

NOORD-LIMBURG

JAARGANG 11 | NUMMER 5 | NOVEMBER 2017

BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE IN DE REGIO NOORD-LIMBURG



Coverstory Ease Travel Clinic & Health Support

**WIJ BESCHERMEN
UW WERKNEMERS**

**LODEWIJK VAN DER
GRINTENPRIJS 2017**
*"Meedoen dwingt tot
zelfreflectie"*

BEDRIJFSWAGENTESTDAG

KOM kijken

**SLIGRO VENLO
COMPLEET VERNIEUWD**



**KOM
PROEVEN**



**KOM
KIJKEN**



**KOM
ERVAREN**



Sligro Venlo is compleet vernieuwd en is er ook voor jou als ondernemer. Wij inspireren en ondersteunen met onze diensten en producten die je verder helpen met je business. Daarnaast staan onze mensen altijd klaar voor goed en persoonlijk advies.

- 60.000 artikelen
- Kerstpakketten en relatiegeschenken
- Proeverijen en netwerkevents
- Groot assortiment wijn, koffie en non-food
- Voordelige grootverpakkingen

Kijk op sligro.nl/venlo of kom langs in onze vestiging.

Winkelveldstraat 28, Venlo
sligro.nl



Groots in genieten

VOORWOORD



INSPIRATIEBRON

Niet iedereen is weggelegd voor het ondernemerschap. Incasservermogen, kennis, visie en een flinke dosis lef zijn eigenschappen die je moet hebben om van je bedrijf een succes te maken. En als je bedrijf een groot succes wordt, kun je zelfs een stimulerende rol spelen binnen het ondernemersklimaat waarbinnen je bedrijf operatief is. Ik vind het dan ook niet meer dan terecht dat diverse gemeentes in Noord-Limburg elk jaar het bedrijfsleven in het zonnetje zetten door middel van het uitreiken van een ondernemersprijs. De genomineerden vormen vaak een inspiratiebron voor andere ondernemers. Daarom besteden we in deze editie uitgebreid aandacht aan de Lodewijk van der Grintenprijs. Deze prijs wordt sinds 2010 uitgereikt. De winnaars en de genomineerden die deze prijs tot nu toe heeft voortgebracht, mogen terecht als bijzondere, inspirerende bedrijven worden geschouwd. Zij vatten hun taak als ambassadeur voor de regio ook uiterst serieus op. Ik ben ontzettend benieuwd wie er op 12 december met de felbegeerde prijs naar huis gaat!

Naast deze inspiratiebron tref je in deze editie ook concrete handvatten om je bedrijf een impuls te geven. In het verslag van het forum dat in oktober in Château de Raay plaatsvond, geven specialisten op het gebied van fusies en overnames tips over hoe je dit proces het beste aan kan vliegen. Het online platform Business Makeover biedt gratis tools voor innovatie van bedrijfsmodellen. Wie weet ben jij volgend jaar wel de winnaar van een van die felbegeerde ondernemersprijzen?

Met vriendelijke groet,

Sofie Fest
 Hoofdredacteur Noord-Limburg Business
 sofie@vanmunstermedia.nl



**Zakenmagazine voor
de regio Noord-Limburg**

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

JAARGANG 11
November 2017, editie 5

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

UITGEVER
Michael van Munster

Hoofdredactie
Sofie Fest

REDACTIEBIJDRAGEN
Jessica Scheffer, Hans Hoof, Hans Hajée, Herman van Aalst, Loet van Bergen

VORMGEVING / OPMAAK
Margot Noyons

FOTOGRAFIE COVER
Henri Peters - Fotostudio G2

FOTOGRAFIE AUTOTESTDAG
Laurens Eggen

DRUK
Balmedia

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

ABONNEMENTEN

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

Copyrights

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

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

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

ISSN: 2543-3237

Inhoudsopgave

- 6** Coverstory Ease Travel Clinic & Health Support
- 8** Business Flitsen
- 9** LWV casus: aandelen voor directies
- 10** Lodewijk van der Grintenprijs: "Meedoen dwingt tot zelfreflectie"
- 14** Dutch Graphic Group
- 17** Column TRIAS: 610.000 euro subsidie voor innovatieve duurzame projecten
- 17** De Maaspoort: backstage rond dwalen in het theater
- 18** Flexibiliteit en no-nonsense bij AMC
- 20** Forum fusies en overnames: "Het is toch een specialisatie"
- 25** Rühl Haegens Molenaar: 'aflosboete' eigen woning
- 25** Kasteeltuinen Arcen: het mooiste decor van Limburg
- 26** Business Makeover: kick-start bij innovaties
- 28** CONNECTED: inspiratiebron voor innovatieve en duurzame verdienmogelijkheden
- 31** Wiertz: "Teruggeven aan de samenleving waarin we dagelijks werken"
- 32** Qwezz: alles in de cloud op kantoor
- 33** Business Flitsen
- 34** VOAA: niet ingehuurd maar ingeleefd
- 38** De stijl van: Kevin Keunen, Philipse Keunen
- 41** VVV-Venlo: sportief succes en zakelijk succes gaan hand in hand
- 43** Column JDS bedrijfsautomatisering bv: 10x Cloud-voordeel
- 44** 't Raodhoes: muziek en gastronomie met smaak
- 49** Column Voor de Zaak: 'Achter de vaandels werd Schaaap ten grave gebracht'

Bedrijfswagentestdage

- 56** Algemene impressie
- 59** Testverslagen
- 70** Business Flitsen



"De nominatie geeft een enorme impuls"

10



"Ik houd wel van een wedstrijdje"

11

28
CONNECTED
biedt een podium aan deze veelal op innovatie en duurzaamheid geïnspireerde initiatieven en ontwikkelingen.



"Sinds ik in 2010 met mijn compagnon mijn bedrijf ben begonnen, heb ik geen pak meer gedragen."



5



4
"Nu vragen mensen of ze alsjeblift mee mogen. Dat zegt alles over de flow waarin de hele regio zit."



56
De testrijders konden bedrijfswagens in alle soorten en maten uitproberen.



61
Dit is wat mij betreft de meest innovatieve bestelwagen in de markt.

EASE TRAVEL

Ease Travel Clinic & Health Support is gevestigd in het Maastricht UMC+ en in Heerlen, Geleen, Roermond en Venlo. Zowel particulieren als ondernemers en bedrijven kunnen er terecht voor vaccinaties en advies. Meer informatie op www.ease-travelclinic.nl of via 0900 - 850 44 66.

6

VAN PROFESSIONALS VOOR PROFESSIONALS

WIJ BESCHERMEN UW WERKNEMERS

Ease Travel Clinic & Health Support is marktleider in Limburg op het gebied van vaccinatiezorg. Het onderscheidt daarin twee segmenten: reisvaccinaties – zowel particulier als zakelijk – en vaccinaties in het kader van de arbowetgeving en het sociaal beleid infectieziekten. Ease ontzorgt werkgevers in hun taak werknemers in risicovolle beroepen te beschermen. Denk aan medewerkers in de zorgsector, brandweer, politie, het MKB en scholen. Ease biedt maatwerk, is flexibel en staat dicht bij zijn klanten.

FOTOGRAFIE: HENRI PETERS - FOTOSTUDIO G2

VACCINATIEPROGRAMMA VERPLICHT VOOR WERKGEVERS?

Ease is met vijf vestigingen de grootste leverancier van vaccinaties in Limburg. Het bedrijf bestaat elf jaar en heeft een sterke reputatie opgebouwd bij particulieren, bedrijfsleven en overheidsinstellingen. Te weinig mensen en ondernemers weten wat Ease kan en doet. Ook is onvoldoende bekend dat het bedrijf met de deskundigheid en kennis van zijn artsen klanten kan verzekeren van een excellente service en medische back-up. Om de proposities van Ease beter voor het voetlicht te brengen, investeert Ease in marketing, publiciteit en acquisitie. Ease' markt is even complex als uitdagend, en Ease is er klaar voor om werkgevers mee te nemen op weg naar een excellent veiligheidsbeleid als het gaat om preventief handelen en vaccinatiezorg.

BESCHERMEN

Elke werkgever is volgens de arbowetgeving verplicht zijn werknemers te beschermen tegen risico's en te zorgen voor een gezonde en veilige werksituatie. Dat betekent onder andere dat zorgmedewerkers die met patiënten in aanraking komen, gevaccineerd moeten zijn tegen bijvoorbeeld hepatitis B. Medewerkers van bijvoorbeeld de groenvoorziening kunnen risico lopen op tetanus. Ook zij moeten beschermd worden door een vaccinatie. Zo zijn er nog wel meer bedrijfstakken waarin bepaalde risico's afgedekt moeten worden. Bovendien hebben bedrijven met een bepaalde omvang de plicht om bedrijfshulpverleners aan te stellen. Indien zij in actie komen tijdens een calamiteit, kunnen ook zij bepaalde risico's lopen. In de praktijk komt het voor dat ondernemers investeren in opleidingen, maar vervolgens vergeten een vaccinatie traject op te starten. Een preventief beleid is dan ook geen overbodige luxe. Zieke werknemers kosten veel geld. Alle reden dus om hen goed te beschermen.

Tijdens werkbezoeken stelt Ease regelmatig vast dat werkgevers onvoldoende op de hoogte zijn en werknemers bijgevolg onvoldoende beschermd zijn. Het is zeker geen onwil. Het gaat om bewustwording van de risico's en het treffen van noodzakelijke maatregelen. Vaak wordt de vaccinatie simpelweg vergeten. Ease geeft regelmatig presentaties aan organisaties in de reiswereld en het bedrijfsleven. De gemiddelde ondernemer heeft veel aan zijn hoofd. Daarom biedt Ease professionele ondersteuning aan zowel grote als kleine ondernemingen. Ons doel is om werkgevers te helpen excellent om te gaan met de veiligheid van hun werknemers. Immers, een gezonde medewerker is de belangrijkste voorwaarde voor succes van elk bedrijf!

VACCINEREN

Bij een degelijk vaccinatiebeleid komt méér kijken dan alleen het zetten van een prikje. Ease verzorgt de risico-inventarisatie, brengt in kaart welke vaccinaties nodig zijn, evalueert en registreert de gezondheidssituatie, en stelt vervolgens een vaccinatieplan op. Of het nu gaat om vijf of vijfhonderd werknemers: Ease regelt het. Men beschikt over een mobiel team dat snel ter plaatse kan zijn. Ook voor de zakenman of -vrouw die halsoverkop naar de andere kant van de wereld moet, is er ruimte. Bij Ease is de klant het uitgangspunt - altijd.

REGISTREREN

Met vaccineren alleen is het nog niet klaar. Ease registreert alle handelingen die aan het vaccinatie traject verbonden zijn in een database. Dat gebeurt per medewerker. Daardoor is de opvolging van elke medewerker gewaarborgd. Of het nu gaat om het plannen van de herhaalvaccinatie, het opvolgen van een dossier of het afhandelen van een prikaccident. Ook als de medewerker van werkplek verandert, blijven de gegevens behouden. Dat is een groot voordeel, omdat op die manier geen relevante gegevens

verloren gaan. Immers, volgens de Wet bescherming persoonsgegevens en de Wet op de geneeskundige behandelovereenkomst zijn dit gegevens die niet in een regulier personeelsdossier thuishoren.

EASE CONNECT

Bij Ease werken momenteel 45 mensen. Een aantal van hen bemant het professionele afspraken centrum. Allereerst regelt het callcenter alle afspraken voor de klanten van Ease. Onder de naam Ease Connect biedt het callcenter zijn diensten ook aan derden aan, zoals huisartsen, (para)medische praktijken en andere zorgaanbieders. Ease Connect is een professioneel callcenter met een duidelijk specialisme voor de zorg. De behoefte aan bereikbaarheid is groot en lastig in te regelen voor zorgondernemers. Dit is een propositie die Ease nog breder in de markt wil zetten, met als doel het ontlasten van de drukke praktijken.

DE KLANT VOOROP

De werkwijze en professionele attitude van Ease is gericht op tevreden klanten. Het bedrijf is permanent in ontwikkeling om aansluiting te houden bij de behoefte van zijn klanten.



Wil Greuel, directeur
Ease Travel Clinic

KLANTEN OVER EASE

"Ease verzorgt de vaccinatieprogramma's voor onze leerlingen zorg en welzijn. De communicatie vanuit Ease is altijd zeer helder en de uitvoering zeer correct. Waar nodig zorgt Ease voor een oplossingsgerichte invulling. Kortom, de samenwerking is uitstekend."

Linda Beerens, Arcus College Heerlen

"De samenwerking met Ease Travel Clinic is prettig. We werken met korte lijnen en persoonlijk contact."

Inge Sprooten, P&O adviseur, azM Herstelzorg/SCF

"Met Ease kunnen we op een efficiënte manier op maat samenwerken. We zorgen er samen voor dat de verpleegkundigen in opleiding vanaf hun start van de opleiding op een veilige, verantwoorde manier het praktijkgedeelte van hun opleiding kunnen uitvoeren. Uiteraard ook in het belang van de patiënt."

Jack van Dongen, sector Zorg & Welzijn, Leeuwenborgh

€ 100 MILJOEN VOOR ERFPACHT IN LIMBURG

De Provincie Limburg trekt € 100 miljoen uit om het instrument erfpacht vaker in te kunnen zetten als aanjager van de economie. Dat blijkt uit een voorstel dat Gedeputeerde Staten aan het Limburgs Parlement heeft gestuurd. De Provincie Limburg heeft in de afgelopen jaren al grond in erfpacht uitgegeven aan bedrijven die lastig aan kapitaal konden komen. Hier was een bedrag van € 44,2 miljoen mee gemoeid. Vanwege de toenemende vraag naar erfpacht wordt nu een bedrag van € 55,8 miljoen gevraagd. "Limburg heeft een offensieve investeringsstrategie", zegt gedeputeerde Twan Beurskens van Economie en Kennisinfrastructuur. "Erfpacht blijkt een goed middel om onze economie te versterken. Met name in de agrifood en logistiek." Ook voor het aantrekken van bedrijven kan erfpacht een sterke troef zijn. Tot nu toe heeft Limburg gronden in erfpacht uitgegeven op het bedrijventerrein Tradeport Noord in Venlo, het glastuinbouwgebied Siberië in Horst aan de Maas, het voormalige Andeno-terrein in Blerick en in de haven van Wanssum. Financieel gezien is erfpacht ook voor de Provincie Limburg zelf lucratief. De gronden worden door de Provincie aangekocht en tegen een jaarlijkse vergoeding in erfpacht gegeven. Daarmee kan de provincie een goed rendement halen. "Investeren in grond is daarmee een levend alternatief voor dode obligaties", zegt gedeputeerde Ger Koopmans van Financiën. Met andere woorden; erfpacht is een bijdrage aan de instandhouding van het provinciaal vermogen ten behoeve van toekomstige investeringen.

LIMBURGS AANVALSPAN ARBEIDSMARKT

Meer Limburgers aan het werk, duurzame immigratie, leven lang leren, het goede voorbeeld geven en gezamenlijke bewustwording. Limburg lanceerde op 31 oktober het Aanvalsplan 'Zo WERKT Limburg!', een strategie voor een beter functionerende arbeidsmarkt. Dit aanvalsplan vraagt een brede samenwerking en gedeelde verantwoordelijkheid vanuit werkgevers, werknemers, onderwijsinstellingen, maatschappelijke organisaties en overheden. Deze lancering vormt het startpunt van een gezamenlijke uitwerking van de vijf actielijnen uit het plan. De economie van Limburg bloeit en zorgt voor steeds meer werkgelegenheid, die de komende twee jaar met maar liefst 20.000 banen zal groeien. Desondanks is het onbenut arbeidspotentieel nog fors met ruim 94.000 Limburgers.

Het oplossen van deze mismatch tussen vraag en aanbod op de korte termijn is een belangrijk aandachtspunt in het aanvalsplan. Daarin geeft de Provincie ook aandacht aan de lange termijn, want door onder andere digitalisering en robotisering zullen banen verdwijnen of structureel van karakter veranderen. Die ontwikkeling zal de kans op tweedeling in de maatschappij tussen hoog- en laagopgeleide mensen kunnen vergroten. Het aanvalsplan 'Zo WERKT Limburg!' kent vijf actielijnen die tezamen de breedte van de aanpak weergeven. De Provincie Limburg is naast aanjager van het aanvalsplan, ook subsidieverlener, opdrachtgever én werkgever. Vanuit elk van deze rollen voegt de Provincie waarde toe voor de regionale arbeidsmarkt. We zetten nog meer in op Social Return on Investment bij onze publieke investeringen, met de realisatie van arbeidsplaatsen, stages en scholing als een van de belangrijkste onderdelen.

Deel uw nieuws met Noord-Limburg Business!

Een overname, een verhuizing, een jubileum, een uitbreiding van het team, een nieuw initiatief of een nieuw product; elk bedrijf heeft wel iets interessants te melden. Noord-Limburg Business publiceert dit graag voor u op de website!

Heeft u een leuk nieuwtje of een interessant idee voor een artikel, mail dit dan vooral door naar hoofdredacteur Sofie Fest via sofie@vanmunstermedia.nl.



TGM ASTEN

AANDELEN VOOR DIRECTIES

TGM uit Asten is gespecialiseerd in de advisering en realisatie van gevelbouwprojecten in de utiliteitsbouw. In 2014 maakte het bedrijf met succes de oversteek naar de Britse markt. De omzet verviervoudigde naar ruim 45 miljoen euro. CEO Harry Tromp sluit expansie naar Ierland en Duitsland niet uit.



Harry Tromp

TGM werd opgericht in 1996 door Jan Peters en Henny van Osch, eerder werkzaam voor Oskomera in Deurne. Al snel groeide het bedrijf naar een jaaromzet van tien miljoen euro. In 2004 verkochten de eigenaren 15 procent van de aandelen van één van de werkmaatschappijen aan Harry Tromp, begonnen als montageleider en opgeklommen tot CEO. "In 2011 werd het pakket van de werkmaatschappij geruild en uitgebreid naar 17,3 procent van TGM Holding BV, de moedermaatschappij van de TGM-groep. Het was eigenlijk de bedoeling om in 2011 het bedrijf over te nemen, samen met een collega, maar de onderhandelingen met hem liepen vast. Achteraf ben ik daar niet rouwig om. Met dit pakket voel ik mij volop ondernemer. Goede resultaten hebben direct effect op mijn inkomen. Naast een vaste managementvergoeding als CEO deel ik uiteraard mee in de resultaten. Meer aandelen betekent ook een forse investering. Dat hoeft voor mij niet."

STRUCTUUR

De twee oprichters bleven dus aan het roer met een meerderheid van ruim 80 procent

van de aandelen, maar de structuur veranderde wel. TGM werd ondergebracht in een holding met vijf werkmaatschappijen. "De directie van elke werkmaatschappij heeft een aandelenpakket van maximaal 25 procent", vervolgt Harry Tromp die zelf dus een minderheidsbelang heeft in de holding. "Een gouden formule, vind ik. Met aandelen heb je meer verantwoordelijkheid, meer motivatie om te investeren in de toekomst. Je staat dan wel op de loonlijst, je onderneemt ook."

"WE HEBBEN ONS VOLLEDIG TOEGELEGD OP GROTE PROJECTEN. IN NEDERLAND WORDT DE MARKT DOOR VIJF PARTIJEN GEDOMINEERD. WIJ SPELEN DAARIN EEN STERKE ROL."

Samen met de eigenaren neemt Harry Tromp in 2011 een verstrekkende beslissing. "We hebben ons volledig toegelegd op grote projecten. Ontwerp en aankleding van gevels

van grote gebouwen. In Nederland wordt de markt door vijf partijen gedomineerd. Wij spelen daarin een sterke rol."

BRITSE MARKT

Ook wordt de beslissing genomen de Britse markt te betreden. Een goede keuze, zo blijkt uit het portfolio dat een groot aantal prestigieuze projecten in en rond Londen bevat. "Inderdaad. Mede door Engeland zitten we nu op een jaaromzet van rond de 45 miljoen euro, met een gelijke verdeling over de beide markten. Gelukkig zien we ook de markt in Nederland aantrekken. Veel uitgestelde bouwprojecten komen nu van de grond. En dan weten de architecten en ontwikkelaars TGM als gevelspecialist wel te vinden. Een gevel is toch je visitekaartje." TGM wil de komende jaren verder zijn vleugels uitslaan. "We oriënteren ons nu op Ierland en Duitsland. Bij elke nieuwe markt zal dan ook weer een nieuwe onderneming worden ingericht, conform TGM-NL BV en TGM-UK ltd, met daar ook weer een aparte directie met een minderheidsbelang, ten slotte toch de sleutel van ons succes."



Mark Hendriks, Kringsecretaris LWV

Over het LWV DGA-Platform

Met het DGA-platform biedt de LWV directeur-eigenaren de mogelijkheid om met andere DGA's kennis en ervaring uit te wisselen. De situaties en keuzes waarvoor een DGA staat, zijn voor de deelnemers vaak heel herkenbaar. Aan elk platform nemen tien DGA's deel, afkomstig uit verschillende sectoren. Deze diversiteit zorgt voor nieuwe inzichten bij de individuele deelnemers.



V.l.n.r.: Jos en Sjoerd Derkx, Henk Vossen, Corné Geerts en Hai Berden

LODEWIJK VAN GRINTENPRIJS ZET ONDERNEMERS IN DE SPOTLIGHTS

“MEEDOEN DWINGT TOT ZELFREFLECTIE”

In december wordt voor de achtste keer de Lodewijk van der Grintenprijs uitgereikt aan een ondernemer in Groot-Venlo. Tijdens de ondernemersavond krijgen de genomineerden van Seacon Logistics, Systemec en Helichem te horen wie van hen volgens de jury het meest uitblinkt in ondernemerschap en hun bedrage aan het ondernemersklimaat van Groot-Venlo.

