

Maar in 2012 maakt sector pas op de plaats

Limburg dankt toppositie aan binnenlands toerisme

Limburg staat tweede op de toeris-
meranglijst van het ING Economisch
Bureau. Zeeland heeft de toppositie
en Gelderland bezet de derde plaats.

Tussen mei 2010 en mei 2011 besteed-
den toeristen circa 3,4 miljard euro in
Limburg (circa 10 procent van bruto re-
gionaal product).

In 2011 compenseerde de groei van het
aantal vakanties de teruglopende be-
stedingen van vakantiegangers in Lim-
burg.

In 2012 zal dit waarschijnlijk niet luk-
ken en maakt ook in Limburg de toeris-
tische sector een pas op de plaats.

Nederland

De provincie trekt relatief veel vakan-
tiegangers uit Nederland. Maar liefst
80 procent van alle overnachtingen in
logiesaccommodaties werd in 2011 ge-
realiseerd door Nederlandse gasten,
tegenover ruim 65 procent in de rest
van Nederland.

Dagtochten worden wel door veel bui-
tenlandse gasten gemaakt, name uit
Duitsland. Zo werd vorig jaar ruim 29
procent van alle dagtochten van Duit-
sers in Nederland in Limburg onder-
nomen.

Duitse gasten

Winkelen in bijvoorbeeld het Retailpark
in Roermond of op de Woonboulevard
in Heerlen is erg trek. Zo is dit aandeel
Duitse bezoekers bij het Retailpark en
de Designer Outlet respectievelijk 15
en 46 procent.

De Floriade in Venlo, die naar verwach-
ting circa twee miljoen bezoekers uit
binnen- en buitenland aantrekt, zal het
positieve effect van het toerisme ver-
groten.

Ter vergelijking: in de periode mei
2010-mei 2011 bezochten ruim 7 mil-
joen Nederlanders een evenement in
Limburg (bron: Toeristische Trendrap-
portage Limburg 2011-2012).



De Floriade (dit is het Nederlands paviljoen) vergroot het positieve effect van het toerisme in Limburg.

Diefstal, fraude, afpersing

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

Notarisspreekuur nu ook in Venlo

Vragen aan een notaris? Dan kunt u
sinds deze maand, behalve in Sittard-
Geleen, ook terecht in Venlo.

Het notarisspreekuur is gratis en biedt
ondernemers onafhankelijk en per-
soonlijk advies over onder andere on-
dernemingsrecht, familierecht, huwe-
lijkse voorwaarden, pensioenrechten
en erfrecht. Met de vereenvoudiging
en flexibilisering van het bv-recht per
1 oktober aanstaande, zullen ook hier-
over vragen ontstaan.

 www.kvk.nl/spreekurenlimburg

Kamerkrant uitgebreid

Met ingang van deze editie be-
vat de Kamerkrant twee extra re-
dactiepagina's. Die worden gevuld
door de organisaties waarmee KvK
Limburg het Ondernemersplein in
Roermond deelt: Syntens en On-
dernemend Limburg (het samen-
werkingsverband van LLTB, MKB
Limburg en LWV). De berichten en
artikelen worden door de organisa-
ties zelf geproduceerd, onafhanke-
lijk van de Kamer. De Kamerkrant
verzorgt de eindredactie.

KvK-kantoor Venlo verhuist

De vestiging aan de Noorderpoort
in Venlo van KvK Limburg gaat per
30 oktober dicht. Het is aange-
kocht door het Venlose bedrijf Pul-
se Business Solutions (www.pulse.nl), dat ook een vestiging in En-
schede heeft. Binnenkort betreft
de Kamer een nieuw onderkomen
in Venlo. Info hierover op:

 www.kvk.nl/kantoren

Pagina 4 t/m 6

AANGENAAM!

Maastricht
Aachen Airport

'Bespaar en Verdien 2.0' uitgeput

Amper drie maanden na de lancering in juni is de
subsidieregeling 'Bespaar en Verdien 2.0' van Ka-
mer van Koophandel Limburg en Provincie Lim-
burg al uitgeput.

De kortingvouchers vonden dusdanig veel aftrek

onder Limburgse ondernemers dat de pot van
€ 375.000,- leeg is.

Via de regeling konden ondernemers maximaal
€ 5.000,- subsidie ontvangen voor investeringen

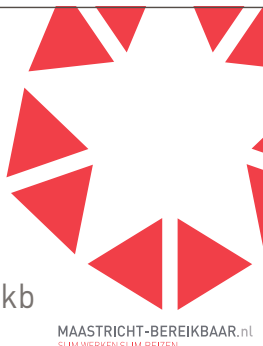
in zonnepanelen of energiezuinige verlichting. Bin-
nen drie maanden vroegen 150 bedrijven een vou-
cher aan. Met name de animo voor zonnepanelen
was groot: tweederde van de ondernemers vroeg
hiervoor subsidie aan. (Lees meer op pagina 19).

pagina 12
GEFELICITEERD

25 jarig jubileum
The Computer Company

GRATIS ANALYSE
TER WAARDE VAN
1500 EURO!

www.maastricht-bereikbaar.nl/mkb



MAASTRICHT-BEREIKBAAR.NL
SLIM WERKEN SLIM REIZEN

Vacature plaatsen?
Eenvoudig?
Lage kosten?
 limburgvac.nl

Dé kruiwagen naar de
Limburgse arbeidsmarkt

WOLFS
ADVOCATEN

Logistiek& Handel
043-3561570
www.wolfsadvocaten.nl

“Meer focussen op onze sociaal-maatschappelijke doelstelling”

Servatius zet delen van haar bedrijfsvastgoed in de etalage

Als woningcorporatie wil je dicht bij de mensen staan om je missie als organisatie van en voor mensen waar te kunnen maken. In het leven geroepen voor sociaal-maatschappelijke taken en dus in eerste instantie om passende en betaalbare huisvesting in een prettige en leefbare buurt aan te bieden aan haar huurders, heeft woningcorporatie Servatius Wonen & Vastgoed in Maastricht besloten om delen van haar niet-kernactiviteiten (lees: bedrijfsonroerend goed) te verkopen.

“Wij gaan ons meer focussen op onze sociaal-maatschappelijke doelstelling,” legt manager Vastgoed René Clement, eerder dit jaar overgenomen van Vesteda, uit.

“Servatius heeft een nieuwe koers ingezet, waarbij een sterke focus ligt op onze kerntaken in Maastricht en Eijsden. Geen opzienbarende, risicovolle projecten meer, maar investeren in bestaand bezit en de bouw van sociale huurwoningen voor mensen die onze inzet nodig hebben. De verkoopopbrengsten van ons bedrijfsonroerend goed kunnen we daar goed bij gebruiken. We gaan ons bedrijfsonroerend, hoe dan ook een vreemde eend in de bijt van een woningcorporatie, goed analyseren en bepalen welke panden wel en welke niet in de verkoop komen. Indachtig onze kernwaarden ‘Betrokken, Verbindend en Ondernemend’.”

Alternatieven

De in totaal 179 bedrijfspanden van Servatius zijn verdeeld over een zeventigtal bedrijfs- en wooncomplexen. Naast kantoorgebouwen werden ooit zelfs een kerk en een brouwerij in het centrum van Maastricht aangekocht. Dit commercieel vastgoedeigendom is ontstaan in de jaren dat dit als een vorm van duurzaam en maatschappelijk management werd gezien. Binnenkort komt de monumentale Sint-Lambertuskerk aan het Emmaplein, voor 12 miljoen gerenoveerd door Lau-

dy Bouw & Ontwikkeling in Sittard, ‘op de markt’ als potentieel bedrijfsverzamelgebouw. “Daar is veel animo voor vanuit de hoek van het mkb en starters,” weet René Clement. “Zo werken we aan nog meer voorbeelden van hoe wij, gericht op maatschappelijk rendement, met verstand ondernemen en evenwichtige keuzes maken voor onze klanten, medewerkers en de eigen organisatie.”

Maatwerk

Servatius houdt ook nu de relatie van zijn bedrijfsonroerend goed met de directe woonomgeving scherp in het oog. Potentiële kopers worden goed tegen het licht gehouden om ongewenste ontwikkelingen te voorkomen. Ook de demografische en economische ontwikkeling in een wijk worden meegenomen. “Wij gaan zeker niet al ons bedrijfsonroerend goed verkopen en blijven ook zeker verhuren. Maar we willen absoluut géén leegstand in de commerciële vastgoedruimten van onze wooncomplexen, want dat werkt verpaupering in de hand,” aldus Frans van Eersel, senior makelaar. Net als René Clement kwam hij eerder dit jaar het vastgoedmanagement van Servatius versterken. “Je neemt in je overwegingen mee dat de kantorenmarkt in een neerwaartse spiraal zit vanwege de economische crisis. Betekent dat je je moet richten op de behoefte van de klant en maatwerk moet leveren. Ook in contractvorm aan



René Clement (links) en Frans van Eersel zijn zeer tevreden met de geslaagde verbouwing van de Sint-Lambertuskerk aan het Emmaplein, die bedrijven velerlei mogelijkheden biedt om kantoor te houden en zaken te doen.

kleinere units die voor de huurder iets toevoegen, zoals winkels of andere voorzieningen.”

gen dat Maastricht een leefbare stad blijft. Want wat je ook doet, je doet het nooit alleen.”

Leefbare stad

Beiden benadrukken dat Servatius niet noodgedwongen vastgoed verkoopt. Op een totale opbrengst van 66 miljoen euro bedraagt de 3,5 miljoen euro uit verhuur van niet-woonruimten nog geen 6%. “Maar vanuit het oogpunt van volkshuisvesting en financiën, continuïteit en de structuur van onze portefeuille als corporatie ook weer niet te verwaarlozen,” vindt René Clement. “Bovendien voelen wij de verplichting om samen met de gemeente en onze huurders ervoor te zor-

**Servatius
Wonen & Vastgoed**
Wim Duisenbergplantsoen 41
6221 SE Maastricht
T 043 328 4300
F (043) 3284301
E servatius@servatius.nl
www.servatius.nl

Te koop in Maastricht

Diverse karakteristieke panden in Maastricht



• € 895.000,-

• Boschstraat 73



• € 279.000,-

• Frankenstraat 124 en 124a

Voor een compleet overzicht van al onze bedrijfsruimten neem contact op met Servatius

Meer informatie?

Neem contact op met Servatius Wonen & Vastgoed. Contactpersoon: Frans van Eersel, senior makelaar Servatius, M. 043- 32 84 851 E. f.v.eersel@servatius.nl

“Heel belangrijk voor ontwikkeling en concurrentiepositie van de stad”

Netwerkclub PRO77 bindt jonge professionals ‘van buitenaf’ aan Venlo

Door Maurice Ambaum

Noord-Limburg vergrijsst in snel tempo en Venlo staat hoog genoteerd in de top 50 van Nederlandse gemeenten als het gaat om het aantal laagopgeleiden. Er is dus behoefte aan externe kennis en kwaliteit. PRO77 wil hieraan invulling geven.

Deze netwerkclub richt zich op jonge professionals op hbo- en wo-niveau die niet uit Venlo komen, maar er wel wonen en/of werken. Ze mogen bovendien niet ouder zijn dan 35 jaar. PRO77 wil de jonge professionals zo sterker aan Venlo binden.

Initiatiefnemer

Marcel Abrahams valt niet binnen de doelgroep van PRO77. Hij is geboren en getogen in de gemeente Venlo en bovendien met zijn 37 jaar ook te ‘oud’. Toch is hij voorzitter van PRO77, een samentrekking van de woorden professional en 077, het netnummer van Venlo. “Ik ben initiatiefnemer van PRO77 en daarom trek ik nu mede de kar,” legt hij uit. “Je moet niet alleen roepen, maar ook iets doen. Bovendien wil ik, als PRO77 goed op de rails staat, het voorzitterschap ook overdragen.”

Verkopen

En ‘roepen’ als het gaat om het binden van jonge professionals van buitenaf aan Venlo doet Abrahams al jaren. “Venlo moet zich beter verkopen. Bij jonge professionals in de rest van Nederland leeft het beeld dat er in Venlo niets te doen is en er geen interessante banen voor ze zijn. Kortom, geen aantrekkelijke stad voor jonge, ambitieuze hoogopgeleiden. Het tegendeel is waar. Venlo biedt ze wel degelijk kansen. Venlo is een aantrekkelijkere stad en gemeente om in te wonen en werken dan menigeen denkt. Dat hoor ik ook terug van de jonge professionals die zich heb-

ben aangesloten bij PRO77. Zij zijn aangenaam verrast.”

Binden

De praktijk leert echter dat hoe aangaan verrast ze ook zijn, veel professionals weer uit Venlo vertrekken. “Dat komt mede omdat we te weinig moeite doen om ze te binden. Venlonaren zijn van nature geen mensen die uit zichzelf op onbekenden afstappen en hen opnemen in netwerken. Dat moet je regisseren en arrangeren. Dat doet PRO77. De netwerkclub heeft een platformfunctie door de organisatie van diverse activiteiten en vormt een gesprekspartner voor Venlose bedrijven en instellingen die in contact willen komen met jonge professionals van buiten Venlo die in de stad wonen en/of werken. Zo’n club was er nog niet in Venlo.”

Wedijveren

En dat is volgens Abrahams wel nodig. “Venlo vergrijsst en er zijn veel laagopgeleiden. Willen we op termijn economisch kunnen blijven wedijveren, dan moeten we externe kennis en ervaring aan ons binden. Daar hebben we ook hoogopgeleiden voor nodig. Bovendien: als jonge professionals in Venlo wonen, werken en recreëren, geven ze hier ook hun geld uit, en niet elders. Daar profiteren we van. En Venlo op haar beurt biedt de jonge professionals kansen om carrière te maken. Zo wint iedereen.”

Award

PRO77 organiseert vier keer per jaar



De PRO77-groep. (Foto: Constance Jentjens).

een activiteit die aansluit bij de doelgroep, zoals een netwerkborrel, het uitnodigen van een spreker of een bedrijfsbezoek. De eerste activiteit vond in april dit jaar plaats. Het hoogtepunt moet de jaarlijkse uitreiking van de Young Pro-

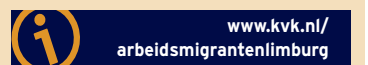
fessional of the Year Award worden. Deze prijs wordt toegekend aan een jonge, veelbelovende jonge professional die voldoet aan het profiel van PRO77. De eerste uitreiking van de Award staat gepland voor begin 2013.

Arbeidsmigranten zijn de toekomst

Waar halen de ondernemers in Limburg het personeel vandaan dat de regionale economie draaiende moet houden?

Onderzoeken die al dateren van ver voor 2012 laten zien dat de arbeidsmarkt steeds krappere wordt. Het aantrekken van buitenlandse werknemers biedt mogelijkheden. Maar wat komt er kijken bij het werken met arbeidsmigranten?

Een bijeenkomst hierover op woensdag 26 september biedt helderheid. ‘Arbeidsmigranten zijn de toekomst’ vindt plaats in Roermond in het Ondernemersplein Limburg en duurt van 19 tot 21.30 uur. De toegang is gratis. Meld u aan via:



Ambassadeurs

Als eigentijdse netwerkclub communiceert PRO77 via moderne communicatiemiddelen. Marcel Abrahams, in het dagelijks leven manager communicatie MFC de Kazerne: “We houden leden via onze PRO77-LinkedIn op de hoogte van onze activiteiten. Via LinkedIn kunnen jonge professionals zich ook aanmelden. We zitten nu op zo’n 40 leden. Insteek is dat zij in hun netwerken ook ambassadeurs voor Venlo worden, zodat de beeldvorming van de stad realistischer wordt en verbetert. En er gaat ook een signaal naar de eigen hoogopgeleiden van Venlo uit: als jonge professionals ‘van buitenaf’ naar Venlo willen komen, waarom zouden de eigen jonge professionals dan wegtrekken? Zo halen en behouden we kennis. Heel belangrijk voor de ontwikkeling en concurrentiepositie van Venlo.”

“Océ enorm belangrijk voor mkb”

Door Lean Hodselmans

De Kamer van Koophandel brengt werkbezoeken aan Limburgse bedrijven. Océ in Venlo beet eind augustus het spits af.

“We willen niet alleen bij jubilea en festiviteiten ons gezicht laten zien, maar doelgerichter bedrijven in Limburg bezoeken om ons te laten informeren over de laatste ontwikkelingen,” verduidelijkt KvK-directeur Wil Houben.

Hoofdkwartier

In de immense hal van het internationale hoofdkwartier van Océ in Venlo worden Houben, voorzitter Carla Pluijmaekers en manager Regiostimulering René Verhoeven van de Kamer welkom geheten door directeur Diederik de Loë (Corporate Public Affairs) en Harry Loozen (Senior Vice President en Corporate Public Affairs & Sustainability) van Océ. Loozen is geen onbekende voor de Kamer: tot 2008 was hij er de directeur.

Paradepaarden

Voor aanvang van het gesprek is er een rondleiding langs de paradepaarden van Océ. Deze staan opgesteld in de showroom die momenteel wordt omgebouwd tot experience-center, dat straks aan de hand van prototypes laat zien wat Océ doet op het gebied van innovatie. Geraldine Schreurs leidt het ge-



Het bezoek aan Océ begint met een rondleiding. (Foto: Lé Giesen).

zelschap langs de ColorWave 650 parolprinter (een door Océ ontwikkelde printer op basis van toner in de vorm van gekleurde parels voor de technische tekenmarkt), de VarioPrint 6320 (met 320 printjes per minuut de snelste zwart-witprinter ter wereld) en de VarioPrint 135: de eerste coproductie met Canon die onder meer vanwege de werking op gewone stroom in plaats van krachtstroom ook wel wordt aangeduid als het ‘groene vlaggenschip’.

Regioverhaal

Directeur Houben legt uit dat de Kamer van Koophandel begonnen is aan een reeks bezoeken aan bedrijven en organisaties om de ontwikkelingen van de Limburgse economie in kaart te brengen. “We oriënteren ons op de inhoud,” vult Kamervoorzitter Carla Pluijmaekers aan. “Het regioverhaal, alles wat elkaar economisch verbindt, wordt steeds belangrijker. De Kamer wil een ondersteu-

nende rol spelen, kijken waar samenwerking mogelijk is. Océ is een van de ‘grote jongens’ en als zodanig enorm belangrijk voor mkb’ers in de regio.”

Canon

Ondersteund door beeldmateriaal, vertelt Harry Loozen het Océ-verhaal sinds het concern op 16 november 2009 een divisie werd van Canon. “Het Japanse Canon was de beste oplossing. Bij een overname door een Amerikaans bedrijf waren we na een tijdje gewoon weggevoerd. Nu blijft het brand Océ bestaan en behouden we onze eigen Research & Development-afdeling in Venlo. Hier werken 800 van de 2.500 mensen die Océ momenteel in dienst heeft. Océ blijft verantwoordelijk voor de productontwikkeling van printers en diensten. Veranderd is de focus: we richten ons meer

en meer op dienstenontwikkeling, oplossingen voor klanten.”

