

NOORD-LIMBURG

JAARGANG 11 | NUMMER 1 | MAART 2018

BUSINESS

REGIONAAL ZAKENMAGAZINE IN DE REGIO NOORD-LIMBURG



Coverstory Hoeijmakers Groep
**AL VEERTIG JAAR
BETROKKEN BIJ DE KLANT**

*GDPR-compliant in
zes stappen*

*THEMA TOPVROUWEN:
"JE MOET JE DURVEN
ONDSCHIEDEN"*



Kelly van der Velden
Accountmanager Beatrix Theater

“We maken zoveel mensen blij.”

“Over Jaarbeurs kan ik uren achter elkaar vertellen. Op mijn werk maar thuis ook. Als ik ergens enthousiast van word, ga ik praten. En van Jaarbeurs word ik enthousiast. Iedereen in Nederland kent Jaarbeurs. We maken zoveel mensen blij. Neem LEGO World. Wie kent dat niet? Al die ouders met uitbundige kinderen. Ik ben er zelf meerdere keren geweest. Voor de deuren opengaan, staan er al lange rijen.”

“Mijn werk vind ik geweldig. Elke keer mag ik weer iets nieuws neerzetten en een bijeenkomst van nul af aan opbouwen. De ene keer doe je dat voor 10 man, de andere keer voor 1.000 man. Wat belangrijk is, is dat je meedenkt met een klant, je in hen verplaatst. Wat wil je bereiken, met welk gevoel wil je dat de mensen naar huis gaan? Daar kunnen we op inspelen. Je moet het ook een beetje aanvoelen, maar dat leer je wel als je hier een tijdje werkt.”

“Wat het leuk maakt is de dynamiek. Er gebeurt hier zoveel. En soms verandert alles op het laatste moment. Laatst hadden we een bijeenkomst voor 650 personen maar veel meer inschrijvingen. Dan kijk je samen met de klant naar de mogelijkheden. Omdat we geen grotere zaal meer beschikbaar hadden, hebben we besloten de sprekers in de plenaire zaal te filmen en beeld en geluid door te schakelen naar een andere zaal. Het is soms even puzzelen, maar we zijn Jaarbeurs en komen altijd met een oplossing. Dat is onze instelling.”

“Het fijnste vind ik als al het voorwerk is gedaan. Als alles staat en ik het een dag van tevoren aan mijn collega's van de operatie overdraag. Het is allemaal geregeld. Catering, audiovisuele middelen, stand benodigdheden, zaalindeling, wat je maar kunt bedenken. De kers op de taart is als je de verwachting van de klant overtreft. Onlangs hadden we een congres met afsluitend het afscheid van een voorzitter. Na afloop kwam mijn contactpersoon naar mij toe en zei dat zij zich geen betere dag hadden kunnen wensen. Dat is mijn drijfveer. Daar word ik nou gelukkig van.”

Bijzondere ontmoetingen creëer je bij Jaarbeurs

Kijk op jaarbeurs.nl/zakelijk voor de mogelijkheden.

jaarbeurs.nl/zakelijk • 030 - 295 58 81 • events@jaarbeurs.nl

VOORWOORD



MAKE-OVERS

Op dit moment is er sprake van veel structurele leegstand, onder andere doordat vastgoed zijn oorspronkelijke functie overleeft. Herbestemming van vastgoed is misschien wel de meest duurzame oplossing voor deze leegstand. Ook in de regio Noord-Limburg zien we hier prachtige voorbeelden van, zoals de Wagenmakerij in Venlo en de ECI Cultuurfabriek in Roermond.

Make-overs zijn ook de insteek van onze rubriek 'De Stijl Van'. Maar liefst zeven ondernemers uit de regio zijn inmiddels door Marie-José Korsten van Feel Good Expert onder handen genomen bij kledingwinkel Jansen-Noy. En uiteraard gaan we daar dit jaar met veel enthousiasme mee door. Het blijft fascinerend om te zien hoe een bepaalde kleur of een bepaald kledingstuk een uitstraling of een silhouet kunnen veranderen, uiteraard altijd ten voordele van degene die wordt gekleed. Voor dit jaar zoeken we nog enkele kandidaten die mee willen doen. Aanmelden kan via een bericht naar onderstaand e-mailadres.

Wat eveneens voor dit jaar op de planning staat, is het organiseren van netwerkbijeenkomsten. Natuurlijk komen onze drie autotestdagen ook dit jaar weer aan bod. En ook met ons Business Ontmoet Business concept organiseren we bijeenkomsten met een ongedwongen, informele sfeer waarbij het netwerken centraal staat. Al pakken we het op dinsdag 10 april wel net even iets anders aan met onze paneldiscussie tijdens CONNECTED in De Maaspoort. Aanmelden voor dit kennisevent kan via www.connectedevent.nl. En pik dan ook meteen even de netwerklunch en de diverse parallelsessies mee!

Met vriendelijke groet,

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



**Zakenmagazine voor
de regio Noord-Limburg**

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

JAARGANG 11
Maart 2018, editie 1

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

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE
Sofie Fest

REDACTIEBIJDAGEN
Jessica Scheffer, Hans Hajée,
Hans Hooft, Aart van der Haagen

FOTOGRAFIE COVER
Dick Holthuis

VORMGEVING / OPMAAK
Margot Noyons

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 abonne-
menten hebben een looptijd van één
jaar en worden automatisch verlengd.
Opzeggingen kunnen uitsluitend schrift-
telijk worden doorgegeven en dienen
uiterlijk twee maanden voor de verval-
datum in ons bezit te zijn.

Copyrights

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

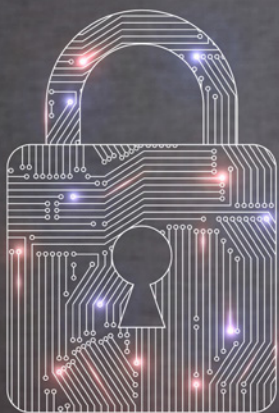
Hoewel de informatie gepubliceerd in
deze uitgave zorgvuldig is uitgezocht
en waar mogelijk gecontroleerd, sluiten
de uitgever en de redactie uitdrukkelijk
iedere aansprakelijkheid uit voor even-
tuele onjuistheden en/of onvolledig-
heid van de verstrekte gegevens.

© 2018 Overname van artikelen is
slechts mogelijk na verkregen schrift-
lijke toestemming van de uitgever

ISSN: 2543-3237

Inhoudsopgave

- 6** Coverstory Hoeijmakers Groep: al veertig jaar betrokken bij de klant
- 8** Hagro kantoormeubelen: maatwerk en excellente service
- 10** Interview Rudolf Bak: "Meer regie van bovenaf is dringend gewenst"
- 12** Circulair bouwen: no more take, make, waste
- 15** Alfa Accountants en Adviseurs: "Waarde is niet gelijk aan de prijs"
- 18** GDPR: Doe jij het wel veilig?
- 21** Rühl Haegens Molenaar: breng je bedrijfsprocessen in kaart
- 21** More Sales Result: sales op basis van relatie-opbouw
- 22** Topvrouw Limburg 2018: "Je moet je durven onderscheiden"
- 25** Zichtbaarheid van topvrouwen: Naomi Lonwijk, Detechno Skills
- 26** Business Flitsen
- 27** Column Voor de Zaak: compensatieregeling transitievergoeding na twee jaar ziekte
- 28** Column Qwezz Cloud: Wi-Fi Trubbels
- 29** Ease is het logische vertrekpunt
- 30** CONNECTED: ontdek nieuwe samenwerkings- en verdienmogelijkheden
- 33** Business Ontmoet Business: focus op samenwerken en innovatie
- 35** Bureau Tint, speelt in communicatie
- 37** Rij-impressie: Ford Ecosport
- 38** De stijl van: Nina Krockow, mind4share
- 41** VVV-Venlo floreert in vele opzichten
- 43** Business Flitsen
- 48** Ad Hoc Data: "Nooit meer met hagel schieten"
- 50** Business Flitsen



De transparantie in de vastgoedmarkt is zeker niet toegenomen.

10



Circulair bouwen vereist een andere rol van veel leden uit de bouwkolom.

1

18
De verordening geeft burgers meer zeggenschap over hun data en wat daarmee gebeurt.



"Carrière maken zou geen doel op zich moeten zijn."

22



5



30
"Je moet ook in je eigen keuken laten kijken."



33
Bezoekers kunnen uit deze succesverhalen ideeën en inspiratie halen.



41
Op vele fronten heeft VV-Venlo de harten van publiek en sponsors veroverd.

41



6

HOEIJMAKERS GROEP

AL VEERTIG JAAR BETROKKEN BIJ DE KLANT

In 1978 richtte Jan Hoeijmakers zijn eenmansbedrijf in verzekeringen, pensioenen en hypotheek op. Inmiddels staat zoon Ruud aan het roer en heeft Hoeijmakers Groep dertig medewerkers in dienst.

FOTOGRAFIE: DICK HOLTHUIS

"Dit jubileum hebben we te danken aan onze trouwe klanten", vertelt huidig directeur Ruud Hoeijmakers. "Mijn vader ging veertig jaar geleden letterlijk langs de deuren om verzekeringen, pensioenen en hypotheek te adviseren. Het kantoor in huis werd al snel te klein en in 1984 opende hij het kantoor aan de Markt in Kessel. In 1991 kwam daar een tweede kantoor in Beesel bij. Ook hebben we in die veertig jaar verschillende intermediairbedrijven overgenomen, daarvan had de overname in 2006 van Peeters Finance in Venlo en Blerick de meeste impact. De kantoren in Beesel en Blerick zijn later overigens

samengevoegd in het opvallende nieuwe pand aan de Baarskampstraat in Kessel."

Ruud staat sinds 2004 aan het roer van het bedrijf. De vraag waarom Hoeijmakers Groep al veertig jaar bestaansrecht heeft, kan hij wel beantwoorden. "Klanten waarderen onze betrokkenheid en kunde en blijven daarom klant bij ons. Dankzij dit vaste klantenbestand hebben we in de afgelopen veertig jaar nog nooit rode cijfers geschreven. Natuurlijk is er binnen de branche wel de noodzaak om te blijven groeien. Gestaag, want de snelle groeiers gaan meestal ook weer snel ten onder. We

hebben ons als stabiel familiebedrijf gelukkig nooit laten beïnvloeden door dergelijke bewegingen in de markt. Mede daardoor zijn we ook tijdens de financiële crisis juist gegroeid."

Hoeijmakers Groep heeft destijds ook uitgebreid de tijd genomen om de opvolging in goede banen te leiden. "Een professionele bedrijfsopvolging is voor familiebedrijven heel belangrijk. Mijn vader gaf destijds aan, dat mijn broer Ralf en ik eerst maar eens een paar jaar bij andere bedrijven werkervaring op moesten doen. Mijn entree bij Hoeijmakers Groep maakte ik daarom pas in 1998."

VAKKENNIS

Veertig jaar geleden hadden bedrijven nog genoeg aan, bij wijze van spreken, een brandverzekering. Maar omdat bedrijven steeds complexere producten en diensten aanbieden, veranderen ook de bedrijfsrisico's. Juist dan is het belangrijk om maatwerk te leveren. "Te veel assurantiëttussenpersonen kijken vooral naar de verzekeringen die ze aan kunnen bieden. Bij ons staan het bedrijf en de ondernemer centraal. Samen kijken we eerst naar de risico's die de ondernemer zelf kan en wil dragen, voor de overige risico's bieden we verzekeringsoplossingen op maat aan. Daarbij letten we er vooral op in welke branche de ondernemer actief is en welke ontwikkelingen daarin plaatsvinden. Het aansprakelijkheidsrisico kan voor het ene bedrijf relatief klein zijn, terwijl bijvoorbeeld bouw- of transportbedrijven grote risico's lopen wanneer dit niet goed geregeld is. Dankzij onze vakkennis en de ervaringen die we in de afgelopen veertig jaar hebben opgedaan, kunnen we dit prima inschatten voor onze klanten."

CONSEQUENTIES

Tijdens gesprekken wijzen de adviseurs van Hoeijmakers Groep hun klanten op belangrijke aandachtspunten, zoals de zogenoemde kleine lettertjes. "Vaak wordt er bijvoorbeeld niet over clausules in een verzekeringspolis gesproken, terwijl dit juist problemen kan voorkomen. In een clausule kan bijvoorbeeld staan dat je regelmatig de elektrische installatie moet laten keuren. Wanneer dit wordt nagelaten, heb je bij een brandschade kans dat de verzekeraar niet uitkeert. Hetzelfde geldt voor

leveringsvoorwaarden, waarin de mate van aansprakelijkheid van de ondernemer goed moet zijn afgebakend. Wanneer je als bedrijf onderhoudswerkzaamheden bij een fabriek uitvoert, maakt het nogal verschil of je duidelijk kenbaar hebt gemaakt dat je alleen verantwoordelijk bent voor de directe materiele schade, of dat je alle (gevolg)schade vergoedt." Daarnaast wijst Hoeijmakers ook op het belang voor ondernemers om goed te kijken naar hun voorzieningen voor arbeidsongeschiktheid, pensioen en overlijden. "Dit zijn onderwerpen waar een ondernemer vaak niet bij stil staat, maar wel mee te maken kan of gaat krijgen. Ook voor deze situaties kijken we samen met de ondernemer waar hij het beste mee af is en welke verzekeringen de financiële gevolgen het beste kunnen beperken."

PERIODIEK CONTACT

Een groot deel van het klantenbestand van Hoeijmakers Groep bestaat uit bedrijven. Voornamelijk gesitueerd in Noord- en Midden-Limburg en het oostelijke deel van Noord-Brabant. "Bij deze ondernemers zitten we minimaal eenmaal per jaar aan tafel om de stand van zaken te bespreken. Tijdens die gesprekken inventariseren we opnieuw de mogelijke risico's binnen het bedrijf en of het verzekeringspakket daar nog goed op aansluit. Veranderingen zoals een overname of uitbreiding van de bedrijfsactiviteiten over de grens, hebben namelijk invloed op je bedrijfsrisico's." Wanneer een ondernemer een beroep doet op zijn verzekering, zorgt Hoeijmakers voor een snelle, correcte en vakkundige afhandeling van de schadeclaim.

"Wij nemen schademeldingen nog dezelfde dag in behandeling. Toen er medio januari een zware storm over het land raasde, kregen we in 48 uur bijna 250 schademeldingen binnen. We hebben toen op zaterdagmorgen met tien medewerkers alle meldingen verzameld en voorbereid, zodat deze maandagochtend meteen konden worden behandeld. Ook investeren we bewust veel in techniek. Bij ons kunnen klanten een schade bijvoorbeeld via WhatsApp melden en foto's doorsturen. Aan de hand van die foto's kunnen we vaak al snel bepalen of de klant een reparatie kan laten uitvoeren of dat er een schade-expert moet komen kijken."

JUBILEUM

Ruud Hoeijmakers en zijn medewerkers kijken zeer tevreden terug op de afgelopen veertig jaar. Om extra stil te staan bij dit bijzondere jubileum introduceerde het bedrijf al een nieuwe huisstijl en website. Daarnaast worden er diverse activiteiten georganiseerd. "Op 21 april houden we een open dag. Iedereen is van harte welkom voor een drankje en een rondleiding door het kantoor. Daarnaast organiseren we een loterij voor onze klanten en een wedstrijd voor basisschoolleerlingen, wie de hoogste zonnebloem kan kweken. Ten slotte gaan we in juni met alle medewerkers gezellig naar Gent. Daarna richten we onze blik weer naar voren en gaan we er weer veertig jaar flink tegenaan voor onze klanten."

www.hoeijmakers.nl



Als een van de weinige Registermakelaars in Assurantiën (RMiA) in de regio heeft Hoeijmakers Groep toegang tot de gehele verzekeringsmarkt. Avant Zekerheid, het volmachtbedrijf van Hoeijmakers Groep, accepteert verzekeringen en behandelt schades zelfstandig namens een aantal gerenommeerde verzekeraars. Bij grote (zakelijke) risico's is vaak één verzekeraar niet in staat het risico geheel af te dekken, dan kan verzekeren op de assurantiebeurs een oplossing zijn. Volgens Ruud Hoeijmakers is het bedrijf steeds vaker genoodzaakt risico's op de assurantiebeurs onder te brengen.

"Het samenstellen van verzekeringspakketten die technisch afwijken van de reguliere pakketten is een van de mooiste uitdagingen in ons vak. Maar een aantal bedrijfsactiviteiten is steeds lastiger te verzekeren tegen bepaalde risico's. Ook de veranderende weersomstandigheden en de steeds grotere calamiteiten die hierdoor ontstaan, hebben een grote impact op de verzekeringsbranche. Met name internationale verzekeraars springen steeds vaker in op deze risico's, die we op de reguliere verzekeringsmarkt niet meer ondergebracht krijgen."



