

Pleidooi gouverneur tijdens nieuwjaarsbijeenkomst KvK

"Bureau Internationale Zaken hoort in Limburg thuis"



De traditionele nieuwjaarsbijeenkomst van KvK Limburg bleek ook dit jaar weer de grootste netwerkmanifestatie van Limburg te zijn. (Foto: John Peters).

"Als de Kamer van Koophandel een nieuwe nationale opzet krijgt, dan hoort het Bureau Internationale Zaken in Limburg thuis." Dat pleidooi hield gouverneur Theo Bovens tijdens de nieuwjaarsbijeenkomst van KvK Limburg.

Hij reageerde daarmee op de reorganisatieplannen van de Rijksoverheid voor de Kamers van Koophandel. Bovens riep daarom de Kamer, haar leden en alle partijen die deze Kamer steunen, van harte op om "vandaag" de lobby voor vestiging van het Bureau Internationale Zaken in onze provincie te starten.

Internationaal

De traditionele nieuwjaarsbijeenkomst van KvK Limburg bleek ook dit jaar weer de grootste netwerkmanifestatie van Limburg te zijn. Op 14 januari kwamen bijna duizend ondernemers, managers en bestuurders bij elkaar in Theaterho-

tel De Oranjerie in Roermond. Thema was 'internationale handel'. Dat kwam op het toneel aan bod tijdens een gesprek met de KvK-directeuren uit Hasselt, Aken en Roermond, en tijdens een bijdrage van vijf ondernemers uit Limburg met veel exportervaring.

Export

KvK-voorzitter Carla Pluijmaekers stak in haar jaarrede de Limburgse ondernemer een pluim op de hoed: "Jullie doen het internationaal heel goed!" Bovendien voorspelde ze - ondanks de matige cijfers van het moment - dat het aantal faillissementen zal afnemen en de werkloosheidscijfers zullen verbeteren. "En dan zie ik een geweldige opsteker in de export. Zuidoost-Nederland is goed voor 35 procent van de Nederlandse export. Cijfers van de Kamer van Koophandel - en die cijfers liegen niet - laten zien dat er een jaarlijkse groei is met 2.000 tot 3.000 exportdocumenten. Het afgelopen jaar kon de-

ze Kamer er 67.000 uitgeven: bijna 200 exportdocumenten per dag, alle week-ends meegeteld."

Euregio

Import - gecombineerd met doorvoer - en vooral export brengen welvaart voor Nederland en verstevigen de concurrentiepositie van onze bedrijven, zei

Pluijmaekers. "In Limburg weten wij dit als geen ander. De nabijheid van de Belgische en Duitse markt biedt opportuniteiten en maakt dat het Limburgse bedrijfsleven bijna genoodzaakt is om over grenzen heen te acteren. De euregio is onze voor- en achtertuin en dus onze thuismarkt! Daarmee verschilt Limburg ook fundamenteel met bijna alle andere provincies." (HH)

Hoe verkoop ik mijn product?

Een belangrijke stap op weg naar een succesvolle marktintroductie van uw product of dienst is de communicatie met uw doelgroep; voor veel mkb-ondernemers een lastige stap.

Daarom biedt Innoveerpunt.nl, een van de activiteiten van KvK Limburg, een workshop aan. Het stappenplan dat daarin aan bod komt, resulteert in een overzichtelijk communicatiedashboard. In vier ses-

sies maakt u onder begeleiding van een adviseur van Coppen communications + marketing uit Roermond gefundeerde keuzes die u richting geven voor de toekomst.

Promotie

De workshop is bedoeld voor mkb'ers die een product of dienst in de markt willen zetten of hun bedrijf willen herpositioneren. Deze workshop is gericht op de 'p' van promotie. De ande-

Diefstal, fraude, afpersing

Bespreek misstanden met de Limburgse Vertrouwensman Bedrijfsleven: 06-2500 11 24. vertrouwensman-rpc@limburg.kvk.nl (voor ondernemers, werkgevers én werknemers).

Vorig jaar minder starters

In 2012 zijn in Nederland bijna 104.000 personen een onderneming gestart. Dat zijn er ruim 17.700 minder dan in 2011 (-15 procent). Samen zijn door deze ondernemers 121.400 nieuwe bedrijven opgericht. Dit blijkt uit het Startersprofiel 2012 van Kamer van Koophandel Nederland.

Het aantal starters binnen de dienstensector blijft onverminderd hoog. In 2007 was 46 procent van alle startende ondernemers actief binnen deze sector, in 2012 is dat gestegen naar 63 procent. De bouw is goed voor 10 procent van de starters. Toch is deze sector de laatste jaren gehalveerd: vijf jaar geleden was het aandeel nog 20 procent.

KvK in Sittard nu op andere locatie

In Sittard is Kamer van Koophandel Limburg sinds 18 januari gevestigd aan Poststraat 8-10, 6135 KR. Op werkdagen kunt u er tussen 08.30 en 17.00 uur terecht. Meer adresgegevens van de Kamer en praktische informatie vindt u op



www.kvk.nl/kantoren



www.kvk.nl/marktintroductielimburg

pagina 6+7

AANGENAAM

Ondernemend
Eijsden/Margraten



PALLETHANDEL ZUID B.V.

in- en verkoop van pallets ook speciale maten

Heerlerweg 114 b,
6367 AT Voerendaal.
Tel: 045-5414873 • 0652310375

info@pallethandelzuid.com
www.pallethandelzuid.com

Vacature plaatsen?

**Eenvoudig?
Lage kosten?**

limburgvac.nl

Dé kruiwagen naar de
Limburgse arbeidsmarkt

WOLFS

ADVOCATEN

Internationale handel



www.wolfsadvocaten.nl

“Klantvriendelijkheid is geen extra service, maar een vanzelfsprekendheid”

Tijd voor kwaliteit

Ongeveer een jaar staat Léon Beumers nu aan het roer van het technisch handelscentrum Hydraflex BV in Nuth-Vaesrade. Het bedrijf gedijt goed onder zijn adequate richtinggevoel en no-nonsense mentaliteit.

De nieuwbakken ondernemer weet heel goed waar hij naartoe wil en is wars van alle onheilspellende berichten over de economische crisis. “Ik ben absoluut een realist, maar wel eentje waarbij het glas altijd halfvol is in plaats van halfleeg.”

“Want als je er zelf niet in gelooft, wie dan wel? Die positieve insteek en dat enthousiasme is essentieel om een onderneming draaiende te houden,” stelt Beumers. “Dat doe ik niet alleen, maar met een hele club toegewijde medewerkers die allemaal hun steentje bijdragen. We vullen elkaar aan, dat zorgt voor evenwicht. Mijn team bestaat voornamelijk uit technisch geschoolde mensen. Die bekijken alles heel rationeel, denken drie keer na voordat ze een beslissing nemen. Een lovende eigenschap, maar je hebt er niet altijd de tijd voor. Als ondernemer moet je ook op je gevoel durven vertrouwen. Knopen doorhakken en ervoor gaan, dat hoort erbij. Bij mijn eerste werkgever hing een tegeltje aan de wand met de spreuk ‘De man die beslist en zich wel eens



▲ Leon en Petra Beumers.



vergist, brengt meer geld in de kist, dan de perfectionist, die de aansluiting mist!’ Daar zit een kern van waarheid in, al blijft het natuurlijk van essentieel belang dat je alles zo goed mogelijk doet.”

Met name de klantvriendelijkheid staat bij Hydraflex hoog in het vaandel. Beumers wijst op zijn bedrijfslogo ‘Tijd voor kwaliteit’. “Wij maken tijd voor de klanten en waarborgen de kwaliteit van onze producten. Dat is met name in de huidige tijd van essentieel belang,” vervolgt hij. “Klanten kunnen altijd bij ons terecht. Onze klanten zijn onze ambassadeurs. Zij geven ons bestaansrecht. Dat je daar wel wat voor moet doen is niet meer dan logisch.” Beumers doet dit met alle plezier. De ondernemer voelt zich als

een vis in het water in ‘zijn winkel’. “Deze zaak past bij mij,” vertelt hij bewogen. “Elke keer als ik achter die oude toonbank sta, geniet ik van de nostalgische sfeer waarin ook de klanten zichtbaar op hun gemak zijn. Menigeen staat met open mond te kijken als ik vervolgens het aangrenzende magazijn laat zien. Ons aanbod is zeer divers dus het productassortiment is groot. Pompen, slangen, koppelingen, gereedschappen, verkrijgbaar in alle denkbare soorten en maten. Hydraflex heeft niet voor niets zo’n respectabele positie in de industriële en grafische sector, de installatie- en landbouwwereld, bij de grondverzet-, aannemers- en recreatiebedrijven en niet te vergeten de particuliere markt.”

Die respectabele positie wordt door Beumers met verve bewaakt en versterkt. “We gaan nu

een nieuwe fase in waarbij de basis nog verder verbreed wordt, het netwerk wordt uitgebreid en onze diensten nog meer onder de aandacht worden gebracht,” vervolgt hij. “Dat we over een werkplaats voor technische reparaties beschikken, een eigen storingsdienst hebben en inzetbaar zijn voor zwembad- en vijveronderhoud, weten de meesten wel.

Wat echter nog relatief onbekend is, is bijvoorbeeld dat wij niet alleen persoonlijke beschermingsmiddelen leveren en brandblusapparatuur verkopen en installeren, maar ook NCP-gecertificeerd zijn dus de jaarlijkse controles van deze apparatuur kunnen verzorgen. Er is dus zeker nog werk aan de winkel,” besluit hij lachend. Zo bouwt Hydraflex doelgericht aan een ondernemende toekomst waarbij de bedrijfslogo ‘Tijd voor kwaliteit’ bedrijvig de weg wijst.



▲ Team Hydraflex.

Foto's: Focuss 22 / JP.Geussens

**Technisch Handelscentrum
Hydraflex bv**
Kathagen 4, 6361 HG Nuth
(045) 5243131
info@hydraflex.nl
www.hydraflex.nl

‘Ondernemen in Heerlen is heel plezierig!’

René Dalm, eigenaar Artisjok



Bedrijven HEERLEN
contactpunt

045 560 48 88 / bcp@heerlen.nl



Speciale wet biedt bijstandsuitkering om bedrijf te kunnen voortzetten

Het sociale vangnet van de ondernemer

Door Jos Cox

De huidige crisis confronteert veel ondernemers met de harde kanten van het zelfstandig ondernemerschap: de al of niet gedwongen beëindiging van zijn bedrijf.

Voor ondernemers zijn er geen gouden handdrukken, ww-uitkeringen of verzachtende pleisters op de financiële wonden. Wat zit er dan in het vat van de overheid? Het Besluit bijstandverlening zelfstandigen (Bbz), een regeling uit 2004 voor ondernemers die in financiële problemen (dreigen te) raken.

Re-integratie-instrument

“De Bbz is een landelijke regeling die door alle Nederlandse gemeenten wordt uitgevoerd,” zegt Ton Buijs, Bureauhoofd Werk en Inkomen, Werkplein Parkstad Limburg in Heerlen. “Wij zien de Bbz als een re-integratie-instrument om mensen uit de uitkering te krijgen, dan wel om te voorkomen dat ze in een uitkeringssituatie terechtkomen.” Zijn collega Mark Gielkens, Consulent van het Zelfstandigenloket, heeft dagelijks contact met ondernemers in het Heerlense die het zwaar te verduren hebben: “Het is niet zo dat we geen startende ondernemers meer zien of dat zij geen problemen hebben, maar er heeft een kentering plaatsgevonden. Nu komen meer

gevestigde ondernemers met problemen en in mindere mate diegenen die nog een zaak willen starten. Dat is een duidelijke trend, die natuurlijk te verklaren is door de huidige crisis.”