Valley

Van de totale omzet van 27 miljard euro is 69 procent afkomstig van services en 31 procent van de verkoop van machines. Om klanten te helpen hun documenten zo goed mogelijk te managen in een professionele omgeving is op 15 september 2011 de Document Services Valley geopend. Hierin worden topbedrijven bij elkaar gebracht, gefaciliteerd en gestimuleerd tot innovaties die leiden tot groei. De missie van DSV is om dé hotspot van Europa te worden voor de ontwikkeling van nieuwe business op het gebied van business services. “En wij zijn,” besluit Harry Loozen, “koploper op het gebied van sustainability oftewel duurzaamheid, ook heel belangrijk in deze tijd.”



“Onze ambitie is gericht op structuurversterking”

Booming Beek

Maastricht Aachen Airport (MAA) heet in de volksmond nog altijd ‘vliegveld Beek’, al doet dat geen afbreuk aan de bovenregionale meerwaarde van Beeks belangrijkste economische ‘trekker’. Maar de economische potentie van Beek is groter dan MAA alleen. De bedrijventerreinen Technoport Europe en Businesspark AviationValley zijn pareltjes onder de Zuid-Limburgse bedrijventerreinen. Businesspark AviationValley is tevens een van de bedrijventerreinen met het grootste aantal nog uit te geven kavels in Zuid-Limburg. Daarnaast komt er met de geplande uitbreiding van de Makado 7500 m2 winkeloppervlak en een tweelaagse (gratis) parkeergarage voor 500 auto’s bij in het grootste overdekte winkelcentrum van Limburg. Dit laatste, samen met de overige investeringen in het centrum van de gemeente, waar gratis parkeren heilig is, geeft de garantie om veel publiek te blijven trekken..



Burgemeester Ralf Krewinkel is in zijn nopjes met het definitieve besluit tot uitbreiding en upgrading van de Makado.

Beek heeft van oudsher een sterke ondernemersdrive. De ondernemers in Beek gaan altijd voor kwaliteit. De besluitvorming van nieuwe plannen kwam in 2011 in een stroomversnelling. “Om onze kwaliteit als shoppingcentre te behouden staat een groot aantal investeringen op stapel. Het centrum van Beek zal zijn status als koopcentrum, met veel winkels en zaken met een regionale aantrekkingskracht in het hogere segment, behouden,” zegt burgemeester Ralf Krewinkel, verantwoordelijk voor economische zaken. “Daarnaast is de upgrading en uitbreiding van de Makado, hét grootste overdekte winkelcentrum in Limburg, heel belangrijk. Op deze wijze blijft Beek voor ieder wat wils bieden.” Hij roemt daarbij het goede ondernemersklimaat in Beek, waar binnen de door het gemeentebestuur geschetste kaders constructief en creatief wordt meegedacht door de diverse ondernemersverenigingen.

Groot draagvlak

Constructief was ook de opstelling van de buurgemeenten Sittard-Geleen, Stein en Schinnen, die akkoord gingen met de uitbreiding van de

Makado, dé publiekstrekker in de Euregio met zo’n 2,5 miljoen bezoekers per jaar. “Het draagvlak voor onze plannen met deze bovenregionale voorziening is dus groot,” zegt Krewinkel. “De Makado wordt niet alleen uitgebreid maar ondergaat tevens van binnen en buiten een flinke upgrading. Goed voor de Makado, goed voor Beek en goed voor de Euregio.” Samen met de ontwikkelingen op het vliegveld mag je spreken van ‘booming Beek’.

Nog meer te bieden

Met de uitbreiding van de Makado is de koek echter nog niet op. Beek heeft niet alleen oog voor zijn publiekstrekkers, maar stimuleert en faciliteert vooral ook starters en het mkb en onderkent de noodzaak van een goede wisselwerking tussen werken, wonen en recreëren. Daarom investeert het de komende jaren in een facelift van sportcomplex De Haamen als onderdeel van de sportzone, in een nieuwe brandweerkazerne, in herstructurering van de Maastrichterlaan, in de ontkluizing van de Keutelbeek en de aanleg van wandelroutes daaromheen. Tevens krijgt rijksmonument De Oude Pastorie, met hulp van

de Stichting Het Limburgs Landschap, een bij het landschap passende recreatieve en toeristische functie. Waardoor een mooi totaalplaatje ontstaat en Beek, naast een hoogwaardig winkel aanbod en een centrale ligging met goede bereikbaarheid, ook qua sfeer nog meer te bieden zal hebben dan nu.

Ambities

“En dat alles met een sluitende begroting,” on-

derstreept Ralf Krewinkel tevreden. “Je kunt wel ambities hebben, maar je moet ze ook financieel kunnen waarmaken. Als straks de economie weer opbloeit, zal Beek, dankzij haar Beekse lef om te investeren, vooraan staan om de vruchten te kunnen plukken.”

Zo blijft Beek een aantrekkelijke vestigingsplaats voor bedrijven op een internationaal kruispunt van infrastructurele voorzieningen.

AviationValley Businesspark



De perfecte strategische locatie

In het zuiden van Nederland spreidt AviationValley zijn vleugels. Binnen een totaalpakket aan geavanceerde diensten, biedt het gelijknamige businesspark luchtvaart gerelateerde én andere bedrijven tal van strategische voordelen. Daarbij ligt de nadruk op logistiek en distributie. Het businesspark ligt direct aan de logistieke hoofdaders van de Euregio Maas-Rijn, Maastricht Aachen Airport en het knooppunt A2-A76. Grote delen van het gebied hebben een groenbestemming, waarin de kenmerken van het Limburgse landschap terugkeren. Deze hoogwaardige uitstraling sluit nauw aan bij de vraag van de hedendaagse ondernemer naar ruimte, veiligheid en beheersbare kosten. Ook de flexibel in te delen kavels spelen hier uitstekend op in.

Bent u op zoek naar een dynamische vestigingslocatie met een landelijke uitstraling en een typisch Limburgse identiteit? Bel dan 043-358 9999 of neem contact op via info@aviationvalley.nl. Kijk voor meer informatie op www.aviationvalley.nl.



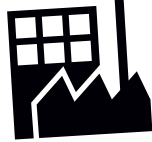
AANGENAAM!

Colofon

AANGENAAM! zoomt in op ondernemersactiviteiten in de regio. Deze bijlage verschijnt onder verantwoordelijkheid van de commerciële afdeling.

Concept, verkoop en marketing

Weijmans Media Groep, Heerlen
T 045 - 71 11 882
Redactie Van Zandvoort Communicatie
Vormgeving Weijmans Studio b.v.



Maastricht Aachen Airport

Paspoort Businesspark AviationValley

Geboortjaar:	2009
Ligging:	noordoostelijk van Maastricht Aachen Airport
Oppervlakte:	ca. 59 ha netto
Restcapaciteit:	ca. 52 ha
Segment:	luchthavengerelateerde en gemengde bedrijvigheid
Aantal bedrijven:	ca. 25
Aantal arbeidsplaatsen:	uiteindelijk ca. 2000

AviationValley kan hoogvlieger worden

De terugkeer van Royal Jordanian Airlines, vorig jaar juni, was voor Businesspark AviationValley, gelegen onder de rook van Maastricht Aachen Airport, al een geweldige opsteker. Maar als alle plannen van nieuwe bedrijven om zich te vestigen op het logistiek gezien ideaal gelegen bedrijventerrein doorgaan, dan is Aviation Valley spekkoper in crisistijd. Bouwrijpe bouwkvavels te over, maar de gegadigden moeten hun investeringsdrang wel nog even waarmaken. Geen sinecure met de crisis in je nek, maar Jan Tindemans, voorzitter van de Holding Businesspark Luchthaven Maastricht, heeft er alle vertrouwen in.

Inzetten op logistiek

Op AviationValley zijn distributie en logistiek de voornaamste takken van sport van de 'bewoners'. Maastricht Aachen Airport zelf neemt dit jaar 8.000 m2 nieuwe opslagruimte in gebruik en tegelfabrikant Mosa heeft daar nog eens 25.000 m2 opslagruimte naast gezet. Dat schiet dus al op, Maar er is nog voldoende voorraad, zo'n ruim 50 ha, waar AviationValley nog zeker vijftien jaar mee vooruitkan. De afgelopen zeven jaar is de omzet gestaag gegroeid en door de komst van Royal Jordanian Airlines kwam die groei vorig jaar zelfs uit op 20%. Het vliegveld draagt dus bij aan een gezonde ontwikkeling van de business op het bedrijventerrein.

"Door de komst van Royal Jordanian Airlines is er veel vracht bijgekomen," legt directeur Jan Tindemans uit. "Terwijl je overal in Europa een daling van het luchtvrachtvolume ziet. Vooral de luchtvrachten vanuit China richting Europa zijn in aantal verminderd. Het Midden-Oosten doet het nog goed, vooral dankzij de vluchten van Royal Jordanian Airlines en Turkish Airlines. Maar de groeistruipen van China hebben een negatief effect op het aantal vrachtluch-

ten van en naar Europa. Want vliegen is nog altijd de duurste vorm van transport."

Veelbelovende leads

Maar crisis of niet, ondernemingen blijven behoefte houden aan distributie en logistiek. "Wij richten ons met AviationValley dan ook vooral op het aantrekken van bedrijven op het gebied van distributie en logistiek, maar ook allerlei andere bedrijvigheid," zegt



Jan Tindemans voor het nieuwe grote warehouse dat Mosa in gebruik gaat nemen.

Jan Tindemans. "Zie de 8.000 m2 opslagruimte die Maastricht Aachen Airport zelf in gebruik nam en de 25.000 m2 nieuwe opslagruimte die tegelfa-



Het bedrijventerrein zet o.a. in op distributie en logistiek.

brikant Mosa eerstdaags in gebruik neemt. Daarnaast loopt er een aantal veelbelovende leads." Het zijn met name logistieke en distributiebedrijven die interesse tonen in vestiging. "We kunnen vijftien jaar vooruit met onze voorraad bouwkvavels. Als de leads die we hebben doorgaan, komt er weer 2000 tot 15.000 m2 opslagruimte bij."

Grote kansen

Voor Limburg liggen er, ondanks de crisis, dus nog steeds kansen in de distributie door de internationaal aansprekende ligging ten opzichte van het Europese achterland. "Wij vormen het logistieke verlengstuk van de havens van Rotterdam en Antwerpen," ver-

volgt Jan Tindemans. "Er is daar grote behoefte aan het doorschuiven van al die binnenkomende containers naar hubs in het binnenland, vooral over water en spoor. Lanaken, Chemelot en Born hebben goede faciliteiten voor de handling en bewerking van die goederen. Daar spelen we ook met Aviation Valley op in. Ooit trekt de economie weer aan en dan moet je er als bedrijventerrein en productielocatie klaar voor zijn. Niet voor niets zet ook de Provincie in op logistiek. En hoewel er geen nieuwe bedrijventerreinen meer bijkomen, liggen er voor de logistiek grote mogelijkheden."

Niet concurreren

Enige vorm van samenwerking tussen de drie grote bedrijventerreinen Aviation Valley, Chemelot en Avantis ontbreekt nog. Al is er een zekere verdeling: Aviation Valley zet in op distributie en logistiek, Chemelot op life sciences en Avantis op nieuwe energie. De Provincie en LIOF hebben echter de regierol als zich grotere spelers op de markt melden voor vestiging in Zuid-Limburg. Dan is bij het aantrekken of over de streep trekken van nieuwe bedrijvigheid het individuele belang van een bedrijventerrein ondergeschikt aan het algemene belang van (Zuid-) Limburg. Dan mogen de in beeld zijnde bedrijventerreinen elkaar geen vliegen afvangen en gaat het er om dat het bedrijf vooral voor Limburg kiest. Waar dan ook. "We moeten vermijden dat wij elkaar op prijs gaan beconcurreren, want dat kost uiteindelijk geld," beseft Jan Tindemans.

Ryanair zorgt voor enkele tientallen extra arbeidsplaatsen

Voor de spin-off van de vliegveldactiviteiten richting bedrijventerrein is dus niet zozeer het passagiersverkeer verantwoordelijk, maar vooral de vrachtluchten, waarvoor opslag, handling en/of distributie nodig zijn. Ook hebben de toestellen die op Maastricht Aachen Airport vliegen onderhoud nodig.

Het aantal luchtvrachtbewegingen en het vliegtuigonderhoud hebben dus direct effect op de ontwikkeling van het bedrijventerrein. Dan is het extra mooi dat ook in de passagiers-

luchtvaart beweging zit. Ryanair gaat in december domicilie kiezen op het vliegveld, met eigen kantoren. Jan Tindemans: "Daar zijn we best trots op. We hebben de concurrentieslag

met Eindhoven gewonnen op basis van onze onherroepelijke vergunning, die we tien jaar lang tot aan de Raad van State hebben bevochten. Die vergunning heeft Eindhoven niet en geeft Ryanair de garantie dat het bij ons stevig kan groeien."

Extra werk en werkplekken

Het levert naast veertig vaste werkplekken voor Ryanair zelf en de huisvesting voor de crew ook extra werk op voor bedrijven die vliegtuigonderhoud doen, alsmede enkele tientallen afgeleide arbeidsplaatsen voor de regio. Zoals in de security, die nu van zes uur 's ochtends tot elf uur 's avonds actief is, maar straks 7x24 het vliegveld bewaakt. De verwachting is bovendien gewettigd dat Ryanair naderhand meer toestellen hier gaat stationeren. Conform hun lucratieve businessmodel om vanaf vaste bases op buitenlandse bestemmingen te vliegen, waar getankt wordt en vanwaar weer wordt teruggevlogen. Dus vliegen Ryanair-toestellen vanuit buitenlandse locaties op hun beurt ook op Maastricht Aachen Airport. En dat is meer dan mooi meegenomen.



Vliegtuigen wachtend op onderhoud bij Samco Aircraft Maintenance.



Als de economie aantrekt wil Aviation Valley er klaar voor zijn en dus wordt er vernieuwd, zoals hier bij Eurocontrol.

Korte lijnen, één aanspreekpunt en eenvoudig en snel zelf je orders boeken

DSV XPress, de kracht van one-stop-shop

Maastricht Aachen Airport en omgeving is één van de logistieke hotspots van Nederland en letterlijk en figuurlijk gelegen op een internationaal kruispunt van wegen.

Een kwalificatie die het dankt aan de doorvoerfunctie van het vliegveld en de naastgelegen bedrijventerreinen. Eén van de belangrijke logistieke ondernemingen in deze omgeving is DSV. Onder de noemer 'Multiple Transport Solutions' biedt deze multinational, voor wie geen berg te hoog en geen bestemming te ver is, zijn logistieke diensten wereldwijd met groot succes aan.

DSV is een wereldwijd opererende distributeur en logistiek serviceverlener en behoort tot de drie grootste transportondernemingen in Europa, met meerdere vestigingen, verspreid over heel het continent. Het hoofdkantoor is gevestigd in Kopenhagen, waar DSV genoteerd is aan de beurs. Daarnaast is het ook opgenomen in de index van de twintig meest actieve handelsondernemingen. DSV heeft kantoren in meer dan zestig landen, verspreid over de wereld, en werkt met een internationaal netwerk van strategische partners en agenten. Het levert in meer dan 220 landen. De circa 22.000 medewerkers zorgden in 2011 voor een wereldwijde omzet van 6 miljard euro. Het concern omvat vier divisies. In Nederland verzorgt DSV Solutions logistieke services vanuit twaalf warehousing- en distributielocaties, biedt DSV Road Division wegtransport aan op zijn locaties in Venlo, Waddinxveen en Moerdijk en verwerkt DSV Air & Sea Division luchtvrachten die worden aangevoerd op Schiphol, Maastricht Aachen Airport en vliegveld Eelde en zeevrachten op de DSV-locatie in Dordrecht.

DSV XPress

De vierde en nieuwste loot aan de DSV-stam is DSV XPress, dat zich volledig toelegt op het vervoer van expresspakketten. "Want waarom zouden onze klanten voor hun expresspakketten



naar andere aanbieders moeten, als wij hun overige goederen al met succes vervoeren. Als we er toch zijn, nemen we dat ene pakketje of die ene brief graag mee," zo vat manager Betül Kurt van DSV XPress Nederland het idee achter haar organisatie samen. Na de eerdere, succesvolle opstarts van deze nieuwe dienst in Denemarken en Duitsland, is DSV XPress in Nederland de derde landenorganisatie in rij van DSV XPress



in Europa. De groei van de DSV XPress-business in Nederland is spectaculair. In vergelijking met Duitsland, een land dat vijftien keer groter is, is het aantal expresszendingen verhoudingsgewijs al 20% van die in Duitsland. Opgestart in januari dit jaar, mag het nog jonge DSV XPress zich verheugen in een gemiddelde van 500 expresszendingen per dag voor zijn klanten. Deels zijn dat bestaande DSV-klanten die graag gebruikmaken van de nieuwe dienst, deels geheel nieuwe klanten, die graag de extra snelle service van DSV XPress inzetten om hun spoedpakketjes veilig naar elk denkbare bestemming in de wereld te sturen.

One-stop-shop

"De opzet van een organisatie die expressdiensten feilloos uitvoert, dagelijks en over de hele wereld, is een gouden greep gebleken," aldus Betül Kurt. "Het betekent dat wij onze klanten ook op dit gebied one-stop-shop kunnen aanbieden en dat wij hen niet langer voor die ene expressbrief of dat ene spoedpakketje naar onze concurrenten moeten verwijzen. Met onze werkwijze, met korte lijnen, één aanspreekpunt voor de klant en de mogelijkheid om via internet hun expresszendingen eenvoudig en snel bij ons kenbaar te maken, schieten we in de roos. Voor expresszendingen hoeven klanten niet aan te kloppen bij een andere afdeling van DSV, zoals bij andere grote logistieke dienstverleners, maar worden zij snel en efficiënt geholpen. Zonder rompslomp."

Zelf boeken

Want dat is de grote kracht van het DSV XPress-concept: one-stop-shop en een snelle en betrouwbare levering. Daartoe krijgt de klant toegang tot de webbased omgeving van DSV XPress, waar software (EasyShipper) hem de mogelijkheid biedt zelf zijn expressboeking te doen. Een kind kan de was doen. "Een perfecte tool," zegt Betül Kurt, "die we voor de klant hebben gecomponeerd uit de tracking en online boekingsystemen die we in Duitsland al langer gebruiken, met een eenvoudige handleiding. Een concept dat zeer succesvol is en dat we over de hele wereld gaan uitrollen. We kunnen dit concept overal snel toepassen. Nederland is hopelijk het eerste land in een lange rij. Engeland en Zweden staan als volgende gepland."

Extra services

De vier XPress-vestigingen in Nederland verzamelen de pakketjes en leveren ze dagelijks aan bij DSV XPress in Beek, waar ook de Customer Service zit om alle klantvragen 7x24 te beantwoorden. Zonder gewichtsbepijking gaan ze vervolgens, via strategische partners en eigen koeriers, per vrachtwagen of vliegtuig naar de verschillende bestemmingen. "Als extra services bieden wij nieuwe klanten altijd een gratis eerste testzending aan tot 3 kg," zegt accountmanager Loes Eberle. "We hebben de stijgende lijn te pakken en focussen ons 100% op het doortrekken daarvan."

