper."



"We zijn wat directer in de omgang."



"Het selecteren van de juiste partners luistert nauw."



"De belangrijkste toekomstige effecten zijn versnelling en schaa sprong."



Maak het persoonlijk: omarm de normen en cultuur van je bedrijf.



Dat Venray een logistieke hotspot in de regio is, mag duidelijk zijn.



"Je moet ondernemers niet lastig vallen met regels."

Rühl Haegens Molenaar weet zich te onderscheiden

Voor veel ondernemers in het MKB-segment is een accountant een belangrijke zakelijke partner. Maar dat een accountant meer kan dan alleen de jaarrekening opstellen, bewijst Rühl Haegens Molenaar uit Venray. "De grootste uitdaging voor een accountantskantoor is meegroeien met de markt. Wij maken het onderscheid door pro-actief met de klant mee te denken", aldus vennoten Fer Verbeek en Pieter Weijs.

Rühl Haegens Molenaar wil verder gaan dan waar een regulier accountancykantoor stopt. Het kantoor wil haar klanten helpen om meer inzicht in hun bedrijfsvoering te krijgen en daar gerichte actie op te ondernemen. "Normaal gesproken verstrekt een accountantskantoor de jaarrekening of tussentijdse cijfers over de behaalde resultaten, maar als je als ondernemer niet weet waarom je omzet is gestegen of gedaald kan je daar eigenlijk niet zoveel mee", vertelt Pieter Weijs. "Met het Management Kompas Systeem genereren we managementinformatie voor de ondernemer en wordt de winst- en verliesrekening omgezet in een voor de ondernemer begrijpbare en praktische taal. Dit systeem is met name goed toe te passen binnen onze eigen expertises in de installatiebranche, de metaalbranche en de mengvoedersector, maar ook de bakker op de hoek weet aan de hand van het verkregen informatie waar hij bij moet sturen." latus Fer Verbeek. "Het MKS is bedoeld om de klant centraal te stellen, maar ook om diens bedrijf op een hoger niveau te tillen", vult Pieter Weijs aan. "De ondernemer krijgt veel meer inzicht in diens bedrijfsresultaten en kan op tijd bijsturen als dat nodig is. Uit de praktijk blijkt dat de meeste ondernemingen na twee jaar hun resultaat verbeterd hebben." Hoewel er soortgelijke systemen voor handen zijn, is Rühl Haegens Molenaar het enige bedrijf

dat met dit Management Kompas Systeem werkt. Het systeem is zo uniek dat het bedrijf er les in geeft aan de Fontys Hogeschool Eindhoven. Groepen studenten introduceren onder leiding van het kantoor het systeem bij bedrijven die zich hiervoor gratis kunnen aanmelden. "We zien vaak dat bedrijven bij waarbij het systeem hebben geïntroduceerd en eenmalig hebben toegepast, uiteindelijk bellen en een afspraak willen maken", aldus Fer Verbeek. De focus van Rühl Haegens Molenaar ligt daarnaast op belastingadvies en het kantoor besteedt daar dan ook gemiddeld meer tijd aan dan bij andere accountantskantoren gebruikelijk is. "Door actuele managementinformatie kan gedurende het jaar al ingespeeld worden op een zo optimaal mogelijke fiscale positie van de bedrijven. Deze actie initiëren wij vanuit ons zelf en de informatie die wij hebben van de klant", vult Fer Verbeek aan.

Procesoptimalisatie

Rühl Haegens Molenaar heeft zelf ook haar interne processen onder de loep genomen. Fer Verbeek: "We hebben bedrijfskundigen in dienst die alle interne processen in kaart hebben gebracht. Door middel van automatisering en een andere manier van werken hebben we de nodige efficiëncyslagen kunnen maken. Dit doen we ook bij onze klanten." Pieter Weijs: "Onze

Rühl Haegens Molenaar informeert

Om de ondernemer zoveel mogelijk op de hoogte te houden van de ontwikkelingen binnen het bedrijfsleven, organiseert de Rühl Haegens Molenaar Academie elke maand een gratis workshop voor haar klanten. De onderwerpen van deze workshops variëren van de ontwikkelingen rondom SEPA en IBAN tot social media, innoveren in de bouw en cloud computing. Ondernemers die geen klant zijn, kunnen tijdens het maandelijks open spreekuur terecht wanneer de adviseurs van Rühl Haegens Molenaar gratis advies verstrekken.

bedrijfskundigen analyseren in hoeverre er gebruik wordt gemaakt van de aanwezige software. De IST- en SOLL-positie worden tegenover elkaar gezet en in samenwerking met de klant worden de stappen uitgestippeld die tot een enorme efficiëncyslag kunnen leiden." Daarbij wordt gekeken naar de onderliggende informatiestromen en hoe deze geborgd worden binnen ERP-systemen zoals bijvoorbeeld Afas en Syntess.

Duurzaam ondernemen

Binnen de bedrijfsvoering van Rühl Haegens Molenaar speelt maatschappelijk verantwoord ondernemen een belangrijke rol. Zo heeft het bedrijf dankzij de inzet van workflows en digitalisering van de dossiers in 2012 een papierbesparing van tussen de 40 en 50% weten te realiseren. "Een groot deel van de interne communicatie wordt



Fer Verbeek



Pieter Weijs

verzorgd door middel van workflows”, legt Pieter Weijs uit. “Wanneer iemand bijvoorbeeld een verlofdag aan wil vragen, stuurt hij of zij via de computer een workflow met het verzoek in. Vervolgens wordt dit verzoek automatisch bijgewerkt in alle relevante administratie zoals in het eigen dossier. De workflow wordt ook gebruikt voor het jaarrekeningtraject. Alle partijen die eraan moeten werken, krijgen een deadline en kunnen precies zien hoe het met de jaarrekening staat.” Ook klanten profiteren van de digitale ontwikkelingen binnen het bedrijf. “Onlangs is onze nieuwe website gelanceerd”, vertelt Fer Verbeek. “Klanten kunnen zo meteen via een portal toegang krijgen tot hun eigen digitale dossier. Op het moment dat bijvoorbeeld de omzetbelastingaangifte of jaarrekening van een ondernemer klaarstaat, kan de klant via een link zijn stukken inzien en deze ondertekenen. Ook werknemers van onze klanten kunnen daar straks hun eigen stukken op-

vragen.” Pieter Weijs: “Tegenwoordig staan alle gegevens van onze klanten in dit soort speciale programma’s.”

Binnen de algehele mvo-strategie die het kantoor handhaaft wordt ook het personeel en de omgeving niet vergeten. “We investeren veel in de interne opleidingen van onze personeelsleden. En sport- of gezelligheidsverenigingen waar onze personeelsleden bij betrokken zijn, worden door ons gesponsord. Ook zijn we actief betrokken bij organisaties zoals VVV-Venlo, SV Venray, Golfclub Geijsteren en Golfclub Overloon”, aldus Fer Verbeek.

Regionaal netwerk

Mede dankzij de pro-actieve werkwijze en het uitgebreide advies dat het kantoor biedt, heeft Rühl Haegens Molenaar als grootste accountancykantoor in Venray en omstreken een uitstekende band met de ondernemers in de regio. Maar liefst 70% van de klantenkring is in en om Venray gevestigd.

Mede daardoor heeft het accountancykantoor een uitgebreid netwerk opgebouwd waar klanten optimaal van profiteren. Pieter Weijs: “Door netwerkbijeenkomsten te bezoeken, krijg je veel mee van wat er onder de ondernemers speelt. Soms kan je klanten op weg helpen door alternatieve financieringsmogelijkheden zoals een informele investor aan te reiken. Andere bedrijven worden door ons getipt om eens met elkaar te gaan praten.”

Rühl Haegens Molenaar staat ondanks de roerige tijden zelf met beide benen op de grond. “Ook voor ons betekent dat onderscheiden in de markt de noodzakelijke continuïteit kan waarborgen. Dat betekent continu met de tijd meegaan en de klant actief op de hoogte blijven houden. Daar springen we met advies op het gebied van fiscaliteit, accountancy, HRM en automatisering proactief op in”, aldus Fer Verbeek. ■

www.rhmweb.nl

Vorbereiding is cruciaal

Ondanks de tegenvallende economie vinden er in Nederland nog steeds fusies en overnames plaats. Aan het slagen van deze processen zijn echter wel wat voorwaarden verbonden. Een aantal specialisten discussieerden in het Martin Cuypers Office Inspiration Center in Venray over dit onderwerp.

De deelnemers

- Tom van Zwieten, CONTOUR
- Susanne ten Have, Vlamincx Advocaten
- Wiljo van der Sterren, ING
- Bas van Soest, Aeternus
- Silvano Cerngul, Koenen en Co
- Stefan Cuppers, Strategy & Finance
- Frank Verhage, Verni Management
- Ronald Dielissen, RSM Wehrens Mennen De Vries
- Freddie de Vries, Rühl Haegens Molenaar

Als eerste wordt aan de aanwezige adviseurs gevraagd of zij vanwege de economische situatie veranderingen in de fusie- en overnamemarkt zien. “Als adviseur word je op alle fronten scherper gehouden”, zegt Silvano Cerngul. “Sommige klanten zoeken bijvoorbeeld via internet zelf naar waarderingsmethodes en interessante transacties.” “De spelers op de fusie- en overnamemarkt zijn een stuk selectiever en kritischer geworden”, knikt Stefan Cuppers. “Drie tot vier jaar geleden waren due diligence-onderzoeken heel sterk gericht op het toetsen van de financiële, juridische en fiscale risico’s. Nu wil de koper aan de voorkant van het proces veel meer inzicht hebben op operationeel gebied, maar ook wat betreft aspecten zoals bloedgroepen, marktbenadering, automatisering en lo-

gistieke processen. Men wil de onderneming leren kennen, mede om te voorkomen dat het na de deal alsnog fout gaat.” Bas van Soest: “Bij ons bestaat 95% van het aankoopproces uit innovatieve waardering. Onze eigen kern is een bedrijfs-economische analyse afgezet tegen het risico wat er met de onderneming gelopen wordt. Daarmee heb je al een stuk voorbereiding te pakken. De ondernemer draagt bij aan het proces door zelf ook de nodige voorbereiding te treffen, bijvoorbeeld met een onderzoek naar de bedrijfscultuur en of deze wel gaat matchen.”

Volgens Ronald Dielissen neemt de alertheid op de noodzaak van een goede voorbereiding bij MKB-ondernemers gelukkig wel toe. “Met name ondernemers in

het bovenste gedeelte van het MKB vragen tijdig of zij fiscaal al goed voorbereid zijn op een eventuele bedrijfsopvolging of verkoop.” Cerngul vindt dit zeker een positieve tendens: “Ondernemers tussen de 40 en 50 jaar oud die een stapje terug willen doen binnen het bedrijf, doen er verstandig aan om nu al een strategische partij te zoeken. De meeste transacties die ik de afgelopen jaren heb gedaan waren voor ondernemers die bereid waren om alvast een meerderheidsbelang te verkopen, maar zich nog wel committeerden aan het bedrijf. Als het om een bedrijf met een goede businesscase en trackrecord gaat, wil een strategische koper daar best in meegaan.” Volgens Tom van Zwieten is dit een prima oplossing, zeker wanneer aandelen en onroerend goed van een bedrijf minder waard zijn dan een paar jaar geleden. “Door nog een aantal jaren door te gaan en alvast een opvolger te zoeken en deze mee te laten draaien, kan de ondernemer in ieder geval nog voldoende inkomen genereren.” Cuppers geeft aan dat de ondernemer bij zo’n oplossing zichzelf wel kritisch moet afvragen of hij nog wel de persoon is om de onderneming de komende jaren veilig door het moeilijke weer heen te loodsen en of hij daar de competenties voor heeft. “Wanneer een bedrijf onvoldoende waarde heeft om te verkopen, zijn de benodigde competenties vaak wel in de tweede laag of erbuiten wel voor handen. Daar zie je gecombineerde deals ontstaan en een nieuw management aantreden. De ondernemer moet uiteindelijk bereid zijn om een stap terug te doen, vertrouwen in de nieuwe persoon te hebben om samen naar een einddoel te streven. De huidige



Tom van Zwieten, Stefan Cuppers, Ronald Dielissen, Frank Verhage, Susanne ten Have, Wiljo van der Sterren, Bas van Soest, Freddie de Vries, Silvano Cernul

eigenaar heeft dan perspectief op een fatsoenlijke koopsom.” Susanne ten Have geeft aan dat het bij mogelijke transacties belangrijk is om tijdig kennis en expertise in te schakelen. “Dit geldt overigens niet alleen voor de ondernemer zelf, maar zeker ook voor zijn onderhandelingspartner. Je ziet bijvoorbeeld wel eens dat er aan de ene kant van de tafel een advocaat zit, terwijl de andere partij er niet aan heeft gedacht om op tijd juridische expertise in huis te halen. Ook dat kan een fusie- of overnameproces enorm vertragen.”

Focus op advies

Mede als gevolg van deze complexe deals worden fusie- en overnameproces-

sen steeds complexer en wordt de noodzaak om adviseurs in te schakelen steeds groter. De adviseurs zelf leggen zich steeds meer toe op een bepaald specialisme. “Vroeger deed een accountant of fiscalist in diens dagelijkse praktijk wel eens een overname”, vertelt Dielissen. “Nu is er een natuurlijk specialisme ontstaan waarbij een veel beperkter aantal accountants en belastingadviseurs meer van dit soort transacties begeleidt. Hierdoor is de beschikbare kennis en kunde bij deze groep een stuk specialistischer en beter dan 10 jaar geleden.” “Dat zie je in de advocatuur ook”, zegt Ten Have. “Er zijn advocaten die zich puur en alleen bezighouden met de begeleiding van dit soort deals, het-

geen ook de efficiency van de transacties ten goede komt.” Freddie de Vries geeft aan dat een accountant nog wel een duidelijke signaleringsfunctie heeft. “Een accountant komt vaak bij de ondernemer thuis en merkt als een van de eerste partijen of er behoefte is aan aankoop of verkoop. Maar op het moment dat het te specialistisch wordt en je hebt als accountant niet de noodzakelijke specifieke kennis, moet je dit proces niet willen begeleiden. Na zo’n proces komt de ondernemer weer bij zijn accountant terug om samen de draad weer op te pakken. Van Zwieten: “Ondernemers moeten overigens niet vergeten om ook kritisch naar hun eigen businesscase te kijken. Het gaat er namelijk om

dat er een gelukkig huwelijk tot stand wordt gebracht tussen koper en verkoper. Wij vervullen enkel de rol van facilitator.”

De adviseurs kunnen extra bijdragen aan dit geluk door praktische werkafspraken te maken over de belangrijkste punten zoals het type transactie, het moment van onderhandelen en wie in het proces de lead neemt. “Dat hoort bij een goede voorbereiding van het proces”, knikt Van Soest. “Over de prijs kan bijvoorbeeld een enorme discussie ontstaan. Als adviseur moet je ook zelf van tevoren afstemmen wat je als adviseur voor de klant het belangrijkste vindt en andersom.” “De vraag is ook wanneer het onderhandelen begint”, geeft Wiljo van der Sterren aan. “Het (ver)kopen van een bedrijf is ook een psychologisch spelletje, dat al begint met het maken van een afspraak.” Frank Verhage is bekend met dit spel: “Hoe vaak

worden afspraken wel niet verschoven of afgezegd? Alle registers worden opengegooid, bij zowel de koper als verkoper.” Cuppers werkt liever niet op

“Er moet een gelukkig huwelijk tot stand worden gebracht tussen koper en verkoper.”

die manier: “Het bewust spelen van een spel is juist een valkuil. Je zit uiteindelijk met twee partijen aan tafel; ondernemers met een track record en adviseurs die functioneren als katalysator. Als je er teveel spel omheen bouwt kan het spel juist een boemerangeffect hebben.”

Terughoudendheid

Een goede voorbereiding is dus essentieel voor het laten slagen van een fusie- of overnameproces, maar het financiële plaatje moet ook in orde zijn. Banken zijn, tengevolge van onder andere zwaardere kapitaalseisen, strenger met het verstrekken van een financiering aan ondernemers. Cuppers: “Twijfelgevallen krijgen nu vaker ‘nee’ te horen, terwijl zij in het verleden met een goede onderbouwing en argumentatie nog wel een ‘ja’ konden krijgen. Het bekende motto ‘Cash is king’ geldt nu nog meer dan ooit.” “Bankfinanciering is risicomijdend kapitaal”, legt Van der Sterren uit. “Banken zijn nog steeds bereid om een bedrijf met een gezonde basis te financieren. In tijden waarin de vooruitzichten in vele branches echter sterk wisselend zijn en het risico op omzet- en winstdaling fors hoger is, zie je dat alle banken het financieren van overnames strenger reguleren dan voorheen.”



Verwachtingen voor 2013

Het nieuwe jaar staat voor de deur. Wat verwachten de adviseurs van 2013? Hebben zij tips voor collega's en ondernemers die een fusie- of overnametraject overwegen?

Ten Have: "Nieuwe wetgeving zorgt ervoor dat een advocaat vooraf nog creatiever kan meedenken over hoe de deal het beste kan worden gestructureerd."

Van der Sterren: "Als ondernemer moet je je bestaansrecht borgen en uitbreiden, en wellicht verder kijken dan de Nederlandse markt. Ondernemers die kritisch naar hun eigen bedrijf blijven kijken en meegaan met de trends in de branche blijven gewoon bestaan. Ondanks het feit dat geld schaarser is geworden, is er voor goede business altijd een gezonde mix van kapitaalbronnen te vinden."

De Vries: "Voor ondernemers die de klant centraal stellen en een onderscheidend vermogen hebben, zijn er

altijd mogelijkheden. Daarbij mag het buitenland niet vergeten worden. Aan de andere kant moet je jezelf kritisch afvragen wanneer je je producten niet aan je buurman krijgt verkocht, of dit dan wel gaat lukken in België of Duitsland."

Van Zwieten: "Hoewel een aantal bedrijven zal sneuvelen, blijft de productenstroom vanuit de ondernemingen naar de consument gewoon bestaan en zal er dus op nieuw ondernomen worden. Ik voorspel voor de overnamemarkt een time-out, maar ook nieuwe kansen door de overdracht van bedrijven en de opkomst van nieuwe ondernemingen."

Van Soest: "Ondanks de tegenvallende economie en de verminderde beschikbaarheid van geld, zijn er genoeg witte raven in de overnamewereld die goed verkocht kunnen worden. Bedrijven die bijvoorbeeld investeren in innovatie en logistiek en

zorgen dat hun performancedrivers beter worden, maken meer kans."

Cerngul: "Een bedrijf dat zich weet te onderscheiden is altijd interessant voor een strategische koper."

Verhage: "Er heerst nu een slechte stemming, dat heeft invloed op de fusie- en overnamemarkt. Ondanks dat gegeven zie je wel positieve veranderingen zoals businessmodellen die worden aangepast."

Dielissen: "Als ondernemer moet je je bewust zijn van je marktpositie, waar die markt naartoe gaat en welke positie je daarin voor jezelf ziet. Voor elke ondernemer, ook voor onszelf, geldt dat de winst in diens toegevoegde waarde zit. Denk als ondernemer na over je rol hier in."

Cuppers: "Een aantal sectoren in Nederland en Europa doen het niet goed. De komende jaren blijft het nog lastig en ik voorspel dat in diverse bedrijfskolommen shake-outs plaatsvinden."

Als gevolg van de voorzichtige houding bij banken moet er bij een overnamedeal door de koper in de regel meer eigen kapitaal dan voorheen worden ingebracht. Op de markt zijn diverse alternatieven te vinden. Van der Sterren: "Een voorbeeld daarvan is Alternext, een beurs die door middel van het uitgeven van obligaties, middelgrote bedrijven een kans biedt om toegang te krijgen tot de kapitaalmarkt voor verdere groei van de onderneming." Van Zwieten staat niet altijd even positief tegenover de geboden alternatieven. "Ongecontroleerde vormen van kapitaalwerving zoals crowdfunding slaan wat betreft regulering, of in dit geval een gebrek hier aan, weer door naar de andere kant. Zo'n financieringsvorm is slecht te controleren en daardoor heel erg fraudegevoelig. Je moet je serieus afvragen of de markt daar blijvend mee geholpen is."

Bestaansrecht

Ondernemers die een goedlopend bedrijf hebben met goede toekomstperspectieven, kunnen indien goed voorbereid nog

steeds een koper vinden en een mooie prijs voor hun onderneming krijgen. Een grote groep ondernemers heeft echter een heel ander scenario voor de boeg. Zij hebben een onverkoopbaar bedrijf met bijbehorend pand en worden daardoor gedwongen om nog ver na de pensioengerechtigde leeftijd door te werken. Wat kunnen zij het beste doen? Verhage: "Met name binnen het MKB moet de kopende partij het bedrag binnen een aantal jaar hebben terugverdiend. Maar een periode van tien jaar is vaak niet realistisch. Als gevolg daarvan vallen de bedragen voor de verkopende ondernemer erg tegen en kiezen zij er eerder voor om drie jaar door te werken en het verkoopbedrag zelf te verdienen." Volgens Van Soest ligt het probleem van kleinere MKB-bedrijven bij het feit dat de gehele onderneming is gebaseerd op persoonlijke goodwill. "Op moment dat de ondernemer weggaat, is ook de goodwill en daarmee de economische noodzaak om voor diens producten te betalen weg. Daarmee wordt een bedrijf onverkoopbaar." Van der Sterren: "Onderaan

de streep zal iedere ondernemer zich af moeten vragen of deze de komende vijf tot tien jaar nog bestaansrecht heeft en zoja onder welke voorwaarden. Als het bestaansrecht echter is gekoppeld aan de voorwaarde dat de ondernemer zelf in het bedrijf blijft, wordt het qua opties lastig." "Dit is in een aantal branches inderdaad keiharde realiteit", zegt De Vries. "Ik zie in mijn praktijk veel kleinere ondernemers die wel willen verkopen, maar simpelweg geen koper kunnen vinden. Hun bedrijf is niet meer aantrekkelijk voor de nieuwe generatie ondernemers die liever via internet verkopen. Gelukkig realiseert deze categorie ondernemers zich dat zelf nu ook steeds meer en gaan zij eerder nadenken over een eventueel verkoopproces of het inslaan van een nieuwe koers. Ondernemers doen er goed aan om de klant centraal te stellen in plaats van het product. Door out of the box te denken, je businessmodel te herzien en de juiste beslissingen te maken, kan je een mooie toekomst realiseren." ■

Wat valt er te doen aan dubbele woonlasten?