In 2010 besloten Ondernemend Venlo, LLTB Horst-Venlo, MKB Venlo en de Gemeente Venlo gezamenlijk de Lodewijk van der Grintenprijs voor het ondernemerschap in Groot-Venlo in het leven te roepen. De prijs is vernoemd naar Lodewijk van der Grinten, oprichter van het huidige Océ. Dit bedrijf speelt als werkgever en handelspartner voor het regionale bedrijfsleven een grote rol binnen de ontwikkeling van de Venlose economie. “De trofee wordt sinds 2010 uitgereikt aan ondernemers die, net als Lodewijk van der Grinten destijds, een ambassadeur voor ondernemen in Groot-Venlo zijn”, vertelt voorzitter Mike Noldus, zelf directeur van Akarton. “De selectie door de jury geschiedt op basis van spreading binnen het gebied Groot-Venlo (van Arcen tot Belfeld), spreading

binnen verschillende bedrijfssectoren en een zekere mate van gelijkwaardigheid tussen de kandidaten. Laatstgenoemde aspect komt het wedstrijdement van de verkiezing ten goede.”

Wanneer de kandidaten hun nominatie aanvaarden, nemen zij in de aanloop naar de uitreiking in december deel aan diverse achtergrondactiviteiten. Zo worden er opnames gemaakt en komt de jury op bezoek. Ook hebben de ondernemers zichzelf tijdens het nominatie-evenement bij Beej Benders en tijdens het Ondernemerscafé Venlo kunnen presenteren. “Daarnaast zijn zij welkom op de nieuwjaarsborrel in januari en de terugkomlunch in mei. Gedurende al deze bijeenkomsten treden zij op als ambas-

sadeur van Groot-Venlo.” Of je uiteindelijk als ondernemer nu wint of niet, volgens Noldus hebben alle deelnemers profijt van hun deelname aan de verkiezing. “Sommige ondernemers hebben dankzij de publiciteit concrete opdrachten mogen ontvangen, maar het geeft ook een impuls aan je imago als werkgever.”

De Lodewijk van der Grintenprijs wordt op 12 december uitgereikt in Theater de Maaspoort in Venlo.

Meer informatie over de prijs, de genomineerden en de eerdere winnaars is te vinden op www.lvdgprijs.nl.

Kandidaat: Hai Berden en Corné Geerts
 Functie: Oprichter/bestuursvoorzitter en algemeen directeur
 Bedrijf: Seacon Logistics
 Aantal werknemers: 700
 Actief voor het bedrijf sinds: 1985 en 1994

“WE VOELEN DE PLICHT OM VENLO TE ONDERSTEUNEN”

Corné Geerts beschouwt het als een eer om genomineerd te zijn voor de Lodewijk van der Grintenprijs. “Al wil ik wel benadrukken dat deze nominatie natuurlijk ook voor onze medewerkers geldt. Ook vind ik dat de kandidaten behoorlijk aan elkaar gewaagd zijn.” Zowel Geerts als oprichter Hai Berden spelen een belangrijke rol binnen de internationale logistieke grootmacht die Seacon Logistics inmiddels is. “Hai zoekt destijds

de samenwerking op met ECT Rotterdam en beide bedrijven richtte samen Tradeport Venlo op waarbij ECT de rail- en waterterminal activiteiten voor haar rekening neemt en Seacon alle aanpalende logistieke activiteiten aanbiedt. In 1986 was de eerste multimodale inland terminal in Venlo een feit. Omdat een deel van de logistieke- en havenactiviteiten van Rotterdam naar het achterland werd verplaatst, kon Groot-Venlo uitgroeien tot een logistieke hotspot. Het is nu aan mij om het succes van het bedrijf voort te zetten, onder andere door middel van innovatie.” Het bedrijf heeft inmiddels meerdere vestigingen in Nederland, in Duitsland, Italië, Hongarije en India en heeft een netwerk van partners in alle belangrijke zee- en luchthavens.

PLICHT

Vanuit Seacon Logistics wordt veel belang gehecht aan het stimuleren van de lokale economie. “We werken bewust samen met lokale partijen zoals toeleveranciers, banken en accountants. We maken bijvoorbeeld gebruik van het datacenter van Systemec en

mogen voor Helichem producten vervoeren. Daarnaast zijn we ons bewust van de positie van ons bedrijf binnen de maatschappij. We sponsoren sportgerelateerde instanties en evenementen zoals VVV-Venlo en de Venloop, maar ook sociaal maatschappelijke organisaties zoals het Toon Hermans Huis, het Limburgs Museum en natuurlijk carnaval. We zijn een Venloos bedrijf; we voelen de plicht om Venlo te ondersteunen.”

TIJDSINVESTERING

Hoewel de nominatie de nodige voordelen zoals publiciteit met zich meebrengt, geeft Geerts aan dat deelname zeker niet onderschat moet worden. “Je moet er natuurlijk wel achter staan, want als je wilt ga je voor een vol jaar een ambassadeursfunctie aan. Bovendien vergt deelname aan de diverse bijeenkomsten en de voorbereiding op het jurybezoek ook een flinke tijdsinvestering. Maar het grote voordeel daarvan is dat je door de kritische vragen die worden gesteld, heel bewust stilstaat bij je eigen bedrijf en hoe je bedrijfsprocessen zijn ingericht. De specifieke vragen dwingen tot zelfreflectie.”





Kandidaat: Jos en Sjoerd Derkx
 Functie: Oprichter en financieel directeur
 Bedrijf: Systemec
 Aantal werknemers: 21
 Actief voor het bedrijf sinds: 1992 en 2009

“DE NOMINATIE GEEFT EEN ENORME IMPULS”

Voor Jos en Sjoerd Derkx komt de nominatie voor de ondernemersprijs op een mooi moment. Dit jaar bestaat hun bedrijf Systemec namelijk 25 jaar. Sjoerd: “We vinden het geweldig dat de commissie aan ons heeft gedacht. De nominatie geeft ons een enorme impuls. Dat merken we onder andere intern aan de positieve energie die het onze medewerkers heeft gegeven. Extern krijgen we veel positieve reacties van onze zakenrelaties. Sinds de bekendmaking heb ik veel tijd besteed aan het maken van afspraken en beantwoorden

van de reacties en felicitaties die via social media binnen zijn gekomen.”

CONTINUÏTEIT

Systemec werd opgericht door vader Jos Derkx en is gegroeid tot een full-service Internet Service Provider met een landelijk dekkend netwerk. In 2008 opende het bedrijf hun eerste datacenter in de regio. In 2014 kwamen hier twee datacentra bij, waaronder een in Nettetal (Duitsland). Het cross-border-datacenterconcept was een feit en werd in gebruik genomen. De Duitse markt werd benaderd. Dit uniek datacenterconcept in het oosten van het land zorgt ervoor dat Venlo ook als ‘data-hotspot’ gekenmerkt kan worden. Sjoerd: “Bij mijn intrede in het bedrijf in 2009 was ik met mijn bedrijfseconomische achtergrond van toegevoegde waarde in een voornamelijk ICT-gerelateerd team. Sinds 2015 ben ik financieel directeur en vorm ik samen met Jos de directie en vullen hierdoor elkaar goed aan. We zijn voortdurend bezig met de continuïteit van onze dienstverlening en natuurlijk van het bedrijf. Jos weet wat de techniek betekent

en ik focus op wat de techniek voor onze relaties kan betekenen.”

VESTIGINGSKLIMAAT

Met de bedrijfsactiviteiten van Systemec heeft het bedrijf op diverse manieren bijgedragen aan de (EU)regio. “In samenwerking met lokale overheden hebben we op diverse industrieterreinen en bij panden een goede data-infrastructuur aangelegd. Dat heeft het vestigingsklimaat voor bedrijven mede aantrekkelijker gemaakt en geeft daarmee ook een impuls aan de lokale werkgelegenheid. Verder zijn we een trouwe sponsor van VVV-Venlo en gerelateerde maatschappelijke sociale organisaties en verschillende culturele evenementen. Onder ander de Zomerparkefeesten en muziekverenigingen in de regio kunnen op onze steun rekenen.” De uitreiking van de prijs in december vormt voor Sjoerd en Jos een mooie afsluiter van het jaar. “Voor ons is dit jaar tot nu toe een opeenstapeling van mooie momenten geweest. De succesvolle kwalificaties en het 25-jarig jubileum kunnen nog extra benadrukt worden met het winnen van de prijs. Dit zou natuurlijk helemaal tof zijn.”

Kandidaat: Henk Vossen
 Functie: Oprichter en CEO
 Bedrijf: Helichem Groep
 Aantal medewerkers: 140
 Actief voor het bedrijf sinds: 1980

“IK HOUD WEL VAN EEN WEDSTRIJDJE”

Henk Vossen is verrast en vereerd dat hij is genomineerd. “Ik vind deze prijs een fantastisch initiatief. Ik heb aan het begin van mijn carrière zelf vijf jaar bij Océ gewerkt. Het bedrijf heeft een enorme stempel gedrukt op de regio en op mijn persoonlijke ontwikkeling. Daarnaast is het goed dat het ondernemerschap in de schijnwerpers wordt geplaatst. Het biedt de mogelijkheid te laten zien hoe anderen ondernemen en over het ondernemerschap denken. Bovendien houd ik wel van een wedstrijdje.”

MAATSCHAPPELIJK VERANTWOORD ONDERNEMEN

De basis voor de Helichem Groep ligt bij de overname van Zonnebloem Chemie in Brunssum in 1980. Het bedrijf telde toen twee medewerkers. Inmiddels legt de Helichem Groep zich toe op de ontwikkeling en productie van reinigings- en onderhoudsproducten en de handel in etherische oliën. Zoon Jasper en dochter Floor zijn eveneens binnen het bedrijf actief als respectievelijk algemeen manager van dochterbedrijf De Lange en productmanager bij Helichem.

“Beiden onderschrijven onze gezamenlijke visie. Het bedrijf moet renderen, je hebt gemotiveerd en kundig personeel nodig, je klanten moeten tevreden zijn en je handelen moet maatschappelijk verantwoord zijn.” Helichem is betrokken bij tientallen Venlose verenigingen en evenementen. Het bedrijf is onder andere hoofdsponsor van de Tegelse Hockey Club. “Ik ben van mening dat het bedrijfsleven de taak heeft

om sociale en culturele initiatieven te steunen. Bij lokale initiatieven en zeker indien er een personeelslid bij een initiatief betrokken is, zeggen we bijna altijd ja.” Daarnaast is Vossen ook voorzitter van diverse brancheverenigingen en lokale maatschappelijke verenigingen zoals het Limburgs Schutterij Museum in Steyl.

STIMULANS

Vossen vindt het een interessant proces om met de mensen binnen het bedrijf de vragenlijst van de jury te doorlopen. Het is mooi te constateren, dat alle neuzen in dezelfde richting staan.

“De Helichem Groep heeft een enorme groei doorgemaakt. Dat is mede te danken aan ons betrokken personeel. Alleen samen kun je de gestelde doelen bereiken. Deze nominatie beschouw ik dan ook als een stimulans voor het hele bedrijf en een indicatie, dat we op de goede weg zijn.”





DUTCH GRAPHIC GROUP:

NIEUWE NAAM, NIEUWE GENERATIE, VERTROUWDE SERVICE

De hele agf-wereld weet het: voor hoogwaardige kwaliteit drukwerk, snelle en betrouwbare service moet je bij Nino Venezia en zijn Dutch Graphic Group zijn in Venlo. Wat dat betreft zal het even wennen zijn: sinds kort is de naam van het gerenommeerde familiebedrijf veranderd en binnenkort neemt de volgende generatie Venezia de onderneming over.

TEKST: HANS HOOFT FOTOGRAFIE: LAURENS EGGEN



Nino Venezia begon zijn carrière in de grafische wereld bij Veiling Zon in Venlo. Daar was hij hoofd van de postkamer/drukkerij. "We deden heel veel mailingen, de zogenoemde prijscirculaires voor de telers." Vandaar de naam 'mail' in de oude naam van het bedrijf dat Nino in 2000 startte. "Ik wilde niet tot mijn 65e loonslaaf zijn en 1 januari 2000, het nieuwe millennium, vond ik een mooie datum om voor mijzelf te beginnen. Ik gaf wel een stuk zekerheid af, maar wist dat ik meer capaciteit in me had."

DIRECTEUR

Uiteindelijk duurde het tot 1 oktober 2000 dat Nino Venezia directeur werd van ZON Graphic & Mail. Dat was eigenlijk een gezamenlijk onderneming waar ZON aandeelhouder in was. Enkele jaren later stapte ZON uit de samenwerking en ging Nino alleen verder met wat toen Graphic & Mail ging heten. "In het begin was dat best moeilijk. Maar vanaf 2004 groeide het bedrijf alleen maar. In de loop der jaren heb ik ook een aantal bedrijven erbij gekocht, drukkerijen, en op een gegeven moment hadden we iets van zestig man in dienst, op een aantal locaties." Maar bij één overname ging het fout, en in 2009 was het einde verhaal. Met eigen geld kocht Venezia het bedrijf terug en begon opnieuw, met vier man personeel. Dankzij de goede naam die hij had opgebouwd in de onder andere de agf-wereld begon het bedrijf al snel weer te groeien. Inmiddels werken er zestien man op twee locaties.

GEEN HANGJASSEN

Naast het doorzettingsvermogen en het zakeninstinct van Nino zit de kracht van het bedrijf in nog twee andere factoren: de modernste machines, en het feit dat het een familiebedrijf is. Zowel Nino's vrouw als de twee zonen (Gino en Enzo) werken in de onderneming. "En we hebben een heel platte structuur: geen managers, geen hangjassen en stropdassen. Iedereen werkt hier!" Nino gaat in op zijn handelsfilosofie: "Onze klanten weten precies wat ze aan ons hebben. Als ze netjes op tijd betalen, krijgen ze van ons uitstekende service en kwaliteitsproducten – op de afgesproken levertijd. Doet een klant dat niet, dan nemen we van hem afscheid. Want je mag van ons ook wel wat verwachten. Doordat we altijd hoge kwaliteit leveren, hebben we ook een heel goede naam opgebouwd in de sector. Klanten zeggen tegen elkaar: als je daar je etiketten koopt, komt het goed, dan krijgen we etiketten conform onze voorwaarden." Een andere USP van het bedrijf is de snelle levering. "Dat kunnen we omdat wij omdat we voorraadmateriaal houden waardoor we echt snel kunnen leveren als dit nodig is. En dat kost geld. Snel leveren kan dus, maar niet tegen wurgtarieven. We zijn

niet de goedkoopste, maar wel de snelste – en een van de betere in de markt, vind ik."

RUIMTE VOOR DE TOEKOMST

Maar Nino heeft problemen met zijn gezondheid, en dat is een van de redenen waarom hij langzaam terugtreedt. "Ik wil het bedrijf wel in de familie houden: mijn twee zoons gaan de zaak overnemen. Die actie is al in gang gezet. Over twee jaar wil ik alleen nog maar aandelen in dit bedrijf hebben, de rest zal ik dan allemaal verkocht hebben. Ik ben al aan het afbouwen, ik wil nu ruimte gaan maken voor de toekomst. Ik wil hen wel de ruimte geven, maar ze zijn nog erg jong, te jong om het hen nu al alleen te laten doen. Vandaar ik er toch wel bij betrokken blijf. Maar wel op een andere manier in plaats van dertien uur per dag te werken. De jeugd heeft ook een andere filosofie, die willen meer dan alleen maar werken. En als hen dat lukt, loop ik ze alleen maar in de weg. Dan ben ik gewoon een vervelend mannetje. Ik treed wel terug, maar houd een groot deel van de aandelen, ik wil nog wel inspraak houden. Maar je moet ze wel laten ondernemen. Zij moeten groeien, maar aan de andere kant moet je genoeg vertrouwen in hen hebben om de zaak aan hen over te laten."

TOTAALLEVERANCIER

Nino verklaart de naamsverandering: "Wij zijn geen sec grafisch bedrijf meer, we zijn totaalleverancier. Van banners, zeilen, doeken, banieren, visitekaartjes, enveloppen. Een nieuw product in ons portfolio zijn de sleeves: kartonnen hoesjes, omslagen van voedselproducten, maaltijdpakketten en dergelijke waarop bijvoorbeeld de ingrediënten, bereidingswijze en dergelijke staan. Die pakketten zijn een booming trend, we leveren aan onder andere Duitse retailers al miljoenen van deze sleeves." De naam Graphic & Mail dekte de lading dus niet meer, vandaar de naamsverandering naar Dutch Graphic Group. Naast de vestiging op Freshpark Venlo heeft Dutch Graphic Group nog een locatie in Blerick en is een drukkerij in Weert ook al onderdeel van de Group. "En we lopen nog met plannen om in Duitsland een vestiging te openen. Ik heb wat dat betreft nog plannen genoeg, maar je moet wel de mensen hebben om ze uit te kunnen voeren. Wij zijn het bedrijf, en je kunt wat mij betreft geen vreemde inhuren om jouw plannen uit te laten voeren."

RUST

Nino vervolgt: "Wat we ook zien is dat klanten steeds meer rust willen, dus we hebben steeds meer grote partijen waar we overeenkomsten mee sluiten voor een paar jaar. Dat geeft ook weer rust in onze organisatie. Onze omzet blijft groeien en ook voor 2018 voorzie ik voorzichtig een groei. Inmiddels hebben we een tweede nieuwe machine voor onze productie van etiketten geplaatst omdat de eerste machine na amper een half jaar al zo goed als vol zat. Daarmee hebben we eigenlijk een heel nieuw machinepark neergezet, een geheel nieuw bedrijf. Klaar voor de toekomst. In november of december komt er in Blerick nog een robot bij voor het maken van blanco etiketten, dan is het klaar. Het bedrijf is klaar voor de toekomst en kerngezond, en ik zie daarin een andere rol voor mezelf. De basis is super solide."

www.dutchgraphicgroup.com



Supply Chain Solutions cruciaal voor vastgelegde prestatieniveaus

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

Overseas Logistics
Multimodal Inland Locations
Supply Chain Solutions

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

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



Advanced logistics for a smaller world



We ♥ PrintMedia



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

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





610.000 EURO SUBSIDIE VOOR INNOVATIEVE DUURZAME PROJECTEN

Subsidieadviesbureau TRIAS is bezig met het binnenhalen van ruim 610.000 euro OP-Zuid subsidie voor innovatieve duurzame projecten in de regio Venlo. Zowel Brite Solar Technologies BV als NovioPonics maken met succes gebruik van de mogelijkheden die het OP-Zuid innovatieve ondernemers biedt. Brite Solar werkt samen met Maurice Kassenbouw aan de kas van de toekomst. Deze kas is voorzien van de laatste innovaties op het gebied van klimaatbeheersing, LED-verlichting en nieuw ontwikkelde lichtdoorlatende nanotechnologie-zonnecellen. Zo wordt het fotosyntheseproces niet verstoord én wekt de kas energie op. CO₂-neutraal telen ligt hiermee binnen handbereik!

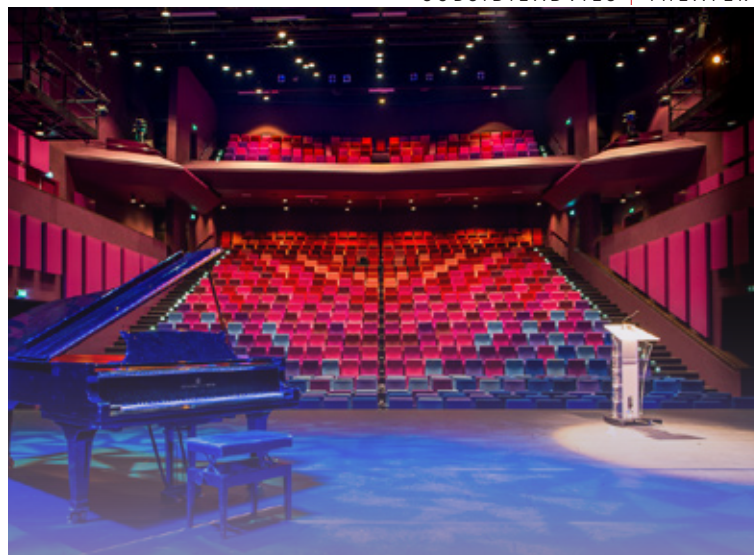
Novioponics werkt aan een biopolymeer (APonics™) wat toegevoegd kan worden aan gewasbeschermingsmiddelen. Hiermee kan het gebruik van pesticiden én water met meer dan 50% worden gereduceerd. Daarbij is het product ook nog biologisch afbreekbaar. De ontwikkeling en toepassing van APonics™ voor de land- en tuinbouw zal daarmee leiden tot

enorme besparingen en draagt bij aan een groenere toekomst.

De OP-Zuid subsidie maakt het voor deze bedrijven mogelijk een prototype te ontwikkelen en het product uiteindelijk naar de markt te brengen. Beide ontwikkelingen landen in de regio Venlo en maken onderdeel uit van de Greenport Campus.

De subsidieadviseurs van TRIAS hebben deze projecten van A tot Z begeleid. Algemeen directeur Ron Coenen: "We zitten nog in de afrondende fase voor het verkrijgen van de beschikking, maar de toezegging is er al! Uiteraard zijn we er trots op dat we bij kunnen dragen aan deze innovatieve ontwikkelingen. We helpen de ondernemers écht de volgende stap zetten. Niet alleen goed voor de regio Venlo maar ook voor de toekomst van de agri- en foodsector."

TRIAS BV
www.trias-subsidie.nl
 Mail: info@trias-subsidie.nl
 Tel: 077-3560100



BACKSTAGE RONDDWALEN IN HET THEATER

Het kan! Steeds meer bedrijven, businessclubs en serviceclubs kloppen bij De Maaspoort aan voor een uniek kijkje achter de schermen bij het grootste theater van Noord- en Midden Limburg.

"Tijdens een uitgebreide rondleiding door De Maaspoort laten we plekken zien die normaal onbereikbaar zijn voor het publiek", zegt Veronique Schmitz, eventmanager bij De Maaspoort. De gids neemt het gezelschap mee naar de foyers, kleedkamers, het toneel, het artiestencafé en vertelt over de historie van De Maaspoort. Als aanvulling is uitgebreide uitleg over onderwerpen als de theatertech-niek en bedrijfsvoering op aanvraag mogelijk. Na afloop van de rondleiding staat een drankje klaar bij Luif Aete & Drink. Om de rondleiding af

te maken is het mogelijk deze te starten of af te sluiten met een lunch of diner bij Luif of Cabillaud. "De rondleiding duurt ongeveer 60 minuten en is ook een hele verrassende invulling voor een break tijdens een dag vergaderen. Ook die uitbreiding behoort tot de mogelijkheden."