8

HAGRO KANTOORMEBELEN

MAATWERK EN EXCELLENTE SERVICE

De economie bloeit, en menig ondernemer wil weer investeren in een nieuwe kantoorinrichting. Hagro kantoormeubelen in Sevenum is dan een uitstekende partner voor advies, levering en montage van die kantoorinrichting. Directeur Wout Swinkels: "Ons ruime aanbod, korte levertijden en complete service vormen onze meerwaarde."

TEKST HANS HOOFT

Hagro kantoormeubelen bestaat al sinds 1991 en levert alles wat met de kantoorinrichting te maken heeft, van complete werk- en vergaderplekken tot kantine- en garderobe-inrichtingen. Inmiddels heeft het bedrijf een flink aantal topmerken in het assortiment zoals RH, RBM, Aeris, Sicame, Schaffenburg, Hag, Herman Miller, swopper en Smit Visual. Dat ondernemingen uit de wijde regio het bedrijf steeds vaker benaderen voor de inrichting van hun kantoren, heeft ongetwijfeld ook te maken met de uitstekende naam die Hagro heeft opgebouwd dankzij de klantvriendelijke en deskundige werkwijze.

STIJLEN

Een ondernemer die Hagro benadert voor de inrichting van zijn kantoor, krijgt altijd eerst de vraag naar de specifieke behoefte, en natuurlijk het budget. Hagro kan namelijk kantoormeubelen uit zowel het hogere, midden- als budgetsegment leveren. Zelfs voor de starter, of voor tijdelijk gebruik, is er een ruime keuze aan goede gebruikte meubels.

De volgende vraag heeft dan betrekking op de gewenste stijl: de ene klant wil graag een industriële of liever strakke stijl, de andere heeft een voorkeur voor een wat natuurlijkere of meer

speelse invulling. Dankzij het brede assortiment kan Hagro in alle stijlen een passend interieur leveren. Indien gewenst kan ook de vaste interieurarchitect van Hagro worden ingeschakeld voor een schitterend ontwerp op maat. De kosten daarvoor worden overigens verrekend als de order doorgaat.

HARDLOPER

Swinkels en zijn team van medewerkers zien wel een trend naar een meer natuurlijke, huiselijke invulling van het kantoorinterieur, zo is een houten vergadertafel van acht centimeter



Wout Swinkels
Fotografie: Marcel Krijgsman

dikte een hardloper in het assortiment. Bij het gesprek met de klant komt natuurlijk ook het aspect prijs/kwaliteit ter sprake: dankzij hun ruime ervaring kunnen de adviseurs van Hagro de klant goed het verschil laten merken tussen, bijvoorbeeld, een kwaliteitsbureau en een werkblad van een iets mindere kwaliteit. Maar uiteraard bepaalt de klant zelf waar hij voor kiest, op basis van de behoefte.

Een andere trend is de groeiende vraag naar zit-statafels. Als gevolg (of eigenlijk: dankzij) de alom gehoorde kreet 'zitten is het nieuwe roken' gaan steeds meer ondernemingen over tot de aanschaf van dergelijke in hoogte verstelbare werkplekken. In de grote, twee verdiepingen tellende showroom van Hagro zijn dan ook veel van dit soort bureaus te vinden.

RUIME RANGE STOELN

Bij de aanschaf van een werkplek is natuurlijk ook behoefte aan een bureau- of vergaderstoel. De klant kan dan bij Hagro kiezen uit een zeer ruime range. En ook hier krijgt de klant de mogelijkheid om het verschil te ervaren tussen de diverse kwaliteiten - en prijzen. Swinkels geeft dan altijd het voorbeeld: "Op vrachtwagens zitten stoelen van minimaal 1.500 euro, en mensen die op kantoor werken, hebben veel te vaak een stoeltje van honderdvijftig euro dat niet goed instelbaar is. Bedenk dan: als je personeel met rugklachten thuis komt te zitten, ben je nog veel duurder uit. Kijk op de langere termijn, ook hoeveel langer een duurdere stoel meegaat." Indien gewenst kan de klant ook op locatie een zitinstructie krijgen bij de bureaustoelen (vanaf vijf stuks), hoe de eindgebruikers de instellingen kunnen bedienen en hoe ze ergonomisch verantwoord kunnen zitten. "Bij een goedkope stoel met

minder instelmogelijkheden is dat natuurlijk moeilijker, maar we proberen altijd een goed advies te geven", vertelt Swinkels. Als een klant echt niet kan kiezen tussen twee stoelen, dan krijgt hij vaak de mogelijkheid om een stoel twee weken op proef te hebben.

UIT VOORRAAD LEVEREN

Swinkels erkent de concurrentie van de internetbedrijven. "Er zijn nog altijd mensen die zich bij een officiële dealer uitgebreid laten voorlichten en vervolgens het spul bij een internetbedrijf kopen. Want dan hebben ze het snel in huis, terwijl sommige van onze collega's levertijden van soms wel zes weken moeten hanteren. Dat internetbedrijf levert het spul, maar vaak moeten de mensen de meubels dan nog zelf monteren. En als er iets mee is, moet je maar afwachten of het snel kan worden opgelost." Maar dankzij een groot magazijn kan Hagro vrijwel altijd snel uit voorraad leveren. Die voorraad bestaat uit een groot aantal verschillende bureaubladen, onderstellen, stoelen, enzovoort. Natuurlijk kan niet altijd alles direct uit voorraad worden geleverd - je kunt immers niet alles uit het bijzonder ruime assortiment in grote hoeveelheden in huis hebben.

STELREGEL

De directeur vervolgt: "Wij bieden iets wat die internetbedrijven niet of nauwelijks leveren: uitgebreide service. Onze vakkundige medewerkers brengen de meubels bij de klant, monteren alles en geven indien gewenst ook nog een zit- of bedieninstructie." En dat is nog lang niet alles: Hagro heeft als stelregel dat als er iets met een geleverde bureaustoel uit het hogere segment is, dat

probleem binnen twee dagen wordt opgelost. In de tussentijd krijgt de klant een andere, gelijkwaardige stoel ter overbrugging. Als een klant tijdelijk extra meubilair nodig heeft, bijvoorbeeld omdat hij een grote order heeft binnengehaald en voor een bepaalde periode meer personeel moet inzetten, dan kan Hagro hem een interessante huurconstructie aanbieden voor de kantoorinrichting. Een bijzondere service is dat als een klant zijn kantoor wil vernieuwen, Hagro de oude spullen voor hem kan afvoeren.

DOELGROEP

Hagro is van maandag tot en met vrijdag van acht tot zes uur open, en op zaterdag van acht tot vijf uur. Daarnaast kan de showroom op afspraak 's avonds worden bezocht, een extra service voor de ondernemer die overdag druk is met zijn eigen zaak. De doelgroep is voornamelijk het regionale MKB, van zzp'ers tot en met grotere ondernemingen. Naast de kantoorinrichting krijgt Swinkels ook regelmatig de vraag voor magazijn- en palletstellingen, het bedrijf kan deze leveren via een dochteronderneming, HMS magazijn-inrichtingen BV.

Omdat Hagro blijft groeien, laat Swinkels dit jaar een extra magazijn bouwen. "We hebben dan nog meer ruimte om voorraad te houden, en kunnen we nog efficiënter werken." Snel leveren, excellente service, afspraken nakomen, dat is volgens de directeur het recept om een goede band te krijgen met de klant. Dat dit recept werkt, blijkt wel uit het feit dat Hagro moet uitbreiden om aan de groeiende vraag te blijven voldoen.

www.hagrokantoormeubelen.nl



Rudolf Bak: "De vastgoedsector ziet de overheid het liefst in een faciliterende rol, mét een duidelijke visie."

10

GROTE REGIONALE VERSCHILLEN OP KANTORENMARKT "MEER REGIE VAN BOVENAF IS DRINGEND GEWENST"

Als dataleverancier en marktanalist is Rudolf Bak een vaste waarde voor de Nederlandse vastgoedsector. Zijn heilige graal bestaat uit een database met alle objecten, mutaties en transacties. Deze gegevens vormen een feitelijke basis voor inzicht in actuele en toekomstige ontwikkelingen. "Trends zijn goed te duiden maar het gebrek aan transparantie maakt het kwantificeren ervan lastig."

TEKST: HANS HAJÉE FOTOGRAFIE: ROLF VAN KOPPEN

Rudolf Bak heeft ruim dertig jaar ervaring als marktonderzoeker. Hij was werkzaam bij make-lars, een vastgoedbelegger en onderzoeks-bureaus. Negen jaar geleden vestigde hij zich als zelfstandig analist en adviseur. Onder meer stelt Bak voor NVM Business jaarlijks Kantoren in Cijfers op, een uitgave vol statistische gegevens over de Nederlandse kantorenmarkt.

VELDWERK

Bak beschikt over een bestand met alle Nederlandse kantoorgebouwen. Deze database is in tientallen jaren opgebouwd en wordt continu geactualiseerd. "Zijn er tegenwoordig tal van digitale bronnen, vroeger was het letterlijk veldwerk. Ik heb talloze ritten door Nederland gemaakt om te kijken wat nieuw werd gebouwd." Naast kantoren brengt Bak bedrijfspanden, logistiek vastgoed, winkels, winkelcentra, hotels en woningcomplexen in kaart. Hij registreert wat gesloopt wordt of een andere bestemming krijgt. Ook beleggings-transacties worden gemonitord.

NAAR EER EN GEWETEN

Ondanks alle beschikbare informatie is de transparantie in de vastgoedmarkt volgens Bak zeker niet toegenomen. "Er zijn veel gegevens maar de kwaliteit ervan laat te wensen over. Zo zijn de werkelijke huurprijzen lang niet altijd bekend. Ook over het behaalde rendement zijn partijen terughoudend. Dat bemoeilijkt een exacte analyse, met name voor taxateurs." Het gebrek aan transparantie maakt ook Baks werk er niet eenvoudiger op. "Trends zijn goed te duiden maar het kwantificeren ervan is lastig. Dat neemt niet weg dat ik naar eer en geweten een bijdrage lever aan het noodzakelijke inzicht in de markt."

SPEKKOPERS EN SCHAARS AANBOD

Over 2017 inventariseerde Bak een opname van 1,13 miljoen m² kantoorruimte. Het betreft hier de vrije markt, exclusief eigen bouw. "Het jaar daarvoor was het een fractie meer. De totale leegstand daalde verder, van 7,6 naar 6,7 miljoen m²." Door de hoge opname en het dalende aanbod ligt een stijging van de huurprijs in de lijn der verwachting. "Gemiddeld is dat echter amper het geval. Belangrijke kanttekening daarbij: landelijk zijn er grote verschillen in animo, opname en prijs. In Noord-Nederland is de leegstand nog altijd fors. Wil je daar huren dan ben je spekkoper. In Amsterdam daarentegen is kwalitatief aanbod zeer schaars; dat uit zich in hogere huurprijzen."

ROEPEN IN DE WOESTIJN

Al jaren geleden waarschuwde Bak voor een

dreigend tekort aan hoogwaardige kantoorruimte op gewilde locaties. "Als men dan wees op de enorme leegstand voelde ik me vaak een roepende in de woestijn. Veel aanbod is echter sterk verouderd. Het voldoet niet aan de actuele eisen of ligt op een verkeerde locatie. Renoveren is lang niet altijd rendabel, bijvoorbeeld door een ongunstige indeling. En de afgelopen jaren is amper nieuw gebouwd. Nu de economie aantrekt, ontstaat op sommige plaatsen een tekort." De markt vraagt om meer dynamiek. "Zo hanteert Amsterdam een limiet van twee gebouwen per jaar. Dat is te restrictief en belemmert een gezonde situatie."

LAAGHANGEND FRUIT RAAKT OP

Herbestemming heeft sterk bijgedragen aan een daling van de leegstand. "Onder meer steden als Nieuwegein en Eindhoven zijn hier zeer succesvol mee. Vorig jaar werd in Nederland zo'n 930.000 m² aan de voorraad onttrokken door sloop maar vooral herbestemming, meestal als woonruimte." In 2016 was dat nog 1,2 miljoen m². "Al blijft de vraag naar woningen groot, kantoren worden steeds duurder. Dit maakt herbestemming minder snel rendabel. Daarbij komt dat het laaghangend fruit – gebouwen die door ligging en indeling relatief eenvoudig om te vormen zijn tot woningen – langzamerhand opraakt. Soms is sloop en nieuwbouw een optie. Bijvoorbeeld in Diemen en Hoofddorp gebeurt dit grootschalig."

15 MILJARD EURO

In de zoektocht naar rendement zijn 'stenen' zeer populair. "Bij directe beleggingen in commercieel en niet-commercieel vastgoed ging het vorig jaar om 15 miljard euro", weet Bak. Een enorm bedrag. "Na jarenlange terughoudendheid beginnen ook Nederlandse partijen zich weer te roeren. De markt wordt echter gedomineerd door buitenlandse beleggers, vooral uit Duitsland en de Angelsaksische landen. Door het grote animo stijgen de prijzen snel. Bij sommige transacties heb ik de indruk dat te veel risico wordt genomen. Kanttekening is wel dat minder zwaar wordt gefinancierd dan in het verleden. Wijs geworden door de crisis zijn financiers terughoudender en ligt de loan to value lager. Beleggers zijn daardoor minder kwetsbaar dan voorheen."

ZURE APPEL

In 2023 moeten alle kantoren verplicht beschikken over minimaal Energielabel C. Bak verwacht dat deze overheidsmaatregel veel impact zal hebben. "Voor kantoren op gewilde locaties zijn de benodigde investeringen prima op te brengen. Maar wat zijn de gevolgen voor verouderde

kantoren in krimpgebieden die al jarenlang leegstaan? De eigenaar moet extra investeren maar het is allesbehalve zeker dat zich binnen afzienbare termijn een huurder aandient." Bij kansarme kantoren kan de verplichte verduurzaming een beslissing forceren: investeren, slopen of afstoten. "Eigenaren moeten door de zure appel heen bijten." Leeft het verplichte energielabel C al? "Ik heb de indruk dat veel partijen de kwestie voor zich uitschuiven. Niet verstandig, want ook financiers zoals banken gaan druk uitoefenen. Herfinanciering van kantoren die niet over het vereiste label beschikken, is straks niet meer mogelijk."

BOTSENDE CULTUREN

Bak constateert een moeizame relatie tussen overheden en de vastgoedsector. "Culturen botsen regelmatig. Mede door de vastgoedaffaires kijken overheden vaak met terughoudendheid en wantrouwen naar de sector. Wellicht deels begrijpelijk, maar het is contraproductief. Veel gemeenten willen bepaalde zaken afdwingen. Soms ligt hieraan wensdenken ten grondslag, bijvoorbeeld bij het restrictieve nieuwbouwbeleid in Amsterdam. De vastgoedsector ziet de overheid het liefst in een faciliterende rol, mét een duidelijke visie." In dat verband pleit Bak voor meer centrale regie. "Ruimtelijke ordening is gedecentraliseerd naar provincies en gemeenten. Een overall beleid, een nationaal plan voor de ruimte ontbreekt. Jammer, want de afstemming tussen gemeenten en provincies is niet altijd optimaal. Als gevolg van de crisis zijn veel woningbouwplannen geschrapt. Het kost tijd om deze procedureel weer in gang te zetten. En als de woningen straks op de markt komen, kan het goed zijn dat we alweer in een andere fase van de cyclus zitten. Om slagvaardiger te kunnen opereren, is meer regie van bovenaf dringend gewenst."

"ANIMO VAN LOGISTIEKE BEDRIJVEN BLIJFT GROOT"

Logistiek is dé drijvende kracht voor de vastgoedmarkt in Noord-Limburg. "Het animo voor vestiging in en rond Venlo blijft groot", aldus Bak. "Het locatieprofiel voor logistieke bedrijvigheid is uitstekend en er is nog voldoende grond beschikbaar. Wel heeft het vele vrachtverkeer mogelijk gevolgen voor de bereikbaarheid van de stad." Kantoorontwikkelingen zijn er maar mondjesmaat in Noord-Limburg. "Al start dit jaar wel de bouw van het nieuwe hoofdkantoor voor printerproducent Océ. Het complex heeft een oppervlak van ruim 15.000 m² en zal plaats bieden aan zo'n 550 medewerkers."

CIRCULAIR BOUWEN HEEFT GROTE IMPACT

NO MORE TAKE, MAKE, WASTE

Door hergebruik te maximaliseren en waardevernietiging te minimaliseren, moet de Nederlandse economie in 2050 volledig circulair zijn. Zeker voor Noord-Limburg biedt deze ontwikkeling grote kansen. Een voortrekkersrol past naadloos in de ambitie van de Regio Venlo als cradle-to-cradle hotspot.