Meer dan eens wordt mij de laatste tijd de vraag gesteld of er iets te doen valt aan dubbele woonlasten in de situatie dat een voormalige woning waarschijnlijk niet op korte termijn verkocht wordt. Het komt steeds vaker voor, dat – vanwege de op slot zittende vastgoedmarkt – gezinnen/personen twee huizen in hun bezit hebben en daarmee in een lastig parket zitten.

Een oplossing kan uiteraard zijn het verhuren van de voormalige woning. Echter dit is niet zonder risico's omdat het huurrecht een aantal beperkende factoren met zich meebrengt. Eén van de zaken die een verhuurder van woonruimte zich goed zal moeten realiseren is het feit, dat een huurovereenkomst met betrekking tot een woonhuis niet zonder meer valt te beëindigen. Daardoor zou de te koop staande woning niet op elk gewenst moment alsnog verkocht kunnen worden.

Een mogelijke oplossing voor dit probleem kan worden gevonden in de Leegstandswet. Op grond van deze wet kan woonruimte tijdelijk worden verhuurd met daarbij de mogelijkheid om toch op korte termijn tot verkoop van de woning over te kunnen gaan, omdat de huurovereenkomst in dat geval wel eenvoudig kan worden beëindigd. Om een woning op grond van de Leegstandswet te kunnen verhuren, moet een vergunning bij de gemeente worden aangevraagd/verkregen.

Voor het verkrijgen van die vergunning is vereist dat het moet gaan om een woning die:



Mr. Guus Quaedvlieg
Vlaminckx Advocaten
T: 077-3201920 - F: 077-3543884
g.quaedvlieg@vlaminckx.
www.vlaminckx.nl

- nog nooit eerder bewoond is geweest; of
- de afgelopen 12 maanden voorafgaand aan de leegstand door de eigenaar bewoond is geweest; of
- de afgelopen 10 jaar voorafgaand aan de leegstand slechts 3 jaar daarvan verhuurd is geweest.

Verder zal bij de aanvraag van de vergunning moeten worden aangetoond:

- dat de woning leeg staat; en
- dat er een redelijk (financieel) belang bij verhuur bestaat; en
- wordt aangetoond dat de woonruimte in voldoende mate zal worden bewoond.

Vervolgens geldt er een minimale looptijd van 6 maanden, een maximale opzegtermijn voor de huurder van één maand en een minimale opzegtermijn voor de verhuurder van 3 maanden.

Tevens moet in de huurovereenkomst worden vermeld wat de looptijd van de leegstandswetvergunning is.

Een maximale looptijd van de leegstandswetvergunning is in beginsel 2 jaar en kan tot drie keer toe met een jaar worden verlengd. Derhalve is verhuren op basis van de Leegstandswet tot maximaal 5 jaar mogelijk. Tevens zal meestal ook toestemming aan de bank/hypotheekverstrekker moeten worden gevraagd of het is toegestaan dat de woning wordt verhuurd.

Tot slot is het van belang, dat er voor een huurovereenkomst wordt gekozen voor onbepaalde tijd. Immers wanneer een huurovereenkomst voor bepaalde tijd wordt gekozen, kan van deze bepaalde tijd niet worden afgeweken en/of tussentijds worden opgezegd. Een en ander zou verstrekken gevolgen kunnen hebben wanneer de eigenaar van het pand toch tussentijds tot verkoop zou willen overgaan. De verkoper is in dat geval niet in staat om de woning bij tussentijdse verkoop vrij van huur te leveren. Dit zal in de meeste gevallen hoge boetes en schadevergoedingen tot gevolg hebben.

Er is dus in veel gevallen een geschikte oplossing voor het probleem van de dubbele woonlasten. Het zal echter duidelijk zijn dat het wel verstandig is om daarvoor een goede huurovereenkomst te gebruiken die een aantal belangrijke zaken goed regelt zodat de risico's en verrassingen achteraf worden vermeden. Ik ben u daarbij graag van dienst. ■



Nu eens geen bezuiniging!

De vergoedingspercentages van de Research- en developmentaftrek (RDA) gaan waarschijnlijk omhoog in 2013, van 40% naar 54%. Het exacte percentage hangt af van hoeveel RDA Nederlandse bedrijven uiteindelijk gaan aanvragen. Het RDA budget is niet onuitputtelijk. De RDA biedt fiscaal voordeel, het is een aftrekpost voor uw aangifte inkomstenbelasting of vennootschapsbelasting. Let op: u kunt RDA alleen tegelijk met uw WBSO aanvraag indienen.

U kunt RDA aanvragen voor:

- "kosten" voor de realisatie van eigen speur- en ontwikkelingswerk;
- "uitgaven" voor nieuw vervaardigde bedrijfsmiddelen die noodzakelijk zijn voor uw speur- en ontwikkelingswerk.

De berekeningsmethodiek is even puzzelen er zijn namelijk 2 mogelijkheden: RDA op basis van een forfaitair uurbedrag (€ 15) of RDA op basis van werkelijk gemaakte kosten en uitgaven.

Maakt u minder dan 150 S&O uren per maand, dan kunt u RDA aanvragen op basis van het forfaitair uurtarief van € 15. Heeft u daarbij meer dan € 50.000 aan werkelijke kosten en uitgaven, dan kunt u ook kiezen om RDA voor deze werkelijke kosten en uitgaven aan te vragen. Dat gaat u meer opleveren.

Als u meer dan 150 S&O uren per maand maakt, dan bent u verplicht om RDA aan te vragen tegen werkelijk gemaakte kosten en uitgaven.

	Minder dan 150 S&O uren per maand (Voorbeeld: U heeft een S&O verklaring voor 1.000 uur in 2013.)	Meer dan 150 S&O uren per maand (Voorbeeld: U heeft een S&O verklaring voor 5.000 uur in 2013.)
Minder dan € 50.000 aan werkelijke kosten en uitgaven (Voorbeeld: U heeft werkelijke kosten van € 48.000)	U kunt niet kiezen voor RDA tegen werkelijke kosten, omdat deze lager dan € 50.000 zijn. U moet dus kiezen voor RDA tegen forfaitair tarief van €15 p/u tegen het (verwachte) percentage van 54%. In dit voorbeeld: U heeft recht op een RDA Aftrek van $1.000 \times € 15 \times 0,54 = € 8.100$	U kunt niet kiezen voor berekening RDA op basis van een forfaitair uurbedrag omdat u meer dan 150 S&O uren per maand maakt. U moet dus RDA aanvragen tegen werkelijk gemaakte kosten. In dit voorbeeld: U heeft recht op een RDA Aftrek van $€ 48.000 \times 0,54 = € 25.920$
Meer dan € 50.000 aan werkelijke kosten en uitgaven (Voorbeeld: U heeft werkelijke kosten van € 52.000)	U kunt kiezen voor RDA tegen werkelijke kosten, omdat deze hoger dan € 50.000 zijn. Dit levert u veel meer op dan RDA tegen forfaitair tarief. In dit voorbeeld: U heeft recht op een RDA Aftrek van $€ 52.000 \times 0,54 = € 28.080$	RDA tegen werkelijk gemaakte kosten (zie hierboven). In dit voorbeeld: U heeft recht op een RDA Aftrek van $€ 52.000 \times 0,54 = € 28.080$

DE DRIE MUSKETIERS VAN TRUCK SUPPORT VENLO

De gelijkenis is frappant. Ernst Jansen, John van Leipsig en Dirk van Gemert vormen een driemanschap, zoals Alexandre Dumas dat beschreef in zijn roman. Ze staan steeds voor elkaar klaar en met z'n drieën vormen ze het gezicht van TRUCK SUPPORT. Steeds zoekend naar creatieve oplossingen voor het onderhoud in locomotive-land. Steeds ervan bewust dat, zeker in tijden als deze, voor zo gering mogelijke kosten optimale service geboden moet worden.

Het is vooral Dirk van Gemert in zijn directe klantcontact, die het boegbeeld is van dit trailer- en truckservice-bedrijf. Daarom is hij dan ook hoofd van het BedrijfsBureau. Dirk staat dagelijks voor de indrukwekkende klus om alle 'intakes' goed af te werken, de juiste monteur op het juiste karwei te zetten, te zorgen voor de juiste instructies, mét de magazijnchef te zorgen voor de juiste onderdelen en ten slotte de laatste kwaliteitscontrole te doen. Je moet daarvoor stressbestendig zijn, en het vermogen hebben om anderen goed aan te sturen. Hij overlegt tussendoor regelmatig met Ernst Jansen (directeur/eigenaar) en John van Leipsig (de man van de bandensector TYRE SUPPORT).

Steeds opnieuw ontstaan er nieuwe uitdagingen. Technisch en organisatorisch. Als enige truck-, trailer- en bandenservice bedrijf in de regio kan TRUCK SUPPORT toegevoegde waarde bieden aan de transportsector.

Dirk van Gemert, John van Leipsig en Ernst Jansen



Neem bijvoorbeeld het onderhoud van een wat meer complexe opbouw, de integrale aanpak van trucks, trailers en de bandenvervanging; het heeft ervoor gezorgd en het zal ervoor blijven zorgen dat TRUCK SUPPORT een unieke partner is voor de fleetowner. Een goed georganiseerd en terzake kundig servicebedrijf. Op een locatie, waar je niet aan voorbij kunt kijken. Op Traffic Port aan de A67 in Venlo.

www.trucksupport.eu

Bedrijfsoverdracht moet hoger op de agenda

'Niet langer de kop in het zand steken'

TEKST HANS HAJÉE FOTOGRAFIE JAN WILLEM GROEN

'Inzicht in de omvang van de problematiek van bedrijfsopvolging is nodig omdat de impact ervan op onze economie fors is,' stelt Lex van Teeffelen, lector Bedrijfsoverdracht en Innovatie aan Hogeschool Utrecht. 'Daarom hebben wij een grootschalig onderzoek uitgevoerd.' De officiële presentatie van de resultaten volgt nog, maar Van Teeffelen licht een tip van de sluier op. 'Wij komen uit op een schatting van bijna 24.000 te koop staande bedrijven. Dat is 3,6% van de totale populatie van ondernemingen met personeel en dat komt overeen met eerdere EU-schattingen. Een harde telling van het aantal daadwerkelijke overdrachten is niet mogelijk. Die worden nergens geregistreerd.' Duidelijk is wel dat het aantal succesvolle transacties nauw samenhangt met de economische situatie. 'Bij economische tegenwind vinden minder overdrachten plaats. Ook drukt een aantal slechte jaren de overnameprijs.' Een blik in de toekomst leert dat het aantal te koop staande bedrijven verder zal oplopen. 'De babyboomers naderen het einde van hun werkzame leven. Zij hebben de keus tussen verkopen of opheffen. Vooral het sterk toenemende aantal opheffingen van (gezonde) bedrijven met personeel en flinke omzetten is een teken aan de wand.'

Geen ervaring

Wat zijn de belangrijkste knelpunten bij overdracht? 'Het ontbreekt verkopers vrijwel altijd aan ervaring. Meestal is het voor hen een eenmalige exercitie, terwijl bedrijfsoverdracht een complex traject is. Personeel, klanten en leveranciers spelen een rol en je krijgt te maken met juridische en fiscale aspecten.' Gezien de complexiteit en het gebrek aan ervaring zijn bij vrijwel elke overname adviseurs betrokken. 'Het selecteren van de juiste partners luistert nauw. De ene adviseur is de andere niet; er zijn veel verschillen in kennis, werkwijze en net-

werken. En omdat niemand het hele traject beheerst, zijn meerdere specialisten nodig: accountants, financieel adviseurs, bankiers, overnameadviseurs en juristen.' De vaak gehoorde aanbeveling dat al ver voor de verkoop gestart moet worden met de voorbereidingen nuanceert Van Teeffelen. 'Een termijn van vijf

'Overnames hebben alles met vernieuwing en groei te maken'

of zelfs zeven jaar speelt alleen bij ingewikkelde fiscale constructies. Drie jaar voorbereiding is mooi, maar ook een jaar kan genoeg zijn.'

Te rigide

Financiering vormt een cruciale factor bij een overdracht. 'Banken zijn op dit moment zeer risicomijdend; sommigen slaan daarin echt door,' vindt Van Teeffelen. 'Bij kleinere transacties wordt een financieringsaanvraag bijna volledig geautomatiseerd beoordeeld. Ondernemers zitten veelal om tafel met gesprekspartners zonder kennis en beslissingsbevoegdheid. Pas bij transacties van een half miljoen of meer worden door de bank specialisten ingeschakeld. In een aantal branches wordt op dit moment amper gefinancierd; denk aan horeca, automotive en bouw. Maar ook binnen deze sectoren zijn nog altijd pareltjes te vinden. Snackbars draaien vaak prima, net als kleinere hotels in grote steden. En bij gespecialiseerde installatiebedrijven zijn de marges weliswaar laag, maar er is genoeg werk en zelfs een tekort aan medewer-

kers.' Door een te rigide opstelling missen banken kansen én ontnemen ze bedrijven perspectief, stelt de lector. 'Mijn advies: kijk bij financiering van een overname niet alleen naar de sector maar vooral naar het bedrijf en de koper: zijn persoonlijkheid, ervaring en vaardigheden. Die vormen een goede indicator voor het succes na de overdracht.'

Zekerheid weggevallen

Vroeger werd bij overnamefinanciering vaak de overwaarde van een eigen woning als onderpand gebruikt, maar dat wordt niet meer geaccepteerd. 'Een veelgebruikte zekerheid is dus weggevallen en dat bemoeilijkt de financiering aanzienlijk. Verder realiseren verkopers zich vaak niet dat banken verwachten dat ook zij meefinancieren, bijvoorbeeld door een achtergestelde lening. Dat gebeurde vroeger ook al, maar het percentage dat banken eisen, is flink hoger geworden. Als vuistregel kun je stellen dat zowel bank, koper als verkoper elk een derde financieren.' Om de overdracht te laten slagen, kan een verkoper overwegen de koper te koppelen aan zijn eigen bank. 'Die kent het bedrijf als geen ander en zal dus wellicht eerder geneigd zijn om te financieren dan de bank van de verkoper.'

Waanzin

'Door ons onderzoek weten we nu dat veel redelijk tot goedlopende bedrijven worden gesloten, omdat overdragen steeds moeilijker wordt,' benadrukt Van Teeffelen. 'Maar in plaats van overdracht zoveel mogelijk te stimuleren en te faciliteren, wordt op het borgstellingskrediet beknipt. Omdat banken vaker de garantie opeisen, lopen de kosten op. Daarom heeft de overheid het maximale garantiepercentage van 80% naar 67,5% teruggebracht en ook nog de maximale financieringssom teruggebracht. Waanzin in deze periode; zo span je het paard

Er zijn tal van programma's om starters en innovatieve bedrijvigheid te stimuleren, maar aandacht voor bedrijfsoverdracht is er amper. Het is lector Lex van Teeffelen al jaren een doorn in het oog. 'Een overgenomen bedrijf krijgt vaak een impuls en presteert daardoor beter. Door deze dynamiek te faciliteren, is veel winst te halen.' Maar ook uit defensieve overwegingen is een stimulans noodzakelijk. 'Het aantal te koop staande bedrijven stijgt snel. Als overdrachten niet meer mogelijk zijn, betekent dat voor de economie per jaar een schadepost van miljarden euro en een verlies van meer dan 100.000 arbeidsplaatsen.'

Lex van Teeffelen: 'Het is veel verstandiger te investeren in bedrijfsoverdracht dan in starters. De positieve effecten zijn aanzienlijk groter.'



achter de wagen. Dergelijk kortetermijndenken is illustratief voor de Nederlandse ondernemerspolitiek.' En dat kan grote gevolgen hebben. 'Uit ons onderzoek blijkt dat het per te koop aangeboden bedrijf gaat om een gemiddelde jaaromzet van drie ton en om vijf à zes banen. Ik verwacht dat voor 40% van de bedrijven die te koop staan geen koper gevonden wordt. En dat is een conservatieve schatting. Dit betekent een directe schade voor de Nederlandse economie van miljarden euro. Ook gaan er daardoor tienduizenden arbeidsplaatsen per jaar verloren. En die komen niet zo makkelijk terug.' Voor de ondernemers zijn de gevolgen eveneens groot. 'Wetende dat voor veel kleinere ondernemers de verkoopprijs hun pensioen is, tekent zich een armoedeval af.'

Frisse wind

Gezien de omvang en urgentie verbaast het Van Teeffelen dat zo weinig aandacht is voor de problematiek van bedrijfsopvolging. 'Startende bedrijvigheid wordt al jaren ondersteund met tal van regelingen en stimuleringsprogramma's. Deze investeringen werpen vruchten af: ons land telt veel starters en dat zorgt zeker voor dynamiek. Maar hun bijdrage aan de economie als het gaat om werkgelegenheid en innovatie is beperkt. Het merendeel neemt geen personeel aan en doet amper aan vernieuwing. Slechts een paar procent van de starters groeit uit tot substantiële bedrijven. Bedrijfsoverdrachten daarentegen leiden aantoonbaar wel tot vernieuwing, groei en omzetsijging. Opvolgers zorgen vaak voor een frisse wind, nieuwe ideeën en innovatie. Daarom is het veel verstandiger te investeren in bedrijfsoverdracht dan in starters. De positieve effecten zijn aanzienlijk groter.'

Veel respons

Vertegenwoordigers van VNO-NCW en MKB-Nederland blijven volgens Van Teeffelen in gebreke als het erom gaat, bedrijfsopvolging op de politieke en maatschappelijke agenda te krijgen. 'Vreemd genoeg onderkennen zij het probleem amper. Daarom ben ik naar aanleiding van het onderzoek zelf politieke partijen gaan benaderen, onder meer via de leden van Tweede Kamercommissies. Ik krijg veel respons; ze schrikken van de situatie.' Het ministerie van EL&I is tot nu niet bepaald een stimulerende factor. 'Zij stellen zich op het standpunt dat de markt het maar moet oplossen. Daarmee steken ze kun kop in het zand, want we weten al sinds 2004 dat dit niet zal gebeuren. Het merendeel van de overnames betreft kleine transacties die



voor adviseurs nauwelijks interessant zijn. Ander argument van het ministerie is dat geld voor nieuw beleid ontbreekt. Maar dit kan heel goed worden gevonden bij startersregelingen, incubators en innovatiefondsen. Overnames hebben immers alles met vernieuwing en groei te maken. Er is dus geen nieuw geld nodig, bestaande middelen moeten alleen anders gelabeld worden.'

Doorslaand succes

Voorbeelden van succesvolle stimulering van bedrijfsoverdracht zijn er zeker. Van Teeffelen wijst onder meer op Zuid-Korea. 'In 2009 – midden in de crisis – heeft de regering het bedrag van de garantiestelling voor het MKB verhoogd. Een speciale stichting geeft een waarborg af waarmee gezonde bedrijven naar de bank kunnen. De regeling is een doorslaand succes en heeft er zeker toe bijgedragen dat Zuid-Korea er relatief snel weer bovenop kwam.' Dichter bij huis kan ook België als inspiratiebron dienen. 'Daar bestaat een landelijk waarborgfonds dat extra zekerheid biedt voor banken, ook bij aandelentransacties en angelkapitaal – particulieren die meefinancieren. Een soort nationale hypotheekgarantie, maar dan voor overnames. Met zo'n garantie is een bancaire financiering makkelijker.' De lector bepleit ook voor Nederland een dergelijke opzet. 'Schroef het borgstellingsbedrag op en laat een onafhankelijke instantie – bijvoorbeeld een landelijke organisatie als Qredits – de garantie afgeven. Ik verdenk banken er namelijk van dat zij de garantieregelingen alleen aanvragen bij

relatief grote overnametransacties met een gematigd risicoprofiel. Garantiereregelingen zijn een ideaal instrument voor banken om hun eigen risico nog verder te verkleinen bij overnamefinanciering.'

