

Reisbureaus worden een zeldzaamheid: 90 procent van de klanten zal online boeken

"Een op de drie winkels verdwijnt"

Een op de drie winkels zal binnen vier jaar verdwijnen. Dat stelt Cor Molenaar, hoogleraar e-marketing aan de Erasmus Universiteit Rotterdam en auteur van het boek 'Het einde van winkels'.

"De onderkant en de bovenkant van de markt draaien goed. De rest is in de gevarenzone," stelt Molenaar op Nu.nl. Niet alleen de crisis, maar vooral het veranderde koopgedrag zorgt voor leegstand in winkelstraten en win-

kelcentra. Het online shoppen neemt steeds grotere vormen aan en dat gaat ten koste van fysieke winkels.

Online

Molenaar verwacht dat in tien jaar tijd 35 tot 40 procent van de non-foodaankopen online plaatsvindt. En dat percentage is slechts een gemiddelde. Bij de aankoop van elektronica en schoenen zal 70 procent online aangeschaft worden. Reisbureaus worden een zeld-

zaamheid: 90 procent van de klanten zal online boeken.

Voortbestaan

Het voortbestaan van winkels in bovengenoemde sectoren is in gevaar, maar Molenaar vreest ook voor damesmodezaken en boekhandels. "De crisis werkt momenteel niet mee. Er wordt nu haast niks gekocht. Ik vrees dat veel winkels het eerste kwartaal van 2012 niet overleven."

Lege panden

Er ontstaat een vicieuze cirkel, want doordat winkels verdwijnen ontstaan lege panden die niet meer gevuld worden. "Een halflege winkelstraat heeft iets triests. Dan gaat de consument liever naar een andere locatie."



www.cormolenaar.nl/dag

Diefstal, fraude, afpersing

Bespreek misstanden met de Vertrouwenslijn: 06-22 96 27 71. Voor ondernemers, werkgevers én werknemers.

Kleine ondernemer mag prijsafspraken maken

De kleine ondernemer krijgt meer ruimte om tegen grote ondernemers op te boksen. Zo mag de kleine ondernemer eerder prijsafspraken maken met bedrijven van vergelijkbare omvang. Wanneer deze wetwijziging ingaat is nog niet bekend.

Nu mag de kleine ondernemer alleen prijsafspraken maken met medeondernemers als het gezamenlijk marktaandeel niet hoger is dan 5 procent. Die grens wordt verruimd naar 10 procent. De gezamenlijke omzet mag nu niet meer zijn dan 40 miljoen euro. Die omzetgrens gaat vervallen. De verruiming geldt alleen als het de handel met andere EU-landen niet beïnvloedt.



www.rijksoverheid.nl/ministeries/eleni

Ondernemersreis naar Turkije

Van 28 maart tot en met 1 april vindt er een Duits-Nederlandse ondernemersreis plaats naar Turkije. Die gaat naar Bursa en Istanboel. Ook kan de vakbeurs World of Industry worden bezocht.

World of Industry (www.win-fair.com) is één van de toonaangevende beurzen voor de machine- en apparatenbouw in het Euraziatisch gebied. In 2010 waren er 1.300 standhouders en kwamen er 114.000 bezoekers.

Bursa en Istanboel

Bursa is met 2 miljoen inwoners de vierde stad van Turkije. De belangrijkste industrietakken zijn de automobiellindustrie en de staal- en textielindustrie. De hoofdstad Istanboel (bijna 13 miljoen inwoners) behoorde tussen 2002 en 2007 tot de snelst groeiende economieën van de wereld. De gemiddelde groei bedroeg 7 procent per jaar.

Info

De reis, die 1.150 euro exclusief btw kost, wordt georganiseerd door de IHK Mittlerer Niederrhein in samenwerking met KvK Limburg, Standort Niederrhein en DTH International. Info en aanmelding: Han Boots, hboots@limburg.kvk.nl, telefoon 045- 5449 575.



Publiekstrekker op Floriade

Op het themaveld Environment, direct aan het water, verrijst op het Floriade-terrein het paviljoen van de Rabobank: de Earthwalk, een halve aardbol met een doorsnee van 20 meter. Bezoekers lopen omhoog langs de

wand van de wereldbol om te eindigen op 'het dak van de wereld', waar hen een bijzondere belevenis wacht.

De Rabo Earthwalk is een attractie die vanuit een uniek perspectief toont wel-

ke wereldstromen er voor ons dagelijks leven nodig zijn.

De organisatie verwacht met de Earthwalk een publiekstrekker in huis te hebben. Floriade 2012 en Rabobank werken al jaren intensief samen. In

2008 werd de bank officieel founder (hoofdsponsor) van de Wereld Tuinbouw Expo in Noord-Limburg.



www.floriade.nl



externe archiefopslag

veilig, kostenbesparend en betrouwbaar

JALEMA
ARCHIEFSPECIALIST

archiefspecialist.com
info@jalema.com



Kantoormeubilair, Bedrijfsinrichting nieuw en gebruikt

Arenbos

bureaustoelen, kantoorkasten, tafels, vergaderstoelen, archiefstellingen, ladeblokken, kantooraccessoires, werkplaatsinrichting, kantine-meubilair, enz.

Roorveld 32 • 6093PL Heythuysen • Tel. 0610 685 586

openingstijden: vrijdags 9.00-17.00 en zaterdag van 9.00 - 16.00 uur of na telefonische afspraak

Internet: www.arenbos.nl • e-mail: info@arenbos.nl



Vacature plaatsen?

Eenvoudig?

Lage kosten?

limburgvac.nl

Dé kruiwagen naar de Limburgse arbeidsmarkt



Beeren Transport Venlo: oud Venloos familiebedrijf behaalt belangrijke certificeringen

Beeren Internationaal Transportbedrijf B.V. heeft twee belangrijke certificeringen in E.E.G. behaald als bewijs van kwaliteit en uitstekende service. Beeren Transport in Venlo is al langer dan 65 jaar nog een écht familiebedrijf. De tweede generatie staat al meer dan 20 jaar aan het roer, de derde generatie werkt al meerdere jaren in het bedrijf. De internationale transporteur heeft door de jaren heen met veel aandacht voor netheid, correctheid en klantgerichte service in Nederland in veel andere landen van Europa een goede reputatie opgebouwd. In december 2011 is Beeren Transport ISO 9001:2008 en SQAS gecertificeerd door de DEKRA. Dat wil zeggen dat Beeren Transport aan zeer strenge Europees erkende kwalificatie-eisen voldoet en zich zorgvuldig houdt aan de regels en wetgeving in het beroepsgoederenvervoer.

Beeren Transport richt zich hoofdzakelijk op het vervoer en de logistiek van diverse goederen, zoals ADR-goederen, staal, chemicaliën enz. Directrice mevrouw A.C. Beeren, echtgenote van de heer L.M. Beeren de enige eigenaar van het bedrijf, licht toe. “Tegelijkertijd met de ISO-certifice-

ring hebben we een SQAS-certificering behaald. SQAS wil zeggen dat je gespecialiseerd bent in het vervoeren van gevaarlijke stoffen, ADR goedere- ren. Dit type transport is één van onze kernactivi- teiten. Al onze chauffeurs bezitten de benodigde diploma’s en certificaten om gevaarlijke stoffen te mogen vervoeren en worden regelmatig bijge- schoold. Bovendien hebben alle vrachtwagens een ADR-gevaaruitrusting aan boord, zodat we altijd onze klanten volledig en naar hun tevren- denheid van dienst kunnen zijn.”

Betrouwbaar team

Beeren Transport, dat in 1945 werd opgericht, is sinds 2001 in Venlo op Tradeport West – Marco Poloweg 10 gevestigd. Het bedrijf beschikt over 20.000 m2 bedrijfsterrein, dat bestaat uit kan- toorroimtes, opslagfaciliteiten, eigen werkplaats, eigen wasstraat en een groot parkeerterrein. “In totaal werken we in Nederland met een team van 60 vaste medewerkers”, vertelt bedrijfsadviseur de heer Karel Jacobs. “Veel medewerkers zijn al jaren verbonden aan Beeren Transport, velen al tussen de 30 en 40 jaar. Het bedrijf heeft zo in de loop der jaren een betrouwbaar, kundig en ervaren team opgebouwd.” Mevrouw Beeren licht toe: “We werken heel ge-

structureerd, doelgericht en klantgericht. Onze ervaren planners hebben een zeer korte lijn naar alle afdelingen in ons bedrijf, zodat we altijd op de wensen van onze klanten kunnen inspelen. In totaal rijden er 50 eigen wagens van Beeren Transport. Alle onderhoud en reparaties van onze vrachtwagens gebeurt in onze eigen werkplaats, waar twee vakkundige en ervaren monteurs werkzaam zijn.”

Logistiek en distributie

Voor veel klanten verzorgt Beeren Transport niet alleen het transport, maar ook de logistiek. Me- vrouw Beeren: “Wij regelen voor veel klanten tijdelijke opslag van goederen. Als de zending binnenkomt, hergroeperen we de producten. Goederen zijn maximaal twee á drie dagen in huis. Vervolgens bezorgen wij de producten voor de klant op de plaats van bestemming in geheel BeNeLux en Duitsland. Dit is service van ons, waarmee de klant veel tijd en extra geld be- spaart. Ons klantenbestand bestaat voor 95% uit grote eigen klanten, waaronder veel multina- tionals. Wij werken slechts zo’n 5% voor andere logistieke- en transportbedrijven. Wij hebben voornamelijk klanten in BeNeLux en Duitsland in de chemiesector. Ons bedrijf is dan ook sterk

gericht op de Duitse en BeNeLux markt. Al onze klanten waarderen onze netheid, correctheid, stiptheid en vakkundigheid. Onze vaste Duitse klanten zeggen altijd: de ‘Deutsche gründlichkeit’ treffen ze bij Beeren Transport aan.”

Kwaliteit

Beeren Transport hecht grote waarde aan ser- vice, kwaliteit, stiptheid, betrouwbaarheid en be- reikbaarheid. “We zijn altijd te bereiken, we staan 24 uur per dag klaar voor onze opdrachtgevers. Klanten weten dat ze op ons kunnen bouwen en dat we altijd tegemoet komen aan hun wensen. Voor sommige bedrijven werken we al tientallen jaren. Dan weet je wat je aan elkaar hebt. Door de ISO- en SQAS-certificeringen hopen wij ook nieuwe klanten ervan te overtuigen dat wij staan voor kwaliteit en goede service.”

Beeren’s Internationaal Transport BV
Marco Poloweg 10
5928 LE Venlo (Tradeport West)
T: 077-4658000
F: 077-4658060
W: www.beeren-transport.com
E: info@beeren-transport.com

DIK AANGEKLEDE WINTERWEKEN

Heel veel extra's voor weinig op diverse modellen.

Jetta Executive Line

- Radio-navigatiesysteem 'RNS 310'
- Park Distance Control voor en achter
- Telefoonvoorbereiding 'Plus'
- Alarm 'Plus'
- Multifunctioneel lederen driespaaks stuurwiel
- Tyre Leak Indicator
- Multimedia-aansluitbox

Vanaf: € 24.190,-
Klantvoordeel: € 2.495,-

Golf Variant Executive Line

- Radio-navigatiesysteem 'RNS 310'
- Park Distance Control voor en achter
- Telefoonvoorbereiding 'Plus'
- Alarm 'Plus'
- Multifunctioneel lederen driespaaks stuurwiel
- Tyre Leak Indicator
- Multimedia-aansluitbox

Vanaf: € 23.900,-
Klantvoordeel: € 3.305,-

Passat Executive Line

- Radio-navigatiesysteem 'RNS 315'
- Telefoonvoorbereiding 'Plus'
- Alarm 'Plus'
- Park Distance Control voor en achter
- Multimedia-aansluitbox
- Bandendrukcontrolesysteem

Vanaf: € 30.490,-
Klantvoordeel: € 3.205,-

Brandstofverbruik: ø 4,2 - 6,3 L/100 km (1L op 15,9 - 23,8). CO₂-uitstoot: 109 - 146 g/km.

AutoArena

In goede handen.
 Venlo, Celsiusweg 5. Telefoon 077 - 320 30 40
 Venray, Keizersveld 85. Telefoon 0478 - 55 13 00
 Panningen, J.F. Kennedylaan 20. Telefoon 077 - 306 06 66
www.autoarena.nl

Volkswagen. Das Auto.

Vanafprijs is incl. BTW en BPM, excl. verwijderingsbijdrage en kosten rijklaar maken. Leaseprijzen Passat Limousine Executive Line 1.4 TSI 122 pk vanaf € 599,- per maand, Passat Variant Executive Line 1.4 TSI 122 pk vanaf € 609,- per maand, Jetta Executive Line vanaf € 489,- per maand en Golf Variant Executive Line 1.2 TSI 105 pk vanaf € 472,- per maand o.b.v. Full Operational Lease via Volkswagen Leasing, 20.000 km / 48 maanden excl. BTW en brandstof. Executive Line leverbaar als 'Comfort' of als 'High'. Genoemde vanafprijs o.b.v. 'Comfort'. Wijzigingen in uitvoeringsdetails en drukfouten voorbehouden. Getoonde afbeeldingen bevatten meeruitvoeringen. Kijk voor meer informatie op volkswagen.nl.

Bedrijventerreinen en winkelgebieden versterken elkaar

Gebiedsmanagers Sittard-Geleen bundelen hun kracht

Door Jos Cortenraad

Sittard-Geleen was in 2008 een van de eerste gemeenten van Nederland met een parkmanager voor de verschillende bedrijventerreinen. Al snel volgde een centrummanager om de circa 800 ondernemers in de twee stadscentra te ondersteunen.