Veelbelovende start

Met zijn expressdiensten, waaronder Economy-service voor niet-tijdkritische zendingen, Special Service voor tijdkritische zendingen (zoals droogijszendingen) en de speciale 'Same Day Delivery' onderscheidt DSV zich nadrukkelijk van zijn concurrenten en mikt in Nederland op een substantieel deel van de expressmarkt, die 2,5 miljoen (!) pakketjes per dag omvat. De start is alvast veelbelovend.

Kwaliteit, service en prijs als key succesfactoren

Net als heel DSV onderscheidt DSV XPress zich in de markt vooral door de kwaliteit van zijn dienstverlening. 'Door to door', 'just in time' en de juiste kwaliteit. Dáármee maakt DSV het verschil: perfecte kwaliteit en optimale service voor de juiste prijs. Heel belangrijk in een markt die nog altijd zucht onder de economische crisis. De transportvolumes zijn flink gedaald en logistieke bedrijven moeten alle zeilen bijzetten. DSV komt zeer goed door de crisis heen, omdat het in staat is om met een professionele en persoonlijke aanpak klanten langdurig aan zich te binden. Goederen - van pakketje tot grote deelladingen - worden tegen de juiste prijs bezorgd, waarbij efficiency een grote rol speelt. DSV gaat dan ook mee in de toepassing van nieuwe technieken, waarbij klanten via internet zelf hun opdrachten kunnen plaatsen. Via een track & trace-systeem kunnen zij ook zelf hun zending traceren en zien waar deze zich op enig moment bevindt. Een toegevoegde waarde, die de klant niets extra's kost.

DSV Air & Sea BV

Europalaan 18A
6199 AB Maastricht Airport
+31 (0)43 358 5200
info.xpress@nl.dsv.com
www.dsv.com/nl

Petro Hameleers rolt vanuit Limburg Amerikaans businessconcept Anytime Fitness uit

Franchisegever in een verdringingsmarkt

Door Maurice Ambaum

Op zijn vijftigste besloot Petro Hameleers uit Sittard zijn leven een nieuwe dimensie te geven. Hij werd eigenaar van Anytime Fitness Benelux en zoekt franchisenemers voor deze fitnessclubketen. In Susteren werd in juli 2011 de eerste Anytime Fitness in Nederland, een uit Amerika overgevaaid businessconcept, geopend.

Inmiddels zijn er in Limburg al zeven en landelijk twintig licenties verkocht. Dat is opmerkelijk, want de fitnessbranche is een verdringingsmarkt waar veel ondernemers het moeilijk hebben.

Wereldmarktleider

Wereldwijd zijn er nu al zo'n 2.000 Anytime Fitness-clubben open en daar komt er nog elke werkdag eentje bij. Anytime Fitness is hiermee wereldmarktleider in franchising fitness.

Het is de bedoeling dat er de komende tien jaar ruim 200 worden geopend in de Benelux. Verantwoordelijk daarvoor is Petro Hameleers (52), naast eigenaar van Life Style Fitness ook eigenaar van Anytime Fitness Benelux. Hij verkocht in Limburg inmiddels zeven licenties, in Landgraaf, Maastricht, Susteren, Oirsbeek, Maasbracht, Sevenum en Geleen.

Onbeperkt sporten

Hameleers is enthousiast over dit concept. "Onbeperkt sporten wanneer het jou uitkomt. Het feit dat Anytime Fitness daadwerkelijk 'anytime' open is, is niet eens zo relevant, want de meeste bezoekers komen tussen 6 en 24 uur. Het gaat om kleine clubs van gemiddeld 450 vierkante meter die niet ergens achteraf op een industrieterrein liggen, maar midden in woon- en winkelgebieden.



"Gemak en comfort: sporten wanneer het jou uitkomt en dat in een kleine, gezellige club om de hoek."

Ondernemers nog negatief

Afgaand op het economisch klimaat lijkt Limburg de zwaarste periode achter de rug te hebben.

Toch zijn ondernemers nog steeds negatief en is er een lange weg te gaan voordat het economisch klimaat echt weer verbeterd. Met name de Limburgse bouwsector heeft het onverminderd zwaar, blijkt uit de derde meting van de Conjunctuurenquête Nederland (COEN) in 2012.

Verbetering

In het tweede kwartaal van 2012 heeft ongeveer 8 procent van de Limburgse ondernemers een verbetering van het economisch klimaat ervaren. Per saldo was bij ongeveer 22 procent

van de ondernemers sprake van een verslechtering.

Verslechtering

Hoewel Limburgse ondernemers minder negatief zijn over het economisch klimaat dan andere Nederlandse ondernemers, wordt in alle sectoren nog steeds een verslechtering van het economisch klimaat verwacht. Voor het derde kwartaal gaat per saldo 17 procent van de ondernemers daar vanuit. Ondernemers in de bouw zijn het meest negatief; ondernemers in de groothandel het minst.



www.kvk.nl/coenlimburg

den. Wat je ziet, is dat hele gezinnen komen sporten: vaders, moeders en kinderen. 'Convenience', daar draait het om. Gemak en comfort: sporten wanneer het jou uitkomt en dat in een kleine, gezellige club om de hoek."

Virtuele begeleiding

Het principe van deze keten is gemak en comfort, kwaliteit, persoonlijke sfeer, gezelligheid en betaalbaarheid. Begeleiding voor het gebruik van de cardio-apparaten en krachtapparatuur is er op meerdere ochtenden in de week en op doordeweekse avonden tot negen uur. "Buiten deze tijden wordt er gewerkt met virtuele begeleiding. Je kunt dan bijvoorbeeld een Zumbales volgen of spinnen aan de hand van een route die je voor je ziet op je beeldscherm."

Digitale sleutel

In de uren dat er geen personeel is, kun-

nen klanten wereldwijd, in alle 2.000 vestigingen, binnen met een digitale sleutel. "Dus het maakt niet uit waar ter wereld je bent, je kunt overal met je sleutel naar binnen. Van Susteren tot Sydney." Een geavanceerd toegangssysteem en camerabewaking zorgen voor de veiligheid van de sporters. Ook de prijsstelling is interessant. "We zitten in het middensegment. Een abonnement voor volwassenen varieert rond de 35 euro, voor jeugdigen hebben we een goedkoper abonnement. We hebben meer dan 50 uur per week deskundige personele bezetting op onze locaties en zijn dus beslist geen low budget-centrum."

Winstgevend

Franchisenemers moeten 29.950 euro inleggen voor de licentie, waarbij ze daarna toegang hebben tot het volledige intellectuele eigendom van het Anytime Fitness-concept. "Het voordeel van deze formule is dat ze dan wel bij bijna alles worden geholpen: van het zoeken naar geschikte locaties tot het inrichten van de ruimte, van voordelige gezamenlijke inkoop tot de pre-sales. En in de pre-sales zijn we succesvol. Tot nu toe hebben we op onze eigen Anytime Fitness-locaties tussen de 154 en 296 abonnementen verkocht in de pre-sale, voordat de club opengaat. En dat terwijl een Anytime Fitness-club bij gemiddeld zo'n 450 leden zwarte cijfers gaat

schrijven. We hebben met onze steun de clubs tot dusver binnen een half jaar winstgevend kunnen maken."

Nieuwe ondernemers

Veel franchisenemers zijn nieuwe ondernemers in de fitnessbranche. "Ze zoeken een nieuwe uitdaging, ze willen iets doen met dienstverlening op het gebied van vitaliteit en gezondheid, ze willen het risico nemen om te investeren, ze zoeken de vrijheid en flexibiliteit van het ondernemen. Maar ze zoeken ook de steun, deskundigheid en veiligheid. Wat dit laatste betreft, heeft Anytime Fitness in Amerika een onderscheiding gekregen voor de 'lowest failure ratio', dat laatste betekent veel voor startende ondernemers. Meestal hebben ze een droom die ze willen waarmaken."

Businessplan

Hameleers geeft toe dat het voor geïnteresseerden in deze tijd niet gemakkelijk is om krediet te krijgen voor het startkapitaal voor een nieuwe onderneming. "Banken zijn heel voorzichtig. Een landelijke grote bank heeft aangegeven te geloven in dit concept, maar stelt wel dat de potentiële franchisenemer de bank moet overtuigen. Met zijn of haar passie, businessplan en locatie. Deze bank is bereid om een pilot te starten met Anytime Fitness en na een jaar te evalueren."

Research Project Maastricht doet onderzoek in Brazilië

Research Project Maastricht (RPM) gaat vanaf januari gedurende vier maanden aan de slag voor het bedrijfsleven. Het verricht dan bedrijfsspecifiek onderzoek in Brazilië. RPM is een non-profitorganisatie gelieerd aan de universiteit.

RPM bestaat uit 14 studenten die zich in de eindfase van hun studie bevinden. Sinds 1989 heeft het project elk jaar een opkomende economie bezocht om daar op non-profitbasis marktonderzoek te doen voor Nederlandse bedrijven.

India, China, Vietnam

Afgelopen jaren is onderzoek gedaan in ondermeer India, China en Vietnam. Opdrachtgevers waren zowel wereldwijd bekende multinationals als mkb-bedrijven. Het ging bijvoorbeeld om in- en exportanalyses, het identificeren van plaatselijke businesspartners en distributiemogelijkheden, het

in kaart brengen van overheidsregulatie, concurrentieanalyses en algemene sectoranalyses.

BRIC-land

Met een inwonersaantal van ongeveer 200 miljoen is Brazilië qua bevolkingsomvang het vijfde land ter wereld. Het heeft als één van de vier BRIC-landen een gemiddelde groei van 5 procent over de laatste vijf jaar met de verwachting in 2020 uit te groeien tot de zesde plaats op de ranglijst van grootste economieën ter wereld.

Rapport

U kunt gedurende het hele onderzoeksproces op de hoogte blijven van de voortgang, continu uw input geven en uw verwachtingen op tafel leggen. Het onderzoek wordt afgesloten met een rapport en een presentatie.



www.researchproject.nl

Tips van de Belastingdienst (3)

Aangifte omzetbelasting luistert nauw

Als u ondernemer bent voor de omzetbelasting, moet u aangifte doen. Dat kan per maand, per kwartaal en per jaar. De meeste ondernemers doen aangifte per kwartaal. De Belastingdienst stuurt u een aangiftebrief per aangiftetijdvak. Daarin staat over welk tijdvak u aangifte moet doen en wanneer de aangifte én betaling bij de Belastingdienst binnen moeten zijn. Heeft u een e-mailadres opgegeven, dan krijgt u ook per e-mail een bericht dat de aangifte klaarstaat.

Het hele traject van aangifte doen en betaling is geautomatiseerd. Het systeem controleert of aangifte én betaling tijdig en volledig zijn gedaan. Nu kan het voorkomen - zeker bij de start van uw onderneming - dat u in een kwartaal geen omzet heeft gehad en ook geen kosten heeft gemaakt. In dat geval moet u toch de aangifte inleveren. U vult dan bij omzet '0' in; het cijfer nul dus. U voorkomt hiermee dat de Belastingdienst u een boete oplegt voor het niet indienen van uw aangifte.

Aangezien het hele traject geautomatiseerd is, wordt het niet of te laat indienen van een aangifte automatisch beboet tot maximaal € 123,- (jaar 2012). Als u geen aangifte indient, zal de Belastingdienst daarnaast de hoogte van de verschuldigde omzetbelasting schatten en u daarvoor een naheffingsaanslag opleggen. Dit kan voor u nadelig zijn. Ook als u te laat betaalt, volgt een boete die kan oplopen tot € 4.920,- (jaar 2012). Bovendien wordt u geconfronteerd met invorderingsmaatregelen die in het

uiterste geval tot beslaglegging kunnen leiden.

Let op! Met ingang van 2012 is een wetswijziging van kracht. U bent verplicht om een suppletie in te leveren zodra u weet dat u een aangifte over een tijdvak in de afgelopen vijf jaren onjuist of onvolledig heeft gedaan. Het maakt daarbij niet uit of u te veel of te weinig belasting heeft betaald. Sinds 1 april 2012 is deze suppletie niet meer vormvrij. Via de site van de Belastingdienst kunt u het for-

mulier voor de suppletie downloaden. Het verplichte toezendadres staat op het formulier.

Verder is het mogelijk om op verzoek aangifte per jaar te doen. Dit kan echter pas na verstrijken van het eerste jaar. Hieraan zijn nog verdere voorwaarden verbonden, zoals de hoogte van het bedrag aan omzetbelasting dat u moet betalen. U kunt contact opnemen met de Belastingdienst als u denkt hiervoor in aanmerking te komen.

Voor uitgebreidere informatie:

www.belastingdienst.nl of de BelastingTelefoon via 0800-0543.

“Net of veel mensen hier nog steeds met de rug naar Duitsland toe staan”

Communiceren in twee verschillende werelden

Door Jos Cox

Slechts 7 procent van de Limburgse ondernemers zag in het eerste kwartaal een verbetering van de omzet. De verwachtingen zijn gunstiger, ook de exportverwachtingen. Ongeveer 21 procent van de ondernemers geeft aan dat de omzet uit export is toegenomen.

Meer focus op export betekent ook meer focus op grensoverschrijdende communicatie, zou je verwachten. “Dat is niet zo,” constateert Vince Poiesz van communicatiebureau 2PEP uit Sittard. “Het is net of veel mensen hier nog steeds met de rug naar Duitsland toe staan. Op kantoren zie je wel De Telegraaf op de leestafel liggen, maar geen kranten uit het zeer naburige Duitsland.”

Aken

Poiesz kwam door zijn werk voor verschillende grote Interreg-projecten in contact met Paul Linssen van Conceptwise - Konzeptagentur uit Aken.

Uit de samenwerking ontstond een nieuw, gespecialiseerd bureau: Chilli-Cherry. Grensoverschrijdende reclame en marketing is hun werkgebied. De

Integrand: stagebureau voor studenten

Op zoek naar nieuw talent? Wilt u in contact komen met potentiële werknemers? Zoekt u een gemotiveerde student voor een bepaalde stageopdracht? Integrand brengt u in contact met de academische student.

Integrand is een academische stagebemiddelingsorganisatie met landelijke dekking en een vestiging in elke universiteitsstad, dus ook in Maastricht. Naast het actief bemiddelen voor stages, informeert het bureau ruim 13.000 studenten over de mogelijkheden op de arbeidsmarkt. Integrand wordt gerund door studenten en heeft toegang tot elke campus. Anders gezegd, Integrand is thuis bij studierend Nederland en kan op persoonlijke wijze het contact leggen met uw potentiële werknemers. Alle info:



www.integrand.nl



Torsten Thönis.

projecten die het bureau uitvoert, zijn voornamelijk in opdracht van overheden en Europese instanties. Het mkb ontbreekt, maar zou daar veel in kunnen bereiken, vindt Poiesz. “Hier liggen kansen.”

Werelden

Waarom zou je met een bureau uit een ander land moeten werken? “Het zijn twee verschillende werelden,” oordeelt Poiesz over communicatie over de landsgrens heen. “In Nederland zijn we veel directer en kan veel meer. In Duitsland is men gematigder. Ze houden zich aan regels en dat zie je terug in de communicatie. Je hebt verschillen, zoals de poststandaard, die het formaat voor drukwerk aangeeft. In Nederland willen

we daar nog wel eens van afwijken omwille van de vormgeving. En ook bij internet. In Duitsland ben je verplicht om precies aan te geven wie er verantwoordelijk is voor een website. In Nederland is dat het bedrijf en niet de persoon.” Duitse bedrijven die iets op de Nederlandse markt willen communiceren, hebben te maken met hetzelfde fenomeen, maar dan omgekeerd. “Daarom zijn we deze samenwerking aangegaan. We willen een brug vormen tussen deze twee landen,” zegt Vince Poiesz.

Minder bont

“In Duitsland is het minder bont en uitbundig,” beaamt ook Torsten Thönis van bureau Detail Zeitgeist Idea PR Marketing uit Aken. “Het is hier veel meer

op understatement gebaseerd.” Thönis legt zich volledig toe op Nederlandse klanten die actief zijn op de Duitse markt. Lachend: “Als ik op de redactie van de Aachener Zeitung kom, zeggen ze: ‘Da kommt der Holländer’.” Thönis werkt voor veel grote Nederlandse opdrachtgevers zoals GaiaZOO, MECC Maastricht en Thermae 2000. Effectieve reclame-uitingen verschillen in Nederland en Duitsland zowel visueel als inhoudelijk, legt de marketing- en communicatieman uit. Hij neemt GaiaZOO als voorbeeld: “In Nederland werken ze in advertenties met meerdere foto's, terwijl in Duitsland een foto met een krachtig citaat veel beter scoort.”

Nog duidelijker is zijn voorbeeld van Thermae 2000: “Als ze daar bekendmaken dat in de actieperiode de douchegeel gratis is, komen er 450 Nederlanders op af en geen enkele Duitser,” weet Thönis. “Als je dan negenduizend

euro uitgeeft om dit te communiceren, is dat weggegooid geld.”

Beleving

De beleving van Duitsers in Nederland, is totaal anders dan je zou verwachten, gaat Thönis verder: “Ze zien het in de eerste plaats als een uitstapje. Ze zijn in het buitenland. En dat is iets extra's. Want ze kunnen natuurlijk ook in Duitsland krijgen, waarvoor ze naar Nederland gaan,” legt hij uit. Dat extra gevoel in het buitenland te zijn, is ook de reden dat journalisten graag schrijven over activiteiten in Nederland. Het persbericht moet dan wel eerst persoonlijk worden toegelicht bij de betreffende journalist en in vlekkeloos Duits worden aangeleverd, inclusief passende foto. Anders wordt er niet over gepubliceerd. “Duitse journalisten zijn daarin een beetje ‘Hochnäsig’,” lacht Thönis. Hij kan het weten.



Vince Poiesz (links) en Paul Linssen.

Eerste Europees C2C-trainingscentrum in Venlo

Het eerste Cradle to Cradle-trainingscentrum van Europa heeft in Venlo zijn deuren geopend. Het gaat om een initiatief van het ‘Cradle to Cradle Product Innovation Institute’ uit San Francisco.

Dit instituut is houder van het certificeringsmerk en wereldwijd verantwoordelijk voor de certificering van C2C-producten.

Het trainingscentrum is gevestigd in de Innovatoren, waar ook C2C Expo-LAB kantoor houdt. Concreet gaat het centrum adviseurs opleiden die bedrijven moeten gaan ondersteunen bij het certificeren van hun producten en productieprocessen. De trainingen beginnen later dit jaar.



www.innovatoren.nl

Ondernemersklankbord zoekt adviseurs

Steeds meer bedrijven in nood doen een beroep op de adviseurs van het Ondernemersklankbord (OKB) dat adviseert bij financiële en andere problemen.

Zo zijn twee op de drie adviezen ter voorkoming van een faillissement succesvol. De adviseurs, die hun werk belangeloos doen, bieden een klankbord bij bedrijfsoverdracht, marketing, organisatie en het starten van een onderneming.