Basiskennis verwerven

Ook als het gaat om kennisoverdracht kunnen we leren van anderen. 'In een aantal Europese landen zijn laagdrempelige programma's ontwikkeld om bedrijfsoverdracht te vergemakkelijken. Voor de grote en groeiende groep kleinere bedrijven is intensief één-op-één advies door de hoge kosten simpelweg niet haalbaar. Maar dat is ook niet nodig. Veel van wat speelt bij een overname betreft universele kennis die prima groepsgewijs over te dragen is.' Een goede start kan de digitale opvolgingsscan zijn die Hogeschool Utrecht mede ontwikkeld heeft (opvolgingsscan.nl). 'Op basis van wetenschappelijk onderzoek krijgen verkopers inzicht in hoe zij er voor staan, inclusief tips en waarschuwingen voor valkuilen. Als vervolg daarop zou ik graag samen met een aantal marktpartijen een programma ontwikkelen. Daarmee kunnen ondernemers in een aantal sessies de noodzakelijke basiskennis verwerven en leren van elkaars ervaringen. Wordt een overname vervolgens concreet dan kunnen voor specialistische onderdelen gericht ervaren adviseurs worden ingeschakeld. Door een dergelijk traject neemt de kans van slagen aanzienlijk toe en worden de kosten voor ondernemers flink verlaagd.' ■

"Schoonmaken is vakwerk"



Wilms Schoonmaakbedrijf - Glazenwasserij ziet het belang van een verantwoord en duurzaam beleid in. "Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO) staat bij ons hoog in het vaandel. Dit beleid voeren we goed doordacht en voorbereid door," aldus Jesper van Brakel.

"Wilms Schoonmaakbedrijf - Glazenwasserij verzorgt de meest uiteenlopende schoonmaakwerkzaamheden voor de zakelijke markt", legt directeur Jesper van Brakel uit. "Dat varieert van het periodiek schoonmaken van een bedrijfspand tot het leveren en bijvullen van sanitaire producten en het reinigen en bijvullen van koffie-automaten. Daarnaast bieden we specialistische zorg op het gebied van tapijt- en vloerreiniging." Bij de diverse schoonmaakactiviteiten staat kwaliteit standaard voorop. Wilms ontzorgt haar relaties op vele vlakken door het aanbieden van een totaalpakket afgestemd op de wensen van de klant. Aan de concurrentiestrijd in de schoonmaak doet Van Brakel dan ook niet mee. "Tegen een te lage prijs kan je geen kwaliteit leveren, en dat is nu net waar het bij schoonmaken en glasbewassing om gaat. Maar dankzij de

centrale inkoop van producten kunnen we vaak wel een kostenbesparing realiseren waar ook de klant uiteindelijk van profiteert."

Ontzorgen op maat

Zoals wel vaker bij een familiebedrijf is te zien, kent Wilms een platte organisatie. Van Brakel: "Het voordeel daarvan is dat de lijnen kort zijn en dat spoedklussen bijvoorbeeld meteen kunnen worden ingepland." Van Brakel is zelf ook regelmatig op de werkvloer te vinden en houdt nauw contact met de klant over diens wensen en eisen. "Wanneer bijvoorbeeld een nieuwe klant zijn bedrijfspand door ons wil laten schoonmaken, wordt het object altijd van tevoren goed bekeken. Daarbij worden de wensen van de klant geïnventariseerd en meegenomen in het werkschema. Bij bestaande klanten pol-

sen we regelmatig hoe de samenwerking bevalt en of wellicht aanpassingen in het werkschema moeten worden gedaan."

Milieubewust beleid

Maatschappelijk verantwoord ondernemen speelt binnen de bedrijfsvoering van Wilms een belangrijke rol. "Ons middenpakket is afgestemd op het milieubewuste beleid dat wij hanteren", legt Van Brakel uit. "Met onze werkzaamheden zorgen we ervoor dat we het milieu zo min mogelijk belasten. Zo gebruiken we biologisch afbreekbare schoonmaakmiddelen die onschadelijk zijn voor het milieu, verder zorgt een dosering-systeem ervoor dat de schoonmaakmiddelen in de juiste hoeveelheid worden gebruikt. In overleg en samenwerking met de klant kunnen we ook afval gescheiden inzamelen. Verder zorgen we er natuurlijk voor dat al het materiaal voor het personeel Arbo-technisch in orde is en dat al het materiaal jaarlijks wordt gecontroleerd en gekeurd. Ook worden de medewerkers regelmatig bijgeschoold en beschikken zij over de benodigde certificeringen."

De band met het personeel is volgens Van Brakel erg hecht. "Er hangt een gemoedelijke sfeer in het bedrijf en alle medewerkers zijn heel erg betrokken bij hun vak. Zij weten wat er van hen wordt verwacht. Wanneer bijvoorbeeld een object vies is, maar deze eigenlijk niet op de planning staat, wordt deze indien het past in het tijdsbestek in de ronde wel meegenomen." Dit past helemaal in de visie die Van Brakel hanteert. "Schoonmaken is vakwerk, en bij Wilms Schoonmaakbedrijf - Glazenwasserij vormen de medewerkers één team dat ervoor gaat." ■

Wilms, sinds 1982 Schitterend Schoon!

 **Schoonmaakbedrijf
Glazenwasserij**
www.schoonmaakbedrijfwilms.nl

Graphic&Mail houdt het

Het Venlose familiebedrijf Graphic&Mail, hoofdkantoor gelegen op het Fresh Park in Venlo, is al een ruim aantal jaren actief in de grafische industrie. Graphic&Mail kan de meest uiteenlopende producten printen en bedrukken, maar ook voor het verzorgen van het creatieve ontwerp van bijvoorbeeld een huisstijl of andere reclame uitingen draait het bedrijf de hand niet om. "Graphic&Mail biedt een totaalconcept en bedient het gehele grafische spectrum. Dit is altijd de insteek geweest en we blijven nog steeds groeien in mogelijkheden voor de klant. Ons doel is het de klant zo makkelijk mogelijk te maken en we zijn hard op weg om dit te realiseren met onze nieuwe projecten.", aldus directeur-eigenaar Nino Venezia.

"Ik zit al geruime tijd in het drukkersvak. Begin 2011 heb ik een etiketten drukkerij overgenomen en ben ik samen met mijn vrouw gaan investeren." Dankzij deze investeringen kan het bedrijf nu alle denkbare materialen bedrukken en printen in grote en kleine oplagen. "Ondernemers of verenigingen komen hier bijvoorbeeld voor visitekaartjes, folders of briefpapier. Maar het blijft het niet bij. Tegenwoordig zijn we ook gespecialiseerd in grootformaat en textielbedrukking. Denk hierbij bijvoorbeeld aan reclameborden, vlaggen, banners, bedrukking op canvas, spanframes, pand- en voertuigbelettering, etc. Kortom, ondernemers kunnen hun volledige huisstijl door ons laten ontwerpen en implementeren."



V.l.n.r.: Nino Venezia - Directeur Graphic&Mail, Enzo Venezia - Directeur Digiprint en Anita Venezia - Operational Manager

Veelzijdig

Binnen Graphic&Mail zijn nog een aantal andere belangrijke takken aanwezig. "Graphic&Mail is erg sterk in het printen van variabele data

op o.a. zelfklevers. Denk hierbij aan etiketten voor bijvoorbeeld verpakkingen van groente en fruit, bloemen en planten die je in de supermarkt ziet. Maar ook etiketten die je terug vindt op portieverpakkingen

'all in the family'!

van groente en fruitconserven of toetjes. De teksten en afbeeldingen worden heel eenvoudig per mail aangeleverd en bewerkt. Nadat de klant per e-mail akkoord heeft gegeven op het digitale ontwerp, kunnen we starten met de productie en distributie." Als bedrijf dat zich specialiseert in print- en drukwerk voor voedsel en tuinbouw, is voedselveiligheid natuurlijk een belangrijk aspect. "Wij gebruiken voedselveilige inkt voor het bedrukken van producten die in aanraking komen met etenswaren, zo ontstaat er geen risico voor de consument."

Verder is Graphic&Mail ook nog eens gespecialiseerd in direct mail. "We kunnen voor onze klanten een direct mailing verzorgen waarbij we echt alles in eigen huis doen. Van het drukken tot het verpakken en de verzending aan de gewenste ontvanger." Ook voor creatieve oplossingen bent u bij Graphic&Mail aan het juiste adres. "Wanneer een klant samen met een direct mail een cd en een folder mee wil sturen, kunnen wij het gehele logistieke proces verzorgen, van het inkopen van het materiaal tot het printen van de brieven, het samenstellen van de pakketjes en het versturen. Kleine bestellingen pakken we ook geheel zelf in en worden door ons persoonlijk bezorgd."

Gelegen op het Fresh Park te Venlo, maken vele ondernemers die daar ook gesitueerd zijn graag gebruik van de service van Graphic&Mail. "De uitgaande post wordt opgehaald bij de ondernemers en vervolgens dragen wij er zorg voor dat de post bij de juiste ontvangers aankomt. En net als bij direct mailing kunnen de facturen ook per mail worden aangeleverd en op het juiste briefpapier worden geprint en

verwerkt." Voor vele klanten op het Fresh Park Venlo verzorgen wij ook de inkomende post die door ons collectief wordt opgehaald op het knooppunt van Post.nl en vervolgens bij onze klanten aan het bureau wordt verzorgd.

Fresh Park Venlo

"Ik heb heel bewust voor Fresh Park Venlo als standplaats voor Graphic&Mail gekozen. Daar zitten we namelijk in het midden van de tuinbouw en sierteelt branche, wat een belangrijke markt voor ons bedrijf is, net als retail en supermarkten. Op die manier kunnen we snel schakelen en kunnen bestellingen voor bijvoorbeeld etiketten snel en correct worden afgehandeld." Daarnaast heeft Graphic&Mail ook nog 2 productielocaties, gelegen op de Gruisdonk 9 a en 9 b, waar o.a. de productie van de etiketten plaatsvindt en de grootschalige voorraad. "We hebben een ruime voorraad voor onze vaste klanten en dat zorgt ervoor dat er altijd snel en effectief gehandeld kan worden, aangezien we dan niet afhankelijk zijn van derden, wat de wachttijd voor de klant verkort. Dat is de kracht van Graphic&Mail, de klant is koning en die laten we niet graag wachten." Graphic&Mail heeft naast de lokale klantenkring ook internationaal opererende klanten in onder andere Oostenrijk en Zwitserland die, dankzij de expertise en snelheid van Graphic&Mail voorzien worden van grootschalige bestellingen met een zeer korte levertijd. "Voor alle klanten geldt dat zij kunnen rekenen op snelle en goede service. Of het nu gaat om 100 visitekaartjes of 10.000.000 etiketten op rol, elk bedrijf is welkom", aldus Venezia.

Vernieuwing

Graphic&Mail heeft er sinds kort een nieuw familielid bij, onder de naam Digiprint BV. Onder Digiprint BV vallen de nieuwe concepten: printradar, grootformaatradar, etikettenradar, textielradar en drukwerkradar. "Deze concepten hebben we zelf ontwikkeld en zullen voor een grote automatisering zorgen waarbij de klant centraal staat. We maken het de klant heel makkelijk door alles te kunnen bestellen wat ze maar kunnen verzinnen op het gebied van print, drukwerk, grootformaat, textiel en etiketten, heel eenvoudig van achter hun eigen computer." Duidelijke en makkelijk te navigeren websites zullen de kern van de radarfamilie worden, om het de klant zo makkelijk mogelijk te maken. "Klanten kunnen in de toekomst van achter hun computer hun gewenste afbeelding, foto of ander soort documenten uploaden en deze laten printen of drukken op bijvoorbeeld vlaggen, canvas, spanframes, reclameborden, etc. De mogelijkheden zijn werkelijk eindeloos en dat alles zonder zelfs maar de deur uit te hoeven." Momenteel is Graphic&Mail druk bezig met de ontwikkeling van alle websites en deze te optimaliseren voor het gemak van de klant. De websites zullen binnenkort online gaan.

Om het 'all in the family' te houden, is de oudste zoon Enzo Venezia de directeur van Digiprint BV geworden. "Het is altijd mijn bedoeling geweest om een werkplek te creëren waar mijn hele gezin in mee kan werken. De oprichting van Digiprint BV leek mij dan ook een uitgelezen kans om Enzo nog meer te betrekken in de gang van zaken en hem de kans te geven om in de voetsporen van zijn vader te treden.



Ondernemer in beeld: Bart en Hans Lennaerts

In de rubriek Ondernemer in beeld staat steeds een ondernemer in de regio centraal. Enerzijds wordt de persoon achter de onderneming belicht, anderzijds het ondernemen zelf. Ditmaal is het woord aan de broers Bart en Hans Lennaerts. Zij zijn de derde generatie van de familie die aan het roer staan van autobedrijf Lennaerts. Wat is hun geheim achter het familiebedrijf dat inmiddels 50 jaar bestaat?

Hoe is het allemaal begonnen?

Bart: "Onze grootvader is in 1962 met het Fiat-dealerschap begonnen in Beesel. Samen met de showroom richtte hij ook een tankstation en een werkplaats op, een zeer compleet pakket voor die tijd. Onze vader rolde begin jaren zeventig het bedrijf in en deed diverse klussen. Het lag in de lijn der verwachting dat hij het bedrijf over zou nemen, maar dat moment kwam in 1976 vanwege het plotselinge overlijden van grootvader heel onverwacht. In een paar maanden tijd moest hij onvoorbereid en op 29-jarige leeftijd het bedrijf overnemen."

Hans: "Ondanks de plotselinge wending heeft hij de belangrijkste bijdrage aan het bedrijf geleverd en heeft het bedrijf onder zijn leiding een enorme groeispurt doorgeemaakt. Zo realiseerde vader begin jaren 90 in Venlo nieuwbouw, waar ook een Fiat-dealerschap werd gevestigd. In 2004 werd daar een vestiging in Helden-Panningen aan toegevoegd, die later werd ingeruild voor Weert waar we sinds 2009 een gecombineerd eigenaarschap hebben. De meest recente vestiging is die in Roermond, die op 1 juli 2012 is geopend."

Bart: "Wij hebben in 2006 het bedrijf overgenomen. Vader wilde wat rustiger

aan gaan doen, en wij zaten beiden in een fase dat we klaar waren om in te stromen."

Zijn jullie altijd nauw bij het bedrijf betrokken geweest?

Hans: "Ik heb altijd veel interesse in auto's gehad. Na schooltijd werkte ik ook als schadehersteller in het bedrijf van onze vader. Na mijn opleiding te hebben voltooid, ben ik bij een ander bedrijf in loondienst gegaan om daar het vak te leren en maakte ik vervolgens de overstap naar ons familiebedrijf. Langzaam ben ik ook andere taken op gaan pakken. Toen er in 2004 een vestiging bijkwam, deed ik op directieniveau al de nodige taken."

Bart: "Zelf heb ik ook altijd meegedraaid in de zaak, van autopoetser tot pompbediende. Gedurende mijn studie in Maastricht kwam ik op zaterdagen en in de vakanties terug om bij te springen in de verkoop. Toen Hans en ik de keuze kregen om zaak over te nemen, werkte ik al zeven jaar in Den Haag bij ander bedrijf. Maar het bloed kruipt toch waar het niet gaan kan. In 2004 deed ik al op afstand de onderhandelingen met Hyundai voor het dealerschap. Het was dan ook geen hele grote stap toen we eind 2005 besloten om het bedrijf over te gaan nemen."

Over autobedrijf Lennaerts

Autobedrijf Lennaerts heeft vier vestigingen in Beesel, Venlo, Roermond en Weert. Het bedrijf vertegenwoordigt de merken Fiat, Citroën, Hyundai en Fiat Bedrijfswagens. Dit jaar heeft de dealer in Roermond nieuwbouw gerealiseerd voor Citroën. Lennaerts biedt naast de verkoop van de genoemde merken ook schade, onderhoud, reparaties, vervanging, verzekering, leasing en short lease.

Hoe is de taakverdeling tussen jullie beiden?

Hans: "Toen we in 2006 besloten om samen de kar te gaan trekken, hebben we een duidelijke taakverdeling die is gebaseerd op een verdeling naar activiteiten. We hebben elk onze eigen kerncompetenties en achtergrond. Ik houd me bezig met de occasions, de directe aansturing van het personeel, de werkplaats en de importeur van Citroën, terwijl Bart verantwoordelijk is voor de nieuwe auto's, nieuwe contracten, accounting, automatisering, magazijnen en de importeurs van Fiat en Hyundai."

Bart: "We hebben bewust geen verdeling naar locaties gemaakt, wat je bij een familiebedrijf wellicht niet zou verwachten. Maar als je per locatie gaat opereren, haal je juist de kracht van het bedrijf uit elkaar en wordt het een competitiestrijd."

Hoe bevalt de samenwerking?

Hans: "Het klikt prima tussen ons. We hebben soms weliswaar de nodige discussies, maar onze visie wat betreft het kij- ➤



Paspoortcheck Hans Lennaerts

- Geboorteplaats: Tegelen
- Geboortedatum: 15-03-1974
- Ouders: Har en Marianne Lennaerts
- Partner: Esther Hurkmans
- Opleiding: autoschadehersteller

drijf gelukkig goed loslaten en gaf hij duidelijk aan dat wij nu de beslissingen moesten gaan nemen. In het begin was vader nog wel nauw betrokken bij alles wat we deden en hebben we hem regelmatig om advies gevraagd. Dat is later langzaam afgebouwd. Hij heeft nog lange tijd wat hand- en spandiensten gedaan om niet meteen achter de geraniums te hoeven gaan zitten. Ik spreek hem overigens nog steeds elke dag en vraag stevast of hij nog opmerkingen heeft. Het is ook erg leuk om met hem over het bedrijf te praten.”

Hans: “Met de opening van het nieuwe Citroëngedeelte in juni van dit jaar in Roermond was hij gewoon van de partij. Voor veel mensen is hij nog steeds het gezicht van het bedrijf.”

Werken jullie anders dan pa?

Hans: “. We werken zeker anders dan pa dat deed. Wij spreken denk ik makkelijker onze verwachtingen uit naar bijvoorbeeld ons eigen personeel. Wellicht ligt dat aan het feit dat wij van een andere generatie zijn. We zijn wat directer in de omgang.”

Bart: “Hetzelfde geldt voor de omgang met de klant. Als ik niet duidelijk vraag naar de behoefte van de klant, kom ik daar ook niet achter. Door te vragen naar diens behoefte en verwachting, gaat de klant vanzelf praten en kan je daarop inspelen. Een klant is tevreden op het moment dat hij krijgt wat hij verwacht, of meer. Als je dat in de gaten houdt komt het vanzelf goed. Wij zeggen ook vaak: zoals je zelf geholpen wilt worden, moet je zelf de klanten helpen. Dat is cliché, maar het werkt zeker.”

Hoe gaan jullie met medewerkers om?

Bart: “Hans en ik zijn veel directer dan onze vader. Maar die directe aanpak schept wel duidelijkheid voor onze me-

- Favoriete restaurant: heel veel verschillende
- Favoriete vakantiebestemming: Italië
- Boek op het nachtkastje: geen
- Op mijn vrije dag: ben ik thuis met de kinderen
- Ik rijd: één van de eigen merken
- Mijn mobiel is een: iPhone

ken naar en benaderen van de markt komt zeker overeen. Het feit dat we broers zijn, biedt het voordeel dat je meer natuurlijk vertrouwen in elkaar hebt.”

Bart: “Onze zus Mieke werkt ook voor het bedrijf. Zij heeft mede het bedrijf overgenomen, maar Hans en ik nemen uiteindelijk de beslissingen. Wel heeft ze

als familielid wel een bepaalde zeggenschapsrol. En een extra paar ogen biedt ook veel voordelen.”

Is vader nog bij het bedrijf betrokken?

Bart: “Toen vader in 2006 met vervroegd pensioen ging, kon hij het be-

Paspoortcheck Bart Lennaerts

- Geboorteplaats: Tegelen
- Geboortedatum: 08-05-1975
- Ouders: Har en Marianne Lennaerts
- Partner: Angelique
- Opleiding: Bedrijfseconomie
University of Maastricht

dewerkers. Ons motto is 'zeg wat je doet en doe wat je zegt', oftewel maak dingen duidelijk. Als je niet duidelijk bent in wat je van iemand verwacht, bijvoorbeeld een medewerker, dan kun je hem ook niet afrekenen op diens prestaties. Hier werken jongens die jarenlange ervaring in de branche hebben, die mogen zelf beslissing nemen. Sommigen werken overigens al 30 jaar voor ons bedrijf. Als kleine jongens zaten we stiekem aan hun gereedschapskist. Het is soms wel raar dat je nu hun baas bent." Hans: "We hanteren een platte organisatie. Onze medewerkers hebben elk een eigen framework waarbinnen zij zelf hun beslissingen mogen nemen. Als er behoefte aan ruggespraak met ons is, komen ze zelf naar ons toe voor overleg. Als ondernemer moet je ook niet overal tussen willen zitten. Als je dat niet kan of wil, moet je terug naar een eenmanszaak."

Bart: "Als het erg druk is, springen we wel gewoon bij in de showroom. Het leuke van ons werk is juist dat we ons af en toe nog met verkopen bezig kunnen houden, dat is soms nog leuker dan onderhandelen met importeurs over condities en voorwaarden."

Gaat autobedrijf Lennaerts met de tijd mee?

Bart: "Zeker. We hebben een klantcontact portal waar klanten 24 uur per dag zelf hun onderhoud in kunnen plannen. Ook hebben klanten een eigen klantenpagina waar ze kunnen inloggen. Verder houden we hen per email op de hoogte over zaken zoals APK, onderhoud en winterbanden. Via Facebook kunnen klanten berichten achterlaten en vinden ze informatie over diverse acties en bijeenkomsten."