Tot nu toe kenmerkt onze economie zich door een lineair systeem. Grondstoffen worden omgezet in producten die aan het einde van hun levensduur – en vaak al veel eerder – worden vernietigd. *Take, make, waste*. Komende generaties ondervinden hiervan op twee manieren de negatieve consequenties. Allereerst worden de gevolgen van milieuvuiling – energieverbruik, CO₂-uitstoot – en klimaatverandering steeds nadrukkelijker merkbaar. Daar komt bij dat grondstoffen niet oneindig beschikbaar zijn. Al jaren geleden kwamen bouwprojecten stil te liggen door een tekort aan staal als gevolg van de enorme vraag uit China. En sommige kritische grondstoffen voor de productie van elektronica zijn maar zeer beperkt op de aarde aanwezig.

ONHOUDBAAR EN ONVERMIJDELIJK

Aan twee kanten keert de wal dus het schip. De lineaire aanpak is simpelweg onhoudbaar, de omslag naar een circulaire economie onvermijdelijk. Hierbij vloeien reststoffen na gebruik weer veilig terug in de natuur. Doelstelling is echter om deze reststoffen zoveel mogelijk te beperken. Hiertoe wordt eerst gekeken naar hergebruik van een compleet product, daarna naar onderdelen en vervolgens naar hergebruik van grondstoffen. In een circulair systeem worden producten en componenten dus zo hoogwaardig mogelijk opnieuw ingezet.

Er vloeit geen of in elk geval zo min mogelijk economische waarde weg. Dit vereist anticipatie bij ontwerp en productie, maar ook bij de marketing. Steeds meer voorbeelden dienen zich aan; van circulaire jeans en overhemden tot de Fairphone, 's werelds eerste ethische en modulaire telefoon.

BOUW HEEFT GROTE IMPACT

De bouw is een van de grootste gebruikers van grondstoffen en energie. Veel daarvan gaat verloren; maar liefst 40% van ons afval is afkomstig uit de bouw. Lukt het om grootschalig circulair te bouwen dan heeft dat een enorme impact. In het rijksprogramma 'Nederland Circulair in 2050' is voor de bouw een aantal strategische doelstellingen vastgelegd. Daarbij gebruiken zowel de woning- en utiliteitsbouw als de grond-, weg- en waterbouwsector vooral hernieuwbare grondstoffen. Materiaalgebruik is over de hele levensduur geoptimaliseerd via waardebehoud, minder kosten, meer hergebruik en minder milieu-impact. De bouw beperkt CO₂-emissie zoveel mogelijk in zowel de productie-, bouw- als gebruiksfase. Ook spelen ontwikkelaars en bouwers proactief in op de veranderende vraag, bijvoorbeeld door gebouwen te realiseren die eenvoudig aan te passen zijn aan een ander gebruik.

CIRCULAIR BOUWEN IN LIMBURG

Limburg Circulair is een collectief van Limburgse én niet Limburgse organisaties en bedrijven die de circulaire economie in de praktijk brengen. De broedplaats voor nieuwe ontwikkelingen in de circulaire economie is de Circularity Campus in Sittard, waar mensen met uiteenlopende expertises werken aan initiatieven en projecten. Ook organiseert Limburg Circulair netwerkbijeenkomsten zoals Circulair Café, waarbij deelnemers met elkaar in gesprek gaan over onderwerpen zoals economische modellen, hightech & handwerk, werkgelegenheid en de noodzaak en mogelijkheden voor versnelling in de circulaire economie.

www.limburgcirculair.com

Ook het C2C ExpoLAB in Venlo ondersteunt projecten met hoge ambities op gebied van circulariteit en duurzaamheid. De organisatie past op een praktische en pragmatische manier de circulaire uitgangspunten toe binnen bouw en overheid, van proces en aanbesteding tot ontwerp en business case. Het C2C ExpoLAB was nauw betrokken bij het realiseren van de cradle-to-cradle ambities van de gemeente Venlo bij de bouw van het stadskantoor.

www.c2cexpolab.eu

PRIKKELS ONONTBEERLIJK

Belangrijke les: het inbrengen van circulariteit kost tijd, zowel bij de voorbereiding als in de uitvoering. Wordt die extra tijd niet inge-ruimd dan bestaat het gevaar dat circulaire ambities tussen de vin-gers wegglijpen. De kennis over duurzaamheid en circulariteit bij aanbieders in de grond-, weg- en waterbouw blijkt aanzienlijk. In de woning- en utiliteitsbouw daarentegen is het aantal bouwpartners dat ervaring heeft met circulair bouwen nog relatief beperkt. Gezien de huidige grote stroom traditionele opdrachten ontbreekt de eco-nomische drijfveer om vol in te zetten op circulariteit. Prikkel van opdrachtgevers en overheid zijn daarom nog onontbeerlijk.

KENNIS EN RISICO'S

Circulair bouwen vereist een andere rol van veel leden uit de bouwkolom: architecten, ontwerpers/constructeurs, leveranciers, bouwers en installateurs moeten zich kennis, een andere mindset en soms ook aanvullende vaardigheden eigen maken. Als het gaat om kennisontwikkeling is een theoretische benadering waardevol maar deze volstaat niet. Voor alle niveaus moeten opleidingen, train-ingen en workshops ontwikkeld worden met veel aandacht voor de praktische aspecten.

Circulaire bouw is deels onontgonnen terrein waarbij innovaties onmisbaar zijn. Aangezien de toekomstige prestaties ervan nog niet bewezen zijn, brengen innovaties risico's met zich mee. Idealiter ontstaan daarom samenwerkingsvormen waarbij deze risico's wor-den gedeeld en geen belemmering vormen voor vernieuwing.

PRODUCT WORDT DIENST

Het leveren van diensten in plaats van producten – pay per use – is een interessante manier om te komen tot een circulair systeem. In zo'n geval blijft de producent eigenaar; klanten betalen voor gebruik in plaats van bezit. Omdat de prestatie de waarde bepaalt, heeft de aanbieder maximaal belang bij goede kwaliteit, een lange levensduur en optimale herbruikbaarheid. Op dit moment zijn bij-voorbeeld al verlichting, liften en vloerbedekking als dienst beschik-baar. Wellicht dat ook grote elementen zoals gevels op deze manier kunnen worden afgenomen. Voorwaarde is dat het eigendom van dergelijke elementen losgekoppeld kan worden van het gebouw als geheel. Afname van een weg als dienst inclusief langjarig onder-houd biedt eveneens kansen uit oogpunt van duurzaamheid en circulariteit. Wel vereist dat aanpassingen in interne organisatie van de opdrachtgever, meestal een gemeente of andere overheid. Ook als gaat om aansprakelijkheid heeft afname van een weg als dienst implicaties.

CIRCULAIRE HUBS

Bestaande gebouwen vormen een waardevolle bron van herbruik-bare elementen. Voor nieuwe gebouwen wordt steeds vaker een materialenpaspoort opgesteld. Hiermee is in de toekomst inzicht in materialen en componenten. Vooralsnog kost het echter veel tijd om geschikt donormateriaal uit gesloopte gebouwen te vinden. Er zijn amper locaties waar dit gebundeld aangeboden wordt. Belangrijke aanbeveling: richt circulaire hubs in waar herbruikbare materialen en elementen opgeslagen worden. Maak het aanbod op deze marktplaatsen digitaal toegankelijk en koppel dit aan vergelijkbare initiatieven. Zo'n circulaire hub is ook een prima plek voor jonge vakmensen om vertrouwd te raken met gebruikte bouwmaterialen.

SUCCESSSEN EN VALKUILEN

We staan aan het begin van de implementatie van circulair bouwen. Lessen en aanbevelingen die naar voren komen, brengen andere circulaire initiatieven verder. Daarbij is het belangrijk dat niet alleen successen maar ook knelpunten en valkuilen aandacht krijgen. Hoe meer kennis en ervaringen worden gedeeld, hoe harder het circu-laire vliegwiel gaat draaien.



HET CIRCULAIRE STADSKANTOOR VAN DE GEMEENTE VENLO

De gemeente heeft het stadskantoor gebouwd volgens de circu-laire uitgangspunten van cradle-to-cradle (C2C). Het project komt voort uit de ambitie om stad en regio te laten functioneren vol-gens C2C-principes. Het gebouw produceert voor ruim 60% haar eigen energie, gebruikt geen gas en is daarmee CO₂-neutraal. De investering van € 3,4 miljoen in duurzaamheidsmaatregelen leveren gedurende de 40-jarige gebruiksduur een besparing van € 16,9 miljoen. De businesscase zorgde al na het eerste jaar voor een positieve cashflow. Het stadskantoor genereert zijn eigen energie. Door gebruik te maken van thermische energieopslag, zonnepanelen, zonneboilers en andere energie-efficiënte maatre-gelen is de het gebouw zelfvoorzienend. Het energieverbruik wordt per verdieping bewaakt en gedeeld via het intranet van de gemeente. Medewerkers worden geïnformeerd over hun energie-verbruik en hoe ze dit kunnen verminderen. Bovendien wordt regenwater gezuiverd om het verbruik van schoon drinkwater te verminderen. Bovendien zuivert de groene gevel van het gebouw de lucht naar buiten en zorgt een kas op het dak voor natuurlijke ventilatie. Het interieur van het kantoor heeft *groene muren*, die de vochtigheid, het zuurstofgehalte en de akoestiek regelen. Dankzij de grote ramen en zonnepanelen maakt het gebouw goed gebruik van de zon, een belangrijke energiebron. Het stadskan-toor van de gemeente Venlo genereert maatschappelijke waarde door haar werknemers een aangename, lichte en natuurlijk werk-omgeving te bieden. Alleen al door het ziekteverzuim met 1% te verlagen, bespaart de gemeente € 480.000 per jaar - waarin de productiviteitsverhoging als gevolg van de aangename werk-omgeving nog niet eens is meegenomen.



R'ESTATE
BEDRIJFSHUISVESTING



www.restate.nl

R'Estate en Rutgers o.g. is een internationale vastgoedontwikkelaar en -investeerder, die een groot aantal kantoren, bedrijfsruimtes en bedrijvencentra ontwikkelt en verhuurt. We creëren optimale werkomgevingen voor onze huurders.

**Voor meer informatie kunt u contact opnemen met de heer Bob Rutgers
024-3739810 of info@restate.nl**

R'Estate B.V. - Rutgers o.g.

Kerkenbos 10-53 M
6546 BB Nijmegen

R'estate GmbH

Im Hammereisen 27
47559 Kranenburg-Nütterden

ALFA CONSULTANTS:
WAARDEREN BIJ EEN OVERNAME VRAAGT OM PROFESSIONELE AANPAK

"WAARDE IS NIET GELIJK AAN DE PRIJS"





Wat is de waarde van mijn onderneming? Regelmatig wordt Wilco Dokman, waarderingsdeskundige bij Alfa Consultants (onderdeel van Alfa Accountants en Adviseurs) geconfronteerd met deze vraag. Zeker nu een derde van de Nederlandse ondernemers inmiddels de leeftijd van 50 is gepasseerd en het economisch weer wat beter gaat. Maar niet alleen in het kader van een aan- of verkoop van een onderneming is het vaststellen van de waarde volgens hem noodzakelijk. "Ook bij geschillen tussen ondernemers, in geval van echtscheidingen, bij herfinancieringen of investeringsvraagstukken is een goede waarde-bepaling vaak onontbeerlijk."

De prijs wordt volgens Dokman door diverse factoren beïnvloed, zoals de financiële positie van de verkoper, de mate van concurrentie van andere kandidaat-kopers, de wijze van financieren door de koper, de fiscale consequenties, de onderhandelingskracht van beide partijen en niet in de laatste plaats: emotie. "Waarde is niet gelijk aan de prijs", zegt hij stellig. "Wat de waarde van een onderneming is, is niet zomaar af te leiden uit de jaarrekening van de onderneming."

Uitgaan van het eigen vermogen volgens de laatste jaarrekening van de onderneming is te simpel en geeft meestal een verkeerd beeld. Nog te vaak komen wij waarderungen tegen gebaseerd op het verleden. Maar de marktomstandigheden of het concurrentievel van de onderneming kunnen inmiddels zo ingrijpend zijn gewijzigd dat het verleden geen goed uitgangspunt meer is voor de waarde van de onderneming op dit moment. De waarde van een onderneming zou bepaald moe-

ten worden door de toekomstverwachtingen van die onderneming."

Ook het huidige risicoprofiel van de onderneming en toekomstige investeringen spelen een belangrijke rol. "Het maakt een groot verschil of de onderneming zich in een stabiele markt bevindt of dat er sprake is van een vechtmarkt. En moeten er de komende jaren nog veel investeringen plaatsvinden of is dat juist net gebeurd? Eerst dient de waarde te worden

bepaald en dan pas de prijs. De prijs is een kwestie van onderhandelen.”

GELDSTROMEN

De waarde van een onderneming kan verhoogd worden door niet in winst te denken maar in geldstromen. “De waarde kan simpelweg worden verhoogd door óf een grotere geldstroom te genereren, dat betekent een verhoging van de structurele verdien capaciteit van de onderneming, óf door het risicoprofiel van het bedrijf te verlagen”, vertelt Dokman. “Een geldstroom is iets heel anders dan de winst van een bedrijf. Winst is een boekhoudkundig begrip en in veel gevallen staat de boekhoudkundige winst ver af van de daadwerkelijke inkomende netto geldstroom.” Ook is het volgens Dokman van essentieel

belang om de kennis over de onderneming niet alleen voor de ondernemer zelf te houden. “Het is soms lastig om zaken aan anderen over te laten. Als ondernemer pak je in de praktijk vaak ook liever de zaken zelf op, dan dat je ze delegeert aan een ander. Alhoewel dat verleidelijk is gezien de tijdswinst op dat moment, is dat met het oog op de langere termijn minder verstandig.”

Een onderneming stagneert idealiter niet als een ondernemer even uit de running is, vervolgt Dokman. “Om dat te waarborgen moeten er meerdere personen op de hoogte zijn van de lopende zaken. Alle kennis onderbrengen bij één persoon maakt de onderneming erg kwetsbaar. Verdeel de regie in het bedrijf daarom over

meerdere belangrijke personen. Die strategie loont ook in verkoopsituaties.”

Tot slot benadrukt Dokman dat het minder afhankelijk zijn van de bank uiteraard positief uitpakt voor een ondernemer. Het goed beheersen van werkkapitaal is daarbij nog een belangrijke tip. “Zorg ervoor dat je hier bovenop zit! Een kortere debiteurentermijn en een kleinere voorraad schelen direct in de kredietruimte bij de bank. Als je de interne organisatie strak beheert, kun je ook veel sneller inspelen op veranderingen in de markt. Spreid ook de kansen ten aanzien van de leveranciers waarmee je werkt. Als je minder afhankelijk bent van een leverancier, verlaagt dit het risico van de onderneming.”

In de praktijk

Stel, je hebt een bedrijf dat snel groeit, met goede winsten, maar de werkkapitaalbehoefte stijgt nog harder. Of het bedrijf maakt een bescheiden winst, maar je moet aanzienlijk investeren om die winst vast te houden. Op papier wordt dan weliswaar geld verdiend, maar dat is niet terug te zien op de bankrekening. Dat zijn goede voorbeelden van een verschil tussen (boekhoudkundige) winst en geldstromen. Denk dus niet in winst, maar juist in geldstromen om de waarde van jouw onderneming te verhogen.

In de praktijk

Stel, de DGA is het enige aanspreekpunt voor alle belangrijke klanten. De met klanten gemaakte afspraken zijn matig geadmistreerd en zij zijn daardoor voor de overige medewerkers moeilijk na te gaan. Een mogelijk gevolg daarvan is dat een potentiële koper sterke twijfels krijgt over het aanblijven van de huidige klanten na het moment van bedrijfsoverdracht. Het is daardoor niet ondenkbaar dat hij zijn perceptie van de waarde van de onderneming naar beneden bijstelt.

In de praktijk

Een onderneming koopt bij slechts één leverancier in en maakt daarmee ieder jaar naar tevredenheid nieuwe mondelinge afspraken. De onderneming heeft dan ook geen directe behoefte om met andere partijen in zee te gaan. Hierdoor ontstaat helaas wel een grote afhankelijkheid. Een mogelijk gevolg is dat een koper niet goed kan inschatten hoe deze leveranciersrelatie zich in de toekomst zal gaan ontwikkelen. Daarom zal hij mogelijk een lagere bieding doen. Of hij ziet dit als een te groot risico en ziet af van een overname. Leg de mondelinge afspraken in ieder geval schriftelijk vast.