Noord-Limburg

Ondernemersklankbord groeit ge-

staag en kan regelmatig versterking gebruiken. Het team in de regio Noord-Limburg heeft op korte termijn plaats voor adviseurs. Heeft u als ondernemer, manager of specialist recent uw carrière beëindigd? Bent u tussen de 55 en 65 jaar en beschikt u over een professionele werkervaring van zo'n 30 jaar? Dan kunt u uitstekend andere ondernemers helpen bij Ondernemersklankbord. Info geeft Sjra Clerx, teamleider Noord-Limburg, telefoon 06 25 06 56 71.



www.ondernemersklankbord.nl

De stress van het succes (7)

‘Smaak’ is wat de gek ervoor geeft

Door Huub Hovens

Altijd een goeie vraag: hoe zetten we ons product in de markt en welke prijs vragen we ervoor? Of: op welke doelgroep richten we ons en wat wil die voor ons product betalen?

Je hebt dus A-merken aan de ene, en C-merken aan de andere kant van het spectrum. Het A-merk dankt zijn status aan zijn imago. Het is bedoeld voor consumenten ‘met smaak’, voor mensen die geacht worden stevig in de slappe was te zitten. Een merk met aanzien heeft ‘kwaliteit’, er wordt glamorousachtig voor geadverteerd, ‘stijlvol’ gepresenteerd en is schaars.

Schreeuwerig

Niet schaars in de zin van op=op of

weg=pech, want dit soort schreeuwerige lokroepen valt alleen producten ten deel die voor de massa worden gemaakt. Ze lijken min of meer op hun sjieke evenbeelden, maar kunnen er in de verste verte niet aan tippen. Volksproducten zijn goedkoop, dragen fantasienamen, komen uit groezelige huisfabriekjes ergens in het Verre Oosten, hebben een korte levensduur en staan te boek als kwalitatief twijfelachtig. Dat spul ligt hoog opgetast in warenhuizen, kledingwinkels en supermarkten - bedoeld voor klanten die ‘wel willen, maar niet kunnen’.

Snelle handel

In werkelijkheid is een massaproduct niet bij voorbaat inferieur. Want wie kocht zo iets een tweede keer als dat

wél zo was? Onze economie moet het er juist van hebben, van snelle handel in grote hoeveelheden en van tevreden klanten. Mensen ‘met smaak’ en dikke beurzen laten dan wel fikse bedragen achter, maar dat gebeurt niet vaak genoeg omdat ze maar met een handjevol zijn. Als we het van mensen ‘met smaak’ moesten hebben, lag onze economie al nog veel langer geleden op haar bips.

Sherry

Waarom zet ik ‘met smaak’ telkens tussen aanhalingstekens? Geloof ik misschien niet in ‘smaak’? Nou, ik heb een buurman gehad die zich daar op liet voorstaan. Ook op zijn persoonlijke vriendschap met Z.K.H. de Prins der Nederlanden, collega-piloot met

de roepletters PBX - maar dit terzijde. De ‘smaak’ van mijn buurman proefde je bijvoorbeeld in de sherry die hij je uit een kristallen karaf inschonk, maar die bij de HEMA was gekocht. Hij liep nadrukkelijk genoeg te koop met zijn ‘smaak’ dat er twee keer achter elkaar bij hem werd ingebroken; de tweede keer zodra hij de gestolen goederen had vervangen.

Bijsmaak

Ook heb ik de afgelopen decennia achter erg veel bedrijfsploorten mogen kijken en een bijsmaak overgehouden aan het begrip ‘smaak’. Zo zag ik in het huidige Cranendonck (Budel-Maarheeze) het productieproces van een overhemdenfabriek. De eerste driehonderd kregen een zeer luxe labeltje ingenaaid, de zeshonderd daarna dat van Kreymborg. Alleen de labeltjes verschilden, de shirts waren dezelfde.

Frituurvet

Aan de vulmachines bij een gerenommeerde chipsbakker hingen zakken van afwisselend de producent zelf, de Spar, Edah en de Makro (‘Aro’). Alle chips kwamen uit hetzelfde frituurvet. In Zaanstad werden duizenden anonieme flessen wijn in een moordend tempo, machinematig geëtiketteerd. Een deel kreeg een identiteit van dure supermarktkwaliteit, de volgende pallet die van een populaire slijterijketen en een andere lading verliet de emballageloods als een grand cru uit de Bourgogne.

Knap georganiseerd. Goeie handel. Behalve in ‘smaak’, vooral in marketing en onder het motto ‘wat de gek ervoor geeft’. Waarbij vooral de ene gek - die ‘met smaak’ - wordt uitgekleeft. En omdat-ie dat zelf wil, is het hem gegund.

Hoge Dunk en Ontwikkelmaatschappij Midden-Limburg werken samen in Brainport 2020

“Alleen in gezamenlijkheid verbetert de kracht van deze regio”

Door Jos Cox

Als het op samenwerking aankwam, gedroegen Weert en Roermond zich in het verleden vaak als water en olie. Je kunt het niet mengen. Als je hard schudt, krijg je hooguit een emulsie. Die is ondoorzichtig.

Maar het programma Brainport 2020 biedt nu heldere oplossingen. Economische samenwerking tussen beide steden komt op gang. Heel Midden-Limburg wordt ‘op de kaart gezet’, luidt de ambitie.

Kansrijk

Ten tijde van Maria van der Hoeven als minister van Economische Zaken werd in 2010 de zeer succesvolle Brainport-regio Eindhoven ‘opgeschaald’ naar heel Zuidoost-Nederland: Brainport 2020. Een kansrijke regio waar 35 procent van de Nederlandse export vandaan komt en waar 45 procent van de Nederlandse private investeringen in R&D terechtkomen. Naast Brainport zijn Airport (regio Amsterdam) en Seaport (regio Rotterdam) de steunpilaren van de Nederlandse economie. Open innovatie en internationale samenwerking zijn hier de belangrijke opgaven. Daarbij is participatie van het bedrijfsleven, van de kennis- en on-

derwijsinstellingen en van de overheden – volgens het triple helix-model – een voorwaarde voor succes. Het totale gebied Brainport 2020 omvat grofweg Limburg en Noord-Brabant en bestaat uit zes deelregio's, waarvan Midden-Limburg er één is. Vergeleken bij de andere deelregio's is het een gebied dat vanuit economisch perspectief meer body zal moeten krijgen.

Uitvoeringsagenda

In de regio Weert was Hoge Dunk als aanjager van de lokale economie al actief met een programma dat geheel volgens de succesformule van Brainport Eindhoven is opgezet. In de regio Roermond vervult Ontwikkelmaatschappij Midden-Limburg (OML) die stimulerende functie. Beide organisaties werken nu samen en hebben aan de hand van de economische kwaliteiten van de regio – die werd geanalyseerd door een extern bureau – een Economische Uitvoeringsagenda opgezet met bijbehorende netwerkstructuur. Ton Hagelstein, programmamanager van de Hoge Dunk: “De Economische Uitvoeringsagenda is een voorwaarde die vanuit Brainport 2020 wordt gesteld. Je moet een eigen programma hebben om vanuit de kracht van de regio te kunnen werken en aan te sluiten bij de visie van Brain-



port 2020. De andere voorwaarden zijn voldoende schaalgrootte en een samenwerking tussen de drie O's, dus ondernemers, onderwijs en overheid volgens triple helix.” Tilman Schreurs, directeur OML: “We hebben dus nu een agenda die vastgesteld is door alle gemeenteraden in dit gebied, op twee na. Maar net zo belangrijk in dit kader is de netwerkstructuur die we hebben opgebouwd. Ondernemers, overheid en onderwijs van dit hele gebied zijn nu samengevoegd binnen één structuur.”

Drie speerpunten

Uit de analyse bleek dat het gebied Ho-

ge Dunk/OML vergeleken met andere regio's vooral wordt gekenmerkt door drie sectoren die een bovenregionale kracht hebben: de speerpunten logistiek, maakindustrie en leisure/retail. Daarnaast zijn zorg en agro sterk vertegenwoordigd, maar daarin is het gebied niet uniek. De bindende factor binnen deze sectoren is het mkb. En daar ligt de focus.

Projecten

Welke projecten zijn al opgestart? Hagelstein: “Het Make Tech-platform van de Hoge Dunk wordt nu opgeschaald naar de grootte van Midden-Limburg. Op het gebied van logistiek gaan we een hotspot voor weblogistiek ontwikkelen. Daar is ook al een projectvoorstel voor ingediend.

Het is een project met een sterke triple helix-component, waarbij ook startende ondernemers een eigen plek gekregen hebben. Verder hebben we een breed project Arbeidsmarkt en Onderwijs waarbij we techniekonderwijs in de praktijk gaan brengen. Dat doen we samen met onderwijspartners en het bedrijfsleven. Dan hebben we nog het Innovatiehuis dat we nu gaan oppakken op de schaal van Hoge Dunk/OML.” Volgens Hagelstein zit naast deze projecten nog een achttal projecten in de

Innoveerpunt verbindt mkb

KvK Limburg, bestuurlijk betrokken bij zowel de Hoge Dunk als OML, zet zich in om het mkb te verbinden met Brainport 2020. Het Limburgse Innoveerpunt is daar een geschikt middel voor. Passende projecten worden hier geselecteerd voor de uitvoeringsagenda. Midden-Limburgse ondernemers met goede ideeën kunnen zich aanmelden:



www.innoveerpunt.nl

pijplijn. Die zullen in een later stadium worden gepresenteerd.

Provada

Om Midden-Limburg als regio meer bekendheid te geven, is met een gezamenlijke stand deelgenomen aan de vastgoedbeurs Provada in Amsterdam. “Alleen in gezamenlijkheid kunnen we de kracht van deze regio verbeteren,” zegt Schreurs. “Natuurlijk met behoud van de eigen identiteit van de afzonderlijke kernen.” Hij benadrukt dat een goede woon- en leefomgeving cruciaal is voor de economische ontwikkeling van een gebied. Maar als er geen nieuwe samenwerkingsvormen, geen nieuwe innovaties en geen vernieuwingen meer plaatsvinden, komt een regio tot stilstand, waarschuwt de OML-directeur. En dat zal direct zijn weerslag hebben op de goede woon- en leefomgeving.



www.oml.nl

Derde euregionale StartersAward



De winnaars en organisatoren van de euregionale StartersAward.

Voor het derde achtereenvolgende jaar is de euregionale StartersAward uitgereikt. Dat gebeurde op 19 juni op het Drielandenpunt in Vaals.

De kandidaten waren ondernemende mensen uit de euregio Maas-Rijn die met een goed idee in deze euregio een bedrijf willen beginnen of recent zijn gestart. Er waren tientallen aanmeldingen, drie bereikten de finale. Behalve een glazen trofee, kregen ze een bedrag. De totale prijzenpot bedroeg 14.000 euro.

Winnaars

De uitslag:

1. All Green Solutions, Rudi Tobback (regio Huy), 8.000 euro.

Productie van brandstof uit kunststofafval op aardoliebasis, volgens een milieuvriendelijk proces. Het prototype van de installatie functioneert inmiddels en in de toekomst verwacht het bedrijf 150 nieuwe arbeidsplaatsen te creëren.

2. Streetscooter (regio Aken), team van professor Achim Kampker, 4.000

euro. Ontwikkeling en vermarkten van een prijstechnisch gunstige, elektrische stadsauto. Dit bedrijf, een spin-off van de RWTH Aachen, is momenteel bezig de productiemogelijkheden te verkennen.

3. EuMediaNet (regio Maastricht), Nicolaas Pereboom en Lucas Vroemen, 2.000 euro.

Voorziet in een grootschalig digitaal netwerk met schermen in de openbare ruimte, interactieve touchscreens, mobiele apps, web- en social media. In augustus is in Heerlen een dergelijk stedelijk netwerk in gebruik genomen.

Initiatief

De StartersAward is bedoeld als een beloning én als aanmoedigingsprijs voor starters en jonge ondernemers. Het initiatief, mogelijk gemaakt door het grensoverschrijdend project Extensio, is afkomstig van ondernemersorganisaties in Duitsland, Vlaanderen, Wallonië, Eupen, Hasselt en Nederlands Limburg. Meer info: Carmen Dettloff (KvK), cdettloff@limburg.kvk.nl, telefoon 088-9876 250.

Limburg krijgt twee regionale uitvoeringsdiensten (RUD's)

Minder regels, snellere procedures, meer kwaliteit

Door Maurice Ambaum

Gemeenten en provincies gaan samenwerken in regionale uitvoeringsdiensten (RUD's) om de kwaliteit van de vergunningverlening, het toezicht en de handhaving van complexe en bovenlokale milieugerelateerde uitvoeringstaken te verbeteren.

Dat moet leiden tot minder regels, snellere procedures, meer kwaliteit en een betere dienstverlening. De plannen liggen er al jaren, op 1 januari 2013 moeten de RUD's operationeel zijn. Ook de twee uitvoeringsdiensten in Limburg.

Standaardisatie

Rob Juurlink is kwartiermaker van de RUD in Noord- en Midden-Limburg, die bestaat uit vijftien gemeenten en Provincie Limburg die samenwerken in een netwerkorganisatie. De grootste winst voor ondernemers zit volgens hem in standaardisatie. “Een bedrijf dat nu in meerdere gemeenten in Limburg vestigingen heeft, krijgt doorgaans te maken met verschillende afhandelingsprocedures bij bijvoorbeeld milieuvergunningsaanvragen of bedrijfsinspecties.

Die kunnen nu nog per gemeente verschillen. Dat betekent in feite telkens een ander traject met andere voorschriften, protocollen, formulieren, enz. Per 1 januari 2013, als ook in Limburg de RUD's operationeel zijn, hoeft dat niet meer. Dan maakt het niet uit in welke gemeente in Limburg of Nederland de ondernemer een milieuvergunning aanvraagt, de afhandeling is overal dezelfde. Lokale verschillen in

kwaliteit en kwantiteit van handhaving en toezicht worden daardoor ook weggenomen.”

Gemeenten

Dat wil volgens Rob Juurlink echter niet zeggen dat de uitkomst van de aanvraag altijd dezelfde is. “Gemeenten houden hun beleidsvrijheid. Dus wat in gemeente A niet mag, zou in B wel mogen. Dat bepaalt iedere gemeente zelf. Maar de procedure die daaraan voorafgaat, is wel in iedere gemeente gelijk.” Gemeenten en provincies blijven ook na 1 januari 2013 bevoegd gezag voor basistaken als vergunningverlening milieu, toezicht en handhaving. De gemeente blijft voor ondernemers het eerste aanspreekpunt voor aanvragen, klachten en meldingen, of het moet in een specifieke situatie anders zijn geregeld. De uitvoering van de taken komt te liggen bij de RUD, die de rol van backoffice vervult.

Milieurampen

Jean Sijmons is projectleider van de RUD in Zuid-Limburg. In tegenstelling tot Noord- en Midden-Limburg komt in het zuiden een aparte organisatie. “De eerste aanzet voor de vorming van RUD's is al in 2008 gegeven. Het rapport Mans onderzocht de kwaliteit van de vergunningverlening, het toezicht en de handhaving van complexe en bovenlokale milieugerelateerde uitvoeringstaken. Aanleiding was een aantal grote milieurampen in Nederland. Het rapport adviseerde een nieuwe samenwerkingsvorm tussen gemeenten en

provincies. Die zou tot een professionelere uitvoering leiden. Dat is de RUD geworden. De RUD moet onder meer zorgen voor een schoner milieu en veiligere, betere naleving, vermindering van de regeldruk voor ondernemers en verbetering van de dienstverlening.”

Zware ongevallen

Limburgse bedrijven met een bepaalde hoeveelheid gevaarlijke stoffen die onder het Besluit Risico's Zware Ongevallen (BRZO) vallen, krijgen te maken met alleen RUD Zuid-Limburg. “Dat komt omdat wij daar specialistische kennis voor in huis hebben”, legt Jean Sijmons uit. “Door de aanwezigheid van het grote chemische industriecomplex Chemelot heeft Zuid-Limburg veel ervaring en expertise op het gebied van het BRZO. Alle Limburgse bedrijven die onder het BRZO vallen, worden daarom doorverwezen naar RUD Zuid-Limburg. Omdat het zo'n specialistisch werk is, zijn er landelijk overigens maar zes BRZO-RUD's.”

KvK

Marjolein Smit van Kamer van Koophandel Limburg vindt de vorming van de RUD's een goede ontwikkeling. “Lokale verschillen in kwaliteit en kwantiteit van procedures, handhaving en toezicht worden weggenomen. Alle bedrijven krijgen zo dezelfde behandeling. Wel moeten de RUD's, om de bedrijven optimaal te begeleiden, goed samenwerken met gemeenten.” Maar daar heeft Marjolein Smit alle vertrouwen in.



We're copywriters.
We don't copy, we write.

Tekstbureau Laboratoire insanité schrijft teksten voor communicatie- en reclamebureaus, voor organisaties en sporadisch ook voor particulieren.

We schrijven heldere, doeltreffende copy voor zowel web- als printmedia. Commercieel, maar ook redactioneel. Voor een algemeen of zeer specialistisch publiek.

In vijf jaar hebben we een divers klantenbestand opgebouwd, met opdrachtgevers uit alle mogelijke sectoren en van uiteenlopende grootte. Met veel opdrachtgevers - zowel bureaus als bedrijven - werken we structureel, soms bijna dagelijks, samen.

Onze opdrachtgevers hebben één ding gemeen: ze zijn stuk voor stuk op zoek naar een copywriter die hun behoeften begrijpt, kritisch luistert naar hun ideeën en teksten schrijft die hun doelen ondersteunen.

Nieuwsgierig wat onze copy voor u kan doen? Wij ook!

Foutloos en op maat gesneden?
Vanzelfsprekend. Maar u mag het bureau ook aan drie andere afspraken houden:

- levering binnen vijf (werk)dagen
- ongelimiteerd aantal correctieronden
- vaste projectprijs

Voor meer informatie bezoekt u www.laboratoire-insanite.nl of mailt u naar marco@laboratoire-insanite.nl. Rechtstreeks contact? Bel 06 23 23 72 38.

www.laboratoire-insanite.nl

FUN VALLEY MAASTRICHT

De perfecte plek voor ieder bedrijfsfeest, personeelsborrel, BBQ of brunch...

In- en outdoor activiteiten. Bij elk weer, in elk seizoen.

Sfeervolle Adventure In:

Van lunch tot thema dinerbuffet... Bijna alles is mogelijk. Ook voor grote groepen.

Combineer uw vergadering met teambuilding activiteiten. Paintball, een uitdagend challengeparcours, klimmen, of ludieke indoor activiteiten of workshops. Vraag naar de talloze mogelijkheden!

Ruime parking dus lekker makkelijk! Tip: meld u aan voor de nieuwsbrief en blijf op de hoogte!

Bel & Boek

Fun Valley Maastricht,
Oosterweg 5, 6245 LC Eijsden.
Tel. 043 - 4093671.
Email: verkoop@funvalleymaastricht.nl

IN- EN OUTDOOR FAMILIEPRET EN ACTIVITEITEN



WWW.FUNVALLEYMAASTRICHT.NL

Mitnodiging

Showtime bij
Kusters Promogifts!



voor onze
PROMODAGEN

Wanneer?

24 tot en met 28 september 2012

maandag t/m donderdag van 9.00 tot 20.00 uur, vrijdag van 9.00 tot 17.00 uur
in onze showroom Bongerd 40, Spaubeek

Bij het plaatsen van een order (min. € 250,00) tijdens de promodagen ontvangt uw 50 Pierre Cardin balpennen met uw eigen opdruk



Tot onze promodagen!