Hans: "Je moet daar als bedrijf in meegroeien. Door gebruik te maken van de technieken die er zijn, in combinatie



- Favoriete restaurant: Puur (Berg en Dal) en Adriano (Doorwerth)
- Favoriete vakantiebestemming: Italië
- Boek op het nachtkastje: Altijd meerdere, op dit moment de biografie van Steve Jobs en 'Gijp'
- Op mijn vrije dag: werk ik stiekem vaak nog wat weg voor het bedrijf. Vervolgens spreek ik met vrienden af om bij een hapje en een drankje bij te praten
- Ik rijd: zeer verschillend, maar natuurlijk wel één van onze eigen merken Citroën, Hyundai of Fiat.
- Mijn mobiel is een: iPhone 5

met een platte organisatie kunnen we nog betere service bieden."

Komt er ook een vierde generatie Lennaerts aan het roer staan?

Hans: "Ik heb een zoon van 6 met interesse in auto's. Hij vindt het ook erg

leuk om op zaterdag hier over de werkvloer te rennen. Maar het moet natuurlijk geen verplichting zijn. Wij hebben destijds ook zelf de keuze gemaakt om het bedrijf over te nemen." ■



MOOIE EN BETAALBARE KUNST IN HUIS!

- ✓ WWW.PTAH.BIZ
- ✓ PRACHTIGE GALERIE EN BEELDENTUIN
- ✓ KUNST HUREN, SPAREN OF KOPEN
- ✓ KUNSTADVIES AAN HUIS!
- ✓ RUIME, WISSELENDE COLLECTIE MET FANTASTISCH WERK VAN VELE KUNSTENAARS!
- ✓ KOSTELOOS KUNST IN HUIS, OP PROEF!

ook op
ZATERDAG EN ZONDAG GEOPEND
van 13.00 uur tot 17.00 uur



Tel: 077-3230078
info@ptah.biz

Ptah kunstadvies
Venloseweg 2
5931 GT Tegeelen

(gratis advertentie)

“Is haar vakantie ook jouw zorg?”

(Anouk, verpleegkundige)

Verpleegkundige of verzorgende?
Word ook vakantievrijwilliger!
Kijk op Zonnebloem.nl/geefzorg

Zonder elkaar is iedereen alleen.



Nationale Vereniging
DE ZONNEBLOEM



2013 FALDO SERIES OP GOLFBAAN BLEIJENBEEK

Stichting Support2Sports, organisator van de Nederlandse Faldo Series, kondigt met trots aan dat zij op 22 november jl. een contract heeft getekend met Golfbaan Landgoed Bleijenbeek. Op grond hiervan zullen de Nederlandse Faldo Series in 2013 op Golfbaan Landgoed Bleijenbeek worden gespeeld. “Wij zijn zeer verheugd over het sluiten van de overeenkomst met Bleijenbeek, aldus Tim Gorreê, bestuursvoorzitter van Stichting Support2Sports. Golfbaan Landgoed Bleijenbeek past precies in de doelstelling die wij met de Faldo Series delen om meer dan een golftoernooi alleen aan de jeugd aan te bieden.” Stan Philipsen, manager van Golfbaan Landgoed Bleijenbeek meldde “dat de golfbaan ernaar uitziet om in 2013 gastheer te zijn van de Faldo Series Netherlands Championship. Wij zijn er trots op dat de Nederlandse editie van de Faldo Series, die in 28 verschillende landen wordt gehouden, volgend jaar Limburg gaat aandoen. De komst van 135 jonge topgolfers naar onze baan zal een stimulans zijn voor golf in onze regio en moet al onze regionale jeugd golfers stimuleren om nog harder te trainen op Bleijenbeek zodat zij straks kunnen meedoen om een plaats in de Grand Final van de Faldo Series te kunnen afdwingen.” De Nederlandse Faldo Series worden van 24 tot en met 26 juli 2013 gehouden. In voorgaande jaren had het het grootste deelnemersveld in Europa. Aangezien er World Amateur Golf Ranking punten kunnen worden verdiend, rekenen Fred Bootsma en Carlos Albertus van Support2Sports erop dat 135 spelers wederom hun weg naar de Faldo Series Netherlands Championship zullen vinden.

DE NOODZAAK VAN MOBIELE APPLICATIES

Donderdag 6 december was ondernemersvereniging ProLimburg te gast bij Ivengi. Guido Wintjens, algemeen directeur van Ivengi, gaf aan 24 Limburgse ondernemers een lezing over mobiele applicaties. Mobiele applicaties zijn niet meer weg te denken uit onze dagelijkse activiteiten, iedereen is immers altijd en overal online. WiFi hotspots schieten als paddestoelen uit de grond en 4G komt wereldwijd steeds meer beschikbaar, waardoor mobiel internet alsnog sneller wordt. Op korte termijn is het géén vraag meer óf er internet voorhanden is, maar hoe snel dit is.

Apple heeft de trend gezet met applicaties in de App Store. Maar Google Android, BlackBerry en Windows Mobile zijn snel gevolgd en hebben succesvolle omgevingen waarin hun apps gedownload kunnen worden. Enkele feiten: bijna 75% van de Nederlanders leest nieuws en zoekt informatie via een Smartphone en/of tablet. Bedrijven die een slecht toegankelijke website hebben verliezen opdrachten aan concurrenten die wel een mobiele website en/of app hebben. Door gebruik te maken van responsive design wordt de website aangepast aan het apparaat waarop de website bekeken wordt. Ivengi bestaat inmiddels 10 jaar en heeft ruime ervaring met de ontwikkeling van mobiele (web)applicaties en het gebruik van responsive design. De aanwezige ondernemers luisterden aandachtig en kwamen tot de conclusie dat je als bedrijf mee moet gaan. Je kunt immers niet meer om mobiele applicaties heen. Mis de boot niet en zorg dat je tijdig aan de slag gaat met een mobiele applicatie of website.



FRISSE START ZOEKT NIEUWE MKB-ADVISEURS

Frisse Start is een jonge en ambitieuze adviesorganisatie die mkb-ondernemers helpt alles uit hun bedrijf te halen wat erin zit. De onderneming groeit en is op zoek naar nieuwe adviseurs in Limburg. “We zijn geen doorsnee mkb-adviesorganisatie”, benadrukt eigenaar Mark Maasdam. “We werken uitsluitend met adviseurs die zelf ook succesvol ondernemer zijn of zijn geweest. Want juist deze eigen ervaring in combinatie met de frisse aanpak van Frisse Start helpt ondernemers direct hun bedrijfsresultaat te verbeteren.” Frisse Start Adviseurs geven ondernemers praktijkgericht advies waardoor zij de keuzes kunnen maken die het bedrijf nodig heeft om zich verder te ontwikkelen en (weer) succesvol te zijn. Mark: “Onze adviseurs werken met het ondernemende Frisse Start Traject. Een uniek programma van vier maanden, dat is afgestemd op ondernemers in het mkb met tien tot vijftig medewerkers. Specifiek voor bedrijven waar echt iets aan de hand is. Frisse Start Adviseurs helpen deze ondernemers hun bedrijf van de grond af weer op te bouwen tot een bloeiende onderneming met toekomstvisie en betrokken medewerkers.” Ben je een ervaren ondernemer en heb je interesse om je kennis en kunde te delen met het mkb? Bekijk dan het volledige functieprofiel op www.frissestart.com of bel naar 024-3244 633 voor meer informatie.

Samen een nieuwe weg inslaan

Langfruit bv, een groothandel in groente en fruit, wilde zijn processen en workflow op een hoger plan brengen. Het personeel moest daarom een andere werkwijze gaan hanteren, wat inhield dat de mensen getraind moesten worden in die andere manier van werken. Daartoe werd een beroep gedaan op Helicon Bedrijfsopleidingen. Die schakelde op zijn beurt TREEN in voor de feitelijke trainingen.

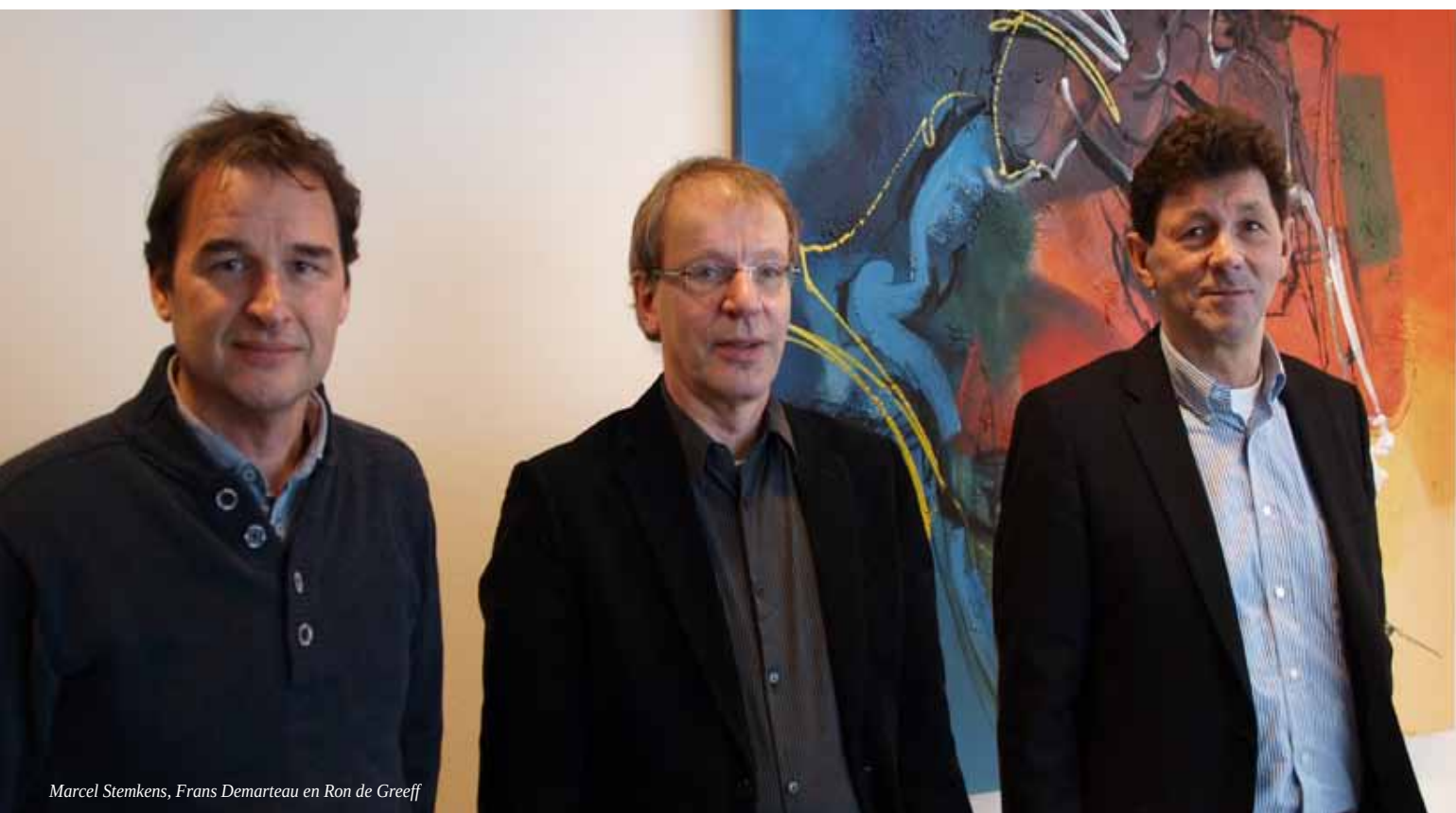
Ron de Greeff, managing director van Langfruit, vertelt dat vergeleken met vroeger, de werkprocessen in de vers-sector tegenwoordig veel strakker en gestructureerder moeten verlopen: “De gehele

organisatie van zo’n loods is anders geworden. De procedures zijn veel strakker omdat je aan kwaliteitseisen moet voldoen, werken volgens handboeken, tracking & tracing, er komt dus veel meer kijken bij het

‘normale’ orderpicken.” Om aan al die voorwaarden te kunnen blijven voldoen, moesten de werknemers niet alleen leren om volgens die procedures te werken, maar ook de theorie kennen die daar de basis van vormt. Probleem was echter dat nogal wat werknemers niet stonden te trappelen om weer in ‘een schoolklasje’ te gaan zitten. De Greeff: “Dat zijn mensen die werken hier al 10, 15 jaar met veel plezier, en die kun je feitelijk ook niet meer dwingen om klassikaal onderwijs te gaan volgen.”

On the job

Samen met Helicon Bedrijfsopleidingen werd een oplossing gezocht – en gevonden.



Marcel Stemkens, Frans Demarteau en Ron de Greeff



Langfruit

Sinds 1974 levert Langfruit wereldwijd een zeer breed assortiment land- en tuinbouwproducten. In de moderne vestiging (10.000 m²) op het Fresh Park Venlo zijn alle voorzieningen optimaal aanwezig om dit mogelijk te maken. Sinds 2001 werkt Langfruit volgens een gecertificeerd HACCP-systeem dat in 2007 is uitgebreid tot een IFS-certificaat Higher Level. Middels dit IFS-systeem (International Food Standard) is de kwaliteit en voedselveiligheid geborgd maar ook tracking en tracing. Voor de residucontroles werkt Langfruit samen met Foodcompass voor een goede bewaking van de producten. Langfruit is ook RIK gecertificeerd (Reglement Interne Kwaliteitscontrole), wat aan toont dat het bedrijf beschikt over een goede kwaliteitscontrole.

Helicon

Helicon Bedrijfsopleidingen verzorgt door het gehele land vakgericht onderwijs waarbij werkenden de gelegenheid krijgen om zich bij te scholen door praktijkgericht onderwijs op maat te volgen. Helicon werkt nauw samen met het bedrijfsleven om actueel onderwijs te kunnen bieden via bedrijfsopleidingen, cursussen en in-company trainingen.

Helicon is verbonden aan de Fresh Park Business School Venlo. Dit is een initiatief van het AGF Groothandelsfonds samen met de Fresh Park Businessclub. De Greeff: "Als je training op het bedrijventerrein zelf kunt organiseren, of nog beter: in-company, dan wordt het in één keer een stuk makkelijker. Met training on the job breng je de theorie veel dicht bij de belevingswereld van de mensen. Dan weten ze beter waar ze mee bezig zijn en waarom ze zo moeten werken."

Frans Demarteau, programmamanager van Helicon Bedrijfsopleidingen, vervolgt: "Onze formule is dat we maatwerk willen leveren voor het bedrijf, Ron de Greeff heeft natuurlijk ook een bepaalde visie waar zijn bedrijf naartoe gaat. En daar moeten zijn mensen natuurlijk ook in mee. Dat hebben we voorafgaande aan het traject zo goed mogelijk in beeld proberen te brengen. We hebben hier gekozen voor een BBL-vorm waarbij we bijna geen klassikale bijeenkomsten hebben. Want de tent moet wel blijven draaien. En het is ontzettend lastig om mensen als complete groep uit het productieproces te halen. Daarom is Marcel Stemkens een dag in de week hier om een-op-een de mensen te instrueren."

De keuze voor Marcel Stemkens van opleidingsinstituut TREEN om de feitelijke trai-

ning te geven, was geen toevallige: Stemkens heeft niet alleen veel ervaring in de logistiek, maar ook in de agf-sector. "Het helpt ook dat ik een agrarische achtergrond heb én dat ik hier uit de regio kom. Je spreekt letterlijk dezelfde taal en dat geeft een bepaalde klik met de mensen. Daardoor wordt de vertrouwensband wat sterker en dan kun je wat makkelijker andere dingen oppakken. Maar de rode draad bij de trajecten is altijd: hoe ga je met mensen om? En hoe geef je ze mee wat ze nodig hebben in hun werk?"

Richtlijnen

Stemkens vervolgt: "Vanuit het mbo-kwalificatiedossier stellen we een opleidingsplan op, en dat is voor mij de basis. Want dan weet ik dat het voldoet aan de richtlijnen van het onderwijs, en ik weet wat de mensen zijn van het bedrijf. Met de deelnemer zelf houd ik een intakegesprek, om een beeld te krijgen van de persoon. Hoe ziet hij zijn toekomst? Daar ga ik mee aan de slag. In overleg met Marcel Linders, de operationeel manager hier, bepalen we opdrachten. Aan iedere deelnemer zijn ook praktijkop-leiders gekoppeld. Dat zijn medewerkers van Marcel Linders, die geven tips en aanwijzingen en beoordelen de deelnemer; zij vormen mijn oren en ogen op de werkvloer. Uiteindelijk ga ik een rondje doen met die persoon en laat hem een proces aan mij uit-

leggen. Daarbij let ik op hoe hij het uitlegt en hoe hij met zijn collega's omgaat. Er is een intensieve interactie tussen alle betrokkenen. Maar de basis is dat de opdrachten goed worden uitgevoerd, je wil uiteindelijk dat je die kennis en vaardigheden terugziet in de loads. Want dat is waar je naartoe wil, dat ze op dat niveau komen. Zo kunnen we samen een nieuwe weg inslaan."

De Greeff vult aan: "De kick van deze opleiding is dat je algemene logistieke, communicatieve en organisatorische aspecten heel dicht en praktisch bij onze leefwereld brengt. De wereld van de mensen die hier elke dag hun werk moeten doen. De mensen die hier al zo lang werken, krijgen dus een extra meerwaarde dankzij de opleiding die ze volgen."

In overleg met De Greeff is de opleiding in twee stukken geknipt, vanwege de pieken en dalen in de agf-sector. Vandaar dat het traject niet één, maar twee jaar loopt. De Greeff: "Op het gehele bedrijf hebben we 60 man werken, logistiek zijn het er 25, waarvan er nu 11 in het traject zitten. We zien dat de mensen die het traject hebben gevolgd, beter functioneren, het sneller snappen en ook weten waarom het zo gebeurt." ■

www.helicon.nl/bedrijfsopleidingen

Toplocaties in

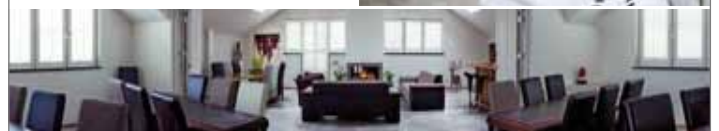


Of u nu op zoek bent naar een evenementen-, outdoor-, training- of vergaderlocatie of gewoon gezellig wilt lunchen met uw relatie: de regio Noord Limburg heeft volop te bieden. Toplocaties liggen in de buurt, zijn makkelijk te vinden en zijn goed bereikbaar. Noord Limburg Business laat u een overzicht zien van locaties die deze benodigde ingrediënten hebben om uw samenzijn iets extra te geven. Rust en ruimte worden in verschillende sferen geboden. Exclusiviteit en huiselijkheid zijn kernwoorden die in Noord-Limburg centraal staan. Dus altijd het perfecte decor voor uw evenement bij u in de buurt.

Kortenbos MBC

*Pure Luxe, rust, ruimte en gastvrijheid.
Kortenbos MBC biedt een bijzondere locatie
voor coaching, training of momenten van rust
en reflectie.*

Kortenbos 9 • 5864 CW Meerlo
T 0478 – 690 838 • F 0478 – 698112
E info@kortenbos.nl • I www.kortenbos.nl



Noord-Limburg

Hostellerie de Hamert

*De lekkerste pannenkoeken van Limburg!
En het bezoekerscentrum van nationaal park
de Maasduinen. De Jachthut beschikt over 2
grote parkeerplaatsen en is een unieke loca-
tie, ook voor (familie) feesten, partijen en ver-
gaderingen. Gelegen op knooppunt 74 van de
fietsknooppuntenkaart voor Noord-Limburg.*

Twistedenerweg 2 – Wellerlooi.
T (077) 473 16 18
I www.dejachthut.nl



Kasteeltuinen Arcen

Pure vitaminen voor je zintuigen.

*Rondom Kasteel Arcen vindt u de
mooiste tuinen van Nederland.*

*Tevens sublieme locatie voor
partijen en zakelijke evenementen.*

Kasteeltuinen Arcen

Lingsforterweg 26

5944 BE Arcen

T. 077-4736020

E. info@kasteeltuinen.nl

www.kasteeltuinen.nl



Galerie de Hoeve

*Door de diversiteit en stijl van ruimte is
Galerie de Hoeve zeer geschikt voor zakelijke
en feestelijke bijeenkomsten. Van compleet
verzorgde (walking)Diners en (gala)feesten
tot congressen en aangeklede borrels.*

Hakkesstraat 30 - 5916 PX Venlo
T 0773545560
info@galeriedehoeve.nl
www.galeriedehoeve.nl



Evenementen

HAL

HARDENBERG
GORINCHEM
VENRAY

Persoonlijk en gastvrij!

- | | |
|--|--|
| ☐ Congressen | ☐ Huwelijksfeesten |
| ☐ Seminars | ☐ Jubilea |
| ☐ Vergaderingen | ☐ Vak- en consumenten-
beurzen |
| ☐ (Bedrijfs)feesten | |
| ☐ Concerten | |

Informeer naar alle mogelijkheden bij Meetings & Events.

Ons evenement.
UW MOMENT.