“Wat de waarde van een onderneming is, is niet zomaar af te leiden uit de jaarrekening van de onderneming”, aldus Wilco Dokman.

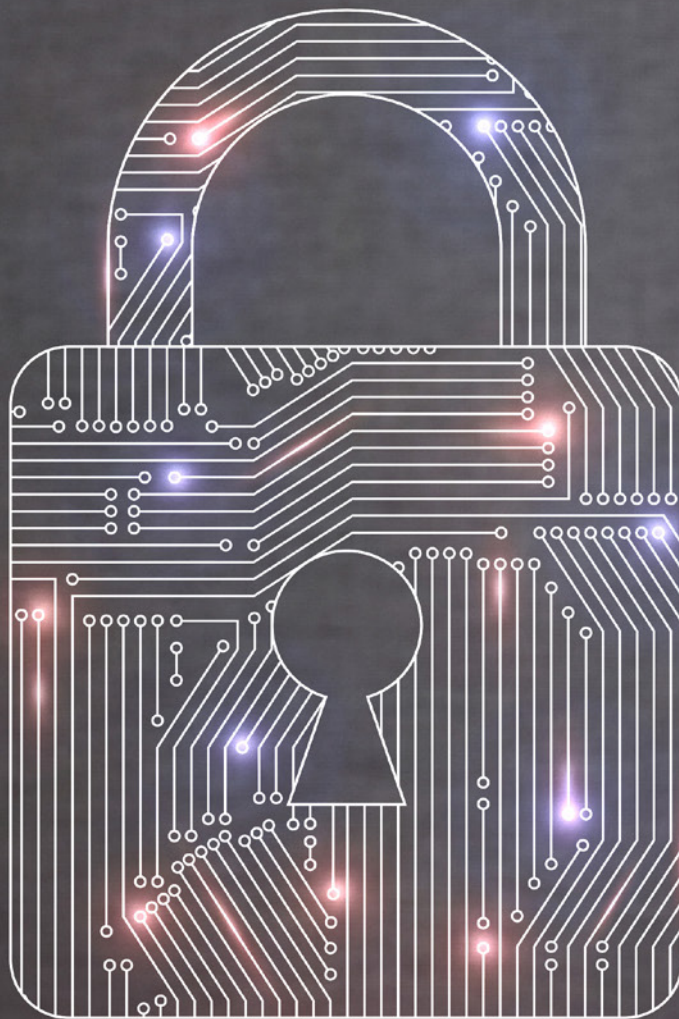
Business Valuation

Het bepalen van de waarde van een onderneming is een complexe aangelegenheid waarvoor gedegen waarderingsonderzoek moet worden uitgevoerd. Het vakgebied van de waarderingsdeskundige is de afgelopen jaren sterk in ontwikkeling. Het vak ‘Business Valuation’ is overgewaaid uit Amerika. In Nederland zijn op dit moment circa 300 waarderingsdeskundigen aangesloten bij het Nederlands Instituut voor Register Valuators (www.nirv.nl). De waarderingsdeskundigen die zijn aangesloten bij het NiRV hebben een stevige opleiding achter de rug en worden gehouden aan strenge beroepsregels. Voor de klant een waarborg voor kwaliteit.

BENIEUWD NAAR DE WIJZE WAAROP DE WAARDE VAN JOUW ONDERNEMING KAN WORDEN VERHOOGD?

NEEM VOOR MEER INFORMATIE CONTACT OP MET WILCO DOKMAN VAN ALFA CONSULTANTS:

088 2533223 - WDOKMAN@ALFA.NL - WWW.ALFA.NL



GDPR-COMPLIANT IN ZES STAPPEN

DOE JIJ HET WEL VEILIG?

Cloud computing heeft de laatste jaren flink aan populariteit gewonnen.

Opslag van data in de cloud bespaart investeringen in hardware, is enorm schaalbaar en vermindert de complexiteit van IT-beheer. Een mogelijk nadeel is de afhankelijkheid van de leverancier; problemen kun je immers niet zelf verhelpen. Ook is vaak onduidelijk waar bedrijfsdata zich precies bevindt. Nieuwe wetten dwingen je ertoe je bedrijfsprocessen met betrekking tot data nog eens goed te herzien om flinke boetes te voorkomen.

NIEUWE, STRENGERE PRIVACYWETGEVING

Elk bedrijf dat met persoonsgegevens werkt, moet rekening houden met de nieuwe Europese privacyverordening. Op 25 mei 2018 maakt de Wet bescherming persoonsgegevens (Wbp) definitief plaats voor de Algemene Verordening Gegevensbescherming (AVG of GDPR in het Engels). Vanaf dat moment geldt in de hele EU dezelfde wetgeving met betrekking tot privacy en de omgang met persoonsgegevens. Ook bedrijven buiten de EU die gegevens van Europese burgers verwerken (denk aan Google of Microsoft), moeten zich aan de AVG houden.

De verordening geeft burgers meer zeggenschap over hun data en wat daarmee gebeurt. Bedrijven moeten duidelijk maken (en vastleggen!) waarom ze bepaalde (persoons)gegevens nodig hebben en waarvoor die worden gebruikt. Burgers kunnen inza-ge vragen in opgeslagen data, toestemming intrekken, klachten indienen en gebruiken van het recht om vergeten te worden. Nieuw is het recht op dataportabiliteit, waarmee burgers het recht krijgen om de persoonsgegevens te ontvangen die een organisatie van ze heeft.

Overigens is de AVG sinds begin 2016 al in werking getreden, maar bedrijven hebben nog een krap jaar om aan alle regels en onderdelen in de verordening te voldoen. De nieuwe verordening is veel strenger dan de Nederlandse privacywetgeving. Nu moet nog sprake zijn van opzet of grove schuld voordat een datalek wordt gemeld bij de Autoriteit Persoonsgegevens (AP). Die bepaling verdwijnt en bedrijven die zich niet aan de regels houden, kunnen straks rekenen op forse boetes (tot 5 procent van hun wereldwijde omzet).

Om boetes en problemen te voorkomen, is het van belang tijdig voorbereidingen te treffen. Zo moeten organisaties die persoonsgegevens verwerken, documenteren welke gegevens worden verwerkt, met welk doel, waar data vandaan komt en met wie deze wordt gedeeld. Sommige organisaties zijn daarnaast verplicht om een functionaris gegevensbescherming (FG) aan te stellen. Die is verantwoordelijk voor de meldplicht en bekleedt een onafhankelijke positie binnen de organisatie. De AP biedt een stappenplan aan dat bedrijven op weg helpt om aan de AVG te voldoen.

DE AVG EN CLOUD COMPUTING

Steeds meer bedrijven maken gebruik van de cloud voor de verwerking van data, soms ter vervanging van hun eigen servers en opslag, soms door gebruik van SaaS. In veel gevallen zijn daarbij persoonsgegevens betrokken. Omdat de leverancier daar ook toegang tot heeft, bijvoorbeeld als hij beheeractiviteiten uitvoert, is het van belang afspraken te maken over beveiliging en geheimhouding. Doorgaans wordt dat vastgelegd in een bewerkersovereenkomst. Als klant moet je controleren of de cloudleverancier voldoet aan de verplichtingen, en actie ondernemen als dat niet het geval is.

Een belangrijk aandachtspunt – zeker bij het werken met cloud-diensten – is doorgifte naar het buitenland. Er worden strenge eisen gesteld aan het (ver)plaatsen van persoonsgegevens op servers buiten de EU. Het moet duidelijk zijn waar de gegevens

zich bevinden en of de locatie een ‘passend beschermingsniveau’ heeft. Voorkom problemen door te kiezen voor een cloudleverancier die enkel gebruikmaakt van servers binnen de EU. Verder schrijft de AVG voor dat beveiligingsincidenten waarbij data is gelekt direct gemeld moeten worden bij de Autoriteit Persoonsgegevens. Na beëindiging van een cloudcontract (of faillissement van de leverancier) vindt een overdracht van gegevens plaats. Ook moet de leverancier de gegevens van zijn servers verwijderen.

ZO WORD JE COMPLIANT

Privacy Management Partners en cloudbeveiligingsbedrijf Netskope onderscheiden zes zaken waaraan organisaties die persoonsgegevens verwerken en gebruiken van de cloud moeten voldoen. Door deze stappen te doorlopen, word je compliant.

- Weet waar leveranciers van cloud-apps gegevens verwerken en opslaan. Houd daarbij rekening dat data kan circuleren tussen de verschillende datacenters waarvan de app gebruikmaakt.
- Neem adequate beveiligingsmaatregelen om persoonlijke data te beschermen tegen verlies, aanpassing en ongeoorloofde verwerking. Wees er zeker van dat de cloud-apps die je gebruikt voldoen aan de beveiligingsstandaarden.
- Controleer je dataverwerkingsovereenkomst met de aanbieders van de cloud-apps die je gebruikt. Zo weet je zeker dat ze voldoen aan de eisen van de nieuwe Europese privacywetgeving.
- Verzamel alleen data die je écht nodig hebt en beperk de verwerking van ‘speciale’ gegevens, die betrekking hebben op bijvoorbeeld ras, etniciteit, politieke voorkeur en religie. In principe hoeft alleen de data benodigd voor de functionaliteit van de cloud-app verzameld te worden.
- Sta niet toe dat clouddiensten persoonlijke data voor andere doeleinden gebruiken. Leg vast dat de klant eigenaar is van de data en dat deze niet met derden wordt gedeeld.
- Zorg dat persoonsgegevens worden gewist wanneer er niet meer gebruik wordt gemaakt van de clouddienst of -app.

Daarnaast is het goed om binnen de organisatie awareness te creëren, niet alleen over de nieuwe privacywetgeving, maar ook over het belang van informatiebeveiliging in het algemeen. Vaak is het niet het systeem dat onveilig is, maar liggen de risico's juist in het gebruik van de applicaties. Train en informeer daarom je medewerkers.

www.inspireertbeterondernemen.nl



PUUR PORSCHE MAGAZINE

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

Prijs: € 4,49 (winkelprijs € 5,95)

Beschikbaar als: iOS en Android

GREAT BRITISH CARS

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

Prijs: € 4,99 (winkelprijs € 5,95)

Beschikbaar als: iOS en Android



VOLVODRIVE MAGAZINE

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

Prijs: € 5,49 (winkelprijs € 6,95)

Beschikbaar als: iOS en Android

ELF VOETBAL

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 doe-boeken 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



magazine.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!

Pieter Weijs

BRENG JE BEDRIJFSPROCESSEN IN KAART

Op 25 mei 2018 treedt de Algemene verordening gegevensbescherming (AVG) in werking. Vanaf deze datum geldt dezelfde privacywetgeving in de hele Europese Unie. Deze verordening gaat nog een stap verder dan de Wet bescherming persoonsgegevens en verplicht ondernemers om klanten, relaties en werknemers actief op de hoogte te stellen wanneer, waarom en aan welke partijen hun persoonsgegevens worden doorgegeven en hoe deze gegevens worden beschermd. De Wet bescherming persoonsgegevens geldt dan niet meer.

"Het gaat hierbij om alle gegevens van natuurlijke personen die je als bedrijf in bezit hebt", geeft Pieter Weijs, adviseur bij Rühl Haegens Molenaar aan. "Dit omvat namen, e-mailadressen, BSN en bankrekeningen, maar ook informatie over religie en gaardheid. Met de nieuwe verordening hoor je dus niet alleen je dossiers op orde te hebben en de persoonsgegevens goed te beveiligen, maar moet je ook je werknemers en zakenrelaties op de hoogte stellen wanneer er een overdracht van hun persoonsgegevens plaatsvindt, bijvoorbeeld voor het uitbetalen van salarissen of het bijhouden van je administratie. Dit zijn weliswaar informatiestromen waarvan iedereen weet dat deze plaatsvinden, maar deze moeten door de invoering van de AVG vanaf 25 mei 2018 officieel worden gemeld bij de betreffende persoon."

Daarnaast dient de organisatie op basis van de AVG alle passende en noodzakelijke technische en organisatorische maatregelen te hebben getroffen.

BOETES

Weijs merkt dat niet alle ondernemers zich even goed bewust zijn van de maatregelen en consequenties die de AVG met zich meebrengt. "Het niet naleven van de AVG, zoals het nalaten van het melden van datalekken, kan mogelijk boetes van de Autoriteit Persoonsgegevens en rechtszaken tot gevolg hebben. Daarom is het raadzaam om zo snel mogelijk in kaart te brengen binnen welke bedrijfsprocessen persoonsgegevens van A naar B worden doorgezet, wat de doeleinden voor deze verwerking zijn en hoe deze gegevens zijn beschermd. Om het ondernemers makkelijker te maken aan de verplichtingen van de AVG te voldoen, kan Rühl Haegens Molenaar ondersteuning bieden bij het opstellen van een bewerkersovereenkomst en per 25 mei 2018 een verwerkersovereenkomst voor de salarisadministratie.

In deze documenten is de toestemming van de werknemers voor dit specifieke doeleinde vastgelegd, evenals een overzicht van de bewerkers, de genomen beveiligingsmaatregelen etc. Meer informatie is te vinden op www.autoriteitpersoonsgegevens.nl."

www.rhmweb.nl
info@rhmweb.nl

Harry van Dreumel

SALES OP BASIS VAN RELATIE-OPBOUW

More Sales Result is een team van professionals dat voor u klaar staat op het gebied van salescoaching en begeleiding en acquisitie. In een persoonlijk gesprek kijken we met jou waar de behoefte ligt om te ondersteunen.

TRAINING

Als je de concurrentie de wind uit de zeilen wilt nemen, heb je inzicht nodig in wie je tegenover je hebt. Daarop ligt dan ook de nadruk in de salestraining. In de training leer je structuur aan te brengen in verkoopgesprekken. Je leert hoe je bezwaren kunt overwinnen en je commerciële slagkracht kunt vergroten door het verkrijgen van relevante informatie. Uiteindelijk ben je beter in staat de klant met de juiste argumenten te overtuigen, zodat de order kan worden afgesloten.

ACQUISITIE

Binnenkomen bij nieuwe klanten is vaak een kunst op zich. Wij kunnen dit bellen overnemen en er voor zorgen dat u uw agenda naar behoefte gevuld heeft met leads.

Tevens kunnen we dit acquireren ook trainen waardoor u zelf met een hoger rendement kunt gaan bellen.

PITCH

In het kort vertellen wat je doet en daarmee een afspraak bewerkstelligen is geen eenvoudige klus. Ik leer jou, op basis van inlevingsvermogen van je toehoorder, om daar succesvol in te slagen.

OPEN TRAINING

Binnenkort is er weer een open vierdaagse salestraining;
17 en 18 april én 22 en 23 mei.

Kent u iemand die weet dat je moet trainen om te presteren in de zakelijke eredivisie of wilt u zelf een salesverdieping waardoor u slimmer gaat verkopen ipv harder, bel mij dan voor vrijblijvende informatie.

Harry van Dreumel
More Sales Result
06-49657560

Peggy Leurs, Cristianne Rijcken (winnares 2017) en
Claudia Reiner deden vorig jaar mee aan de verkiezing.
Fotografie: Ted Boots



VERKIEZING TOPVROUW LIMBURG 2018

"JE MOET JE DURVEN ONDERSCHIEDEN"

Dat vrouwen net als mannen uitstekend in staat zijn om een bedrijf of organisatie te leiden, is de boodschap die de Verkiezing Zakenvrouw Noord-Limburg sinds 2012 heeft. Inmiddels heeft de verkiezing een tweede naamsverandering ondergaan en gaat deze verder als Topvrouw Limburg. Want niet alleen directeur/eigenaren, maar ook managers en leidinggevendenden kunnen meedingen naar de titel.

In 2012 werd voor het eerst de verkiezing Zakenvrouw Noord-Limburg georganiseerd met als doel om de diversiteit in de top van organisaties in de regio een boost te geven. Vorig jaar vond er een verbredingslag plaats en konden zakenvrouwen uit heel Limburg worden genomineerd voor de titel Zakenvrouw Limburg. Dit jaar gaat het bestuur weer een stap verder. Aan de verkiezing Topvrouw Limburg kunnen naast directeur/eigenaren ook managers

en leidinggevendenden worden aangedragen, aangezien zij eveneens een beslissende functie hebben en een bijzondere bijdrage leveren binnen een organisatie. Door jaarlijks drie topvrouwen te nomineren en een podium te bieden, wil het bestuur vrouwen stimuleren om door te groeien naar een topfunctie binnen een organisatie. Hierbij staan het stimuleren en ontwikkelen van vrouwelijk ondernemerschap, management, energie en zakenemotie centraal.