Nu hebben Dimitry Hensgens en Paul Kooij de krachten gebundeld in Oversight Gebiedsmanagement en helpen ze andere gemeenten bij het opzetten van park- en citymanagement. Met ondersteuning van Kamer van Koophandel Limburg.

Veel te winnen

Gemakkelijk is het niet, ondernemers laten samenwerken. Zeker niet op bedrijven- en industrieterreinen waar iedereen vooral aandacht heeft voor de eigen toko. “Toch is er veel te winnen met samenwerking,” zegt Chertie Dirks, adviseur regiostimulering bij KvK Limburg. “Gezamenlijke beveiliging, groenonderhoud, energie-inkoop en bewegwijzering om enkele voorbeelden te noemen. Ondernemers beseffen dat wel. Ze verenigen zich ook, maar in de praktijk komt het vaak niet tot concrete projecten. De Kamer van Koophandel adviseert al een aantal jaren om tot een professionele samenwerkingsvorm te komen. Op bedrijventerreinen resulteert dit in parkmanagement, in binnensteden in centrummanagement. Ook in Sittard-Geleen heeft de Kamer van Koophandel met de opstart van deze professionele clubs geadviseerd. Er is, met bijdragen uit verschillende subsidiepotjes van onder meer Provincie



Oversight-gebiedsmanagement is een initiatief van Paul Kooij (rechts) en Dimitry Hensgens. (Foto: Axel Bisschoff)..

en gemeente, een parkmanager aangesteld die de belangen van de ondernemers op de negen bedrijventerrein in Sittard-Geleen behartigt.”

Grote stappen

Die parkmanager heet Dimitry Hensgens en hij kan nu al bogen op de nodige resultaten. “Zeker weten. We hebben vooral grote stappen gemaakt op het gebied van veiligheid. De meeste terreinen beschikken over het Keurmerk Veilig Ondernemen. Er is cameratoezicht, betaald met onder andere Europese subsidie. Verder zijn contracten gesloten voor gezamenlijke afvalverwerking en energie-inkoop. Wellicht nog grotere winst is de groei van de ondernemersverenigingen zelf. We zitten nu op een organisatiegraad van vijftig procent. Op vrijwillige basis. Natuurlijk mag dat percentage nog groeien, er zijn nog te veel freeriders. Maar we

hebben voldoende massa om de beveiligingsbedrijven in te huren. Er is draagvlak voor meer projecten en plannen. Aanleg van glasvezel bijvoorbeeld, of groenonderhoud. Hoe meer leden hoe scherper je kunt inkopen. Momenteel loopt een onderzoek naar de leegstand van panden en een bewegwijzeringsstelsel dat smartphones aanstuurt. Alles is erop gericht de terreinen zo aantrekkelijk mogelijk te maken.”

Alles moet kloppen

Paul Kooij, sinds 2009 centrummanager in Sittard-Geleen, knikt. “Dat geldt ook voor de winkelgebieden. Het aanbod is enorm, de consument kan in tientallen steden en dorpen shoppen. In deze regio ook nog eens over de landsgrenzen heen. Daarnaast neemt het online winkelen in hoog tempo toe. Wil je dus voldoende mensen trekken, moet alles kloppen. Parkeren, sfeer, aanbod, bereikbaarheid. Het is mijn rol als centrummanager om de plannen en wensen van de ondernemers te vertalen in bijvoorbeeld reclame en marketing. Net als Dimitry ben ik het aanspreekpunt voor de gemeente, de professional die onderhandelingen voert, afspraken maakt en contracten regelt. Dat werkt goed, zo kan de ondernemer zich volledig richten op zijn zaak.” Sinds de invoering van de verplichte reclamebelasting in 2009 beschikt Paul Kooij over een min of meer

vast budget, opgebracht door de ongeveer 800 winkeliers. “Daarmee kunnen we inderdaad mooie dingen doen. Kerstversiering inkopen bijvoorbeeld, of evenementen organiseren. Mensen winkelen graag in een sfeervolle omgeving waar ook nog wat te doen is.”

Grenzen vervagen

Centrum- en parkmanagement in Sittard-Geleen mogen dan dezelfde doelen nastreven, zo op het eerste oog hebben ze niet veel met elkaar te maken. “Toch wel,” vervolgt Paul Kooij, “je ziet steeds meer grote winkelbedrijven zich buiten de binnenstad vestigen. De grenzen vervagen. Kijk naar Gar-

denz en Winkelstad Fortuna. In je marketing zijn dat grote trekkers. We moeten ons presenteren als één stad met een groot winkelaanbod en aantrekkelijke en gezellige binnensteden. Verder hebben de winkelbedrijven in de periferie wel de behoefte om aanwezig te zijn in die gezellige binnensteden. We bekijken nu of we leegstaande panden aan hen kunnen verhuren of verkopen als etalagewinkels. We kunnen dus heel veel voor elkaar betekenen.”

Samen kar trekken

De twee gebiedsmanagers trekken niet alleen regelmatig samen de kar voor de ondernemers in Sittard-Geleen, ze ‘vermarkten’ hun kennis ook buiten de gemeentegrenzen. “Waarom zouden andere gemeenten het wiel opnieuw moeten uitvinden?” aldus Dimitry Hensgens. “We hebbende trajecten van het Keurmerk Veilig Ondernemen al doorlopen, we weten wat er komt kijken bij camerabewaking, we hebben ervaring met de ambtelijke molens. Die kennis zetten we graag in voor anderen. We zijn betrokken bij verschillende projecten in Parkstad, Venlo, Maastricht en Roermond.”

Over de grenzen

Het is zelfs de bedoeling dat de twee managers betrokken worden bij bijvoorbeeld de opleiding van parkmanagers in andere gemeenten. Een mooi voorbeeld vult Chertie Dirks aan. “In Limburg zijn we al behoorlijk ver met gebiedsmanagement, we zijn nu toe aan een volgende stap: samenwerking over de grenzen van een bepaald gebied of gemeente heen. Oversight-gebiedsmanagement, het initiatief van Dimitri Hensgens en Paul Kooij is hier een goed voorbeeld van voor de rest van Limburg.”

KvK-cursus vergroot kansen op Franstalige markt

Een gedegen kennis van het zakelijk Frans vergroot uw kansen op de Franstalige markt aanzienlijk. Wereldwijd zijn er 32 landen waar voornamelijk Frans wordt gesproken.

Om ondernemers te steunen die Franstalig zaken willen doen, hebben KvK Limburg en de IHK Aken een taal cursus zakelijk Frans opgezet. De cursus richt zich vooral op mondelinge taalvaardigheid en de zakelijke terminologie. De trainers, van wereldmarktleider Berlitz Schools of Languages, zijn

native speakers met ruime ervaring in het bedrijfsleven. De cursus vindt wekelijks plaats in het WTC Heerlen-Aken, op donderdagmiddag van 15.00 tot 18.30 uur. Het betreft 15 sessies van 3,5 uur (inclusief pauze). De startdatum is 1 maart 2012. De kosten bedragen 890 euro exclusief btw, maar inclusief cursusmateriaal, catering en officieel Berlitz-certificaat. Meer info en aanmelding: Jurgen Moors (KvK), telefoon 045-5449 575 of internationale_zaken@limburg.kvk.nl

Opinie

Blue Monday: na regen komt zonneschijn!

Met astronaut André Kuipers zweeft het optimisme met een snelheid van 28.000 kilometer per uur door de ruimte. In 90 minuten rond de aarde. Met zijn tweets trakteert hij ons als @astro_andre voortdurend op prachtige vergezichten en aansprekende teksten uit het heelal. “Binnen in het ISS is het tussen de 20 & 30 graden, buiten tussen -150 & +150 graden, afhankelijk van het zonlicht.”

Dat het zonlicht niet alleen bepaalt dat het op 400 kilometer boven het aardoppervlak erg warm of erg koud is, maar óók veel invloed heeft op de gemoedstoestand van ons stervelingen, wordt telkenjare ‘gevierd’ op Blue Monday. Dit jaar was het prijs op 16 januari. Het is de dag die door hooggeleerden is uitgeroepen tot de meest trieste dag van het jaar, de dag waarop depressievelingen absoluut zeker

zijn dat dieper zinken niet mogelijk is. De donkere dagen die eraan voorafgingen, het koude en gure weer, de regen die onafgebroken op ons neerkletterde, brachten menigeen in een diepzwarte stemming. En maar klagen...! Maar gelukkig ligt die verdoemde dag achter ons.

Blue Monday is wat mij betreft synoniem voor het doemdenken over onze economie, onze financiële situatie en internationale malheur. ‘We’ kunnen ons zo heerlijk de put in praten. Zwakke beurzen, leegstaande kantoren, slechte woningmarkt, laag consumenten- en producentenvertrouwen, lage omzetten, lage investeringen, faillissementen, bevolkingskrimp, stagnerende wereldhandel et cetera. Zo kunnen we nog wel een tijdje doorgaan. Maar, Eureka (!): “Elk nadeel heb z’n voordeel!” Het voordeel van zo’n dieptepunt is dat je het ergste achter je

kunt laten. Je kijkt dan met wat meer enthousiasme naar de dingen om je heen en interpreteert de omstandigheden net even wat positiever.

Iemand die de kunst verstaat al het nieuws net ietsjes positiever te brengen is ‘onze’ Wim Ortjens. Van beroep is hij dan ook ‘Regiobranders z-limburg’ (lees: slim-burg). Dus iemand die een neusje heeft voor goed nieuws. Hij is er als beroepstwitteraar @wimortjens als de kippen bij als hij ergens hoort dat de VN beweert dat “Nederland 3de beste land ter wereld om te leven is”, dat er een mega-investering (180 miljoen, 2100 directe banen) gebeurt in Campus Limburg (“een teken van lef, moed, vertrouwen en visie”), dat #Zlimburg het redelijk goed doet qua verkoopstijd woningen, dat mensen juist niet wegtrekken uit Limburg, dat Heerlen met de komst van

het Maankwartier als stad zal overleven, dat de bevolkingskrimp tot 2025 niet noemenswaardig is (er zelfs een vestigingsoverschot is), de Limburgse Universiteit, Hogeschool en mbo alle drie bij de top 3 van Nederland zitten, dat DockMorris in Heerlen nieuwe werknemers niet weet aan te slepen, dat Sarkozy speecht over ‘Mastriesj’, dat het toerisme bloeit als nooit tevoren, dat Bruce Springsteen weer naar Pinkpop komt! Nog zo’n orakel van en voor Midden- en Noord-Limburg (fantastische logistieke sector, Greenport Venlo, Floriade, Brainport2020, Koopstad Roermond, het watertoerisme, de maakindustrie ‘etceteraengazomaardoor’ en ‘we’ zijn er weer helemaal bovenop.

Want met nóg meer goed nieuws uit Limburg zullen steeds minder zwartkijkers op Blue Monday hun doem-

denken maximaal voor het voetlicht brengen. Met het doordringen van de werkelijkheid dat we in een land leven dat tot de top 3 van de wereld behoort qua leefomstandigheden, zal het “en maar klagen” meer en meer verstommen en krijgen we hopelijk weer vlot het genetisch bepaalde zonnige gevoel terug dat ons zo’n welvarende provincie heeft gebracht!



Wil Houben, directeur Kamer van Koophandel Limburg

Reageren:
whouben@limburg.kvk.nl
Twitter: twitter.com/wilhouben

Eigentijdse, stoere, stijlvolle, compacte crossover met trendy design

Nieuwste Subaru straalt in de showroom

Een nieuw jaar, een nieuwe auto! Zowel Autobedrijf Eussen in Ransdaal als 'Bij d'r Mathieu' in Cadier en Keer verwelkomen eind vorig jaar een nieuwe ster in hun showroom: de formidabele nieuwe Subaru XV. De perfecte auto voor de eigentijdse, dynamische autorijder, die gaat voor een stoere, stijlvolle maar ook weer niet al te grote auto. Deze crossover SUV, met trendy design, opvallend veel binnenruimte maar toch vrij compact, voldoet helemaal aan dat profiel. De Subaru XV is multifunctioneel en paart veelzijdigheid aan gebruiksgemak. Ideaal voor wie dagelijks zowel in de stad als outdoor zijn werkterrein heeft. En er hangt een vriendelijk prijskaartje aan.



glas vanaf de B-stijl en Vehicle Dynamics Control (tractie- en stabiliteitscontrole). Bij de Subaru XV 'Luxury Plus' komen daar nog Xenon-koplampen met sproeiers en een satellietnavigatiesysteem met TMC en voice control bij. De Subaru XV 'Executive' is tevens voorzien van een elektrisch schuifdak, een elektrisch verstelbare bestuurdersstoel, keyless access met startknop en leren stoelen. Alle uitvoeringen beschikken over permanente vierwielaandrijving en de benzineversies bieden tevens de keuze uit een handgeschakelde of automatische versnellingsbak. De Subaru is reeds verkrijgbaar vanaf € 27.495,-

De nieuwe boxermotoren zorgen voor superieure rijprestaties en een voortreffelijke brandstofefficiëntie. En veilig dat ie is! Zie de hoogste 5-sterrenwaardering van het gezaghebbende Euro NCAP-veiligheidsinstituut.