■ **Evenementenhal Venray**
De Voorde 30, 5807 EZ Venray
T 0478 - 51 97 90 F 0478 - 51 97 80
E venray@evenementenhal.nl

www.evenementenhal.nl



Zoo Parc Overloon

*Dieren uitdagend
dichtbij!*

*Beleef een spannende ontdekkingsreis door
Zoo Parc Overloon. Sta oog in oog met
indrukwekkende dieren als wilde honden,
cheetahs, tapirs, kamelen, witwangigibbons
en reuzenmiereneters.*

Stevensbeekseweg 19-21
5825 JB Overloon, T 0478 64 00 46
I www.overloonzoo.nl

*Ook veel mogelijkheden
voor teambuilding*



Brasserie Maasduinen & Café Lief

*In deze bosrijke, ontspannen omgeving ligt Brasserie Maas-
duinen. De perfecte locatie voor uw zakelijke lunch en waar
vergaderen in een relaxte sfeer gegarandeerd is. Naborrelen
en netwerken in Café Lief maakt van uw dag een succes!*

Route A73 afslag 17

Maalbekerweg 25
5951 NS Belfeld
T 077-4751782
E info@brasseriemaasduinen.nl
I www.brasseriemaasduinen.nl

BUSINESS FLITSEN



BOUW STADSKANTOOR VENLO VAN START

Met het onthullen van het bouwboard gaf wethouder Wim van den Beucken op 12 december het startsein voor de bouw van het nieuwe stadskantoor van de gemeente Venlo. Na een zorgvuldige en gedegen voorbereiding gaat nu de eerste schop in de grond. Nu al is het gebouw een icoon voor Cradle to Cradle (C2C) ontwerp. De C2C-uitgangspunten zijn direct vanaf het begin bij het ontwerpproces gehanteerd. Dit resulteert niet alleen in de toepassing van duurzame en energiebesparende maatregelen (zoals drielaags glas, warmte-koudeopslag, zonnepanelen en led-verlichting) maar ook in het gebruik van gerecycled beton voor de constructie en gerecycled aluminium voor de gevel. Ook zal een zonneshoorssteen worden toegepast die moet zorgen voor een natuurlijke luchtstroom door het gebouw. De te gebruiken materialen zijn demontabel en na de levensduur van het gebouw opnieuw te gebruiken. In het ontwerp is rekening gehouden met toepassing van technieken die in de toekomst beschikbaar zullen komen. Hoe langer het gebouw staat, hoe meer C2C het wordt. Het eerste jaar zal er vanaf de weg weinig te zien zijn van de werkzaamheden. Aannemer Laudy/Ballast Nedam realiseert dan de buitenwanden en de keldervloer van de parkeergarage. Eerste stap is het graven en storten van de diepwanden. De gemeente Venlo wil het nieuwe stadskantoor in 2014 in gebruik nemen.

WEBSITE HOOFDSTAD VAN DE SMAAK GELANCEERD

Vanaf begin januari tot eind december 2013 staat Noord-Limburg in het teken van regionale streekproducten en gezonde voeding. Gedurende het gehele jaar zullen er smaakactiviteiten georganiseerd worden door de hele regio; maandelijks staat een ander streekproduct in het zonnetje. De website www.regioandesmaak.nl voedt bezoekers met een uitgebreid menu van informatie en tips over wat waar 'te genieten' is. Bedrijven worden aangespoord zelf initiatieven te nemen en te participeren in het jaardurende evenement en hun activiteit aan te melden voor de website. Het menu op www.regioandesmaak.nl omvat informatie over recreatie en toerisme, horeca en bedrijven die met streekproducten werken, accommodaties 'op het platteland'; onder de pijler arrangementen staan organisaties met een smaakgerelateerd aanbod voor (bedrijfs)uitjes, workshops en rondleidingen. Educatie en zorg zijn daarnaast twee belangrijke pijlers die de aandacht vestigen op de combinatie van streekproducten en gezonde voeding en gezonde voeding in de zorg. De onderwerpen op het menu zijn onderling attractief en toegankelijk gelinkt. Alles wat met de combinatie smaak en streekproducten te maken heeft, kan een plaatsje krijgen op www.regioandesmaak.nl.

De website www.regioandesmaak.nl wordt gehost door Stichting Promotie Noord-Limburg (SPNL). Uw bedrijf, evenement of arrangement aanmelden voor de website Regio Venlo Hoofdstad van de smaak 2013, kan via info@regioandesmaak.nl.

JAARLIJKSE BIJDRAGE KVK VERDWIJNT IN 2013

Met ingang van 2013 is de jaarlijkse bijdrage aan de Kamer van Koophandel afgeschaft en ontvangen ondernemers daarvoor geen factuur meer. De activiteiten worden voortaan gefinancierd uit de begroting van het ministerie van Economische Zaken (EZ). De jaarlijkse bijdrage die ondernemers betalen aan de Kamer van Koophandel is de afgelopen jaren steeds verder gedaald. Vorig jaar diende zich terecht de vraag aan of de inning van de heffing wellicht efficiënter kon. Facturering kost zowel de ondernemer als de Kamer van Koophandel tijd en geld. Hoewel de bijdrage aan de Kamer van Koophandel verdwijnt blijven ondernemers in de nieuwe situatie betalen voor de activiteiten die de Kamer van Koophandel oppakt om ondernemers verder te helpen met ondernemen. Dat gebeurt vanaf 2013 via het lastenkader voor het bedrijfsleven (belasting). Rond de drukke feestdagen en in de stille zomerperiode zijn fraudeurs het meest actief. De Kamer van Koophandel waarschuwt daarom ondernemers extra alert te zijn voor nepfacturen en goed te kijken naar de periode waarvoor gefactureerd wordt. Over 2013 ontvangen ondernemers geen factuur van de Kamer van Koophandel. Voor eventuele nog openstaande jaren kan nog wel een naheffing volgen.



BUSINESS FLITSEN

BELANGRIJKE MOTOR IN BEDRIJFSVOERING

Steeds meer organisaties verankeren hun kennis van transport en logistiek in hun beleidsplannen. Een verstandige keuze, want die kennis zorgt voor een vermindering van kosten, een hogere omzet én een beter bedrijfsimago. Binnen organisaties beïnvloeden logistieke kosten verschillende deelaspecten, zoals transport (fysieke distributie), magazijn, aanwezige voorraad, klantenservice en administratie. Reden te meer om ervoor te zorgen dat logistieke processen gestroomlijnd verlopen. De cursus Transportwezen van de Stichting Voortgezet Handelonderwijs draagt hier zeker aan bij. De cursus gaat in op de transportmodaliteiten (weg, spoor, water, lucht) en op douaneformaliteiten, exportkennis, rechtskennis en logistiek. Docenten uit de praktijk geven inzicht in deze materie. Hun lessen - op mbo-niveau - zijn zeer toegankelijk en praktisch van opzet. De cursisten ont-



wikkelen een brede kijk op het transportwezen. Hierdoor kunnen zij de voors en tegens van verschillende transportvormen uitstekend tegen elkaar afwegen: een zeer waardevolle bijdrage voor de dagelijkse bedrijfsvoering van iedere onderneming. De cursus, die voor de 62e keer

van start gaat, omvat 36 lesavonden, van januari tot en met december, en kost € 1.150, inclusief lesmateriaal en excursie. De lessen worden op donderdagavond gegeven in Sittard. www.kvk.nl/cursustransportwezen2013

LODEWIJK VAN DER GRINTEN ONDERNEMERSPRIJS

Voor de derde keer op rij werd in december de Lodewijk van der Grinten Ondernemersprijs uitgereikt in Theater de Maaspoort in Venlo. Van de drie genomineerden; Hela Thissen, JB Matricaria en Kellpla, werd Hela Thissen de winnaar van dit jaar. In een volle theaterzaal werd de 'gouden envelop' door juryvoorzitter Jan van den Belt overhandigd aan burgemeester Scholten die de eer had om de prijs uit te reiken aan Hay Thissen van Hela Thissen. Als Venlose onderneming heeft Hela Thissen zich ontwikkeld

van groothandel tot producent en ontwikkelaar van sauzen, die inmiddels in alle supermarkten een begrip zijn. De jury roemde Thissen om zijn innovatiekracht, ondernemerschap en betrokkenheid bij werknemers en zijn omgeving. De Lodewijk van der Grinten Ondernemersprijs is een initiatief van de drie ondernemersorganisaties Ondernemend Venlo, MKB Venlo en LLTB-afdeling Venlo, in samenwerking met gemeente Venlo. Gemeente Venlo richt zich in haar economisch beleid onder andere op het stimuleren van duurzaamheid en maatschappelijk verantwoord ondernemen binnen het Venlose bedrijfsleven. Voor meer informatie over de Lodewijk van der Grinten Ondernemersprijs kunt u kijken op www.lvdgprijs.nl

SAMEN WERK MAKEN VAN SOCIAL RETURN

De gemeenten Weert en Nederweert maken zich met de aanpak 'Social Return' sterk om het aantrekken van uitkeringsgerechtigden voor ondernemers aantrekkelijk te maken. Uitgangspunt daarbij is dat iedereen die wil werken ook moet kunnen werken. Niet iedereen neemt even gemakkelijk deel aan het arbeidsproces. Om kwetsbare groepen een steun in de rug te geven kan de overheid bij het verstrekken van inkoop-

opdrachten de opdrachtnemer stimuleren of verplichten om deze groepen bij de uitvoering van de opdracht te betrekken. Zo krijgen langdurig werklozen en gedeeltelijk arbeidsgeschikten een kans werkervaring op te doen. Dit versterkt hun positie op de arbeidsmarkt. De gemeenten Weert en Nederweert hebben onlangs samen het leerlingenvervoer aanbesteed en gegund aan vervoerder Connexxion. Daarbij is nadrukkelijk aandacht gevraagd voor Social Return. Het gevolg is dat het bedrijf er voor heeft gekozen om 25 % van het benodigde per-

soneel te laten bestaan uit mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Het gaat onder andere om bijstandsgerechtigden en arbeidsgehandicapten (WAO-ers). De gemeenten Weert en Nederweert investeren samen met Connexxion duurzaam in hun uitkeringsgerechtigden door ze allemaal een MBO niveau 2 chauffeursopleiding te laten volgen. Hierdoor verkrijgen alle kandidaten een goede startkwalificatie op de arbeidsmarkt. Daarnaast hebben alle kandidaten een jaarcontract aangeboden gekregen van vervoerder Connexxion.

MVO: walk your talk

Beleid met betrekking tot Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO) is tegenwoordig standaard bij de grotere organisaties zoals multinationals. Maar ook steeds meer middelgrote en kleinere ondernemingen zien het belang in van een verantwoord en duurzaam beleid. Het is dan echter wel van belang om dit beleid goed doordacht en voorbereid door te voeren.

Grotere ondernemingen nemen gewoonlijk producten of halffabrikaten af van kleinere, gespecialiseerde bedrijven. Bij aanbestedingen wordt vandaag de dag ook gekeken naar (liever: gecontroleerd op) de duurzame eigenschappen van die leverancier – en zelfs naar de leveranciers van die leverancier. Want men is er van overtuigd dat duurzaam ondernemen door de gehele keten moet worden doorgevoerd. En ook al heeft die leverancier een top-product, een unieke innovatie van superieure technologie die dankzij

jarenlange ontwikkeling tot stand is gekomen, de deal kan afketsen als die onderneming niet voldoet aan de MVO-eisen die de hoofdaannemer stelt. De onderaannemer moet tegenwoordig documentatie kunnen overleggen waarin staat welke MVO-programma's het bedrijf uitvoert, welke initiatieven het neemt voor verdere uitbreiding van dat programma, en een verklaring ondertekenen waarin het bedrijf aangeeft te voldoen aan de standaarden en praktijken van de hoofdaannemer. Met andere

woorden: je doet pas echt aan MVO als je dat ook kunt bewijzen.

Grotere ondernemingen dwingen hun toeleveranciers om duurzaam te zijn. Wil zo'n toeleverancier overleven, dan zal hij inderdaad MVO moeten gaan opereren. Veel MKB-bedrijven maken vervolgens de fout duurzaamheid op dezelfde manier te willen integreren in hun eigen operatie als de afnemer van hun producten dat gedaan heeft: ze spiegelen zich aan die afnemer om maar te kunnen voldoen aan diens wensen (eisen). Het is echter niet mogelijk, het MVO-beleid van een multinational af te schalen naar de praktijken van een middelgrote of kleinere organisatie. Veel beter zou die MKB'er gebruik kunnen maken van zijn eigen inventiviteit en ondernemerschap om eigen initiatieven te ontwikkelen die zijn afgestemd op zijn individuele systemen, processen, mogelijkheden en omgeving. Het slaafs navolgen of kopiëren van de MVO-activiteiten van multinationals leidt eerder tot greenwashing, in plaats van echt duurzaam handelen. Het geclaimde duurzame beleid is niet intrinsiek gelinkt aan de zakelijke praktijken. Juist vanwege het feit dat nogal wat bedrijven door de MVO-mand vallen als dieper op hun claims wordt ingegaan, stellen de echt duurzame ondernemingen hun organisaties steeds meer open (de transparantie) zodat voor iedereen duidelijk is dat het bedrijf werkelijk 'committed' is en niet slechts lippendienst bewijst aan duurzaamheid. Dat geldt niet alleen voor de grotere multinationals, maar ook in toenemende mate voor MKB-bedrijven. Op die manier kan je je bedrijf als waardevol bewijzen naar de directe omgeving, én een concurrentievoordeel behalen middels een beter imago (want bewijsbaar innovatief en initiatiefrijk) en dus een betere marktpositie.





Budget

Het beschikbaar gestelde budget bepaalt voor een groot gedeelte de mate en consistentie waarmee MVO wordt geïmplementeerd in de organisatie. En dus ook of het bepalend onderdeel uitmaakt van de zakelijke strategie of dat het slechts een ad hoc actie betreft. Een argument dat menig financieel verantwoordelijke binnen organisaties (grote maar ook kleinere) kan overtuigen van het nut van het implementeren van MVO, is dat het uiteindelijk (financiële) winst oplevert. Er zijn significante voordelen aan te wijzen, zoals het verbeteren van het imago en reputatie, maar ook van de marktpositie. Dat zijn immers ook factoren die van levensbelang zijn voor elke onderneming. Alle drie factoren kunnen er immers voor zorgen dat de onderneming (extra) handel aantrekt – maar ook dat bestaande klanten behouden blijven vanwege hun eigen stringenter eisen met betrekking tot duurzaamheid. Daarnaast kan invoering van een MVO-beleid zorgen voor een hogere mate van tevredenheid van het eigen personeel, en dus hogere prestaties. Een organisatie-brede aanpak van duurzamer opereren zorgt voor een gezamenlijk streven, en kan in ieder geval leiden tot kostenbesparingen en verbeterde efficiëntie – al mogen dit nooit de drijfveren zijn voor de invoering van MVO.

Onder de middelgrote en kleinere organisaties groeit het besef dat MVO uiteindelijk onvermijdelijk is omdat het op de langere termijn voordelen oplevert – en die kunnen ze nu goed gebruiken. Het maakt dan niet uit waarmee ze beginnen, als ze maar beginnen. De beslissing om tot MVO over te gaan is geen eenvoudige en het moet in ieder geval over de gehele onderneming worden ingevoerd, al is het wellicht beter dat in fases te doen, per afdeling. MVO heeft namelijk vele aspecten, en het is belangrijk om niet alleen overzicht te houden, maar het ook goed te doen. Je moet werkelijk aantoonbaar doen wat je zegt: walk your talk.

Vier suggesties

We geven vier suggesties om een programma op te zetten:

- Maak het persoonlijk: omarm de normen en cultuur van je bedrijf.
De meest succesvolle MVO-programma's zijn een weerslag van de cultuur, missie en waarden van de organisatie. Directeur-eigenaren zijn vaak direct verantwoordelijk voor het formuleren en leiden van initiatieven. Deze initiatieven hebben echter pas effect als de gehele organisatie de ideeën deelt en er ook effectief achter staat.
- Vorm een MVO-projectgroep, bestaande uit vertegenwoordigers uit alle af-

delingen van de organisatie. Betrek alle onderdelen van de organisatie bij het bedenken en uitvoeren van plannen en risico's, en bij het formuleren van een MVO-beleid om een gezamenlijke visie te ontwikkelen.

- Haal inspiratie uit de grote, toonaangevende organisaties, maar volg ze niet klakkeloos.
Kijk kritisch naar initiatieven die zijn geïmplementeerd door grote organisaties. Ze vormen een rijke bron van inspiratie voor eigen initiatieven – maar niet meer dan dat. Besef dat deze grote organisaties enorme MVO-bronnen en budgets hebben. Een middelgrote onderneming kan zich beter realistische, haalbare doelen stellen, mogelijk zelfs in fases werken.
- Probeer samen te werken met partners uit de waardeketen en brancheorganisaties.
Brancheorganisaties hebben vaak wel een MVO-programma (of meerdere) waar een organisatie bij kan aanhaken zonder forse investeringen te hoeven doen. Partners uit de waardeketen kunnen samenwerken om te kijken of ze dezelfde doelen hebben, bovendien kun je door samenwerking meer bereiken. ■

Innovatie dankzij de Floriade

In oktober 2012 sloot de Floriade haar deuren. Hoewel er tot nu toe een exploitatieverlies is berekend, zullen de definitieve cijfers pas in mei 2013 bekend zijn. Uiteraard was het halen van zwarte cijfers één van de doelstellingen, maar aan de andere gestelde doelen die zich op langere termijn zullen moeten gaan manifesteren wordt in de tussentijd hard doorgewerkt. Die resultaten zijn tot nu toe wél veelbelovend.

Venlo is één van de zes greenports van Nederland. Deze status heeft de regio mede te danken aan het aantrekken van de organisatie van de Floriade. Voordat deze Wereldtentoonstelling naar Venlo kwam, waren hier al diverse bedrijven actief op het gebied van tuinbouw, agro, maakindustrie en logistiek. Deze vele producten die deze sectoren opleveren, konden dankzij de gunstige logistieke ligging van Venlo verder worden verhandeld en vervoerd. Met de komst van de Floriade was het mogelijk om diverse investeringen aan te trekken waardoor er een flinke gebiedsontwikkeling plaats kon vinden. Die gebiedsontwikkeling is gedaan met als uitgangspunt dat het Floriadeterrein na sluiting de basis zal vormen voor het duurzame bedrijventerrein Venlo Greenpark. Een aantal bedrijven maakt inmiddels al gebruik van een aantal gerealiseerde ontwikkelingen zoals de Innovatoren, Villa Flora en de Greenportlane. In de tussentijd is Development Company Greenport Venlo (DCGV) druk bezig met de ontwikkeling van het terrein. In 2013 zullen de eerste logistieke terreinen bestemmingsplantechnisch ontsloten worden.

Aantrekken van business

Eén van de doelstellingen van de Floriade-organisatie was het aantrekken van

kennis en nieuwe business. Om die reden werden er naast vele consumentenactiviteiten ook ruim 100 business-to-business-bijeenkomsten georganiseerd op het gebied van landbouw & voeding, handel & logistiek en industrie. Deze werden door 2.600 ondernemers en vertegenwoordigers van instellingen bezocht. Daarnaast organiseerde het business-to-business-platform Limburg & Co, een initiatief van de Provincie Limburg, diverse netwerkbijeenkomsten om vertegenwoordigers van het bedrijfsleven ideeën op te laten doen voor de ontwikkeling van nieuwe producten en toepassingen. Deze bijeenkomsten hebben concreet geleid tot 100 interessante ideeën waarvan er 50 concreet zijn uitgewerkt. De tien best uitgewerkte innovatieve productvoorstellen komen uiteindelijk in aanmerking voor een InnovAward. Dit is een financiële bijdrage van 30.000 euro per voorstel uit een incentive fonds, gecreëerd door Provincie Limburg en DCGV. De toekenning en uitreiking van deze award vindt plaats op 15 november 2013 tijdens de InnovAward ceremonie in Venlo. In de tussentijd is Limburg & Co van plan om door te gaan met het organiseren van business-to-businessbijeenkomsten om opgebouwde contacten warm te houden en met gerichte acquisitie uit te bouwen.

Bezoek minister-president Kraft Nordrhein Westfalen



Op de kaart

Voordat de Wereldtuinbouwtentoonstelling werd geopend, waren de meningen van de ondernemers in de regio verdeeld. Een aantal bedrijven vond de verwachte bedrijvigheid voor hun eigen onderneming erg tegenvallen. Andere ondernemers zochten zelf actief de samenwerking met de Floriade op en stelden naast de eigen bedrijfsvoering ook het belang van de tentoonstelling voor de gehele regio voorop. Zo liep Pascal Vaes, directeur van Vaes & Linthorst Executive Staffing uit Venlo, zelf een aantal maanden als interim manager rond op het Floriadeterrein en bleef na deze functie onder andere actief betrokken als Vriend van de Floriade. Hij vindt dat het evenement Venlo en omstreken zeer positief op de kaart heeft gezet. "De bedrijven en de overheid hebben nu wel de taak om met dit fundament de stad en de regio bedrijfseconomisch ver-



Sleuteloverdracht Venlo Greenpark

der te blijven ontwikkelen. Het zou mooi zijn als ook hoogwaardige en kennisintensieve bedrijven deze regio gaan zien als perfecte investering om zich te vestigen.” Vaes hoopt met de komst van nieuwe bedrijven ook op een groei van de bevolking in de regio. “Interessante bedrijven trekken hoger opgeleide mensen aan die weer voor een positieve economische spin-off zorgen. De terechte trots die wij als regio-bevolking hebben, moeten we veel nadrukkelijker naar buiten uitdragen. Het is hier fantastisch wonen en werken.”