Wie uiteindelijk de titel Topvrouw Limburg 2018 wint, wordt bekendgemaakt tijdens de finale op 5 april in Theaterhotel De Oranjerie in Roermond. Het publiek kan die avond op haar favoriete kandidaat stemmen. Wij stellen de drie genomineerde topvrouwen alvast voor.

MARIT BRUGMAN MEDE-EIGENAAR LIEVER SOCIAAL BV/DYLAN HAEGENS UIT VENRAY

Social ondernemer Dylan Haegens is sinds negen jaar actief op YouTube. Inmiddels heeft zijn online videoproduktiebedrijf 1,3 miljoen Nederlandse en Belgische jongeren als abonnee op dit sociale medium. Ook produceert het bedrijf een eigen schoollijn met agenda's en schriften. Het enorme aantal volgers heeft Dylan mede te danken aan het team van vier medewerkers en diverse stagiaires dat hij sinds drie jaar om zich heen heeft verzameld. Binnen dit team is mede-eigenaar Marit Brugman verantwoordelijk voor het schrijven van de scripts, sales en management.

"Liever Sociaal is meer dan het maken en plaatsen van video's. Dylan Haegens, Rick Vermeulen, Rens Lucassen, Lisanne Wisgerhof en ikzelf hebben er een fulltime baan aan. Ik voer onder andere gesprekken met Nintendo en Lego over branded content. Deze bedrijven gaan uit van onze expertise, aangezien de branche waarin wij actief zijn nog relatief jong is. Mede daardoor ervaar ik als vrouwelijke leidinggevende weinig obstakels. Uiteraard ondersteun ik het doel van de verkiezing. Wellicht maakt mijn generatie de eerste stap in de goede richting waarbij de verkiezing uiteindelijk haar doel zal bereiken en dus niet meer nodig is. Ondertussen leer ik dankzij de nominatie nieuwe mensen uit andere branches kennen. Je leert ook van elkaar, bijvoorbeeld over leiding geven en het afhandelen van risico's. Bovendien zet deelname aan tot zelfreflectie en dat helpt bij je zelfontplooiing. Als ondernemer wil je altijd vooruit."



PEGGY VAN SEBILLEN ALGEMEEN DIRECTEUR ZUIDERLICHT UIT MAASTRICHT

Peggy van Sebillen zit al ruim dertig jaar in het reclamevlak. De laatste twintig jaar is zij actief bij ontwerp bureau Zuiderlicht, dat zich bezighoudt met brand-, digital- en communication design. Het bureau bestaat inmiddels 31 jaar en heeft al diverse prijzen voor zijn campagnes gewonnen. "Mijn carrière heb ik mede te danken aan het feit dat ik nieuwsgierig en optimistisch ben en ook altijd bereid ben geweest om hard te werken en te leren. Als topvrouw is het belangrijk om authentiek te blijven en heel bewust te kiezen voor wat je doet, en om ook met de consequenties van je keuzes te dealen. Carrière maken zou geen doel op zich moeten zijn, maar slechts een middel om je energie kwijt te kunnen en je idealen na te streven." Als algemeen directeur gaat Peggy voorwaardenscheppend te werk zodat haar teamleden zelf aan de slag kunnen. "Ik ben van mening dat binnen een team mannen en vrouwen elkaar goed aan kunnen vullen. Mannen gaan recht op hun doel af en durven sneller risico's te nemen, vrouwen zijn sensitiever en nauwkeuriger. Zelf treed ik niet graag op de voorgrond, met het accepteren van de nominatie treed ik behoorlijk uit mijn comfortzone. Het is een inspirerend proces waarbij je nieuwe mensen leert kennen en inzicht krijgt in hoe mensen naar jou kijken."



CONNY VLUGGEN MANAGING DIRECTOR KOMA KOELTECHNISCHE INDUSTRIE BV UIT ROERMOND

Conny Vluggen is sinds 1983 actief in de procestechnologie. Dankzij de kansen die zij kreeg aangeboden, heeft zij diverse leidinggevende functies gehad. Sinds 2,5 jaar staat ze aan het roer bij KOMA. Dit bedrijf richt zich op het ontwerpen, produceren en installeren van koelinstallaties en -systemen. "De functie van managing director kost, maar geeft me ook veel energie. Om dat vol te kunnen houden, moet je een intrinsieke motivatie hebben. Het helpt ook zeker als je passie bij het vak ligt. Ik focus op kwaliteit en directe communicatie en heb zowel een helikopter view als oog voor detail. Ik bereid me altijd heel goed voor op gesprekken met klanten. Ook kan het zeker geen kwaad om leergierig te zijn, risico's te nemen en indien nodig tegenwind te geven. Je moet je durven onderscheiden." Uit ervaring weet Vluggen dat gemengde teams beter presteren dan teams die enkel uit mannen of vrouwen bestaan. "Het gaat om de balans tussen hard en zacht. Mannen onderling kunnen elkaar al snel aftroeven. Vrouwen zorgen voor een andere sfeer en vragen ruimte voor meerdere blikvelden. Zij hebben ook meer aandacht voor het sociale aspect van het leidinggeven. Iemand feliciteren met diens verjaardag of navragen hoe het met een familielid is, versterkt de binding tussen de werknemers en het bedrijf."





NIEUW!

vanaf € 14,50 p.p.

Vergaderen in De Maaspoort
Ook mogelijk met een rondleiding,
diner en overnachting.



De Maaspoort Theater & Events

Oude Markt 30 VENLO | events@maaspoort.nl | www.maaspoortevents.nl



DE MAASPOORT
THEATER & EVENTS

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

BalMedia

Naomi Lonwijk



LWV WOMEN: ZICHTBAARHEID VAN TOPVROUWEN

25

Nederland keldert op de ranglijst gelijkheid tussen man en vrouw. Het aantal vrouwelijke bestuurders is de laatste jaren afgenomen in plaats van toegenomen. Twee bedrijven voldoen nu aan het streefgetal van 30 procent vrouwen in Raad van Bestuur en Raad van Commissarissen. Zomaar een paar uitspraken die de afgelopen periode voorbij zijn gekomen in de media. Het is niet goed gesteld met de zichtbaarheid van topvrouwen.

De Limburgse Werkgevers Vereniging zet zich dan ook actief in om de zichtbaarheid van topvrouwen te vergroten en meer vrouwen aan de top te krijgen. Middels verschillende workshops en masterclasses informeren wij zakenvrouwen onder andere over personal branding en hoe men actief kan worden als toezichthouder. Naomi Lonwijk, directeur/eigenaar van Detechno Skills, is een van die topvrouwen. Detechno Skills zoekt en vindt de ideale match tussen werkzoekende technische krachten en werkgever. In 2008 is deze ondernemende dame gestart als intercedent bij een logistiek uitzend- en detachingsbureau. Haar interesse in de

techniek heeft er uiteindelijk voor gezorgd dat ze vijf jaar lang vestigingsmanager is geweest bij Regio Techniek. In juni 2016 kroop het ondernemersbloed waar het niet gaan kon en is zij gestart met Detechno Skills. "Ik heb deze stap genomen, met als doel iets wezenlijks te betekenen voor de maatschappij."

Haar belangrijkste drijfveren zijn haar tomeloze energie en positivisme. "Ik word blij van de kleine dingen in het werk c.q. een intakegesprek voeren met een werkzoekende, een fruitmandje opsturen voor een zieke uitzendkracht, dat geeft energie." Zij geeft aan dat succesvolle bedrijven de juiste mensen op de juiste plek weten te plaatsen. "Mensen die op hun plek zitten, benutten nu eenmaal

hun volledige potentieel. Een baan die bij je past, kost géén energie, het gééft energie. En dat werkt door op alles en iedereen." Een grote uitdaging voor ondernemers is de juiste balans te vinden tussen werk en privé. Daar heeft Naomi dankzij het beoefenen van tai chi, heerlijk losgaan op de dansvloer met salsadansen en lekkere recepten klaarmaken in de keuken een juiste verhouding in gevonden. Om haar kennis bij te spijkeren, vindt ze het contact met andere ondernemers van belang. "Via de LWV en LWV-Women kom ik in contact met mede ondernemers en kan ik vraagstukken met hen bespreken. Aan de jongere generatie wil zij graag het volgende meegeven: geloof in jezelf, wees uniek en maak je dromen waar."

LWV Women is in 2012 gestart vanuit de vraag van de vrouwelijke LWV leden. In 2012 was 6 procent van het ledenbestand van de LWV vrouw. Inmiddels telt LWV Women 200 leden en betreft dit 15 procent van het LWV ledenbestand. Wij werken samen met het landelijk vrouwenennetwerk van VNO-NCW om topvrouwen in heel Nederland met elkaar te verbinden. Afgelopen jaar heeft LWV Women samen met Annemarie Jorritsma, kwartiermaker van de stichting Topvrouwen.nl, haar vijfjarig bestaan gevierd. Voor meer informatie kun je terecht bij Janou Martens, secretaris LWV Women via martens@lwg.nl.



Limburgse industrie tekent energie akkoord

Energieslurpende bedrijven in Limburg slaan de handen ineen om de uitstoot van broeikasgassen te verminderen. Dat doen ze om te voldoen aan het klimaatakkoord van Parijs. Daartoe is in februari het Limburgs Energie Akkoord ondertekend. Twaalf bedrijven hebben hun handtekening gezet, evenals werkgeversvereniging LWV, de Provincie Limburg en de gemeente Maastricht namens enkele tientallen industriebedrijven in de Limburgse hoofdstad. Gedeputeerde Daan Prevoo (energie) is blij met het akkoord omdat het partijen bij elkaar brengt om samen op te trekken. "Individuele bedrijven kijken nu over hun eigen fabriekshekken heen en wisselen kennis uit. Zonder deze structuur is het voor afzonderlijke bedrijven toch moeilijk om hier aan toe te komen", zegt Prevoo. De industrie is verantwoordelijk voor bijna de helft van alle energieverbruik in Limburg. Een derde alleen al komt op het conto van de 60 bedrijven op het industriecluster Chemelot in Sittard-Geleen. Ook landelijk is Chemelot een van de grootverbruikers. Het Limburgs Energie Akkoord is vandaag dan ook getekend op Chemelot, dat sowieso de ambitie heeft de beste en groenste chemie- en materialenbedrijven-terrein van West-Europa te worden. Behalve de gemeente Maastricht, Provincie Limburg en LWV zijn de ondertekenaars Chemelot in Sittard-Geleen, E-MAX COMPANY in Kerkrade, Royal Mosa te Maastricht, Océ-Technologies B.V. te Venlo, O-I Manufacturing Netherlands B.V. te Maastricht, ROCKWOOL B.V. te Roermond, Sappi Maastricht B.V. te Maastricht, Smurfit Kappa Roermond, Tredegar Film Products B.V. te Kerkrade, Trespas International B.V. te Weert, VDL Nedcar B.V. te Born en WEPA Nederland B.V. te Swalmen.



GEMEENTE BERGEN START MET 'ZON OP BEDRIJFSDAKEN'

In 2030 wil Bergen een energie neutrale gemeente zijn. In de Energievisie van de Gemeente Bergen staat wat nodig is om deze ambitie te verwezenlijken. Naast het beperken van energieverbruik is ook het opwekken van duurzame energie nodig. Een eerste stap bij het opwekken van duurzame energie is de start van het project 'Zon op bedrijfsdaken'. Doel van dit project is om op de vele bedrijfspanden in de gemeente zonnepanelen te plaatsen. De gemeente neemt daarbij het initiatief en brengt de verschillende partijen, ondernemers die zonne-energie willen produceren, bedrijven, investeerders en banken, bij elkaar. Voordelen hiervan zijn de gezamenlijke inkoop, beschikbaarheid van SDE+subsidie en aantrekkelijke financiering. Bedrijfspanden zijn vaak erg geschikt voor het plaatsen van zonnepanelen. Over het algemeen zijn er echter weinig ondernemers die daarvan gebruik maken, ze ervaren te veel drempels voor het realiseren van zonne-energie. Door het initiatief te nemen ontzorgt de gemeente de ondernemer en stimuleert ze ondernemers om gezamenlijk te investeren in duurzame energie. Ondernemers die interesse hebben kunnen contact opnemen met de gemeente.

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.



VOOR DE ZAAK

COMPENSATIEREGELING TRANSITIEVERGOEDING NA TWEE JAAR ZIEKTE

De Wet werk en zekerheid is voor vele werkgevers een doorn in het oog. Eén van de doornen die ook zeker prikt, is de uitwerking dat een werknemer na twee jaar ziekte recht heeft op een transitievergoeding. Dit is een aanzienlijke lastenverzwaring bovenop een toch al hele lange periode waarin de werknemer recht heeft op loondoorbetaling bij ziekte en de kosten van de re-integratie. Een oud fenomeen is daardoor herleefd, het slapend dienstverband.

MARIVONNE VAN KRALINGEN, MEDE-EIGENAAR VOOR DE ZAAK

Een slapend dienstverband is een dienstverband waarin de werkgever (na twee jaar ziekte) geen loon meer betaalt, en de werknemer geen arbeid meer verricht maar het dienstverband wel voortduurt. De keuze voor een slapend dienstverband is om betaling van de transitievergoeding te voorkomen. Immers, de transitievergoeding is alleen verschuldigd als de arbeidsovereenkomst daadwerkelijk wordt opgezegd met een ontslagvergunning van het UWV of wordt ontbonden door de kantonrechter.

Vele pogingen ten spijt waren de rechters de werknemers hierbij niet behulpzaam. Uit de jurisprudentie volgt dat een werkgever niet verplicht is om het dienstverband op te zeggen na twee jaar ziekte en daarmee dus ook niet verplicht om de transitievergoeding te betalen. Een praktijk die volgens de politiek niet gewenst is. Het zou een mogelijk onrechtvaardig onderscheid opleveren.

Een fenomeen dat volgens oud-minister Asscher een oplossing nodig had. Hij diende het Wetsvoorstel Compensatie transitievergoeding na twee jaar ziekte in. Op basis van

dit voorstel kregen werkgevers de transitievergoedingen die zij vanaf 1 juli 2015 aan langdurig arbeidsongeschikten hebben betaald, terugbetaald door het UWV uit het Algemeen Werkgeversfonds (Awf). Het zou pas ingevoerd worden met ingang van 2019. Het was een wetsvoorstel dat tijdens de verkiezingen en de formatieperiode controversieel werd verklaard, met andere woorden: op de plank werd gelegd voor het nieuwe kabinet.

De nieuwe minister Koolmees heeft in februari 2018 laten weten dat het streven is de wijziging per 1 januari 2020 in werking te laten treden. Minister Koolmees heeft daarnaast aangegeven dat het streven nog altijd is de regeling met terugwerkende kracht in te laten gaan. Alle transitievergoedingen die vanaf 1 juli 2015 betaald zijn aan langdurig arbeidsongeschikten werknemers, komen dus voor compensatie in aanmerking. Ook die transitievergoedingen die betaald zijn bij een beëindiging met wederzijds goedvinden (vaststellingsovereenkomst).

Minister Koolmees wil voorkomen dat werkgevers wachten met het beëindigen van de dienstverbanden tot de invoering van de

nieuwe regeling. Om die reden krijgt een werkgever straks niet méér vergoed dan de transitievergoeding aan het einde van de 104 weken loondoorbetalingsverplichting. Blijft het dienstverband daarna bestaan en wordt er een slapend dienstverband gecreëerd, dan moet de transitievergoeding die wordt opgebouwd over de periode dat het dienstverband slapend is door de werkgever zelf worden betaald. De dienstjarenopbouw loopt namelijk door zolang de werknemer in dienst is.

Een slapend dienstverband laten bestaan is overigens niet zonder enig risico. Een dergelijk dienstverband kan ontwaken. Een werknemer kan bij (gedeeltelijk) herstel aanspraak maken op passend werk en de bijbehorende loonbetaling. De werkgever heeft namelijk zolang het dienstverband voortduurt de verplichting om passend werk aan te bieden.

Heeft u vragen over slapende dienstverbanden, re-integratietrajecten of zieke werknemers, neem dan vrijblijvend contact met mij op via marivonne@voordezaak.nl of 06-47898741.



QWEZZ CLOUD

WI-FI TRUBBELS

PAUL ENGELN, DIRECTEUR-EIGENAAR QWEZZ CLOUD

28

"Nog maar een kopje koffie?", vraagt je werknemer je voor de vierde keer deze ochtend. Je knikt, terwijl je duimendraaiend naar je beeldscherm kijkt. Slechts één streepje van je Wi-Fi verbinding is zichtbaar. Je controleert nogmaals je internetverbinding. "Weinig bereik", mompelt je.