Oudere ondernemers

“Er is een speciale regeling voor oudere zelfstandigen,” legt Gielkens uit. “Die regeling geldt voor ondernemers van 55 jaar en ouder met een niet meer levensvatbaar bedrijf.” Vanuit de Bbz kan het inkomen van deze categorie worden aangevuld - maximaal 10 jaar lang - tot het bijstandsniveau. Een van de voorwaarden voor deze regeling is dat de betreffende ondernemer minimaal de laatste tien jaar als zelfstandig ondernemer actief moet zijn geweest. En hij moet nog een inkomen hebben uit zijn bedrijf. “En je hoeft niet eerst ‘je huis helemaal op te eten’ voordat de gemeente bijspringt,” vult Buijs aan. Voor de andere - gevestigde - ondernemers die tijdelijke problemen ondervinden, kan de overheid tijdelijke financiële ondersteuning bieden gedurende maximaal 36 maanden.

Te laat

Gielkens wordt vaak geconfronteerd met ondernemers die te laat contact zoeken. “De regeling is veel te onbekend bij on-

dernemers. Mensen kloppen aan als de schulden er al zijn, terwijl deze schulden misschien voorkomen hadden kunnen worden. Want we kunnen niet alleen bijspringen in het levensonderhoud, maar ook financieringen verstrekken.” Voor veel ondernemers is het volgens Gielkens een drempel om bij de gemeente aan te kloppen. “Het is hoe dan ook een bijstandsregeling.”

Levensvatbaarheid

Bij de uitvoering van de Bbz wordt samengewerkt met Philips Stiels Schuldbeïndigingsmiddelen. Dit bureau bepaalt mede hoeveel geld er nodig is om de schulden van

de betreffende onderneming te saneren. Met een externe adviseur van het IMK of van Pommé Consultancy wordt vervolgens ook gekeken naar de levensvatbaarheid van het bedrijf. De samenwerking met deze bureaus is bij openbare aanbesteding geregeld, licht Ton Buijs toe.

Jaarcijfers

“Wacht niet te lang en neem al in een vroeg stadium contact met ons op,” adviseert Gielkens nogmaals. “Dan wordt voorkomen dat er geen jaarcijfers overgelegd kunnen worden omdat de betreffende boekhouder weigert om nog mee te werken omdat hij waarschijnlijk niet meer betaald krijgt.” Gielkens maakt dat regelmatig mee. “En dan houdt het op. Want wij - en ook de banken - kunnen niets doen zonder deze jaarcijfers. We kunnen de levensvatbaarheid niet bepalen zonder deze cijfers.”

Bijstandsniveau

De hulp vanuit de Bbz bestaat uit financiële steun - lees lening - om het bedrijf te kunnen continueren. Daarnaast is er een renteloze lening mogelijk als bijdrage

aan het inkomen van de ondernemer. Dit inkomen wordt dan aangevuld tot het bijstandsniveau. Omdat meestal niet duidelijk is hoeveel een ondernemer in een bepaalde maand zal verdienen, wordt deze aanvulling als voorschot uitgekeerd en achteraf verrekend. De financiële steun om het bedrijf te kunnen voortzetten, is een rentedragende lening tegen acht procent (op dit moment).

Nagelstudio

Het is een echte ‘vangnetregeling’ die toegepast wordt als nergens anders meer krediet wordt verleend. Bij de huidige opstelling van de banken is dat nogal snel het geval, merkt Gielkens op. Buijs waarschuwt ondernemers niet te optimistisch te zijn over de levensvatbaarheid van hun bedrijf. “De twintigste nagelstudio in een wijk is zinloos,” zegt hij. “Dat blijkt meestal ook uit de adviezen van het IMK.” Meer informatie: Werkplein Parkstad Limburg, Mark Gielkens Consulent Zelfstandigenloket telefoon 045 7501 628, m.gielkens@Heerlen.nl


www.kvk.nl/ondernemen/schulden/bbz



500.000 Ryanair-passagiers op Maastricht Aachen Airport

Ryanair denkt dit jaar ruim 500.000 passagiers van en naar Maastricht te kunnen vervoeren. Dat levert naar verwachting 500 extra banen op, zei CEO Michael O'Leary op 16 januari tijdens een zeer druk bezochte persconferentie op Maastricht Aachen Airport. Hij is beslist van plan hier langere tijd een basis te behouden. Over enkele jaren, voor-

zag O'Leary, is Ryanair met twee of drie toestellen op MAA gevestigd. “Wij kunnen ervoor zorgen dat de Maastrichtse luchthaven kan groeien naar twee miljoen passagiers per jaar.” Deze zomer onderhoudt de Ierse low cost carrier 49 Nederlandse routes. (Foto: Luc Hommes).

Business Club Maas Rhein heeft nieuwe voorzitter

Lei Heldens, oud-wethouder van Venray, is de nieuwe voorzitter van Business Club Maas Rhein. Hij heeft op 17 januari tijdens de nieuwjaarsbijeenkomst de hamer overgenomen van Wiel Aerts, die in november tijdens de viering van het 15-jarig bestaan afscheid nam.

Programma

Ook dit jaar biedt de club haar leden diverse mogelijkheden om elkaar te ontmoeten. Tot de zomer staan deze bezoeken op het programma:
- Sealed Air Nelipak, Venray (21 februari)

- SAB Bröckskes, Viersen (21 maart)
- Hauzer Technocenter, Venlo (25 april)
- Sandton Château De Raay, Baarlo (16 mei)
- Holland Business Promotion, Düsseldorf (7 juni)

Lidmaatschap

U kunt twee keer vrijblijvend komen kijken alvorens u gevraagd wordt om lid te worden. Een lidmaatschap van de Business Club Maas Rhein kost € 375,- per persoon per jaar. Meer info: Peter van Heyst, info@bc-maas-rhein.com, telefoon 06 28 20 31 14.

Opinie

Liever triple positief dan zero positief!

Na 16 jaar leugens en bedrog ging eindelijk de wielersport door de hoeven. Oprah moest eraan te pas komen om Lance Armstrong uit de kast te krijgen. De zondaar aller zondaars bleek nagenoeg zijn hele carrière ‘onder den drog’ te hebben gezeten. En velen volgden. Totale ontmaskering. De epo gaat terug naar waar het ooit voor bedoeld was, de nierpatiënten. De wielersport zal nooit meer zo positief worden! Hopen we dan...
Moet je bedenken dat al in 1992 het stofje stikstofmonoxide tot ‘molecul’ van het jaar’ werd uitgeroepen. Ontstaan uit nitraat dat door ons lichaam in twee stappen wordt omgezet via nitriet in die stikstofmonoxide. Zit gewoon in bladgroenten als sla, rucola, andijvie en spinazie, maar

ook in bieten. Stikstofmonoxide reguleert de doorbloeding en reguleert de calciumopname in de spieren. Steeds meer sporters ontdekken dat rode bietensap een nieuw wonderelixir is, het nieuwe epo, dat de prestaties bevordert. De Universiteit van Maastricht doet er nu onderzoek naar. Ze mogen mij vragen eraan mee te doen, want ook ik zou ook best wel wat harder willen fietsen. Gewoon op bieten-sap, puur natuur. En ik denk eigenlijk dat Armstrong er wel eens voldoende aan gehad zou kunnen hebben. Met zijn ongelofelijke kwaliteiten zou hij meerdere Tour de Frances hebben gewonnen. Nu staat hij met lege handen, zeven zeges aan z’n laars gelapt, carrière naar de mallemoeren. En 75 miljoen dollar armer!

Maar genoeg gezwetst over positieve testen in de wielersport. Zero positief heeft daar een wat andere betekenis dan in het gewone burgerleven. Positief zijn, positivisme, heeft hier een heel andere lading. We kunnen niet positief genoeg zijn. Waar vroeger het credo ‘werk, werk, werk’ opgeld deed, is het nu ‘positief, positiever, positiefst’. Rond de jaarwisseling veel gehoord, als elixer tegen het doemdenken en negativisme. Anti het bedroevend slechte producenten- en consumentenvertrouwen in de economie, anti de ‘azijnzeikers’ die er een behagen in scheppen alles en iedereen de put in te praten. De voorzitter van Kamer van Koophandel Limburg haalde in haar jaarrede topbankier Wim Boonstra aan,

die kort daarvoor ook al fel ten strijde was getrokken tegen het negativisme. Hoogleraar Klamer opinieerde dat “we met zoveel te praten over een crisis die geen crisis is, onszelf een crisis aanpraten!” Een enorm rijk land als Nederland ‘piept en kreunt’ onder aandelenkoersen als de AEX die het afgelopen jaar met tien procent stegen, met een ‘gewone’ inflatie van rond de twee procent, een piepkleine economische krimp, het laagste werkloosheidscijfer binnen Europa, het grotendeels gebruikelijke salaris en pensioen. Plus het onderzoek waaruit bleek dat baby’s het liefst in ons kikkerlandje geboren willen worden. Wat een gezeur toch allemaal, typisch Hollands. We praten elkaar de afgrond in. Stop-

pen dus daarmee! Te beginnen in het zonnige zuiden. Bourgondisch als we zijn, trekken wij ten strijde tegen dat negatief Calvinistisch volkje van boven de rivieren. Met een soort Braziliaanse samba, gedragen door de carnavalsmuziek waar we in het zuiden niet genoeg van kunnen krijgen. Al het goede komt nu eens van beneden! In Limburg begint de victorie. Hoort zegt het voort!

Wil Houben, directeur Kamer van Koophandel Limburg





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

Het is koek en ei tussen MVO en Pallethandel Zuid B.V.

Het palet van betrokkenheid

De vraag of Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen een hype is of de toekomst heeft, is al lang en breed beantwoord. Door de groeiende aandacht voor MVO zijn de positieve effecten erkend en heeft het 'fenomeen' bestaansrecht verworven. MVO is de standaard voor ondernemen in de 21ste eeuw. Of deze standaard correct wordt toegepast, is in grote mate afhankelijk van de achterliggende gedachte, want inflatie ligt op de loer. De discrepantie tussen zeggen en doen is groot. "Het verschil tussen handelen vanuit je hart of iets doen omdat het nu eenmaal zo hoort," stelt Ger Mulder. Dat zet de toon bij zijn bedrijf Pallethandel Zuid B.V. waar niet gepraat wordt over MVO, maar waar het gewoon gebeurt.

"Dat je MVO bewust vorm gaat geven, daar is niets mis mee," legt hij uit. "Maar het begint bij oprechte betrokkenheid." Deze vormde dan ook de aanjager voor zijn krachtenbundeling met de gemeente Kerkrade die samenwerking zocht met diverse regionale werkgevers om mensen met een bijstandsuitkering weer aan de slag te helpen.

De samenwerking leidde ertoe dat Pallethandel Zuid, binnen anderhalf jaar, twaalf langdurig werklozen in het zadel hielp bij hun terugkeer in het arbeidsproces. Het leverde Ger Mulder de tweede prijs op in 'De Handreiking', een initiatief van Stichting Levensverhaal ondersteund door 'Van bijstand naar werk'.

Winstpakker

"Een mooie bekroning, maar niet leidend," merkt Ger Mulder op. "De echte winst zit in het feit dat



▲ V.l.n.r. Jos, Ger, Safit, Mark.

je mensen echt kunt helpen. Je draagt op deze manier iets wezenlijks bij en geeft een positieve draai aan hun leven. De impact die dat kan hebben is gigantisch.