Keuze volop

U heeft de keuze uit drie types motoren (1.6 en 2.0 liter benzine, of de unieke 2.0 liter Boxer Diesel), elf uitvoeringen en drie uitrustingsniveaus. De 'Luxury'-types kennen een zéér riante basisuitrusting, met onder andere 17 inch lichtmetalen wielen, achteruitrijcamera, regen- en lichtsensoren, Bluetooth carkit met stuurwielbediening, Dual-Zone climate control, dagrijverlichting, een knie-airbag voor de bestuurder en een dakspoiler, elektrische ramen voor en achter, een multifunctioneel informatiedisplay, een audiosysteem met zes luidsprekers, donker getint

Autobedrijf Eussen
Ransdaal (Voerendaal)
043 - 459 16 77
www.eussen.nl

Autobedrijf Bij d'r Mathieu
Cadier en Keer
043 - 407 23 75
www.garagemathieu.nl

KAMERKRANT

Ook adverteren bij het thema?

10 februari 2012
Incasso / Financiering

09 maart 2012
Personeel / Opleidingen

06 april 2012
ICT & Telecom

04 mei 2012
Bedrijfsoverdracht & Overname

01 juni 2012
Duurzaam / Veilig Ondernemen

Neem contact op met:

Edwin Philippens 06-10382272 e.philippens@weijmans.com
Randal Esser 06-15884447 r.esser@weijmans.com
045-7111882 www.weijmans.com

T' HUIS & CO

wonen, werken en sfeer

Da's lekker binnenkomen!

t'Huis&Co: De betaalbaarste en mooiste huizen van Zuid Limburg maandelijks in de bus!

Vanaf maart 2012 start Weijmans Publishers „uitgever van onder meer de Kamerkant- met een nieuwe, heel speciale uitgave op het gebied van onroerend goed. Afwijkend in formaat, afwijkend in uitvoering, maar vooral afwijkend in prijs: t'Huis&Co

t'Huis&Co geeft de mogelijkheid aan makelaars in Zuid Limburg om op een heel voordelige wijze met hun panden te adverteren. Met volledig behoud van de eigen huisstijl.

Voor meer informatie bel met
Edwin Phillippens 06-10382272 of Randal Esser 06-15884447
Met vriendelijke groet/Kind regards,



De bladen van Weijmans Publishers
Opvallende Binnenvallers!



Eerste gezamenlijke manifestatie van KvK Limburg en Ondernemend Limburg

Kippenvel tijdens de Nieuwjaarsbijeenkomst

Door Jos Cox

Kamer van Koophandel Limburg en Ondernemend Limburg - LLTB, LWV en MKB Limburg - organiseerden dit jaar voor het eerst een gezamenlijke Nieuwjaarsreceptie. Daarmee werd alvast een voorschot genomen op het Ondernemersplein dat in april in gebruik wordt genomen en waar alle Limburgse ondernemersorganisaties onder één dak te vinden zullen zijn.

U heeft deze baanbrekende Nieuwjaarsreceptie moeten missen? We geven u een korte terugblik.

tuoze pianospel de hele zaal vol ondernemers muistil. Kippenvel!

2012 en later

File

'Limburg gaat vooruit', was het motto van de uitnodiging. Dat gold niet voor de file ernaartoe. De afrit bij Born stond vol en kon de grote belangstelling nauwelijks aan. Gelukkig was het parkeren zelf goed geregeld. Net zoals de garderobe en de badge-uitgifte in de fraai aangeklede hallen van Helly Hansen Distributie in Born. Ruim, schoon en aangenaam. Waar kun je 1.400 ondernemers, managers en bestuurders nog op dit niveau ontvangen? Dagvoorzitter Marjanne Wassink verwelkomde de gasten en kondigde als eerste programma-onderdeel een talent uit eigen provincie aan: Rangel Silaev uit Venray. De 11-jarige Rangel - volgens Wassink een echte Limburgse Mozart - kreeg met zijn vir-

De economische vooruitzichten op korte termijn zijn niet rooskleurig. Daar kon ook trendwatcher Irene Westerbeeck met haar presentatie niets aan veranderen. Wat ze wel kon, was inzicht geven in de toekomst. Sociale media spelen daarin een belangrijke rol, dat zal niemand verbazen. Maar de directe effecten daarvan op de samenleving was voor velen toch wel een eyeopener. Het 'online zijn' is in de toekomst cruciaal. Iedereen zal met elkaar verbonden zijn; continu. En dat geeft een geheel eigen dynamiek, te beginnen met de generatie die daarmee is opgegroeid en altijd al online is geweest. Voor de ouderen onder ons - zeg maar de generatie die de eerste mobiele telefoons nog heeft meegemaakt - zullen de thema's en de



De Nieuwjaarsmanifestatie vond plaats bij Helly Hansen Distributie in Born. Waar kun je 1.400 ondernemers, managers en bestuurders nog op dit niveau ontvangen? (Foto: Jurgen Mols)

onderwerpen misschien wat snel zijn voorbijgekomen. Voor iedereen viel er wat te leren door de do's en don'ts die Westerbeeck de aanwezigen voorhield. En ging het toch echt te snel, dan kunt u deze onderwerpen nog eens terugkijken op www.secondsight.nl.

ganisaties: MKB Limburg, LWV, LLTB en Kamer van Koophandel. Straks gaan ze samen het Ondernemersplein in Roermond inrichten. Het was tevens het eerste officiële optreden van de nieuwe Kamervoorzitter, Carla Pluijmaekers.

De bijeenkomst zoals in Born georganiseerd, werd door de bezoekers goed gewaardeerd, getuige de vele twitter-berichten tijdens en na afloop van de bijeenkomst. Sociale media werken snel en zonder filter!

Nieuwe voorzitter KvK Limburg

Carla Pluijmaekers (foto) uit Maas-tricht heeft op 1 januari Bertha Verhoeven-van Lierop opgevolgd als voorzitter van Kamer van Koophandel Limburg.

Terwijl de voorzitter tot genoemde datum altijd extern werd aangezocht, is deze nu afkomstig uit het algemeen bestuur. De nieuwe aanpak maakt deel uit van een andere koers. Daarin draagt het algemeen bestuur de meeste bestuurszaken over aan het dagelijks bestuur.

Carla Pluijmaekers maakt sinds 2005 deel uit van het bestuur van de KvK, eerst van Zuid-Limburg en daarna - na de fusie van beide Limburgse Kamers in 2008 - van KvK Limburg. Van 2006 tot eind 2011 was zij voorzitter van MKB Limburg en vanuit die functie mede-initiator van Ondernemend Limburg, waarvan zij tussen 2009 en 2011 voorzitter was. Onder de noemer On-



dernemend Limburg wordt samengewerkt tussen MKB Limburg, Limburgse Werkgeversvereniging en de Limburgse Land- en Tuinbouwbond.

Columnist

Het tweede talent van eigen bodem dat in Born de ondernemers toesprak, was Funs Elbersen. "De jongste (16 jaar) columnist van Nederland," kondigde Was-sink aan. "Totdat er in de zaal iemand op staat en het tegendeel bewijst," voegde Funs eraan toe. Hij is columnist bij de (kwaliteitskrant) NRC en schrijft vooral over sociale media. Hij doet dat vanuit het perspectief van de jeugdige gebruiker. Er volgde een interessant gesprek over de manier waarop de jeugd hun sociale media inpast in het dagelijks bestaan. Ze zijn altijd online. Maar Funs stelde ons gerust. Als hij slaapt, is hij offline.

Ondernemersplein

Als laatste programma-onderdeel volgde het onvermijdelijke gesprek met de voorzitters van de vier ondernemersor-

Verrassend Vietnam

Zeventien Limburgse ondernemers waren in november in Maleisië en Vietnam tijdens een factfindingmissie die door de KvK's in de euregio Maas-Rijn was georganiseerd. Bezocht werden Kuala Lumpur en Ho Chi Minh City (foto).

Maleisië heeft 24,8 miljoen inwoners. De economische groei bedroeg vorig jaar 7 procent. De export steeg eind 2011 met ruim 3 procent, terwijl de import zelfs met 13,5 procent toenam.

Vietnam - 85 miljoen inwoners - blijkt eveneens een interessante markt te zijn. Zowel de productie- als loonkosten zijn laag. Het gemiddelde loon is bijna drie keer lager dan de lonen in Zuid-China.

Vietnam maakt sinds zijn toetreding tot de World Trade Organisatie (WTO) een sterke ontwikkeling door. De economie groeit tussen 2011 en 2015 met naar schatting 7,2 procent. Nederland is met ruim 5,6 miljard dollar een belangrijke investeerder in Vietnam.



Limburgse Vertrouwensman nu landelijke Vertrouwenslijn

Na zes succesvolle jaren als Limburgse Vertrouwensman, mag Wil Meijers vanaf nu alle Nederlandse ondernemers ondersteunen die het slachtoffer zijn van bijvoorbeeld fraude of oplichting.

Reeds afgelopen juni werd gestart met een proef om dit project op landelijk niveau te tillen. Omdat ook al jaren in Limburg bleek dat een Vertrouwensman Bedrijfsleven noodzakelijk is, kon de proef alleen maar succesvol zijn. Het ministerie van Veiligheid en Justitie heeft dan ook besloten het project een landelijk vervolg te geven: de Vertrouwenslijn.

Nieuw telefoonnummer

Deze landelijke Vertrouwenslijn betekent het einde van het bekende Limburgse telefoonnummer. Het Lim-



Wil Meijers: nu ook landelijk actief.

burgse project gaat immers op in de Landelijke Vertrouwenslijn. Het num-

mer waarop de vertrouwenspersonen te bereiken zijn, is vanaf nu: 06-22 96 27 71.

Wat hetzelfde blijft

Limburgse ondernemers hoeven niet te vrezen voor een verminderde bereikbaarheid van de Vertrouwensman.

De taak blijft namelijk in handen van Wil Meijers, oud-politiefchef van de politie Eindhoven. Hij neemt samen met zijn collega Henk Munting onder andere de regio Limburg onder zijn hoede.

Voor meer informatie over de Regionale Platforms Criminaliteitsbeheersing in Limburg en activiteiten op het gebied van veilig ondernemen:



www.kvk.nl/veiliglimburg
www.kvk.nl/vertrouwensman



OML adviseert en begeleidt ondernemers en fungeert als hét aanspreekpunt voor bedrijven die zich willen vestigen in de regio. Daarbij blijft de dienstverlening van OML niet alleen beperkt tot de feitelijke verkoop van een bedrijfskavel of de verhuur van een kantoor of bedrijfsruimte. Daar waar bedrijven te maken krijgen met regelgeving, beschikkingen en vergunningen van de overheid kunnen ze een beroep doen op OML om hun belangen te behartigen en de noodzakelijke procedures te begeleiden. OML vervult dan een intermediaire functie en draagt zorg voor een zorgvuldige en oplossingsgerichte afhandeling bij de betreffende gemeente.

Wie midden-limburg sterk wilt maken moet midden tussen de ondernemers staan

Onze hoofdactiviteiten:

- Verkoop van bedrijfskavels • Beheer van bedrijventerreinen
- Herstructurering bedrijventerreinen • Advies, begeleiding en intermediaire functie voor ondernemers • Verhuur van bedrijfsruimten

GODSWEERDERSINGEL 85 6041 GK ROERMOND
T 0475 42 62 42 E INFO@OML.NL W WWW.OML.NL



HEERLEN

Bedrijvige stad in het hart van de Euregio!

Wie een plek zoekt voor zijn onderneming, zoekt een thuis voor zijn bedrijf.
Wie succes nastreeft, zoekt een prettige leefomgeving voor zijn personeel.
Wie een toplocatie zoekt voor zijn bedrijf, komt terecht in Heerlen!

Heerlen is een bruisende stad midden in het groen.
Een stad die nieuwkomers hartelijk in haar samenleving opneemt.

Wij nodigen u uit om kennis te maken met deze stad, een jonge levendige stad waar veel mogelijk is. Neem daarom een kijkje op www.zakelijk.heerlen.nl om zelf te ontdekken wat Heerlen u te bieden heeft!



telefoon: 045-560 48 88
email: bcp@heerlen.nl
www.zakelijk.heerlen.nl



Overheden en bedrijfsleven investeren in campussen Geleen en Maastricht

Ondernemers profiteren van open innovatie

Door Jos Cortenraad
Provincie Limburg, DSM en UM/MUMC+ (Universiteit Maastricht en het academisch ziekenhuis) investeren samen € 180 miljoen in de ontwikkeling van de Chemelot Campus in Geleen en de Health Campus in Maastricht.

De investeringsplannen zijn niet nieuw. Begin 2012 ontvouwd Provincie Limburg, UM/MUMC+ en DSM een masterplan om de Chemelot Campus en Geleen en de Health Campus in Maastricht in versneld tempo te ontwikkelen. Kosten: ongeveer een half miljard euro, gespreid over tien jaar. Begin januari werden de eerste vier projecten in het kader van dat masterplan bekendgemaakt.

Venturefonds

Wezenlijk onderdeel van de plannen is het aantrekken van ondernemers. Daarom is als eerste een Venturefonds opgericht dat risicokapitaal beschikbaar heeft voor ondernemers die zich op of rond één van de campussen willen vestigen. Dit fonds, Limburg Ventures II genoemd, start met een kapitaal van 50 miljoen euro, opgebracht door onder andere Provincie Limburg, Industriebank LIOF, DSM Nederland en Rabobank Westelijke Mijnstreek. Gerekend wordt nog op een extra bijdrage uit het Innovatiefonds MKB+ van het Rijk van € 30 miljoen. "Omdat de ontwikkelingen op de campussen precies passen in het Topsectorenbeleid van het Rijk," aldus gedeputeerde Mark



Het aantal kenniswerkers op de Geleense campus groeit tussen nu en 2022 met 1.300 naar ongeveer 2.450. Onder andere door de komst van ongeveer vijftig nieuwe bedrijven.