Je besluit je beklag te doen bij je internetaanbieder. Zij plaatsten nieuwe apparatuur voor je. Het bereik is inderdaad weer top. Helaas is de snelheid er niet veel beter op geworden. Wederom neem je contact op met je internetaanbieder. Een half uur lang mag je genieten van een pauzemuziekje. Tijd voor een kopje koffie. Nadat je een poosje de "eerstvolgende wachtende in de rij" bent geweest, vertelt de vriendelijke telefonist dat volgens zijn gegevens het signaal bij hen goed doorkomt. Er zit geen verlies in de lijn en een storing is onbekend.

De beleefde telefonist verbindt je door met de salesafdeling, die je kan adviseren over nieuwe appa-

atuur. Wanneer je aangeeft dat de apparatuur recent is aangeschaft, krijg je het advies om het modem te herstarten. Terwijl je hiermee bezig bent wordt de verbinding plotseling verbroken... weer een probleem minder voor de beleefde telefonist.

Komt deze situatie je pijnlijk bekend voor en wil je dat iemand je problemen voor je op kan lossen? Wil je weten hoe je met één Wi-Fi netwerk op meerdere locaties kunt werken? Wil je weten of je data op het draadloos netwerk voldoende beveiligd is én aan de voorwaarden van de AVG voldoet? Heb je wellicht een andere ICT-vraag? Neem contact op met Qwezz Cloud, dan komen we vrijblijvend een keer op de koffie.

info@qwezz.nl
0478-511522
www.qwezz.nl



STICHTING
LIVA
WE CARE

Stichting LIVA
www.stichtingliva.nl



Sandton Château De Raay deelt uit!

Sandton Château De Raay is ook in 2018 de ideale locatie voor uw bijeenkomst. Met 9 elegante zalen, culinaire hoogstand en vanzelfsprekende service en gastvrijheid, maken wij uw bijeenkomst tot een succes.

Graag bieden we u als lezer van Noord-Limburg Business 20% korting op uw eerstvolgende bijeenkomst*.

Wanneer mogen we u verwelkomen?

*Geldig bij reserveringen voor 31 augustus 2018 bij tenminste 10 personen.



Raayerveldlaan 6 5991 EN Baarlo

T: 077 321 40 00 baarlo@sandton.eu www.sandton.eu/baarlo

OP REIS OF VEILIG AAN HET WERK?

EASE IS HET LOGISCHE VERTREK PUNT

U wilt uw werknemers optimaal beschermen tegen infectieziekten. Omdat de wet dat van u verlangt, maar vooral omdat u uw medewerkers koestert. Circa 230 organisaties kloppen bij Ease Travel Clinic en Health Support aan voor hun bedrijfsvaccinaties. Dat maakt Ease tot Limburgs grootste op het gebied van vaccinatiezorg.

GOED BESCHERMD OP (ZAKEN)REIS

Een zieke werknemer kost u ruim tweehonderd euro per dag. Natuurlijk zijn lang niet alle ziekten te voorkomen, maar veel infectieziekten wél. Dit kunt u doen door een goede hygiëne in acht te nemen én met de juiste inenting(en). Zo gaan uw medewerkers goed beschermd op zakenreis en is het enige dat ze mee naar huis nemen van hun trip, die beklonken deal. Het is goed om te weten dat ook voor sommige landen in Europa vaccinaties worden geadviseerd en dat voor bepaalde vaccinaties een herhaalprik nodig is en u er op tijd bij moet zijn. U kunt uw vlucht dan wel last minute boeken, maar voor vaccinaties geldt dat niet altijd.

“OOK VOOR SOMMIGE LANDEN IN EUROPA WORDEN VACCINATIES GEADVISEERD”

GOED BESCHERMD OP DE WERKVLOER

Ook als uw medewerkers nooit voet over de grens zetten, is het belangrijk ze te beschermen tegen infectieziekten als de griep, hepatitis en tetanus. Die laatste ziekte kun je oplopen door een val in straatvuil en kent een hoog sterftecijfer. Bescherming tegen infectieziekten is vooral noodzakelijk voor medewerkers in de zorg. Zij komen in aanraking met patiënten en/of besmet materiaal. Daarnaast lopen medewerkers van de hulpdiensten ook een verhoogd risico op infecties. Minder bekend maar zeker zo belangrijk zijn de risico's op infecties bij bedrijfshulpverleners (BHV'ers), medewerkers van afvalverwerkende bedrijven of mensen die beroepshalve in contact komen met oppervlaktewater. Naast reisvaccinaties voor zakelijke en particuliere reizigers, verzorgt Ease tevens deze vaccinatieprogramma's voor werknemers.

“TETANUS IS EN BLIJFT EEN GEVAARLIJKE ZIEKTE”

MÉÉR DAN EEN PRIKJE

Medewerkers beschermen is méér dan vaccineren. Ease kijkt welke actuele risico's de medewerkers van uw organisatie lopen en brengt in kaart welke voorzorgsmaatregelen nodig zijn. Ook wordt per medewerker alles geregistreerd, met het oog op het plannen van het vervolgtraject, het opvolgen van een dossier en het afhandelen van prikaccidenten. Verder verricht Ease diverse onderzoeken zoals TBC-keuringen en geeft het gezondheidsverklaringen af voor reizen naar het buitenland.

DAAROM EASE

Waarom zou u voor uw reis- of bedrijfsvaccinatie bij Ease aankloppen? Een goede reden is dat zo'n 230 organisaties en duizenden particulieren u voorgingen, van grote zorgorganisaties tot onderwijsinstellingen zoals Arcus en Leeuwenborgh. Een andere goede reden is de uitstekende prijs-kwaliteitverhouding. Een optimale zorg voor een marktconform tarief. Er zijn namelijk grote verschillen tussen de aanbieders van bedrijfs- en reisvaccinaties. En met vijf locaties verspreid over heel Limburg, is er altijd wel een Ease-vestiging bij u in de buurt. Ons mobiele prikteam komt ook graag bij u op locatie.

ZOMERVAKANTIE

Waar gaat u naartoe deze zomer – naar Thailand, Bali of Zuid-Afrika misschien? Bezoek onze website en kijk op onze interactieve wereldkaart welke vaccinaties nodig zijn of worden aanbevolen voor uw bestemming. Maak daarna gelijk een afspraak – telefonisch of online – en u weet zeker dat u deze zomer goed beschermd op reis gaat!

Bel 088 - 0049149 (ma t/m vrij 8.00-17.00 u.) of ga naar www.ease-travelclinic.nl.



Wil Greuel,
directeur Ease Travel Clinic



HET GOEDE VOORBEELD

De organisatie van CONNECTED neemt uiteraard zelf ook haar verantwoordelijkheid op het gebied van duurzaamheid. In plaats van het gebruik van papier, wordt zoveel mogelijk digitaal gecommuniceerd en zijn de gebruikte materialen tijdens het event waar mogelijk herbruikbaar. Handig en duurzaam is de netwerkkapp waar bezoekers van het event overzichtelijk de andere deelnemers aan CONNECTED kunnen opzoeken.

30

CONNECTED ONTDEK NIEUWE SAMENWERKINGS- EN VERDIENMOGELIJKHEDEN

Benieuwd welke duurzame en innovatieve samenwerkings- en verdienmogelijkheden Noord-Limburg te bieden heeft aan bedrijven en instellingen? Bezoek dan dinsdag 10 april CONNECTED, in De Maaspoort in Venlo. De inschrijving is inmiddels geopend!

TEKST: BOY HAENEN, DAPHNE DOEMGES-ENGELN

Er zijn tal van inspirerende sprekers met interessante onderwerpen rondom de thema's innovatie en duurzaamheid. Als bezoeker heb je, naast het plenaire programma, de keuze uit 12 parallelsessies, waarmee je je eigen kennis- en inspiratieprogramma samenstelt.

CONNECTED wordt inmiddels voor de derde keer georganiseerd. Eerdere bezoekers van het evenement waardeerden de informele mogelijkheid die er is om gelijkgestemden uit het bedrijfsleven, onderwijs en overheid te ontmoeten. Mensen die inzien dat je als organisatie continu moet blijven vernieuwen, aan moet sluiten op de vraag vanuit de markt en dat je alleen wellicht sneller bent maar

samen verder komt. Daarnaast ervaren bezoekers de presentaties en succesvolle praktijkvoorbeelden als bijzonder inspirerend om vervolgens zelf met nieuwe energie en ideeën aan de slag te gaan.

Word je uitgenodigd door een van de vele partners voor een gratis bezoek, dan heb je recent een uitnodiging ontvangen. Voor ieder ander geïnteresseerde zijn kaarten te koop á 149 euro ex btw.

Het hele programma raadplegen en direct inschrijven kan op de website: www.connectedevent.nl.



Boy Haenen

CONNECTED event richt zich op duurzaamheid:

“EEN KIJKJE IN ELKAARS KEUKEN TER INSPIRATIE”

“We leven in een wereld waarin grondstoffen steeds schaarser worden. Het is voor bedrijven, maar ook overheidsinstellingen en het onderwijs, belangrijk om bezig te zijn met onze sociale en maatschappelijke verantwoordelijkheid. Daarom staat deze derde editie van CONNECTED in het teken van duurzaamheid”, aldus Boy Haenen, medeorganisator van het event dat 10 april plaatsvindt.

Was duurzaam ondernemen voorheen nog een beetje een modeterm, nu is het zeker geen loze kreet meer, stelt Haenen. “Veel organisaties zijn actief bezig om duurzaamheid op te nemen in hun filosofie. Ik merk dat ondernemers, de overheid en het onderwijs in Noord-Limburg graag de handen ineen slaan. Zo is de overheid, waaronder de gemeente Venlo, actief bezig met het cradle-to-cradle-principe. De enthousiaste verhalen van ondernemers over hun duurzame activiteiten, vormen een inspiratiebron voor anderen.”

En laat dat nu precies het doel zijn van CONNECTED: de samenwerking versterken tussen onderwijs, overheid en ondernemers. “Bedrijven moeten continu bezig blijven met vernieuwingen. Dat betekent dat je ook in je eigen keuken moet laten kijken, en dat bij andere partijen kunt doen. Dit event is een uitgelezen kans voor organisaties om van elkaar te leren en elkaar te inspireren.”



Han Mesters

Han Mesters van ABN AMRO:

“HET MOOIE AAN LIMBURG VIND IK DE COMMUNITY ECONOMIE”

ABN AMRO is een bank met een duurzame visie. Dat wil Han Mesters, Sector Banker Zakelijke Dienstverlening, tijdens het CONNECTED event graag laten zien. “De samenleving verandert. We nemen daarin een actieve rol met een duidelijke duurzaamheidsstrategie.”

Jong talent wil graag werken bij een bedrijf dat de wereld beter wil maken. ABN AMRO is zo'n bedrijf, zegt Han Mesters. “We hebben economen in dienst die goed kijken waar het heen gaat met de (circulaire) economie. Als bedrijf dien je tegenwoordig ook goed na te denken over de impact die je op de samenleving hebt. Daarom richten we ons steeds meer op circulaire deals.”

SECTORBANK

Als sectorbank is ABN AMRO ingericht op basis van sectoren zoals de transport, food en zakelijke dienstverlening. “Per sector verschilt de inzet op het begrip duurzaamheid. In de zakelijke dienstverlening gaat het om mensen en zijn we met duurzaamheid bezig in relatie tot goed werkgeverschap en het motiveren van mensen. In andere sectoren, zoals de transport, gaat het meer om zaken als het verlagen van de CO₂-uitstoot.”

LOKAAL ZAKEN DOEN

In de continu veranderende samenleving is er voor ABN AMRO een actieve rol weggelegd, vindt Mesters. “We willen als sectorbank laten zien dat we ook inhoudelijk kennis kunnen overdragen en vooruitdenken. Tot slot kennen we de regio goed. Het mooie aan Limburg vind ik de community economie. Mensen kennen elkaar en doen graag lokaal zaken. Deze trend van lokalisering zie je wereldwijd, maar is en blijft in Limburg sterk aanwezig.”



Hans Aarts

Fontys Hogeschool Techniek en Logistiek in Venlo:

“DUURZAAM INVESTEREN IN MEDEWERKERS IS DE TOEKOMST”

Fontys Hogeschool Techniek en Logistiek in Venlo is sinds de start van CONNECTED bij het event betrokken. Directeur Hans Aarts ziet het event als een mooie kans om met bedrijven in gesprek te gaan over de duurzame investering in hun medewerkers.

“Het mooie van CONNECTED vind ik dat zowel het bedrijfsleven als de overheid en het onderwijs heel mooi bij elkaar komen. We kunnen het publiek laten zien wat we allemaal samen ondernemen. Tegelijk biedt het event een podium om te netwerken”, aldus Aarts.

KENNISNIVEAU OP HOGER PEIL

De Fontys-directeur wil graag van bedrijven horen wat zij nodig hebben. “Wij willen afgestudeerden afleveren die aansluiten bij de behoeften vanuit de markt. Tegelijkertijd krijgen wij de vervangingsvraag vanuit het bedrijfsleven de komende tijd niet geheel ingevuld vanuit de schoolbanken.

De technologische ontwikkelingen gaan momenteel zo hard dat bedrijven het amper meer kunnen bijbenen. Ze zullen moeten investeren in hun eigen mensen om het kennisniveau op een hoger peil te krijgen.”

DEELTIJDS OPLEIDINGSTRAJECTEN

Aarts vertelt over een experiment dat Fontys Venlo onlangs startte, waarbij deeltijd opleidingstrajecten op associated-degree-niveau worden aangeboden. “Er moet invulling gegeven worden aan een leven lang leren. Een onderdeel van duurzaamheid is ook het duurzaam investeren in medewerkers. Wij bieden ondernemers graag de helpende hand door ons ook op de deeltijd onderwijsmarkt te begeven. We experimenteren nu met deeltijd opleidingstrajecten op associated degree-niveau waarbij de medewerker zeventig procent van de opleiding in het eigen bedrijf volgt: de werkplek is tevens de leerplek. Tijdens CONNECTED sparren we graag met het MKB over de mogelijkheden.”



Peter Debije (links) en Nico Eurlings, directeurs van New Energy Systems

New Energy Systems uit Schimmert:

“DUURZAME ENERGIE: NU IS HÉT MOMENT!”

Als specialist in duurzame energiesystemen zoals zonnepanelen en warmtepompen, wil New Energy Systems ondernemers tijdens het CONNECTED event informeren over de mogelijkheden van duurzame energie.

Duurzame energie is een hot item. Veel particulieren en ondernemers hebben inmiddels zonne-energie ontdekt. Mede-eigenaar Peter Debije: “Zonnepanelen zijn een van de populairste, snelste en minst ingrijpende manieren om duurzaam zonnestroom op te wekken. De laatste tijd is er ook discussie rondom het gebruik van aardgas. Wij bieden daar een goed alternatief voor in de vorm van warmtepomp-systemen. Hiermee kun je gebouwen verwarmen en koelen dankzij energie uit de (buiten)lucht.” Het bedrijfsspan van New Energy Systems is ook volledig CO₂-neutraal. “We gebruiken een warmtepomp om te verwarmen en te koelen, en natuurlijk zonnepanelen om stroom op te wekken.”

OVERSTAP MAKEN

New Energy Systems wil tijdens het CONNECTED event mensen aanzetten om na te denken over het gebruik van duurzame energie. “Iedereen zal de komende twintig jaar de transitie moeten maken; dat is ook het beleid van de overheid. Heb je ruimte op je dak voor zonnepanelen en/of is je cv-ketel aan vervanging toe, dan is dat zeker een goed moment om over te stappen op duurzame energie. Bij nieuwbouw kun je al helemaal het pand meteen energie-neutraal maken.” New Energy Systems geeft advies over alle aspecten rondom duurzame energiesystemen: van subsidies tot en met fiscale aspecten, en van de technische (on)mogelijkheden tot en met de aanleg en onderhoud van dergelijke systemen. “Bedrijven kijken vaak als eerste naar het financieel rendement, maar het is minstens zo belangrijk om ook vanuit het oogpunt van milieu en maatschappelijk verantwoord ondernemen de CO₂-uitstoot te verminderen. Zo kunnen we samen de aarde doorgeven aan de volgende generatie. Nu is hét moment: jij bent aan zet!”

BUSINESS ONTMOET BUSINESS

FOCUS OP SAMENWERKEN EN INNOVATIE

Op dinsdag 10 april vindt in De Maaspoort in Venlo de derde editie van het kennisevent CONNECTED plaats. Deelnemers aan dit evenement kunnen deze dag onder andere deelnemen aan diverse parallelsessies. Noord-Limburg Business zal er hiervan één verzorgen.