Volgens projectmanager Ron Coenen van TRIAS heeft de Floriade al een zeer mooi resultaat opgeleverd: de verzilvering van de kennisinfrastructuur. “Universiteit Maastricht is onlangs twee masteropleidingen gestart in Venlo: Health Food Innovation Management en Global Supply Innovation Management. Universiteit Twente verzorgt in samenwerking met Venlo de C2C-masteropleiding en ook Wageningen UR is in de regio gevestigd. In september 2013 wordt de HAS Hogeschool aan dit rijtje toegevoegd met de start van de opleidingen Agribusiness en Toegepaste Biologie.” TRIAS was zelf ook nauw betrokken bij de organisatie en

heeft samen met Floriade BV en Venlo Greenpark de nodige miljoenen aan subsidies binnengehaald waarmee het evenement is gerealiseerd. Op dit moment is Coenen druk bezig met een spin-off: de Innovatie Prestatie Contract-aanvraag. “In dit kader ontwikkelen 25 bedrijven innovatieve diensten. Deze bedrijven zijn verbonden aan Document Services Valley. Het allereerste begin is tot stand gekomen op een business-to-business-evenement, georganiseerd door Document Services Valley. Het totaal heeft een projectomvang van € 2 miljoen en een omzetprognose van € 13 miljoen over 3 jaar en 85 gerealiseerde arbeidsplaatsen. Dit soort initiatieven zullen de nodige effecten voor de regio in de wacht gaan slepen.” Ook de Provincie Limburg heeft alle vertrouwen in de doorwerking van de Floriade op lange termijn. “De effecten van de Floriade zullen over 10 jaar, hoewel we ons dat op dat moment wellicht niet beseffen, nog steeds merkbaar zijn”, zegt gedeputeerde Twan Beurskens van Economische Zaken. “De belangrijkste toekomstige effecten die we met de organisatie van Floriade 2012 bereikt hebben, zijn versnelling en schaa sprong. Die versnelling is te zien aan de ruimtelijke en eco-

nomische ontwikkeling van de regio Venlo. Zonder de Floriade had deze jaren achtergelopen ten opzichte van wat het nu is.” De door Beurskens genoemde schaa sprong heeft plaatsgevonden dankzij het organiseren van het evenement zelf. “Dit heeft de regio gedwongen om op een andere, meer integrale en bovenregionale blik naar Noord-Limburg te kijken. Dat besef zal ertoe leiden dat Greenport Venlo over tien jaar geen bovenregionale ontwikkeling meer is met een nationaal etiketje, maar een nationale ontwikkeling met een internationale strik.”

Voor het trekken van definitieve conclusies over het succes van de Floriade is het nog te vroeg. Met de internationale profilering, de verbeterde infrastructuur en de vestiging van kennisinstellingen heeft de Floriade de regio Venlo een goede voedingsbodem gegeven om verder te kunnen groeien. ■

www.limburgenco.nl

BOEKEN

Het groene kantoor Maak een punt van duurzaamheid

Er zijn nog steeds organisaties die wel duurzamer zouden willen opereren, maar nog twifelen of het wel effect (lees: rendement) heeft, en niet weten hoe ze dat moeten aanpakken. Toch bestaan er bibliotheken aan boeken over verduurzaming en manieren waarop je dit als ondernemer kunt aanvliegen. Het excuus 'dat is allemaal theorie, daar kan ik in mijn praktijk van alledag niets mee' geldt nu ook niet meer. Dankzij het boekje van Schoenmaeckers. Dat staat namelijk vol met zeer concrete tips en suggesties om aan MVO te (gaan) doen, bovendien staan er quotes in uit interviews met mensen uit de praktijk, dus die link is ook meteen duidelijk. Wil je nog meer praktijk? In het vooraf-gedeelte word je meteen met je neus op de feiten gedrukt middels een scan in 5 vragen. Slaag je niet voor dat test-je? Geen paniek, gewoon verder lezen!

In het begin lijkt de bladspiegel wat rommelig vanwege de broodtekst, tips en quotes, maar daar wen je snel aan. Sterker nog: het maakt het lezen aangener vanwege de afwisseling. Beslist een aanrader voor de bewuste ondernemer.

TITEL: HET GROENE KANTOOR
OMVANG: 192 PAGINA'S, GEBONDEN
PRIJS: € 19,95
AUTEUR: MARIEKE SCHOENMAECKERS
ISBN: 978 90 8965 111 2
UITGEVER: VAN DUUREN MEDIA BV, WWW.VANDUURENMANAGEMENT.NL



HR Terug naar de menselijke maat

In het voorwoord verwijst de auteur naar zijn ruime ervaring in het veld op het gebied van human resource management. In al die jaren is hem één ding duidelijk geworden: 'Willen organisaties succes bereiken én behouden, dan staat hen daartoe maar één medium ter beschikking: de mens.'

Verheijen ziet echter in allerlei organisaties een patroon terugkomen: 'hrm benut niet alle mogelijkheden om de capaciteiten van mensen in voldoende mate te ontwikkelen, of in sommige gevallen zelfs maar aan te wakkeren.' Gelukkig blijft het in dit boek niet bij het signaleren van het probleem, maar geeft de auteur ook oplossingen. Volgens hem bestaat er een groeiende kloof, dan wel een serieus conflict tussen de praktijk en de theorie van hrm. Verheijen benadert de problemen op wetenschappelijke wijze, en pleit voor een nieuwe hrm-benadering waarbij 'het leidinggevend principe van de toekomst' (...) moet worden gezocht in meer erkenning, vertrouwen, respect en zingeving. Met een beetje fantasie kan dit ook worden beschouwd als leidraad voor Het Nieuwe Werken, maar of de auteur het daar mee eens is, weten we niet.

TITEL: HR TERUG NAAR DE MENSELIJKE MAAT
AUTEUR: DIRK JAN VERHEIJEN
OMVANG: 184 PAGINA'S, GEBONDEN
ISBN: 9 78 902 324 995 5
PRIJS: € 29,95
UITGEVER: KONINKLIJKE VAN GORCUM BV, WWW.VANGORCUM.NL



Onderzoek eens uw printomgeving

Benchmark reproductieapparatuur: Een kantoor met een nettovloeroppervlak van 5.000 m² en 300 werknemers gebruikt gemiddeld 1 à 2 kWh/jaar/m² energie voor reproductieapparaten (bron: Ketenkaart ICT-gebruik kantoortoepassen). Een multifunctional scan-, kopieer-, en printsysteem heeft gemiddeld een energieverbruik van 2.000W.

Hoe begint u?

De eerste stap is te kijken naar de bezettingsgraad van uw huidige apparatuur. Worden printers niet gebruikt? Dan is de bezettingsgraad te laag en kunt u toe met minder apparatuur. Centraal geplaatste apparatuur levert over het algemeen ook minder afdrukken op.

Inkopen

Bij het inkopen van reproductieapparatuur zijn er een aantal punten waar u op kunt letten:

1. Energy Star

Printers met het Energy Star label hebben een energiegebruik dat gemiddeld 60% lager ligt dan dat van printers zonder dit label. Voor kopieerapparaten is dat 40%. Energystar producten produceren vaak ook minder warmte en hebben dus minder koeling nodig, en kennen een lange levensduur. De TCO (total cost of ownership) is dus groter.

2. Toepassing van schadelijke stoffen

Voor dit aspect bestaat een Europese richtlijn, de "RoHS directive" (Restriction of use of certain Hazardous Substances in electrical and electronic equipment). De richtlijn houdt in dat sinds 1 juli 2006 geen producten meer op de markt mogen komen met gevaarlijke stoffen als lood, cadmium, kwik, zeswaardig chroom en PBB/PBDE. Deze richtlijn is in Nederland geïmplementeerd met het "Besluit beheer elektrische en elektroni-

sche apparatuur". Met betrekking tot stoffen is een gunningscriterium geformuleerd dat kunststofonderdelen geen vlamvertragende stoffen of preparaten mogen bevatten die schadelijk zijn voor de gezondheid, zoals chloor- en broomhoudende vlamvertragers.

3. Print u niet veel? Koop dan een inktjetprinter. Laserprinters printen sneller, maar hebben een hoger energieverbruik.

4. Voorkom onnodige vervanging.

5. Bekijk de duurzaamheidsprogramma's van uw leverancier. Veel printerleveranciers hebben vergaande programma's op het gebied van verduurzaming.

Meer info www.eu-energystar.org

Gebruiksfase

Zijn de printers eenmaal aangeschaft, dan kunt u het gebruik verduurzamen. Een aantal tips:

1. Duplex printen

De hoeveelheid energie die nodig is voor productie van papier is 50 maal hoger dan het elektriciteitsverbruik van de apparatuur zelf, zo berekende Energystar. Duplex printen is dus een belangrijk middel.

2. Minimaliseer papierverbruik.

Dit kan door gebruikers een alert te geven (weet je zeker dat je dit wil printen?) of door vergelijkingen te maken op afdelingsniveau of zelf gebruikersniveau. Er zijn voorbeelden van bedrijven die werknemers periodiek een mail sturen met de hoeveelheid prints, vergeleken met collega's of andere afdelingen.

3. Variabele afdrukkosten.

Zorg dat afdrukkosten in het contract zoveel mogelijk variabel zijn. Gebruikers worden dan gestimuleerd om zo weinig mogelijk te printen.

4. Gecodeerd printen.

Laat een papier pas uitprinten op het moment dat de gebruiker een code intoetst of pas door de scanner haalt.

5. Software-instellingen.

Zorg dat printopdrachten die niet binnen een bepaalde tijd worden uitgevoerd, automatisch worden verwijderd.



6. Communicatie.

Laat zien hoeveel papier er geprint kan worden en geef alsnog de mogelijkheid duplex te printen. Op de meeste (grotere) apparatuur kan dit softwarematig worden ingesteld.

7. Papierlades.

Gebruik verschillende lades voor verschillend papier.

8. Papiersoort.

Gebruik gerecycled papier met een lager gramsgewicht.

Na gebruik

1. Zet uit

Zet de apparatuur na gebruik uit. Gebruik een timer zodat dit automatisch gebeurt.

2. Recycle

De producentenverantwoordelijkheid voor het afvalbeheer van elektrische en elektronische apparaten is geregeld in de WEEE-richtlijn (Directive on waste electrical and electronic equipment). De richtlijn is in Nederland geïmplementeerd met de "Regeling beheer elektrische en elektronische apparatuur". Vraag naar het retourprogramma van uw leverancier.

Nieuwe ontwikkelingen

Printers worden steeds energiezuiniger. Ook worden er nieuwe methoden bedacht om inkt te besparen, zoals INGEDE Method 11. ■

Bron: www.duurzamerwerken.nl

NOORD-LIMBURG
BUSINESS®

Het team van
Noord-Limburg Business
wenst u een succesvol 2013!

Michelinsterren 2013

Op 26 november 2012 werden voor de vaderlandse horeca de Michelinsterren voor 2012 bekend gemaakt. Ook dit jaar heeft Nederland er geen derde drieresterrenrestaurant bij gekregen. In ons land hebben alleen De Librije van Jonnie Boer in Zwolle en Oud Sluis van Sergio Herman in Sluis drie sterren. Die behouden hun sterren.

Vier restaurants krijgen voor het eerst een ster: Bord'Eau in Amsterdam, Blok's in Amersfoort, Kaagjesland in Reeuwijk en HanTing Cuisine in Den Haag. Daarmee staan er in de nieuwe gids 81 restaurants met een ster.

Drie restaurants staan voor het eerst met twee sterren in de gids: Aan de Poel in

Amstelveen, De Treeswijkhoeve in Waalre en &Samhoud Places in Amsterdam. De gids voor 2013 telt achttien restaurants met twee Michelinsterren. Dat is een verdrievoudiging in tien jaar tijd.

Vijf restaurants verliezen een Michelinster. Solo in Gorinchem, Muller in Groningen, Schathoes Verhildersum in Leens,

Au Coin des Bons Enfants in Maastricht en Paul van Waarden in Rijswijk hebben hun ster moeten inleveren.

De betekenis van de sterren is als volgt: * 1 ster – Uitzonderlijke keuken, ** 2 sterren – De keuken is een omweg waard, * 3 sterren – De keuken is een reis waard**

De verdeling:

*** Michelinsterren

- Oud-Sluis, Sluis
- De Librije, Zwolle

** Michelinsterren

- Aan de Poel, Amstelveen
- Ciel Blue, Amsterdam
- Ron Blaauw Amsterdam, Amsterdam
- &Samhoud Places, Amsterdam
- Chapeau!, Bloemendaal
- De Lindenhof, Giethoorn
- Boreas, Heeze
- De Kromme Watergang, Hoofdplaat
- Inter Scaldes, Kruiningen
- Da Vinci, Maasbracht
- Beluga, Maastricht
- De Bokkedoorns, Overveen
- Parkheuvel, Rotterdam
- De Zwetheul, Schipluiden
- De Leuf, Ubachsberg
- De Leest, Vaassen
- De Treeswijkhoeve, Waalre
- Librije's Zusje, Zwolle

* Michelinster

- Herberg onder de Linden, Aduard
- Blok's, Amersfoort
- De Saffraan, Amersfoort
- Bord'Eau, Amsterdam
- Lastage, Amsterdam
- Le Restaurant, Amsterdam
- La Rive, Amsterdam
- Vermeer, Amsterdam
- Vinkeles, Amsterdam
- Yamazato, Amsterdam

- De Echoput, Apeldoorn
- Het Koetshuis, Bennekom
- Kaatje bij de Sluis, Blokzijl
- De Hoefslag, Bosch en Duin
- Wolfslaar, Breda
- Soigné, Bussum
- Pure C, Cadzand-Bad
- Perceel, Capelle aan den IJssel
- Apicius, Castricum
- Sense, Den Bosch
- Calla's, Den Haag
- HanTing Cuisine, Den Haag
- Seinpост, Den Haag
- Culinaire Verwennerij Bij Jef, Den Hoorn
- De Bloemenbeek, De Lutte
- Koriander, Drachten
- La Provence, Driebergen
- Avant-Garde Van Groeninge, Eindhoven
- De Karpendonkse Hoeve, Eindhoven
- Sonoy, Emmeloord
- De Zwaan, Etten-Leur
- ML, Haarlem
- Basiliek, Harderwijk
- 't Nonnetje, Harderwijk
- De Kromme Dissel, Heelsum
- Cheval Blanc, Heemstede
- De Bokkepruij, Heemse
- Lakes, Hilversum
- Kasteel Heemstede, Houten
- De Molen, Kaatsheuvel
- 't Vlasbloemen, Koewacht
- De Burgemeester, Linschoten
- 't Amsterdammertje, Loenen aan de Vecht
- Tante Koosje, Loenen aan de Vecht
- Chateau Neercanne, Maastricht
- Toine Hermesen, Maastricht
- Tout à Fait, Maastricht

- Le Marron, Malden
- Posthoorn, Monnickendam
- De Gieser Wildeman, Noordeloos
- Latour, Noordwijk
- De Lindehof, Nuenen
- De Wanne, Ootmarsum
- Cordial, Oss
- Kaagjesland, Reeuwijk
- Hermitage, Rijsoord
- Niven, Rijswijk
- One, Roermond
- Amarone, Rotterdam
- Fred, Rotterdam
- Ivy, Rotterdam
- Frouckje State, Ryptsjerk
- De Vrienden van Jacob, Santpoort
- Seinpост, Scheveningen
- Merlet, Schoorl
- Wollerich, Sint-Oedenrode
- La Trinité, Sluis
- Aubergine, Tegelen
- Grand Restaurant Karel V, Utrecht
- Valuas, Venlo
- Savelberg, Voorburg
- De Nederlanden, Vreeland
- De Heer Kocken, Vught
- O Mundo, Wageningen
- De Moerbeij, Warmond
- Bretelli, Weert
- Bienen aan de Maas, Well
- Katseveer, Wilhelminadorp
- Mijn Keuken, Wouw
- De Vlindertuin, Zuidlaren
- De Groene Lantaarn, Zuidwolde
- 't Schulten Hues, Zutphen

De Stelling

Ondernemers in de regio Noord-Limburg hebben hun pijlen al volop gericht op 2013. Een aantal van onze klanten legden we de volgende stelling voor:

'In 2013 wordt differentiëren en innoveren nog belangrijker voor ondernemingen'

Pedro Nijssen, projectmanager/adviseur Regiostimulering Kamer van Koophandel Limburg

"Deze stelling snijdt hout! Ik denk dat klantgerichte waarde-innovatie het belangrijkste thema in 2013 wordt. Organisaties zullen goed moeten kijken op welke wijze ze hun klanten duidelijk maken welke waarde(n) ze nu echt leveren. Door de verlangens en pijnpunten bij de verschillende klantsegmenten goed in beeld te brengen, kan een bedrijf zich onderscheiden door waardeproposities in de markt te zetten die hierop aansluiten. Deze waardepropositie bestaat uit een goede combinatie van producten en diensten waarmee de waarde gecreëerd wordt. Het ontwikkelen van de juiste waarde per doelgroep is echter lastig omdat je daarvoor in het hoofd van de klant moet kruipen. In mijn optiek is daar het komende jaar de winst te behalen."



Jos Derkx, directeur Systemec

"Het jaar 2013 zal bij ons in het teken staan van internationale expansie en het verder uitbouwen en het integreren van nieuwe toepassingen. De focus zal onderscheidend van aard zijn om uiteindelijk extra toegevoegde waarde te bieden aan onze bestaande en nieuwe relaties. Forse investeringen zullen ook het komend jaar onontkoombaar zijn om deze doelstellingen waar te kunnen maken. Belangrijke aspecten hierbij zijn hoge betrouwbaarheid en continuïteit met een duidelijke focus op de lange termijn. Het afgelopen jaar was sterk gericht op research en planning en zal in 2013 resulteren in nieuwe nationale en internationale projecten die onze groei extra stimuleren."



Pascal Vaes, directeur Vaes & Linthorst

"Differentiëren en innoveren zijn altijd belangrijke pijlers geweest voor een ondernemer. Maar zeker nu de markt 'dunner' is, zijn dit items waar men niet om heen kan. Wil men zich onderscheiden en de juiste klanten bereiken en behouden, dan is specialisatie en het bekende 'out of the box' denken zeker zo belangrijk. Zitten wachten totdat het werk binnenkomt; deze tijden liggen ver achter ons. Klanten willen overtuigd worden dat ze met de juiste ondernemer te maken hebben. Een duidelijke uitleg over het aangeboden product of oplossing is dan belangrijk. Loop niet met de massa mee, maar vaar je eigen koers en stel doelen. Differentiatie en innovatie zijn sleutelwoorden die helpen deze doelen te bereiken."





Tamara Thijssen, sales events Toverland

"Nederland is een echt attractieland; geen land ter wereld biedt zoveel attractieparken, dierentuinen en musea per vierkante kilometer. Daarnaast worden er elke zomer honderden evenementen georganiseerd. De Nederlandse consument heeft dus veel te kiezen en heeft bovendien al veel gezien. Attracties die iets nieuws te bieden hebben en zich duidelijk onderscheiden van de rest vergroten de kans om meer bezoekers te trekken. Zeker in tijden van crisis, wanneer consumenten nog kritischer met hun spaarzame tijd en geld omgaan, moet je dus blijven innoveren. Attractiepark Toverland doet dat als geen ander. Komend seizoen opent het park de Magische Vallei, een groot nieuw themagebied met maar liefst acht nieuwe attracties en een nieuw horecapunt. Hiermee wordt het park vergroot, de doelgroep verbreed en de gemiddelde verblijfsduur in het park verlengd. Toverland is dus helemaal klaar voor 2013, dit wordt het succesvolste jaar ooit!"



Roy Joppen en Jeroen ter Weeme, TopProfile Executive Search

"Het unieke van een onderneming wordt bepaald door het 'anders zijn', oftewel de eigenheid van een onderneming. Differentiëren en innoveren zijn hierbij twee belangrijke pijlers, waarin veel ondernemingen op zoek zijn naar het creëren van innovaties die bepaalde gevoelens losmaken bij klanten. Dit is niet anders op het gebied van recruitment, waarin we ons als TopProfile Executive Search continu op meerdere fronten proberen te onderscheiden door middel van twee woorden: vindbaarheid en zichtbaarheid. Dit onderscheiden doen we door het richten op een bepaald marktsegment, namelijk als executive search partner voor management- en directiefuncties. Daarnaast werken we volgens het 'no cure no pay' concept, wat in onze markt vrij bijzonder is, en zetten we allerlei moderne manieren van arbeidsmarktcommunicatie in zoals social media en LED-boardings bij de betaald voetbal organisaties. Zo zullen wij als businesspartner blijven investeren in ontwikkelingen die ons in staat stellen om ook onze klanten in 2013 optimaal van dienst te kunnen zijn."



Ron Coenen, projectmanager TRIAS

"Innoveren en differentiëren; als je daar als bedrijf nu nog mee moet beginnen, ben je aan de late kant. Wat de overheid stimuleert, is om in samenwerking met andere bedrijven en kennisinstellingen te innoveren. Het Innovatie Prestatie Contract is hier een goed voorbeeld van. Behalve innovatie in diensten en producten zien we veel vernieuwing in businessmodellen. Klassieke opdrachtgever-opdrachtnemer verhoudingen verschuiven naar ontwikkeling voor gezamenlijke rekening en risico. Of businessmodellen waarbij een core innovatie leidt tot nieuwe verdienmodellen voor individuele bedrijven."

Het MKB ontpopt zich steeds meer als snelle, wendbare initiatiefnemer voor innovaties, waarbij grote bedrijven aansluiting zoeken. Of grote bedrijven organiseren innovaties door bedrijven bij elkaar te brengen zoals OCÉ/Canon met Document Services Valley. Waar de crux ligt, is financiering voor innovatie. Banken zijn teruggetreden en alternatieven zijn in ontwikkeling. Dit neemt meer de vorm aan van revolverende fondsen. De overheid is bereid om risico te dragen bij de investering. Succesvolle innovaties sluizen de middelen terug naar het fonds, waardoor weer nieuwe innovaties worden gesteund."





graphic&mail
Printen - Drukken - Mailen

2013

Ook in 2013 weer op zoek naar dé oplossing voor u!