Meer informatie over rondleidingen of vergaderen in De Maaspoort krijgt u via events@maaspoort.nl of bel onze eventmanagers via 077 320 72 20, of via events@maaspoort.nl.

www.maaspoortevents.nl





FLEXIBILITEIT EN NO-NONSENSE BIJ AMC

AMC Groep biedt sinds 1976 een breed scala aan facilitaire diensten in Gelderland, Brabant en Noord-Limburg. AMC is actief in schoonmaak én specialistische reiniging in de breedste zin: reiniging van klinieken en operatiekamers, logistieke sector, kantoorpanden (MKB), graffitiwrijving en gevelreiniging.

"Naast gevelreiniging leveren we ook gevelbeschermingsdiensten zoals impregneren, conserveren en coaten", vertelt directeur Haico Klerks. "In 2016 hebben we onze cateringtak 'AMC Bedrijfs catering' verzelfstandigd, omdat die gewoonweg te groot werd. Als eerbetoon aan onze overleden directeur Jan Kersten kreeg het cateringbedrijf de naam 'Bij Yan'. We richten ons met cateringdiensten vooral op het MKB. We exploiteren diverse bedrijfsrestaurants en verzorgen dagelijkse lunches. Hoewel we geen partycateraar zijn, kunnen we voor onze opdrachtgever wel banqueting bij jubilea, recepties of meetings verzorgen."

SOCIAAL ONDERNEMEN

Naast de primaire bedrijfsvoering is AMC ook actief op het gebied van maatschappelijk verantwoord ondernemen. Binnen het initiatief AMC Point worden mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt naar een baan gebracht in de catering of schoonmaak. Een groep van vijftig medewerkers zijn werkzaam binnen AMC Point. Klerks: "Het gaat daarbij om reguliere banen waarbij de medewerkers ofwel bij ons worden gedetacheerd, ofwel bij ons in dienst komen. We werken hierbij nauw samen met organisaties als onder andere NLW, Driestroom, Dichterbij en het Werkbedrijf Rijk van Nijmegen."

TOTALE FACILITAIRE DIENSTVERLENING

Door samen te werken biedt AMC ook oplossingen voor grote vraagstukken en projecten. Samen met ICS en Holland Food Services (HFS) is AMC gestart met een nieuw concept voor de zorgmarkt. Onder de naam C4U worden de klanten ontzorgd, gefaciliteerd en verrast. "Ieder bedrijf blijft doen waar ze goed in zijn, ICS en AMC in schoonmaak en HFS op het gebied van eten, drinken en gastvrijheid. Hier tellen we andere partners in onder andere groenvoorziening, ongediertebestrijding, beveiliging en afvalverwerking bij op met als resultaat het volledig ontzorgen van de klant. C4U is hierin de facilitaire regisseur."



Haico Klerks

Klerks legt uit: "De zorg heeft te kampen met budgetkrapte, maar tegelijkertijd moet wel de kwaliteit omhoog. Voor dit dilemma bedachten we een 'integrated facility'-oplossing voor eten en drinken, schoonmaak, catering en beveiliging. De officiële presentatie moet nog plaatsvinden, maar we zijn al op twee locaties met het C4U-concept gestart en andere zorglocaties tonen veel belangstelling. Wij garanderen hierbij onder andere een vaste voedingsdagprijs waarin alles is geregeld en die binnen het vergoedingstarief ligt dat de zorglocatie van de overheid ontvangt. Dus er zijn voor het management geen problemen meer om de budgetten te halen."

ACTIVITY BASED CLEANING

Ook binnen andere sectoren zijn er nieuwe concepten ontwikkeld: "We zijn een sterke speler in de logistieke markt met veel ervaring en een aantal grote klanten. De kern voor het logistieke concept is flexibiliteit. Logistieke bedrijven breiden flink en snel uit en hebben behoefte aan een partner die navenant snel en flexibel kan schakelen met schoonmaak- of cateringdiensten. We zijn in staat om binnen een tot twee dagen zoiets georganiseerd te hebben en operationeel te zijn. Daarbij bieden we goede kwaliteit tegen een concurrerende tariefstelling. We hebben dit in deze regio al bij een paar grote logistieke bedrijven opgezet en willen dat nu ook landelijk verder uitrollen."

Een ander innovatief project waarmee AMC aan de weg wil gaan timmeren en met partijen wil samenwerken, is 'activity based cleaning'. Dit is een innovatieve manier van schoonma-



ken waarbij men op basis van sensormetingen bepaalt waar wél of geen noodzaak is voor schoonmaakactiviteiten. Selectief schoonmaken dus op die hotspots in een gebouw waar de meeste traffic en activiteit is geweest. Op basis van sensoren wordt een plattegrond ingekleurd die dient als schoonmaakwerkplan dat dagelijks kan variëren. De metingen kunnen ook gebruikt worden om de afdelingen in een gebouw effectiever in te delen en zo bijvoorbeeld energie- en beheerkosten te besparen. Dagelijks kan AMC de werkzaamheden afstemmen op de actuele behoefte en de schoonmaakkploeg op- of afschalen. Deze smart activity based aanpak leidt tot efficiëntere inzet van de schoonmaakkploeg, optimale schoonmaakkwaliteit, uitstekende kostenbeheersing en een effectiever gebruik van een gebouw.

GEMOTIVEERDE MEDEWERKERS KLAAR VOOR DE TOEKOMST

Bij AMC zit de groei er goed in, de medewerkers zijn gemotiveerd en overtuigd van een zekere toekomst en een stabiele werkplek. Klerks: "AMC blijft als regionaal bedrijf haar maatschappelijke betrokkenheid bij de regio tonen. Zo dragen we diverse verenigingen een warm hart toe. Dat vinden we belangrijk. Dit wordt versterkt doordat het aantal nieuwe regionale klanten toeneemt. De AMC-succesformule is gebaseerd op een flexibele en pragmatische instelling van het team, innovatieve concepten, een goede samenwerking met partners en een uitstekende prijs-kwaliteitverhouding."

www.amcgroep.nl



“HET IS TOCH EEN SPECIALISATIE”

Bij het onderwerp fusies en overnames denken we al snel aan bedrijven met miljardenomzetten, maar ook ondernemers binnen het MKB krijgen uiteindelijk een keer te maken met de koop en/of verkoop van een bedrijf. Waar moet je als ondernemer op letten? En lukt het überhaupt nog om een financiering los te krijgen? Enkele experts werden door Noord-Limburg Business uitgenodigd voor een tafeldiscussie bij Château de Raay in Baarlo.

BEWEGING OP DE MARKT

Als eerste wordt aan de specialisten gevraagd welke ontwikkelingen zij op de markt zien. “Ik heb het idee dat er na de crisis de nodige kansen zich voordoen”, geeft Hans Litjens aan. “Er is zeker meer beweging te zien. Zo heb je de groep vergrijzende ondernemers die op een bepaald moment het bedrijf willen verkopen. Ook heb ik het idee dat met name de kleinbedrijven bij de banken weer wat meer mogelijkheden krijgen om hun aan- of verkoop te financieren. Daarnaast zie je steeds meer andere financieringsvormen op de markt.” Bas van Soest knikt: “Wij zijn actief voor

bedrijven die goed zijn voor tussen de 1 en 100 miljoen omzet. Ondernemingen die positief uit het dal zijn gekropen, kijken nu hoe ze door kunnen groeien. Bijvoorbeeld overnames van concurrenten zijn serieuze opties voor hen, zeker nu het geld goedkoop is en deze partijen makkelijker aan een financiering kunnen komen omdat de voorwaarden van banken weer wat zijn versoepeld. Ook bij private equity partijen (investerders die buiten de aandelenbeurs om financieel in bedrijven participeren, red) is veel geld aanwezig om te investeren. Eigenlijk is binnen dit segment nu meer vraag naar bedrijven dan dat er aanbod is.”

Ook Roy Joppen merkt dat binnen bepaalde segmenten de transactiemarkt aantrekt. “Private equity partijen zijn vaak op zoek naar bedrijven met EBITDA's vanaf circa 500.000-750.000 euro. Met name boven de rivieren komen vraagprijzen langs die een hoogte hebben van acht tot tien keer maal de EBITDA (bedrijfsresultaat voor interest, belasting, afschrijving materiële activa en afschrijving goodwill, red). Deze bedrijven verleggen hun blik naar zuidoost-Nederland. Omdat dat voor hen onontgonnen gebied is, maken zij daarbij veel gebruik van regionale adviseurs. Bedrijven met prima resultaten tussen 100.000 en 400.000 euro

DEELNEMERS

Bas van Soest - Aeternus Corporate Finance
 Remie Huijs - Adelmeijer Hoyng Advocaten
 Roy Joppen - Koenen en Co Corporate Finance B.V
 Hans Litjens - Kamer van Koophandel

zijn vaak mooie bedrijven met een goede managementfee voor de DGA, maar deze zijn niet interessant voor investeringsbedrijven. Dit is dan ook typisch een segment voor zogenaamde Management Buy In kandidaten.”

FINANCIERING

Vaak maken ondernemers bij de overname van een bedrijf gebruik van een financiering. Meestal kloppen bedrijven aan bij de bank, maar er worden ook steeds vaker constructies gebruikt waar een bankfinanciering al dan niet onderdeel van uitmaakt. Hoe makkelijk is het om de financiering rond te krijgen? Remie Huijs geeft aan dat het argument dat de markt opleeft en de bank dus makkelijker te porren is voor een financiering, niet zonder meer opgaat. “De rol van de banken is een andere dan jaren geleden. Door wetgeving is de mogelijkheid tot kredietverlening voor de banken beperkter, waardoor de markt op zoek is gegaan naar alternatieve vormen van financiering. Enerzijds zijn er andere geldverschaffers zoals private equity, business angels en crowdfunding, anderzijds worden transacties anders gestructureerd, bijvoorbeeld door achtergestelde

geldleningen of door toepassing van een earn out-regeling.” Joppen geeft een kanttekening bij het inzetten van crowdfunding. “Deze alternatieve financieringsvorm is destijds in het gat gesprongen dat de banken openlieten. Maar nu komen de eerste defaults (het niet nakomen van de verplichtingen en/of voorwaarden van een lening, red) naar voren. Dat heeft onder andere te maken met een gebrek aan regulering. Ik denk dat crowdfunding vooral geschikt is voor de b2c markt als aanvulling op bancaire kapitaal. Overigens merk ik dat banken nu graag weer willen financieren, mits je een goed businessplan kunt tonen.” “Wanneer een bank zoals bijvoorbeeld de Rabobank constateert dat slechts één op de duizend leningen tot 1 miljoen euro misgaan, schuift zij de drempel van een soort ‘online flattering’ waarschijnlijk op termijn op naar 3 miljoen euro”, geeft Van Soest aan. “De defaults kunnen zij met behulp van big data eruit filteren. Mijn ervaring is dat banken maximaal drie tot vier maal de EBIT (bedrijfsresultaat voor rente en belastingen, red) bij een overname willen financieren. Voor het eventueel resterende bedrag worden constructies gebruikt van bijvoorbeeld achtergestelde leningen of een earn-outconstructie.”

Ondanks de terughoudende rol van de bank, is Huijs van mening dat de aan- en verkooptrajecten binnen het MKB er niet minder om zullen worden. “De overnamemarkt is niet alleen afhankelijk van de mogelijkheid tot bancaire financiering. Zoals het ook niet waar is dat er alleen maar bedrijven verkocht worden in goede tijden. Dat zegt namelijk niets over het concrete bedrijf. Voor ondernemingen met (groei)potentieel bestaat er immers altijd belangstelling. Op dit moment is er zelfs een grote vraag naar bedrijven om over te



Remie Huijs



Roy Joppen

nemen. Ondernemers onderschatten dat nog wel eens.”

SLAGINGSKANS

Voor de meeste ondernemers is een fusie- of overnametraject een eenmalig proces dat zich voordoet wanneer zij besluiten om van hun oude dag te gaan genieten. Met een goede voorbereiding kan een ondernemer veel tijd, geld en energie besparen gedurende dit intensieve traject. Volgens Joppen begint dat nog voordat dit proces daadwerkelijk in gang is gezet. “Elke ondernemer moet voorbereid zijn op de mogelijkheid dat er morgen een koper aan de deur staat. Want dan ben je namelijk bezig met je businessmodel en waardecreatie. Vraag jezelf af of je bedrijf verkoopklaar is en hoe de organisatie in elkaar steekt. Waar zitten de kwetsbaarheden van het bedrijf? Waar ga je op sturen? Eigenlijk zou je één keer in de twee jaar je bedrijf moeten laten waarderen als een soort APK om te kijken waar je staat. Op basis daarvan weet je welke stappen je moet zetten, bijvoorbeeld richting je invulling van de toekomst.” Litjens vindt het schokkend hoe weinig ondernemers van deze materie afweten binnen het kleinbedrijf. “Ik maak erg vaak mee dat ondernemers mij bellen met de vraag hoe ze de verkoop van hun bedrijf het beste aan kunnen pakken.” Huijs geeft aan dat het verstandig is om je als ondernemer te verdiepen in de motieven van de aankopende partij. “Uit onderzoek blijkt dat ondernemers veel waarde hechten aan het klantenbestand en de reputatie van het bedrijf. Terwijl investeerders vooral blijken te kijken naar de kwaliteit van het management. Dat

verbaast ook niet: kwalitatief management blijkt een belangrijke voorspeller van resultaat. Een investeerder staat op afstand en heeft er alle belang bij dat de business gewoon doorgaat.” Van Soest: “Wat ook meespeelt, is hoe afhankelijk het bedrijf van de eigenaar is. Hoe groter dit is, des te langer het management moet aanblijven. Als je je exit-moment vijf jaar vooruit plant, heb je de tijd om deze afhankelijkheid af te bouwen. Ook kun je kijken hoe je ervoor kunt zorgen dat de waarde over vijf jaar is toegenomen. Bijvoorbeeld door risico’s te beperken en kansen te benutten.” Litjens: “Dat is inderdaad de ideale situatie, meer helaas denken veel ondernemers daar niet aan. Die zijn bezig met de core business van hun bedrijf en gaan pas als het moment daar is over de verkoop nadenken.”

KNOP OM

De voorbereiding heet niet alleen betrekking op het bedrijf, maar ook op de ondernemer zelf. “Uit onderzoek van de Kamer van Koophandel is gebleken dat een overname vaak mis gaat wanneer de rol van de directeur verandert”, vertelt Litjens. “Er gaat dan geestelijk een knop om. Het is belangrijk dat je je dat realiseert en dat er goede afspraken op tafel komen.” Van Soest: “Daarom adviseren wij om als oud-eigenaar maximaal twee jaar aan het bedrijf verbonden te blijven. En daar hoort inderdaad ook het maken van goede afspraken bij. De nieuwe eigenaar is verantwoordelijk voor de exploitatie van het bedrijf. Dat betekent dat de oude eigenaar technische know-how, ervaring, en dergelijke maar ook het klantenbestand moet overdragen.”

“ONS VERKOOPPROCES IS ZO OPGEBOUWD DAT WE ALTIJD BEGINNEN MET DE WAARDERING VAN HET BEDRIJF”

WAARDEBEPALING

Een ander belangrijk aspect is de waardebeoordeling van het bedrijf. Het komt nog wel eens voor dat de ondernemer de waarde van zijn bedrijf te hoog inschat, waardoor er discussie kan ontstaan over de verkoopprijs. “Ons verkoopproces is zo opgebouwd dat we altijd beginnen met de waardering van het bedrijf”, zegt Van Soest. “Op die manier kunnen we aan de verkoper maar ook de kopers onderbouwd uitleggen waarom een bedrijf een bepaalde waarde heeft. Vaak zorgt dit ervoor dat de ondernemer met beide voeten op de grond komt te staan. Hij heeft dan bijvoorbeeld ergens gelezen dat vijf maal de EBITDA normaal is, maar vergeet bij zijn eigen berekening dat voor de aandelenwaarde de schulden er nog af moeten. Of ze vragen me wat de gangbare multiple is (meest gebruikte methodiek voor prijsvorming in fusie- en overnametransacties, red).” Joppen knikt: “Vaak halen ondernemers de ondernemingswaarde en de aandelenwaarde door elkaar. Maar wat een bedrijf waard is, hangt van meerdere factoren af zoals het business model, hoe afhankelijk het bedrijf is van een grote klant, of er contractomzet aanwezig is. Een bedrijf binnen de detailhandel wil nog wel eens een uitdaging geven.” Van Soest vult aan: “Bij bijvoorbeeld een bakkerij of een slagerij is het de vraag of het bedrijf te verkopen is. Je verkoopt dan vooral de locatie en de inventaris en een beetje goodwill.”

Bas van Soest



Hans Litjens



ADVISEUR

Ten slotte buigen de aanwezigen zich over de rol van de adviseur binnen het fusie- of overnametraject. "Hebben kleine bedrijven in sommige gevallen niet genoeg aan hun accountant? Heb je dan ook een overnamespecialist nodig?", vraagt Litjens zich af. Huijs: "De belangen bij fusie- en overnametrajecten zijn groot. Het gaat om de continuïteit van de onderneming en vaak ook om het pensioen van de ondernemer. Het traject is intensief, het tempo ligt hoog en in de overnamewereld gelden nu eenmaal bepaalde conventies. Dat kun je er eenvoudigweg niet even bij doen."

"Elke fase binnen een verkoopproces is cruciaal", zegt Joppen. "Een gespecialiseerd adviseur kan de verwachtingen van de ondernemer managen en zorgen dat de partijen op één lijn zitten. Wanneer je in het begin van het proces al een gat hebt van de verwachte opbrengst bij verkoper(s) en adviseur kom je deze spagaat gegarandeerd tegen in de rest van het traject. Een specialist houdt zich specifiek met deze materie bezig en weet welke aspecten wanneer tot discussie kunnen leiden." "Je kunt het natuurlijk ook zonder specialisten doen, bijvoorbeeld met hulp van de accountants. Maar het punt is dat je niet weet, wat je niet weet. Wat nu als je akkoord gaat met een verkoopprijs van 5 ton, terwijl 1 miljoen een terechte prijs was geweest? Dat zou toch wel heel zuur zijn", aldus Van Soest.

TIPS EN VALKUILEN BIJ FUSIE- EN OVERNAMETRAJECTEN

- Zorg er regelmatig voor dat je de waardeontwikkeling van je bedrijf laat toetsen in aanloop naar een mogelijke verkoop;
- Begin circa vijf jaar van tevoren met het plannen van de verkoop van je bedrijf zowel juridisch, fiscaal als bedrijfseconomisch;
- Onderschat de emoties bij een overname niet, die spelen altijd een rol;
- Zorg voor een transparante rolverdeling van adviseurs bij bedrijfsopvolging;
- Kijk eens door de bril van een investeerder naar je bedrijf;
- Er is misschien meer interesse in je bedrijf dan je denkt.

Adelmeijer Hoyng **Advocaten**

IN DIT TORENTJE BENT U PREMIER

VOOR ONS BENT U MÉÉR
DAN EEN JURIDISCHE
KWESTIE! www.adelmeijerho yng.nl

Adelmeijer Hoyng **Advocaten**

Uw vertrouwde juridische partner
in business.



Fer Verbeek, vennoot Rühl Haegens Molenaar

'AFLOSBOETE' EIGEN WONING MET INGANG VAN 2019?

In 2005 is de zogenaamde Hillen-af trek ingevoerd in de inkomstenbelasting om eigenwoningbezitters een fiscale stimulan s te bieden de eigenwoningsschuld (hypotheek) af te lossen. Deze regeling komt erop neer dat mensen met weinig of geen hypotheekrente een extra aftrek genieten. Deze aftrek is gelijk aan het verschil tussen het eigenwoningforfait (de bijtelling voor het hebben van een eigen woning) en de hypotheekrente, zodat per saldo geen belasting betaald wordt over de eigen woning.

Vanaf de invoering zijn er dan ook veel (kleine) hypotheeken afgelost, aangezien de daarbij behorende aftrek geen fiscaal voordeel meer opleverde.

Het nieuwe kabinet is van plan deze aftrek af te schaffen, waardoor zij, die op grond van de Hillen-af trek hun hypotheek hebben afgelost, feitelijk worden 'bestraft'. Als de afschaffing doorgaat, dan leidt dat ertoe dat u op termijn toch weer inkomstenbelasting gaat betalen over het eigenwoningforfait. Als het voorstel wordt aangenomen, dan zal de maatregel naar verwachting per 1 januari 2019 ingaan.

De afschaffing volgens het voorstel gaat echter zéér geleidelijk: in gelijke stappen van 3,33% per jaar, uitgespreid over een periode van dertig jaar. Het financiële belang is in de beginjaren nog beperkt. Als de WOZ-

waarde van de woning € 200.000 bedraagt en er geen aftrek hypotheekrente is, dan betaalt u in 2019 inkomstenbelasting over een bedrag van € 50. Over dertig jaar loopt dat (op basis van de huidige bepaling omtrent de eigen woning) op tot belasting over € 1.500!

Ondanks de redengeving van het kabinet voor de gefaseerde afschaffing, lijkt het er daadwerkelijk op dat we kunnen spreken van een 'aflosboete': er is een aftrek ingevoerd in 2005 die voor velen aanleiding is geweest om de hypotheek af te lossen. Nu die hypotheeken zijn afgelost, worden we bestraft door deze aflossingen! Als de overheid het fiscale vertrouwen wil winnen, dan zou het goed zijn dat deze afschaffing niet doorgaat.

info@rhweb.nl- www.rhweb.nl



KASTEELTUINEN ARCEN, HET MOOISTE DECOR VAN LIMBURG...

In het pittoreske dorpje Arcen, gelegen in de prachtige Maasduinen van Noord-Limburg ligt Kasteeltuinen Arcen. Kasteeltuinen Arcen is een van de meest veelzijdige bloemen- en plantenparken van Europa. Het park is 32 hectare groot en heeft meer dan 15 unieke tuinen en een historische buitenplaats met 17de eeuwse kasteel. Kasteeltuinen Arcen is in 2016 en 2017 door Land van ANWB uitgeroepen tot het Leukste uitje van Limburg!