Er werkt hier bijvoorbeeld een man uit Montenegro die samen met zijn kinderen al jaren in Nederland woont. Zijn vrouw moest hij noodgedwongen achterlaten. Doordat banenmakelaar Jos Driessen van ISD Kompas Gemeente Voerendaal hem hier aandroeg, heeft hij nu een baan en kunnen ze dadelijk weer herenigd worden. Fantastisch dat je hier als ondernemer een bijdrage aan kunt leveren. Ondernemen was altijd

Foto: Katja Waltmans

al leuk, maar dit maakt het nog leuker. Daarbij heeft deze insteek ook een positief effect op de werkvloer. De sfeer is goed, mensen voelen zich hier op hun plek. Dat straalt je als bedrijf ook uit naar de buitenwacht."

Passie op de pallet

Want Pallethandel Zuid B.V. heeft in zijn tienjarig bestaan juist vanwege deze persoonlijke insteek een markante positie weten te verwerven. "We zijn een klein, degelijk, betrouwbaar bedrijf met een mooie klantenkring.

Door het veelzijdige aanbod zijn onze opdracht-

gevers erg divers. We leveren pallets, halen ze op, repareren ze, maken ze op maat en vervaardigen bekistingen. Iedereen die een vraag over pallets heeft, is hier dus aan het juiste adres," lacht Ger Mulder. "Daarnaast zijn we continu op zoek naar partijen om mee samen te werken, want dat vormt de basis voor nieuwe uitdagingen en kansen," benadrukt hij.

Gesneden koek

Inmiddels heeft Mulder MVO structureel vorm gegeven. Hij werkt intensief samen met de gemeentes Nuth, Voerendaal en Simpelveld. Jos Driessen fungeert hierbij als spin in het web door vraag en aanbod aan elkaar te koppelen. "Door partijen te 'matchen' is de kans van slagen veel groter," legt Jos Driessen uit. "Ik weet wat de werkgever verwacht en wie aan deze verwachtingen kan voldoen. Hiervoor is een intensieve samenwerking essentieel.

Daarnaast is de betrokkenheid van de werkgever van groot belang. Deze mensen hebben vaak 'bagage'. Dat vraagt om tijd en begrip. Natuurlijk is er ook een financieel voordeel, maar als het aan die betrokkenheid schort, blijft het beoogde effect vaak uit. Het mes snijdt ook hier duidelijk aan twee kanten." Gesneden koek voor Pallethandel Zuid B.V. en die wordt gretig verorberd.

Pallethandel Zuid B.V.
Heerlerweg 114b
6367 AT VOERENDAAL
045-5414873
06-52310375
www.pallethandelzuid.com

KAMERKRANT

Ook in 2013 dé krant voor ondernemend Limburg!

15 maart 2013
Personeel/Opleidingen

19 april 2013
ICT & Telecom

24 mei 2013
Bedrijfsoverdracht & overname

28 juni 2013
Duurzaam/ Veilig ondernemen

Neem contact op met:

Edwin Philippens 06-12966299 e.philippens@weijmans.com
 Randal Esser 06-50298807 r.esser@weijmans.com
 045-7111882 www.weijmans.com

creatie en realisatie
 van reclame- en
 mediaconcepten

weijmans  **media groep**
 studio | weekbladen | publishers | rtv

0492 47 21 21 - www.weijmans.com

SIB-regeling helpt ondernemers met internationaliseren

Geen subsidie maar concreet advies

Door Jos Cortenraad

Gericht internationaliseren staat voor nieuwe marktkansen en een betere concurrentiepositie, maar is niet gemakkelijk. Met de regeling Starters International Business (SIB) van Agentschap NL kunnen ondernemers met grensoverschrijdende ambities een beroep doen op ervaren adviseurs.

“De meest laagdrempelige en effectieve adviesregeling die ik ken,” zegt Jurgen Moors van Kamer van Koophandel Limburg.

Rompslomp

Regelingen om mkb'ers financieel te ondersteunen bij hun grensoverschrijden-plannen zijn niet nieuw. Zo konden ondernemers in het kader van Prepare2Start de helft van hun marktentreekosten in het buitenland vergoed krijgen. “Die regeling is nu vervangen door SIB,” legt Jurgen Moors uit, adviseur internationale zaken bij de Limburgse Kamer. “Minder papieren rompslomp dan bij Prepare2Start, als is het wel jammer dat de financiering is weggevallen. Vrijwel elke ondernemer met concrete internationaliseringsplannen komt in aanmerking, er wordt niet met geld geschoven en de administratie is tot een minimum beperkt. De ondernemer krijgt nu con-

creet advies en persoonlijke begeleiding. Natuurlijk is een bijdrage in marketingkosten, vertaalkosten of juridisch advies mooi meegenomen, maar bij internationaliseren zijn een gedegen voorbereiding en een stevig fundament voor bijvoorbeeld export veel meer waard.”

Voucher

De procedure is simpel. De mkb'er die de grens over wil of zijn activiteiten in het buitenland wil uitbreiden, neemt contact op met de Kamer van Koophandel. Daarna wordt bij het Agentschap, onderdeel van het ministerie van Economische Zaken, een voucher aangevraagd. Die 'tegoedbon' vertegenwoordigt een waarde van € 2.400, om te zetten in adviesuren. “Dat betekent dat mijn baas, de KvK, dat bedrag incasseert waardoor ik een aantal uren met de ondernemer aan de slag kan zonder dat het hem geld kost.”

Helicopterview

Eerste stap is een uitgebreid, inhoudelijk adviesgesprek. “We brengen precies in kaart waar de ondernemer naartoe wil. Heeft hij een goede waardepropositie die optimaal aansluit bij de wensen van de klant? Kunnen wij het marketingbeleid aanscherpen? De helicopterview dus. Daar beginnen we mee. Na de

analyse gaan we verder de diepte in. In welke landen liggen de kansen? Wat is er nodig om de doelen te halen? Gaat hij werken met agenten of distributeurs? Hoe zit de wetgeving in elkaar? Vervolgens maken we een stappenplan dat uiteindelijk een doortimmerd en concreet business- en exportplan moet opleveren.”

Relatienetwerk

Het is niet de bedoeling dat de KvK-adviseur alle werk op zich neemt. “Nee,” vervolgt Moors, “het is het plan van de ondernemer. We fungeren als sparring-partner, wij wijzen de weg en zetten aan tot nadenken. Wij adviseren en stellen ons relatienetwerk open. De internationale businessclubs bijvoorbeeld, brancheorganisaties, de verschillende ambassades. We hebben contacten met de hogescholen Zuyd en Fontys die heel graag studenten leveren die als stage-opdracht een marktonderzoek kunnen verrichten. Ook leveren we modelcontracten. SIB-deelnemers kunnen deelnemen aan collectieve activiteiten zoals beursbezoeken en trainingen. De ondernemer moet het zelf doen.” Het hele traject neemt ongeveer drie maanden in beslag. “De doorlooptijd moet niet te lang zijn. De mkb'er wil snel weten waar hij aan toe is, welke kansen er zijn in het buitenland.”



www.kvk.nl/sib
www.agentschap.nl

Sluit u aan bij de Nederlands-Waalse Business Club

Zakendoen met Wallonië biedt omzetverhogende perspectieven, maar het is essentieel om te beschikken over een goed netwerk en geschikte partners.

Daarom is er de Nederlands-Waalse Business Club (NWBC) van KvK Limburg. Ze biedt Nederlandse en Waalse ondernemers de mogelijkheid, een netwerk op te bouwen, kennis met elkaar te delen én samenwerking te bewerkstelligen. Dit allemaal om het onderling zakendoen in deze regio's te versterken. De NWBC is een onafhankelijke netwerkpartner voor bedrijven aan beide zijden van de grens, een club die verschillende bijeenkomsten belegt ter ondersteuning van grensoverschrijdend samenwerken. Zowel in Nederland als in Wallonië.



www.kvk.nl/nwbc

Hitpotentie in fitnesscentra

Paul Venner uit Baexem introduceerde in 2010 de zogenoemde Aquabags® (foto) op de Europese markt. Met water te vullen opblaasbare kunststof zakken en ballen. Bedoeld voor (top)sporters om mee te trainen en tevens geschikt voor trainingsprogramma's van fysiotherapeuten en personal trainers. “Een gat in de markt,” zegt de ondernemer die na de Sporthogeschool onder andere werkte met topsporters. “De Aquabags® zijn zeer geschikt om te gebruiken als onderdeel binnen bepaalde trainingsprogramma's of als training op zich. Ze zijn niet duur en ze zijn makkelijk te transporteren. In amper twee jaar verkochten we de Aquabags® in Nederland en nog acht Europese landen.”



Lastig verhaal

Een succes dus, maar verdere internationale expansie bleek toch een lastig verhaal. “Ik heb alles zelf opgezet. De ontwerpen, de productie, marketing en ook de distributie. Zeer tijdrovend, waardoor ik niet meer toekwam aan het verder ontwikkelen van sportconcepten en trainingsprogramma's. En dat is wat ik óók graag doe. De Aquabags® zijn eerder een middel dan een doel.” Om de bedrijfsstrategie verder uit te zetten, zocht Paul Venner contact met de Kamer van Koophandel. “In het kader van de SIB-regeling is een adviseur met me aan de slag gegaan. We hebben besloten om één distributeur te zoeken die in Europa de Aquabags® afzet. Dat is Meijers geworden; een organisatie met een groot netwerk. En veel ervaring op het gebied van functionele trainingsproducten. We werken nu een paar maanden samen en de zaken lopen prima. Ik wil in Europa uitbreiden en daarna verder internationaliseren. We zitten al in Zuid-Afrika, de VS staan hoog op het verlanglijstje.”

Trainingsconcepten

Zelf is Paul Venner nu wat minder met de daadwerkelijke verkoop van Aquabags® bezig. “Meer met training geven, opleidingen verzorgen en nieuwe trainingsconcepten dus. Waar de bags wel een rol bij spelen. Ik denk dat trainen met de Aquabags® wel eens een hit zou kunnen worden in de fitnesscentra. We doen nu verschillende onderzoeken en tests. Trainen met de bags is erg pittig en levert mooie resultaten op.”



www.aquabags.eu



Nieuwe flexwerkplekken

LIOF Business Centers, met twaalf centra de grootste verhuurder van bedrijfsruimte in Limburg, biedt nu ook flexwerkplekken aan. Sinds 1 februari zijn 42 volledig uitgeruste werkplekken beschikbaar vanaf vier uur per dag in de bedrijvencentra Borrekuil (Geleen) en Roerpoort (Roermond). De plek-

ken (vanaf € 15,- per dagdeel bij tien dagdelen) hebben faciliteiten als Wi-Fi, print- en kopieerapparaat, koffie/thee, receptie, postverzending en - tegen geringe vergoeding - vergaderruimte.



www.liofbedrijvencentra.nl

Balans

De huidige tijd wordt gekenmerkt door veel dynamiek: stabilisatie, krimp, maar ook groei liggen dicht bij elkaar. Een tijd van onverwachte ontwikkelingen, met zowel kansen als tegenslagen. Ondernemers doen er goed aan om de balans in hun bedrijf regelmatig op te maken en na te gaan welke stappen noodzakelijk zijn voor de toekomst.

Gesprek

Voor een gratis kennismakingsgesprek, kan contact worden opgenomen met Ingrid Hupkens van de KvK, ihupkens@limburg.kvk.nl, telefoon 088-9876 480. Meer info: Chertie Dirks, cdirks@limburg.kvk.nl, telefoon 088-9876 485.

Hulp om uw bedrijfsvoering te vernieuwen

In het kader van het project Toekomstbestendig Ondernemen helpen KvK Limburg en Syntens ondernemers uit het Limburgse mkb bij het verbeteren of vernieuwen van hun bedrijfsvoering.