Verheijen tijdens de presentatie van de plannen op de Chemelot Campus. "Het Innovatiefonds MKB+ is speciaal bedoeld voor ondernemers die nieuwe producten en diensten ontwikkelen."

Veertig investeringen

En dat is uiteraard met name de bedoeling op de Chemelot Campus, waar zich de laatste jaren al verschillende grotere en kleinere bedrijven op het gebied van biomaterialen en life sciences gevestigd hebben. Limburg Ventures verwacht in de komende tien jaar veertig investeringen te doen, variërend van € 250.000 tot acht miljoen euro. Het fonds koopt aandelen van de betreffende bedrijven. Later worden deze aandelen weer verkocht. In principe krijgen de kapitaalverstrekkers uiteen-



Activiteiten bij DSM Resolve. (Foto: Ermino Armino).

delijk hun geld weer terug uit de opbrengsten uit verkopen, rente en dividenden.

Mkb-vouchers

Niet minder interessant voor ondernemers is het project Enabling Technologies. In zowel Geleen als Maastricht worden twee servicecenters gebouwd waar onderzoekers, studenten en ondernemingen gebruik kunnen maken van hoogwaardige apparatuur zoals de nieuwste generatie elektronenmicroscopen en scanners. "Apparatuur die zo duur is dat je die alleen gezamenlijk kunt aanschaffen," aldus laboratoriumdirecteur Bert Kip van DSM. "Via een speciale internetverbinding koppelen we de apparatuur in Geleen en Maastricht aan elkaar zodat alle kennis en faciliteiten op beide plekken beschikbaar zijn." Met de twee centers is een investeringsbedrag gemoeid van € 9,3 miljoen, er ontstaan 100 nieuwe banen. Voor mkb'ers worden speciale, voordelige vouchers in de markt gezet waar-

mee ze een beroep kunnen doen op de centers.

Startende bedrijven

Verder wordt fors geïnvesteerd in de gebouwen op het terrein in Geleen. Er komt 'incubator', een verzamelgebouw waar startende bedrijven zich kunnen vestigen, en het huidige Netwerkplaza wordt uitgebreid met vergader- en congresfaciliteiten. Rode draad op de campussen is open innovatie waarin kennis en kunde gedeeld worden. Aantrekkelijk ook voor bedrijven met ideeën. Volgens de drie initiatiefnemers van de campussen, verenigd in een consortium, zal het aantal kenniswerkers op de Geleense campus tussen nu en 2022 groeien met 1.300 naar ongeveer 2.450. Onder andere door de komst van ongeveer vijftig nieuwe bedrijven. Het vierde project is het opzetten van universitaire opleidingen en onderzoeken rond de campussen, aangekondigd door UM en MUMC+. Een bachelor met 47 studenten is al gestart, aan twee masters rond de thema's biomaterialen en life sciences wordt hard gewerkt.

Toekomst

Alle betrokken partijen benadrukten de uitstekende onderlinge samenwerking om de campussen versneld te ontwikkelen. "Een investering in de toekomst," aldus Mark Verheijen. "Juist in deze tijden van economische tegenwind is het goed dat we elkaar gevon-

den hebben en het lef tonen om geld uit te geven, om die sluier van negativisme weg te trekken. De campussen gaan de komende jaren duizenden arbeidsplaatsen opleveren. Ze trekken studenten aan, kenniswerkers en bedrijven. De campussen zijn onze tickets to the future, onze kaartjes voor de toekomst."

Samenwerking

"Het is onze missie om de problemen van de toekomst op te lossen," zei directeur Atze Nicolaï van DSM Nederland. "Dat kan het beste als bedrijfsleven en overheden dat samen doen. Wij bewijzen hier in Limburg dat publiek-private samenwerking mogelijk is. We steken allemaal onze nek uit. Als DSM hebben we ons niet alleen verplicht om te investeren in de campussen, we geven ook nog eens de garantie dat we de komende tien jaar op de campussen in totaal één miljard euro uitgeven aan research."

Valorisatie

Namens de Universiteit Maastricht liet bestuursvoorzitter Martin Paul weten veel te verwachten van de campussen. "Het gaat om valorisatie. Hier wordt onderzoek en kennis omgezet in concrete producten. Door onderzoekers, studenten én ondernemingen. Op deze manier creëren we werkgelegenheid en houden we de mensen hier."



InnovatiefondsMKB+ van start

Om vernieuwende ondernemers sneller aan financiering te helpen, is 1 januari het InnovatiefondsMKB+ van start gegaan. Het fonds stelt tot en met 2015 een half miljard euro beschikbaar.

De + in de naam geeft aan dat het fonds open staat voor vernieuwende ondernemers uit het mkb en voor ondernemingen die groter zijn dan het mkb. Sinds 1 januari kunnen vernieuwende ondernemers ook met kleinere projecten (150.000 euro) bij het InnovatiefondsMKB+ aankloppen.

Risico's

Het fonds is nodig omdat vernieuwende ondernemers door banken als risicovoller worden gezien waardoor hun

financieringsvraag vaker wordt afgevoerd. Zelfs investeerders die durfkapitaal beschikbaar stellen, worden vaak weerhouden te investeren in markten waarvan risico's moeilijker zijn in te schatten, zoals de markt voor hightechproducten. Betrokkenheid van het InnovatiefondsMKB+ helpt andere financiers van de onderneming over de streep te trekken.



De stress van het succes (1)

De offerte: kort, logisch en zelfbewust

Door Huub Hovens

De offerte is - na acquisitie en het eerste gesprek - de derde fase op weg naar een nieuwe opdracht. Helaas schieten heel wat offertes hun doel voorbij. Belangrijkste oorzaak: ze komen bijna allemaal rechtstreeks uit de computer en wemelen van de clichés. Van doodoeners als: "Naar aanleiding van ons prettige gesprek, bied ik u hierbij geheel vrijblijvend deze offerte aan."

Opdrachtgevers zijn uit op vertrouwen, zekerheid en zorgeloze continuïteit. De prijs is wel belangrijk, maar minder doorslaggevend dan u waarschijnlijk denkt. Dit betekent niet meteen dat u met een fantasieprijs op de proppen kunt komen. Calculeer reëel en calculeer helder. Sta er voor honderd procent achter. Zorg dat u uw aanbod kunt verantwoorden. Té veel ondernemers offeren zich arm uit angst de opdracht mis te lopen. Help uzelf aan werk dat rendabel is. Werkverschaffing levert niets op.

Tien tips

Laat via een offerte zien waarmee u zich van de rest van de wereld onderscheidt. Tien tips - met als voorbeeld een zelfstandige tekstschrijver - om het goede spoor te vinden:

1. **Begin krachtig.** Nietszeggende openingszinnen zijn bladvulling. Begin liever met: "Neemt u mijn aanbod aan, dan is uw probleem opgelost." Of: "We hebben elkaar tijdens ons gesprek op 6 april goed begrepen." Of: "Zoals beloofd, is hier het aanbod waarop u zit te wachten."

2. **Vat samen.** Na de opening zet u kort en krachtig uiteen waar het om gaat. Vat in maximaal twee alinea's de vraagstelling samen en biedt tegelijk de oplossing.
3. **Wees zelfbewust (1).** Helder taalgebruik getuigt van professionaliteit. Hanteer de bedrijvende vorm; alsof u de opdracht al op zak hebt. Dus niet: "Als we zaken met elkaar kunnen doen, mag u een doeltreffende brochure verwachten", wel: "Ik maak een doeltreffende brochure voor u." Niet: "De brochure zal uw verkoopresultaten verbeteren", wel: "Uw verkoop gaat er dankzij de brochure zeker op vooruit."
4. **Wees zelfbewust (2).** Uw offerte moet staan als een huis. De ontvanger mag niet worden opgezaagd met (nieuwe) vragen. Hij heeft al veel tijd aan het zoeken naar een externe dienstverlener besteed. Nu wil hij spijkers met koppen slaan. Zorg dat hij daar ú voor uitkiest.
5. **Prijs concreet.** Een 'geheel vrijblij-

- vende' offerte wekt argwaan op. De aanvrager zoekt onmiddellijk naar 'stelposten'. Hij wil straks geen aanvullende nota's of nacalculaties. 'Geheel vrijblijvende' offertes maken minder kans dan aanbiedingen zonder slag om de arm. Laat die twee woorden weg.
6. **Hou het beknopt.** De ene aanvrager stelt prijs op een zeer gedetailleerde offerte, de andere wordt tureluurs van al die cijfertjes. Als u vindt dat u gedetailleerd moet zijn (bijvoorbeeld om aan te tonen dat uw uurtarief alleszins redelijk is), werk de totaalprijs dan uit op een apart vel, de bijlage. Hou de aanbieding zelf zo overzichtelijk mogelijk.
7. **Lok actie uit.** Sluit de offerte af met een voorschot op de opdracht. Hoop dus niet dat u een passende aanbieding hebt gedaan, maar ga ervan uit dat de aanvrager onmogelijk om uw aanbod heen kan. Bijvoorbeeld door te eindigen met: "Wanneer in week 16 de eerste redactievergade-

- ring plaatsvindt, verschijnt het personeelsbulletin in juli."
8. **Zorg voor logica.** Maak, zoals gezegd, de offerte nooit te lang en zorg voor een logische opbouw: intro - probleemstelling - oplossing - prijs - slot.
9. **Wees persoonlijk.** Clichézinnetjes ontkennen dat u gesproken heeft met een mens van vlees en bloed. U hoeft niet terug te komen op die gezellige babbel over oldtimers, maar geef de offerte wel de sfeer mee die bij uw persoonlijkheid past. Heeft u met meerdere personen gesproken, zorg dan dat ze allemaal een exemplaar krijgen. Let op de juiste schrijfwijze van hun namen.
10. **Geef vorm.** Gebruik een keurig mapje waar alles ongevouwen in past. Een representatieve aanbieding is de finishing touch.

Dit is de eerste aflevering van een serie.

Zoekt. Vindt. Gevonden!

Vindt ondersteunt organisaties in profit- en non-profit sector bij capaciteitsvraagstukken. Een nieuw uitzendbureau? Ja en nee! De dienstverlening varieert van advies met betrekking tot de (her)inrichting van arbeidsintensieve bedrijfsprocessen tot uitzenden of detacheren en van werving en selectie tot in- en outsourcing. Tijd voor een nadere kennismaking.

Ruim een half jaar na de opening, weten al steeds meer bedrijven de weg naar Vindt, Mens & Capaciteit te vinden. Vestigingsmanager Kristel Fleuren is een van de gezichten van Vindt. “Vindt is eigenlijk een capaciteitsleverancier. Daarom ook de toevoeging ‘Mens en Capaciteit’ in onze naam.”

Wie is Vindt?

Vindt is weliswaar een nieuwe organisatie, de initiatiefnemer is geen onbekende in Noord- en Midden-Limburg. Vindt is namelijk een initiatief van WAA groep NV. Algemeen Directeur Rob Schmitz licht toe: “Organisaties krijgen steeds meer behoefte aan kwalitatief en betrouwbaar personeel. Maar ook flexibiliteit wordt steeds belangrijker. Met Vindt spelen we in op deze behoefte.”

Een initiatief van WAA groep, dan ontstaat al gauw de gedachte dat Vindt met name bemiddelt in mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Dit is volgens Rob Schmitz slechts voor een deel waar. “We hebben genoeg medewerkers die prima kunnen functioneren op een reguliere werkplek.” Kristel vult aan: “Maar om de benodigde flexibiliteit te kunnen garanderen en organisaties in de breedte te kunnen faciliteren, is onze pool van kandidaten veel groter. Niet voor niets hebben we gekozen voor vestiging op het Werkplein in Venlo. Hier zijn we voor elke werkzoekende makkelijk bereikbaar.”

Onderscheiden

Diensten als uitzenden en detacheren passen in die eerdergenoemde, toenemende behoefte aan flexibele arbeidscapaciteit. Maar, uitzendbureaus, daar zijn er toch legio van? “Het etiket ‘uitzendbureau’ doet Vindt tekort” vindt Kristel. “Onze dienstverlening gaat veel verder. Natuurlijk, als een klant ons belt en morgen een medewerker nodig heeft, dan regelen we dat. Dat doen we bovendien met veel persoonlijke aandacht voor zowel de opdrachtgever als de kandidaat.

We onderscheiden ons juist door wat verder te kijken. Is uitzenden of detacheren daadwerkelijk de beste oplossing voor die klant? Onze consultants beschikken over een goede mix van kennis over personeelszaken en bedrijfsprocessen. Daardoor kunnen we ook een adviseurspet opzetten en met die klant sparren over een oplossing voor overmorgen, volgende week of over drie maanden.”

Stel, een bedrijf heeft vanwege deelname aan een beurs een enorme bulk inpakwerk liggen. Vindt kan dan een klant in plaats van enkele uitzendkrachten ook ‘outsourcing’ van de opdracht aanbieden. Kristel: “We halen alle spullen bij de klant op en zorgen ervoor dat de assemblage elders - bijvoorbeeld bij WAA groep -



plaatsvindt. Uiteraard binnen een vooraf afgesproken termijn en tegen een overeengekomen tarief. Niet alleen veel praktischer voor het bedrijf in kwestie, maar vaak ook efficiënter en goedkoper.” Andersom kan natuurlijk ook: insourcing, ofwel het ‘inhuren’ van een compleet team, inclusief teamleiders. Zo’n team werkt op locatie van de klant en is daar verantwoordelijk voor een compleet werkproces.”