Het park is een bekende toeristische trekpleister en trekt per seizoen meer dan 175.000 bezoekers die genieten van de prachtige tuinen of de bijzondere evenementen die er regelmatig georganiseerd worden. Kasteeltuinen Arcen biedt ook tal van mogelijkheden voor de zakelijke markt. Het park heeft inspirerende en authentieke locaties van uiteenlopende grootte. Kasteeltuinen Arcen heeft als decor gediend voor onder andere productpresentaties, seminars, vergaderingen, workshops, inspiratiesessies, jubilarissenvieringen en netwerkborrels.

Het eeuwenoude kasteel, de sfeervolle ruimtes in het Koetshuys, de mediterrane sfeer in de Casa Verde en de vele tuinen bieden een inspirerende omgeving voor een zakelijke bijeenkomst. Kasteeltuinen Arcen kan door

de diverse locaties en ruimtes zeer uiteenlopende programma's aanbieden. Een kleinschalige workshop, een plenair samenzijn tot 300 personen of een uniek personeelsfeest met 600 collega's zijn slechts enkele voorbeelden. Tevens beschikt Kasteeltuinen Arcen over het Toernooiveld. Een groot evenemententerrein wat uitermate geschikt is voor outdoor activiteiten, zoals productpresentaties, sportdagen en grootschalige evenementen tot 10.000 personen.

Op zoek naar een inspirerende omgeving voor uw zakelijke bijeenkomst?

Voor meer informatie of een offerte op maat kunt u contact opnemen met Kasteeltuinen Arcen via 077-4736010 of reserveringen@kasteeltuinen.nl.



BUSINESS MAKEOVER

ONDERSTEUNING VOOR HET MKB OM JE BEDRIJF EEN KICK-START TE GEVEN BIJ INNOVATIES

De gemiddelde ondernemer is liever met zijn vak bezig dan met de zaken rond het ondernemen. Maar die randzaken kunnen ervoor zorgen dat het bedrijf nieuwe klanten krijgt, de omzet groeit en de winst toeneemt - of dat het bedrijf failliet gaat. Elke hulp op dat gebied is daarom welkom. Die hulp is er nu in een nieuwe, online vorm. Bovendien is die gratis en kost die weinig tijd.

TEKST: HANS HOOFT FOTOGRAFIE: PETER LOUS

Eind vorige maand werd de Nederlandse versie van het online platform [www. BusinessMakeover.eu](http://www.BusinessMakeover.eu) gelanceerd. Prof dr Harry Bouwman van de TUDelft: "In het kort: dit platform biedt praktische en eenvoudig te gebruiken gratis tools voor innovatie van bedrijfsmodellen." Business model innovatie is belangrijk om te zorgen dat de bedrijfsresultaten uit product en diensteninnovatie uiteindelijk ook renderen. Het platform, 'powered by' ENVISION (zie kader) is een project van de Europese Commissie (EC) om meer aandacht te creëren bij MKB-ondernemers voor het innoveren van hun bedrijfsmodellen.

VIRTUEEL

Het ENVISION project is opgezet als een virtueel bedrijf, met deelnemers uit diverse Europese landen. Naast het stimuleren van aandacht voor het innoveren van businessmodellen, doen de deelnemers ook onderzoek. "Om aan te tonen dat business model innovatie ook daadwerkelijk leidt tot een betere performance en een hogere innovativiteit van bedrijven", aldus Bouwman. "Daarnaast doen we heel veel casestudies, kijken naar hun bedrijfsmodel, en hoe ze dat veranderen." Veel ondernemers blijken moeite te hebben met de transitie naar een ander businessmodel. Dat blijkt wel uit de vele aan-

vragen die de organisatie al heeft ontvangen: in heel Europa, maar ook daarbuiten, al enkele honderdduizenden. Bouwman: "Vaak zijn dat vraagstukken als: hoe kan ik mijn bedrijf laten groeien? Hoe kan ik meer winst maken? Maar ook: hoe kan ik zorgen dat ik niet failliet ga?"

SOCIAL MEDIA ALS ONDERDEEL VAN BEDRIJFSMODEL

Bouwman vervolgt: "De vele case studies die we doen, het statistisch onderzoek dat we verrichten, en ook de technieken en hulpmiddelen die we ontwikkelen, gebruiken we om ervoor te zorgen dat bedrijven het

WAT IS ENVISION?

ENVISION is een Europa-breed project gericht op het ondersteunen van het MKB bij de innovatie van hun bedrijfsmodel. Die ondersteuning vindt plaats middels onderzoeken, begeleiding en het interactieve platform www.businessmakeover.eu. Aan het project nemen negen partners en tientallen overkoepelende organisaties deel, met directe toegang tot het Europese MKB. Nederlandse partners zijn TUDelft, InnoValor en LEFm&e. Momenteel heeft ENVISION partnerships met meer dan dertig overkoepelende organisaties met de potentie om meer dan 13 miljoen mkb'ers in Europa te bereiken.

businessmodel kunnen veranderen. Die tools en korte instructievideo's zijn gratis beschikbaar op het platform BusinessMakeover.eu. Net als een aantal van de case studies die ter inspiratie dienen voor andere MKB'ers. Ondernemers vinden het interessant om te kijken waar andere MKB'ers tegenaanlopen en hoe zij dit hebben kunnen oplossen. Een belangrijke ontwikkeling is de zogenoemde digital transformation. "We kijken bijvoorbeeld naar de functie van social media, hoe gebruiken bedrijven die?" Bouwman noemt een case van drie hamburgerrestaurants. "De eerste gebruikt social media vooral om nieuwe menu's te melden. De tweede gebruikt ze vooral om te reageren op klachten over de producten en de dienstverlening, dus veel meer vanuit de service-hoek. Met de derde hebben we gekeken hoe je social media kunt koppelen aan je bedrijfssysteem. Het was een populair restaurant, ze hadden problemen met de reserveringen omdat veel mensen op dezelfde tijd wilden komen eten. We hebben voorgesteld om een koppeling te maken tussen het restaurantsysteem waarbij je kunt zien wanneer mensen betalen, zodat je kunt zien dat een tafel binnen een half uur vrij is. Dus kunnen mensen een berichtje krijgen dat ze alvast kunnen komen, niet dat ze uren moeten wachten op een vrije tafel. Het is inderdaad vergelijkbaar met het zogeheten hoteling systeem dat kantoren gebruiken voor flexwerkers. Je ziet dus dat veel systemen voor meerdere sectoren toepasbaar zijn. Het hoeft niet new to the world te zijn om goed te functioneren voor een andere sector."

OVERSTAP

"We zien veel bedrijven die een overstap willen maken van productgericht naar dienstgericht. Dat heeft te maken met de trend van bezit naar gebruik, maar ook met het feit dat vanuit de bedrijfsoptiek producten en diensten altijd aan elkaar zijn gekoppeld. Soms kun je meer verdienen aan diensten dan aan producten. Een bekend voorbeeld is de Nespresso: je verkoopt een apparaat en je verdient voornamelijk aan de cupjes. We hebben datzelfde model gezien

bij het Finse bedrijf Plantui, dat groeimodules verkoopt voor kruiden en andere planten (de cupjes) en een bewaterings/belichting systeem (het koffiezetapparaat)."

"Dat geeft te denken: hoe genereer je nu eigenlijk je inkomsten? Voorbeeld: veel MKB-bedrijven maken high-tech componenten voor auto's, systemen die werken met sensoren. Maar uiteindelijk heeft een verzekeringsmaatschappij daar het voordeel van, want op basis van die sensorendata kan die zien dat die bestuurder bijvoorbeeld altijd te hard rijdt als het regent. Door de combinatie van data in de auto van zowel het rijgedrag als wat er buiten de auto gebeurt, kan dat ertoe leiden dat de verzekeringsmaatschappij daar uiteindelijk zijn voordeel mee behaalt. Is het dan niet relevant dat de voordelen die de data opleveren voor de verzekeringsmaatschappij, niet op een of andere manier terugkomen bij de producent van die sensoren? Dat is een typisch voorbeeld waarbij het gaat niet alleen over waardecreatie binnen het bedrijf zelf, maar ook daarbuiten, in het hele eco-system."

VIDEOCOLLEGES

Naast het gratis platform biedt de organisatie ook Massive Open Online Courses. "Dat is een parallel project en bestaat uit gratis videocolleges vanuit de universiteit Delft. Die cursussen kosten een paar uurtjes inspanning per week, bevatten veel voorbeelden, maar ze zijn vooral heel praktisch. We laten vaak ondernemers zelf aan het woord. We houden het qua opzet zo eenvoudig en zo duidelijk mogelijk. Als je ingelogd bent op het platform, kun je interactief toolsgebruiken en de resultaten ook bewaren. Je creëert je eigen omgeving. Het zou overigens goed zijn als de helpers van het midden- en kleinbedrijf – accountants, notarissen, enzovoort – ook naar dit soort dingen kijken en MKB'ers helpen hun bedrijfsmodel te ontwikkelen. Als we zien waar ondernemers bang voor zijn, is dat 1. voor concurrenten, 2. nieuwe partijen op de markt, en 3. onvoorspelbaarheid van overheidsgedrag. We zien we ook

veel bezorgdheid over technologische veranderingen, privacy, security, databeveiliging. En bedrijven vragen zich dan af: wat betekent dat voor mij? Onze stress test tool is juist op het testen van een business model voor dit soort onzekerheden gericht."

PARTNERS

"Onze partners zijn een netwerkgorganisatie", gaat Bouwman verder, "als een netwerkgorganisatie werken we echt voor de MKB-ondernemers zelf. Enkele van deze partners, zoals de Kamer van Koophandel in Noord-Italië, zijn al vanaf dag 1 van het project nauw betrokken, en er zijn inmiddels meer dan dertig netwerkgorganisaties bijgekomen die het platform promoten naar hun leden. Met Nederlandse MKB-organisaties hebben we nauwe contacten, maar is er nog niets concreets uit voortgekomen – waarschijnlijk omdat de organisaties vooral hun eigen agenda volgen. Ze waren wel geïnteresseerd in waar wij mee bezig zijn, maar niet in een vorm van samenwerking of ondersteuning."

Bouwman sluit af: "Dit project is buitengewoon succesvol, we krijgen heel positieve reacties op de tools en het platform. Ik wil echt mensen uitdagen om ernaar te kijken en er mee aan de slag te gaan. Commentaar en vragen zijn altijd welkom."

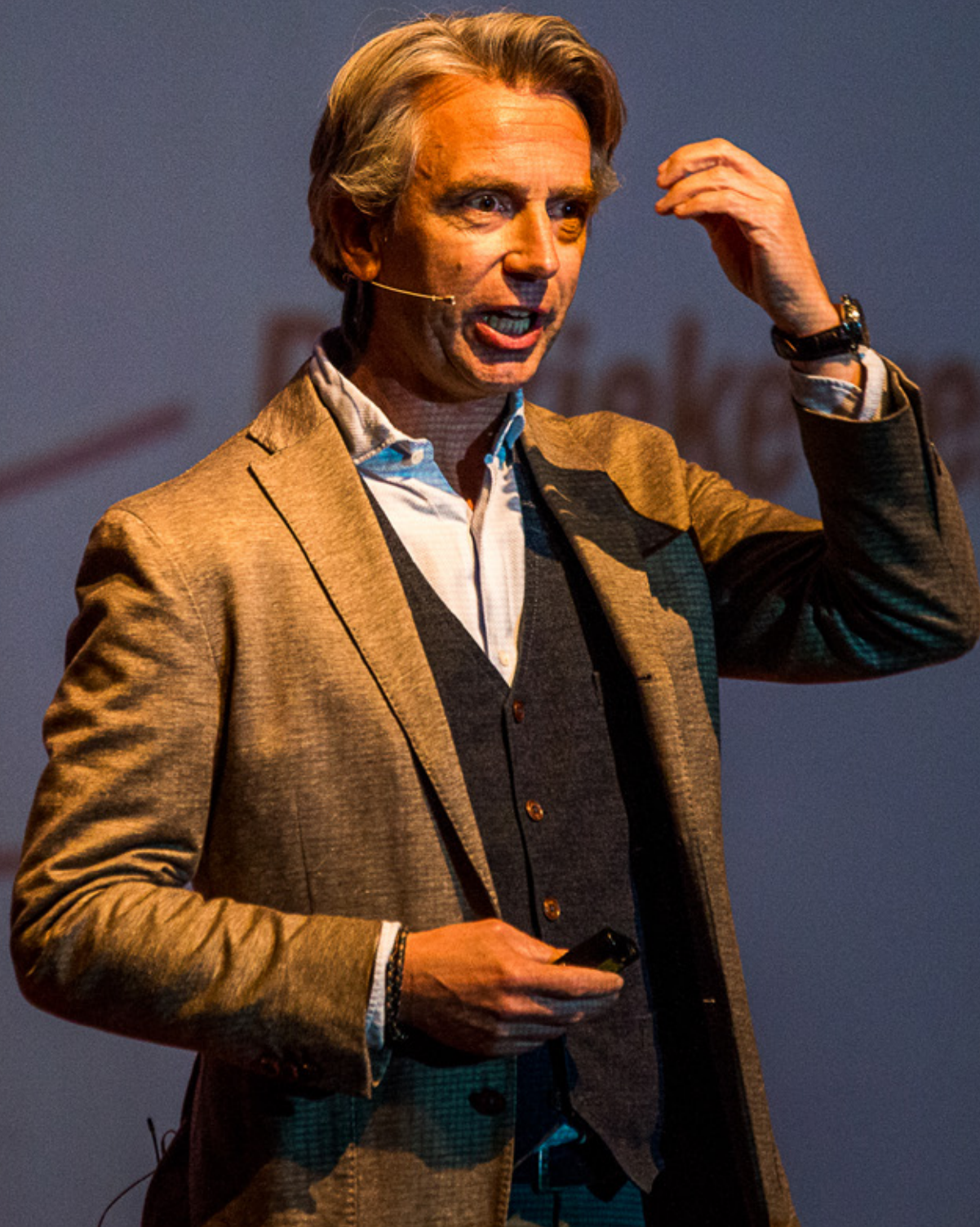
www.BusinessMakeover.eu



CONNECTED

INSPIRATIEBRON VOOR INNOVATIEVE EN DUURZAME VERDIENMOGELIJKHEDEN

Op dinsdag 10 april 2018 vindt in De Maaspoort in Venlo de derde editie plaats van het regionale kennis-, inspiratie- en netwerkevenement CONNECTED. Naar verwachting 500 beslissers uit het bedrijfsleven, onderwijs en overheid in Noord-Limburg zullen samenkomen om zich bij te laten praten over voor hen relevante ontwikkelingen en initiatieven in de regio. Rondom de thema's innovatie en duurzaamheid krijgen zij inspiratie aangeboden om te komen tot nieuwe samenwerkingsverbanden of verdienmogelijkheden.





LIVE PLATFORM DOOR EN VOOR ONDERNEMEND NOORD-LIMBURG

De wereld om ons heen verandert razendsnel. Nieuwe verdienmodellen worden geboren, concurrentie is sneller dan ooit en technologische ontwikkelingen zijn nauwelijks bij te houden. Als gevolg daarvan is ook Noord-Limburg volop in beweging. Enerzijds zien talloze initiatieven die inspelen op actuele ontwikkelingen in de regio het levenslicht, anderzijds zijn er ontwikkelingen van (inter)nationaal niveau die kansen bieden voor ondernemende partijen in Noord-Limburg. CONNECTED biedt een podium aan deze veelal op innovatie en duurzaamheid geïnspireerde initiatieven en ontwikkelingen. Zij bieden ondernemende professionals in de regio kansen om te komen tot nieuwe verdienmodellen, producten, diensten of succesvolle cross-over samenwerkingsverbanden.

ABN AMRO EN REGIO VENLO KEY PARTNERS
Financieel dienstverlener ABN AMRO heeft

zich als nieuwe key partner verbonden aan de derde editie van CONNECTED. Regio Venlo, het collectief van zeven samenwerkende gemeenten in Noord-Limburg en key partner van de tweede editie, zet die samenwerking voort. De intensieve samenwerking komt CONNECTED en de twee key partners ten goede aangezien beide partijen zich buitengewoon actief tonen op het gebied van innovatie en duurzaamheid. ABN AMRO en Regio Venlo gaan dan ook een belangrijke bijdrage leveren aan een inhoudelijk sterk kennisprogramma.

PROGRAMMA

Het evenement begint dinsdag 10 april om 12.00 uur met een netwerklunch en een plenaire opening om 13.00 uur. Een spraakmakende en inspirerende keynote spreker zal ook deze keer weer deel uitmaken van de opening. Na het plenaire gedeelte worden er diverse interessante parallelsessies aangeboden, waarbij er een keuze is uit seminars, paneldiscussies

en workshops. Tussen deze inhoudelijke kennis- en inspiratiesessies door is er alle ruimte om nieuwe contacten te leggen. Om 18.30 uur wordt er afgesloten met een borrel. Gedurende het hele programma zijn er gratis hapjes en drankjes.

Toegang is gratis voor beslissers uit het bedrijfsleven, onderwijs en overheid, young professionals en topstudenten in Noord-Limburg, die via de partners van het evenement uitgenodigd worden. Overige geïnteresseerden kunnen een toegangkaart kopen á 149 euro ex btw. De inschrijving voor bezoekers gaat januari 2018 van start. Noteer dinsdag 10 april in de agenda en loop de dag erna je organisatie binnen met nieuwe ideeën, contacten én energie!

**Meer informatie is te vinden op de website
www.connectedevent.nl.**

Volg, check en maak kennis met Noord-Limburg Business



www.facebook.com/noordlimburgbusiness

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



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

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



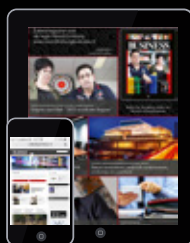
www.linkedin.com/groups/NoordLimburg-Business

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



www.noordlimburgbusiness.nl

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



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



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



TERUGGEVEN AAN DE SAMENLEVING WAARIN WE DAGELIJKS WERKEN

Teruggeven aan de maatschappij waarin Wiertz Company dagelijks werkt: dat is het doel van Wiertz Foundation. En van voorzitter Maurice Buck mogen er in de toekomst meer projecten uit Noord-Limburg worden ondersteund.

Als organisatie besteedt Wiertz Company sinds haar oprichting veel aandacht aan de werkende en werkzame Limburger. Inspelen op lokale uitdagingen vormt hierbij de rode draad. Daarom is in 2006 Wiertz Foundation opgericht als de goededoelenstichting van het Kerkraadse familiebedrijf.

“Met Wiertz Foundation willen we onze betrokkenheid bij de samenleving laten zien. Dit doen we door het ondersteunen van initiatieven in de maatschappij. De doelstelling van de

stichting is breed en laat zich vrij eenvoudig omschrijven: het geven van maatschappelijke, humanitaire en economische hulp aan individuen, groepen, verenigingen en bedrijven”, aldus Maurice Buck, voorzitter Wiertz Foundation.

Volgens Buck is de kracht van de goededoelenstichting gelegen in de lokale aanwezigheid en betrokkenheid van moederbedrijf Wiertz Company. “We geven graag terug aan de samenleving waarin we dagelijks werken. Daarvoor ondersteunen we aansprekende projecten die te maken hebben met werk en Limburg.”

In Zuid-Limburg weten de vertegenwoordigers van verenigingen en goede doelen Wiertz Foundation goed te vinden. Volgens

Buck mogen er echter meer projecten uit het noorden van Limburg binnenkomen. “Wiertz Company is vertegenwoordigd in heel Limburg, dus het zou passend zijn als we ook ondersteuning bieden in de hele provincie.”

Een aanvraag indienen kan op www.wiertzcompany.com/wiertz-foundation

MEMBER OF WIERTZ COMPANY

Wiertz Foundation maakt onderdeel uit van Wiertz Company, een krachtig Euroregionaal opererend familiebedrijf actief in de markt van mens en werk. Met haar verschillende labels en diensten biedt Wiertz Company maatwerkoplossingen en een dienstverlening aan voor professionals, flexkrachten en werkgevers in Limburg.



GAIAZOO

Een recent project waaraan Wiertz Foundation zich heeft verbonden, is het nieuwe verblijf van de berberapen in dierentuin GaiaZOO in Kerkrade. De dierencollectie van GaiaZOO is onlangs uitgebreid met deze apen. Deze bedreigde diersoort, die alleen nog in Marokko en Algerije voorkomt, leefde ruim twee miljoen jaar geleden in het Limburgse Tegelen. Het is daarmee een diersoort met een bijzonder verhaal waarvoor natuurbehoud van levensbelang is. Maurice Buck: “GaiaZOO is in korte tijd belangrijk geworden voor de regio en we zijn trots dat we aan die ontwikkeling een bijdrage kunnen leveren.”



NIEUW: ALLES IN DE CLOUD HUB

Steeds meer ondernemers zien de voordelen in van het werken in de cloud. Vaak schieten de mogelijkheden voor het MKB echter te kort als het aankomt op de opslag van grote hoeveelheden data en de beveiliging hiervan.

Speciaal voor deze ondernemers introduceert ICT-bedrijf Qwezz uit Venray de Cloud Hub.

“De Cloud Hub is ontwikkeld naar aanleiding van een vraag van een vaste klant”, vertelt accountmanager Peter Berkers. “Deze MKB-ondernemer wilde graag alle digitale bedrijfsactiviteiten in de Cloud onderbrengen. Vanwege de zware programma’s waarmee het bedrijf werkte, was dit echter niet mogelijk. De Cloud Hub, een kleine server die bij de klant op locatie wordt geplaatst, is een overbrugging tussen de lokale ICT-omgeving en een Cloud platform. Deze server maakt het mogelijk om zware programma’s en bestanden zoals CAD-tekeningen of complexe videobewerking te synchroniseren met een volledige Cloud omgeving. Via een Cloud platform kan een bedrijf in deze bestanden en programma’s werken. De back-up en beveiliging wordt via de Cloud Hub gewaarborgd.” De nieuwe server maakt bovendien

flexwerken extra makkelijk. “Door de Cloud Hub te koppelen aan een aantal diensten, krijgen medewerkers met één inlog toegang tot data, het Officepakket en andere programma’s. Ook dan zorgt de Cloud Hub dat de data wordt gesynchroniseerd, beveiligd en geback-up’t.”