Als mediapartner van CONNECTED verzorgt Noord-Limburg Business van 15.40 tot 16.25 de paneldiscussie 'Innovatie door samenwerking'. Hiervoor zijn diverse ondernemers uit de verschillende gemeentes in Noord-Limburg uitgenodigd om deel te nemen. Bezoekers kunnen uit deze succesverhalen ideeën en inspiratie halen om zelf ook tot nieuwe producten of diensten te komen. Jan-Jaap In der Maur van Dagvoorzitter.nl zal deze paneldiscussie begeleiden.

INSCHRIJVEN

Wilt u deelnemen aan CONNECTED en deze discussie bijwonen? Inschrijven voor het kennisevent kan via de website van CONNECTED. Voor en na de paneldiscussie bent u van harte welkom om te netwerken

bij de stand van Noord-Limburg Business. Namens CONNECTED mogen wij bovendien enkele toegangskaarten (ter waarde van 149 euro) weggeven. Heeft u interesse? Stuur dan een e-mail naar socie@vanmunstermedia.nl.

Na de paneldiscussie tijdens CONNECTED zal Noord-Limburg Business in het kader van Business Ontmoet Business dit jaar nog vijf bijeenkomsten in de regio organiseren. Bent u benieuwd naar onze Business Ontmoet Business bijeenkomsten? U bent meer dan welkom om eenmalig vrijblijvend aan te sluiten. Kijk voor meer informatie op bob.noordlimburgbusiness.nl.

TIP DE ORGANISATIE

Wilt u ook een keer een Business Ontmoet Business bijeenkomst hosten? Of heeft u een mooie locatie die u graag aan onze leden wilt laten zien? Ook tips voor interessante presentaties zijn van harte welkom!

Neem contact op met Sofie Fest (socie@vanmunstermedia.nl).

33



Rens Tanis verzorgde in 2017 de netwerksessie tijdens CONNECTED

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



WIJ ZIJN BUREAU TINT, SPEELS IN COMMUNICATIE

Het communicatielandschap verandert razendsnel. Waar voorheen een communicatieplan precies beschreef welke communicatiemiddelen je het beste waar en wanneer kon inzetten, is er nu een shift aan het plaatsvinden naar een flexibelere methodiek. Een methode die meebeweegt met behoeften en anticipeert op urgentie met als resultaat een ultieme middelenmix om het communicatie- en organisatiedoel te behalen. En daar is strategische en creatieve denkkraft voor nodig.

DIONNE, LAURENS-JAN, CARLA EN NEIL

We merken in de praktijk steeds meer dat ondernemers behoefte hebben aan een praktische aanpak. Geen dikke plannen meer, maar een model dat bij wijze van spreken past op één enkel A4-tje. Vanuit dit model, het strategisch communicatieframe, wordt de communicatie-aanpak verder bepaald. Voordeel van zo'n frame is dat je kunt inspelen op de communicatietrends en snel kunt anticiperen op veranderingen, zonder de ambitie uit het oog te verliezen.

SPARRINGPARTNER

Als communicatiepartner helpen wij onze klanten om met een frisse blik naar hun communicatievraagstuk te kijken. We formuleren en analyseren de communicatievraag en maken de vertaalslag naar een creatief concept. In de uitvoering wordt er altijd gekeken naar een treffende aanpak en logische rolverdeling. Zie ons als een externe communicatieafdeling, we zijn weliswaar geen collega's, maar streven altijd naar een nauwe samenwerking. Hierin kan onze rol variëren van adviseur, projectleider, begeleider, ondersteuner, aanjager of sparring-partner. Ons team beweegt mee op alle niveaus, van strategisch naar operationeel en andersom.

KENNIS VAN ZAKEN

Om goede kennis in huis te hebben, is het zaak hierin te blijven inves-

teren. Door dit te doen blijven we constant op de hoogte van nieuwe inzichten en trends en kunnen we deze nieuw verworven kennis inzetten voor onze klanten. In de komende edities van Noord Limburg Business zullen we in de vorm van een column verder ingaan op ontwikkelingen in de communicatiebranche. We delen graag onze kennis met u.

BUREAU TINT

Bureau Tint is een marketing- en communicatiebureau dat het verhaal van de ondernemer centraal stelt en van daaruit communicatiestrategieën, campagnes, concepten en communicatiemiddelen ontwikkelt. De kracht van dit compacte marketing- en communicatiebureau ligt in de 'no-nonsense' houding. Dit komt tot uiting in creatieve denkkraft, slim samenwerken, snel schakelen en bovenal denken in mogelijkheden. Hierbij is maatwerk een ongeschreven regel.

Laurens-Jan, Neil, Carla en Dionne heten je welkom aan de Markt 1 in Beesel!

077 763 0750 | info@bureautint.nl | bureautint.nl

ZAKENAUTOTESTDAG: TESTRIJDERS GEZOCHT



Meerdere keren per jaar treft u in Noord-Limburg Business de autotestdag aan; een spetterend evenement waarbij we de laatste modellen aan een kritische test onderwerpen. Donderdag 12 april is het weer zover. Dan zullen tijdens de autotestdag de nieuwste zakenauto's door onze trouwe lezers worden uitgeprobeerd. We sluiten deze enerverende testdag af met een borrel, waarbij u kunt netwerken met dealers en andere ondernemers in uw regio.

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

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

Wilt u als autodealer uw nieuwste modellen ter beschikking stellen aan onze testrijders? Of als stoplocatie meedoen aan deze dag? Neem dan contact op via 024-3738505 en vraag naar de mogelijkheden.

Tot ziens op de zakenautotestdag



www.noordlimburgbusiness.nl



RIJ-IMPRESSIE FORD ECOSPORT TITANIUM 1.0 ECOBOOST AUTOMAAT (€28.755)

GEPOLIJST

De term 'facelift' doet eigenlijk geen recht aan de Ford EcoSport, die op ruim 2300 punten vernieuwd werd en daarmee beter aan de smaak van de Europese consument beantwoordt. Tijdens een proefrit konden we dat allemaal aan den lijve ondervinden, onderweg met een EcoSport Titanium 1.0 EcoBoost Automaat.

TEKST/FOTOGRAFIE:
AART VAN DER HAAGEN

Met een vinniger blik kijkt Fords crossover voor het B-segment nu de wereld in en wie zich er nog sterker mee wil profileren, maakt keuzes binnen het uitgebreide palet aan personalisatieopties, zoals een contrasterende daktint. Getuigt de bereden Titanium-versie van een chique stijl, aan het andere eind van het spectrum vinden

we de sportieve ST-Line, die het chroom verwisselt voor zwart en een scherpere rijervaring biedt. De grootste progressie boekt de EcoSport in de cockpit, waar een totaal nieuw dashboard van een veel hogere afwerkingsgraad getuigt. Desgewenst monteert Ford het bedieningsvriendelijke mediasysteem SYNC 3, hoogwaardige B&O-audio, een achteruitrijcamera, stuur- en stoelverwarming. Ook de zitkwaliteit van de fauteuils gaat er, tot ons genoegen, fors op vooruit. Gebleven zijn de verstelbare achterbankleuning en de in dit segment unieke vijfde deur, in die zin dat hij naar links in plaats van omhoog zwaait.

VERTROUWEN VERGROOT

In een teruglopende dieselmarché focust Ford zich met de vanaf € 21.855 verkrijgbare EcoSport vanaf nu louter op benzine-techniek, in de hoedanigheid van een 1.0 EcoBoost met 125 pk, vanaf heden gekop-

peld aan een zes- in plaats van een vijfbak. De maand mei brengt tevens een versie met 100 pk, maar wij zouden mensen die regelmatig op snelwegen vertoeven de sterkere variant willen aanbevelen, die al best moet trekken aan de 1280 tot 1324 kg wegende crossover. Dat doet hij gelukkig in alle rust en in ons geval met gewillige assistentie van een prima zestrapsautomaat. Het rijgedrag van de Ford EcoSport legt meer verfijning en stabiliteit aan de dag, wat het vertrouwen vergroot. Juist de verbeteringspuntjes die we bij de vorige lichting opmerkten, zijn nu aangepakt en dat maakt deze stoere mededinger in het B-segment concurrerender dan ooit.

www.ford.nl

AAN DEZE RUBRIEK WERKTEN MEE:

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

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

38

DE STIJL VAN **NINA KROCKOW**

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 Nina Krockow van mind4share aan de beurt.

FOTOGRAFIE: LAURENS EGGEN



Native German speaker Nina Krockow helpt bedrijven met het aanboren van de Duitse markt via haar eigen bedrijf mind4share. Hiervoor geeft zij onder andere trainingen over de zakelijke en culturele verschillen tussen Nederland en Duitsland. Ook schreef ze het boek 'Zakendoen in Duitsland', waarover ze regelmatig presentaties geeft. "Vanwege die trainingen en presentaties sta ik veel op het podium. Ik vind het belangrijk om dan echt iets neer te zetten en indruk te maken met mijn outfit. Omdat ik de voorkeur geef aan een duidelijk silhouet, draag ik veel jurken en jassen in één opvallende kleur met opvallende details zoals een aparte kraag. Verder houd ik van kleding met een vlotte, sportieve uitstraling. Dat sportieve zit ook vaak in de details, zoals een enkele Adidas-streep op de mouw of zoom. Mijn outfits combineer ik vaak met lange laarzen of blokhakken. Vanwege de presentaties die ik geef, heb ik Marie-José gevraagd om wat meer chique elementen aan mijn kledingstijl toe te



voegen. Het mag wat zakelijker zijn, maar moet wel passen bij mijn leeftijd."

De eerste outfit bestaat uit een lichte jas met witte applicaties en een patroon van zwarte, gele en oranje cirkels. Onder de jas draagt Nina een witte top met een grafische print, een sportieve lichtgrijze broek en open zwarte hakschoenen. De blokhakken zijn versierd met zilverkleurige studs. De zwarte laptoptas van kurk komt uit de eigen collectie van Marie-José. "Nina draagt vaak jurkjes en geeft de voorkeur aan donkere kleuren. Daarom heb ik een lichtgrijze broek als basis voor deze outfit genomen. De jas is een statement piece en vind ik echt bij haar passen." Nina is erg te spreken over de jas en de schoenen. "De jas vind ik prachtig, al ben ik geneigd om hier een zwarte broek onder te dragen. De schoenen vallen op, maar hebben wel een chique uitstraling."



Voor de tweede passessie trekt Marie-José een felrode jurk uit het rek. De opvallende vleermuis mouwen zijn afgezet met een rij van vijf goudkleurige, opengewerkte knopen. Eronder draagt Nina rode pumps met een open hak. "De rode jurk vormt samen met de gele sjaal met zwart-witte streep een knipoog naar de afkomst en het bedrijf van Nina", licht Marie-José toe. "De jurk heeft een klassieke uitstraling. Door deze te combineren met een speels detail in de vorm van een sjaal, zwak je die uitstraling een beetje af." Nina moet even wennen aan de outfit. "Mijn voorkeur gaat nu nog uit naar sportieve kleding. Dit is een combinatie waar ik qua leeftijd nog even in moet groeien, maar over een paar jaar zie ik mezelf hier wel in rondlopen. Ik heb zeker nieuwe inspiratie opgedaan."



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!



VVV-VENLO

FLOREERT IN VELE OPZICHTEN

Het huidige voetbalseizoen duurt 24 wedstrijden als deze tekst ter perse gaat. Op het moment van schrijven is het verhaal qua actualiteit eigenlijk al achterhaald. Toch mogen we stellen dat de inhoud kaarsrecht overeind zal staan nu u hem onder ogen krijgt. Want op vele fronten heeft VVV-Venlo de harten van publiek en sponsors veroverd.

Op sportief gebied verloopt alles naar wens. Meer dan dat. Met nog legio wedstrijden te spelen, heeft de club haar plekje in de Eredivisie met uitstekend spel weten te verdedigen. De verdienste van de technische staf, met name hoofdtrainer Maurice Steijn en zijn assistenten en natuurlijk de manager voetbal van de club, oud-speler Stan Valckx. Gedurende vier seizoenen werd een team gesmeed dat het elke tegenstander lastig kan maken. Zonder echte uitschieters is VVV-Venlo als ploeg in staat gebleken tot opmerkelijke resultaten. Het meest opvallende was wel dat er vier punten werden behaald in de twee duels met de regerend landskampioen, Feyenoord. Dat was tot op heden nog geen enkele andere promovendus gelukt in de geschiedenis van de Eredivisie.

Ook op financieel gebied gaat het VVV-Venlo voor de wind. Ongeveer vierhonderd partners hebben zich inmiddels aan de club verbonden en dat aantal neemt nog steeds toe. Opvallend is het grote aantal Duitse ondernemers dat zich graag aan de club verbindt. Ruim 10% van het totale sponsorbestand is in Duitsland gevestigd. Dat bezorgt VVV-Venlo een unieke positie in het vaderlandse betaald voetbal. Bij de meeste andere clubs, ook die dicht bij de landsgrens hun domicilie hebben, ligt dat aantal beduidend lager. En ook de regionale bedrijven weten de businessclub goed te vinden. De sfeer in het Lindeboom VoetbalCafé en de RaboBank Venlo BusinessLounge is dan ook opperbest na de gespeelde wedstrijden,

al heeft dat voor een deel natuurlijk ook te maken met de resultaten van het vlaggenschip van VVV-Venlo.

Wat daarnaast een belangrijke rol speelt, is de aankoop van het stadion en de omliggende gronden door de club. Momenteel worden er volop plannen ontwikkeld voor een forse verbouwing die het stadion met name sfeervoller, knusser en veiliger moeten maken. Bovendien zullen de partners merken dat hun plaatsen luxueuzer worden dan ze gewend waren. De upgradering moet al snel gestalte gaan krijgen. Bij voorkeur nog voor de zomer zal de eerste schop de grond in gaan. Het is de bedoeling om zo weinig mogelijk overlast te creëren, zodat alle wedstrijden gedurende het komende seizoen zonder problemen gespeeld kunnen worden. Een flinke opgave, maar ook een prachtige uitdaging.

Tenslotte staat er ook een afscheid voor de deur. Hai Berden, in 2001 toegetreden tot het bestuur van VVV-Venlo en sinds 2003 bestuursvoorzitter van de club, zal aan het einde van het huidige seizoen zijn voorzittershamer neerleggen. Het mooie is dat dit afscheid de cirkel écht rond maakt. Hij belandde in 2001 bij de club als bouwpastoor van de grootscheepse verbouwing die de club destijds weer op de rails zette. Na zijn aftreden blijft hij opnieuw als bouwpastoor aan de club verbonden tot ook de nieuwe upgradering is afgerond!





AUTOSCHADEGROEP LIMBURG

Onze beloftes

- Vervangend vervoer
- Haal- en brengservice
- Schadeafhandeling van A tot Z
- Veiligheid staat bij ons voorop!
- Klant staat centraal, dat is ons uitgangspunt
- Dekkend netwerk in Limburg en Oost-Brabant
- ISO en Duurzaam Repareren gecertificeerd
- Klantwaardering: 9,3 score Tevreden.nl

info@autoschadegroep limburg.nl
www.autoschadegroep limburg.nl



uw innovatieve partner in schadeherstel

Auto- en Truckschade Service Dévak
Rudolf Dieselweg 26a, 5928 RA Venlo
T. 077 - 32 40 143

Autoschade Service Tindemans Weert
Stekshofweg 1, 6004 RZ Weert
T. 0495 - 53 44 86

Autoschade Service Heerlen
Breukerweg 183a, 6412 ZK Heerlen
T. 045 - 568 0210

onze loketten:
Autoschade Service Roermond
Keulsebaan 500, 6045 GL Roermond

Autoschade Service Sittard
Bergerweg 77, 6135 KD Sittard

Autoschade Service Maastricht
Bersebastraat 6, 6222 EN Maastricht



Sandton Château De Raay deelt uit!

Sandton Château De Raay is ook in 2018 de ideale locatie voor uw bijeenkomst. Met 9 elegante zalen, culinaire hoogstand en vanzelfsprekende service en gastvrijheid, maken wij uw bijeenkomst tot een succes.

Graag bieden we u als lezer van Noord-Limburg Business 20% korting op uw eerstvolgende bijeenkomst*.

Wanneer mogen we u verwelkomen?

*Geldig bij reserveringen voor 31 augustus 2018 bij tenminste 10 personen.