Een cadeautje, een hapje en een drankje
staan sowieso voor u klaar!

**Kusters
Promogifts**
Geven=Gaal

Bongerd 40
6176 AW Spaubeek (NL)
Tel. +31 (0) 46 443 26 09
Fax +31 (0) 46 443 26 00
www.kusters-promogifts.nl

TEVENS PRESENTEREN WIJ ONZE EXCLUSIEVE KERSTPAKKETTEN

Erutan zet zich volledig in voor ontwikkeling duurzaam tapijt

Nieuwe verbinding leidt tot onverwachte nieuwe business



Chris Reutelingsperger koos er bewust voor om Syntens Innovatiecentrum te betrekken bij de ontwikkeling van een duurzaam tapijt.

De inzichten en het netwerk van innovatieadviseur Pieter Hovens leidden tot verrassende uitkomsten bij de kansen en problemen die de ambitieuze ondernemer onderweg tegen het lijf liep.



Chris Reutelingsperger (rechts) en Syntens-adviseur Pieter Hovens.

C2C-tapijt

De ondernemer maakte het ontwikkelen van een 100% Cradle to Cradle-tapijt tot zijn doel. Vanuit zijn bedrijf James (www.james.eu) in Grubben-

vorst zocht Reutelingsperger de samenwerking met Yvar Monasch en diens bedrijf Best Wool Carpets (www.bestwoolcarpets.com/nl). Samen richtten zij Erutan op, het bedrijf dat zich volledig inzet voor de ontwikkeling van het duurzame tapijt. Reutelingsperger: "Met Yvar bezocht ik verschillende Europese universiteiten en we kwamen tot een proof of concept. De kern is een nieuwe methode van hechting van de wollen tuft met het linnen tuftdoek. Daardoor kunnen de delen naderhand gesplitst worden en in een kringloop verder verwerkt." Het was bij de zoektocht naar subsidiëring dat Pieter Hovens bij het traject betrokken raakte.

OP-Zuid

Hovens wees de ondernemers op OP-Zuid, een programma van de zuidelijke provincies en hun grote steden om regionale ontwikkeling te bevorderen. Hij hielp bij het schrijven van de aanvraag en voor ze het wisten, was de financieringsaanvraag rond. Reutelingsper-

Deze pagina biedt nieuws en informatie van het samenwerkingsverband Ondernemend Limburg (LWV, LLTB, MKB-Limburg) en Syntens. Deze organisaties delen samen met Kamer van Koophandel Limburg het Ondernemersplein in Roermond.

ger benoemt dit als een van Syntens' krachten: "Je hebt als ondernemer te maken met een enorme berg papierwerk bij dergelijke aanvragen, daar kom je zelfstandig niet doorheen. En de adviseurs van Syntens hebben een mooie ingang bij het mkb én persoonlijk contact met ondernemers. Zo zijn ze in staat om snel, vaak onverwachte, kansrijke matches te maken. Met het zelf googelen van collega-ondernemers bereik je lang niet hetzelfde."

Wolwasinstallatie

Voor het C2C-keurmerk is het noodzaak dat de gebruikte wol in het tapijt zo schoon mogelijk is. Daarom werd er een belangrijke en bijzondere link gelegd met een regionale ondernemer die een innovatieve slawasser heeft ontwikkeld. Hovens beschikt over de juiste connecties voor het doorontwikkelen van de technologie, die de basis werd van de wolwasinstallatie van Erutan. En, totaal onverwacht, gaat deze

gepatenteerde installatie zorgen voor de eerste inkomsten. Voor Reutelingsperger voelt dit zijpaadje bijna vanzelfsprekend: "Als traditionele processen niet voorzien in wat je beoogt, moet je er zelf mee aan de slag gaan."

Groei

Met de inkomsten uit de wolwasser kan de doorontwikkeling van het tapijt worden gefinancierd. Twee medewerkers werken fulltime aan het waarmaken van de ambities van de ondernemers en daarvoor zullen verdere investeringen en groei nodig zijn. "En Pieter blijft natuurlijk bij de ontwikkeling betrokken," beëindigt Reutelingsperger voldaan. "Op elke vraag krijgen we van hem twee vragen terug. Met zijn antwoorden en de verbindingen die hij legt, is hij voor Erutan van grote waarde."



www.kvk.nl/seminairverbindingen

Samen sterk en de krachten gebundeld

MKB-Limburg behartigt de belangen van kleine en middelgrote ondernemingen in onze provincie. We doen dat al bijna 100 jaar. In 2013 gedenken wij dat het een eeuw geleden is dat ondernemers besloten zich te verenigen om samen sterk te staan en krachten te bundelen.

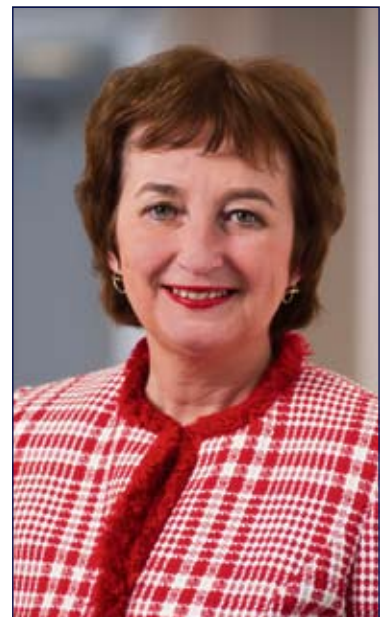
Samen optrekken jegens de overheid met als doel beïnvloeding van wet- en regelgeving. Wat toen gold, is nog steeds actueel en meer nog is het in onze moderne tijd nodig om je stem te laten horen en op te komen voor je belang. Zo kaart MKB-Limburg talloze onderwerpen aan bij gemeenten, Provincie en het Rijk. Overal waar ondernemersbelangen in de knel dreigen te geraken, laat MKB-Limburg van zich horen. Zoals tegen een verhoging van de gemeentelijke belastingen of de betaling van de eerste zes maanden WW in geval van ontslag van medewerkers. Maar ook voor de aanleg van de buitenring Parkstad of het behoud van de KMS te Weert. MKB-Limburg staat altijd dicht bij de ondernemer. Wij werken met lokale en regionale afdelingen. Zo weten wij perfect wat er leeft onder onze leden en kunnen wij via korte lijnen snel tot actie komen. Daarnaast houdt MKB-Limburg zich ook bezig met dienstverlening naar de aangesloten leden. Het doel van deze dienstverlening is gericht op informeren, ondersteunen en netwerken. MKB-Limburg organiseert themabijeenkomsten over actuele onderwerpen, zoals over de mogelijkheden van de nieuwe wet Aanbesteden, inspelen op de kansen van de Floriade en het WK Wielrennen of een nieuwe detailhandelsvisie. Wij helpen ondernemers om aan de weg te timmeren, met nieuwe innovaties, op het gebied van arbeidsmarkt en scholing, en nog veel meer.

Een van onze speerpunten is netwerken. Netwerken kan overal, maar goed netwerken is een ander verhaal. MKB-Limburg weet dat als geen ander. Netwerkbijeenkomsten bezoek je vooral om kwalitatief goede contacten te leggen voor de business van vandaag en morgen. De acht B2B-clubs van MKB-Limburg bieden deze mogelijkheid. Deze besloten clubs, die alleen voor leden toegankelijk zijn, organiseren vier tot zes keer per jaar een bijeenkomst rond een bepaald thema dat door de ondernemers zelf kan worden aangegeven. In een ontspannen en inspire-



rende omgeving, en onder het genot van een hapje en een drankje, kunt u contacten leggen met andere ondernemers. U bent en blijft altijd op de hoogte van wat er speelt. Een overzicht van onze bijeenkomsten vindt u in onze agenda op www.mkb limburg.nl. Hier vindt u ook een impressie van de bijeenkomsten die recent hebben plaatsgevonden. Voor leden kost de deelname aan een van onze businessclubs € 210 per jaar. Heeft u belangstelling? Kom gerust een keer als gast een kijkje nemen bij een businessclub van uw keuze. Dat kost niets en u zult verstandig staan van de wereld die voor u open gaat. Doe met ons mee. De contributiekosten verdient u deels met ledenvoordeel terug.

Voor meer informatie: MKB-Limburg, Steegstraat 5, 6041 EA Roermond, 0475-786400.



Nellie Verbugt, directeur MKB-Limburg

Ontmoetingsplek voor ondernemers

Vrijwel alle mensen die zich bezighouden met ondernemersbelangen, zijn nu hier in het Ondernemersplein Limburg werkzaam. Dat is de stellige overtuiging van Wim van de Belt en Noud Janssen, vertegenwoordigers van Ondernemend Limburg en Carla Pluijmaekers en Wil Houben van Kamer van Koophandel Limburg.

"Limburg loopt wat dit betreft voorop in Nederland," stelt Noud Janssen. "Dat deden we al door ons als LLTB, LWV en MKB-Limburg te verenigen in Ondernemend Limburg. We lopen nu opnieuw voorop door ook de Kamer hierin te betrekken. En inmiddels heeft ook Syntens een plaats in ons Ondernemersplein. Elders in het land krijgen we navolging."

Topsectorenbeleid

De samenwerking kreeg voor de buitenwacht voor het eerst goed gestalte toen de drie werkgeversorganisaties eind 2006 hun gezamenlijke visie op ondernemend Limburg presenteerden en heeft zich sindsdien alleen maar verdiept. Tegenwoordig spitst de aandacht zich sterk toe op het Topsectorenbeleid van de regering. Carla Pluijmaekers: "De Kamer sluit daar goed



op aan. Logisch, want alle drie de organisaties zijn vertegenwoordigd in het bestuur van de Kamer. MKB-Limburg heeft zelfs zetels afgestaan om plaats te maken voor de LLTB, die er eerst geen plek in had."

Samenwerking

Deze samenwerking kan in de toekomst alleen maar verder uitgroeien. Wim van de Belt: "Je kunt denken aan de Belastingdienst en aan het UWV, die hier dan een front office hebben. Daarmee kun je de dienstverlening aan de Limburgse ondernemers verder optimaliseren. We hebben nog genoeg ruimte en daar is ook belangstelling voor."

Alleen is het aan ons ervoor te waken dat er alleen partijen komen die voor de ondernemersbelangen gaan en niet zozeer voor hun zakelijke netwerk. Het moet een ontmoetingsplek voor ondernemers zijn; iets vertrouwds uitstralen."



Carla Pluijmaekers, Wim van de Belt, Noud Janssen en Wil Houben. (Foto: Peter Wijnands).

Belangen

Met de toenemende samenwerking blijken ook de belangen steeds meer samen te vallen. Wat leeft in de ene organisatie blijkt ook te leven in de andere. Pluijmaekers: "Driekwart van de dossiers zijn hetzelfde. Dus we kunnen eenvoudig krachten bundelen en efficiënter werken. Niet het minste belang." Daarmee zie je volgens Wil Houben eigenlijk hetzelfde als in het bedrijfsleven. "Kijk naar grote bedrijven als Océ, Chemelot en, in Eindhoven, Philips. Daar vestigen zich kleinere bedrijven bij die daaraan gerelateerd zijn. Grote en kleine bedrijven schuiven langzaam in elkaar. De schotten tussen de sectoren verdwijnen en zo ook de schotten tussen de organisaties."

Bedrijfsleven

Samen vertegenwoordigen de organisaties een belangrijk deel van het Limburgse bedrijfsleven. Kamer van Koophandel Limburg telt ongeveer 120 duizend (verplichte) inschrijvingen. Bij LLTB, LWV en MKB-Limburg, die samen Ondernemend Limburg vormen, worden ondernemers lid op vrijwillige basis. Hoewel de animo per sector verschilt, vertegenwoordigt Ondernemend Limburg een aanzienlijk deel van de ondernemers in onze provincie. Door de samenwerking met de Limburgse Kamer en de nu nog kortere lijnen in het Ondernemersplein Limburg, krijgen hun belangen optimaal aandacht. Waarbij komt, ook daar zijn Pluijmaekers, Houben, Van de Belt en Janssen het over eens, dat de politiek "eindelijk weer eens" onderkent welke belangrijke sleutelrol ondernemers - en daarmee de ondernemersorganisaties - spelen in de economie, de werkgelegenheid en de welvaart.

GEFELICITEERD!

TCC The Computer Company is 25 jaar jong



Colofon

GEFELICITEERD! zoomt in op jubilerende ondernemers in de regio. Deze bijlage verschijnt onder verantwoordelijkheid van de commerciële afdeling.

Concept, verkoop en marketing
Weijmans Media Groep, Heerlen
T 045 - 71 11 882

Redactie Van Zandvoort Media b.v.
Vormgeving Weijmans Studio b.v.



Edward Goessens: "“Groeien moet, anders kun je je klanten niet goed blijven bedienen. Je moet met hen meegroeien.”"

Van mainframe naar cloud

De ontwikkelingen in de IT gaan heel snel. Toen Edward Goessens en zijn zakenpartner (inmiddels uit het bedrijf gestapt) TCC 25 jaar geleden in de Boschstraat in Maastricht begonnen, kwamen net de eerste pc's op de markt, als de vervangers van de inmiddels antieke mainframes met het oranje scherm. Je had vervolgens de ontwikkeling van DOS en LAN en midden jaren negentig Windows. Inmiddels was TCC binnen Maastricht verhuisd naar het Cörversplein, aan de Maas.

"Wij hadden ons in die jaren vooral gespecialiseerd in de IT voor de grafische industrie," blikt Edward Goessens terug. "Uit ons jasje gegroeid, betrokken we in 1996 ons huidige pand op bedrijventerrein Scharn-Noord. Na de eeuwwisseling in 2000 maakte de grafische industrie de omslag naar digitaal en zijn wij ons meer gaan richten op de kantorenmarkt. Die ontwikkeling is inmiddels uitgemond in wat 'de cloud' wordt genoemd, waarmee we onze klanten volledig ontzorgen op IT-gebied met serverbased-oplossingen. Zij waarderen vooral ook onze persoonlijke aanpak, de snelle service, het meedenkend vermogen en de op samenwerking gerichte houding van onze medewerkers. Hiermee zijn we een betrouwbare partner voor hen geworden, waardoor we samen beter worden. Want geen enkel bedrijf kan succesvol zijn in zijn uppie."

Verdere groei

Verdere groei is voorzien, want fusies tussen klanten gaan gewoon door. Fysiek kan TCC in zijn huidige pand nog doorgroeien tot veertig mensen, maar dan is het echt vol en moet weer worden uitgekeken naar een nieuw passend onderkomen. "Want hoe groter je bent in onze tak van sport, hoe meer zekerheid je je klanten kunt bieden," stelt Edward Goessens. "Dat bepaalt ook het kennis- en opleidingsniveau van onze mensen. We hebben nu alleen nog maar hbo- of universitair geschoolde medewerkers om de steeds complexere klantvragen te kunnen beantwoorden. En daarnaast vernieuwt onze eigen IT-branche zich elke vijf jaar. Dus moet je de ontwikkelingen op de voet volgen. Zoals we nu georganiseerd zijn, kunnen we de komende twintig jaar goed vooruit."

Paspoort TCC The Computer Company

Geboortjaar: 1987

Adres: Withuisveld 9, bedrijventerrein Scharn-Noord, Maastricht

Producten: Cloudoplossingen in IT voor MKB met o.a. Exact en Microsoft-software

Aantal klanten: 520

Aantal arbeidsplaatsen: 27

Cloud-oplossingen van TCC: IT uit het stopcontact

In geen andere branche is groei zo dé trend als in de IT. "Groeien moet, anders kun je je klanten niet goed blijven bedienen," vertelt TCC-directeur Edward Goessens. "Door overnames in de markt moet je wel meegroeien. Anders ben je er over vijf jaar niet meer."

Hij volgt de internationale ontwikkelingen in de IT-markt nauwgezet. "Je bedrijfshorizon is maximaal drie tot vijf jaar, want daarin vernieuwt de markt telkens volledig. Ik ben daarom vaker op bezoek in Silicon Valley, waar de grote jongens zitten die voor de hele wereld bepalen wat er gebeurt op IT-gebied. Zij informeren eerst resellers zoals wij, voordat de zakelijke markt wordt betreden, die vervolgens bij ons weer aanklopt om die nieuwe diensten te realiseren. En dan moet je natuurlijk klaarstaan."

Exact

Door de recente uitbreiding met vijf Exact-professionals is TCC nu de grootste Exact-speler in Limburg en al sinds 1992 Certified Exact-partner. "Door onze hoge mate van kennis en kunde en onze totaaloplossingen is in veel gevallen een enorme efficiëncyslag te maken. Dit brengt voor bedrijven en organisaties een aantoonbare kostenbesparing met zich mee. Tevens hebben zij hiermee het voordeel van één aanspreekpunt voor al hun IT-vraagstukken. Wij geloven in de ijzersterke combinatie van de bedrijfssoftware-oplossingen van Exact, gecombineerd met onze IT-oplossingen," aldus Edward Goessens.

Cloud

TCC biedt zijn Exact-diensten aan in combinatie met de cloudoplossingen waar het mkb veel voordeel uit kan halen. Edward Goessens: "De cloud houdt in dat verschillende bedrijven in ons datacenter gebruikmaken van een gezamenlijke infrastructuur. Dus geen dure servers met overcapaciteit per bedrijf. Daarnaast kan veel software



door de schaalgrootte goedkoper ingekocht worden. Tot slot is het voor een individuele organisatie financieel aantrekkelijk om het systeembeheer niet meer in eigen beheer te doen. Je bent als opdrachtgever verzekerd van een vast bedrag per werkplek/gebruiker, waarvoor je alle gevraagde diensten probleemloos geleverd krijgt. Daarmee maken we onze opdrachtgevers met een superflexibel. Zij hoeven geen grote investeringen meer te doen. Hun IT kan meedemen met de ontwikkelingen van hun eigen business. Zo kun je je IT binnen een maand aan veranderende bedrijfsomstandigheden aanpassen, omdat je geen langlopende verplichtingen meer hebt."