Ondernemers kunnen de Cloud Hub tegen een vaste, aantrekkelijke all-in tarieven per maand huren zonder bijkomende servicecontracten. “Dat is inclusief het gebruik van onze deskundige helpdesk en 24/7 ondersteuning. Je kunt met de Cloud Hub dus alles doen, zonder zelf een dure server aan te hoeven schaffen”, aldus Berkers.

Benieuwd of dit past bij uw organisatie? Neem contact op via info@qwezz.nl, 0478-511522 of kijk op www.qwezz.nl.



EEN LUXURY BUSINESS BAG VAN KURK, DAT VOELT NATUURLIJK GOED!

Als gecertificeerd stylist heeft Marie-José Korsten (van de rubriek ‘De stijl van’) haar eigen luxe Feel Good Business (tassen) lijn ontwikkeld. Hierin staan ontwerp, belijningen en gebruikte materialen (van kurk met eventueel lederen details) centraal. Voor diverse gelegenheden heeft zij een tas(sen)lijn. Zo is er keus uit een alledaagse tas, handig in gebruik en toch opvallend. Een hele chique lijn voor gala, feest of trouwerij, handzaam en onderscheidend. Een regelrechte eye-catcher.

Ook heeft zij gedacht aan hardwerkende dames en heren middels een uitgekiende businesslijn. Stijlvol, uitdagend en super praktisch in gebruik: uw collegae zullen jaloers zijn.

Nieuw is kurk met slang- en reptielprint, in zilvergrijs en groen. Op de foto ziet u de Business Bag ~De Groene Draeck~ (met toestemming van Prinses Beatrix). Deze tas is geïnspireerd door ‘Het Draaksteken’ van de gemeente Beesel waar Marie-José Korsten woonachtig is. De creativiteit, kleur en functionaliteit komen in deze tas samen. Er zijn diverse mogelijkheden in kleurencombinaties.

Bewustwording, duurzaamheid, innovatie zijn de belangrijke ingrediënten waarmee Marie-José Korsten door persoonlijke aandacht, de wereld van Business mooier wil maken, vol van zelfvertrouwen een statement makend.

www.feelgoodexpert.nl

Grote bedrijven betalen het MKB steeds sneller

Grote bedrijven betalen facturen afkomstig van het MKB steeds sneller. Momenteel wordt een gemiddelde factuur van kleine bedrijven gericht aan grote bedrijven na 41,5 dagen voldaan. Dat blijkt uit de nieuwste Barometer Betaalgedrag van bedrijfsinformatiespecialist Graydon. Sinds 1 juli 2017 is de Wet uiterste betaaltermijn, die grote bedrijven een betaaltermijn van zestig dagen oplegt, in werking getreden. De trend dat MKB-facturen steeds sneller worden betaald, zet zich sindsdien door. Toch worden deze facturen bijna een dag later voldaan dan de gemiddelde Nederlandse factuur, die op dit moment na 40,6 dagen wordt betaald. Het algehele Nederlandse bedrijfsleven heeft in het derde kwartaal van dit jaar facturen sneller betaald dan een jaar geleden. Toch is het betaalgedrag licht toegenomen ten opzichte van de eerste helft van dit jaar. Op dit moment worden facturen in Nederland gemiddeld na 40,6 dagen voldaan. Dat is nog steeds sneller dan alle metingen van vorig jaar. Op sectorniveau valt in de Graydon Barometer Betaalgedrag op dat facturen in de Overige Dienstverlening met 38,2 dagen momenteel het snelst worden betaald. Dat is wel een fractie later dan in dezelfde periode een jaar geleden (+0,2 dag trager). De Gezondheids- en Welzijnssector komt samen met de Vastgoedsector op de tweede plaats. In beide sectoren worden facturen in het derde kwartaal van 2017 na 38,7 dagen voldaan. Voor de Gezondheids- en Welzijnszorg betekent dit een verbetering van een halve dag in vergelijking met dezelfde periode vorig jaar. Van alle sectoren betaalt de Transport en Logistiek momenteel het traagst. De sector betaalt met 44,3 dagen facturen gemiddeld een halve dag later dan een jaar geleden. Toen hoorde de sector ook al bij de hekkensluiters. De Energiebedrijven nemen de één na laatste plaats in. Deze sector betaalt facturen op dit moment ruim één dag later in vergelijking met dezelfde periode vorig jaar.



Limburg gaat voor groene, slimme en toekomstbestendige landbouw

De Provincie Limburg legt de komende jaren nog meer het accent op samenwerking van bedrijven in de agroketen, verantwoorde en maatschappelijk gedragen productie, een trekkersrol van de Limburgse land- en tuinbouw in de energie en klimaattransitie en innovatief ondernemerschap. Dat staat in de notitie 'Limburg agro voor de wereld van morgen'.

Deze notitie is het Limburgse antwoord op mondiale ontwikkelingen en regionale opgaven: daarop speelt de agrarische sector in Limburg flexibel en veerkrachtig in. Deze sector is een belangrijke pijler onder de provinciale én nationale economie. In 2016 droeg de sector zo'n 2,6 miljard euro bij aan de Limburgse economie. Ruim 46.000 mensen zijn in de sector aan het werk, waarvan ruim 16.000 in de primaire sector. Limburg gaat voor een duurzame ontwikkeling van boer, tuinder én de keten. Een ontwikkeling die bijdraagt aan de grote opgaven zoals het voedselvraagstuk en de klimaatopgave maar ook onze omgevingskwaliteit. "Het doel blijft om gezond en verantwoord te produceren met inzet van kennis en kracht in de keten en onderwijs", zegt gedeputeerde Hubert Mackus, verantwoordelijk voor landbouw en natuurbeleid. "Alleen door die verbindingen te leggen, ontstaat een gezond maatschappelijk draagvlak. Cruciaal is dat partijen in de hele keten, van productie tot en met afzet samen verantwoordelijkheid voor het welzijn van hun sector en omgeving nemen."

De Brightlands campussen, met name die in Greenport Venlo, spelen een cruciale rol. Op de campus komen onderwijs, bedrijfsleven en wetenschap samen om innovaties rond gezonde voeding, future farming en biobased economy te ontwikkelen en te vermarkten. Industriebank LIOF krijgt in dit verband een grote rol toebedeeld en een belangrijke taak om de primaire sector, de maakindustrie en logistiek slimme combinaties te laten vormen. Ook komt er een fonds voor risicovolle investeringen.

VOAA KIJKT VANUIT ARBEIDSKUNDIGE BASISTOOLS NAAR
PROCESBEHEERSING EN -VERBETERING

NIET INGEHUURD, MAAR INGELEEFD

Capaciteits-, kwaliteits- en doorlooptijdproblemen, strubbelingen in de voortgang van de interne processen, oplopende levertijden; veel ondernemers kennen het uit de dagelijkse praktijk. VOAA helpt de procesbeheersing te optimaliseren via opleidingen, consultancy en detachering en spitst zich daarbij vooral toe op arbeidskundige basistools.

TEKST: AART VAN DER HAAGEN FOTOGRAFIE: AART VAN DER HAAGEN, VOAA, MINI



“De mens wordt steeds belangrijker, maar wij kijken vanuit onze expertise vooral ook sterk naar de proceskant”, aldus Ton Polman.

Achter VOAA schuilt een opmerkelijke ontstaansgeschiedenis, die meteen de naam verklaart. Directeur Ton Polman: “Mede op initiatief van Berenschot Adviesbureau en Philips werd in 1951 de Vereniging voor Ontwikkeling van Arbeidskunde, kortweg VOA, opgericht. Daaruit groeide in 1989 het opleidingsinstituut VOA Access oftewel VOAA. Dit richt zich - nu nog steeds - op procesverbetering met specifieke aandacht voor productiviteit, werkmethode, normering en doorlooptijdverkorting. Hoe lang doe je ergens over, hoe en waar realiseer je verbeteringen?” Polman nam in 2007 de aandelen van VOAA over en verwelkomde vier jaar later een compagnon, Mike Porton. Samen brengen ze een schat aan ervaring in opleidingen, consultancy en detachering mee en precies op die disciplines focust het bedrijf zich sinds 2011. VOAA, gevestigd in Veenendaal, oriënteert zich op een breed marktsegment. “Vooral de maak-, onderhouds- en foodindustrie, de retail-, transport- en logistieke sector, AGF en mobiliteit. Het werkgebied bestrijkt heel Nederland, maar we voeren ook internationale projecten, bijvoorbeeld operational excellence voor de maakindustrie en de bloemensector in Thailand, Vietnam en China. In opdracht van de Europese Unie werken we samen met partners op het gebied van innovatie en ontwikkeling. ‘Een leven lang leren’ staat daarbij centraal.”

CULTUURVERANDERING

“Process improvement ofwel procesverbetering, ik realiseer me dat dat een contai-

nerbegrip is,” vervolgt Polman. “Wij houden ons in belangrijke mate bezig met lean. Veel organisaties leggen dat uit als het elimineren van verspilling, maar daar alleen ligt niet de drive; het vormt slecht één van de stappen die je in de beginfase zet. Centraal staat een cultuurverandering, met als doel de mensen meer klantgericht te maken, zowel extern als intern. Een aanpassing van gedrag en houding leidt tot een structurele verbetering van de productiviteit en een verkorting van de doorlooptijd. Bij de flow in het proces moet je de verstoring minimaliseren, anders ontstaan er bijvoorbeeld voorraden en lopen de wachttijden op. De kern ligt in operationele stabiliteit en flexibiliteit, bij een zorgvuldige bewaking van de kwaliteit. First time right, wordt dat wel genoemd. Dit is op alle niveaus in het bedrijfsproces relevant. Als je 300 mailtjes per dag ontvangt, kom je nergens meer aan toe. Dan hapert er iets aan de processen en informatievoorziening. Wij begeleiden bedrijven in het veranderproces via consultancy en detachering, eventueel na eerst een opleidingstraject. Onze expertise ligt in het daadwerkelijk veranderen van houding en gedrag, waarbij de tools van de werkmethode en de arbeidsstudietechniek veelal de basis vormen.”

ONJUISTE INPUT

Informatievoorziening, noodzakelijk voor aansturing en beheersing, behoort tot de eerste dingen waarnaar VOAA kijkt bij een project. Polman: “We beoordelen of alles optimaal verloopt en kijken waar verspillingen opduiken. Dit gebeurt niet alleen op de

werkvloer, maar ook in de engineering en werkvoorbereiding, waarbij digitalisering een steeds belangrijkere rol speelt. Ook binnen het MKB gaat deze ontwikkeling, wat vandaag de dag smart factory inhoudt, ontstellend snel. Staat er wel een goede, haalbare methodiek in de vorm van hulpmiddelen en normering tegenover? Bevat het proces de juiste koppelingen en welke middelen komen eraan te pas? Analoog of digitaal? Hebben de mensen wel de benodigde competenties? Onjuiste of onvolledige input betekent onjuiste output. Wanneer de gerealiseerde productie achterblijft bij de capaciteit, hoeft dat dus niet alleen maar te zitten in een matige organisatie op de werkvloer. Het probleem begint vaak bij gebrekkige tools, hulpmiddelen en wijze van informatievoorziening.”

BELEMMERDE DE FLOW

Polman geeft een interessant voorbeeld vanuit een sociale werkvoorziening. “Het betreft een klant van ons, voor wie wij de nieuwe calculatiesystematiek begeleiden en de werkvoorbereiders opleiden. Zij moeten zorgen voor een goede calculatie en werkvoorbereiding, zodat de mensen op de werkvloer hun taken optimaal kunnen uitvoeren, conform de afspraken met de klant ten aanzien van kwaliteit en levertijd. Het bleek dat er in teveel batches werd gewerkt, met onvoldoende onderlinge afstemming in de processen, mede door onvolledige en onjuiste informatie, wat voor een te hoog aantal buffers zorgde. Dat belemmerde de flow in het proces. Een product moet door



PUUR PORSCHE MAGAZINE

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

Prijs: € 4,49 (winkelprijs € 5,95)

Beschikbaar als: iOS en Android

GREAT BRITISH CARS

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

Prijs: € 4,99 (winkelprijs € 5,95)

Beschikbaar als: iOS en Android



VOLVODRIVE MAGAZINE

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

Prijs: € 5,49 (winkelprijs € 6,95)

Beschikbaar als: iOS en Android

ELF VOETVAL

ELF Voetbal is het grootste voetbalmaandblad van Nederland. Al ruim 34 jaar volgt ELF Voetbal het nationale én internationale topvoetbal met verrassende interviews en spetterende reportages.

Prijs: € 3,99 (winkelprijs € 4,95)

Beschikbaar als: iOS en Android



PANNA

PANNA! – het leukste voetbalmagazine voor de jeugd – al één van de snelst groeiende tijdschriften van Nederland. In tien reguliere edities en twee doeboeken bekijken we ook in 2017 weer de nationale en internationale voetbalwereld op onze eigen manier.

Prijs: € 3,99 (winkelprijs € 4,95)

Beschikbaar als: iOS en Android

HANDWERKEN ZONDER GRENZEN

Handwerken zonder Grenzen is een magazine waarin u artikelen kunt lezen over handwerktechnieken waarbij de textiel de boventoon voert. De onderwerpen kunnen uit ons eigen land, de landen om ons heen, maar ook van heel ver komen.

Prijs: € 7,99 (winkelprijs € 8,65)

Beschikbaar als: iOS en Android



magzine.nu

DE DIGITALE KIOSK



"...samen onderweg naar grote hoogtes!"

Philipse Keunen Accountants & Belastingadviseurs

werkt met een team van 6 bevoegde medewerkers aan uw resultaten. Om er voor te zorgen dat u zoveel mogelijk met uw business bezig kunt zijn, bieden wij diverse pakketten zodat u financieel altijd bij bent. Of het nu uw actuele balans betreft, uw loonadministratie of uw complete financiële administratie, wij bieden moderne oplossingen op maat.

App, site, portal en meer...

Op onze vernieuwde website www.philipsekeunen.nl staat alle informatie gebundeld tot uw beschikking. Hier vindt u ook de links naar de apps en het allerlaatste nieuws.

Mocht u specifieke vragen, wensen of opmerkingen hebben, dan zijn we slechts één berichtje van u verwijderd: app, bel of mail ons dan, we zijn u graag van dienst! Zo gaan we *samen onderweg naar grote hoogtes!*



PHILIPSE KEUNEN

accountants & belastingadviseurs

Noorderpoort 83 Venlo

t 077-351 22 31

e welkom@philipsekeunen.nl

i www.philipsekeunen.nl

Philipse Keunen heeft een adelaar in het logo verwerkt. Een mooie metafoor voor betrouwbare en toekomstgerichte ondersteuning van het hoogste niveau!

de fabriek heen stromen. Na een analyse hebben wij samen met de functionarissen de elementen die dicht bij elkaar zitten anders gegroepeerd en het traject opgedeeld, zodat een goede doorstroming ontstaat, met de bijbehorende informatie."

MINI IN BORN

Idealiter wordt VOAA al in het voortraject in het verhaal betrokken, zoals bij de normering en de werkmethode van de assemblagelijnen voor het automerk MINI in Born, bij fabrikant VDL NedCar. "Wij ontvingen een procesbeschrijving en tekeningen vanuit moederbedrijf BMW, op basis waarvan we de assemblage hebben opgedeeld in elementen: de uit te voeren taken aan de assemblagelijnen," beschrijft Polman. "Het betreft circa 3300 stappen. Afhankelijk van de vraag van de klant dient elke zoveel minuten een auto van de band te rollen. Dat betekent dat je de lijn moet opdelen in allemaal brokjes van precies dat aantal minuten - dat noemen we de taktijd - en op die manier het assemblageproces balanciert. Neemt de vraag naar de auto toe of af, dan vergt dat een aanpassing van de taktijd, om aan de klantvraag te kunnen voldoen. Je gaat het proces dus opnieuw balanceren. Qua medewerkers vraagt dit om zowel een vaste als een flexibele schil. Bij een te groot aandeel van flexibele krachten en onvoldoende aandacht voor het inwerken van hen komt de procesbeheersing in gevaar, wat op de kwaliteit en de doorlooptijd drukt."

SMART FACTORY

VOAA neemt momenteel deel aan een Duits-Nederlands project, Grenzeloos Efficiënt Produzieren, gesubsidieerd door de Europese Unie. "Naast ons zijn er nog een Nederlands en twee Duitse bureaus bij betrokken," vertelt Polman. "Ons aandachtsgebied behelst de oostelijke helft van Nederland, specifiek het MKB in de hout-, metaal- en kunststofverwerking. Bedrijven kunnen zich hiervoor aanmelden. De vier bureaus hebben gezamenlijk een Lean & Green Scan ontwikkeld, gericht op duurzaamheid, smart factory, verandermanagement en de mate van lean in de processen. Doel is helder voor ogen te krijgen waar het bedrijf staat ten opzichte van de norm in de branche, die uit dit onderzoek naar voren komt. Het traject duurt drie jaar en bevat na de scan de mogelijkheid van een gesubsidieerde implementatie van procesverbeteringen."



CONCURRENTIEPOSITIE VERBETEREN

Polman vervolgt: "Wij zien, met name op het gebied van de smart factory, mooie initiatieven binnen het MKB, iets dat de concurrentiepositie gaat verbeteren en de businessmodellen binnen de branches zal veranderen. De eerste resultaten na dertig uitgevoerde scans geven aan dat de kunststofsector het thema smart factory wat verder oppakt dan binnen de houtsector, met de metaalsector er tussenin. Het lijkt erop dat we binnen Nederland iets verder zijn op dit gebied dan onze oosterburen, met daarbij wel de opmerking dat het aantal uitgevoerde scans in Duitsland hoger ligt dan bij ons. De meest voorkomende verbeterpunten die uit de scan naar voren komen hebben te maken met invoering en optimalisatie van gebruik van ERP-systemen, beheersen van werkvoorbereidingsprocessen met behulp van digitale technologie en hulpmiddelen, automatische verwerking van productiegegevens, terugkoppeling en visualisatie ervan, implementatie van nieuwe technologie met betrekking tot fabricageprocedures en robotisering en de digitale verknoping van data tussen engineering, voorbereiding en productie. Belemmeringen die het MKB vooral ziet ten aanzien van de implementatie ervan betreffen zorgen over IT-veiligheid

en -bescherming, hoge investeringskosten, ontbrekende kennis, weerstand bij werknemers ten aanzien van digitale technologieën en mogelijk gebrek aan interesse onder de klanten."

VÓÓR DE AUTOMATISERING

VOAA kan de organisatie hierbij helpen, zo geeft Polman aan. Het bedrijf zit eigenlijk altijd net vóór de automatisering in het traject van procesverbetering en onderscheidt zich in de markt door het toepassen van arbeidskundige basistools, ingegeven vanuit het rijke verleden. "De mens wordt steeds belangrijker, maar wij kijken vanuit onze expertise vooral ook sterk naar de proceskant. Dat doen we met een team van enthousiaste, proactieve mensen, die zelf initiatieven nemen wanneer ze bij de klant verbeterpunten signaleren. 'Wij zijn niet ingehuurd, maar ingeleefd,' zeggen we vaak. Bij een nadere kennismaking biedt VOAA graag inzicht in zijn dienstverlening, onder meer via het spelen van een lean- of andere game, die de verbetering van een proces en de ontwikkeling van de mens op tastbare wijze naar voren brengt."

www.voaa.nl

DE STIJL VAN

KEVIN KEUNEN, PHILIPSE KEUNEN ACCOUNTANTS & BELASTINGADVISEURS

In de rubriek 'De stijl van' wordt een ondernemer uit de regio Noord-Limburg bij modezaak Jansen-Noy gekleed door styliste Marie-José Korsten. Ditmaal is Kevin Keunen van Philipse Keunen Accountants & Belastingadviseurs aan de beurt.

FOTOGRAFIE LAURENS EGGEN



AAN DEZE RUBRIEK WERKTEN MEE:

- Marie-José Korsten, Feel Good Expert
- Angelique Huybregts-Naus, Beautysalon Jolique
- Modezaak Jansen-Noy uit Sevenum

Bent u ondernemer en wilt u ook kosteloos deelnemen aan deze rubriek? Of iemand aandragen? Stuur een mail naar: sofie@vanmunstermedia.nl.



"Sinds ik in 2010 met mijn compagnon mijn bedrijf ben begonnen, heb ik geen pak meer gedragen", vertelt Kevin wanneer we hem vragen naar zijn zakelijke kledingstijl. "Zelf heb ik het idee dat een stropdas soms eerder afschrikt, terwijl een casual kledingstijl je veel toegankelijker maakt. Ik denk ook dat je kledingkeuze tegenwoordig echt iets over jezelf zegt, in ieder geval veel meer dan vroeger. Ik geef de voorkeur aan een zakelijke, casual stijl en draag graag een nette, donkere spijkerbroek, een mooi hemd en een colbert. Ik let er ook altijd op dat mijn riem en schoenen dezelfde kleur hebben. Ik vind het leuk om aandacht aan een mooie outfit te besteden en hiervoor op pad te gaan."

In het kader van de naderende feestdagen is de eerste outfit een antracietkleurige smoking met een bordeauxrode coltrui, die Marie-José met hulp van Fashion Guide Paul van Jansen-Noy heeft uitgezocht. "Hoewel Kevin zelf een sterke voorkeur voor blauwtinten heeft, is tijdens de stijlsessie gebleken dat ook bordeaux- en groentinten hem zeer goed staan", vertelt Marie-José. "Kevin draagt het liefst een jeans met een net jasje, en zeker geen smoking met stropdas. Dit pak heeft niet die typische smokinglook, maar is toch strak en chic." Kevin: "Ik heb wel een smoking in de kast hangen, maar die draag ik alleen bij speciale gelegenheden. Dit pak vind ik geweldig, al moet ik wel even wennen aan de coltrui en

de lakschoenen."