Kortom: of een klant nu medewerkers zoekt voor een customer contact centre, een logistiek team inclusief teamleider nodig heeft of een grootschalige mailing nog snel ingepakt wil hebben, wat de capaciteitsvraag ook is, Vindt biedt een passende oplossing.

Contact

Vindt, Mens & Capaciteit | Prinsessesingel 10 | 5911 HT Venlo
T. 077-351 2863 | I. www.vindtwerkt.nl | E. info@vindtwerkt.nl

Anita Verstappen na 20 jaar zelfstandig met Puur en Balans

Meer kansen voor zzp'er die samenwerkt

Door Jos Cortenraad

Anita Verstappen uit Meerssen werkt bijna twintig jaar als respectievelijk instructrice en clubmanager in verschillende fitnesscentra. Afgelopen zomer besloot ze voor zichzelf te beginnen.

Met haar bedrijf Puur en Balans helpt ze mensen het optimale uit het leven te halen. "Sport kan daarbij een middel zijn, maar dat hoeft niet. Het gaat om de balans tussen lichaam en geest."

No-nonsense

Het klinkt wat zweverig, het beste uit je leven halen, en dat is nu net niet wat Anita Verstappen wil uitstralen. "Nee," zegt ze, "ik ben een no-nonsense-type. Met twee benen op de grond zoals ik al die jaren in de sportcentra in Maas-tricht, Bunde en Margraten gewerkt heb. Ik was daar uiteraard wel veel bezig met gezondheid. Sporten is goed voor je lichaam en geest, daar zijn de geleerden het wel over eens. De mensen die regelmatig sporten, zijn meestal ook bewust bezig met voeding. Ze willen vaak afvallen, een beter figuur krijgen. Als instructrice kon ik wat voor die mensen betekenen."

Motivatie

Maar de laatste jaren miste de Meerssense iets in haar werk. "Ik had het gevoel dat ik een grote doelgroep niet kon bereiken door enkel instructies te geven. Veel mensen beginnen fanatiek met sport en haken vervolgens weer af. Omdat ze niet intrinsiek gemotiveerd zijn. Ze komen bijvoorbeeld om af te vallen, omdat de dokter of hun omgeving dat adviseert. Onvoldoende om het vol te houden. Je moet het zelf willen. Alleen met een intrinsieke, structurele begeleiding hou je mensen aan het sporten. En als het eenmaal deel uitmaakt van je leven, dan stop je er niet meer mee, kun je niet meer zonder om je lekker te voelen. Bovendien is sporten goed ter voorkoming van overgewicht, diabetes en andere (chronische) aandoeningen."



Anita Verstappen: de balans vinden, daar gaat het om. (Foto: Bas Quaedvlieg).

Lifecoach

Om sporters binnenboord te houden en ze beter te kunnen motiveren, volgde Anita Verstappen een opleiding persoonlijke lifecoach. "Daarmee heb ik geleerd hoe belangrijk de balans is tussen lichaam en geest. Dat sporten niet genoeg is om een dreigende burnout of andere klachten af te wenden. Ik kreeg van mijn vorige werkgever de ruimte om een groep mensen intensief te begeleiden. Heel mooi, maar in de praktijk kwam ik tijd te kort. Zeker omdat ik veel meer mensen zou willen begeleiden. Zo is het idee gaan leven om een eigen coachingpraktijk te beginnen."

MarketingCirkel

Anita Verstappen meldde zich begin juli

bij de Kamer van Koophandel om Puur en Balans in te schrijven. "Daar werd ik aangenaam verrast met het aanbod van drie gratis adviesgesprekken. Zo kwam ik terecht bij Fred de Boer van MarketingCirkel Limburg. Hij was meteen gecharmeerd van mijn visie en heeft me strategisch nog een zetje in de goede richting gegeven." Fred de Boer knikt. "Anita heeft een mooi concept bedacht. Ze is niet de zoveelste coach in de markt, ze heeft uitgesproken ideeën over hoe mensen hun eigen leefstijl en dus gezondheid kunnen verbeteren. En dat wil ze niet alléén doen, nee, ze zoekt daarbij samenwerking met andere specialisten. Ik denk dat in de huidige tijd zzp'ers die de samenwerking zoeken de meeste kans van slagen hebben."

Aanvullend

"Iedereen zijn of haar specialisme," vult Anita Verstappen aan. "Daarom werk ik met collega-ondernemers met aanvullende specialismen. Zelf concentreer ik me dan op het mentale coachen en het sportieve deel. Natuurlijk kan ik niet zonder sport. Ik kijk echter breder. Het is mijn bedoeling om workshops en meerdaagse bijeenkomsten te organiseren waarin leefstijladvies, sport, bewegen en andere vormen van ontspanning samenkomen. Dat kan op verschillende locaties. Uiteraard in sportcentra, hotels met wellness-faciliteiten en andere inspirerende locaties. En we gaan naar buiten, de bossen en weilanden in. Daar kun je heel goed ontspannen."

Balans

De eerste workshops zijn inmiddels succesvol afgerond. "Ik krijg goede reacties, zowel van de deelnemers als de andere begeleiders en coaches. Veel mensen zijn op zoek naar hun balans. Ze worden opgejaagd in hun werk, negatief beïnvloed door bijvoorbeeld de crisis. De truc is om met alles te leren omgaan, tijd en ruimte voor jezelf te vinden. Sport kan daarin een goede rol vervullen. In combinatie met een sessie mindfulness is het resultaat nog beter. Puur en Balans wil helpen die balans te vinden." Volgens Fred de Boer zijn er kansen volop voor het jonge bedrijf. "Zeker, werkgevers zijn gebaat bij gezonde werknemers. En ook zelfstan-

dige ondernemers kunnen er hun voordeel mee doen. Anita is erg betrokken, zoekt naar het diepere en innerlijke. Dat past in ondernemen vanuit concepten, een kansrijke strategie van samenwerken, absoluut."



www.puurenbalans.nl

Ontvang geen mailings meer

Adressen en andere gegevens van ondernemingen moeten volgens de wet geregistreerd staan in het Handelsregister. Omdat het Handelsregister een openbaar register is, zijn deze gegevens zichtbaar voor iedereen.

Ze kunnen dus gebruikt worden voor mailings en andere marketingacties, maar ook voor Google Maps. Wilt u dat niet? Activeer dan de non-mailing-indicator. Zodra de KvK de indicator voor u heeft geactiveerd en afnemers van adresbestanden dit hebben verwerkt, ontvangt u geen mailings meer. Uw gegevens zijn nog wel zichtbaar in het Handelsregister, maar de KvK verstrekt ze niet meer aan partijen die de gegevens willen gebruiken voor direct-mailactiviteiten.



www.kvk.nl/handelsregister

UniPartners: ondernemende studenten

UniPartners Maastricht behoort al twintig jaar tot een landelijk opererende, non-profitorganisatie, die weer aangesloten is bij een Europees netwerk

Het bureau wordt gerund door ondernemende studenten gelieerd aan de Universiteit Maastricht. Elke vestiging heeft een voortdurend wisselend bestuur.

Onderzoeken

Op projectmatige basis brengt het bureau gemotiveerde, getalenteerde eindjaarsstudenten en bedrijfsleven bij elkaar. De onderzoeken zijn klantspecifiek en daardoor zeer gevarieerd. In de afgelopen jaren leverde UniPartners Maastricht een flink aantal onderzoeken af bij het (voornamelijk) Limburgse bedrijfsleven. In de regel ging het om marktonderzoeken, logistieke en financiële analyses en marketingprojecten. De diensten worden tegen sterk concurrerende voorwaarden aangeboden. Neem voor verdere informatie vrijblijvend contact op met UniPartners Maastricht, telefoon 043-3883 927, maastricht@unipartners.nl



Het huidige bestuur van UniPartners Maastricht.



www.unipartners.nl/maastricht

Alle overheidsorders op één plek

Orders van de overheid staan voortaan centraal op TenderNed (www.tenderned.nl). Op die manier moet het voor ondernemers makkelijker worden om mee te dingen naar deze opdrachten.

Elk jaar besteedt de overheid voor 60 miljard euro aan opdrachten uit aan het bedrijfsleven. Tot nu toe is het vaak onduidelijk waar ondernemers de opdrachten kunnen vinden en of ze ervoor in aanmerking komen. Alle ministeries, gemeenten, waterschappen, maar ook ziekenhuizen, universiteiten

en vervoersbedrijven kunnen hun aanbesteding op TenderNed publiceren. Dat is voorlopig vrijwillig, maar wordt binnenkort verplicht, naar verwachting volgend jaar. Ondernemers die gebruikmaken van de site, krijgen een seintje zodra een order beschikbaar is waarvoor ze in aanmerking komen.

Gemiddelde leesduur 25 minuten*

John Hufkens, directeur-eigenaar van Limburgvac. in Maastricht leest de Kamerkrant ruim 20 minuten.



Onderscheid u juist nú van uw collega-ondernemer!

Maak het verschil en vertel uw verhaal aan ruim 50.000 ondernemers van Limburg!

Waarom uw verhaal of advertentie in de Kamerkrant?

- De Kamerkrant is het meest bekende en best gelezen zakenblad.
- De Kamerkrant wordt gelijk bij ontvangst gemiddeld 25 minuten gelezen, terwijl het lezen van vaktijdschriften vaak wordt uitgesteld.
- Tachtig procent van de directeuren is bekend met de Kamerkrant.
- De lezers zijn de beslissers van het Limburgse bedrijfsleven: 69% van de Kamerkrant-lezers is formeel beslissers inzake nieuwe aankopen in het bedrijf. En zelfs 89% is meebeslissers.

Ook uw verhaal of advertentie in de Kamerkrant?

Bel voor informatie met Weijmans Media:

T 045 - 7111882,

E e.philippens@weijmans.com **M** 06-10382272

E r.esser@weijmans.com **M** 06-15884447

* Bereiksonderzoek RenM Matrix



KAMER

Kamer van Koophandel Limburg

KRANT

100% zakelijk bereik • niet meer



Op 1 januari heeft **Rob Pustjens** (zie foto) in Echt **Agressietrainers.nl** opgericht. Deze trainers zijn ervaren professionals die medewerkers leren effectief om te gaan met agressie en die helpen een veilige werkomgeving te creëren en heldere agressieprotocollen op te stellen. www.agressietrainers.nl



Jorrit van Melick (30) is benoemd tot algemeen directeur van **Van Melick Quality Catering** (78 medewerkers). Daarmee staat de **vierde generatie** aan het roer bij het familiebedrijf in Hoensbroek (zie foto). De nieuwe eigenaar heeft de horeca-aandelen gekocht van vader Jos (63) en oom Pierre (56). Van Melick groeide de afgelopen 100 jaar uit tot één van de grotere cateringbedrijven van Limburg. Pierre is per 1 januari volledig eigenaar van de slagerij geworden. Jos blijft lid van het managementteam en zal zijn zoon Jorrit adviseren. www.vanmelick.nl

Op 14 december heeft **Xilloc Medical** uit Maastricht de dertiende **Shell LiveWIRE Award** gewonnen. De prijs (medegeïnitieerd door Syntens Innovatiecentrum) en de bijbehorende 10.000 euro werden door minister Verhagen van EL&I uitgereikt. Xilloc Medical was betrokken bij de ontwikkeling van een technologie om met behulp van een 3D-printer patiëntspecifieke implantaten op maat te maken voor het vervangen van delen van het menselijk skelet. www.livewire.nl
www.syntens.nl

Onder het motto 'meer klanten, meer verkopen' is in Susteren **www.salesbase.eu** van start gegaan. **SalesBase** helpt met het zoeken van en omgaan met klanten. De site biedt een grote variatie aan artikelen, tips en adviezen over uiteenlopende zaken waarmee ondernemers te maken krijgen en hebben. SalesBase werkt met een abonnementensysteem.