Raayerveldlaan 6 5991 EN Baarlo

T: 077 321 40 00 baarlo@sandton.eu www.sandton.eu/baarlo



ERP

**Warehouse
management**

Webshops

**Een nieuwe
kijk op jouw
business**

KING
BUSINESS SOFTWARE

www.king.eu

Munckhof opnieuw Best Managed Company

Voor het achtste jaar op rij is Munckhof beoordeeld als Best Managed Company van Nederland. De beoordeling is het resultaat van een onafhankelijke beoordeling door Deloitte. Het is een unieke prestatie dat een organisatie acht jaar op rij Best Managed Company wordt. Slechts tien andere bedrijven in Nederland hebben deze platinum status bereikt. In de beoordeling heeft Munckhof op diverse onderdelen hoog gescoord. Tom Roefs, algemeen directeur van Munckhof licht toe: "We hebben een uitgebreid rapport ontvangen van Deloitte waarin een toelichting gegeven wordt op de audit. Hieruit blijkt dat we met name hoog scoren op onze bedrijfsstrategie en dat wij in onze strategische plannen veel oog hebben voor maatschappelijke, politieke en bestuurlijke ontwikkelingen." Het aanpassingsvermogen van Munckhof past in de ontwikkelingen van de branches waarin Munckhof actief is. "Zowel in onze taxi- en touringcardivisie als in onze traveldivisie zie je dat de vraag van onze relaties verandert. Dat vraagt erom dat wij als organisatie ook veranderen en anticiperen op deze ontwikkelingen. Onze organisatie kenmerkt zich hierin. We zien Munckhof als een kameleon die zich continu aanpast aan de vragen, eisen en wensen van onze relaties. We onderscheiden ons door deze denkwijze en zijn erg blij dat Deloitte dit erkent door ons opnieuw te kwalificeren als Best Managed Company."



Mijlpaal voor MKB Sectorplan Limburg

MKB Sectorplan Limburg vierde begin maart de plaatsing van de 250e kandidaat in een kansrijk beroep. Tijdens een feestelijke ochtend bij het Geleense bedrijf Microz BV werd de gelukkige kandidaat Melanie Tempelman in het zonnetje gezet door Monique Princen, voorzitter van MKB Sectorplan Limburg. Het thema arbeidsmarkt is al enige tijd is een van de speerpunten van MKB-Limburg. Het MKB Sectorplan Limburg is een van de projecten die MKB-Limburg heeft geïnitieerd om aan de slag te gaan met dit thema. Samen met een aantal Limburgse partners, waaronder het CITAVERDE College, Koninklijke Metaalunie, FNV, UWV en VOC en een aantal subsidieverstrekkers waaronder de Provincie Limburg en het Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid, heeft MKB-Limburg in 2016 de handen ineen geslagen om Limburgse bedrijven te ondersteunen bij het invullen van hun vacatures in een zogenaamd krapteberoep. Kandidaten voor deze vacatures liggen over het algemeen niet voor het oprapen, dus moest er een strategie worden bedacht die bedrijven kon helpen hun vacatures toch in te vullen. De oplossing voor de mismatch tussen de vraag en het aanbod voor vacatures in krapteberoepen ligt vaak in het om- of bijscholen van een kandidaat. Door de juiste scholing kunnen kandidaten die de juiste competenties, maar niet de juiste opleiding hebben, toch aan de slag. Het MKB Sectorplan vergoedt een gedeelte van de opleiding van de bemiddelde kandidaten. Melanie Tempelman volgt bijvoorbeeld een opleiding bij het CITAVERDE College en is zo een geschikte kandidaat voor de functie van food operator bij Microz BV. Frank van Osseforth van Osseforth Opleidingen gaf aan dat hij met de bijdrage van het MKB Sectorplan tien mensen een opleiding tot rij-instructeur heeft aangeboden. MKB Sectorplan Limburg heeft zich tot doel gesteld om aan het einde van de projectperiode 425 kandidaten succesvol te hebben geplaatst in een vacature binnen het MKB.



Aanbevolen Locaties

A stylized map of the Netherlands is shown in red against a light gray background. The map includes the main landmass and the island of Sumatra. Five specific locations are highlighted with small black dots, each containing a white number. Location 1 is in the eastern part of the main landmass. Location 2 is just south of location 1. Location 3 is slightly west of location 2. Location 4 is further north and west, in the central-eastern region. Location 5 is in the northernmost part of the main landmass. A black dot is also present in the upper central part of the map, but it is not numbered.

5

1

4

2

3



1

Wereldpaviljoen Steyl

St. Michaëlstraat 6a

5935 BL Steyl

T 077 - 37 45 973

E info@wereldpaviljoen.com

I www.wereldpaviljoen.com

Hostellerie de Neerhof

Kasteelhof 1

5995 BX Kessel

T 077-4628462

E deneerhof@gmail.com

I www.deneerhof.nl



2

Kasteel De Keverberg

Kasteelhof 4

5995 BX Kessel

T 06 - 4577 0560

E info@kasteeldekeverberg.nl

I www.kasteeldekeverberg.nl



3

Maashof

Maashoflaan 1

5927 PV Boekend - Venlo

T 077 - 39 69 309

E info@maashof.com

I www.maashof.com



4

Landgoed De Barendonk

Millsseweg 13

5437 NB Beers

T 0485-316 436

E receptie@barendonk

I www.barendonk.nl



5



FEEL GOOD EXPERT

Marie-José

Personal stylist voor zakelijke professionals
FG Exclusives business bags

06-22405115

www.feelgoodexpert.nl



Werken in de Cloud?

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

0478 - 531443



✓ standaard werkplek

✓ optimale beveiliging

✓ automatische back-up

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

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

Professional
ReiniGER

Truck- & Krattenreiniging



Krattenwasserij in Venlo en truckwash/truckcleaning in Weert
MAIL@REINIGERS.INFO - WWW.REINIGERS.INFO



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**

Bel met Anouk: 06-33 09 60 45

E anouk@maatwerkHRM.nl

W www.maatwerkHRM.nl

uw externe HR afdeling op maat

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



ONBEZORGD WERKEN, OVERAL

"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
077 763 07 50

Markt 1
5954 BH Beesel

info@bureautint.nl
www.bureautint.nl

MORE SALES RESULT

Meer klanten • Meer omzet • Meer resultaat
Koude acquisitie voor warme leads, verkooptraining en coaching

Bel voor een afspraak 077-3522817

WWW.MORESALESRESULT.NL

Alu Expo Art

TENTOONSTELLINGSBOUW



Hoogwaardige standbouw
voor een betaalbare prijs!

- Posterpanelen
- Individuele standbouw
- Uniforme standbouw
- Congresbouw

www.aluexpoart.nl

Gijsbert van der Meulen

INTERVIEW GIJSBERT VAN DER MEULEN (AD HOC DATA)

"NOOIT MEER MET HAGEL SCHIETEN"

Wie bedrijfsadressen nodig heeft voor gerichte marketing- en salesacties, doet er goed aan eens aan te kloppen bij Ad Hoc Data. Met circa 3 miljoen organisaties in haar database en een bijzonder eenvoudig selectiesysteem waarmee gebruikers van de database zélf uit de voeten kunnen om hun doelgroep te selecteren, is met hagel schieten voorbij. "Denk in doelgroepen en benader organisaties met een relevant verhaal", is dan ook de boodschap van directeur Gijsbert van der Meulen.

Er zijn nogal wat manieren om aan bedrijfsinformatie te komen die waardevol is voor u als ondernemer. Eén van die manieren is een samenwerking aangaan met Ad Hoc Data. Begonnen in een tijd die niet meer te vergelijken is met nu (elk kwartaal werden cd's met adressen opgestuurd naar klanten) en door de jaren heen uitgegroeid tot een gigantische én actuele database waarin klanten zelf makkelijk aan de slag kunnen met het samenstellen van hun perfecte doelgroep.

MODERNISEREN

"Die ontwikkeling is natuurlijk stapsgewijs gegaan, maar was wel echt nodig", legt Gijsbert van der Meulen (sinds 2012 directeur bij Ad Hoc Data) uit. "De keerzijde van succes kan zijn dat je vergeet dat je moet blijven verbeteren – noem het 'gouden handboeien'. Tot je op een gegeven moment wakker wordt en merkt dat de wereld om je heen wél veranderd is. Dat zijn we voor geweest, door stapsgewijs te moderniseren, uiteraard met een heel helder beeld voor ogen van waar we naartoe wilden."

BELANGRIJKE STAPPEN

De stappen die gezet werden, hebben geleid tot een 'selfservice' database met de gegevens van circa 3 miljoen organisaties, waarin klanten van Ad Hoc Data makkelijk hun doelgroepen kunnen vormen. Compleet online en overal te raadplegen door geautoriseerde gebruikers. "Dat is een heel goede stap geweest", geeft Van der Meulen aan. "Kortgeleden hebben we een belangrijke uitbreiding doorgevoerd. We hadden tot voor kort 1,7 miljoen organisaties in onze database, maar dat is verhoogd naar 3 miljoen – een stijging van bijna 80%! Daarnaast hebben we, naast de tientallen kenmerken die we al in onze database hebben staan, per organisatie ook nog eens veel meer informatie toegevoegd. Over de functies, oppervlakten en bouwjaren van bedrijfspanden bijvoorbeeld, maar ook of ze importeren of exporteren, franchisenemer of -gever zijn en hoeveel filialen ze hebben. Allemaal informatie waar je als bedrijf iets aan kan hebben om je eigen doelgroep haarscherp te definiëren. Hierdoor komen we uit op zo'n 280 miljoen gevulde cellen in onze database, waarbij we ook nog eens 12 keer per jaar voor updates zorgen."

GOEDKOPER

Het systeem is er niet ingewikkelder op geworden en juist dat is waardoor Ad Hoc Data – in vergelijking met concurrerende bedrijven – tegen opvallend lage tarieven

kan werken. "We hebben een paar duizend klanten en die kunnen zelf eenvoudig hun selecties maken, dus we hoeven geen heel callcenter in te richten om vragen te beantwoorden. We willen klantencontact zoveel mogelijk beperken. Niet omdat we geen contact met onze klanten willen, maar gewoon omdat we geloven dat ons systeem zo prettig werkt, dat ze ons niet nodig hebben. Als je iets koopt, dan wil je gewoon dat het direct werkt. Zonder handleiding en zonder iemand te hoeven bellen. Bij ons is dat het geval. Ik denk dat wij ons werk het beste doen, als ze ons verder helemaal niet nodig hebben. En mocht het wel nodig zijn, dan staan we altijd klaar om per telefoon, chat of mail ondersteuning te bieden. Op die manier zijn we vaak echt 80% goedkoper dan onze directe concurrenten."

WAARDE VAN DATA

De juiste data is heel belangrijk, maar Ad Hoc Data weigert er belachelijke prijzen voor te vragen. Van der Meulen: "We vragen een bedrag waarvan wij vinden dat het een eerlijke prijs is. Natuurlijk is data belangrijk, maar ik zou het onzin vinden – en het gebeurt echt – dat je per regel informatie 20 tot 30 cent moet betalen. Complete onzin. Een paar cent per regel is wat ons betreft veel realistischer. Iedereen biedt redelijkerwijs dezelfde data aan, daarom onderscheiden we ons primair in kosten, met behoud van een persoonlijke

service en heel veel gebruiksgemak. Ik spreek bedrijven die voor meer dan 10.000 euro klant zijn bij een concurrent, maar bij ons voor nagenoeg dezelfde data minder dan 1.000 euro zouden betalen. De goedkoopste licentie kost bij ons een paar tientjes per maand en geeft toegang tot onze complete database en de mogelijkheid om iedere maand tot 5.000 leads te downloaden. Zo ver gaat het dus."

DOELGROEPEN

Volgens Van der Meulen moeten bedrijven zich vooral eens afvragen wat een klant hen mag kosten. "Gelukkig groeit dat besef bij veel bedrijven. Op het moment dat je die vraag zorgvuldig beantwoordt, ga je ook in doelgroepen denken. Benader je doelgroep vervolgens met een relevant verhaal. Wees je vooral ook bewust dat 'niet relevant communiceren' niet alleen niet tot nieuwe klanten leidt, maar ook zorgt voor negatieve emoties rond je merk. Als je mij zeventien keer ongevraagd benadert omtrent een nieuwe badkamer terwijl ik daar helemaal niet naar op zoek ben, dan irriteert dat. En mocht ik ooit op zoek naar een badkamer zijn, dan zal ik juist niet bij jou kopen. Dat schieten met hagel moet je echt niet meer willen en is ook helemaal niet meer nodig. Wij bieden daar een ideale én betaalbare oplossing voor."

www.adhocdata.nl





Geslaagde beurs Landbouwdagen Intensieve Veehouderij

De grootste en traditioneel drukstbezochte beurs in Evenementenhal Venray ging begin maart van start: Landbouwdagen Intensieve Veehouderij (LIV). Duizenden pluimvee-, varkens- en kalverhouders en dierenartsen kwamen op het driedaagse vakevent af. De beurs werd afgetrapt met een symposium over Erfveiligheid. Verder konden de bezoekers naast een bezoek aan de beursvloer – gevuld met 260 exposanten – ook kosteloos deelnemen aan diverse kennissessies. Zo waren er presentaties van Wageningen University & Research (WUR) en De Gezondheidsdienst voor Dieren over onder andere effectief dierziekten behandelen verdere schade beperken. Ook was er een presentatie van Ben Beerens namens WUR over drie onderwerpen: actuele gezondheidsproblemen ouderdieren en relatie tot management en systeem, pluimveehouder ken de (on)mogelijkheden van uw stal en relatie aanpassingen management/systeem en reproductie. Tijdens de openingsdag van LIV Venray reikte een vakjury de Innovatie Award LIV Venray 2018 uit aan AgruniekRijnvallei Voer B.V. voor hun 'Zuiver Voer'. Ontvanger Theo Mijnen nam de prijs vol trots in ontvangst: "Ik ben heel blij voor iedereen uit het bedrijf die hieraan heeft bijgedragen, van de directie tot de chauffeurs die dit voer wegbrengen naar onze klanten."

www.liv-venray.nl.



TWEDE EDITIE DE GEZONDHEIDSBEURS IN EBBEN INSPYRIUM

De Gezondheidsbeurs Land van Cuijk & Noord-Limburg keert op 15 en 16 september voor de tweede editie terug naar het Ebben Inspyrium in Cuijk. De organisatie pakt groots uit met meer dan negentig exposanten en een ruim aanbod aan lezingen en workshops. "Beleef hét gezondste dagje uit in de regio, is dan ook onze boodschap", vertelt organisator Angelique Peppinck. "Na de eerste editie – die bezocht werd door ruim 3.300 enthousiaste bezoekers – werd er door zowel gasten als exposanten meteen om een vervolg gevraagd. Nu kunnen we bekendmaken dat het in september weer zover is. Wat men kan verwachten? De Gezondheidsbeurs wordt een ware belevenis in een unieke sfeer. We pakken namelijk uit met een verfrissend nieuw beursconcept dat beschikt over een natuurlijke uitstraling en informele sfeer. Exposanten vertellen niet alleen over hun dienstverlening; de bezoekers kunnen het direct ervaren", aldus Peppinck. De organisatie verwacht meer dan negentig bedrijven uit de gezondheidssector. Het aanbod is volgens Peppinck erg divers. "Deze bedrijven die grotendeels uit de regio komen, presenteren de gezondheidsbranche in de breedste zin des woords. Van jong tot oud; iedereen kan zich hier laten informeren en inspireren. Ontdek bijvoorbeeld via de meest interessante test hoe gezond je bent. Werk je met vrienden in het zweet tijdens een sportieve workshop. Volg met je partner een gezonde kookworkshop bij onze sterrenchef. Neem een momentje voor jezelf tijdens een heerlijke beautybehandeling, terwijl de kids – onder professionele begeleiding – genieten op de Playground. En laten we de innovaties die je op de beurs kunt ervaren niet vergeten", gaat Peppinck verder. "Van nieuwe voedingsmethodes tot virtual reality. Wat denk je bijvoorbeeld van een pak waarin je kunt ervaren hoe het is om bejaard te zijn. Dat wil je toch meemaken?" Het complete programma wordt in de weken voorafgaand aan de beurs gepresenteerd.

www.degezondheidsbeurs.nl

ADVOCATEN MET ONDERNEMERS- BLOED

UIT VENLO MET EEN
ROTTERDAMSE INSLAG



MARIVONNE VAN KEALINGEN IS ROTTERDAMSE DIE IN VENLO WERKT.

ROB DE HAE IS VENLONAAR DIE IN ROTTERDAM HET VAK LEERDE.

Daarmee verenigen we dat wat ondernemers uit beide steden sterk maakt; Een non-nonsense mentaliteit. Geen woorden maar daden. Oplossingen in plaats van vage adviezen. Bij ons kunt u als ondernemer gewoon binnenlopen of ons even bellen. De nieter gaat echt niet gelijk lopen. Wij zijn specialisten; onze antwoorden concreet en duidelijk. Als ondernemer wil je nu eenmaal weten waar je aan toe bent.

Noordpoort 9, 6816 PJ Venlo, 077 206 00 00, info@voordezaak.nl, voordezaak.nl

**VOOR
DE
ZAAK**

NON-ONSENSE ADVOCATEN



**Werknemers
in goede
handen**

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