De tweede outfit gaat weer wat meer richting de casual stijl van Kevin. Een olijfgroene V-hals trui met daaronder een grijsblauw overhemd wordt gecombineerd met een stropdas met donkergroene ruitprint, een witte broek en een blauw tweed jasje. De kleuren groen, blauw en bruin komen terug in de leren schoenen met crocoprint. De grijs-beige jas en de groene schrijfmap van kurk maken het geheel af. Kevin: "Ook deze outfit is even wennen, maar ik vind het wel zeer geschikt voor bijvoorbeeld een kerstborrel. De schoenen matchen er goed bij. De jas vind ik echt heel mooi. Met deze outfit kun je voor de dag komen!"

MediaMarkt Venlo

ook voor

bedrijven

- Grootste assortiment in de regio
- Flexibele betalingsmogelijkheden
- Maximaal gebruikersgemak
- Professionele service en advies

MediaMarkt Venlo B2B

**Een persoonlijke aanpak
en het juiste aanbod!**



Voor meer informatie, neem contact op met onze accountmanager
via b2bvenlo@mediamarkt.nl of 077 355 1526 / 06 12616392

MEDIAMARKT Venlo:
Maasstraat 12, 5911 DP Venlo
Tel. 077 3551500

Openingstijden:
Ma. - vr. 10 - 21 uur, Za. 10 - 18 uur
Iedere zondag geopend van 12 - 18 uur

Parkeren:
550 parkeerplaatsen
in parkeergarage Prinsessesingel

MediaMarkt®
Venlo B2B

VVV-VENLO

SPORTIEF SUCCES EN ZAKELIJK SUCCES GAAN HAND IN HAND

Succes op het veld leidt tot succes op commercieel gebied. Kort door de bocht? Nee! Een waarheid als een koe, bevestigt Steffie Koopmans, die in januari 2017 bij VVV-Venlo aan de slag ging als accountmanager. "Vanaf het moment dat we kampioen werden in de Jupiler League en in de eredivisie ook nog eens punten pakten tegen clubs waartegen dat niet verwacht werd, mag je wel zeggen dat het sportief voor de wind gaat en zakelijk daardoor ook."



Steffie Koopmans en Niels Mulders

De grootste businessclub van Noord- en Midden-Limburg is mede dankzij het sportieve succes van de club explosief gegroeid. "Men wil er bij horen. We hebben op social media fors ingezet op de campagne #WORDTVVV en #ISVVV en dat heeft absoluut gewerkt. Je moet van je laten horen. Het netwerk heeft een prachtige groei doorgemaakt, veel bedrijven hebben bovendien aangegeven iets extra's te willen doen. Geweldig." Dat de band vanuit het bedrijfsleven met VVV-Venlo een stuk hechter is geworden, is duidelijk merkbaar. "In de Jupiler League merkte ik bij mijn oude werkgever dat amper mensen mee wilden naar een wedstrijd. Nu vragen mensen of ze alsjeblieft mee mogen. Dat zegt alles over de flow waarin de hele regio zit." Voor VVV-Venlo is het nu zaak om alle partners ook op langere termijn aan zich te binden. Want na goede tijden komen ook weer minder goede tijden. Dat is nu eenmaal het lot van clubs als VVV-Venlo. "De partners moeten weer van VVV-Venlo gaan houden", legt Koopmans uit. "De band die we opbouwen moet zich niet beperken tot het sportieve gedeelte. Zakelijk gezien moet het interessant zijn voor mensen om zich aan de club te verbinden. Dat lukt meer dan aardig."

De commerciële afdeling van VVV-Venlo wordt verder draaiende gehouden door Niels Mulders en door algemeen directeur Marco Bogers. "Daarnaast hebben we Robert Pinior die zich met name op de Duitse markt richt. Ook daar neemt de belangstelling voor VVV-Venlo steeds verder toe. Doordat het netwerk zo enorm groeit, is het leggen van contacten ook gemakkelijker geworden", legt Koopmans uit. "We krijgen tips; ga daar en daar eens een kopje koffie drinken. Actief acquisitie plegen? Daar is amper tijd voor en het is eigenlijk ook niet nodig. Vanuit het netwerk komen zoveel contacten tot stand dat we daar de handen meer dan vol aan hebben." Meer bieden dan voetbal alleen. Dat is de kunst. Lekker een pilsje drinken, of een ondernemer die een klant in de watten wil leggen. Live muziek bieden. Extra faciliteiten dus, die los staan van de sportieve successen. "Uiteindelijk willen de meeste nieuwe partners ook zakelijk de successen zien van hun partnerschap met VVV-Venlo. Dat is dan ook ons streven bij alle BusinessEvents die we organiseren. We zetten vol in op het leggen van verbindingen tussen partners. Dan merk je dat deze businessclub, met nog net geen vierhonderd partners, als een web neerdaalt over zakelijk Noord- en Midden-Limburg. Zie ons maar als de spin in dat web, die alle draadjes verbindt."

www.vvv-venlo.nl

WORD NU LID EN SPEEL
TOT 1 APRIL GRATIS OP
WELDEREN & BLEIJENBEEK!

BUSINESSABONNEMENT

WWW.BLEIJENBEEK.NL/AANBIEDINGLIDMAATSCHAP



**LANDGOED
WELDEREN**

GROTE MOLENSTRAAT 173, ELST
WWW.WELDEREN.NL

HET BUSINESSLIDMAATSCHAP OMVAT:

Onbeperkt speelrecht op Welderen en
Bleijenbeek, 7 dagen per week

5 Greenfee vouchers per jaar

Elke week gratis businessledenlessen

Jaarlijks 2-daags golfuitje

8 Businesswedstrijden

Gratis spelen op Golfbaan Schloss Haag
(Geldern, Duitsland)

**LANDGOED
BLEIJENBEEK**

BLEIJENBEEK 14, AFFERDEN
WWW.BLEIJENBEEK.NL



**STICHTING
LIVA**
WE CARE

 Stichting LIVA
www.stichtingliva.nl



**NOORD
LIMBURG
WERKT.NL**

Heeft u een regionale vacature?

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

Neem vrijblijvend contact met ons op via:



06 46 59 61 34



info@NoordLimburgWerkt.nl

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



10X CLOUD-VOORDEEL

Werken in de Cloud is hot topic op dit moment. Veel ondernemers hebben er in ieder geval van gehoord of zijn zelfs aan het overwegen om over te stappen. En niet zonder reden, er hangen veel voordelen aan het werken in de Cloud. Wij zetten ze voor u op een rijtje!

JEFFREY NAEZENS, TECHNISCH SPECIALIST

1) OVERAL TOEGANKELIJK

Altijd naar kantoor gaan om uw werk te doen, is verleden tijd. Met een werkplek in de Cloud maakt het niet uit waar u bent, als u een internetverbinding en een geschikt device heeft, kunt u uw werk uitvoeren.

2) BRING YOUR OWN DEVICE

Over devices gesproken, ook daar bent u niet meer aan gebonden! Desktop, laptop, tablet, smartphone, thin client? De keuze is aan u.

3) MINDER HOGE INVESTERING IN HARDWARE

Wanneer u in de Cloud werkt, maakt u gebruik van een volledig geautomatiseerd datacenter op een andere locatie. Dat betekent dat u minder investeringen hoeft te doen om ervoor te zorgen dat u zelf een volledige omgeving op locatie heeft staan.

4) MINDER STROOMKOSTEN

Minder hardware betekent automatisch ook minder stroomkosten. Niet alleen vanwege de stroom die de hardware verbruikt, maar ook de airco die anders nodig is om de apparatuur te koelen.

5) MAANDELIJKS AANPASBAAR

Weg met het van tevoren inschatten van de omvang van uw abonnement! U kunt per maand uw werkplek(ken) opzeggen dan wel extra toevoegen aan uw abonnement. Ideaal wanneer u onverwacht extra medewerkers in dienst neemt bijvoorbeeld.

6) ECHT TOTALE ONTZORGING

Van inrichting tot beveiliging, van de fysieke omgeving tot de service, alles wordt ontzorgd wanneer u werkt in de Cloud.

7) SECURITY BLIJFT UP-TO-DATE

Aangezien echt alles ontzorgd wordt, hoeft u zelf ook minder maatregelen te treffen om uw systemen te beveiligen. U bent altijd verzekerd van een omgeving die voorzien is van doeltreffende beveiligingsmaatregelen en ook het onderhoud wordt voor u uit handen genomen.

8) GEEN ONVOORZIENE LICENTIEKOSTEN

We houden het thema 'uit handen nemen' even vast, want ook alle benodigde licenties zullen voor u afgesloten worden. U betaalt een vaste maandprijs per werkplek juist voor deze volledige ontzorging. U hoeft zich dan

ook geen zorgen te maken dat er onvoorziene kosten bij komen, qua werkplek in ieder geval.

9) BACK-UP

Vaak kunt u bij het afsluiten van uw Cloud-abonnement ook aangeven dat u een back-up wilt hebben van uw gegevens en/of mail. Uw IT-partner zal dan zorg dragen voor het veilig stellen en bewaren van uw gegevens. Mocht er toch onverhoopt iets fout gaan waardoor u gegevens kwijtraakt, zijn ze ook zo weer hersteld.

10) EIGEN SOFTWARE/APPLICATIES

U moet kunnen werken zoals u gewend bent. Daarom kunt u in uw Cloud-omgeving ook gewoon gebruikmaken van de software en/of applicaties die essentieel zijn voor uw bedrijf en uw werkzaamheden.

Het is niet gek dus dat veel ondernemers 'de Cloud in gaan'. Toch kan het zijn dat een andere oplossing voor uw bedrijf het meest optimaal is. Leg het vraagstuk voor aan uw IT-partner en laat u informeren!

www.jds.nl



THEATER 'T RAODHOES

MUZIEK EN GASTRONOMIE MET SMAAK

Of het zou aanslaan wisten ze niet zeker, maar na drie edities van de voorstelling *Diner Pur Sang* in het Blerickse theater 't Raodhoes hebben muzikant Jacques-Paul Joosten, tevens docent Nederlands en tekstschrijver en theaterdirecteur Hay Wilders veel vertrouwen in het concept van hun dinershow. 'Zelfs' Venlonaren steken nu de brug over voor een avond uit eten met 'de Franse Slaag'.

TEKST: WIM COENEN - VAN AALST MEDIA

Nog voordat hun derde voorstelling is begonnen, hebben initiatiefnemers Joosten en Wilders het al over een datum voor de volgende editie. Waarom ook niet, want op de dag van de voorstelling is deze al twee weken compleet uitverkocht. Wilders: "Het liefst zou ik meerdere van dit soort shows in de maand doen. Dit is waar ik als muzikant in hart en nieren en directeur een kick van krijg." Een dinershow is een combinatie van amusement en eten. Het amusement wordt aangeboden door zanger Joosten, die met zijn band dialectbewerkingen van bekend in het oor klinkende Franse chansons speelt. Het eten, een viergangendiner, wordt bereid door het keukenteam van Brasserie Gooije Raod. Dit alles speelt zich af in theater 't Raodhoes in Blerick.

THEATER

Het duo kent elkaar uit het theatercircuit. Dat uitgerekend zij de initiatiefnemers zijn van een voorstelling met dialectmuziek als rode draad is niet verrassend. Na de succesvolle variétéshows in coproductie met Neutjesrang in 2016 lag een samenwerking met Joosten voor de hand. Hij treedt sinds jaar en dag op als dialectzanger en chansonnier. In januari van dit jaar bracht hij samen met Frans Pollux en Mirjam Alders de cd *de Franse Slaag* uit, een selectie van dertien Franse chansons die zijn omgezet en opnieuw gearrangeerd in het Venlose dialect. Deze en andere draagt hij ook voor tijdens *Diner Pur Sang*.

IMPROVISATIE

De eerste ideeën voor deze show ontstonden in het hoofd van Wilders. Hij wilde graag 'iets met eten en muziek doen'. De aanvulling kwam van Joosten, die een element bedacht dat de show uniek moest maken. "Ik lag 's nachts in bed naar het plafond te staren. De volgende dag had ik een idee dat ik deelde met mijn directe omgeving. Die reageerde nog een beetje lauw." Onterecht, met de kennis van nu. Joosten bedacht een onderdeel waarbij mensen hem voorafgaand aan de voorstelling via Facebook en Twitter een boodschap kunnen sturen. De inzendingen, ongeveer vijf per show, verwerkt Joosten in zijn setlist en draagt deze (geïmproviseerd; Joosten weet niet vooraf wat er op het briefje staat) voor in de vorm van een lied, kort verhaal of gedicht. Het kernwoord hierbij is smaak. Inzenders



Fotografie: John Croonenbroek



Fotografie: John Croonenbroek

wordt gevraagd hun associatie met smaak in de breedste zin des woord op papier te zetten. Want smaak is waar het tijdens Diner Pur Sang om draait. Wilders: "Dus niet alleen de smaak van eten of muziek, maar ook de smaak van liefde, herinneringen of heimwee." De aankleding, licht en warmte van de theaterzaal in combinatie met de chique, ronde dinertafels en een goed glas wijn moeten de avond vervolgens compleet maken. "De setting heeft iets weg van een chique nachtclub in Chicago die je kent uit de films uit de jaren '30", zegt Joosten.

RIVALITEIT

Het publiek van Diner Pur Sang bestaat volgens Wilders uit mensen met interesse voor theater, muziek en vaste gasten van 't Raodhoes. Onder die trouwe aanhang bevinden zich vooral inwoners uit Blerick. Tijdens de debuutvoorstellingen (mensen konden zich inschrijven voor twee verschillende avonden) in mei, waren er weinig mensen

van de andere kant van de Maas te vinden. Joosten: "Je hebt hier natuurlijk de rivaliteit tussen Blerick en Venlo. Ik heb in het begin gemerkt dat het erg lastig was om Venlonaren hier te krijgen. Maar bij de derde show kwamen zelfs zij letterlijk over de brug."

RAKEN

Zij die naar de voorstelling komen, krijgen volgens Joosten behalve een viergangendiner, muziek met diepgang voorgeschoteld. Hij put uit het rijke aanbod van artiesten als Edith Piaff, Michel Fugain en Jacques Brel. Joosten deelt het podium met amateur en beroepsmuzikanten waar hij naar eigen zeggen blind op kan vertrouwen. Zijn doel is niet zo zeer om een feestje te bouwen, maar des te meer te ontroeren. "Ik wil per sé die lach en die traan", vertelt Joosten. "Dat mensen naar buiten lopen en ze geraakt zijn. Dat ze zichzelf herkennen in de muziek die ik maak. Dit heb ik geleerd van mijn grote idool Stef Bos, van wie ik tijdens afgelopen Diner Pur Sang ook

enkele nummers heb gespeeld. Die heeft een ontzettende humor achter de schermen, maar op de bühne kan hij enorm ontroeren. Hij is heel puur. Dat wil ik ook bereiken. Ik wil mensen aan het denken zetten." Ook de muzikanten staan hier zo in omdat zij het echt leuk vinden om te doen. "Met andere optredens kunnen ze vaak meer verdienen. Maar die voelen als werken. En dit niet."

Het grootste compliment voor de beiden is als bezoekers na afloop van de voorstelling uitkijken naar de volgende. "Of als ze zeggen: 'Ik weet zeker dat Piet of Truus hier ook graag bij was geweest'. Dat soort dingen", zegt Wilders. "Ik vind het een kers op de taart dat we bij de derde editie al twee weken van tevoren uitverkocht zijn", vult Joosten aan. "Dat hebben we toch maar mooi bereikt met de eerste twee shows."

VOLGENDE EDITIE

Wie Diner Pur Sang wil meemaken kan in maart 2018 voor 55 euro naar 't Raodhoes in Blerick komen. Voor deze prijs krijgen bezoekers het diner, bijpassende drankjes en de muzikale omlijsting. "Een prima prijs, waarbij laten zien wat wij in huis hebben. Met name de zakelijke markt nodigen wij uit kennis te maken met de veelzijdigheid van 't Raodhoes." Waarschijnlijk vindt de volgende editie van Diner Pur Sang op 9 maart 2018 plaats. Die maand is niet toevallig gekozen, grapt Wilders. "Dan gaan we net voor de verkiezingen zitten. Dan moeten de lijsttrekkers van de politieke partijen en de burgemeester van Venlo ook wel komen." Joosten: "Die kan niet meer weg blijven de volgende keer. Dan heb ik nog wel een mooi gedicht voor hem in petto."

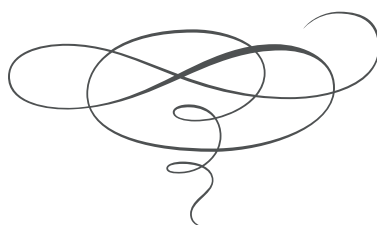
www.raodhoesblerick.nl



Fotografie: John Croonenbroek



**DE KOUDSTE DAGEN VAN HET JAAR VOELEN HET
WARMST AAN BIJ BEACHCLUB ZERO DEGREEZ**



It's Wintertime! Beachclub Degreez is officieel getransformeerd naar Beachclub ZERO Degreez. De mooiste eventlocatie van Limburg is in een stijlvol winterjasje gestoken. Een authentieke beachclub in een decor van dwarrelende sneeuwvlokken, knisperende haardvuren en knusse schapenvachten. Beachclub Zero Degreez biedt het ultieme toneel voor uw sinterklaasviering, kerstfeest, Oudejaarsborrel, Nieuwjaarstoost, (jaar)vergadering, seminar of winters teamuitje en is de locatie voor de leukste winteractiviteiten.

Beachclub Zero Degreez is iedere dag op reservering beschikbaar voor uw zakelijke event. Voor meer informatie neem persoonlijk contact met ons op of ga naar www.degreez.nl.





SAFARI IN AFRIKA?

Tanzania
Kenia
Madagaskar
Oeganda
Rwanda
Zimbabwe
Namibië
Botswana
Zambia
Mozambique
Seychellen
Mauritius
Zuid-Afrika



Al sinds 1979 dé Afrika specialist

Ruim 100 uitgekiende reizen vindt u op jambo.nl en in onze brochure of bel met onze Afrika specialisten op 020-2012740 voor een reis op maat.
De mogelijkheden zijn eindeloos, privé reizen geheel conform uw wensen!





VOOR DE ZAAK

'ACHTER DE VAANDELS WERD SCHAAP TEN GRAVE GEBRACHT'

Zo luidt de kop van een krantenartikel waarin mijn overgrootvader Pieter Govert Schaap wordt herdacht.

Pieter Govert Schaap overleed op 12 februari 1949. Enkele dagen later werd hij op een zeer statige wijze naar zijn laatste rustplaats gebracht.

MARIVONNE VAN KRALINGEN, MEDE-EIGENAAR VOOR DE ZAAK - MARIONNE@VOORDEZAAK.NL

Het socialistische dagblad 'Het vrije volk' omschrijft de tocht als volgt: "Door de zonnige straten van Rotterdam trok Woensdagmiddag de stoet: eerst de vaandels, omfloerst of met rouwlinten aan de stok, daarachter de lijkauto met bloemen en kransen en dan vóór de volgauto's een schare van bijna tweehonderd vrienden en strijdmakers". Strijdmakers voor de rechten van arbeiders. Mijn overgrootvader blijkt één van de oudste en meeste vurige voorvechters te zijn geweest van de Rotterdamse arbeidersbeweging.

Een verrassende ontdekking voor mij. Mijn overgrootvader was kleermaker van beroep met een eigen zaak. Een ondernemer in hart en nieren. Als ondernemer vocht hij voor de rechten van werknemers. Mijn overgrootvader was in zijn tijd een revolutionaire werkgever. De strijd om vakantierechten voor werknemers werd nog fel gestreden, toen hij besloot om zijn werknemers twee weken betaald verlof te gunnen. Vandaag de dag zal het niet vaak voorkomen dat een ondernemer ook namens een vakbond zal strijden voor werknemersrechten. Ik ben dan ook nieuwsgierig hoe mijn

overgrootvader zou kijken naar de huidige rechten en plichten van werknemers en werkgevers.

Vandaag de dag knelt de arbeidsmarkt aan alle kanten, zoals ook te lezen is in het regeerakkoord van kabinet Rutte III. Werkgevers zijn huiverig om werknemers aan te nemen door de vele rechten die zij hebben gekregen, met name door de bescherming bij ziekte, en het ontslagrecht dat de laatste jaren in plaats van makkelijker moeilijker is geworden. Tegelijkertijd wordt er zo veel voor werknemers geregeld dat een deel van de autonomie is weggenomen. Iedereen wordt in een kader gedwongen, welk nu eenmaal niet iedereen past. Afwijken kan niet, want dan wordt de werkgever bestraft. Een beeld dat mijn overgrootvader waarschijnlijk niet voor ogen zou hebben gehad.

Volgens het kabinet kunnen grote groepen werknemers niet toetreden tot de arbeidsmarkt nu werkgevers huiverig zijn voor risico's als zij nieuw personeel aannemen. Het kabinet denkt de oplossing te vinden in een arbeids-

markt waarin vast werk 'minder vast' wordt en flexwerk 'minder flex'. Een soort toverformule. Daarmee valt het kabinet in herhaling; ook bij de invoering van de Wet werk en zekerheid was dat de boodschap, met bedenkelijk resultaat. Ik betwijfel of dat streven in de toekomst wél realiteit wordt.

Persoonlijk vind ik het een voorrecht om juist in deze tijd het vak van arbeidsrechtadvocaat (de appel valt een aantal generaties later toch niet zover van de boom) te mogen uitoefenen. Het rechtsgebied is volop in beweging en ontwikkeling. In de tussentijd roeien we met de riemen die de wet ons geeft. Een uitdaging die ik met veel passie aan ga voor onze cliënten.

Heeft u behoefte aan advies op arbeidsrechtelijk gebied, als dit nu gaat om een individuele ontslagzaak, een discussie met de OR, een reorganisatie of juist de vraag hoe personeel te binden?

Neem dan gerust contact met mij op via marivonne@voordezaak.nl of 06-47898741.

A stylized map of the Netherlands is shown in red against a light gray background. The map includes a black outline of the country's borders. Five small black circles with white numbers (1-5) are placed on the map to indicate specific locations: 1 is on the eastern coast, 2 is on the southern coast, 3 is on the southern coast, 4 is on the eastern coast, and 5 is in the northern part of the country. A solid black dot is located in the northern part of the country, above the text. The text 'Aanbevolen Locaties' is written in white and black.