Adviseurs van de twee organisaties gaan persoonlijk bij mkb-ondernemers langs om kennis te maken en te horen wat hun toekomstplannen en ambities zijn.

Tips van de Belastingdienst (7)

Belastingschuld en (kort) uitstel van betaling (deel 1)

Heeft een ondernemer een belastingschuld, dan kan de ontvanger uitstel van betaling verlenen bij betalingsproblemen. Er zijn verschillende situaties te onderscheiden die kunnen leiden tot uitstel van betaling.

Een van de situaties kan zich voordoen als de ondernemer voldoet aan de voorwaarden voor kort telefonisch uitstel. Voordeel van dit kort telefonisch uitstel is:

- De ontvanger verleent dit uitstel zonder nader onderzoek. Er hoeft door de onderne-

mer geen formulier te worden ingevuld ten behoeve van de ontvanger.

- Het verzoek kan zowel schriftelijk als telefonisch worden gedaan.
- Het uitstel wordt verleend voor maximaal vier maanden. De vier maanden worden gerekend vanaf de laatste vervaldag van de oudste aanslag.

Wanneer komt een ondernemer hiervoor in aanmerking? De ontvanger verleent de ondernemer kort telefonisch uitstel als aan de volgende voor-

waarden is voldaan:

- De totale openstaande schuld van de belastingschuldige bedraagt minder dan € 20.000. Hierbij wordt geen rekening gehouden met belastingschuld waarvoor uitstel van betaling in verband met een ingediend bezwaar- of beroepsschrift is verleend.
- Er staan ten name van de belastingschuldige geen belastingaanslagen open waarvoor dwangbevelen zijn betekend.
- Er staan geen vergrijpboetes open.
- Aan de belastingschuldige is niet voor dezelfde belastingaanslag of voor andere aanslagen uitstel van betaling in verband met betalingsproblemen of uitstel in verband met een te verwachten uit te betalen bedrag verleend.
- Het verzoek betreft niet een voorlopige aan-

slag als bedoeld in artikel 9, vijfde lid van Invorderingswet 1990, die in meerdere termijnen betaald mag worden.

Let op: De ontvanger merkt een telefonisch verzoek om kort uitstel niet aan als een melding betalingsonmacht.

Als sprake is van betalingsonmacht, moet u dit schriftelijk melden. Het meldingsformulier kunt u aanvragen bij de BelastingTelefoon of downloaden van **www.belastingdienst.nl**

Is er geen kort telefonisch uitstel mogelijk, dan kan de ontvanger toch uitstel van betaling verlenen. De voorwaarden om in die situatie voor uitstel van betaling in aanmerking te komen, worden wel strenger. In de volgende bijdrage meer hierover.

Maastricht Porselein, moeder van de vaderlandse porseleinkast

Uniek servies, uw zakelijk devies

Maastricht en porselein horen bij elkaar sinds de familie Regout in 1883 begon met de productie ervan. Regout werd Mosa en sinds 2004 is er Maastricht Porselein, de enige in de Benelux die op industriële schaal servies van porselein maakt. Met als kenmerk innovatieve vormgeving en ongeëvenaarde kwaliteit. Met de garantie van jarenlange kleurvastheid, het resultaat van een zeer hoogwaardig productieproces.

Als moeder van de porseleinkast koestert Maastricht Porselein de kennis en de ervaring waar de reputatie van de onderneming op stoelt. "Wij geloven in karakter en identiteit, in creativiteit en vernieuwing, in tijdloos design en kwaliteit," zegt directeur Henri Franssen.

Levenslange garantie

Voor het bedrijfsleven is het assortiment van Maastricht Porselein een ware uitdaging. Uw eigen logo op een kopje, schotel, soepkop of bord maakt gasten ontvangen een feest. Alle bewerkingen vinden plaats bij Maas-



tricht Porselein in Eijsden, waar zich ook Maastricht Porselein Outlet bevindt. Hier zijn artikelen die niet meer in het assortiment

zitten tegen bodemprijzen te krijgen. Henri Franssen: "We werken uitsluitend in 'onderglazuur kwaliteit', waardoor de keramische verven hun intense kleuren ook bij 1.200 graden in de oven behouden. Hierdoor is het eindproduct bestand tegen intensief gebruik en frequent vaatwassen. Daarom geven wij levenslange garantie op de kleurechtheid van onze producten."

Serviesdevies

Serviesgoed moet de smaakbeleving van de gebruiker iets extra's geven is het devies

van Maastricht Porselein. "We voorzien onze serviesen daarom van smaakvolle designs. Duurzaam, inpasbaar en prettig hanteerbaar. De serviesen zijn sterk, ergonomisch en licht. Losse onderdelen uit series zijn te combineren met ander serviesgoed. Ons archief bevat inmiddels zo'n 10.000 unieke monsters van koffiekoppen die we in de loop der jaren voor allerlei organisaties hebben gemaakt."

MAASTRICHT PORSELEIN



Maastricht Porselein
Deventerstraat 11
7575 EM Oldenzaal
T 0541 581 650
E verkoop@maastrichtporselein.nl
www.maastrichtporselein.nl

Maastricht Porselein Outlet
Zoerbeemden 31
6245 LR Eijsden
T 043 350 1041
E outlet@maastrichtporselein.nl
www.mpoutlet.nl
Openingstijden:
ma t/m vrij 09.00u – 16.00u
en za 09.00u – 12.00u



Jos van Laar Wegen en Grond is een wegenbouw en grondverzetbedrijf gespecialiseerd in infrastructurele werken in de bebouwde omgeving alsmede wegenbouwprojecten voor overheden.

Ook de particulier kan bij ons terecht voor alle soorten bestratingen.



Holstraat 45 | Margraten | T. 043 - 458 24 04 | F. 043 - 458 24 91 | info@josvanlaar.nl

jos van laar
wegen & grond



Uw gemeente wenst u veel inspiratie en goed ondernemerschap

Een ondernemende gemeenschap

Een vitaal - lokaal én regionaal – ondernemersklimaat is waardevol voor elke gemeenschap: het draagt bij aan werkgelegenheid, ontwikkeling en innovatie. Daarvoor zorgt u, als ondernemer, natuurlijk allereerst zelf. Uw gemeente ondersteunt via het stimuleren van diversiteit, ambachtelijkheid, milieuvriendelijkheid, arbeidsintensiviteit en efficiency. Ook is er de jaarlijkse ondernemersbijeenkomst: een moment voor alle ondernemers in Eijsden-Margraten om te netwerken, kennis te delen en kansen op te doen. En daarnaast kijken we buiten de gemeente- en landsgrenzen naar (eu)regionale samenwerking, op het vlak van ondermeer recreatie en toerisme.

Graag tot ziens in Eijsden-Margraten!

Meer weten: kijk op
www.eijsden-margraten.nl



WONEN WERKEN!

Hélène Opreij Makelaardij O.G.

**Aankoop
Verkoop
Taxaties
Verhuur
Energie labels
WOZ-advies**

SCVM

Sterre der Zeestraat 25
6269AK Margraten
06 41 225684
www.heleneopreij.nl
www.vastgoedverhuurlimburg.nl
info@heleneopreij.nl

VBO MAKELAAR

**vastgoedcert
gecertificeerd**

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.



Ondernemend Eijsden-Margraten

Paspoort

Ondernemend Eijsden-Margraten

Indeling:	15 woonkernen, 20 buurtschappen
Inwoners:	25.000
Ondernemingen:	1.921: - 947 detailhandel, horeca, zakelijke dienstverlening, e.d. - 469 overheid, gezondheid, e.d. - 276 bouw, industrie, e.d. - 229 agrarische sector, e.d.
Arbeitsplaatsen:	6.900
Bedrijventerreinen:	Aan de Fremme (Margraten), Zoerbeemden en Gronsveld (Eijsden)

Eijsden-Margraten plukt de vruchten van goed beleid

Het is op moment van schrijven hartje winter en de thermometer komt zelfs overdag niet boven min 3, maar de toekomstperspectieven van Eijsden-Margraten zijn hartverwarmend. Ondernemen is hier weer helemaal ‘hot’. De drie bedrijventerreinen in Eijsden en Margraten zijn helemaal gevuld. Alleen op Aan de Fremme in Margraten zijn nog enkele kavels te koop. In hartje Eijsden en in Margraten op het Americaplein verrijzen splinternieuwe winkelcentra, waar gevestigde winkeliers, aangevuld met zaken die het lokale winkelaanbod verrijken, een plek zullen vinden. Maar het meest vernieuwend is het plan om Eijsden-Margraten op ondernemersgebied weer de vroegere grandeur van de bloesemstreek te geven. De bloesemende en voor toeristen en dagjesmensen zo aantrekkelijke hoogstamboomgaarden moesten ooit plaatsmaken voor het rendabeler laagstamfruit, maar worden door de aanplant van nieuwe fruitbomen weer in oude luister hersteld. Door de fruittelers en de plaatselijke horeca nauwer met elkaar te verbinden en te faciliteren, gaat heel Eijsden-Margraten hier de vruchten van plukken.

‘Met Fruit erop Uit’

De rijke historie en traditie van Eijsden-Margraten op het gebied van de fruitteelt en alles wat daarmee verbonden is, wordt nieuw leven ingeblazen door de bestuurlijke ambitie om naast de andere agrarische activiteiten in de gemeente vooral de fruitteelt een nieuwe injectie te geven. Door zich te profileren als ‘Bloesem van het zuiden’ wil de gemeente ondernemend Eijsden-Margraten verder tot bloei brengen.

Als een van de eerste initiatieven daartoe wordt het thema ‘Met Fruit erop Uit’ inhoud gegeven. De steun van de provincie Limburg is al toegezegd. Binnenkort vindt over de invulling de eerste brainstormsessie plaats. “Doel is om de unieke streekgerechten van deze regio aan de man te brengen en te koppelen aan evenementen,” zegt communicatieadviseur Anjo Steijns-Bodelier. “Nu is het vaak ieder voor zich. Wij willen de verbinding aanbrengen en de ondernemers daarin faciliteren, zodat meer mensen van die vaak unieke producten gaan kennisnemen en genieten. Faciliteren door bijvoorbeeld een folder uit te brengen waarin de fruitroute voor toeristen wordt gepromoot. En een label ontwikkelen dat winkeliers kunnen gebruiken voor hun streekproducten. En stimuleren dat de horeca de bloedworst met appeltjes uit onze eigen boomgaarden op de menukaart plaatst.”

Idee komt tot bloei

Op deze fruitroute - waarbij ook over de grens wordt gekeken naar de Voerstreek en Haspengouw - worden belevingsmomenten voor de toeristen ingebouwd, zodat ze de fruitproducten ook kunnen voelen en proeven. “Daartoe planten we nieuwe hoogstamboomgaarden aan, waarvan we lokale ondernemers ‘eigenaar’ maken,” licht Gerry Jacobs, zelf zoon van een fruitboer, toe. “Je vergroot zo de betrokkenheid en brengt dit prachtige idee tot volle bloei.”

Nee, we willen niet verder het buitengebied in, benadrukt Gerry Jacobs, wethouder economische zaken. En gelijk heeft ie. Want de goed gevulde bedrijventerreinen verder uitbreiden zou ten koste gaan van het natuurschoon en het unieke landschap. En juist die grote landschappelijke waarde is de vruchtbare voedingsbodem voor de innovatieve ondernemende plannen van de gemeente.



Bedrijventerrein Zoerbeemden in Eijsden: vol.