Tinnemans Keukens in Ittervoort is in november uitgeroepen tot **Keukendetailist van het Jaar 2011**. Het bedrijf mag zich daarmee de beste keukenzaak van Nederland noemen. De prijs werd door juryvoorzitter Henk Knol uitgereikt aan Fred Claessen van Tinnemans Keukens tijdens het Woon Trend Event in Ede (zie foto). De verkiezing is een jaarlijks evenement van vakblad Keuken & -Interieur Magazine. www.tinnemanskeukens.nl

De landelijke franchiseorganisatie voor administratiekantoren **CijferMeester** heeft in Horst onder de naam **CijferMeester Koster** een vestiging geopend. Antoon Koster runt zo een administratie- en advieskantoor voor het mkb en zzp'ers. Centraal staan persoonlijke aandacht en intensieve begeleiding.

a.koster@cijfermeester.nl
www.cijfermeester.nl

Het **gemeentehuis** van **Beesel** in Reuver is uitgeroepen tot **beste duurzaamheidsproject van Nederland in 2011**. Wat begon als het oplossen van klachten over binnenklimaat en comfort, is door Advies- en Ingenieursbureau Volantis en aansluitend Architectenbureau Verheijen Smeets uitgebreid tot een grondige renovatie. Door toepassing van diverse technieken zoals warmte- en koudopslag, warmtepomptechniek, hoogwaardige energierugwinning, behoefte-afhankelijke energiezuinige verlichting en het slim isoleren van het gebouw, ging het energielabel van G (erg slecht) naar A (erg goed). www.beesel.nl



Wegens het bereiken van de pensioengerechtigde leeftijd van eigenaar Bram de Vos, is **Boekhoudburo de Vos** in Weert op 1 januari **overgenomen** door **WEST-administratie**, gevestigd in dezelfde plaats, van **Wendy Stienen** (zie foto). De Vos blijft voorlopig actief binnen WEST-administratie. www.west-administratie.nl

Hessel Hendriks Reclameproducties in Brunssum bestaat 20 jaar en heeft vanwege uitbreiding van de diensten haar naam veranderd in **Hessel Hendriks Reclame & Fotografie**. De dienstverlening bestaat uit het leveren van reclameborden, uit autobeleettering, gevelreclame, stickers, spandoeken en nu ook bedrijfs- en productfotografie (foto's voor webwinkels), modellenfotografie en interieurfotografie (bijvoorbeeld voor makelaars). www.hesselreclame.nl
www.hesselhendriksfotografie.nl

Tijdens de algemene aandeelhoudersvergadering van **Boels Zanders Advocaten** zijn vijf toekomstige compagnons benoemd. Met ingang van 1 januari 2013 treden **Hayat Barrahmun**, **Harm Heynen** en **Wouter van de Wier** toe als compagnon en op 1 januari 2014 **Esther Tromp** en **Jeroen Tulfer**. **Monique Schreurs** is sinds 1 januari jongstleden salary partner. Boels Zanders Advocaten heeft nu vestigingen in Maastricht, Roermond, Venlo en Eindhoven. www.boelszanders.nl

Life-sciencebedrijf **Newtricious** (sinds 2006) in Oirlo heeft zijn **eerste financieringsronde** succesvol afgerond met een groep van investeerders, bestaande uit Brabant Life Sciences Seed Fonds (BLSF), Industriebank LIOF, Nedermaas Hightech Ventures en het innovatiefonds van Provincie Limburg. Tevens is er een InnovatieKrediet afgesloten bij Agentschap NL en een krediet bij Rabobank Venray. Newtricious ontwikkelt voedingsmiddelen die kunnen bijdragen aan het in stand houden van een goede gezondheid en het welzijn van mensen. www.newtricious.nl



De Maastrichtse UM-studenten Berry Schrijen en Pascal Janssen hebben de studentondernemerscompetitie **LIOF Yeah 2011!** gewonnen (zie foto). Hun bedrijf **BIG Advertisements** wint een starterspakket ter waarde van 10.000 euro plus contanten ten bedrage van 40.000 euro. BIG Advertisements heeft een apparaat ontwikkeld waarmee bijvoorbeeld in parkeergarages kortingcoupons kunnen worden gedistribueerd. www.liof.nl

SAP Business One-partner **Domani Business Solutions** uit Venlo heeft haar **SAP Gold Partner-status** behaald. Deze status wordt toegekend aan SAP-partners die werken met door SAP gecertificeerde eigen medewerkers, de wereldwijd vastgestelde omzetnormen behalen en voldoen aan de kwaliteitseisen van SAP. De medewerkers van Domani Business Solutions ontvingen in 2005, 2006, 2007 en 2010 'SAP Partner of the Year'-awards. www.domani-bs.nl
www.sap-tv.com

Voor iedereen die graag zelf met zijn interieur bezig is, begint **Studio DeZe** van binnenhuisadviseur **Evelyn de Zeeuw** uit Sint Odiliënberg dit jaar met **Workshops Interieur**. Aan bod komen onder andere indelingsplan, moodboard en kleurgebruik. www.dezeverkoopstylist.nl



Het aantal **bestemmingen** voor import- en exportvracht op **Maastricht Aachen Airport** is sinds december verder uitgebreid met een verbinding door Cargolux naar Quito (Ecuador) en Bogota (Colombia). De route wordt wekelijks viermaal uitgevoerd met een Boeing 747-400 (zie foto). Op MAA wordt dit kwartaal een nieuwe vrachtloods van 9.000 m2 in gebruik genomen.

Colourcard Just 4 You uit Weert is op de markt gekomen met een **volledig nieuw aanbod** van producten voor de professionele consument. Het betreft alle benodigde middelen voor het kwalitatief goed uitvoeren van kleuranalyses en producten voor de consumentmarkt. Het gaat om onder meer analysedoeken, opleidingssets, kleurenpaspoorten, maquillagepaspoorten, collectiedozen en diverse boeken over het vak van Kleur-, Stijl- en Imagoconsulent. www.colourcardjust4you.com

Linssen Yachts heeft in Echt - op zo'n 10 kilometer van de werf in Maasbracht - het vorig jaar van SW-bedrijf Westrom aangekocht bedrijfsterrein van 1,2 ha met 5.900 m2 hallen in gebruik genomen voor de afdeling **interieurbouw**. De Homag twin-table CNC-portaalfreesmachine, het computergestuurde Homag Bargstedt-platenmagazijn, de Homag Brandt-kantenaanlijmmachine en diverse soorten randapparatuur zijn geïnstalleerd, getest en in gebruik genomen. www.linssenyachts.com

OTTO Work Force (internationale arbeidsbemiddeling) in Venray heeft haar **dienstenpakket** verruimd. Door uitbreiding van het aandelenbelang in EAR Holding van 60 naar 100 procent zet OTTO Work Force de labels OTTO Uitzendschilder en OTTO Bouw en Techniek per direct in de markt. EAR Holding is al jarenlang expert in het uitzenden van (lokale) vakkrachten in de bouwnijverheid, elektrotechniek en schildersbranche. Daarnaast richt OTTO Work Force zich op payrollen en zzp-profs. <http://ottoworkforce.eu>



Op 1 januari heeft algemeen directeur **Charles Sampers** (42 - rechts op de foto) van **Van Melik Food Groep** in Hoensbroek versterking gekregen in de persoon van **Marcel Maas** (46 - foto). Hij is nu directeur productie & verkoop. Maas trad drie jaar geleden in dienst toen Sampers de algehele leiding overnam van eigenaar Jef van Melik. Het bedrijf bestaat sinds 1938 en is vanuit één ambachtelijke slagerij uitgegroeid tot een dynamisch en innovatief foodbedrijf. Naast tien kwaliteitsslagerijen met de naam Van Melik du Chef, werd 15 jaar geleden het Limburgse broodjesconcept Bufkes (35 zaken) ontwikkeld. Ook Cook en More (kant-en-klare maaltijden) en Preuve Limburg komen uit de keuken van Van Melik. www.vanmelik.nl

Begin december is **ROCCA Sport & Adventure** uit Gulpen opnieuw **Green Key goud** gecertificeerd. Green Key is het internationale milieu- en duurzaamheidskeurmerk voor recreatiebedrijven. ROCCA zegt het eerste bedrijf in de branche van buitensport- en eventbedrijven te zijn dat zich (opnieuw) certificeert op het hoogste niveau. www.rocca.nl



Top Office, het in kantoorkrachten gespecialiseerde wervings- en selectiebureau in Maastricht Airport, heeft **Karin van Mil** (zie foto) benoemd tot business manager. Ze heeft meer dan 10 jaar ervaring als Personal Assistant, onder meer voor de partners van McKinsey&Company. www.top-office.nl



Frans Lalieu (zie foto) is per 1 december in Thorn **Ondernemen met Ondernemers** (ONMON.nl) begonnen. Hij wil bereiken dat ondernemers succesvoller worden door met elkaar te communiceren, elkaars kennis te delen en ieders succes te gunnen. www.ondernemenmetondernemers.nl



Door het toetreden van architect Rik Martens als bureaupartner per 1 december 2011, heeft Fred Humblé de naam van zijn architectenbureau gewijzigd in **Humblé/Martens architectuur en stedelijk ontwerp** (zie foto). Het Maastrichts, landelijk werkend bureau richt zich op het onderzoeken, ontwerpen en uitwerken van architectonische en stedenbouwkundige opgaven. www.humblemartens.nl



Trebs uit Nuth (fabrikant/distributeur van innovatieve consumptiegoederen) heeft in december haar managementteam versterkt met **Roger Wetzels** (40). Hij was werkzaam als vestigingsdirecteur bij Limij International, dochterbedrijf van de Seacon Logistics Group uit Venlo. Bij Trebs werken circa 20 mensen. Foto managementteam vlnr: **Germaine Zelissen** (RA), **Bert Peels** (DGA) en **Roger Wetzels** (Managing Director). www.trebs.nl



Naaen intensieve periode van ontwerpen bouw van het groenste kantoorgebouw van Nederland, **Villa Flora** in Venlo, heeft **Volantis** daar nu haar **hoofdkantoor** op de 3e en 4e verdieping gevestigd (zie foto). Volantis is een landelijk opererende ingenieursorganisatie met specialisaties in constructietechniek, installatietechniek, bouwfysica, brandveiligheid, energietechniek, duurzaam bouwen en informatietechnologie. De organisatie is verder nog gevestigd in Maastricht, Eindhoven, Rotterdam en Groningen. www.volantis.nl



Informatie voor deze rubriek (tekst, foto's, illustraties, maar géén logo's) naar: kamerkrant@limburg.kvk.nl

Virtuele Rabobank in Ondernemershuis Westelijke Mijnstreek.

In het Ondernemershuis Westelijke Mijnstreek in Sittard kunt u voortaan via een zuil met beeld en geluid direct contact maken met een adviseur van de Rabobank. Zo kunt u gemakkelijk uw vraag stellen of een afspraak maken, zonder dat u daarvoor naar de bank hoeft te komen. Want u heeft het al druk genoeg. Vernieuwend, snel en persoonlijk. Zoals u als (startende) ondernemer dat van ons vraagt. Samen vernieuwend bankieren. Dat is ons idee van virtueel dichtbij en betrokken.



Samen vernieuwend bankieren.

Rabobank. Een bank met ideeën.



www.rabobankwestelijkemijnstreek.nl



Rabobank

EXTRA FINANCIËLE RUIMTE NODIG?

**WIJ ZORGEN ERVOOR
DAT ALLE LICHTEN
OP GROEN GAAN.**

HOE?

Kijk op www.zuidlease.nl
of bel naar 046 - 458 17 67

ZUIDLEASE



Sommige banken moeten kritischer kijken aan wie ze geld lenen

Financieren in tijden van crisis

Door Cyrella Beckers

De economische malaise houdt ons inmiddels al ruim drie jaar in de greep. Een commissie onder leiding van voormalig ABN AMRO-topman Tom de Swaan stelde vorig jaar vast dat het mkb moeite heeft met het binnhalen van financieringen.

Met name kleine, op de Nederlandse markt gerichte bedrijven krijgen niet makkelijk een financiering rond. De bedrijven zeggen dat de banken moeilijker geld lenen, de banken stellen dat er minder vraag is naar leningen door het mkb.

Banken

Om te ondernemen, innoveren en ontwikkelen heb je geld nodig. Voor kleinere, jonge bedrijven duurt het een tijdje voordat ze zelf kapitaal hebben opgebouwd. De meest logische stap voor ondernemers is daarom een krediet bij de bank. Toch lukt het niet altijd een lening te krijgen. Bankleningen zijn voorzichtig met het uitlenen van hun geld, volgens



Met name kleine, op de Nederlandse markt gerichte bedrijven krijgen niet makkelijk een financiering rond.

vele bedrijven voorzigtiger dan vóór de crisis. Ieder jaar zoekt ongeveer 20 procent van de ondernemers financiering voor zo'n 20 miljard euro en 80 procent doet dat bij een bank.

Toegewezen

Uit de Financieringsmonitor 2011 blijkt dat 57 procent van de kleine bedrijven die financiering nodig hebben, dit weet te krijgen, tegenover 70 procent van de middelgrote bedrijven en 80 procent van de grote ondernemingen. Bovendien krijgen kleine bedrijven vaker dan het midden- en grootbedrijf slechts een deel van de gevraagde financiering toegewezen. Al met al blijkt dat het kleinbedrijf, waaronder veel jonge ondernemingen, minder succesvol is in het vergaren van financiering.

Gegroeid

Uit het rapport van Commissie De Swaan blijkt ook dat banken het beeld dat ze minder snel een krediet geven aan bedrijven, niet herkennen. Ook cijfers van Rabobank laten zien dat de kredietverstrekking in Nederland van 2007 tot eind 2011 met 24 procent is gegroeid. Tim Versteilen, accountmanager bedrijven bij Rabobank, geeft aan dat bij de banken in Midden-Limburg waar hij werkt, de aanvragen van ondernemers nog steeds hetzelfde worden beoordeeld. "Misschien werd vóór

de crisis in twijfelgevallen eerder ingestemd met een kredietaanvraag. Bankleningen hebben ook te maken met aangescherpte wetgeving. Denk bijvoorbeeld aan het Basel II-, en het vanaf 2013 geplande Basel III-akkoord, dat banken verplicht meer geld in kas te hebben. Dat betekent wellicht voor een aantal banken dat ze kritischer moeten kijken aan wie ze geld lenen."

Vorbereiding

Volgens Steven Goetstouwers van LI-OF verstrekken banken niet per se min-

der kredieten, maar volgen ze sinds de crisis wél strenger de regels. "Banken kiezen nu meer dan vóór de crisis voor zekerheid. Bij ons komen regelmatig financieringsverzoeken voorbij die banken vroeger wel hadden ingewilligd, maar waar ze nu terughoudender in zijn. LIOF werkt vaak samen met banken, door samen de financiering voor een bedrijf te geven. Onze deelname biedt de banken dan een extra stukje zekerheid. Doordat banken strenger de regels naleven, kost het krijgen van financiering ook meer tijd. Ik denk dat ondernemers zich hiervan bewust moe-

ten zijn. Veel ondernemers zijn, wat betreft het aanvragen van een financiering, onvoldoende voorbereid. Als je naar een bank stapt, weet je dat een bank vraagt naar financiële gegevens als jaarstukken en prognoses. Hoe beter je de zaken op orde hebt, hoe meer kans op een financiering je hebt."