Aanbevolen Locaties



1

Wereldpaviljoen Steyl

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

2

Hostellerie de Neerhof

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



3

Kasteel De Keeverberg

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

4

Maashof

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



5

Landgoed De Barendonk

Millseweg 13
5437 NB Beers
T 0485-316 436
E receptie@barendonk.nl
I www.barendonk.nl




FEEL GOOD EXPERT
Marie-José

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

ZOEK JIJ EEN
FLEXIBELE PARTNER?



LOGISTIC FORCE



**SPECIALIST
CODE 95!**

KOM DAN NAAR LOGISTIC FORCE!

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

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

JDS **Werken in de Cloud?**
BEDRIJFSAUTOMATISERING

U heeft al een
werkplek vanaf
€ 49,- per maand!



☎ 0478 - 531443

✓ standaard werkplek ✓ optimale beveiliging ✓ automatische back-up

Bert Janssen
PERSONAL COACHING



Alberdingk Thijmstraat 12
5921 BC Venlo-Blerick
Mob: 0611485655

vraag@coachjanssen.nl
www.coachjanssen.nl



PENSIOENVIZIER

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

BORN TO BE WILD

Ga naar wnf.nl/tijger en geef de tijger een toekomst!





Gratis advertentie

BEAUTY AWARDS
Winnaar 2 Beauty Awards Beste Schoonheidsspecialiste 2017.




BEAUTYSALON JOLIQUE
Meer dan alleen schoonheid!
WWW.BEAUTYSALON-JOLIQUE.NL

www.beautysalon-jolique.nl



BOY HAENEN

EVENT & MARKETING CONCEPTS

Verbindt mensen en organisaties door het organiseren van live ontmoetingen

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

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

WWW.BOYHAENEN.NL

Uw personeel verdient méér aandacht

Uitbesteden doet u daarom bij maatwerk **HRM**



maatwerk **HRM**

uw externe HR afdeling op maat

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

Bel met Anouk: 06-33 09 60 45

E anouk@maatwerkHRM.nl

W www.maatwerkHRM.nl



ONBEZORGD WERKEN, OVERAL

“Overal werken wanneer jij dat wilt?”

Zet je bedrijf in de Cloud!”

Betrouwbare ICT oplossingen

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

Geen investeringen in dure
servers

Qwezz Cloud voor het lokale MKB

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

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



Alles wat je moet weten over succesvol ondernemen in Duitsland in één praktisch boek voor

€ 24,95

Bestel nú bij de auteur:
www.mind4share.com

bureau **tint**
speels in communicatie

Bureau Tint
marketing- en communicatieadvies

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

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



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

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

Alu Expo Art

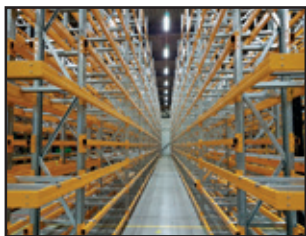
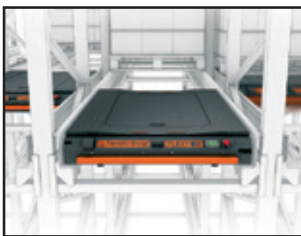
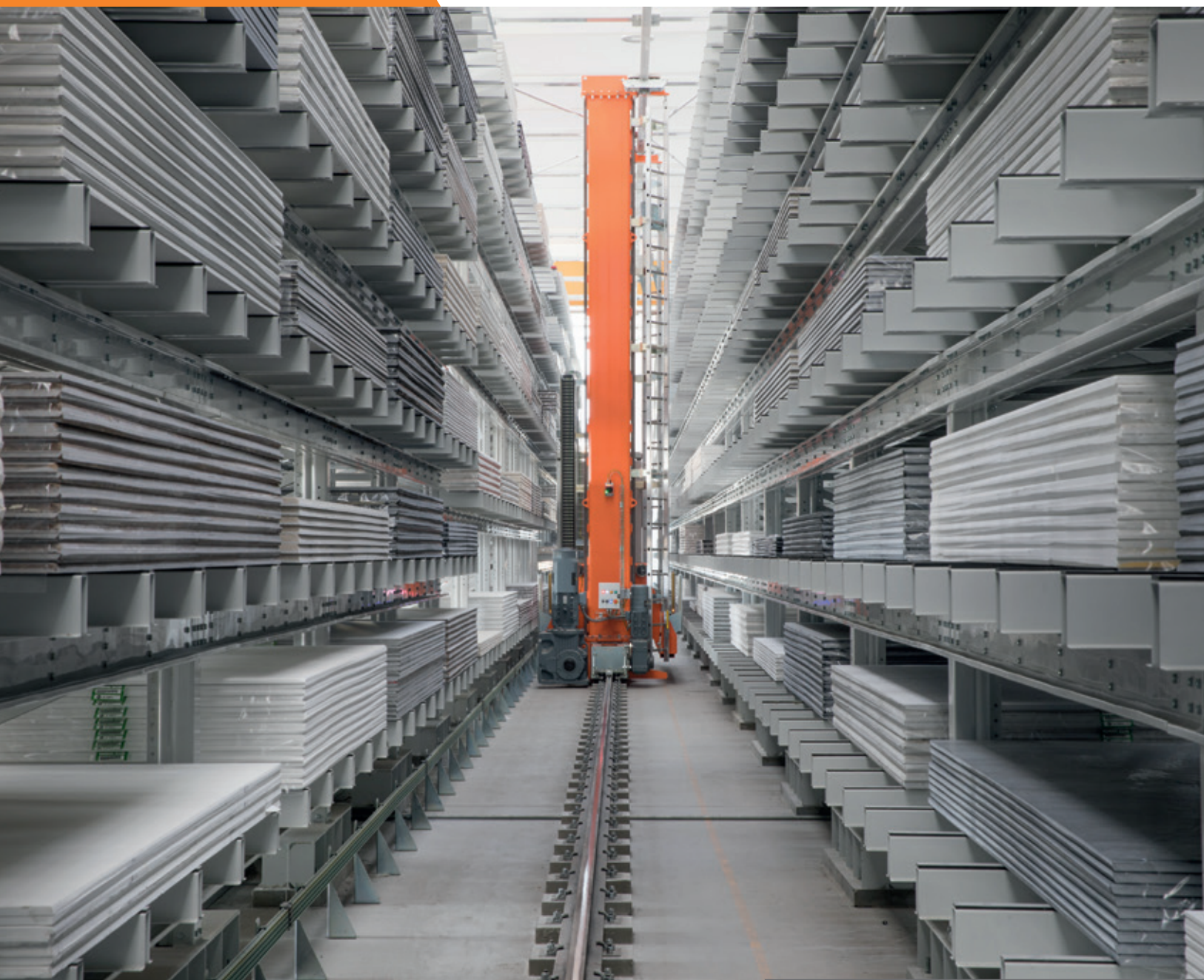
TENTOONSTELLINGSBOUW



Hoogwaardige standbouw
voor een betaalbare prijs!

- Posterpanelen
- Individuele standbouw
- Uniforme standbouw
- Congresbouw

www.aluexpoart.nl



ALLE OPLOSSINGEN BINNEN ÉÉN BEDRIJF

VOOR MEER INFORMATIE:

Ferretto Group Holland BV | Kerkenbos 10109 | 6546 BJ Nijmegen | T +31(0)24 7600 840 | www.ferrettogroup.nl



NOORD-LIMBURG

BEDRIJFS WAGEN TESTDAG

BREED SCALA AAN BEDRIJFSWAGENS

Dat bedrijfswagens er in alle soorten en maten zijn, werd wederom duidelijk tijdens de jaarlijkse bedrijfswagentestdag van Noord-Limburg Business op 27 oktober. Waar de ene ondernemer genoeg heeft aan een wagenpark vol bestelauto's, heeft de andere juist behoefte aan een echt werkpaard zoals een Fiat Talento of een Renault Trafic. Gelukkig konden de testrijders alle soorten en maten uitproberen.



TESTAUTO'S:

- Fiat Talento
- Volkswagen Caddy
- Volkswagen Crafter
- Volkswagen Transporter
- Mercedes-Benz Vito
- Mercedes-Benz Citan
- Nissan NV200
- Renault Trafic



LOCATIES:

- Château de Raay, Baarlo
- Boscafé het Maasdal, Horst
- Kasteeltuinen Arcen
- Hotel Maashof, Venlo

DEALERS:

- Autobedrijf Lennaerts: Ed Beurskens
- Arena BedrijfswagenCenter Venlo: Jos Baggermans, Nick Gielen en Marthy Nas
- Smeets Autogroep: Roy Stevens en Lara Wolff
- Janssen Kerres: Peter Hommes en Michel Penders



DEELNEMERS:

- RevoCare Glass Repair, Jean-Paul Kremers
- Veiligheids Regio Limburg Noord, René Houben
- Robert Klomp Veranda's & Zonwering, Robert Klomp
- TruckTime, Nick van der Sterren, Rico Jeuken en Dion van der Sterren
- Business Cars Limburg, Jiri Ambroz
- Romein maatinterieurs, Erwin Roemen
- Hehacu, Hans Cuijten en Rick Cuijten
- Eco-Units, Leon Gerrits
- Autoschade Limburg, Arjen van Splunder
- Leeijen Trading, Marijn Leeijen





Innovation
that excites



SPEEL OP EEN HOGER NIVEAU. DE STERKE NISSAN NV200 MET 5 JAAR GARANTIE.

In het talentvolle team van Nissan bedrijfswagens speelt de Nissan NV200 een belangrijke rol. Een riant laadvermogen en veel gemak in een compacte en behendige minivan: de NV200 is klaar om zaken te doen. Bovendien heeft uw nieuwe transfer 5 jaar garantie*. Een echte topscoorder!



Reserveer een proefrit en ontdek de veelzijdige Nissan NV200.

JANSSSEN KERRES

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

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

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

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

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

www.janssenkerres.nl/nissan

Nissan. Officiële bedrijfswagens van de UEFA Champions League.

*Maximale garantietermijn bedraagt 5 jaar of 160.000 km (wat eerder bereikt is). Afbeeldingen kunnen afwijken van standaardspecificaties.



Renault KANGOO, TRAFIC en MASTER

Slim ondernemen begint bij

Janssen Kerres



Tot € 5.000,- Slim ondernemen-voordeel¹

0% Flex Financial Lease bij aanschaf van een bedrijfswagen
met onderhoudscontract en verlengde garantie²

JANSSSEN KERRES

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

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

Kerkrade Domaniale Mijnsstraat 25, tel. (045) 545 24 24

Maastricht Armand Maassenstraat 2, tel. (043) 361 62 88

Nuenen Kruisakker 14, tel. (040) 299 08 08

Sittard Bergerweg 71, tel. (046) 451 96 64

Venlo Groot Bollerweg 24, tel. (077) 355 38 00

¹ Deze actievoorwaarden zijn van toepassing op de actie "Slim ondernemen-voordeel" (hierna "actie"). De actie is geldig voor orders van de KANGOO, TRAFIC en MASTER die van 1 november 2017 t/m 10 januari 2018 worden ingevoerd in de bestelsystemen van Renault Nederland. De uiterste kenteken registratiedatum (tenaamstelling) in combinatie met het aanbod van de gratis Renault-accessoires is 30 april 2018. Genoemde actie is niet geldig op Générique-uitvoeringen van de KANGOO, TRAFIC en MASTER. ² Alle Flex Financial Lease (FFL) gecommuniceerde maandbedragen zijn gebaseerd op de basisveries Renault KANGOO ENERGY dCi 75 EU6, Renault TRAFIC L1H1 T27 dCi 95 EU6 en de Renault MASTER Gesloten Bestel L1H1 T28 dCi 110 EU6 (excl. btw en onvermijdbare kosten), incl. de kosten van GarantiePlus (verlengde garantie & My Revision-onderhoudscontract (beide max. 80.000km), na 35,3% aanbetaling, uitruilwaarde) en met 5 jaar looptijd en 20% slottermijn. FFL geldt op nieuwe zakelijke Renault Bedrijfswagenorders, behalve op Générique-uitvoeringen en de KANGOO Z.E. Geldt niet i.c.m. jaarspraken. Jaarlijkse kostenpercentage van 0% bij aanschaf GarantiePlus (verlengde garantie) en My Revision-onderhoudscontract, 0,9% bij aanschaf GarantiePlus of My Revision, 1,9% zonder aanschaf van services. Looptijden beschikbaar van 12 tot 60 maanden, geen max. te financieren bedrag, slottermijn mogelijk. Algemene voorwaarden van toepassing op te vragen via nl-marketing@rcbarque.com. Actievoorwaarden staan op www.renault.nl/acties-financiering/leasing. Renault Financial Services behoudt zich het recht voor de beschikbaarheid van FFL zonder opgaaf van redenen te beëindigen, zonder effect op lopende contracten. Acceptatie voorbehouden. Aflopend krediet met vaste debetrentevoet verstrekt door Renault Business Finance, handelsnaam van RC Financial Services B.V. te Schiphol-Rijk (www.renaultfinance.nl, KvK-nummer 50055070), AFM vergunningnummer 12009781). Bedragen zijn afgerond op hele euro's. Rentewijzigingen en fouten voorbehouden. Afbeeldingen kunnen afwijken van genoemde versie en uitvoering. Vraag naar de voorwaarden, bel gratis 0800-0303 of kijk op www.renault.nl/verkoopvoorwaarden.

www.janssenkerres.nl/renault



NISSAN NV200

DEALER: JANSSEN KERRES VENLO AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: PETER HOMMES

ERWIN ROEMEN: "Ik vind het een mooie auto om te zien. Bovendien rijdt deze Nissan heerlijk dankzij de goede wegligging. Het zitcomfort is prima en laat verder niets te wensen over. In de auto zit een fijn audiosysteem. Je krijgt er een ruime, luxe bedrijfswagen voor."

HANS CUIJTEN: "Deze auto scoort bij mij boven verwachting. Wat me vooral opviel, was het fijne rijgedrag van deze Nissan. De auto stuurt soepel en heeft een goede wegligging. Op het comfort en de uitrusting heb ik niets aan te merken. Dat is op alle fronten goed. Het is een compacte en efficiënt ingedeelde bedrijfswagen."

RICO JEUKEN: "Het rijgedrag van deze Nissan is me goed bevallen. De auto rijdt lekker en ligt stabiel op de weg. De stoelen hebben een harde zit, wat ik persoonlijk wel prettig vind. Voor de prijs krijg je een auto die niet te groot is maar toch veel laadruimte biedt."

RENÉ HOUBEN: "Ik was onder de indruk van de instapruimte van deze Nissan. Dankzij de hoge zit heb je een goed overzicht op de weg. De motor heeft voldoende trekkracht met een acceptabel geluidsniveau. Het comfort is zeer goed. Alles is overzichtelijk en ergonomisch verantwoord ingericht en gemakkelijk

bedienbaar. Ik vind deze auto een aanrader vanwege de compactheid, wendbaarheid en gunstige prijs. Voor mij was Nissan onbekend in het bedrijfswagensegment, maar ik denk dat het een serieuze speler gaat worden."

59



SPECIFICATIES

Merk: Nissan
 Model: NV200
 Type: DCI 110 pk Optima
 Transmissie: 6 versnellingen,
 handgeschakeld
 Cilinderinhoud: 1.500 cc
 Vermogen: 110 pk

Koppel: 240 Nm
 Verbruik: 1 op 20,4
 Uitrusting (speciale opties): airco,
 centrale vergrendeling
 Laadruimte: 4,2 m³
 Verkoopprijs: € 14.449,-

Leaseprijs: € 381,- (full operational,
 obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
 Vanafprijs: € 13.500,-
 Informatie:
www.janssenkerres.nl/nissan



RENAULT TRAFIC

DEALER: JANSSEN KERRES VENLO **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** MICHEL PENDERS

RICK CUIJTEN: "De bedrijfswagen is ondanks de indrukwekkende grootte verrassend gemakkelijk om in te rijden. Ook ben ik te spreken over de navigatie en de achteruitrijcamera. Voor iemand met iets minder budget is het een prima auto met veel ruimte en comfort."

NICK VAN DER STERREN: "Deze Renault Trafic is me qua rijstijl goed bevallen. De auto rijdt lekker en trekt fel op dankzij de turbo. Een groot pluspunt is de laadruimte. Verder is de Trafic compleet uitgerust. Het is een nette auto met veel laadruimte."

DION VAN DER STERREN: "Een auto die lekker rustig rijdt, comfortabel is en goed is afgewerkt en meer dan genoeg mogelijkheden biedt. De navigatie evenals

de audio werkt goed en zijn gemakkelijk in gebruik. De auto biedt veel luxe en uitstraling."

RICO JEUKEN: "Deze Renault is een fijne auto die prettig rijdt, veel ruimte biedt en bovendien een degelijke indruk maakt. De comfortabele stoelen bieden veel steun en een hoge zit. Voor deze prijs krijg je veel auto."

HANS CUIJTEN: "Voor een grote bestelwagen stuurt deze Trafic erg fijn en reageert deze ook snel. Het interieur vind ik wat compact, maar gaat niet ten koste van het zitcomfort. Het is een plezierige auto die voor zakelijke doeleinden zeer interessant is."

ROBERT KLOMP: "Deze Trafic heeft een basis aankleding, maar is toch compleet. Ondanks het tussenschot is er genoeg zitruimte. Het is echt een werkpaard met grote deuren waardoor de laadruimte goed bereikbaar is. Binnenin heeft de Trafic veel opbergvakken. Deze Renault is in dit segment scherp geprijsd."

JIRI AMBROZ: "Wat mij het eerste opviel, was de mooie vorm van het 'busje'. Voor een bedrijf dat een niet te grote bestelauto wil, is dit zeker een aanrader."



SPECIFICATIES

Merk: Renault
 Model: Trafic L1H1 T29
 Type: 120PK Dci Turbo Luxe
 Transmissie: 6 versnellingen, handgeschakeld
 Cilinderinhoud: 1.598 cc
 Vermogen: 120 pk

Verbruik: 1 op 15,4
 Koppel: 300 Nm (1500 rpm)
 Acceleratie: 12,6 sec
 Topsnelheid: 166 km/u
 Uitrusting (speciale opties): Medianavigatie, trekhaak, elektrische ramen
 Laadruimte: 5,2 m³

Verkoopprijs: € 24.400,-
 Leaseprijs: € 599,- (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
 Vanafprijs: € 18.490,-
 Informatie:
www.janssenkerres.nl/renault



VOLKSWAGEN CRAFTER

DEALER: ARENA BEDRIJFSWAGENCENTER VENLO AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: NICK GIELEN

ERWIN ROEMEN: "Ik was erg onder de indruk van deze Crafter. Op alle fronten is deze bestelwagen comfortabel afgewerkt. De stoelen zitten lekker en zijn ook geschikt voor lange mensen. Verder is de auto uitgerust met een prima navigatiesysteem en camera's die een goede aanvulling zijn op de veiligheid. Het is qua prijs beslist geen goedkope auto, maar je krijgt veel waar voor je geld."

ROBERT KLOMP: "Dit is zonder meer een keurig afgewerkte bestelauto die echt als werkpaard kan worden ingezet. De auto rijdt mede dankzij de soepele automaat heerlijk. Ondanks dat het een bestelauto is, laat de Crafter wat betreft comfort en uitrusting niks te wensen over. Alle bedieningspanelen zijn overzichtelijk geplaatst en binnen handbereik. Het

navigatiesysteem werkt prettig en de achteruitrijcamera is overzichtelijk en duidelijk. De prijs is prima, mede door de lage onderhoudskosten."

ARJEN VAN SPLUNDER: "In één woord een topauto deze Crafter. Dit is wat mij betreft de meest innovatieve bestelwagen in de markt. De auto biedt veel ruimte met prima zittende stoelen die wel een Duitse, harde zit hebben. De Crafter is stevig geprijsd, maar dit is wel in verhouding met de kwaliteit."

JIRI AMBROZ: "Dankzij de pittige motor is dit een fijne auto om in te rijden. De stoelen zitten prima; ik had niet het gevoel dat ik in een bestelwagen reed. Voor de prijs krijg je een compleet uitgeruste bestelwagen met veel kwaliteit. Ik ga zeker de

ambulancedienst adviseren om eens een proefrit te maken in deze Crafter."

MARIJN LEEIJEN: "Wat kan een mens zich nog meer wensen met deze fraaie, degelijke en comfortabel geveerde Crafter? Het navigeren met deze bestelwagen is een fluitje van een cent door zijn goed gepositioneerd en duidelijk scherm. Verder verdienen de achteruitrijcamera, parkeersensoren en trailer assist een pluim. Wat betreft de prijs is deze Crafter wel aan de dure kant, maar gezien zijn kwaliteit en ergonomie zijn prijs volledig waard."



SPECIFICATIES

Merk: Volkswagen
Model: Crafter
Type: Crafter 35 2.0 130kW / 177pk TDI
EU6 WB 3640 MM FWD
Transmissie: Automaat
(8 versnellingen)
Cilinderinhoud: 1.968 cc

Vermogen: 130 kW / 177 pk
Koppel: 410 Nm (1.500-2.000 rpm)
Verbruik: 1 op 13
Acceleratie: 11,3 sec.
Topsnelheid: 160 km/u
Uitrusting (speciale opties): Highline uitvoering, verwarmbare voorruit, achteruitrijcamera, trailer assist,

Executive plus pakket.
Laadruimte: 10,7 m³
Verkoopprijs: € 39.160,-
Leaseprijs: € 773,14 (full operational, obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
Vanafprijs: € 21.950,-
Informatie:
www.autoarena.nl/vw-bedrijfswagens

De Volkswagen T-Roc. Vanaf nu in de showroom.



De
Volkswagen
T-Roc

vol vertrouwen

Laat de wereld zien wie je bent.

Durf jij een andere weg in te slaan? Ga dan voor de splinternieuwe T-Roc. Deze Volkswagen zit standaard vol met veiligheidssystemen, waaronder Front Assist en Lane Assist. De nieuwe Volkswagen T-Roc staat in de showroom en is bij ons te bestellen vanaf € 25.995.

Heb je interesse kom dan langs voor een kop koffie in onze showroom!