Afgelopen jaar vond de aftrap plaats van het nieuwe NetwerkEvent van de gemeente Eijsden-Margraten. De lokale ondernemers kregen er onder meer uitleg over de nieuwe economische lente zoals de gemeente die voor ogen heeft. Waarbij de bal getrapt werd richting nieuwe kansen en uitdagingen en naar de mogelijkheid om voortaan peridiek op ondernemersniveau met elkaar van gedachten te wisselen en te werken aan de uitvoering van de frisse en vooral fruitige plannen om de ei-



Bedrijventerrein Aan de Fremme in Margraten: nog enkele kavels te koop.

Een nieuwe economische lente, een nieuw begin

‘Bloesem van het zuiden’ bloeit op



Hier, in hartje Eijsden, verrijst deze lente het nieuwe winkelcentrum.

gen toeristische identiteit van de gemeente ook op economisch gebied te versterken.

Overleg

Maar de plannen gaan verder. Het gemeentelijk beleid zoomt in op versterking van de omgevingskwaliteit, toerisme en recreatie, een goed voor-

zieningenniveau en dito bereikbaarheid, mede ter versterking van de economische structuur. De lokale bedrijvigheid in Eijsden-Margraten is al erg gevarieerd en maakt de woonkernen leefbaar. De ‘zwaardere’ bedrijfsactiviteiten zijn heel succesvol aan de randen van die woonkernen geplaatst en geconcentreerd op de drie bedrijventerreinen. Met ‘Ondernemend Eijsden-Margraten’ wil de gemeente ook regelmatig overleggen over wensen en knelpunten. Het op korte termijn in te stellen Ondernemersplatform moet het gemeentebrede overlegpodium worden voor deze communicatie. De bedrijvencontactfunctionaris krijgt hierin de spilfunctie en wordt in het binnenkort te betrekken nieuwe gemeentehuis in Margraten het aanspreekpunt.

Samenwerking

“We zijn met de ondernemersverenigingen van de drie bedrijventerreinen al in gesprek over verbetering van de kwaliteit en de veiligheid, bijvoorbeeld door

het instellen van cameratoezicht,” zegt Gerry Jacobs. “Maar onze belangrijkste boodschap is: samenwerking. Daarbij moet je ook over de gemeentegrenzen heen kijken en bedrijven naar deze regio lokken. Dan ontwikkel je de lokale economie en kun je mensen werk bieden. Zo behoud je mensen voor de regio en ga je krimp tegen.”



Wethouder Gerry Jacobs voor het beschermd dorpsgezicht van Eijsden, dat in vroeger tijden een belangrijke handelsplaats aan de Maas was.

Innovaties die de zorg niets kosten en heel veel opleveren

Arion snelgroeier met 'lo-tech'-innovatie

Door Jos Cortenraad

Erik Joosten vond de 'frietzak' uit om steunkousen mee aan te trekken, het 'viskrukje' als hulp bij het inzwachten van benen, het washandje waarmee verpleegkundigen zonder water hun patiënten wassen, én het mutsje om hoofd en haren te wassen zonder onder de douche te moeten.

Nu werkt hij aan een vervanger van de bedpan. Voorwaar geen 'sexy' producten, maar wel revolutionair in zorgland. Zijn bedrijf Arion verovert er de wereld mee.

Aan de onderkant

Arion is een innovatief bedrijf. "Maar dan lo-tech en niet hi-tech," vertelt Erik Joosten als hij op deze eerste winterdag van 2013 algemeen directeur Wil Houben en directeur regiestimulering René Verhoeven van Kamer van Koophandel Limburg op bezoek heeft. "Met Arion innoveer ik aan de onderkant, met simpele producten. De aantrekhulp van steunkousen kan op jaarbasis 155 miljoen euro besparen. Mensen

hoeven de thuishulp niet in te schakelen en zijn zelfstandiger. Het wassen-zonder-waterconcept in ziekenhuizen en verpleegcentra kan maximaal 340 miljoen euro opleveren. Het is hygiënischer en scheelt enorm veel personeelskosten. In totaal hebben we het over een half miljard per jaar. In Nederland alleen." Joosten heeft het niet zelf bedacht. "Berekend door het ministerie. Ervan uitgaande dat de vindingen zo breed mogelijk worden toegepast. Dit zijn innovaties die de zorg niets kosten en heel veel opleveren."

Het tijt keerde

Erik Joosten was lang een roepende in de woestijn. Begonnen op de zolderkamer in 1994 groeide hij slechts langzaam door naar een volwassen bedrijf. Zijn producten sloegen wel aan, maar het duurde tien jaar voordat Arion echt voet aan de grond kreeg. De aantrekhulp voor de steunkous werd niet vergoed door verzekeraars, het wassen-zonder-water (Swash) weggehoond. Pas in het begin van deze eeuw keerde het tij. Ziekenhuizen waaron-

der het Orbis in Sittard en het azM vielen in één keer wel voor de Swash. De aantrekhulpen bleken zo handig dat ze massaal gekocht worden door de consumenten zelf.

Veertig landen wereldwijd

In de jaren 2003-2005 hoorde Arion bij de snelst groeiende bedrijven van Nederland. Anno 2013 levert het de producten aan veertig landen wereldwijd. De omzet is opgelopen tot ruim zeven miljoen euro, er werken wereldwijd ruim 70 mensen.

De aantrekhulpen worden momenteel gemaakt in een eigen fabriek in het Tunesische Monastir, de washandjes in een gloednieuwe fabriek in Geleen. "In 2010 voor een paar miljoen euro gebouwd," klinkt het trots. "Volledig geautomatiseerd met veel uitbreidingsmogelijkheden."

Dubbele cijfers

Erik Joosten is met Arion een van de succesvolste ondernemers in Limburg. De groeiscenario's voorzien in dubbe-



Erik Joosten leidt de directie van de Kamer van Koophandel rond in zijn gloednieuwe fabriek in Geleen. (Foto Luc Hommes).

le cijfers. "De markt is enorm. We staan nog maar aan het begin." Maar het is Erik Joosten en zijn broer niet enkel te doen om financieel succes. "We willen een serieuze bijdrage leveren aan een betere zorg. Daarom ook heb ik met

partners Vebego, Van Houtum, Laurentius en Syntens het platform Hygiene Hills opgericht. We zoeken samen naar slimme oplossingen. Naar innovaties in de lo-techsfeer. Een alternatief voor de bedpan, dat zou mooi zijn."

"Cultuur van zakendoen leer je alleen in het land zelf"

Door Maurice Ambaum

In november streek een Limburgse handelsmissie van de Kamer van Koophandel neer in Mexico. Een week lang leerden de ondernemers de lo-

kale cultuur van zakendoen kennen en kregen ze de mogelijkheid om contacten te leggen en een netwerk op te bouwen.



Het gezelschap had soms ook even tijd voor een toeristisch intermezzo, zoals een bezoek aan de ruïnes van Teotihuacán (150 tot 700 na Chr.).

De vraag ligt voor de hand: is het zinvol geweest om naar Mexico af te reizen? Frank van Buren (Delfin Trust, Maas-tricht/Eindhoven) en Alexander Sechi (BRB International, Ittervoort) hoeven geen seconde na te denken. Ook al heeft de handelsmissie ze nog geen nieuwe klant opgeleverd, ze kwalificeren de trip als "zinvol en verhelderend".

Lange adem

"In mijn branche werkt het sowieso niet dat je meteen nieuwe klanten aan je bindt," vertelt Van Buren. "Dat is een kwestie van lange adem en contacten onderhouden. Ik ben twee jaar geleden met KvK Limburg naar China geweest. De spin-off is er nu, in de zin dat er een concrete aanvraag van een Chinees bedrijf ligt. Ik ben dan ook niet meegegaan naar Mexico in de verwachting dat ik er meteen nieuwe opdrachtgevers aan zou overhouden. Ik wilde me vooral oriënteren."

Concreet

Alexander Sechi onderschrijft dat ver-

wachtingspatroon, maar had ook een target. "Ik ben als salesmanager verantwoordelijk voor Latijns-Amerika, dus ik ging mee om ook concreet zaken te kunnen doen. Dat is goed gelukt. Ik heb in vier dagen tijd elf voor ons interessante bedrijven bezocht. Dat heeft tot dusver geleid tot twee concrete offertes."

Op maat

Ardy Assink, manager internationale zaken bij de Limburgse Kamer, is verantwoordelijk voor de handelsmissies. "We luisteren goed naar wat de bedrijven willen en proberen daar op maat invulling aan te geven. Dat we de reis als een officiële handelsmissie kunnen positioneren, heeft zeker voordelen. Daardoor gaan deuren open die voor individuele bedrijven waarschijnlijk gesloten blijven. Denk bijvoorbeeld aan de Nederlandse ambassade in Mexico-stad of grote bedrijven. In Mexico hebben we onder meer de Duitse concerns Bayer en Volkswagen bezocht."

Hoog niveau

Frank van Buren onderstreept het hoge niveau van de handelsmissies van de Kamer. "Het is heel professioneel geregeld, met aandacht voor de wensen en belangen van iedere deelnemer.

Ik vind het ook een meerwaarde dat we kunnen spreken met Nederlandse ondernemers die er al werken. Zij kennen de cultuur van zakendoen. Dat is cruciale informatie om internationaal de boer op te gaan." Alexander Sechi vult aan: "En dat we ons als officiële handelsmissie presenteren, maakt veel meer indruk dan dat ik als ondernemer uit Limburg aan de bel trek. Dat zegt ze niets."



Zuid-Korea

KvK Limburg organiseert dit jaar een handelsmissie naar onder meer Zuid-Korea. "Ook al merken we dat bedrijven terughoudend zijn om deel te nemen aan handelsreizen buiten Europa," geeft Ardy Assink aan. "Het gaat economisch niet goed, dus ze letten scherp op de kosten. Dat begrijp ik. Maar tegelijkertijd zeg ik ook: als je nu investeert, heb je een voorsprong als het economisch weer beter gaat. Bovendien kun je voor geen al te hoge kosten ervaren of een land wel of niet interessant voor je is. Dat is goedkoper dan het zelf proberen uit te vinden."

De stress van het succes (10)

Over slecht werk, handjeklap en klungelaars

Door Huub Hovens

Je hebt amateurs en profs. 'Amateurisme' slaat op incompetentie, geklungel en slecht werk. Een 'professionele aanpak' staat voor vakmanschap, kennis-van-zaken en voor kwaliteit.

In sommige sportkringen wordt over 'amateurs' gesproken als ze bedoelen dat de beoefenaar een liefhebber van die tak van sport is. De kwalificatie 'amateur' in die omgeving heeft iets aandoenlijks en wordt niet gebezigd om te diskwalificeren. Het enige verschil met de profsporter zit hierin dat deze laatste betaald wordt voor zijn activiteiten en de amateursporter niet.

Genot

Alleen omdat de prof het genot ondervindt van ruime trainings- en ontwikkelingsmogelijkhe-

den, presteert hij beter dan de liefhebber. Terwijl bij de een oefening kunst baart (topsport dus), kampt de ander met tijdgebrek. Daardoor kan hij zijn talent niet uitbouwen. Wat hij baart, haalt nooit de top.

Loon

Ook de beroepsondernemer, beroepsbestuurder en bijvoorbeeld beroepschauffeur past het predicaat 'prof'. De activiteiten op hun terreinen worden immers beloond. Ze krijgen salaris, een winstuitkering, schadevergoeding, loon en (onregelmatigheids)toeslag, want ze doen geen vrijwilligerswerk. De tijd die zij aan hun inzet kwijt zijn, is geld.

Vakkundig

Dat geld komt goed terecht omdat in die be-

loonde tijd met kennis-van-zaken, vakkundig gestreefd wordt naar kwaliteit. Profs zijn geen incompetente klungelaars die slecht werk afleveren. Waren ze dat wel, zouden ze hun beloning niet verdienen.