Leasing

Veel bedrijven zien de bank als de enige financieringsbron, naast leverancierskrediet. Toch kunnen ondernemers ook aan andere financieringsvormen denken, zoals private beleggers, informele investeerders en particulieren of families met veel geld.

Een bron voor financiering die de Commissie De Swaan buiten beschouwing laat, is leasing. Volgens Peter-Jan Bentein van de Nederlandse Vereniging van Leasemaatschappijen (NVL) onterecht. "Leasing is een belangrijke financieringsvorm, naar schatting bestaat 15 procent van de totale kredietvorming in Nederland uit leasing. Voor het mkb ligt de schatting zelfs op 20 procent. Bedrijven krijgen vaak eerder een leaseconstructie rond voor een investering dan dit geld te lenen bij de bank. Bovendien leent de bank meestal niet het volledige aanschafbedrag, maar zo'n 70 tot 80 procent. De looptijd van een leasecontract is over het algemeen langer dan de normale terugbetalingstermijn van de bank, wat zorgt voor lagere maandlasten voor het bedrijf."

Volume

Is het dan ook zo dat steeds meer bedrijven kiezen voor een leasecontract in plaats van een andere vorm van financiering? "Ik verwacht dat in 2011 iets meer is geleased dan in voorgaande jaren, maar ik voorzie geen grote stijgingen. Het leasingvolume is gekoppeld aan het investeringsniveau en dat ligt door de crisis laag."

Zzp'er steeds sneller naar incassobureau

Door Cyrella Beckers

Het aantal zelfstandigen zonder personeel (zzp'ers) is in 2011 verder gegroeid. Ook zij krijgen te maken met opdrachtgevers die niet willen of kunnen betalen, zeker in tijden van economische tegenwind.

Zzp'ers blijken steeds sneller incassobureaus in de arm te nemen als opdrachtgevers niet op tijd aan hun betalingsverplichting voldoen.

Niet meer of minder

Navraag bij enkele Limburgse incassobureaus leert dat er de voorbije jaren geen aantoonbare stijging van het aantal hulpvragen van zzp'ers is geweest. Zelfstandigen zonder personeel gaan niet meer of minder vaak naar incassobureaus dan andere bedrijven. "Een zzp'er schakelt een incassobureau in zodra hij denkt dat hij zelf het geld van een debiteur niet meer krijgt," vertelt John Gubbels van het Nederlands Incasso & Advies Bureau in Weert. "En dat gebeurt steeds sneller, merken we. Zzp'ers wachten niet meer lang voordat ze een incassobureau inschakelen bij betalingsachterstanden." Jan Smeets (Smeets Inkasso Stein) herkent dat beeld. "Vaak al twee weken na dattekening van de factuur nemen ondernemers contact met ons op om advies

te vragen over de manier waarop zij de debiteur tot betaling kunnen laten overgaan. Een huisbezoek bij de debiteur biedt over het algemeen het beste resultaat."

Druk opvoeren

Bij het innen van gelden wordt rekening gehouden met de soort debiteur bij wie betalingsachterstand is. Allereerst zijn er debiteuren die niet betalen vanwege betalingsonmacht. John Gubbels: "Dat wil zeggen dat ze wel willen betalen, maar niet kunnen. Bij dit soort debiteuren moet je de druk wel opvoeren, maar dan vooral door het maken van goede afspraken over betalingstermijnen. Het incassobureau helpt de zzp'er door de zaak goed te coördineren en in de gaten te houden."

Betalingsonwil

Ten tweede kan er sprake zijn van debiteuren die niet betalen vanwege betalingsonwil. Dat wil zeggen dat ze wel kunnen beta-

len, maar niet willen. "In dit geval moet de zzp'er een incassobureau inschakelen om de druk snel op te voeren," vindt Jan Smeets. "Wij werken als volgt: we sturen de debiteur één brief, waarin hij wordt gemaand om binnen 14 dagen te betalen. Wordt hier geen gehoor aan gegeven, dan volgt een bezoek van de buitendienst wat inhoudt dat hier weer extra kosten aan zijn verbonden. Het inschakelen van een deurwaarder is daarna nog een van de mogelijkheden om de vordering betaald te krijgen. Dit gebeurt echter altijd pas na overleg met de opdrachtgever."

Korte betalingstermijnen

Om ervoor te zorgen dat een zzp'er in deze economische moeilijke tijd toch zijn geld op tijd krijgt, moet hij ervoor zorgen dat er goede afspraken worden gemaakt met goede algemene voorwaarden. "Ook moet de zzp'er de betalingstermijn richting opdrachtgever zo kort mogelijk houden," vinden John Gubbels en Jan Smeets. "Het beste is om deze regelingen en voorwaarden schriftelijk vast te leggen, zodat beide partijen er niet onderuit kunnen. En als er niet op tijd wordt betaald, direct een incassobureau inschakelen."

Microkrediet

Qredits is de handelsnaam van Stichting Microkrediet Nederland dat is opgezet door verschillende banken, de Stichting Fonds Werken aan Wonen en het ministerie van Economische Zaken en Werkgelegenheid. Qredits heeft geen winst oogmerk, maar werkt met het doel ondernemerschap in Nederland te stimuleren en makkelijker te maken. Want geen enkele ondernemer met een goed plan zou moeten worden gehinderd door een gebrek aan financiën. Is het voor u als kleine of startende ondernemer lastig om een financiering te krijgen? Voldoet u niet aan de acceptatiecriteria van banken, maar heeft u wel een goed verhaal? Qredits biedt kansen op krediet tot € 35.000,-.



www.qredits.nl

Grip op uw geld

Heeft u uw geldzaken op orde? Heeft u ook later voldoende inkomsten? Doe de nieuwe Grip op geld-test van de Kamer van Koophandel en bekijk hoe u nog beter grip houdt op uw geld. Met een crisis voor de deur zijn ze overal te vinden: lijstjes met financiële tips en adviezen om problemen het hoofd te bieden. Verstandige lijstjes met zaken die u, als er geen crisis is, natuurlijk ook had moeten doen, maar waar u door de drukte niet aan toe kwam.



www.kvk.nl

Hoe krijg ik mijn geld?

Op woensdag 6 april tijdens een KvK-seminar over debiteurenbeheer, draait het helemaal om de vraag 'hoe krijg ik mijn geld?'

Iedere ondernemer heeft wel eens met een wanbetaler te maken. Met een goed debiteurenbeleid kunt u de schade voor uw bedrijf echter flink beperken. Zo zijn simpele dingen zoals snelle facturering en op tijd nabellen meestal effectief.

U krijgt praktische adviezen over:

- de inrichting van uw debiteurenbeheer
 - het incasseren van uw facturen
- 'Hoe krijg ik mijn geld?' staat gepland op 6 april in CongresCentrum Het Forum Roermond en duurt van 9 tot 12 uur. Kosten bedragen 100 euro. Meer info en aanmelding:



www.qredits.nl

NIEUW: SUBARU XV



SUBARU

Confidence in Motion



VANAF B

LAAT U VERRASSEN DOOR EEN TOTAAL NIEUWE SUBARU.

NÚ IN ONZE SHOWROOM. WELKOM !



MET GROEN ENERGIELABEL EN TREKGEWICHT TOT 1.600 KG.

Gem. verbruik resp. CO₂-uitstoot afh. van type/uitvoering: 5,6 - 6,9 l/100km, 17,9 - 14,5 km/l; 146 - 160 gr/km.

Subaru XV AWD vanaf 27.495 euro incl. BTW/BPM, excl. kosten rijklaarmaken en verwijderingsbijdrage. Wijzigingen voorbehouden.

Autobedrijf Eussen

Ransdalerstraat 43, Randsdaal
(Voerendaal) 043 - 459 16 77
www.eussen.nl

Autobedrijf Bij d'r Mathieu

Rijksweg 68, Cadier en Keer
043 - 407 23 75
www.garagemathieu.nl

Relim

Centra voor Arbeidsrehabilitatie,
Vakopleidingen & Expertise



Scan de QR-code met
uw smartphone of ga
naar www.relim.nl/
producten-diensten/

- Autorestauroatie
- Direct Mail & Kantoordiensten
- Facilitaire Diensten
- Houten producten & Houtbewerking
- Metalen producten & Metaalbewerking
- Montage & Assemblage
- Workforce

Wat kunnen wij voor u betekenen?

Relim, mens en werk in uitvoering



Vestigingen

Landgraaf

Casinolaan 6
6372 XG Landgraaf
T.: 045-5421199
F.: 045-5421104

Brunssum

Haefland 23 G-H-J
6441 PA Brunssum
T.: 045-5642848
F.: 045-5642474

Heerlen

Wijngaardsweg 22
6412 PJ Heerlen
T.: 045-5421199
F.: 045-5265717

Maastricht

Withuisveld 11
6226 NV Maastricht
T.: 045-5421199
F.: 043-3622949

Mediaan automatisering (1984) is een succesvol Limburgs ICT-bedrijf dat internationale opdrachtgevers helpt om met behulp van ICT doorbraken te realiseren in hun businessprestaties. We doen dat in multidisciplinaire teams waarin we nauw samenwerken met onze klanten. Wij bouwen informatiesystemen, leveren advies en leiden omvangrijke projecten. Mediaan is ISO 9001 gecertificeerd en Microsoft Partner Silver Software Development. Sinds 2008 zijn we Top ICT Werkgever.

Mediaan automatisering zet in op forse groei

Mediaan automatisering is gevestigd in Heerlen. Daarnaast hebben we sinds 2006 een zusterbedrijf in Düsseldorf (Dld.). Bij Mediaan zijn 72 medewerkers actief. Onze ambitie is het om in de komende jaren sterk te groeien. Het is één van de redenen waarom we in 2012 starten met een derde vestiging: Mediaan België.

Om onze eigen groei en die van onze klanten te kunnen realiseren hebben we de beste mensen

nodig. Die bieden we alle kansen en mogelijkheden om zich zelf verder te ontwikkelen op diverse terreinen in het ICT-vak. Wie bij Mediaan werkt, doet dat in een inspirerende omgeving. Met collega's die het beste uit zich zelf halen om onze klanten van dienst te zijn. Elke dag weer. We zorgen voor een klimaat waarin mensen zich thuis voelen en faciliteren hen graag om hun kennis en kunde te vergroten. Zo groeien zij niet alleen

zelf, maar helpen zij ook Mediaan om te kunnen groeien. Net als de klanten waar wij voor werken.

Mediaan is in 2011 voor het vierde jaar op rij Top ICT Werkgever in Nederland. Dit erkende keurmerk is een garantie voor uitstekende primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden, prima werkomstandigheden, volop trainings- en opleidingsmogelijkheden, goede carrièrekansen en innovatie.

MEDIAAN



automatisering
communicatie

Mediaan automatisering zoekt talenten

Meer weten? Kijk op onze website www.mediaan.nl. Je kunt natuurlijk ook contact opnemen met Dick Swieringa: dsw@mediaan.nl of +31 6 12 77 06 53. Wij nodigen je graag uit voor een kennismakingsgesprek.

Mediaan automatisering bv
Frankenlaan 5, 6419 BT Heerlen Postbus 8006, 6401 VA Heerlen
T +31(0)45 571 83 55

www.mediaan.nl

Seminar over spooknota's en acquisitiefraude wapent ondernemers tegen oplichterij

Geloof nooit mooie verhalen aan de telefoon

Door Jos Cox
“Als het te mooi is om waar te zijn, is het meestal ook niet waar,” zegt Thérèse ter Halle nuchter. Ze is medewerkster van Steunpunt Acquisitiefraude (SAF) en kent de trucs van malafide advertentieverkopers en andere acquisiteurs uit de praktijk.

Tijdens het seminar ‘Spooknota’s en acquisitiefraude’ van de Kamer van Koophandel legt ze uit wat ondernemers kunnen doen om zich tegen deze vorm van criminaliteit te wapenen.

Slachtoffer

Waar moet je op letten en wat moet je doen als je slachtoffer wordt van spooknota’s en acquisitiefraude? Dat is het centrale thema tijdens het seminar dat op 14 februari van 9 tot 11 uur in Het Forum Roermond gehouden wordt (zie www.kvk.nl/seminarspooknota). De gratis bijeenkomst behandelt de belangrijkste aspecten van deze vorm van criminaliteit. Bijna alle ondernemers zullen er ooit in hun carrière mee te maken krijgen.

Fraudemeldpunt

Het Steunpunt Acquisitiefraude (SAF) is onderdeel van de Stichting Aanpak Financieel-Economische Criminaliteit in Nederland (Safe-Cin). Het is een landelijk meldpunt voor acquisitie(advertentie)fraude. Iedere organisatie die zich gedupeerd of misleid voelt door bedrijven op het gebied van advertentiecontracten, vermeldingen op websites, vermeldingen in internetgidsen en spooknota’s, kan dit bij SAF melden. Steunpunt Acquisitiefraude geeft ook juridische hulp en preventieve adviezen. Leden van aangesloten brancheorganisaties kunnen gratis deelnemer worden van het steunpunt.



Opgelicht!