Zorgeloos ondernemen

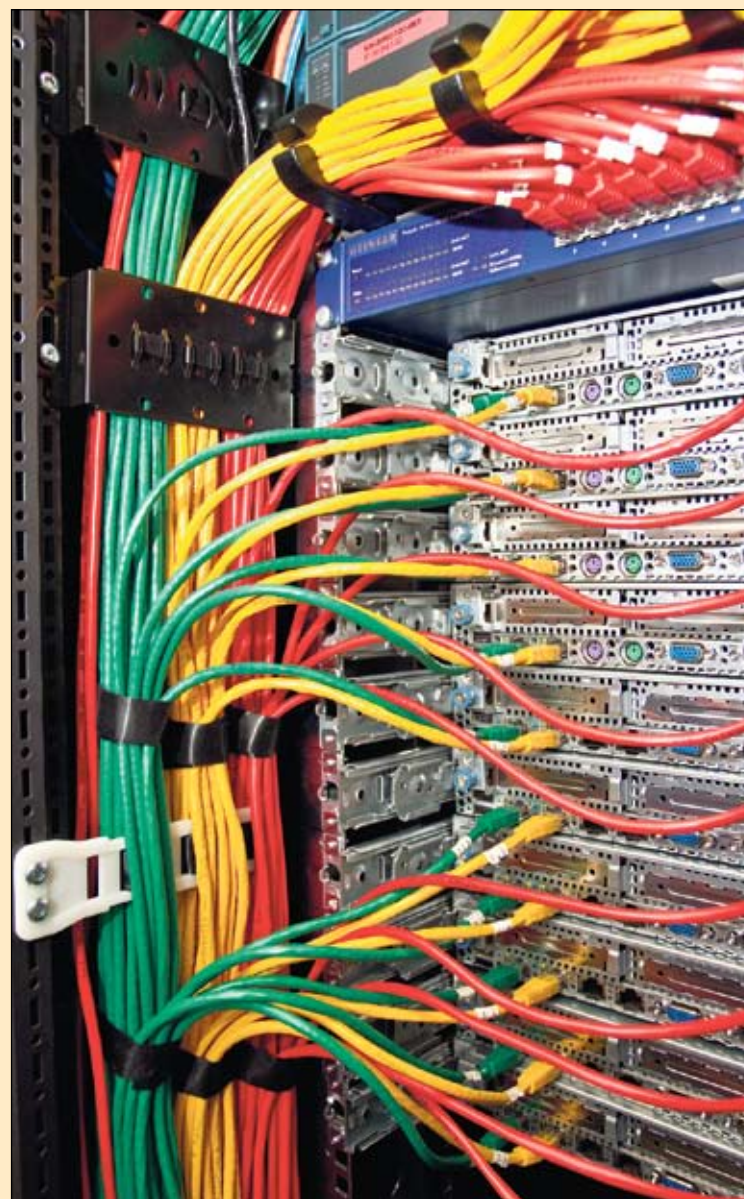
TCC heeft al acht jaar geleden ingezet op deze 'cloud'-ontwikkeling. "Hiermee hebben wij inmiddels veel ervaring," vervolgt Edward Goessens. "Wij hosten het volledige serverpark van een klant in ons eigen datacenter en zorgen voor een risicoloze back-up door de data op minimaal twee geografisch gescheiden datacenters op te slaan. De klant kan te allen tijde bij zijn data. Alsof deze nog steeds op zijn eigen server staan. Hij hoeft zich dus geen zorgen meer te maken over belangrijke zaken als veiligheid, opslag en back-up. Daarnaast is onze technical support op werkdagen van 7 tot 23 uur direct bereikbaar en in de weekeinden van 7 tot 17 uur. Onze unieke kracht is dat onze medewer-

Gouden business met een zilveren randje

TCC The Computer Company is 25 jaar jong en in die kwart eeuw zowel fysiek als inhoudelijk uitgegroeid tot een allround IT-dienstverlener in de zuidelijke helft van Nederland. TCC richt de automatisering van haar klanten efficiënt en effectief in, zodat zij tijd en geld overhouden om zich op hun kerntaken te focussen. Nu is groei dé doelstelling in de IT en in die ontwikkeling gaat TCC graag mee. Op 1 juli breidde het uit met vijf nieuwe medewerkers tot een onderneming van 27 IT-experts. Voorlopig voldoende voor een IT-dienstverlener van deze schaalgrootte, die zich de grootste aanbieder van Exact-software in Limburg mag noemen. Op 2 november wordt de zilveren mijlpaal officieel gevierd. De 520 klanten zijn bij deze alvast uitgenodigd.

kers de klant kennen en het probleem direct oplossen. Voor sommige klanten zijn we inmiddels 24x7 beschikbaar. Dit is vooral een uitkomst voor 24-uursorganisaties, zoals in de zorg en de productie. Onze cloudoplossingen houden ook in dat je het meestal niet merkt als je server uitvalt. Dat komt omdat er al-

tijd twee of meer servers beschikbaar zijn: als de een uitvalt, neemt de andere het direct over. Je bent dus altijd operationeel. De cloudoplossingen van TCC worden door de gebruikers vaak 'IT uit het stopcontact' genoemd. Dat beschouwen wij als een mooi compliment."





De eigen containerterminal van Meulenberg Transport in Haven Stein, waar de drie transportmodaliteiten elkaar ontmoeten.

Meulenberg Transport zet in op duurzame logistiek

Omzet vervijfvoudigd door samenwerking

Met 90 jaar ervaring weet je dat goede samenwerkingsverbanden en het alert blijven op marktvernieuwingen kritieke factoren zijn in het behalen van succes. Daarmee valt Meulenberg Transport uit Urmond op binnen de logistieke sector. Syntens Innovatiecentrum ondersteunt het bedrijf bij het resultaatgericht ondernemen.

Ooit begonnen met het vervoer van zand en grind per paard en wagen, behelst de grootste tak van het bedrijf nu het intermodaal transport van zeecontainers. Doordat directeur Wil Meulenberg continu op zoek is naar samenwerking om een krachtige positie te bereiken, breidt deze nieuwe, duurzame vorm van logistiek zich steeds verder over de grenzen uit.

Eigen terminal

In 2004 ging het bedrijf samenwerken



INNOVATIE
CENTRUM

met Wessem Port Services, waarmee een lang gekoesterde wens in vervulling ging: de bouw van een eigen containerterminal in Haven Stein, waar de drie transportmodaliteiten elkaar ontmoeten. Door dit intermodale specialisme goed te gebruiken in combinatie met samenwerking, is de afgelopen jaren de omzet vervijfvoudigd.

Limburgse innovatietoppers letterlijk in het zonnetje



Op 30 augustus heeft gedeputeerde Mark Verheijen de Limburgse ondernemers uit de MKB Innovatie Top 100 in het zonnetje gezet.

Letterlijk, want zij werden getraakteerd op een lunch met de gedeputeerde die werd genuttigd op het zonnige terras

van Kasteel Groot Buggenum in Grathem. Vervolgens kregen zij een voorproefje op de workshop Nieuwe Verbindingen, gegeven door Monique Allers van Syntens. Een mooie en inspirerende bijeenkomst!

Resultaatgericht

Enkele jaren geleden zat Innovatieadviseur Steffen de Lange van Syntens met Meulenberg om tafel om de toekomst van het bedrijf te bespreken. Kort tevoren had de directeur compagnon Paul Cornelissen gevonden en vroeg hij de adviseur om de samenwerking te begeleiden.

De Lange: "Meulenberg zette een duidelijke koers uit. Hij zocht en vond daarbinnen een zeer gedreven en ambitieuze compagnon die met zijn achtergrond als directeur van de Belgische haven de netwerken met België opende en in staat was die ook te onderhouden."

Railterminal

Meulenberg profileerde zich ook extern steeds meer. Hij legde contacten met andere bedrijven en versterkte de positie van zowel hemzelf als Haven Stein bij Provincie Limburg. Meulenberg en Cornelissen gingen de samenwerking aan met Ewals Intermodal en Haven Antwerpen, met als gevolg dat ze toestemming kregen voor de bouw van een railterminal op het chemische industriecomplex Chemelot in Sittard-Geleen. In de railterminal worden containers direct op of van de trein geladen, waardoor er een goed alternatief ontstaat dat het wegtransport ontlast.

Nieuwe successen

Wil Meulenberg ziet een mooie toekomst voor zijn transportbedrijf: "We hebben nu 82 werknemers in dienst en beschikken over 45 vrachtwagens, maar er ligt werk voor het dubbele daarvan. De nieuwe railterminal zal ook minstens tien arbeidsplaatsen opleveren en de export neemt naar verwachting toe door de goede aansluiting op het internationale spoor. Dat biedt flexibele transportmogelijkheden naar geheel Europa." Meulenberg wil graag kwijt dat Steffen de Lange van Syntens hem de ruimte geeft om na te denken. "Door het onderlinge vertrouwen kunnen we in volledige openheid zaken bespreken."

Deze pagina biedt nieuws en informatie van het samenwerkingsverband Ondernemend Limburg (LWV, LLTB, MKB-Limburg) en Syntens. Deze organisaties delen samen met Kamer van Koophandel Limburg het Ondernemersplein in Roermond.

Actieve spreekbuis van werkgevers

Als belangenbehartiger en spreekbuis van ondernemend Limburg springt de Limburgse Werkgeversvereniging voortdurend in de bres voor het bedrijfsleven in deze provincie. Daarnaast is de LWV een actieve vereniging en vinden er onder de LWV-vlag vele activiteiten plaats.



De LWV is een actieve vereniging met ruim 1.380 leden. Jaarlijks vindt de Algemene Ledenvergadering plaats waarin leden hun mening over het LWV-beleid kunnen geven. Het Algemeen Bestuur bestaat uit 20 personen. Zij vertegenwoordigen de leden en stippelen het beleid uit. De directe aansturing van het secretariaat gebeurt door het Dagelijks Bestuur. Het secretariaat zorgt voor de dagelijkse gang van zaken van de vereniging. Om dicht bij de leden in de regio te

staan, heeft de LWV de provincie opgesplitst in drie regio's: de LWV-kringen, elk met een eigen bestuur. De voorzitters van de kringen hebben zitting in het Algemeen Bestuur van de LWV. De LWV is niet alleen in Limburg actief. Door een vertegenwoordiging in de landelijke werkgeversvereniging VNO-NCW wordt de stem van de LWV ook op nationaal niveau gehoord.

"Niet terug naar de grenswisselkantoren"

Tot en met de verkiezingen op 12 september heeft de Europese vlag bij meer dan vijftig ondernemers door heel Limburg gewapperd.



Noud Janssen, voorzitter van Ondernemend Limburg, hees het dundoek op 3 september voor het Ondernemersplein Limburg in Roermond, de hoofdzetel van Ondernemend Limburg, Syntens en KvK Limburg.

Verdiene

"De discussie over Europa en de euro wordt te vaak en te veel gevoerd op basis van emotie," zei Janssen. "Maar beseffen we wel dat we jaarlijks 180 miljard aan Europa verdienen? Driekwart van onze export gaat naar Europa, 60 procent daarvan nemen mkb'ers voor hun rekening. We hebben veel geïnvesteerd en belegd in Europa. Er zijn 1,5 miljoen banen mee gemoeid. Ondernem-

mers moeten er niet aan denken dat Europa en de euro uit elkaar zouden vallen."

Schrikbeeld

Dit kan leiden tot een bevoordeling van interne markten. "Gaan we dan terug naar de grenswisselkantoren, de koersschommelingen en de lange wachttijden aan de grenzen? Dat is voor ondernemend Nederland en zeker ook voor Limburgse ondernemers een schrikbeeld." Daarom voeren VNO-NCW, MKB-Nederland en LTO Nederland een gezamenlijke campagne om duidelijk te maken dat Nederland leeft van de export en dat er alles aan moet worden gedaan om de euro overeind te houden.

Goed agrarisch ondernemerschap

De agrarische sector kijkt steeds meer naar de wensen van de samenleving op het gebied van bijvoorbeeld dierenwelzijn, hygiëne, meststoffen, gezonde en veilige voeding, arbeidsomstandigheden en landschapsbeheer.



Om goed te kunnen functioneren, moeten agrarische ondernemers zich van hun maatschappelijke positie bewust zijn. Zij moeten beantwoorden aan wat de samenleving van hen vraagt, maar anderzijds moet de samenleving ook begrijpen wat hen beweegt.

Belang

In de koersnota 'Spiegel van de samenleving' kiest de Limburgse Land- en Tuinbouwbond positie op het snijvlak tussen de ondernemer en de maatschappij. De LLTB wil haar leden ondersteunen in goed ondernemerschap en tegelijkertijd een gezaghebbende partij zijn die het algemeen maatschappelijk belang van de Limburgse land- en tuinbouw blijft benadrukken en onderbouwen.

Speelvelden

De koersnota beschrijft vijf maatschappelijke domeinen: voedsel, welvaart, innovatie, welzijn en duurzaamheid.

Op elk van deze speelvelden worden van de ondernemer prestaties verwacht in ruil waarvoor hij ruimte krijgt om te ondernemen: 'de license to produce'. De LLTB ondersteunt hem daarin, maakt zijn prestaties zichtbaar voor de samenleving en kan ook begrip mobiliseren voor de positie van de sector of de individuele ondernemer.

In de nieuwe missie is dat kort verwoord: de LLTB neemt het op voor goed agrarisch ondernemerschap. Goed ondernemerschap loont!



www.iltb.nl

NIEUW: SUBARU XV



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.

VANAF B

Subaru XV AWD vanaf 28.995 euro incl.BTW/BPM, excl. kosten rijksaankopen en verwijderingsbijdrage. Wijzigingen voorbehouden.

Autobedrijf Eussen
Ransdalerstraat 43, Ransdaal
(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

COMMERCIELE ADVOCATEN VOOR SUCCESVOLLE ONDERNEMERS

CLERX van ROY advocaten

T 046 4363388 | www.cvradvocaten.nl

RPO
signmakers

ontwerp

XL printing

belettering

rpsign.nl

Uw specialist in het beletteren van bedrijfswagens

Kennis-
makingscursus
slechts
€ 49,- p.p

*"Bij ons gaan sportiviteit en zakelijkheid
hand in hand"*

Wilt u ook actief kennismaken met de ideale netwerksport? Dan bent u van harte welkom op de golfschool van Golfbaan Het Rijk van Margraten. Voor slechts € 49,- p.p. volgt u al twee kennismakingslessen van elk 80 minuten bij een ervaren PGA-professional. Aanmelden kan via onderstaand telefoonnummer. Voor meer informatie over onze zakelijke mogelijkheden kijkt u op www.golfenophetrijk.nl

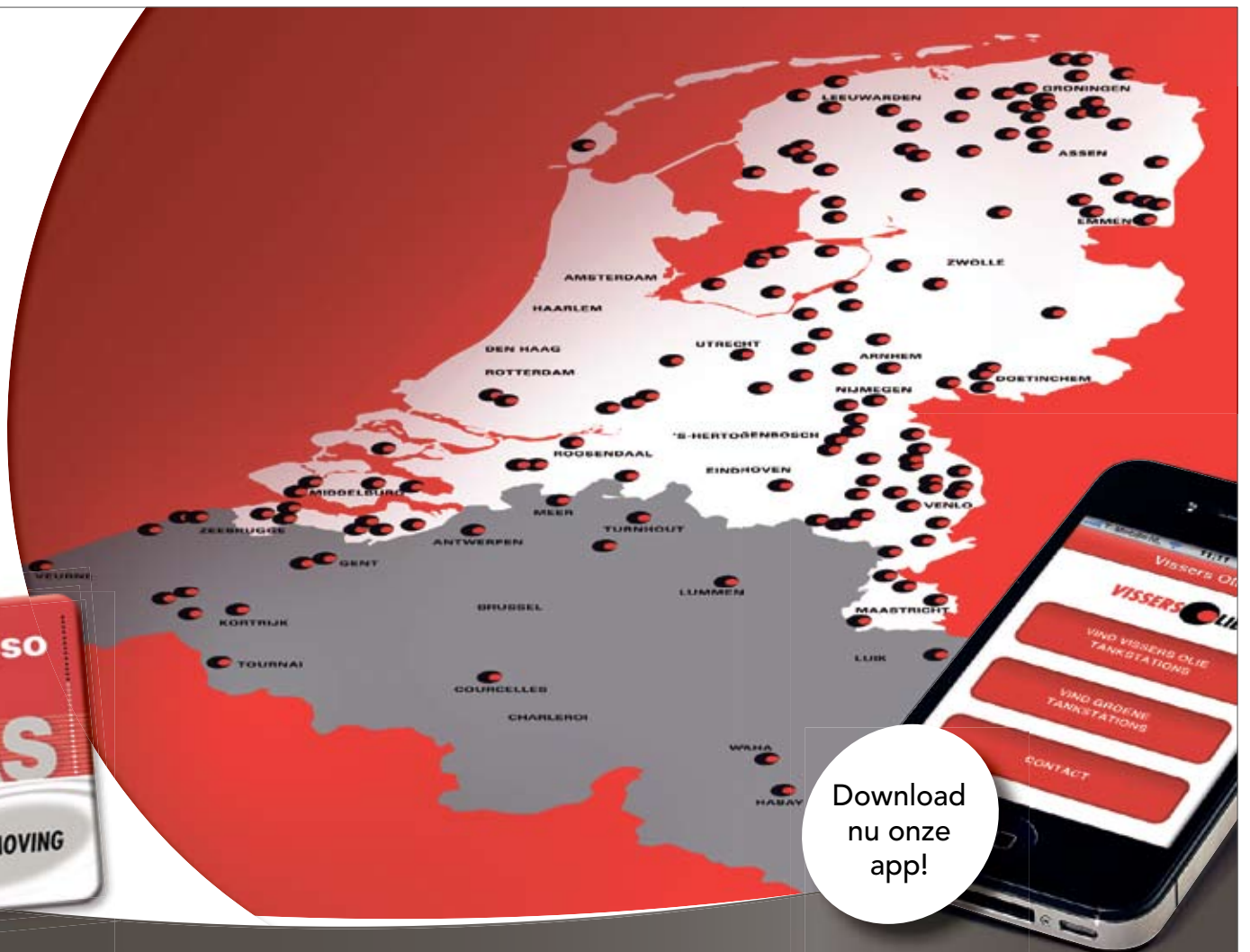
Golfbaan Het Rijk van Margraten | Bemelerweg 99 | 6267 AL CADIER EN KEER | 043-356 99 99



HET RIJK VAN MARGRATEN
GOLFBAAN

ALTIJD VOORDEELIG EN DICHTBIJ TANKEN?

Dat kan! Met de
Vissers Olie Tankpas.



Download
nu onze
app!