Daadkracht

Precies, maar waarom overtreedt menige beroepschauffeur de snelheidslimiet? Valt dergelijk gedrag misschien niet onder slecht werk? Mag je een beroepsbestuurder die uit eigenbelang aan vriendjespolitiek doet (zelf noemt hij dit handjeklap graag 'netwerken'), nog wel competent noemen? En hoe hoog is het klungelaarsgehalte van de beroepsondernemer wiens vermeende daadkracht tot felode cijfers en schrijnende ontslagen leidt?

Vakmanschap

Akkoord, fouten maken we allemaal, de profs niet uitgezonderd. Als je zo'n fout herkent, erkent en aangrijpt om niet wéér mis te peuten, bouw je aan nóg meer vakmanschap met uitzicht op nóg meer kwaliteit. Dan ben je het predicaat 'prof' waardig.

Instinct

Jammer dan ook dat snelheidsovertredingen door beroepschauffeurs eerder regel dan uitzondering zijn, dat het bij veel beroepsbestuurders een ingesleten instinct is om vooral hun eigen aanzien te besturen en dat sommige beroeps-ondernemers niet door kennis-van-zaken worden gehinderd. Ook 'professionaliteit' slaat hier en daar op incompetentie, geklungel en slecht werk.

De prof zou meer een liefhebber moeten zijn.

Theo Peeters vindt met Yante een niche in de zuivelschappen

Griekse en Turkse yoghurt uit... Schimmert

Door Jos Cortenraad

Waar wordt Griekse, Turkse of Bulgaarse yoghurt gemaakt? Precies, in Schimmert bij het bedrijf van de familie Eijssen. Een heel gamma aan verse op authentieke receptuur gebaseerde yoghurt, verlaat elke week de boerderij om hun weg te vinden naar de schappen van de Nederlandse supermarkten.

Natuurlijk ligt het niet voor de hand dat uitheemse yoghurtsoorten met zijn karakteristieke lobbige textuur in Zuid-Limburg worden gemaakt. Maar toch is het zo, zegt José Eijssen die samen met haar man Pierre, twee zonen en enkele personeelsleden een bloeiend boerenbedrijf in gang houdt.

Superheffing

“Uit nood geboren eigenlijk,” kijkt ze terug op de wording van het ‘yoghurt-bedrijf’. “We hadden net de boerderij van mijn schoonouders overgenomen toen eind jaren zeventig de superheffing op melk werd ingevoerd. We hadden drie opties: melkquota kopen, de koeien verkopen of zelf zuivelproducten gaan maken. We hebben voor het laatste gekozen en zijn onder andere yoghurt gaan maken die we in onze eigen boerderijwinkel verkochten.”

Experimenteren

Een geslaagde keuze. De winkel draait goed en het overgrote deel van de ei-

gen melkproductie wordt verwerkt in verschillende soorten toetjes en yoghurt.

De klantenkring bestaat uit particulieren en andere boerderijwinkels zoals de versketen Naanhof. In 2000 komt zoon René in de zaak. Hij is net afgestudeerd als levensmiddelen-technoloog en wil niets liever dan nieuwe producten ontwikkelen en in de markt zetten.

Hij krijgt zijn kans als zich een groot-handel meldt die een grote order wil plaatsen voor Turkse yoghurt. “Ik ben aan het experimenteren geslagen,” vertelt René, “en uiteindelijk proefde de klant originele Turkse yoghurt. Het leverde een mooie order op, de basis van ons huidige bedrijf. Later zijn daar opdrachten voor Griekse en Bulgaarse yoghurt bij gekomen.”

Nieuwe stappen

De winkel wordt gesloten zodat het hele gezin Eijssen zich kan toeleggen op het boerenbedrijf en de yoghurtproductie. In 2008 besluit René, inmiddels directeur, dat het tijd wordt voor nieuwe stappen. “We draaiden prima, elk jaar was er wel een stukje groei. Maar ik was te afhankelijk van de groothandels en wilde met mijn producten naar de supermarkten. Hoe, dat was de vraag. Ik heb verstand van zuivelproducten, maar van marketing, verkoop en distributie heb ik geen kaas gegeten. Daarin zijn andere mensen gespecialiseerd.”



Theo Peeters (links) en René Eijssen in de productieruimte achter de boerderij in Schimmert. Hier worden ongeveer zeven miljoen bakjes yoghurt per jaar gemaakt. (Foto Bas Quaadvlieg).

Via een relatie komt René begin 2009 in contact met Theo Peeters. Een man met een schat aan ervaring op een breed vlak in de foodwereld en net klaar met een grote klus voor een van de grotere foodbedrijven in Europa. “Ik zag meteen kansen. De markt voor uitheemse yoghurtsoorten moest nog vrijwel helemaal ontwikkeld worden. Althans, voor de consument die haar aankopen van dit soort yoghurtproducten graag in de supermarkt wil doen. Na een aantal goede gesprekken ben ik in het bedrijf gestapt. Om-

dat alle expertise voorhanden is. Uniek voor een relatief klein Nederlands bedrijf dat nota bene originele Griekse en Turkse producten maakt.”

Inpakrobot

Er worden een bedrijfsplan en markt-



Calorie- en vetarme, stevige yoghurt uit Schimmert.

Kwaliteit Limburgs toerisme omhoog

De kwaliteit van het Limburgs toerisme moet omhoog. Ook is het nodig om in de toeristische sector de innovatie te stimuleren.

Dat vinden de partners verenigd in het Recreatieoverleg (Koninklijk Horeca Nederland, RECRON, HISWA Vereniging, de Stichting Samenwerken de VVV's Limburg en KvK Limburg). Daarom hebben ze het project ‘Stimuleringsregeling Innoverend Ondernemerschap’ in het leven geroepen.

Steun

De steun die met het project aan ondernemers wordt geboden, bestaat uit:

- intakegesprekken met adviseurs van de projectpartners (verplichte eerste stap)
- subsidievouchers voor het inhuren van een externe adviseur
- workshops
- inspiratiesessies

Bijdrage

Voor uitgewerkte innovatieve plannen kunt u ook een bijdrage in de investeringen vragen, dankzij een aparte tenderregeling van de Provincie. Zie:



www.limburg.nl/vrijtijdseconomie
www.kvk.nl/innovatie/toerismelimburg

strategie opgesteld en geïnvesteerd in nieuwe, moderne productiefaciliteiten waaronder een volautomatische inpakrobot die in een razend tempo pallets vol bakjes stapelt. En waarmee meteen twee voltijdse banen bespaard worden. Passend ook bij een ingrijpende koersverandering. “Hoe moeilijk ook,” vertelt Theo Peeters, “we hebben besloten om het leveren van grootverpakkingen in vijf- en tienliter-emmers aan een aantal foodservicegroothandels af te bouwen. Je verkoopt niet graag nee, maar in de supermarkten zagen we meer toekomst. Je overleeft alleen als je de niches opzoekt waarin je je kunt onderscheiden. Dus hebben we een eigen assortimentslijn (onder diverse merken) in Griekse, Bulgaarse en Turkse yoghurt opgezet.” De keuzes blijken andermaal juist. Eijssen is kerngezond en levert nu aan het merendeel van alle supermarktketens in Nederland en vanaf dit voorjaar ook aan een toonaangevende Belgische supermarktketens. “We betrekken de melkgrondstoffen van eigen boerderij en van collega-boeren in Noord-Limburg en Oost-Brabant. Gecertificeerde, verantwoorde melk.”

Nicheproduct

Misschien een reden om iets achterover te gaan leunen. Dus niet. Begin 2012 besluiten de compagnons om met Yante een nieuw, eigen merk voor uitheemse yoghurt met bijzonder fruit neer te zetten. “Weer een nicheproduct,” vervolgt Theo Peeters. “Er bestaan namelijk nog bijna geen uitheemse bijzondere fruityoghurts.” Het heeft de nodige tijd gekost, maar Yante krijgt een kans. Sinds eind vorig jaar liggen de nieuwe Yante yoghurtjes in zo’n 700 supermarkten van onder andere Coop, Hoogvliet, Deka, Jan Linders en C1000. “De rest volgt,” meent Theo Peeters. “We zijn daar wel trots op.” Voor de toekomst ligt de lat hoog in Schimmert. Groei staat met hoofdletters geschreven. “We zitten echter tegen de grenzen van onze capaciteit,” zegt Theo Peeters. “Onze droom is een nieuwe productiefaciliteit ergens in deze regio.”



www.yante.nl



Ook Maasland België ligt in het hart van Europa.

Bourgondisch genieten in het Hart van Europa

Onder de noemer ‘Bourgondisch genieten in het Hart van Europa’ hebben Belgisch Limburg, Luik en Nederlands Zuid-Limburg zich verenigd om hun culinaire en toeristische troeven te promoten.

Zoals met Loonse stroop, kaas uit Herve of zuurvlees uit Zuid-Limburg, enkele van de 40 streekproducten die voor de campagne zijn geselecteerd.

De veelheid aan culinaire en toeristische mogelijkheden typeert de regio tussen Hasselt, Luik en Valkenburg. Deze regio is historisch gezien een kruispunt van culturen.

Niet toevallig werd in Maastricht in 1992 het EU-verdrag ondertekend dat de grondslag vormde van onze huidige Europese Unie.

Mobiele site

Naast een aantal communicatietools (routekaarten, placemats, bierviltjes, vlaggen en dergelijke) is er ook een social-mediacampagne opgezet. Daarbij wordt gebruikgemaakt van een mobiele site. Hierop staan onder meer filmpjes over de verschillende streekproducenten en de toeristische beleving in de regio.



<http://vakantieinhethartvaneuropa.eu>

Initiatiefnemers VIA2018 zoeken breder draagvlak

Voor de initiatiefnemers van ‘Maastricht & Euregio samen Culturele Hoofdstad van Europa 2018’, kortweg VIA2018, is een spannend jaar aangebroken.

Sinds op 30 november een internationale jury heeft besloten dat de kandidaatstelling van Maastricht & Euregio doorgaat naar de finaleronde (samen met Eindhoven en Leeuwarden) zet VIA2018 nu een extra tandje bij.

Definitief

Want dit jaar velde de jury het definitieve besluit.

Van belang daarbij zijn:

- versterking van de participatie van de

- burgers in Limburg en de euregio
- verbreding van de betrokkenheid van het bedrijfsleven bij de ambitie VIA2018
- vergroting van de Europese samenwerking en het over de grens heen leven, wonen en werken

Steun

Door er nu extra stevig tegenaan te gaan, hopen de initiatiefnemers het draagvlak voor de kandidatuur te verbreden. “Elke steun is welkom.” Die kan onder meer kenbaar worden gemaakt via:



www.euregio2018.eu/steun

Netwerk Oost-Europa getransformeerd

In december is een nieuw Europees instituut geopend: het Maastricht Institute for Central and Eastern Europe (MICEE). Het bestaande Netwerk Oost-Europa is daarmee getransformeerd in deze nieuwe organisatie.

De doelstelling van het instituut is het

in stand houden en uitbreiden van netwerken tussen bedrijven en instellingen in de regio Maastricht en de landen in Midden- en Oost-Europa. Voormalig KvK-voorzitter Jan Mans is de voorzitter van MICEE. Het bestuur bestaat verder uit Beata Bruggeman-Sekowska, Nederlands-Poolse journalist en publicist, Har-

rie Jeurissen, senior manager public affairs gemeente Maastricht, Aaron Mulder, eigenaar van ICTloket en Jurgen Moors (secretaris), adviseur euregio/internationale zaken KvK Limburg.



www.micee.eu

Aan het Emotionele Intelligentie Instituut

Eerste opleiding Jong LWV groot succes



Greet Pipijn.