Bezoekadres: Venrayseweg 114 • 5928 RH Venlo
Postadres: Postbus 3200 • 5902 RE Venlo • T: +31 (0)77-399 96 40 • F: +31 (0)77-399 9649
info@graphic-mail.nl • www.graphic-mail.nl



OPLOSSINGEN UIT PASSIE

Noorderhof 10
5804 BV Venray
www.qwezz.nl

Wij wensen u een voorspoedig 2013



Regionaal betrokken

Overseas Logistics - Multimodal Inland Terminals - Supply Chain Solutions
www.seaconlogistics.com Seacon Logistics bv, Postbus 3071, 5902 RB Venlo. T 077 - 327 55 55

Advanced logistics for a smaller world



flexibel • voordelig • betrouwbaar & duurzaam

(ook) in **2013**
zorgeloos op weg

2013 brengt vernieuwing!
www.printradar.nl



JAARVERSLAGEN
SCRIPTIE'S
MAILINGS
NOTULEN
RAPPORTEN
SCHOOLPROJECTEN
EN NOG VEEL MEER!



Een sprankelend en succesvol 2013



BS Morgen 2013...
Samen het beste uit onszelf en onderneming halen!
....op weg naar duurzame groei!

"Durf te veranderen!"

Fijne feestdagen,
een gezond en succesvol 2013!


morgen
business society
www.bsmorgen.nl

Ervaar het gemak in 2013!
www.grootformaatradar.nl



CANVAS • STOEPEBORD • SPANFRAME
BELETTERING ROLL-UP • BANNER • DECO DOEK • VLAG

Ton Friesen, senior consultant Helicon bedrijfsopleidingen

"Het toekomstige succes van een organisatie wordt steeds sterker bepaald door het investeren in talentontwikkeling. Door de recessie zijn veel organisaties flink afgeslankt. Bovendien is er verminderd aandacht en geld voor personeelswerving, terwijl de verwachting is dat de behoefte hieraan juist zal toenemen. Zo staat de vergrijzing op de stoep en zal het personeelsverloop toenemen. Werkgevers anticiperen hierop door in hun personeelsbeleid in te zetten op talentontwikkeling. Uitgangspunt hiervan is het binden van werknemers aan de organisatie om betere bedrijfsresultaten te realiseren. Een voorbeeld: vanmorgen vertelde een collega over een nieuwe variant van talentontwikkeling binnen Helicon Opleidingen. Onze docenten gaan tien weken stage lopen, onder andere binnen het bedrijfsleven. Wij kijken graag naar buiten en willen dit naar buiten kijken verder uitbreiden en structureren binnen onze eigen organisatie. Natuurlijk moet daarvoor veel georganiseerd worden. Maar toch: een bewuste keuze. De horizon wordt verder uitgebreid. Het levert weer energie op. Daar gaat het om: hoe genereren we met z'n allen energie. En liefst op een dusdanige manier dat geen energie verloren gaat!"



Fer Verbeek, vennoot Rühl Haegens Molenaar

"Albert Einstein heeft, vrij vertaald, ooit gezegd: 'Als je doet wat je altijd deed, krijg je wat je altijd kreeg'. Tegenwoordig is deze afspraak absoluut niet meer waar: uit diverse onderzoeken is gebleken dat ondernemingen die niet innoveren binnen enkele jaren niet meer bestaan. Een eigen positie binnen de markt, laten zien dat u het anders doet dan anderen én aandacht voor het feit dat de wereld verandert en dat uw onderneming daarin mee verandert of dat u daarin zelfs voorop loopt, is naar mijn mening noodzakelijk voor de continuïteit van uw onderneming. Natuurlijk is het ook belangrijk de klant centraal te stellen. Ik onderstreep dus de stelling en zou deze zelfs willen aanpassen: niet alleen in 2013, maar in deze veranderende wereld IS en BLIJFT differentiëren en innoveren belangrijk én NOODZAKELIJK voor ondernemingen."



Robert Hoelen, beursorganisator Evenementenhal

"2013 zal zeker nog een pittig jaar worden. Dit vraagt des te meer om onderscheidend en vernieuwend ondernemen. Juist in deze tijden kan innovatie het verschil maken. Dat hoeft niet altijd een compleet nieuwe dienst of product te zijn maar kan bijvoorbeeld ook door het aangaan van een verrassende samenwerking met een andere onderneming. In het kader van samenwerking: 'verbinden' is een van de kernwoorden van Ondernemers Vakdagen 2013. Bij Evenementenhal werken wij continu aan de kwaliteit van ons belangrijkste product, de beurzen. Innovatie is daarbij ook zeer belangrijk want de betekenis van beurzen is anders dan bijvoorbeeld tien jaar geleden, hier spelen wij dus voortdurend op in. Namens Evenementenhal wens ik iedereen een gezond en succesvol 2013!"



BS Morgen

"De mens staat centraal"

De regio Noord-Limburg kent veel netwerkorganisaties. BS Morgen gaat als kennisplatform echter net een stapje verder. "Bij BS Morgen staat de mens centraal. Hier bouw je waardevolle en duurzame relaties op", aldus organisator en inspirator René Luijten.

Vanuit de passie om ondernemers te binden, verbinden en te boeien, richtte René Luijten in 2010 BS Morgen op. Bij deze netwerkorganisatie zijn ondernemers uit de regio Venlo aangesloten, maar ook MKB-ondernemers van Maastricht tot en met Zuidoost-Brabant zien de meerwaarde van een lidmaatschap in. Met BS Morgen wil Luijten een platform bieden aan ondernemers die, door uit hun comfortzone te treden, het beste uit zichzelf, hun organisatie en hun medewerkers willen halen en daarbij op duurzame wijze rekening houden met hun omgeving. "Ondernemers moeten geïnspireerd worden om te ondernemen vanuit hun passie, dat staat bij de bijeenkomsten van BS Morgen centraal", vertelt Luijten. "Via BS Morgen kunnen ondernemers kennissessies bijwonen om met de geboden in-

formatie hun bedrijfsstrategie te verbeteren, maar ook ervaringen met elkaar delen en samen tot nieuwe business komen. Het gaat erom dat je als mens groeit."

Om de ondernemer met diens groeiproces te helpen, organiseert Luijten diverse netwerkbijeenkomsten, kennis- en inspiratiesessies, waaronder de Business Matching sessies in Parkhotel Horst. Deze sessies, die tien keer per jaar plaatsvinden, beginnen met een verzorgd ontbijt waarna de deelnemers een presentatie bijwonen over een inspirerend thema. Vervolgens gaan de ondernemers in kleine groepen met elkaar in gesprek. In totaal wordt er twee keer van groep gewisseld waardoor de deelnemers in korte tijd veel leden te spreken krijgt. Luijten: "Voor deze gesprekken formuleren de leden van tevoren een zoekvraag die het on-

Samenwerking met Noord-Limburg Business

BS Morgen is een samenwerkingsverband aangegaan met Noord-Limburg Business. Het magazine biedt een platform voor de leden van BS Morgen. In elke editie verschijnt een update over de bijeenkomsten en de ontwikkelingen.

derwerp vormt van deze gesprekken. Je kunt ervoor kiezen om kennis en ervaringen te delen, maar ook nieuwe inzichten of nieuwe business genereren is mogelijk. Door je eigen zoekvraag centraal te stellen help je elkaar verder en leg je waardevolle contacten." Naast Business Matching organiseert BS Morgen ook regelmatig bedrijfsbezoeken bij de leden zelf. "Een kijkje in de keuken bij een collega-ondernemer is een ideale inspiratiebron. En omdat BS Morgen leden uit verschillende branches heeft, komen ondernemers ook tot een andere zienswijze", aldus Luijten.





René Luijten, fotografie ANGY PhotoDesign

De partners van BS Morgen

Kennispartners:

www.cmenp.nl/venray
Claassen Moolenbeek & Partners

18 ANNO 1983

www.meeus.com



www.isl.nl



www.fullaccount.nl



www.coachjanssen.nl



Capaciteit BV
www.capaciteitbv.nl



KvK Regiostimulering



Faciliterende partners:
www.parkhotelhorst.nl



www.thesceltainstitute.com



Vanaf 2013 worden kennissessies met de naam Business Master aan dit rijtje toegevoegd. "Bij de Business Masters gaat het om verdieping en wordt er specifiek gekeken hoe je het beste uit jezelf, je medewerkers en je organisatie kan halen. Dit alles is gerelateerd aan de maatschappij. Een spreker geeft een presentatie over een bepaald thema, waarna er in vier sessies wordt besproken hoe elke ondernemer met dit thema omgaat. Het gaat hier dus echt om kennisoverdracht, het komen tot nieuwe inzichten, samenwerking en innovatie, waarbij je op strategisch niveau meer uit je onderneming

kan halen." De Business Masters zullen vanaf maart zes keer per jaar worden georganiseerd bij The Scelta Institute.

Kennispartners

Voor het organiseren en bedenken van de bijeenkomsten van BS Morgen werkt Luijten intensief samen met een aantal kennispartners. Samen vormen zij de adviesraad van de netwerkorganisatie (zie kader). "Deze adviesraad dient als klankbord, zij brengt kennis in en draagt zelf ook de visie en de missie van BS Morgen uit." Luijten ziet een mooie toekomst voor BS Morgen tegemoet.

"De mens komt steeds centraler te staan, niet het product of dienst. Als ondernemer moet je je ervan bewust zijn wat je wilt bereiken en hoe je in de maatschappij staat. BS Morgen kan daarin helpen door ondernemers te inspireren, te binden en te verbinden. Hoe vaker je komt, des te leuker en interessanter het wordt en des te meer meerwaarde er voor jou als ondernemer uit komt." Het thema voor 2013.... "Durf te veranderen." ■

IS KENNIS NOG MACHT?

De rode draad bij het ondernemen zijn voor mij de 5 D's. Drive (passie), Desire (de wil om te ontwikkelen), Doel (DE voorwaarde voor succes is het hebben van een duidelijk doel), Doen (je zult tot actie moeten komen om je doelen te bereiken) en Delen (alleen door te delen kan je ontwikkelen). Kennis is macht, is er jarenlang geroepen. De vraag is of dat nog zo is. Alle beschikbare informatie verdubbelt in een razend tempo. Via allerlei kanalen zijn er gigantische hoeveelheden kennis en informatie beschikbaar. Er komt zo veel informatie op je af dat er in sommige gevallen al gesproken wordt over infobesitas. Dus waarom op je kennis of informatie gaan zitten. Waarom niet delen met collega ondernemers zodat je gezamenlijk tot waarde kan komen? Uiteindelijk gaat het niet om het hebben van de kennis of informatie maar om de toepassing ervan. De 5e D van Delen neemt dus een steeds belangrijkere plaats in bij het huidige ondernemen. Delen staat voor mij ook centraal bij de Business Sociëteit Morgen. Een groep gelijk gezinde ondernemers die inzien dat je door elkaar te helpen gezamenlijk waarde kan creëren. Door de gestructureerde aanpak van het business matchen waar eenieder zijn zoekvraag 'op tafel' kan leggen kom je gezamenlijk tot oplossingsrichtingen waar de vrager mee vooruit kan. Dit in combinatie met de bedrijfsbezoeken en overige activiteiten ontstaat er een band tussen de leden van BS Morgen die alleen daarom al de moeite van het lidmaatschap waard is.



Ronald Paardekooper,
Claassen, Moolenbeek & Partners



INSPIREREND BEDRIJFSBEZOEK STIJLHUIS MEIJEL

Inspiratie opdoen, hoe werken ondernemers samen, op de hoogte blijven van markt ontwikkelingen, leren van anderen, contacten leggen... dat waren enkele gezamenlijke doelstellingen ten aanzien van het inspirerende bedrijfsbezoek bij het Stijlhuis van 13 december j.l. Rob Janssen van het Stijlhuis gaf een presentatie over het Stijlhuis en de unieke samenwerking tussen een aantal bedrijven.

Er ontstond een spontane en leerzame interactie over het begrip 'samenwerking' en waarom het vaak fout gaat. Hierna werden de leden van BS Morgen getraakteerd op en rondleiding door een aantal bijzondere stijlka-
mers, waarna er voldoende ruimte overbleef om te netwerken onder het genot van een heerlijk Italiaans hapje en een drankje.

Meer informatie www.stijlhuis.eu

KICKOFF VAN 2013

- 22 januari Business Matching met Ludo Daems - Parkhotel Horst
- 20 februari Business Matching - Parkhotel Horst
- 6 maart Business Master - Business Experience Center Scelta Institute
- 15 maart Business Matching - Parkhotel Horst

Ludo Daems is geboeid door het mysterie van leven en werk en gebruikt daarvoor als metafoor de vergelijking met schoenveters. Als alles schijnbaar goed loopt, is er niets aan de hand. We merken dat dan meestal ook niet op en we zijn er te weinig dankbaar voor. Het is zoals bij schoenveters, die we elke avond losmaken en elke morgen weer binden om op stap te gaan voor een nieuwe dag. We vinden het normaal dat er geen knopen inzitten, zodat ze gemakkelijk door de gaatjes te halen zijn. Maar oh wee, als er in deze schoenveter toch knopen aanwezig zijn! Ditzelfde geldt voor ons dagdagelijks bestaan. Ludo gaat hierbij op zoek naar de weg van de ontknoping. Co-creatie is daarbij een oplossing.



Kijk op www.bsmorgen.nl voor het totaaloverzicht.



VENRAY

2013

BUSINESS SPECIAL



Ondernemers- vriendelijke stad

Venray neemt een belangrijke plek in de regio Noord-Limburg in als het gaat om logistiek, veeteelt en geestelijke gezondheidszorg. De regio biedt dankzij haar ligging en de diverse initiatieven vanuit de gemeente en andere organisaties het ideale vestigingsklimaat voor ondernemers.

Dat Venray met de aanwezigheid van de A73, de A67 en de Maaslijn een logistieke hotspot in de regio is, mag duidelijk zijn. Deze positie zal de komende jaren nog verder worden versterkt. De gemeente Venray heeft van het ministerie van Infrastructuur en Milieu een Rijksbijdrage van 4 miljoen ontvangen om de haven van Wanssum uit te breiden, waardoor de container- en bulkoverslag kan toenemen. Naast de binnenvaart zal ook het transport per weg een verdere impuls gaan krijgen. De gemeente Venray, Provincie Limburg, het LWV, de LLTB en MKB Limburg hebben met de intentieovereenkomst Via Venray afgesproken zich gezamenlijk in te gaan spannen voor de verbetering van de N270, de oost-west verkeersas tussen Helmond en de N271 bij Well en voor het tot stand brengen van economische ontwikkelingen rondom deze weg en de aansluiting met de A73. Uiteindelijk zal de N270 worden doorgetrokken richting Weeze Airport, dat slechts op 27 km afstand ligt.

Venray bloeit

Een andere belangrijke pijler voor de regio Venray is agribusiness, maar ook de maakindustrie doet het met de aanwezigheid van een aantal internationale grote spelers in Venray erg goed. In de jaren '60 zijn veel grote bedrijven naar Venray gekomen en nog altijd zijn circa 4.000 mensen werkzaam in de maaksector. Deze bedrijven zijn gevestigd op de vele bedrijventerreinen die Venray telt. Verder heeft Venray van oudsher veel zorggerelateerde organisaties zoals psychiatrische instellingen, een ziekenhuis en diverse gespecialiseerde klinieken. Een laatste sector die in Venray nog steeds groeit, is toerisme en recreatie. De regio kent veel dagrecreatie dankzij de mooie omgeving voor wandelaars en fietsers en de aanwezigheid van natuurpark de Witte



Vennen. Het centrum van de stad is in de afgelopen jaren flink gerenoveerd, waardoor er veel bedrijvigheid is ontstaan. Met de promotiecampagne 'Venray bloeit' heeft de gemeente de stad gedurende de Floriade op de kaart gezet bij de stroom toeristen en recreanten uit de regio maar ook de rest van Nederland en Duitsland. Bovendien is Venray in 2013 nog steeds Beste kleine binnenstad en zelf genomineerd voor de beste openbare ruimte in het centrum.



Actieve ondernemers

60 tot 70 % van de activiteiten die in Venray plaatsvinden, worden verricht door lokale bedrijven. Om de dienstverlening aan de ondernemers te verbeteren, heeft de gemeente Venray een MKB-actieplan vastgesteld. Het bedrijfsleven wordt actief betrokken bij de uitvoering van dit plan door het samenstellen van werkgroepen en klankbordgroepen. Niet alleen blijft de gemeente zo beter op de hoogte van wat er speelt en leeft binnen het Venrayse bedrijfsleven, ook zitten er concrete acties in de pijplijn zoals een di-

gitaal bedrijvenloket en een bonus-malus-regeling bij handhaving. Dit betekent dat bedrijven die hun verantwoordelijkheid nemen als beloning minder bezocht worden voor controles.

Ondernemersprijzen

De gemeente Venray is niet de enige die het belang van de ondernemers voor de gemeente inzielt. Elk jaar reiken de gezamenlijke Venrayse Ondernemersverenigingen, verenigd in het Venrayse Ondernemers Platform (VOP), tijdens de Venrayse Ondernemersprijzen de Loek

Nelissen Prijs uit voor de ondernemer van het jaar en de Rabobank Publieksprijs voor de ondernemer met de beste persoonlijke presentatie. Het VOP is samen met de gemeente Venray en de Rabobank Venray eveneens actief betrokken bij de prijs Starter van het kwartaal voor startende ondernemers in de regio Venray en Meerlo-Wanssum. Uit de vier starters van het kwartaal wordt uiteindelijk de 'starter van het jaar' gekozen. ■

www.venray.nl



Ondernemen in Venray

Jan Loonen is sinds 2010 wethouder Economische Ontwikkeling bij de gemeente Venray. Hij vertelt meer over de speerpunten van Venray en de samenwerking met de ondernemers. "Ondernemen moet leuk zijn. Je moet bedrijven niet lastig vallen met onnodige regels", aldus Jan Loonen.

De ondernemers in Venray zijn volgens Loonen zeer actief. "Onder de organisatie Fraai Venray werken de ondernemers intensief samen en betalen daarvoor een gemeenschappelijk reclame-tax. Met de opbrengsten van deze heffing worden diverse acties en promotiecampagnes ondernomen. Dat heeft goede resultaten opgeleverd en zeker ook bijgedragen aan de titel 'Beste binnenstad 2011-2013' in de categorie kleine steden en Falco Award voor 'Beste Openbare Ruimte 2012'." Deze intensieve samenwerking werd met de komst van de Floriade nog verder uitgerold. "In het kader van de Floriade hebben we de campagne 'Venray bloeit' opgezet en zijn er diverse activiteiten georganiseerd om het accent nog wat extra op Venray te leggen, met allerlei acties waaronder een spraakmakende kunstmanifestatie rond het thema Mind Map. Deze Venray bloeit campagne zal in 2013 en mogelijk ook in 2014 in samenwerking met alle deelnemende partijen doorlopen om het accent op Venray te blijven leggen." Een andere eyecatcher die dat eveneens beoogt is de nieuwe reclamemast aan de A73.

Venray kent naast Fraai Venray nog tal van ondernemersorganisaties. Deze zijn verenigd in het Venrays Ondernemers Platform (VOP). Elk jaar reikt het VOP de zogenoemde Loek Nelissenprijs uit. Daarnaast wordt er elk kwartaal door de gemeente Venray, Rabobank en het VOP de Starter van het Kwartaal gekozen. Uit die vier winnaars komt uiteindelijk de Starter van het Jaar voort. "We willen met dit soort initiatieven laten zien dat het leuk is om in Venray te ondernemen en dat we dat ook waarderen. We moeten trots zijn op onze positie als tweede stedelijke kern van Noord-Limburg. De gemeente draagt daaraan bij door contacten te stimuleren en te faciliteren", aldus Loonen.

Via Venray

De economie van Venray rust op vijf pijlers, te weten de zorg, agribusiness, logistiek, maakindustrie en toerisme en recreatie. Om deze pijlers beter te kunnen faciliteren en de lokale infrastructuur te verbeteren, heeft de gemeente Venray samen met Provincie Limburg, het LWV, de LLTB en MKB Limburg onlangs de intentieovereenkomst Via Venray ondertekend. Loonen: "Kenniss en innovatie is belangrijk. Daarvoor moet je een goede basis leggen door onder andere te investeren in de infrastructuur. De A73 vormt een mooie basis. Met het project Via Venray wordt de provinciale weg N270 met aansluiting op de snelweg verder ontwikkeld zodat de capaciteit en veiligheid wordt verbeterd." Een andere logistieke ingreep bedraagt de aanpak van het havengebied in het dorp Wanssum. "Het Rijk en alle andere overheden hebben 215 miljoen euro beschikbaar gesteld voor een integrale aanpak van het gebied. Het haventerrein zal worden uitgebreid, mede omdat Rotterdam naarstig op zoek is naar uitbreiding in het achterland (containeroverslag). Daarnaast worden ook de hoogwaterproblematiek en de leefbaarheid van Wanssum in het plan meegenomen. Door de provinciale weg (via Venray) hier gedeeltelijk om het dorp heen te leggen wordt niet alleen de economie, het verkeer maar vooral ook de leefbaarheid van het dorp sterk verbeterd."