De Vissers Olie Tankpas is te gebruiken op alle Vissers Olie Tankstations én de bij Vissers Olie aangesloten tankstations. Inmiddels zijn dit samen al ruim 120 stations in Nederland en België. Met de Vissers Olie Tankpas bieden wij u altijd de scherpste prijs en is de tankinformatie voor u digitaal toegankelijk. 24 uur per dag, zeven dagen per week eenvoudig tanken en afrekenen, de mogelijkheden van onze passen zijn grenzeloos. Ook hebben wij een eigen app ontwikkeld, waar u snel en gemakkelijk onze stations vindt. Graag adviseren we over welke oplossing het beste bij uw bedrijfsvoering past.

www.vissersolie.nl

VISSERS OLIE



Henk Douven (Libriki Landgraaf - linker foto) en **Jos Gielkens** (Gielkens Management, Consultancy & Training Kerkrade - rechter foto) hebben als **OKE4U** de handen ineen geslagen. Met OKE4U, gevestigd in Kerkrade, helpen de initiatiefnemers het bedrijfsleven te kiezen voor de juiste balans tussen werk en privé. De organisatie bestaat uit de pijlers Organisatieadvies, Kennisdistributie (hbo-opleidingen, vaktrainingen) en Emplooi (werving & selectie, detachering en coaching). www.oke4u.nl



Na jarenlang in de uitzendbranche gewerkt te hebben, vonden de broers **Jules** en **Roel Faassen** (zie foto) het in 2010 tijd om voor zichzelf te beginnen: in juli openden ze in Venlo **Uitzendbureau Invite Jobs**. Nu, twee jaar later, zijn er al **vier vestigingen**, behalve in **Venlo**, ook in **Reuver**, **Blerick** en - recentelijk - in **Venray**. Invite Jobs richt zich voornamelijk op de administratieve, logistieke en industriële sector. Het bureau houdt zich bovendien bezig met payrolling en werving & selectie. De uiteindelijk geselecteerde kandidaten komen, anders dan bij uitzenden, direct op de loonlijst van het bedrijf te staan. Invite Jobs is aangesloten bij de ABU, heeft een NEN-certificering en is aangesloten bij Stichting Normering Arbeid (SNA). www.invitejobs.nl



In juni heeft zich in het recentelijk geopende **café de ST1** in Venlo (zie foto van John Quirijns) de eerste editie afgespeeld van **Yuppie it's Friday!**, een nieuwe vrijdagmiddagborrel van en voor jonge ondernemers en yuppen die in het regionale zakenleven actief zijn. Telkens staat een ander thema centraal en is er een spreker. De bijeenkomst vindt elke tweede vrijdag van de maand vanaf 17.00 uur plaats. www.dest1.nl

De **50/50 Store Maastricht** heeft de landelijke **Dutch Retail Experience Award 2012** gewonnen. De winkel is gevestigd in de oude winkelder van het gefailleerde Mosae Gusto. Belangrijke pijler van het winkelconcept is het aanbod van vooral duurzame producten, verkocht door kansarme mensen in Nederland. De 50/50 Store Maastricht biedt bovendien diensten aan als een kapper en een naaiatelier. www.5050-store.nl

Hoensbroekenaar **Math Schepers**, sinds 2008 actief met zijn bedrijf **Veilig & Schoon Erkende Verkeersregelaars**, werkt inmiddels rechtstreeks voor een viertal grote **wegenbouwers** en enkele **gemeenten**. Het bedrijf zorgt voor verkeersveiligheid bij evenementen, wegwerkzaamheden en calamiteiten. Ook richt het zich meer en meer op **parkeerbeheer** en **opleiding** van verkeersregelaars. Het beschikt nu over zeven vaste oproepkrachten. www.veiligenschoon.hostzi.com



WEBU Environment met vestigingen in Valkenburg a/d Geul, Nuth en het Belgische Maaseik heeft in één keer vijf nieuwe tractoren in gebruik genomen van het merk New Holland. Een opvallende order van een Limburgs bedrijf - **Mechanisatiebedrijf J. Hermans** uit Schimmert - voor een Limburgs bedrijf. In november 2011 werd het hele complex in Nuth door brand verwoest. WEBU kocht ook drie New Holland Rustler 120-voertuigen. Op de foto (van Guus Queisen) overhandigt New Holland-dealer **Jan Hermans** (rechts) de sleutels aan WEBU Environmentdirecteur-eigenaar **Ron van de Weijer**.



Lücker Design in Sittard is uitgebreid met **Blader Online**, een professionele manier om bedrijfsdocumenten als brochures, boeken, jaarverslagen of powerpointpresentaties online te tonen. **Els Lücker** (zie foto) biedt hiermee een nieuwe generatie online doorbladerbare publicaties aan die ook werken op smartphones en tablets (iPad en Android). www.bladeronline.nl



studioZembravink uit Elsloo bestaat **vijf jaar**. Dit bureau voor grafische vormgeving en communicatie levert een breed scala aan producten en diensten aan mkb, overheid en multinationals. De basis van het gestaag groeiend relatiebestand ligt volgens eigenaar **Renate Meijers** (zie foto) bij inlevingsvermogen, persoonlijke aandacht en een positief kritische houding. www.studiozebravink.nl



Per 1 juli heeft **Jos van Bree** (zie foto) uit Hoensbroek zijn eerdere activiteiten in BenE Ondersteuning + Advies voortgezet in het nieuwe bedrijf **ProQESH**. Ondernemers kunnen er terecht voor vraagstukken op het gebied van KAM Management & Energiemanagement. www.proqesh.nl



Het Maastrichtse hoofdkantoor van **A&D accountants en belastingadviseurs** is **verhuisd** naar de Parkweg 25 (zie foto), aan de voet van de John F. Kennedybrug. Het kantoor - 20 medewerkers en een nevenvestiging in Heerlen - werkt met name voor klanten in Zuid-Limburg. www.aend-maastricht.nl

Het Maastrichtse financieel advieskantoor **Montesquieu** (sinds 2003) heeft **NewMont overgenomen**. NewMont, eveneens gevestigd in Maastricht, is gespecialiseerd in risicomanagement voor institutionele beleggers als pensioenfondsen en verzekeraars. Met de overname geeft Montesquieu een impuls aan haar eigen risk management-tak. De overname maakt deel uit van de groeistrategie van het kantoor. www.montesquieu.nl



Het team van **Ivengi** (Maastricht, Venlo) is uitgebreid met Senior Designer **Ivo Rulkens** (zie foto). Hij heeft ruime ervaring met e-mail-marketing, e-coupons, QR-codes, persoonlijke URL's, Social Media en andere online marketingsscenario's. Ivengi, dat dit jaar haar tienjarig jubileum viert, houdt zich bezig met geavanceerde databasekoppelingen, visualisatie van gegevens en het ontwikkelen van onder meer websites en webshops. www.ivengi.com

Attractiepark Toverland in Sevenum investeert de komende twee jaar 20 miljoen euro in **gebiedsuitbreiding** en **nieuwe attracties**. In april 2013 opent het park een nieuw buitengebied van 4 hectare (13 miljoen euro). Een jaar later wordt dit buitengebied nog verder uitgebreid met nog eens 4 hectare en een investering van 7 miljoen euro. De gedachte achter de uitbreidingsplannen is dat het park zich gaat ontwikkelen van een indoor attractiepark naar een all weather themapark voor het hele gezin. Toverland trekt nu jaarlijks ruim 500.000 bezoekers. www.toverland.nl

Tijdens een internationaal congres in Helsinki heeft het ontwerp bureau **Vermeulen Brand Design** uit Landgraaf **twee hoofdprijzen** in de wacht gesleept. Zowel in de categorieën jam als boter won het de Europese designwedstrijd 'But better'. Daarbij luidde de opdracht de traditionele boter-, jam- en sapverpakkingen 'opnieuw uit te vinden'. De wedstrijd werd georganiseerd door Valio (in Finland marktleider op het terrein van de productie van levensmiddelen), Stora Enso (papier- en kartonproducent), de EPDA (European Packaging Design Association) en toonaangevende Finse designopleidingen. Aan de wedstrijd namen tientallen ontwerp bureaus uit Europa en Japan deel.



Marjolein van Appeldorn uit Venlo werkt nu met haar bedrijf **House Of Social Media** vanuit **Ivengi Venlo**. Ze houdt zich bezig met het ontwikkelen van social media-strategieën, ze verzorgt (in company)presentaties en -trainingen, en adviseert over social media & marketing. Ivengi (ook gevestigd in Maastricht) is gespecialiseerd in de ontwikkeling van internet- en softwareoplossingen. Foto: in juli werd de samenwerking bekrachtigd. Ivengi werkt al wat langer samen met **Just Connecting** uit Alkmaar.

www.ivengi.com
www.houseofsocialmedia.nl
www.justconnecting.nl



Thea Thuijls (zie foto), opererend vanuit Midden-Limburg, heeft een **nieuwe site** gelanceerd. Ze is eigenaar van **ZTL Services**, dat zich richt op bedrijfstrainingen (waaronder talen) en van **Zodiac Projects** (interimtrajecten, opleidingstrajecten, consultancy aan mkb en change management). Daarbij wordt gebruikgemaakt van metaprofielanalyse, waarvoor Thuijls sinds 2011 gecertificeerd is. www.ztlzodiac.com



Gebouwen service de Wisser uit Heerlen verzorgt nu de **glasbewassing** van **Jongen Opticiens & Optometrie**. Dit bedrijf - al ruim 80 jaar een begrip in het centrum van Heerlen - is verhuisd naar een in 1953 door Frits Peutz ontworpen pand, pal naast de oude vestiging aan de Akerstraat. Foto vlnr: **David van den Broek** (de Wisser) en **Jessica en Dolf Niesters** (Jongen Opticiens). www.jongenopticiens.nl
www.dewisser.com



ProfCore Business Services (hoofdvestiging Geleen) heeft haar team versterkt met de 32-jarige **Ivo Schils** (zie foto) uit Elsloo. Hij is in Geleen aangesteld als Sales Manager. ProfCore (450 medewerkers) richt zich op bedrijven met industriële en logistieke processen. www.profcare.nl

Randal Esser Sales & Media in Heerlen werft sinds juli de advertenties voor **Zorgbelang**, het huis-aan-huisblad van Huis voor de Zorg in Sittard-Geleen. Voor Esser (39) is het blad geen onbekende: acht jaar geleden startte hij namens de vorige media-adviseur de acquisitie voor Zorgbelang op. Verder werkt en werkte Esser voor onder andere de Limburgse Kamerkrant, Northern Star van NATO Headquarters Brunssum, Gezond Idee van Maastricht UMC+ en voor diverse magazines van Hogeschool Zuyd en de ROC's in Zuid-Limburg. www.randalessen.nl



Begin augustus hebben **Wendy van Megen** en **Wendeline Menger** (zie foto) van **De Lunchfabriek** (Maastricht) in Zuid-Limburg de **nieuwe, uitgebreide lunchkaart** gelanceerd. Hierop staan, naast de bekende broodjes, ook wraps, salades, verse fruitsappen, snacks, soepen, zoet en frisdrank. De website toont mogelijkheden als een individueel broodje tot een uitgebreid(e) ontbijt of vergaderlunch. www.delunchfabriek.nl



'Hobbybedrijf' **Stampin' Up! Europe**, actief in het Verenigd Koninkrijk, de VS, Canada, Australië, Nieuw-Zeeland, Duitsland en Frankrijk, breidt dit jaar uit naar Nederland en Oostenrijk. In zijn huidige markten wist het bedrijf de voorbije 4,5 jaar een groei te realiseren van 80 procent per jaar. Stampin' Up! Europe **zoekt zelfstandige distributiepartners** die een kans krijgen om van hun hobby een part- of fulltime carrière te maken. Foto: voorbeeld van een creatie met Stampin' Up!-producten. www.stampinup.com



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

Efficiëntere monteurs? Organiseer dan hun laadruimte met een professionele bedrijfswageninrichting



Sinds begin 2012 is WellColl, de grootste specialist in autoschadeherstel van Zuid-Limburg, ook dealer van Finnerup Bedrijfswageninrichtingen. Dit Deens kwaliteitsmerk maakt al meer dan 20 jaar lichtgewicht aluminium inrichtingen die tot de absolute top gerekend worden.

Speciaal hiervoor opgeleide monteurs bouwen de inrichtingen volledig op maat in. Met een levensduur van circa 15 jaar kan een bedrijfswageninrichting zelfs 3 keer omgebouwd worden naar een volgend voertuig. Een investering in Finnerup biedt dus ruimte én bespaart geld!

Door de toepassing van aluminium ontstaat een gewichtsvoordeel ten opzichte van houten of stalen inrichtingen. Op de loopduur van de bedrijfswagen vertaalt zich dat naar een aanzienlijke benzinebesparing en een hoger laadgewicht. Doordat de ruimte in de bedrijfsbus optimaal afgestemd wordt op de branche, wordt er ook efficiënter gewerkt. Gereedschappen en hulpmaterialen krijgen een vaste plek in de bus. Ontbrekende gereedschappen en lage voorraad wordt gelijk zichtbaar. U weet zelf wat het kost als een monteur terug moet rijden om iets op te halen.

Andere voordelen van Finnerup zijn:

- ten opzichte van een zelfbouw inrichting maakt u bij uw klanten een professionele indruk;
- leasecontract voorbij van uw bedrijfsauto? We bouwen de inrichting gewoon om in de nieuwe auto;

- past uitermate goed in uw MVO-beleid;
- Als enige TuV gekeurd, dus veilig.

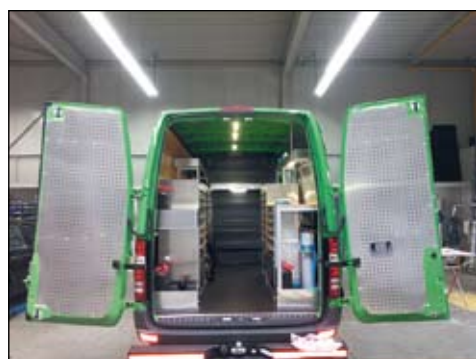
WellColl is gevestigd in Heerlen, Kerkrade, Maastricht en Sittard. WellColl is dé specialist in Zuid-Limburg voor autoschade, caravan- en camperservice, autobeleettering, Glasgarage ruitreparatie en bedrijfswageninrichting. Zie www.wellcoll.nl voor het volledige overzicht.

Meer informatie op www.wellcoll.nl/home-bedrijfswageninrichting en www.finnerup.nl. Geïnteresseerd in een demonstratie, nadere uitleg van de mogelijkheden of een offerte op maat? Neem dan contact op met:

Marvin Scheffers
Vestigingsverantwoordelijke Heerlen
06-29587802
marvin.scheffers@wellcoll.com

Fred Collé
Algemeen Directeur
06-21439290
fred.colle@wellcoll.com

WellColl Groep



'n Slimme ondernemer weet wanneer-ie toe moet slaan.



Bespaar fors met de Economy Edition!

Ford helpt u met duizenden euro's voordeel op de Transit of Transit Connect in Economy Edition om de crisis beter door te komen. En het blijven wel Ford bedrijfsauto's. Dus door

COMFORT PACK (TRANSIT CONNECT)

- Elektrisch bedienbare portierramen • Centrale dubbele vergrendeling met afstandsbediening • Radio/CD-speler met bediening aan de stuurkolom • AUX-aansluiting

NORMAAL 800,- NU **400,-**

TRANSIT CONNECT ECONOMY EDITION NU **10.795,-**

Lease vanaf 329,- p.mnd. met Ford Business Partner.

COOL & SOUND PACK (TRANSIT)

- Airconditioning • Radio/CD-speler met bediening aan de stuurkolom • AUX-aansluiting

NORMAAL 1100,- NU **100,-**

TRANSIT ECONOMY EDITION NU **14.495,-**

Lease vanaf 409,- p.mnd. met Ford Business Partner.



Prijzen in euro's excl. BTW/BPM en excl. kosten rijklaarmaken. Wijzigingen voorbehouden. Afgebeelde modellen kunnen afwijken van standaardspecificaties. Ford Business Partner leaseprijzen gebaseerd op 20.000 km/48 mnd en op full operational lease excl. BTW, brandstof en vervangend vervoer.

Automobielbedrijven Jos Bogman B.V.

Nu ook de Ford dealer voor Sittard, Geleen en omstreken. www.ford-josbogman.nl

Beek

046 - 437 53 53

Kerkrade

045 - 542 30 30

Maastricht

043 - 361 66 66

Heerlen

045 - 523 20 30

Zuidlease verwacht sterke groei door de opkomst van de elektrisch aangedreven auto

“Hier kun je bij de directeur een kopje koffie komen drinken”

Door Jos Cortenraad

In Limburg is Zuidlease het grootste leasebedrijf op het gebied van personenauto's. De in Sittard gevestigde onderneming schaft jaarlijks gemiddeld 800 auto's aan en verkoopt er 650. De crisis trekt zijn sporen, maar directeur Olaf Houben ziet de komende jaren voldoende groeikansen. Vooral de elektrische auto biedt perspectief.

Gemakkelijk is de leasemarkt de laatste jaren niet. Olaf Houben is de eerste om dat te erkennen. “De leasemarkt heeft drie jaar achter elkaar terrein prijs gegeven. Ondernemers kijken heel scherp naar hun kosten. Elk tientje telt. De concurrentie is fel waardoor we in een negatieve prijsspiraal zijn beland, maar vorig jaar was er een weer een plusje. We zien nieuwe groeikansen.”

Limburgse markt

Niet door nog meer op prijs te concurreren, zegt Houben. “Wij concentreren ons volledig op de Limburgse markt. Dáár willen we de beste zijn. We denken mee met de ondernemer, zoeken oplossingen en spelen in op het Limburgse

sentiment. De gunfactor is in deze provincie een belangrijke factor. We onderhouden een breed relatiernetwerk en hanteren korte lijnen. Hier kan de klant gewoon bij de directeur een kopje koffie komen drinken.”

Mobiliteitsbudget

Meegaan in de veranderende vraag en nieuwe diensten bedenken is ook een remedie tegen de crisis. “Vroeger was er de leaseauto voor werknemers, tegenwoordig is er het mobiliteitsbudget. Werknemers kunnen een OV-kaart krijgen, een al dan niet elektrische fiets of een auto. Bij Zuidlease kunnen we dat allemaal regelen, we zijn niet aan die auto alléén gebakken. Verder zien we een sterk groeiende vraag naar zuinige, CO2-verantwoorde auto's. Vooral jongeren hechten niet meer aan die mooie leaseauto; ze willen een auto met weinig of geen privébijtelling.”

Occasions

Het in 1992 opgerichte bedrijf met momenteel 15 mensen op de loonlijst zet ook nieuwe leasevormen in de markt. “Zo bieden we de shortlease aan. On-

dernemers kunnen voor hun mensen goede occasions leasen en mocht er wat misgaan, kan de auto zonder kosten ingeleverd worden. Hetzelfde doen we voor startende ondernemers. Dat kost wel enkele tientjes per maand extra, maar de ondernemer loopt in vergelijking met de langlopende contracten geen risico meer.”

Elektrisch

Olaf Houben verwacht de komende jaren sterk te kunnen groeien, vooral door de opkomst van de elektrisch aangedreven auto. “De privébijtelling voor de elektrische auto is nul. Dat betekent een groot fiscaal voordeel. Naast de kleine auto's komen er grotere en meer luxe modellen op de markt. Volgend jaar verwachten we de Tesla. Prijskaartje tussen de 60.000 euro en een ton met een actieradius van 600 kilometer. Een directieauto pur sang met alles erop en eraan. Duur? Ja en nee. Volgetankt voor een paar euro. Met alle fiscale voordelen en bijvoorbeeld het recht om versneld af te schrijven.”

Investeren

Zuidlease investeert jaarlijks tussen de 15 en 20 miljoen euro in het wagenpark. Olaf Houben denkt de komende jaren met 30 procent te groeien. “De ondernemer besteedt de mobiliteit van zijn bedrijf uit. Wij investeren, wij lopen de risico's en wij regelen alles. Natuurlijk kost dat wat, maar je bent van een hele hoop zorgen verlost. Verder is leasing een relatief makkelijke manier van krediet opnemen. Auto's worden snel minder waard. Daarom zijn we niet meer zo eager om grote Audi's en Mercedesen uit te leasen. De afschrijving daarop is groot. Bij vervroegd inleveren kost ons dat vele duizenden euro's. Dat geldt veel minder voor zuinige en CO2-arme auto's. En dus voor de nieuwe generatie elektrische auto's die wel weer uitstraling hebben.”



Olaf Houben ziet de komende jaren voldoende groeikansen. (Foto: Henry Peters, Fotostudio [G2]).

Limburg investeert in havenknooppunten

Door Jos Cox

De Limburgse havengemeenten erkennen het economisch belang van de Limburgse binnenhavens en werken daarom sinds februari 2011 aan een gezamenlijke uitvoeringsagenda Havenbeheer. Onder regie van Provincie wordt een gezamenlijke Havennetwerkvisie Limburg opgesteld.