Werknemers met een hoog emotioneel intelligentieniveau zijn betere leiders en teamspelers, kunnen succesvol communiceren, werken efficiënter, maken minder fouten en hebben minder last van stress.

Jong LWV en de LWV hebben samen met Greet Pipijn van het Emotionele Intelligentie Instituut (Schoten, België) het eerste opleidingstraject afgerond.

Tien weken

24 enthousiaste LWV- en Jong LWV-leden hebben deelgenomen aan de opleiding Emotionele Intelligentie. Directeuren, DGA's, managers en werknemers van woningcorporaties, bedrijven in de bouwsector, sociale werkvoorzieningen, de chemische sector, groothandel en bedrijven in de dienstverlening hebben tien weken lang aan hun zelfbewustzijn, beheersing, motivatie en empathie gewerkt.

Het waren tien intensieve weken waar de deelnemers zowel zakelijk als privé een hele transformatie doormaakten. Leren van en met elkaar stond centraal in de opleiding.

Gert Weenink - Servatius Wonen & Vastgoed:

"Emotionele intelligentie behoort tot de standaarduitrusting van een leider. Deze opleiding heeft me zowel privé als zakelijk verrijkt. Een aanrader voor jong en oud!"

Ron Savelkoul - Partyservice Savelkoul:

"Het resultaat is dat ik zelfbewuster handel en communicatievaardigheden heb geleerd om met meer empathie te luisteren en te communiceren. Greet Pipijn weet de deelnemers op een leuke manier handvatten aan te reiken om persoonlijk te groeien en zelfbewuster te denken en te handelen. Chapeau voor Greet en de deelnemers."

Ron Coenen - TRIAS:

"De cursus zet je niet alleen aan het denken over je persoonlijke ontwikkeling maar heeft tevens tools opgeleverd waar je in de omgang met anderen veel aan hebt. Deze tools maken je een betere inspirerende, motiverende en coachende leidinggevende."

Evert Jelle van de Ven - Vixia:

"Ik wilde altijd beter presteren; meer uit mijzelf halen in werk, sport, etc. Dat zit nu eenmaal in het beestje. Maar op enig moment beseftte ik dat er nieuwe sleutels nodig waren om mijn succes te vergroten.

Wat is verstandig om te doen? kwam toen in me op. En uit die gedachte alleen al blijkt dat ik vooral rationeel ingesteld ben. Te rationeel?"

Ik ben daarom begonnen met de opleiding die ik succesvol heb afgerond. Heeft het iets opgeleverd? Jazeker! Er is een ware gedragstransformatie opgetreden die tot op de dag van vandaag een positieve impact heeft op mijn succes en geluk! En vanaf nu is emotie voor mij een keuze."

De opleiding werd met een 9 beoordeeld. Vanwege dit succesvolle resultaat word de opleiding in het najaar weer aangeboden aan de leden van Jong LWV en LWV.



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.

Internet of Things

Syntens Innovatiecentrum heeft de innovatiekring 'Internet of Things' opgericht. Daarmee versterkt ze de samenwerking tussen bedrijven onderling en samenwerking van het mkb met kennisinstellingen.

Met het Internet of Things wordt bedoeld dat steeds meer objecten en producten digitaal met elkaar en de mens gaan communiceren.

Sensoren in kantoormeubilair die de intensiteit van de verlichting aansturen, verwarmingsinstallaties die communiceren met de barometer, wekkers die in verbinding staan met het koffiezetapparaat, huisdieren die worden 'gechipt', openbaar vervoer dat in real time de beweging bijhoudt en deze per direct naar de reiziger stuurt, valdetectie op afstand voor bejaarden, mobiele telefoons die als scanners functioneren.

(joris.castermans@syntens.nl)

Jagen op nieuwe innovaties

Greenport Venlo is het tweede tuinbouwgebied van Nederland en zelfs het meest veelzijdige van Europa. Een vooruitstrevende, duurzame regio in fresh, food, flowers en logistiek.

"Als Syntens Innovatiecentrum en Greenport Venlo Innovation Center zijn we vorig jaar een samenwerking gestart om de innovatie in de regio verder aan te jagen", vertelt Binie Hermans, innovatieadviseur Syntens en projectleider van de samenwerking met Greenport Venlo.

Aanjaagrol van Syntens

"De nadruk vanuit Greenport Venlo ligt op economische versterking van de regio met een sterk accent op bedrijvigheid en innovaties rond vier programma's: logistiek, biobased, agrofood en industrie. Syntens heeft vooral een aanjaagrol voor het vinden van nieuwe innovatieve ondernemers die de economische groei in de regio kunnen stimuleren. De Floriade heeft bij veel ondernemers innovatie op de agenda gezet. Dat zagen we aan de talrijke

B2B-bijeenkomsten die tijdens en rondom de Floriade zijn georganiseerd. Samen met Greenport Venlo willen we de innovatievragen van die ondernemers concreet maken en hen ondersteunen bij het daadwerkelijk realiseren van die innovaties. Dat betekent dat we veel proactiever in de innovatievragen van ondernemers gaan duiken en kijken of we bedrijven in de industrie kunnen koppelen aan bedrijven in de agro."

Afval als consumentenproduct

"Concrete voorbeelden zijn er al. Er is steeds meer discussie over de reststromen van foodproducten, zoals de

voetjes en schillen van champignons en asperges. Welke mogelijkheden zijn er om die reststromen te 'verwaarden' en er nog geld uit te halen? De samenwerking met Scelta Mushrooms heeft ertoe geleid dat met een eenvoudig procedé champignonvoetjes worden verwerkt tot een hoogwaardig restproduct voor de productie van smaakversterkers voor soepen en sauzen. Met de vele aspergetelers in de regio zijn ook legio mogelijkheden denkbaar. 30 procent van de aspergeteelt belandt als afval weer terug op de akkers. Het is toch prachtig om daarvan alsnog een consumentenproduct te maken? Smaakversterkers zijn nog maar een begin."

Voedsel uit de printer

"Nog ver-van-mijn-bed, denk je misschien," zegt Binie Hermans, "maar het gaat er sneller komen dan je denkt: 3D foodprinting." De afgelopen jaren zijn er, in opvolging van 3D printtechnieken, eerste experimenten gedaan met het driedimensionaal printen van voedsel. Hermans: "TNO werkt aan de ontwikkeling van een 3D foodprinter. Een printer die het mogelijk maakt om voedsel laagje voor laagje te printen. Vanuit de regio Venlo zouden bedrijven de vulling voor de cartridges kunnen leveren. Syntens heeft een breed netwerk in het land. Met veel expertise uit allerlei sectoren. Die kennis halen we naar Venlo om innovaties echt mogelijk te maken en daarmee de regio verder stevig op de (menu-) kaart te zetten."



Binie Hermans: "Steeds meer discussie over de reststromen van foodproducten."



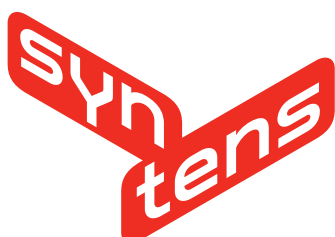
100 jaar MKB-Limburg

MKB-Limburg bestaat 100 jaar. Dat wordt op zondag 10 maart gevierd in Toverland Sevenum (foto) wanneer dan 'De ondernemer en zijn gezin' plaatsvindt.

Deze ondernemersfamiliedag is helemaal en alleen voor leden van MKB-Limburg en hun gezin. Behalve dat alle attracties van Toverland beschikbaar zijn, kunnen er interessante workshops worden bezocht rond het thema 'ondernemen in crisistijd', 'de regio van de smaak' en 'de kansen voor het mkb.' Ook is er informatie over de Limburgse arbeidsmarkt en houdt het UWV spreekuur. Gouverneur Bovens en gedeputeerde Beurskens houden een

toespraak en voorzitter Ruud Koppens heet welkom.

In september is er een toertocht voor oldtimers en classic cars door het Zuid-Limburgse heuvelland met Maastricht als einddoel. Ook komt er een provinciale roadshow waar de afdelingen en B2Bclubs bij betrokken worden. Op 4 november wordt het eeuwfeest in het Theater Heerlen afgesloten met een symposium over innovatie en export.



**INNOVATIE
CENTRUM**

Sinds 2009 voert Formani een eigen lijn deur- en raambeslag uit roestvast staal

Van dozenschuiver naar wereldmerk

De ene deurkruk is de andere niet. Je hebt het standaardassortiment in elke bouwmarkt en je hebt de ontwerpen van Formani. Een andere klasse, een andere uitstraling.

Formani, gevestigd op Maastricht Airport, is in tien jaar tijd veranderd van importeur naar producent van hoogwaardig deurbeslag en exclusieve badkameraccessoires. Die verandering is ingezet door vader Jan Aarts en voortgezet door zijn zoon en opvolger Pim Aarts. Samen zijn ze verantwoordelijk voor een verviervoudiging van zowel het personeel als de omzet.

Ambitieuus

In 2002 werd Jan Aarts eigenaar van Formani. Hij was ambitieus en wilde het bedrijf ingrijpend vernieuwen. Zoon Pim: "We waren toen importeur van Italiaans deurbeslag en dan ben je een beetje een veredelde dozenschuiver. Dat ging wringen. Ten eerste matcht de stijl van de Italianen niet altijd met de wensen van onze Nederlandse klan-

ten. Als we aan de fabriek vroegen of ze daar rekening mee wilden houden, was het antwoord doorgaans nee. Ze moeten hun producten ook in andere landen verkopen. Ten tweede zitten we in Maastricht vlakbij de grens, maar als distributeur mag je niet exporteren. Dat was een belangrijke reden om zelf te gaan produceren."

Octrooionderzoek

In 2006 kwam Jan Aarts in contact met Syntens Innovatiecentrum. Hij wilde zijn bedrijf beter op de kaart zetten en kreeg advies over onder meer octrooionderzoek, contact met Nederlandse industrieel ontwerpers en de overdracht van Formani aan zijn zoon. Pim Aarts: "Wanneer je als kleiner bedrijf hogerop wilt, is Syntens een goede partner. Vanwege de kennis in de organisatie en in het netwerk van Syntens, en zeker ook vanwege de toegang tot allerlei subsidies. We hebben daar veel mee bereikt." De producten van Formani zijn complex door de perfecte afwerking, hoge esthetische normen en



INNOVATIE CENTRUM

het gebruik van nieuwe materialen zoals de kunststof Corian®. Ze worden in Nederland ontworpen en met Europese machines geproduceerd in onder meer Nederland, Italië en het Verre Oosten. Het productieproces en de kwaliteit worden ter plaatse bewaakt door eigen mensen van Formani.

R&D-man

In 2006 kreeg Formani van Syntens een kennisvoucher voor het laten ontwerpen van innovatieve producten. Aarts: "Daar is onder meer uit voortgekomen dat we een eigen R&D-man in dienst hebben genomen. Die zorgt ervoor dat elk ontwerp tot in het kleinste detail wordt uitgekristalliseerd en getekend. Ontwerpers houden zich meestal niet bezig met details, maar je moet er wel voor zorgen dat ieder voorwerp te produceren is, goed werkt, heel blijft en bijvoorbeeld niet gaat roesten. Elk foutje of krasje is dodelijk." In 2009 lanceerde Formani met succes een eigen lijn deur- en raambeslag uit roestvast staal, ontworpen door de bekende Nederlandse ontwerper Piet Boon.