Ter Halle onderscheidt twee manieren om de zaak op te lichten: “Je hebt spookfacturen die verstuurd worden als ‘mass marketing’ en je hebt de individuele benadering, waarbij mensen worden gebeld en er een verhaal wordt opgehangen. Er wordt dan iets toegezegd en de ondernemer moet vervolgens ergens voor tekenen.” Als er al betaald is, wordt het natuurlijk wat moeilijker, erkent Ter Halle. “En we zien helaas elke dag dat er weer mensen in trappen.” Het vervolgtraject is afhankelijk van de manier waarop werd betaald: “Bij internetbankieren kan men niet storneren. Bij betalingen via acceptgiro kan dat wel binnen een bepaalde termijn.”

Aangifte

Ter Halle adviseert in alle gevallen direct contact op te nemen met de eigen bank en bij de politie aangifte te doen. “Het is in feite een misleidende factuur. Met de aangifte bij de politie kan men vervolgens naar de bank van de ontvanger gaan. Banken moeten zich ervan bewust zijn dat er klanten zijn die het niet zo nauw nemen met de regels. Wellicht kunnen ze de betreffende bankrekeningnummers blokkeren. Maar of je het geld terugkrijgt, blijft altijd de grote vraag.”



Mocht dat allemaal niet baten, rest er alleen nog maar de gang naar de rechter. Volgens Ter Halle moet dan bewezen worden dat het niet goed zat met die spooknota. En dat is niet altijd even gemakkelijk. Bovendien kost de rechtsgang geld. Meestal meer dan het bedrag van de nota.

Bekende namen

De afzenders van spooknota's zijn meestal welbekende namen van SAF. Omdat ze zijn ingeschreven bij de Kamer van Koophandel zijn deze namen openbaar. Ze staan ook in alfabetische volgorde op de website van SAF genoemd. Je kunt zelfs doorklikken en

hun dubieuze aanbiedingen/rekeningen bekijken.

Tips

Tot slot heeft Thérèse ter Halle nog enkele tips voor ondernemers. “Altijd de kleine lettertjes lezen en de verhalen die door de telefoon worden verteld, niet geloven. Die zijn voor meer dan 90 procent verzonnen,” zegt ze. “Dat is jammer voor de bureaus die wel goed werk leveren. Die zijn namelijk ook bekend bij ons. Mocht je willen adverteren, ga dan zelf op zoek naar de juiste contactpersoon en kijk zelf eerst goed naar het medium waarin je wilt adverteren.”

Handelsmissie microtechnologie naar Israël

Van 19 tot en met 24 mei staat een uitgaande handelsmissie microtechnologie naar Israël op de agenda. De organisatie is in handen van de KvK's in de euregio Maas-Rijn, in samenwerking met Syntens en Enterprise Europe Network.

De missie is vooral gericht op bedrijven die actief zijn in de hightech machine-,

apparaten- en instrumentenbouw. Israel kenmerkt zich als een technologisch

geavanceerde markteconomie, waarbij het aantal hoogopgeleiden en het percentage R&D-uitgaven tot de allereerste ter wereld behoren. Info: Jurgen Moors, jmoors@limburg.kvk.nl, telefoon 045-5449 575.

Bijeenkomsten

Meer info: Marketing & Communicatie, telefoon 088-9876 435, evenementen@limburg.kvk.nl

INNOVEREN DOOR SLIMMER TE WERKEN

(€ 35,-)
De markt blijft continu veranderen. En u? Tijdens dit seminar ontdekt u aan de hand van 49 praktijkvoorbeelden andere manieren om nieuwe omzet te realiseren. Daarnaast helpen de innovatieadviseurs van Syntens u aan tips om kosten te drukken en hoe u het beste met de aangereikte adviezen aan de slag kunt gaan.
Dinsdag 14 februari, Van der Valk Hotel

Urmond, 9.00-12.00 uur
www.kvk.nl/seminarslimmerwerken

BROODJE CRADLE TO CRADLE

(Gratis)
Naast succesvol ondernemen wilt u ongetwijfeld ook dat uw activiteiten verantwoord zijn voor het milieu. Cradle to Cradle is een manier van duurzaam ontwerpen waarbij grondstoffen uit bestaande producten volledig worden hergebruikt zonder kwaliteitsverlies. Op 17 februari staat de bouw centraal. Bent u actief in deze sector? Kom dan naar deze bijeenkomst en ontdek samen met uw concollega's welke kansen er voor u liggen op het gebied van

C2C. Bent u niet werkzaam in de bouw maar heeft u desondanks interesse en/of goede ideeën, dan bent u ook van harte welkom!
Vrijdag 17 februari, Ontmoet Anna Meerssen, 11.00- 14.00 uur.
www.kvk.nl/SeminarC2C

INNOVEREN DOOR SLIMMER DIGITAAL TE WERKEN

(€ 35,-)
Interactief zakendoen is niet alleen een middel om uw klant te bereiken, het kan ook van meerwaarde voor uw bedrijf zijn.
Door slimmer digitaal te werken, bereikt u uw klanten beter en verhoogt

u hun tevredenheid. De innovatieadviseurs van Syntens helpen u aan de hand van praktijkvoorbeelden op weg zodat u naar huis gaat met oplossingen die op uw situatie van toepassing zijn.
Dinsdag 28 februari, Van der Valk Hotel Urmond, 9.00-12.00 uur
www.kvk.nl/slimdigitaalwerken

WETTEN EN REGELS VOOR STICHTINGEN EN VERENIGINGEN

(€ 35,-)
Wanneer u bestuurslid bent van een stichting of vereniging kan het soms lastig zijn om te bepalen welke rechten en plichten u heeft en waar u wel of niet aansprakelijk voor bent. Om goed beslagen ten ijs te komen en ook fiscale verrassingen uit te sluiten, informeren we u tijdens dit seminar over de relevante wetten en regels. U leert risico's te beperken en met welke regels u te maken krijgt op het gebied van aansprakelijkheid, belastingen en verzekeringen.
Woensdag 7 maart, Congrescentrum Het Forum Roermond, 9.00-12.00 uur
www.kvk.nl/seminarvereniging

Gratis spreekuren 2012

Accountant

Voor (startende) ondernemers met vragen op het gebied van boekhouden, administratie, fiscaliteiten, jaarcijfers, aangiftes en accountantsverklaringen. Door de Nederlandse Beroepsorganisatie van Accountants (NBA). www.nba.nl

Belasting

Ondernemers in de dop die zich oriënteren op het zelfstandig ondernemerschap, kunnen in dit spreekuur specifieke vragen voorleggen aan een klantmanager van de Belastingdienst.

Marketing

Voor gevestigde ondernemers en marketingmedewerkers in het Limburgse mkb. U praat vertrouwelijk met een deskundige van Marketing-Cirkel Limburg.

Subsidies

Tijdens een 45 minuten durend gesprek gaat een specialist van RTE Adviesgroep (www.rte.nl) met u na welke mogelijkheden er zijn. Alleen voor ondernemers in Limburg.
Zie: www.kvk.nl/subsidiespreekuur

Schuldbegeleiding

In samenwerking met Philips|Stiels Schuldbemiddeling. Voor gevestigde mkb-ondernemers.

Technostarters

Door de Nederlandse Orde van Uitvinders (NOVU). Er kunnen vragen aan de orde komen over idee-bescherming, marktonderzoek, marketing en het ondernemingsplan. Aanmelden: www.technostartersspreekuren.nl

Advocaten

Ondernemers kunnen een vraag of probleem van juridische aard voorleggen aan mr. Nancy Boijmans of mr. Jos Bloo van Meulenkamp advocaten in Venlo, of aan Daemen Advocaten uit Brunssum.

Notaris

Verzorgd door Metis Notarissen uit Beek (www.metisnotarissen.nl). U krijgt onafhankelijk, persoonlijk advies over bijvoorbeeld ondernemingsrecht, familierecht, huwelijkse voorwaarden, pensioenrechten en erfrecht.

Ziekteverzuim/ arbeidsongeschiktheid

Antwoord op vragen van werkgevers en ondernemers over onder meer: zieke en arbeidsongeschikte werknemers, de Poortwachterswet, re-integratieverplichtingen van werkgever én werknemer, sanctiebeleid, bevoegdheden van het UWV, gezondheidsmanagement en arbodienstverlening. Door Lex Crijns van GEPOMA arbodienstverlening (www.gepoma.nl).

Bedrijfsoverdracht/-overname

Spreekdag in Maastricht voor individuele gesprekken van circa één uur over financiën, emoties, doorverwijzing naar intermediairs, ‘verkoopklaar maken’, waardebeoordeling, goodwill en diverse fiscaaljuridische aspecten.

Bedrijfshuisvesting

De Wabo (Wet algemene bepalingen omgevingsrecht) stelt de regels voor onder meer bouwen, gebruiken en slopen. De spreekuren vinden tweemaal per maand tussen 9 en 12 uur plaats in Roermond en worden gegeven door deskundigen van Croonen Adviseurs uit Echt.
www.kvk.nl/spreekuurhuisvesting

Voor meer informatie:
telefoon 088-9876400,
secretariaat@limburg.kvk.nl
www.kvk.nl/spreekurenlimburg

Colofon

Kamer van Koophandel Limburg

De Kamerkrant is een uitgave van de Weijmans Media Groep, voor alle bij de Kamer van Koophandel ingeschreven ondernemingen in Limburg.

Realisatie:
Kamer van Koophandel Limburg
Postbus 1910, 5900 BX Venlo
Telefoon: (088) 9876 200
Fax: (088) 9876 201
info@limburg.kvk.nl
www.kvk.nl/limburg

Redactie:
Huub Hovens, hovens@limburg.kvk.nl, (088) 9876 456
Marleen van de Laar, mjaar@limburg.kvk.nl, (088) 9876 329
Hanneke van Gerven, hgerven@limburg.kvk.nl, (088) 9876 358

Ambaum Media & Communicatie, Steyl, www.ambaum.nl

Cox Copywriting, Weert, www.coxcopy.nl

BCcommunicatie & tekst, Meerssen, www.bccommunicatie.nl
kamerkrant@limburg.kvk.nl

DTP/opmaak:
Weijmans Media Groep, Helmond
Orderbegeleiding: Ruud van Doorn
Vormgeving: Kees van Triel
Telefoon: (0492) 472 121
www.weijmans.com

Advertenties:
Edwin Philippons 06-10382272, e.philippons@weijmans.com
Randal Esser 06-15884447, r.esser@weijmans.com
Telefoon: (045) 7111 882



Oplage: 48.549 exemplaren
ISSN: 1388-1248

Voor informatie over abonnementen of het aantal te ontvangen Kamerkranten kunt u zich wenden tot Hanny Seelen, hseelen@limburg.kvk.nl of Maya Cahn, mcahn@limburg.kvk.nl

Het overnemen van artikelen, geheel of gedeeltelijk, is toegestaan, mits met bronvermelding. Voor de inhoud kan geen aansprakelijkheid worden aanvaard.

Copyright (c) 2012 KvK Limburg



DIT IS UNIEK!

MÉGANE ENERGY dCi 110 STOP & START ECO²

NÚ BIJ AUTOBEDRIJF KERRES

U RIJDT AL EEN
MÉGANE ESTATE RENAULT **eco²** VANAF € 23.790,-
BIJTELLING VANAF € 116,- PER MAAND



14%
BIJTELLING

MÉGANE ESTATE RENAULT **eco²**

Aanbod voor lease rijders:

- Gratis accessoirecheque t.w.v. € 1.000,-
- of
- Gratis bekleding rundleder 'Riviera' op de Bose-uitvoering

A

BEREKEN HET BIJTELLINGSVOORDEEL VAN DE MÉGANE
TEN OPZICHTE VAN VERGELIJKBARE AUTO'S OP RENAULT.NL

WWW.AUTOBEDRIJFKERRES.NL/RENAULT

AUTOBEDRIJF KERRES

HEERLEN
KERKRADE
MAASTRICHT
SITTARD

TERHOEVENDERWEG 95
DOMANIALE MIJNSTRAAT 25
ARMAND MAASSENSTRAAT 2
BERGERWEG 71

TEL. (045) 523 09 99
TEL. (045) 545 24 24
TEL. (043) 361 62 88
TEL. (046) 451 96 64



Actieperiode loopt van 10-01-2012 t/m 23-04-2012. Getoonde Mégane ECO² modellen met 14% bijtelling kunnen afwijken, de foto's gebruikt zijn modeljaar 2011 en de Mégane met 14% bijtelling is alleen leverbaar als modeljaar 2012. De Mégane Hatchback ENERGY dCi 110 Stop & Start is verkrijgbaar vanaf € 22.790,-, de Mégane Coupé ENERGY dCi 110 Stop & Start vanaf € 23.290,- en de Mégane Estate ENERGY dCi 110 Stop & Start vanaf € 23.790,-. De Mégane Hatchback ENERGY dCi 110 Stop & Start, de Mégane Coupé ENERGY dCi 110 Stop & Start en de Mégane Estate ENERGY dCi 110 Stop & Start vallen alle drie in de 14% bijtellingscategorie, de aangegeven netto bijtelling is berekend op basis van de 42% schaal. Genoemde prijs is incl. btw, bpm, exci. verwijderingsbijdrage, leges en kosten rijklaar maken. Op de Renault Mégane geldt een fabrieksgarantie van minimaal 2 jr./12 jr. plaatwerkgarantie. Drukfouten, prijs- en specificatiewijzigingen voorbehouden. Voor meer informatie bel gratis 0800-0303, kijk op renault.nl of raadpleeg uw plaatselijke Renault-dealer. Renault is op geen enkele wijze aansprakelijk voor mogelijke gevolgen van onjuistheden of onvolkomenheden van de inhoud van deze leaflet.

Min./max. verbruik: 3,6 l/100km. Resp. 27,7 km/l. CO₂: 95g/km

Renault adviseert **elf**