Sterke sectoren

Loonen vervolgt zijn verhaal. "Venray is niet alleen een mooie stad om te werken, maar ook om er te wonen. Venray heeft een prachtig centrum en een mooie groene omgeving die samen een totaalpakket vormen op het gebied van dagrecreatie. Binnen het platform Liefde voor Limburg profileert de gemeente zich als het

Rijk van Venray." Binnen de agrarische sector vinden ook de nodige ontwikkelingen plaats. "Noord-Limburg is van oudsher een plattelandsregio. De sector agribusiness is hier nog steeds sterk vertegenwoordigd. Maar naast de productie van vlees, eieren en melk vindt er nu ook een transitieproces plaats richting de productie en ontwikkeling van duurzame dierlijke eiwitten, die bijvoorbeeld in de medische wereld worden toegepast. Met de komst van het 'Greenport Innovation Center' in 2012 waar de gemeente in participeert, is dit verder in een stroomversnelling gekomen."

"In Venray is de maakindustrie een duidelijk zichtbare, en economisch zeer belangrijke pijler, onder andere met een wereldspeler als Inalfa. Deze industriële bedrijven hebben veel personeel nodig om hun operaties en daarmee onze economie draaiende te houden. Datzelfde geldt voor de afgelopen jaar sterk gegroeide logistieke sectoren, zoals een Flextronics, Jabil, Ceva en dergelijke, die logistieke diensten verrichten voor de grootste producenten ter wereld, zoals een HP, Philips en Microsoft. Vanwege de grote en deels flexibele personeelsbehoefte zijn er op bedrijventerrein Keizersveld heel veel bedrijven te vinden die zich bezig houden met arbeidsmarktbemiddeling, zoals OTTO Workforce, Personato en nog enkele andere. Ik spreek om die reden zelf ook wel van Recruitment Valley.

Al deze ontwikkelingen vragen ruimte en de gelegenheid om te ondernemen. Met de ontwikkeling van het MKB-actieplan streeft de gemeente naar soepelere regels, die het onder andere gemakkelijker maken om als ondernemer de benodigde vergunningen te verkrijgen. Het moet leuk zijn om te ondernemen in Venray. En daarvoor moet je als gemeente ondernemers ook de kans bieden en hen niet lastig vallen met onnodige regels." ■

www.venray.nl



BUSINESS FLITSEN

ONDERTEKENING INTENTIEVERKLARING VIA VENRAY

Eind november ondertekenden vertegenwoordigers van Gemeente Venray, Provincie Limburg het LWV, de LLTB en MKB Limburg de intentieovereenkomst Via Venray. Hierin spreken zij af zich gezamenlijk in te spannen voor de verbetering van de N270, de oost-west verkeersas tussen Helmond en de N271 bij Well en voor het tot stand brengen van economische ontwikkelingen rondom deze weg. Uit de planning blijkt dat de realisatie van fysieke projecten, waarvoor de gemeente en provincie aan de lat staan, verspreid worden over een periode van zeven jaar. In 2013 wordt begonnen met de eerste werkzaamheden. Dan wordt de verkeersstroom van en naar de N270, door ingrepen als het plaatsen van minirotondes, beter gereguleerd. Later wordt ook de Via Venray zelf opgeknapt. Er wordt gewerkt aan het viaduct over de A73, waar nodig wordt de weg verbreed en er worden verbeteringen aangebracht aan de aansluitingen met de uitvalswegen en met de A73. In totaal gaat het daarbij om een investering van enkele tientallen miljoenen. Deze ingrepen hebben grote instemming van het regionale bedrijfsleven. Vertegenwoordigers van LLTB, MKB en LWV hebben daarom hun handtekening onder de overeenkomst gezet. Zij zullen zich gezamenlijk sterk maken voor de realisatie van de plannen. Op 6 september 2012 hebben gemeente en Provincie gezamenlijk een conferentie over de Via Venray georganiseerd waarbij vertegenwoordigers van overheden, bedrijfsleven, dorpsraden en overige maatschappelijke partijen aanwezig waren. Deze bijeenkomst heeft geleid tot de opstelling van de ondertekende intentieovereenkomst.



LAATSTE PUNTJES OP DE I

Op 3 januari is het weer zo ver: de uitreiking van de Venrayse Ondernemers Prijzen 2013. Een belangrijk onderdeel hiervan is het jurytraject. De vijfkoppige jury heeft zich ook dit jaar weer verdiept in genomineerde bedrijven. De jury staat onder leiding van burgemeester Hans Gilissen. Verder bestaat het team uit Jan Thomassen (Directeur CJ Wildbird Foods Ltd/ Vivara), Wilma Manders (Voorzitter Stichting Kies Techniek Venray), Antoine Wintels (Voorzitter College van Bestuur ROC Eindhoven) en Harry Clevis (Directeur Clevis Consultancy). Op de eerste plaats hebben alle kandidaten in de afgelopen maanden schriftelijke bedrijfsdocumentatie opgesteld, waarin zij zichzelf en hun bedrijf op papier presenteren. Daarna is elk bedrijf bezocht door twee juryleden en heeft elke ondernemer dan de gelegenheid gekregen om zijn bedrijf te presenteren en een rondleiding geven.

Tot slot was er de jurydag. Tijdens een dertig minuten durend gesprek kon elke ondernemer de sterke kanten van de onderneming nogmaals benadrukken en had de jury gelegenheid tot het stellen van vragen. Dit alles staat natuurlijk in het thema van dit jaar: Venray International! Maar tijdens diezelfde avond is er nog een prijs te vergeven: de Rabobank Publieksprijs. De ondernemer die met zijn exact vier minuten durende podium act de meeste stemmen van het publiek voor zich weet te winnen, wint deze prijs. Meer informatie: www.vop.nu. Foto: Jury van 2013: Hans Gilissen (voorzitter), Jan Thomassen, Wilma Manders, Antoine Wintels en Harry Clevis



PROVINCIE LIMBURG STIMULEERT GEBRUIK ELEKTRISCHE FIETS

De Provincie Limburg stelt 1000 kortingsvouchers ter beschikking waarmee maximaal 1000 werknemers in Limburg € 100,- korting krijgen op de aanschaf van een elektrische fiets. Hierdoor wordt het voor forenzen aantrekkelijk om over te stappen van de auto op de elektrische fiets. Hiermee wil de Provincie het autogebruik verminderen, waardoor de luchtkwaliteit in Limburg verbetert. Bovendien is fietsen een gezond alternatief voor de auto. Via het ForenZo platform, www.forenz.nl, kunnen Limburgse werknemers de vouchers ter waarde van € 100,- aanvragen voor de aanschaf van de e-bike. Deze vouchers kunnen dan bij de rijwielhandelaar worden verzilverd. ForenZo is een landelijk platform, ontwikkeld op initiatief van de ANWB en heeft als doel het stimuleren van duurzaam en kostenefficiënt woon-werkverkeer. ForenZo geeft, voor werknemers van bedrijven die zijn aangesloten, reisadvies op maat en biedt naast diverse kortingen ook een gratis 3-jarige e-bike verzekering aan. Een proefrit op een elektrische fiets behoort ook tot de mogelijkheden.



Astrid Coersen neemt haar prijs in ontvangst

ZELF ACHTER HET STUUR VAN JE ONDERNEMING

Accountants- en administratiekantoren zijn er volop. Maar als ondernemer in de regio Venray kunt u vanaf nu ook kiezen voor een Administratie Coach. "Ik wil de ondernemer weer zelf de touwtjes in handen geven", aldus Astrid Coersen, oprichtster van AC-Finance.

Het extern laten verzorgen van uw administratie betekent dat u na afloop van een periode pas inzicht heeft in uw cijfers, terwijl juist continue inzage in uw bedrijfsresultaten noodzakelijk is om uw organisatie tijdig bij te kunnen sturen. Om die reden willen steeds meer ondernemers zelf hun administratie gaan beheren en op niveau brengen. AC-Finance heeft vanuit deze wensen het concept Administratie Coach opgezet en inmiddels de eerste klanten naar volle tevredenheid begeleid en opgeleid. Met dit concept is Astrid uitgeroepen tot startende ondernemer van het tweede kwartaal 2012.

Drie soorten begeleiding

AC-Finance kent globaal 3 soorten begeleiding, al is er voor iedere klant sprake van maatwerk. Coersen: "De eerste categorie is de ondernemer en zijn partner. Dit betreffen vaak kleinere ondernemers die zelf wat meer willen gaan boekhouden of waarvan de partner dat graag wil doen. Dit zijn zowel startende als doorgewinterde ondernemers. De tweede categorie zijn de ondernemers met 1 of enkele administratief medewerkers waarbij deze medewerkers opleiding kunnen gebruiken om de administratie te vertalen naar managementinformatie. De derde categorie zijn bedrijven die wat omvangrijker zijn, maar te klein om een controller in dienst te nemen. Deze bedrijven kunnen mij inhuren als controller voor enkele dagdelen per maand. Daarnaast bied ik alle overige diensten aan die u van een administratiekantoor mag verwachten. U kunt al uw administratieve zaken onderbrengen op één plek."

www.ac-finance.nl



'OFFICE INSPIRATION CENTER'

Het Nieuwe Werken: tegenwoordig hét toverwoord voor efficiency en innovatie. Maar hoe voer je Het Nieuwe Werken op een effectieve wijze door in je eigen organisatie?

De inrichting van werkruimtes speelt hierbij een belangrijke rol, buiten de technologie en de mens. Het Nieuwe Werken is uiteraard efficiënt en flexibel maar uiteindelijk gaat het er ook om dat je met plezier naar je werk gaat en werkt in een prettige kantooromgeving.

Met het Office Inspiration Center faciliteert Martin Cuypers een inspirerende belevingsomgeving welke is toegesneden op Het Nieuwe Werken. Zo geven wij buiten meubilair aandacht aan ergonomie, akoestiek, verlichting, wand en plafondsysteem en vloerbekleding. Om op alle aspecten goed te kunnen adviseren werken wij samen met kwalitatieve samenwerkingspartners, hiermee kunnen we turnkey projecten realiseren en delen we in kennis en netwerk. Maar het gaat natuurlijk om meer dan de levering van producten. De inrichting moet aansluiten bij de wensen van de opdrachtgever, waarbij de identiteit van een organisatie ook moet terugkomen in de inrichting. Een prettige werkomgeving zit hem in vormgeving, kleur en materiaalgebruik. Hierdoor wordt het kantoor echt het visitekaartje van de organisatie naar de bezoeker en de werknemer. Gezond, efficiënt en met plezier werken, onafhankelijk van tijd en plaats. Dat vraagt om een doordachte kantoorinrichting die flexibel en veelzijdig is. Niet zomaar een meubel, maar een visie op de toekomst! Graag willen wij u kennis laten maken met onze visie op de toekomst en willen u van harte uitnodigen in ons geheel nieuwe Office Inspiration Center.

Martin Cuypers, dat werkt prettig!

www.martin-cuypers.nl

Op zoek naar zakelijke inspiratie?



Samen met Bol uw ambities waarmaken

Bol Adviseurs stelt ondernemers in staat anders te denken. Groter te denken. Verder te denken. Bol-professionals bundelen hun expertise met uw vakkennis en ondernemerschap. Zo ontstaan soms verrassende, maar altijd passende oplossingen. Daarmee haalt u het beste uit uw onderneming.

Toe aan nieuwe inspiratie?
Ga naar www.boladviseurs.nl

Onafhankelijk onderzoek*
door TNS-Nipo stelde vast:
Bol behoort tot de top 20
van beste adviseurs van
Nederland in de categorieën
Accountancy en Tax & Legal!



*In opdracht van magazine
Management Team (MT)
onder bijna 1.000 CFO's en
financieel managers.

- Accountancy
- Fiscaal
- Juridisch
- Corporate Finance
- Internationaal
- HRM

Denk ondernemend.
Denk Bol.

Venray - Boxmeer - Nijmegen - Schijndel



Welkom bij Evenementenhal

Met trots kijken we inmiddels terug op de afgelopen periode, waarin Evenementenhal heeft gebouwd aan haar toekomst in Venray en omgeving. Daar waar ooit de Zenith als discotheek haar deuren heeft geopend is Evenementenhal sinds eind 2010 actief met vakbeurzen, consumentenbeurzen en een verscheidenheid aan evenementen. De voormalige discotheek is verbouwd tot een zakelijk, maar sfeervol congrescentrum en de twee beurshallen bieden niet alleen de mogelijkheid voor beurzen voor de zakelijke markt, ook voor het brede publiek zijn er mogelijkheden voor beurzen en evenementen.

Gastvrij

Evenementenhal kent een historie van ruim 15 jaar, waarbij de oorsprong in het Noordoostelijke Harderwijk te vinden is. In 2005 vestigde Evenementenhal zich in Gorinchem en met de komst van de derde Evenementenhal in Venray zijn we in staat heel Nederland een platform te bieden voor zowel zakelijke beurzen en evenementen, als ook voor de particuliere markt. De sfeervolle locaties stralen niet alleen professionaliteit uit, gastvrijheid is voor de mensen die bij Evenementenhal werken de belangrijkste voorwaarde. En verschil tussen onze drie locaties kennen we hier ook niet in. Een blik op onze website (www.evenementenhal.nl) maakt u getuige van de schitterende beurshallen, restaurants, vergaderzalen en feestzalen voor onbeperkte mogelijkheden.

Unieke full-service formule

Zaken doen in de steeds moderner wordende wereld, waarbij digitalisering niet meer weg te denken is, wordt steeds onpersoonlijker. Met de organisatie van ruim 150 vakbeurzen, consumentenbeurzen en terugkerende evenementen bedient Evenementenhal heel Nederland. De regionale aanpak versterkt de mogelijkheid om vragers en aanbieders dicht bij elkaar te brengen. Evenementenhal onderscheidt zich door een full service aanpak, waarbij bij het huren van een stand. Dit houdt in dat de standbouw, de catering op de beursvloer, dagelijks gebruik maken van het standhoudersbuffet, gratis parkeren voor standhouders en bezoekers én de uitnodigingsservice (wij nodigen de relaties van de standhouders uit, die vervolgens gratis toegang hebben tot de beurs), inbegrepen is in de prijs per m2. En dat deze prijzen zeer concurrerend zijn betekent dat Evenementenhal in staat is jaarlijks te groeien en dat de beursagenda zich steeds verder uitbreidt.



Theo Schennink,
commercieel directeur.

mentenhal in staat is jaarlijks te groeien en dat de beursagenda zich steeds verder uitbreidt.

Welkom

Ongetwijfeld heeft de omgeving van Venray kennis gemaakt met Evenementenhal. Wij zijn trots op het feit dat velen de weg naar De Voorde in Oostrum-Venray inmiddels hebben gevonden. Trots zijn we ook als we kijken naar de reacties als het gaat om de perfect verzorgde bedrijfs- of personeelsfeesten, zakelijke evenementen, feesten in de privésfeer, luxe diners en ga zo maar door.

We hebben een gespecialiseerd team van medewerkers voor u klaar staan. Onze chefkok met zijn team, onze horecamanager met haar team, de halbeheerder en de verantwoordelijk voor de technische dienst met hun mensen, zorgen er samen voor dat datgene wat u met uw contactpersoon van Evenementenhal hebt afgesproken, wordt waargemaakt. Daar staan we dan ook samen voor. Onze commerciële medewerkers, onze dames van Meetings & Events staan u graag te woord en leiden u graag rond. Pas dan leert u onze ongekennde mogelijkheden kennen. Ik heet u namens Evenementenhal van harte welkom. ■

KOM ZAKELIJK GENIETEN IN SCHOUWBURG VENRAY!

Sinds een paar weken is Fred Weijers als directeur werkzaam bij Schouwburg Venray. "Oké, ik kom uit Deurne maar mijn culturele hart klopt nu al sneller in Venray! Hoe kan het ook anders met zo'n prachtige schouwburg met een breed en spraakmakend theaterprogramma voor jong en oud en een schouwburg die tegelijkertijd de thuisbasis vormt voor menig culturele organisatie."

Geef uw bedrijf het podium dat het verdient ...

Elke zakelijke bijeenkomst vraagt om een inspirerende omgeving. Schouwburg Venray is dat bij uitstek. U doet uw personeel of relatie een groot plezier wanneer u met hen afspreekt in ons theater. En als u er toch bent, assisteren wij u ook graag bij het bedenken en uitvoeren van uw eigen bedrijfsfeest, privévoorstelling of presentatie. De nodige kennis en ervaring zijn hiervoor bij ons volop in huis. Maak daar gebruik van!



... en wordt beroemd in Venray en verre omstreken!

Door ons te sponsoren wordt uw bedrijf in één klap beroemd bij de 70.000 bezoekers die wij jaarlijks mogen ontvangen. Bovendien ondersteunt u hiermee uw betrokkenheid bij het culturele leven van Venray. Maar dat is nog niet alles. Sponsor bijvoorbeeld een spraakmakende voorstelling en laat uw eigen personeel en zakelijke relaties op de eerste rang meegenieten van

de, door u, uitgekozen uitvoering. Daar zal nog lang en positief over worden nagepraat!

Reserveer vandaag nog een podiumplek bij Schouwburg Venray!

Theater en zaken gaan dus prima samen. Voor meer informatie kunt u contact opnemen met de afdeling Marketing & Sales via 0478-530992. Zo helpen we elkaar toch op weg?

VIECURI: DE BESTE ZORG DICHT BIJ DE MENSEN

VieCuri is het medisch centrum voor Noord-Limburg, een medisch centrum waar uitstekende medisch specialistische zorg en klantvriendelijkheid samengaan. VieCuri, gevestigd in diverse Limburgse plaatsen waaronder Venray, is in de loop der jaren uitgegroeid van ziekenhuis tot een modern zorgbedrijf. Het bieden van medisch specialistische zorg staat nog altijd centraal, maar daarnaast is er veel aandacht voor innovatie en educatie.

VieCuri is een topklinisch ziekenhuis. Dat betekent dat het medisch centrum hooggespecialiseerde zorg verleent en ook onderwijs en opleidingen op hoog niveau verzorgt. Dit gebeurt zowel in Venlo als in Venray. Het enige verschil tussen Venlo en Venray is de acute en complexe zorg. Die is geconcentreerd op de locatie in Venlo. Op locatie Venray wordt volledige basiszorg aangeboden. VieCuri in Venray wordt niet alleen gewaardeerd voor de hoogwaardige ba-



siszorg, maar ook voor de sfeer en bereikbaarheid. De komende jaren zal deze locatie een nog sterkere positie krijgen als het gaat om specialistische voorzieningen. Goede voorzieningen zijn voor veel mensen een belangrijk criterium bij de keuze voor een woonomgeving; goede gezondheidszorg maakt daar deel van uit. VieCuri levert daar graag een bijdrage aan.

www.viecuri.nl

 **VieCuri**
gewoon beter

Duurzaam, betaalbaar en op tijd

Midden in het groen, direct aan de Maas en de A73 ligt WIT (Wanssum Intermodal Terminal) één van de vier container terminals van BCTN. Dit jaar is het 25 jaar geleden dat BCTN in Nijmegen begon met Nederlands eerste barge-terminal. Daarna volgde de terminal in Den Bosch en sinds 2004 is BCTN eigenaar van de terminal in Wanssum. BCTN is verder mede-eigenaar van Container Terminal Twente.

Per jaar wordt in Wanssum zo'n 80.000 Teu gehandeld en overgeslagen. Het gaat hier voor het grootste gedeelte om import van high-tech goederen, vandaar ook dat deze terminal 24/7 is beveiligd. Ook zijn alle BCTN terminal AEO gecertificeerd.

Duurzaam

Milieu is één van de speerpunten van BCTN. Vervoer via binnenvaart is gewoon een stuk groener dan vervoer per truck. Uiteraard mag dit niet ten koste gaan van het tarief of de looptijd. Niet alleen is deze vorm van transport over het algemeen goedkoper, maar ook kunnen laad- of lostijden veel accurater worden afgestemd omdat de klanten meestal in een straal van zo'n 30 km rondom de terminal gevestigd zijn. Vandaar dus ook de slogan: duurzaam, betaalbaar en op tijd.

Alternatief

De toekomst voorspelt een flinke groei voor WIT. Niet alleen ontwikkelt de regio Venray zich sterk, maar ook het totale containervolume dat momenteel in Rotterdam wordt gehandeld zal de komende 20 jaar waarschijnlijk verdrievoudigen. Vervoer over water zal dan zeker mede gezien de overvolle wegen een uitstekend alternatief zijn en blijven. BCTN Venray, zoals deze terminal in de toekomst genoemd gaat worden, zal hier zeker ook van mee profiteren. ■

info@bctn.nl





VENRAY

BOXMEER

SINT ANTHONIS

WWW.VDWEEM.NL

**banner, canvas
of poster**
hoe groot wilt
u het hebben?



frank van zwamen
frank@vandenmunckhof.nl

Venray timmert aan de weg



***Volop dynamiek
aan de
Via Venray***

... onderneem 't in Venray!

SUCCES ALS RESULTAAT



Samenwerken met Rühl Haegens Molenaar dóet iets met ondernemers. Onze proactieve aanpak en gerichte adviezen dragen bij aan succesvolle bedrijfsresultaten van onze klanten. En dat blijkt niet alleen uit de cijfers.

Rühl Haegens Molenaar, Succes als resultaat.

Rühl
Haegens
Molenaar

ACCOUNTANTS & ADVISEURS