De Limburgse gemeenten investeren de komende twee jaar al 30 miljoen euro in de havens. Dit is het gevolg van een landelijke subsidieregeling met cofinanciering door Provincie Limburg. Een van deze projecten is de uitbreiding van de containerterminal in de haven van Born met vier hectare. Op 10 september is deze geopend door demissionair minister Schultz van Infrastructuur en Milieu.

Knooppunten

Het Limburgse havennetwerk bestaat uit de twee logistieke knooppunten, Noord-Limburg met de containerhavens Wanssum en Venlo en Zuid-Limburg met de containerhavens in Born en Stein. Deze beide knooppunten fungeren voor die mainports als extended gate. Dat wil zeggen dat de goederen die in de zeehavens aankomen, zo snel mogelijk kunnen worden doorgezeten naar het achterland. “Daarmee is Limburg ook aantrekkelijk als vestigingsplaats voor bedrijven en creëren de havens werkgelegenheid,” zo laat VVD-gedeputeerde Mark Verheijen (Economie) weten.

Constante factor

Zowel in de regio Venlo-Venray (1.125 ha) als in de regio Sittard-Geleen-Stein (1280 ha, inclusief Chemelot) bevinden zich grote logistieke bedrijventerreinen met vele Europese distributiecentra. Logistiek is een con-

stante factor van werkgelegenheid. Betrouwbaar, snel, kostenefficiënt en op een duurzame wijze goederen van A naar B verplaatsen zijn de aanjagers van de vernieuwing in de supply chain. “We haken in ons economische beleid duidelijk aan op het nationale Topsectorenbeleid,” zegt Verheijen. “En logistiek is een van de vier topsectoren.”

Doorontwikkeling

De Limburgse havenvisie concludeert dat met de huidige en geplande capaciteit de containerhavens tot 2030 op orde zijn. Ook het aantal huidige bulkhavens geeft voldoende dekking voor de overslag van bulk. Wel geeft de visie aan dat een doorontwikkeling van de huidige knooppunten hier en daar noodzakelijk is. Marktpartijen zullen aan de slag moeten met een betere samenwerking en afstemming in de logistieke keten (optimalisatie, flexibiliteit, bundelen van stromen). Ruimte voor overslag over water zal gevonden moeten worden door betere onderlinge afstemming van gemeenten en het revitaliseren van bedrijventerreinen. Voor- en natransport vindt altijd nog via de weg plaats en zo benoemt de visie ook een aantal infrastructurele knelpunten over de weg. Hier wordt door Limburg ook hard in Den Haag voor gelobbyd.

Strategisch

Limburg is strategisch gelegen op de achterlandcorridor vanuit de zeehavens Rotterdam en Antwerpen richting Roergebied (Duitsland). De tien binnenhavens langs de Maas vervullen een belangrijke overslagfunctie voor de industrie. In de Limburgse binnenhavens wordt voor zo'n 20 miljoen ton per jaar overgeslagen.

Leasen: je houdt cash, maar bent duurder uit

De crisis kent ook winnaars. Zo noteren leasemaatschappijen de laatste twee jaar weer licht hogere omzetten. De verklaring ligt voor de hand, weten de accountants. Met een geleased wagenpark houdt de ondernemer cash binnen het bedrijf en bovendien is leasen makkelijker dan 'gewoon' geld lenen bij de bank.

Dion Daemen, vennoot bij accountantskantoor HLB Kallen-Raeven (Geleen, Heerlen, Maastricht), constateert dat meer ondernemers overstappen op leaseauto's. Zowel voor zichzelf als voor het personeel. “Ondernemers hebben de liquide middelen hard nodig voor hun corebusiness en investeringen. Stel, je moet tien auto's of bestelbusjes vervangen, dan heb je het al snel over anderhalve ton. Veel geld dat niet meteen beschikbaar is. Daarnaast is het in deze tijd allesbehalve gemakkelijk om krediet te krijgen. Als je de auto's least, betaal je uiteraard een bedrag per maand, maar je houdt cash in het bedrijf. Overigens ben je onder

de streep duurder uit, want een leasemaatschappij rekent zeker tussen de vijf en zes procent rente.”

Starters

Tegenover de rentevergoeding staat wel dat de ondernemer dus geen investeringen hoeft te doen en in het geval van operational lease de risico's, onderhoud, belasting en verzekering afkoopt. Ook interessant voor starters die niet meteen het geld hebben om een auto te kopen. Vorig jaar telde het totale Nederlandse leasepark 683.400 auto's, busjes en vrachtwagens, blijkt

uit cijfers van branchevereniging VNA. Dit jaar wordt naar verwachting de grens van 700.000 gehaald. In de eerste zes maanden van dit jaar was er vooral vraag naar zuinige en milieuvriendelijke leaseauto's. Zo was vooral de VW Polo erg in trek.

Aangescherpt

Net vóór de zomer was er een piek omdat per 1 juli de bijtellingsregels veranderd zijn. “Ze zijn niet veranderd,” zegt Dion Daemen, “maar aangescherpt. Elektrische auto's zijn nog vrij van bijtelling, maar voor de benzine- en dieselauto's is het moeilijker geworden om in de bijtelling van 14 of 20 procent te vallen. Het gaat daarbij niet om het verbruik maar om de CO2-uitstoot.”

(Jos Cortenraad).

Bijtelling

Ondernemers of werknemers die een leaseauto ook privé (meer dan 500 kilometer per jaar) gebruiken, moeten 25 procent van de cataloguswaarde bij hun winst of inkomen optellen. Voor zuinige en milieuvriendelijke auto's gelden bijtellings van 20, 14 of zelfs nul procent. Dion Daemen van Kallen-Raven: “Veel ondernemers hebben de laatste jaren voor personeel energiezuinige auto's geleased of gekocht, vaak op verzoek van de werknemer, gezien de bijtelling. Dat scheelt een slok op een borrel voor de personeelsleden. En de ondernemer die een auto van 40.000 euro koopt met slechts 20 procent bijtelling in plaats van 25 procent, die verdient al gauw 2.000 euro bruto per jaar.”

De nieuwe Citan.

Vanaf 29 oktober in de showroom bij Smeets Autogroep.



Mercedes-Benz

SMEETS
AUTOGROEP

Smeets Mercedes-Benz Heerlen
Handelsstraat 2
tel. 045 - 560 99 00

Smeets Mercedes-Benz Maastricht
Akersteenweg 10
tel. 043 - 350 99 00

Smeets Mercedes-Benz Ittervoort
Australiëstraat 4
tel. 0475 - 39 99 00

Uw officiële dealer:
www.smeets-autogroep.nl
info@smeets-autogroep.nl

Gekozen tot
beste dealer 2011



BEDRIJFSWAGENSHOW

4 BEDRIJFSWAGENS HALEN,
3 BETALEN!

RIJKLAAR =
ECHT RIJKLAAR

0% FINANCIAL LEASE

DONDERDAG

27

SEPTEMBER

09.00 - 21.00 UUR

KOOPAVOND

VRIJDAG

28

SEPTEMBER

09.00 - 21.00 UUR

KOOPAVOND

ZATERDAG

29

SEPTEMBER

09.00 - 17.00 UUR

ZONDAG

30

SEPTEMBER

10.00 - 17.00 UUR



20%
KORTING

FINANCIAL
LEASE V.A.
€ 99,-*

Bipper

1.4 XR van € 10.204,-

TIJDENS ONZE
BEDRIJFSWAGENSHOW

RIJKLAAR VOOR SLECHTS

€ 8.804,-



25%
KORTING

FINANCIAL
LEASE V.A.
€ 114,-*

Partner

120 L1 75HDI Profit+ van € 11.609,-

TIJDENS ONZE
BEDRIJFSWAGENSHOW

RIJKLAAR VOOR SLECHTS

€ 8.786,-



GRATIS
AIRCO

25%
KORTING

FINANCIAL
LEASE V.A.
€ 175,-*

Expert

227 L1H1 90HDI Profit+ van € 16.238,-

TIJDENS ONZE
BEDRIJFSWAGENSHOW

RIJKLAAR VOOR SLECHTS

€ 12.270,-



GRATIS
AIRCO

25%
KORTING

FINANCIAL
LEASE V.A.
€ 199,-*

Boxer

330 L1H1 100HDI Profit+ van € 18.956,-

TIJDENS ONZE
BEDRIJFSWAGENSHOW

RIJKLAAR VOOR SLECHTS

€ 14.395,-

EXTRA UITRUSTINGSVOORDEEL: VRAAG NAAR DE SCHERP GEPRIJSDE ACTIEPAKKETTEN!



PEUGEOT
PROFESSIONAL

SHOWLOCATIE: WELLING PEUGEOT

Wethouder Sangersstraat 1, 6191 NA Beek, Tel.: (046) 457 26 00 • www.wellingautobedrijven.nl

*36 maanden. Welling Beek gebruikt uw gegevens om u op de hoogte te houden van diverse aanbiedingen. Indien u geen prijs stelt op het ontvangen van informatie, dan kunt u uw persoonsgegevens hiertegen laten blokkeren door dit aan te geven op www.postfilter.nl. Actieaanbieding alleen geldig tijdens de showdagen. Geldig voor één of meerdere auto's (geen limiet). Bipper 20% korting. Genoemde bedragen zijn incl. rijksaankopen en excl. BTW en BPM. Het voorbeeld Financial Lease is inclusief slottermijn. Afbeeldingen kunnen afwijken van standaardspecificaties. Wijzigingen en drukfouten voorbehouden. Overige acties uitgesloten. Vraag naar de voorwaarden in de showroom. © 09/12 Creatie: DTC Media.

Aan de zeven Hogescholen in het Duits-Nederlandse grensgebied

Grenzeloos studeren in Aken en Limburg

Een nieuwe online euregionale studiegids stelt studieadviseurs, loopbaanbegeleiders, docenten, scholieren en hun ouders in staat om zich voortaan via internet te oriënteren op de studiemogelijkheden van de zeven Hogescholen in het Duits-Nederlandse grensgebied.

Volgens Jürgen Drewes, directeur van de Industrie- und Handelskammer (IHK) Aken en woordvoerder van de actiegroep 'Grenzeloos studeren in Aken en Limburg', zijn opvallend weinig mensen bekend met de studiemogelijkheden in deze grensoverschrijdende regio.

Hoogste niveau

"Daarom komt het zelden tot een advies om aan de andere kant van de grens te gaan studeren," aldus Drewes.



'Grenzeloos studeren in Aken en Limburg' is een initiatief van de Universiteit Maastricht, Hogeschool Zuyd, Fontys Internationale Campus Venlo, de Fachhochschule Aken, RWTH Aken, Hochschule für Musik und Tanz Keulen (vestiging Aken), Katholische Hochschule NRW (afdeling Aken met ondersteuning door de Deutsch-Niederländische Gesellschaft in Aken), KvK Limburg, Industrie- und Handelskammer Aken, Provincie Limburg en Städteregion Aken. (Foto: Andreas Herrmann).

Ook zouden talrijke scholieren tot nog toe een studie in een verre stad prefereren in plaats van zich in te schrijven bij een nabijgelegen, gerenommeerde hogeschool in het Duitse en Nederlandse deel van de euregio Maas-Rijn. "En dat terwijl deze nagenoeg alle denkbare studierichtingen bieden op het hoogste niveau."

Verscheidenheid

Beknpte beschrijvingen van de instituten en hun studierichtingen evenals contactgegevens van de studieadviseurs moeten de eindexamenkandidaten helpen vertrouwd te worden met de grote verscheidenheid aan keuzes in Aken, Heerlen, Maastricht, Sittard en Venlo. De euregionale studiegids is te raadplegen via www.euregional-studyguide.com.

De actiegroep wil de grensoverschrijdende, academische onderwijs- en arbeidsmarkt dichterbij brengen. Doel is

dat toekomstige vakmensen en leidinggevenden aan de regio verbonden blijven.

Meer info: Jean-Paul Urlings, jurlings@limburg.kvk.nl, projectadviseur KvK Limburg, telefoon 06 50 41 41 61.

Subsidiepot 'Bespaar en Verdien 2.0' nu alleeg

Amper drie maanden na de lancering in juni is de subsidieregeling **Bespaar en Verdien 2.0** van Kamer van Koophandel Limburg en Provincie Limburg al uitgeput.

Na de bekendmaking van de subsidieregeling vonden de kortingvouchers dusdanig veel aftrek onder Limburgse ondernemers dat de pot van € 375.000,- leeg is.

Zonnepanelen

Via Bespaar en Verdien 2.0 konden ondernemers maximaal € 5.000,- subsidie ontvangen voor investeringen in zonnepanelen of energiezuinige verlichting, zoals TL5-, HF- en LED-verlichting. Binnen drie maanden tijd hebben 150 bedrijven een voucher aangevraagd. Met name de animo voor zonnepanelen was groot: tweederde van de ondernemers vroeg hiervoor subsidie aan.

Samenwerkingsverbanden

Wel is nog budget beschikbaar voor samenwerkingsverbanden tussen ondernemers. Veel ondernemers werken formeel of informeel samen om op innovatieve wijze energie te besparen. Toch blijkt het in de regel lastig om voor dergelijke initiatieven financiële steun te vinden. In totaal worden maximaal vier projecten ondersteund met een subsidie die maximaal een vijfde van de totale investering per project bedraagt en niet meer dan € 25.000,-. De subsidieregeling is een vervolg op 'Bespaar en Verdien!'. De bijna 450 deelnemende ondernemers besparen dankzij hun investering nu gezamenlijk € 1.250.000,- per jaar op hun energiekosten.



Bijeenkomsten

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

DESIGN YOUR BUSINESS

(€ 35,-)

Wat is een businessmodel? En hoe kunt u aan de slag met uw nieuwe en toekomstbestendige businessmodel? Via Google vindt u meer dan 120.000.000 hits. Waarschijnlijk ziet u dan door de bomen het bos niet meer. Leer in slechts drie uur meer over succesvolle businessmodellen, leer over klantwaarden en over hoe u waarde voor klanten kunt creëren.

Donderdag 27 september en dinsdag 6 november, Ondernemersplein Roermond, 09.00-12.00 uur.

www.kvk.nl/designyourbusiness

REACH EN VEILIGHEIDSGEINFORMATIEBLADEN

(Gratis)

Gebruikt of verwerkt u chemische stoffen bijvoorbeeld als gebruiker, distributeur of producent en wilt u meer weten over de REACH-wetgeving, de rol van uw bedrijf en de controle van de inspectie? Meld u dan aan voor dit seminar.

Maandag 8 oktober, Kamer van Koophandel Eindhoven, 13.30-16.30 uur. www.kvk.nl/bijeenkomsten/seminar-reach

OORSPRONGSDOCUMENTEN EN LEGALISATIES

(€ 100,-)

Certificaat van Oorsprong, EUR-1, EUR-MED, legalisatie en certificatie. In dit

seminar leert u wat deze termen inhouden en welk document u wanneer nodig heeft. Handig als u internationaal handelt of exportplannen heeft. Dinsdag 9 oktober, Ondernemersplein Roermond, 09.00-12.00 uur. www.kvk.nl/seminardocumenten

GRIP OP UW ZAAK

(€ 350,-)

De laatste jaren zijn veel ondernemers geconfronteerd met de gevolgen van de economische crisis. Door deze crisis zijn markten veranderd en zijn omzetten en winstmarges onder druk komen staan. Geldt dit ook voor u, dan is deze workshop voor u uitermate geschikt. Na deze workshop heeft u tools in handen waarmee u weer grip heeft op uw zaak. Vier avonden: dinsdag 9 & 23 oktober en 6 & 20 november, Ondernemersplein Roermond, 16.00-18.00 uur. www.kvk.nl/gripopuwzaak



Slim investeren in Limburg

"**Investeerdere vragen van een regio ruimte om te kunnen ondernemen. Dat wil zeggen: lage lasten, brede wegen en slimme mensen. Dus moeten wij ook slim investeren.**"

Dat zei gedeputeerde Mark Verheijen in juli tijdens de presentatie van de Agenda Investeringsbevordering. Kamer van Koophandel Limburg, NV Investeringsbank LIOF en Provincie willen samen via deze agenda de acquisitie- en exportkracht van Limburg versterken.

Verheijen: "Buitenlandse investeringen maken een regio economisch

sterk. In Limburg heeft dat in 2011 geleid tot ruim 500 buitenlandse vestigingen en meer dan 46.000 banen."

Export

KvK-directeur Wil Houben onderstreepte het belang van export als "dé motor van de Limburgse economie". Internationaal ondernemen en investeringsbevordering liggen in elkaars verlengde, gaf hij aan. "LIOF, Provincie en Kamer kunnen elkaar hierin versterken in het belang van de Limburgse economie."



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 180, 6040 AD Roermond
Steegestraat 5, 6041 EA Roermond
Telefoon: (088) 9876 200
Fax: (088) 9876 201
kamerkrant@limburg.kvk.nl
www.kvk.nl/kamerkrantlimburg
www.kvk.nl/limburg

Redactie:
Huub Hovens,
hovens@limburg.kvk.nl,
(088) 9876 456

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

Cox Copywriting,
Weert,
www.coxcopy.nl

BCcommunicatie & tekst,
Meerssen,
www.bccommunicatie.nl

DTP/opmaak:
Weijmans Media Groep, Helmond
Orderbegeleiding: Ruud van Doorn
Vormgeving: Kees van Triel
Telefoon: (0492) 472121
www.weijmans.com

Advertenties:
Edwin Philippens 06-10382272,
e.philippens@weijmans.com
Randal Esser 06-15884447,
resser@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 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

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 MarketingCirkel 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 ideebescherming, marktonderzoek, marketing en het ondernemingsplan. Aanmelden: www.technostarters-spreekuren.nl

Advocaten

Ondernemers kunnen een vraag of probleem van juridische aard voorleggen aan mr. Nancy Boijmans of mr. Jos Bloo van Meulen Kamp 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, huwelijksvoorwaarden, pensioenrechten en erfrecht.

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

Bedrijfsoverdracht/-overname

Individuele gesprekken, gratis voor inwoners uit Zuid-Limburg met de postcodes 6120 tot en met 6471. Inwoners uit Midden- en Noord-Limburg betalen 50 euro per gesprek.



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

DERLON

MAASTRICHT

*Onze Piazza Romana met zijn Romeinse opgravingen is een unieke locatie,
en de enige in zijn soort in Maastricht voor al uw evenementen zoals:*

- Groepsdiners • Ontvangsten • Borrels
- Feestavonden • Productpresentaties • Vergaderingen

Voor meer informatie neem contact op met onze Salesafdeling, sales@derlon.com

Ook kunt u ons telefonisch bereiken op: 043 321 67 70.



geniet, leef, beleef

ONZE LIEVE VROUWEPLEIN 6 - 6211 HD MAASTRICHT - E. INFO@DERLON.COM - T. 043 - 321 67 70 - WWW.DERLON.COM



Ondernemen in Heerlen is heel plezierig!

René Dalm, eigenaar Artisjok



heerlen

Bedrijven **HEERLEN**
contactpunt

045 560 48 88 / bcp@heerlen.nl



Gemeente Heerlen