AutoArena

Celsiusweg 5, Venlo

Servicevestigingen in Venray, Panningen en Boxmeer

www.autoarena.nl



Volkswagen

De vanafprijs is inclusief btw, bpm, rijksaankosten, recyclingbijdrage en leges. Voor meeruitvoeringen gelden de prijzen uit de daarbij behorende prijslijsten. De exacte verbruikscijfers van de Volkswagen T-Roc zijn nog niet bekend.



VOLKSWAGEN CADDY

DEALER: ARENA BEDRIJFSWAGENCENTER VENLO AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: JOS BAGGERMANS

ERWIN ROEMEN: "Ik was verrast door de compleetheid van deze Caddy. Het is een leuke, compacte bestelauto die veel comfort biedt en uitgerust is met veel extra's. Voor een bedrijf is het een prima investering, zeker gezien de restwaarde."

RENÉ HOUBEN: "Dit is zonder meer een prima afgewerkte auto met een goede en stabiele wegligging. Ik miste wel de zesde versnelling. Volkswagen heeft veel aandacht aan het comfort: prima stoelen en goed bereikbare bedieningscomponenten. Gezien de betrouwbaarheid en hoge restwaarde is het een auto waar je je geen buil aan kunt vallen."

MARIJN LEEIJEN: "Mijn eerste indruk van deze auto is dat het een goede, degelijke en betrouwbare compacte bestelauto is. Het navigatiesysteem met touchscreen is prettig in de bediening. De auto heeft geen achteruitrijcamera, maar het zicht met normale spiegels en een ruit in het tussenschot is voldoende. Pluspunt is de hoge restwaarde."

LEON GERRITS: "Het comfort is op zich prima, alleen vond ik de afstand tot het stuur ietwat kort. Helaas staat deze auto niet op mijn verlanglijstje vanwege onvoldoende laadruimte en zitplaatsen voor vier personen."



SPECIFICATIES

Merk: Volkswagen
 Model: Caddy
 Type: Caddy 2.0 55kW / 75pk TDI EU6
 WB 2681 MM
 Transmissie: 5 versnellingen,
 handgeschakeld
 Cilinderinhoud: 1.968 cc

Vermogen: 55 kW /75 pk
 Koppel: 225 Nm (1.300-2.800 rpm)
 Verbruik: 1 op 21,7
 Acceleratie: 12 sec
 Topsnelheid: 155 km/u
 Uitrusting (speciale opties): Trendline
 uitvoering, Beklede scheidingswand
 met ruit, navigatie en alarmpakket

Laadruimte: 3,2 m³
 Verkoopprijs: € 17.810,-
 Leaseprijs: € 447,65 (full operational,
 obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
 Vanafprijs: € 13.550,-
 Informatie:
www.autoarena.nl/vw-bedrijfswagens



VOLKSWAGEN TRANSPORTER

DEALER: ARENA BEDRIJFSWAGENCENTER VENLO AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: MARTHY NAS

64

DION VAN DER STERREN: "Deze bestelwagen rijdt soepel en is rijkelijk uitgerust. Het zitcomfort is prima, mede dankzij de goed bereikbare bedieningsknoppen. De prijs staat in verhouding tot de kwaliteit. Een aanrader dus. Alleen voor ons bedrijf te groot."

JIRI AMBROZ: "Dit is een leuke, goed ingerichte auto voor normaal gebruik, bijvoorbeeld personenvervoer en bedrijfsmatige activiteiten. De stoelen zijn eenvoudig in te stellen. Het is een functionele auto zonder al teveel poespas."

ROBERT KLOMP: "Voor mij blijft de Transporter een herkenbare wagen die

heerlijk rijdt en voorzien is van alle toeters en bellen. Het comfort is uitstekend met achterin zitplaatsen voor drie personen. De navigatie is erg duidelijk met een goed display zonder reflectie en handige bediening. Dankzij de degelijke uitstraling is dit een bestelauto waarmee je goed voor de dag kunt komen."

HANS CUIJTEN: "Ik heb plezierig en comfortabel gereden in deze Transporter. De auto ligt lekker op de weg en door de hoge zit heb je een goed overzicht op de weg. Met de prettig bedienbare navigatie kom je overal op de juiste plaats. Een pluspunt zijn zonder meer de royale buitenspiegels. De prijs is oké. Daarvoor

krijg je een bestelwagen met veel imago, kwaliteit en betrouwbaarheid."

LEON GERRITS: "Ik was verbaasd over de grootte van de laadruimte met die dubbele cabine. Dit is niet ten koste gegaan van het comfort en beenruimte. Zelfs voor lange mensen is er genoeg beenruimte. De navigatie heb ik niet uitvoerig kunnen testen. Ondanks dat er geen achteruitrijcamera aanwezig is, biedt de auto toch voldoende overzicht door de grote buitenspiegels en ramen in de dubbele cabine."



SPECIFICATIES

Merk: Volkswagen
 Model: Transporter
 Type: Transporter Dubbele cabine 2.0
 103 kW/140pk TDI WB 3400 MM
 Transmissie: Automaat
 (7 versnellingen)
 Cilinderinhoud: 1.968 cc

Vermogen: 103 kW / 140 pk
 (3.000-3.500 rpm)
 Koppel: 340 Nm (1.500-3.000 rpm)
 Verbruik: 1 op 17
 Acceleratie: 12 sec.
 Topsnelheid: 181 km/u
 Uitrusting (speciale opties): Comfort-
 line uitvoering, Executive plus pakket

Laadruimte: 4,5 m³
 Verkoopprijs: € 37.000,-
 Leaseprijs: € 718,01 (full operational,
 obv. 30.000 p/jr, 4 jaar, excl. btw)
 Vanafprijs: € 19.200,-
 Informatie:
www.autoarena.nl/vw-bedrijfswagens



MERCEDES-BENZ CITAN

DEALER: SMEETS AUTOGROEP VENLO AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: LARA WOLFF

NICK VAN DER STERREN: "Het was erg leuk om deze Mercedes-Benz te testen. De auto ziet er goed uit en biedt veel comfort en ruimte. De stoelen zitten lekker en bieden veel steun. De Citan beschikt over goede spiegels en parkeersensoren achter. Voor de prijs krijg je een ruime, comfortabele auto."

RENÉ HOUBEN: "In één woord perfect. Alles klopt aan deze Citan. Het comfort, de ruimte en ergonomische inrichting. Alle bedieningsknoppen zijn goed bereikbaar. De Citan is niet de goedkoopste in zijn klasse, maar je krijgt er een uitstekende bedrijfswagen voor met de luxe van een personenauto. Tel daarbij op de lage onderhoudskosten, betrouwbaarheid en hoge restwaarde. Wat houd je nog tegen. Ik kan deze Mercedes-Benz voor 100% aanbevelen."

ERWIN ROEMEN: "Deze auto is ondanks zijn compacte afmeting erg ruim. De Citan rijdt lekker soepel en biedt veel comfort. De stoelen zitten prima en zijn ook geschikt voor langere mensen. Ik mis in deze uitvoering wel het navigatiesysteem. Wel is er een prima functionerende radio met USB aanwezig."

RICO JEUKEN: "Een mooie auto om te zien. Dat geldt ook voor het interieur dat erg luxe en comfortabel is uitgevoerd. Het geeft deze Citan een degelijke indruk. Ik heb er met veel plezier in gereden. Wat mij betreft stappen we nu in voor een aangename lange autorit. Ondanks de prijs is het een auto die veel waar voor zijn geld biedt."



SPECIFICATIES

Merk: Mercedes-Benz
Model: Citan
Type: 109 CDI KA L
Transmissie: Handgeschakeld
Cilinderinhoud: 1.461 cc
Vermogen: 66 kW
Koppel: 220 Nm bij 1750-3000 t/min

Verbruik: gecombineerd 1 op 21,7-23,3
Acceleratie: 14,1 sec
Topsnelheid: 160 km/u
Uitrusting (speciale opties): Chroom
Interieurpakket, Lakpakket, Line
Ambition, Exterieurpakket
Laadruimte: 3,1 m³

Verkoopprijs: € 19.179,12
Vanafprijs: € 11.990,-
Leaseprijs: € 360,35 p/m
Vanafprijs lease: € 125,- p/m
Informatie: www.smeets.ag/citan

Automaat
voor slechts
€ 395,-



De Vito, al vanaf € 17.990

Zowel in 2016 als 2017 is dit topmodel verkozen tot Bestelauto van het Jaar. U kunt er nu heel comfortabel in wegrijden. Tot en met 31 december betaalt u geen € 2.547 voor de 7G-TRONIC Plus automaat, maar slechts € 395! U rijdt een Mercedes-Benz Vito al vanaf € 17.990 of € 188 per maand.

www.smeets.ag/vito

SMEETS
AUTOGROEP

Beste
Dealer

Bestelauto
van het jaar 2017



Eindhoven
Steenoven 17
tel. 040 - 249 8900
Bestelwagens en
vrachtwagens

Venlo
Tasmanweg 6
tel. 077 - 207 9900
Bestelwagens en
vrachtwagens

Venlo
De Sondert 2
tel. 077 - 207 9910
Personenwagens
& smart

Ittervoort
Australiëstraat 4
tel. 0475 - 39 9900
Personen-, bestel-
en vrachtwagens

Ittervoort
Australiëstraat 4
tel. 0475 - 39 9900
Used 1
Bestelwagens

Heerlen
Handelsstraat 2
tel. 045 - 560 9900
Personen-, bestel-
en vrachtwagens

Maastricht
Akersteenweg 10
tel. 043 - 350 9900
Personen- en
bestelwagens

Schadeherstel
Handelsstraat 4
tel. 045 - 560 9939
Personen- en
bestelwagens



MERCEDES-BENZ VITO

DEALER: SMEETS AUTOGROEP VENLO AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG: ROY STEVENS

DION VAN DER STERREN: "Een representatieve auto die op alle fronten mooi en degelijk is afgewerkt. De rijeigenschappen zijn des Mercedes-Benz: stil en soepel. Op het comfort heeft Mercedes niet bezuinigd. De stoelen zitten erg goed en je kunt zien dat het van een degelijk materiaal is gemaakt. Verder heeft deze Vito een fraai geluidssysteem. De prijs is fors, maar zijn geld volledig waard. Bovendien heeft deze Vito een hoge restwaarde."

RICO JEUKEN: "Deze Vito vind ik de meest luxe auto in het bedrijfswagen segment. De auto is mooi afgewerkt en degelijk gebouwd. Het audiosysteem heeft een zuiver geluid en mooie diepe bas; het kan wedijveren met mijn home cinemaset thuis. Een complete super de luxe auto die wat mag kosten."

ARJEN VAN SPLUNDER: "Een mooie auto die lekker rijdt en veel ruimte en comfort biedt. Zelfs de stoelen achterin de dubbele cabine zaten heerlijk. Verder is deze Mercedes-Benz uitgerust met alle denkbare opties wat het rijplezier verhoogt. Deze Vito is niet voor iedereen weggelegd. Maar als je een auto wilt waarmee je zowel zakelijk als privé voor de dag kunt komen, dan is deze Mercedes-Benz een absolute aanrader."

MARIJN LEEIJEN: "De Vito is een lekkere, dikke auto die zeer representatief oogt en bovenal uitstekend rijdt. Het comfort is van een hoog niveau, wat onder andere te merken is aan de stevige en degelijke stoelen voorzien van een stof met hoge kwaliteit. Tijdens het rijden knalde het geluid uit de boxen. Ik vond het kwalitatief de beste bus die ik getest heb. Mercedes-

Benz biedt met deze auto een comfortabele en degelijke auto met veel status."

HANS CUIJTEN: "Ik kom superlatieven tekort. De rijeigenschappen, het comfort, de uitrusting: alles aan deze auto klopt. Deze luxe uitvoering van de Vito is niet de goedkoopste. Maar het is zijn prijs, ook zijn imago gezien, volledig waard."

JEAN-PAUL KREMERS: "Veel valt er niet meer te wensen met deze Mercedes-Benz. Deze auto heeft ruim voldoende vermogen, een hoogwaardige afwerking, is representatief en biedt veel comfort. De stoelen zitten erg fijn met ruime instelmogelijkheden. Op het navigatie- en audiosysteem heb ik niks aan te merken. Door de hoge restwaarde en lage onderhoudskosten is de afschrijving zeer laag."



SPECIFICATIES

Merk: Mercedes-Benz
 Model: Vito
 Type: Vito 119 CDI KA DC L
 Transmissie: Automaat
 Cilinderinhoud: 2.143 cc
 Vermogen: 140 kW
 Koppel: 440 Nm bij 1400-2400 t/min

Verbruik: gecombineerd 1 op 17,2-17,5
 Acceleratie: (0 tot 100 km/u) 9,0 sec
 Topsnelheid: 206 km/u
 Uitrusting (speciale opties): Parkeerpakket, Chroom Interieurpakket, Line Ambition, Audio Navigatiepakket, Licht en zichtpakket, Interieur comfortpakket, Exterieurpakket

Laadruimte: 3,9 m³
 Verkoopprijs: € 50.924,12
 Vanafprijs: € 17.990,-
 Leaseprijs: € 956,79
 Vanafprijs lease: € 188,- p/m
 Informatie: www.smeets.ag/vito

TOT €9.000 VOORDEEL OP EEN FIAT-BEDRIJFSWAGEN UIT VOORRAAD



PROFESSIONAL

A PRO LIKE YOU

DAT WERK EN ONTSPANNING PRIMA SAMENGAAN, BEWIJZEN DE FIAT-BEDRIJFSWAGENS. STUK VOOR STUK COMBINEREN ZIJ KRACHT, RUIMTE EN LAADVERMOGEN MET LUXE, GEMAK EN COMFORT. EN DAAR KOMT NU OOK NOG EENS HEEL VEEL VOORDEEL BIJ. VAN € 3.000 OP DE FIAT FIORINO TOT WEL € 9.000 OP EEN FIAT DUCATO. ALLEEN DEZE MAAND EN DE VOORRAAD IS BEPERKT. DUS SNEL NAAR DE DEALER. KIJK OP FIATPROFESSIONAL.NL VOOR DE ACTUELE VOORRAAD.

PRIJS EXCL. BTW/BPM, AFLEVERINGSKOSTEN EN LEGES. WIJZIGINGEN EN FOUTEN VOORBEHOUDEN. VRAAG NAAR DE VOORWAARDEN. DE ACTIES ZIJN GELDIG T/M 31 DECEMBER 2017 OF ZOLANG DE VOORRAAD STREKT.  FCA CAPITAL
Nederland

 **Lennaerts** Venlo: Rudolf Dieselweg 22.
Tel. 077 - 387 07 82
www.lennaerts.nl



STICHTING
LIVA
WE CARE

 Stichting LIVA
www.stichtingliva.nl



ERP

Warehouse
management

Webshops

Een nieuwe
kijk op jouw
business

 **KING**
BUSINESS SOFTWARE

www.king.eu



FIAT TALENTO

DEALER: AUTOBEDRIJF LENNAERTS BV **AFGEVAARDIGDE TIJDENS TESTDAG:** ED BEURSKENS

NICK VAN DER STERREN: "Dit is een heerlijke auto om in te rijden. De Talento is lekker ruim en comfortabel met aangename stoelen. Op deze Fiat zit alles erop en eraan. Voor de prijs krijg je een uitstekend afgewerkte auto met veel ruimte."

DION VAN DER STERREN: "Deze Fiat oogt niet alleen fraai, maar heeft ook uitstekende rijeigenschappen. De auto is goed afgewerkt en biedt veel zitcomfort en luxe. Verder is de auto voorzien van een gemakkelijk te bedienen navigatie- en audiosysteem en achteruitrijcamera. Het is zeker een aanrader."

ARJEN VAN SPLUNDER: "Dit model van Fiat heeft een bekende uitstraling en wordt door meerdere merken op de markt gebracht. De auto biedt voldoende

zitcomfort, ook voor lange mensen. Alleen zit dan de versnellingspook in de weg. Voor de rest is de uitrusting compleet. Het is een prima no-nonsens auto tegen een aantrekkelijke prijs."

JEAN-PAUL KREMERS: "De Talento viel me in alle opzichten absoluut niet tegen. Het testmodel was erg luxe uitgevoerd met comfortabele zittende stoelen van leer. Een leuk gadget vond ik de camera in de spiegel. De prijs viel me dan ook erg mee zeker in vergelijking met de Renault Trafic."

ROBERT KLOMP: "Een keurige auto die in stijl is afgewerkt. Voorin biedt deze Fiat veel luxe en achterin tref je een mooie werkruimte. De dubbele cabine is ruim en overzichtelijk, en is bovendien uitgerust met comfortabele stoelen. Ook ontbreken

de achteruitrijcamera en parkeersensoren niet, die voor elke bedrijfswagen een must zijn. De prijs van Talento is scherp ten opzichte van zijn concurrenten. Een auto die zowel zakelijk als privé zijn aanschaf waard is."

RENÉ HOUBEN: "Ze zeggen weleens: het oog wil ook wat. Dat geldt zeker voor deze Fiat Talento die een prachtig design heeft en zeer mooi is afgewerkt. Het comfort mag er wezen. De auto heeft een ideale instap met comfortabele stoelen. Alleen vind ik het dak wat aan de lage kant. Als je zoals ik lang bent, dan stoot je je hoofd. De prijs/kwaliteitsverhouding is prima mede gezien de afwerking, trekkracht en koppel."



SPECIFICATIES

Merk: Fiat
Model: Talento
Type: Squadra 120 Dubbele Cabine
Cilinderinhoud: 1.600 cc
Vermogen: 120 pk
Koppel: 300 Nm

Verbruik: 1 op 14,9
Topsnelheid: 166 km/u
Uitrusting (speciale opties): Lederen interieur, luxe dubbele cabine, navigatie, ect
Laadruimte: 3,2 m³

Verkoopprijs: € 28.495,-
Leaseprijs: op aanvraag
Vanafprijs: € 18.250,-
Informatie: www.lennaerts.nl,
www.fiatprofessional.nl

LEOLUX CREËERT MEER DUURZAME WERKPLEKKEN VOOR STARTENDE BEDRIJVEN

Bijna vijf jaar geleden begon Leolux met 'Manufactuur': twee royale kantoorruimtes die in een leegstaand pand waren ontwikkeld als een plek voor creatieve en innovatieve bedrijven. Inmiddels hebben ruim twintig bedrijven er hun intrek genomen en is de focus iets verschoven naar startende ondernemers. Begin november opende Manufactuur een nieuwe ruimte, met 74 nieuwe werkplekken voor innovatieve start-ups. Ooit werden in het gebouw nog alle Leolux designmeubelen geproduceerd. Maar vanaf de jaren negentig verhuisden steeds meer productie-afdelingen naar een modern onderkomen, enkele honderden meter verderop. De bakermat van Leolux kwam gedeeltelijk leeg te staan. Slopen was voor Leolux geen optie. De geschiedenis is voor het familiebedrijf even belangrijk als de toekomst. Daarom kozen de eigenaren voor een 'duurzame herbestemming' van het pand, daarbij geholpen door 2.0 Architecten, inmiddels een van de vaste bewoners van Manufactuur. Het nieuwe gedeelte van Manufactuur is gevestigd in de oude Leolux stoffeerderij. Net als in het eerste deel is hier het beeld van de oude fabriek bewaard gebleven: de mooie houten fabrieksdaken en de grote ramen. Voor de energievoorziening maakt ook fase twee van Manufactuur gebruik van zonnecellen en een WKO-installatie. De werkplekken worden verhuurd aan starters uit allerlei creatieve en innovatieve disciplines. De ruimte is geëxploiteerd door Leolux, in samenwerking met Innovation Hub Venlo.

www.demanufactuur.nl



CRUYFF FOUNDATION EN SEACON LOGISTICS VERLENGEN PARTNERCONTRACT

De Johan Cruyff Foundation en Seacon Logistics tekenden eind oktober tijdens de feestelijke aftrap van '1000 dagen tot Tokyo 2020 van Topsport Limburg' een partnercontract voor onbepaalde tijd. Daarmee spreken beide partijen de intentie uit om samen het gedachtegoed van de Cruyff Foundation op internationale schaal te versterken, onder meer met de opening van een Speciaal Cruyff Court tijdens de Paralympische Spelen van Tokyo in 2020. Zo kunnen kinderen met een beperking ook in Japan vooruit worden gebracht door beweging.

Op de dag dat er nog 1000 dagen te gaan zijn voor de Olympische Spelen in Japan, zetten Niels Meijer, directeur van de Cruyff Foundation en Hai Berden, oprichter van Seacon Logistics hun handtekening onder het partnercontract, dat voor onbepaalde tijd ingaat. De campagne '1000 dagen tot Tokyo 2020' onderstreept zowel de sportieve als zakelijke relatie tussen Nederland en Japan. Daarom is nu het plan opgevat om een Speciaal Cruyff Court te realiseren in Tokyo, waar Seacon en de Cruyff Foundation in de jeugd met een beperking de kans bieden om op een plezierige en veilige manier te sporten. Ook dichterbij huis zullen de Cruyff Foundation en Seacon de handen ineen slaan, door samen een Schoolplein14 te realiseren in Venlo. Schoolplein14 is een project naar een idee van Johan Cruyff, waarmee saaie schoolpleinen worden omgetoverd tot uitdagende, kleurrijke plekken waarmee kinderen uit het basisonderwijs worden gestimuleerd om meer buiten te spelen.

www.cruyff-foundation.org, www.seaconlogistics.com



Functioneel, **effectief**

Portégé X20W: Elk apparaat dat u ooit nodig zult hebben

Hij is productief in elke positie. Met de dual-action 360° scharnieren verandert u hem snel van een laptop in een tablet, en al uw accessoires met een USB-C-aansluiting worden ondersteund. Hij heeft een krachtige zevende generatie Intel® Core™ processors. Na een half uur opladen kunt u vier uur zonder stopcontact werken. Op een volle accu zelfs 16 uur*. En de AES-stylus gebruikt 2048 drukpunten om notities vast te leggen met absolute precisie.

Toshiba's Portégé X20W. Elegante techniek.

Kijk voor meer informatie op www.toshiba.nl/X20W



Intel Inside®.
Hoge productiviteit outside.



payroll^w
limburg.nl

member of Wiertz Company^w



Werknemers
in goede
handen

**Goed op weg met
Payroll Limburg.nl!**

info@payrolllimburg.nl | 045-563 92 60 | www.payrolllimburg.nl