Omschakeling

De zaken gaan goed, ondanks de re-



Pim Aarts, managing director van Formani en Syntens-adviseur Kim Rekko.

cessie. Negentig procent van de omzet komt uit de verkoop van eigen producten. Toch heeft Aarts nog regelmatig contact met innovatieadviseur Kim Rekko van Syntens. Aarts: "De omschakeling van verkooporganisatie naar producent is heel groot. Alles is op de schop gegaan: hoe we omgaan met klachten en retouren, de organisatie van het overleg tussen directie en afdelingshoofden en andere kleine, belangrijke dingen in de dagelijkse organisatie. Syntens heeft ons in contact gebracht met een bureau dat onze organisatie heeft doorgelicht. Zowel de kwaliteit van de producten als van de organisatie zelf is sterk verbeterd."

Topsport

Innovatieadviseur Kim Rekko heeft Formani ook in contact gebracht met een bureau voor marketing en communicatie. Aarts: "De eerste jaren zijn we bezig geweest met de opbouw van het bedrijf Formani, en sinds twee jaar werken we aan het internationale merk FORMANI®. Het is topsport. Als je een internationaal topmerk wilt zijn, moet je je op alle fronten zo gedragen. Of het nu design, kwaliteit, marketing of je organisatie is. Om het merk FOR-

MANI® nog meer lading te geven zijn we in 2011 begonnen met het uitwerken van een nieuwe huisstijl, een nieuwe catalogus en nieuwe producten van topontwerpers zoals Tord Boontje."

Export

Op het gebied van export breidt het FORMANI®-netwerk zich snel uit. "We waren al structureel actief binnen en buiten Europa," vertelt Pim Aarts. "In 2013 gaan we bovendien vast samenwerken met distributeurs in Duitsland en Zuid-Afrika. We hebben nog genoeg te doen, maar langzamerhand zijn we klaar om binnen ons kleine, exclusieve segment een wereldspeler te worden."



www.formani.nl

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.



Méér doen met minder

In mijn nieuwjaarspeech als voorzitter van Ondernemend Limburg heb ik aangehaald dat 2013 het jaar wordt waarin we meer gaan doen, maar wel met minder. Een slogan die voor de land- en tuinbouw ook vorig jaar een belangrijk uitgangspunt is geweest. Voor de Limburgse agrarische sector geldt dat we een goede uitgangspositie hebben, als resultaat van de investeringen van het afgelopen jaar.

Sinds juni wonen we met alle ondernemersorganisaties in één huis: het Ondernemersplein Roermond. Hoewel we in een tijdperk leven waarin digitale communicatie leidend is, blijven fysieke contacten belangrijk om goede verbandingen te maken.



Kennisonwikkeling

De Floriade en Greenport Venlo hebben onze agrarische sector breed op de nationale en Europese kaart gezet. Liefst 59 handelsdelegaties kwamen speciaal naar Venlo. Ook geeft de komst van Has Hogeschool een enorme boost als het gaat om kennisonwikkeling op agrarisch gebied. Naast de erkenning dat onze sector een toonaangevende rol speelt als het gaat om voedsel en groen, begint de maatschappij zich te realiseren dat we ook toonaangevend zijn als het gaat om economische groei.

Verankerd

De visie van gedeputeerde Van der Broeck 'Limburgse Land- en Tuinbouw Loont' geeft ons in onze provincie een positie die bij ons past. Het budget van 4 miljoen per jaar onderstreept de ambitie van het college van Gedeputeerde Staten dat we serieus aan de slag kunnen. Ondernemend, omgevingsbewust en maatschappelijk verankerd zijn daarbij de uitgangspunten. Onze verklaring van Roermond 2009 is het zaad geweest waarmee we een doorbraak hebben gerealiseerd om Provincie en gemeenten met een andere bril naar onze sector te laten kijken. 2013 heeft de uitgangspunten om op diverse fronten te oogsten.

Aan de slag

De LLTB is er klaar voor, wij pakken de handschoenen voor onze leden op. We gaan aan de slag samen met Provincie, maar ook samen met gemeenten om ruimte te creëren voor agrarisch ondernemerschap. De focus ligt dit jaar nadrukkelijk op het kunnen verdienen van een goede boterham. Ook voor onze sector geldt dat 2013 niet het jaar van praten is, maar het jaar van doen!

Noud Janssen, voorzitter LLTB

Limburgse jonge ondernemers laten innovaties zien

Jong Ondernemen Limburg houdt op 25 februari bij LIOF Business center Roerpoort haar eerste Company Launch: een unieke pitchwedstrijd.

Jongeren uit Limburg presenteren hun producten, bedrijven en de uitdagingen die ze tijdens het ondernemerschap tegenkomen. Een mooie gelegenheid om te sparren, ervaringen uit te wisselen en te netwerken. Een jury beoordeelt de presentaties en wijst een winnaar aan.

Company Launch

De Company Launch is een initiatief van Jong Ondernemen, de stichting die ondernemerschap onder jongeren bevordert en leerlingen/studenten al op jonge leeftijd kennis laat maken met ondernemerschap. De launch is een onderdeel van de programma's op het mbo en hbo. In totaal vinden er acht regionale launches plaats door heel het land. Diverse regio's zijn al aan de beurt geweest. Kijk op jongondernemen.nl voor alle data en locaties.



Arko Veefkind: "Je leert ondernemen gewoon door het te doen."

Gewoon door te doen

Door zelf officieel een bedrijf te starten, leren de deelnemers al doende wat het hebben van een eigen zaak inhoudt. Onder begeleiding van een docent en een echte ondernemer, de coach, schrijven de jonge ondernemers een bedrijfsplan, verkopen aandelen en brengen ze hun eigen product op de

markt. De stichting is ervan overtuigd dat er geen betere manier is om te leren ondernemen. Directeur Arko Veefkind: "Je leert niet ondernemen uit een boekje, maar gewoon door het te doen. Met onze special ontwikkelde 'learning by doing'-programma's stimuleren we jongeren om het ondernemerschap als serieuze optie te zien."

Dit schooljaar doen zo'n 13.000 mbo- en hbo/wo-studenten mee aan het programma van Jong Ondernemen op mbo en hbo.

Meer info

Jong Ondernemen Limburg is permanent op zoek naar enthousiaste coaches: succesvolle ondernemers of zakenlieden die graag hun kennis en ervaring willen delen met studenten. Voor meer informatie: contacteer Janou Martens via janou@jongondernemen.nl of check:



www.jongondernemen.nl

Visser's Olie koppelt duurzaamheid aan besparingen

Duurzaamheid. Eigenlijk streven we er allemaal naar. Zeker als het ook nog eens kosten bespaart. Visser's Olie bewijst dat duurzaamheid ook financieel voordeel kan opleveren, zelfs op de korte termijn. Met duurzame brandstoffen en energiebesparende smeermiddelen kunnen bedrijven namelijk veel kosten besparen."

Visser's Olie biedt een zeer uitgebreid pakket smeermiddelen aan met als slogan 'voor ieder smeerprobleem een oplossing'. Visser's Olie is dan ook sterk in de advisering van de juiste producten. Verschillende klanten van Visser's Olie hebben inmiddels een besparing gerealiseerd op het gebruik van smeermiddelen. Die besparing kan oplopen tot maar liefst 10% van het energieverbruik. Daardoor zijn ook de energiekosten omlaag gebracht. "Dat hebben we gerealiseerd met hoogwaardige smeermiddelen van Mobil", vertelt directeur Gerbert Visser's. "Deze zijn speciaal ontwikkeld voor industriële toepassingen. Door een lager energieverbruik en een verlenging van de vervangingstermijn draagt deze serie oliën bij tot een hogere productiviteit en gelijktijdig tot lagere kosten."

De nieuwe generatie energiebesparende tandwielkast- en versnellingsbakoliën heet Mobil SHC Gear. "De olie kan tot zes keer langer blijven zitten in vergelijking met conventionele tandwieloliën, zelfs bij hogere bedrijfstemperaturen. Hierdoor wordt ook de hoeveelheid afvalolie sterk verminderd en kan de productiviteit worden verhoogd door minder stilstand."



De laagste prijs per kilometer met groen gas

Ook met nieuwe vormen van duurzame brandstoffen levert Visser's Olie het bedrijfsleven kostenbesparende alternatieven. "Groen gas is zo'n mooi alternatief. Een aardgasauto kost ongeveer hetzelfde als een dieselauto. Maar het tanken is een stuk goedkoper. Met een kilo groen gas rijdt je net zo ver als op een liter diesel. Een liter groen gas kost € 0.99, een liter diesel op dit moment ongeveer € 1.50. Dat scheelt dus enorm in de kosten." Onlangs heeft Visser's Olie haar derde groen gas station in Limburg geopend. Behalve in Horst en Sittard kan nu ook in Melick groen gas worden getankt.

Altijd voordelig en dichtbij tanken met de Visser's Olie Tankpas

Altijd voordelig en dichtbij tanken? Dat kan! Met de Visser's Olie Tankpas. De Visser's Olie Tankpas is er speciaal voor bedrijven en is te gebruiken op alle Visser's Olie Tankstations én de bij Visser's Olie aangesloten tankstations. Inmiddels zijn dit samen al ruim 125 stations in Nederland, maar ook in België, Duitsland en Oostenrijk kan met de Visser's Olie Tankpas worden getankt. Met de Visser's 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.

Graag adviseren wij u over welke oplossing het beste bij uw bedrijfsvoering past.

Website en App

Visser's Olie heeft naast de website www.iktankgroen.nl ook een mobiele App ontwikkeld, waar u snel en gemakkelijk al onze stations vindt.

Visser's Olie
Stationsstraat 90
5961 HS Horst
T. 077 - 399 92 00
(24 uur per dag bereikbaar)
E. info@visser'solie.nl
W. www.visser'solie.nl

Wanneer gaat u groen tanken?

Laagste prijs per kilometer!



Op onze groene tankstations in Sittard, Horst en Melick kunt u al groen gas tanken.

Een groen gas auto rijdt even snel, de motor is even krachtig en u hoeft geen enkele concessie te doen aan comfort, laadvermogen of betrouwbaarheid in vergelijking tot auto's die op traditionele brandstof rijden. Met groen gas rijdt u zelfs voor de laagste prijs per kilometer in vergelijking tot alle reguliere brandstoffen. Wanneer gaat u groen tanken?

ik tank groen.nl

ORANGEgas
HAPPY PLANET

Kijk voor meer informatie op www.iktankgroen.nl

iktankgroen.nl wordt aangedreven door **VISSER'S OLIE**

In tegenstelling tot wat in Nieuwtjes & Personalia van november werd gemeld, is **Qmatch! Recruitment Services** (werving & selectie) uit Venlo niet verhuisd en heeft ze evenmin haar naam veranderd in Suc6!recruitment. Zo heet een nieuw bedrijf dat in oktober door twee voormalige medewerkers van Qmatch! is opgestart. Qmatch! Recruitment Services laat weten dat ze “**springlevend** is” en op 1 december haar **15-jarig bestaan** heeft gevierd. Qmatch! neemt afstand van hetgeen door Suc6!recruitment publiekelijk is gemaakt.
www.qmatch.eu



Karin Burhenne (foto) uit Meerssen heeft de **derde prijs** gewonnen in de **Nationale Schrijfwedstrijd** met een artikel over het HPV-virus in het blad Gezond Idee van het Maastricht Universitair Medisch centrum. De Nationale Schrijfwedstrijd werd deze keer georganiseerd in samenwerking met de Nederlandse Organisatie voor Wetenschappelijk Onderzoek (NWO) en ZonMw. Doel is het bevorderen van ‘begrijpelijke communicatie en taalgebruik’ in de wetenschap. Karin Burhenne drijft samen met **Jos Cortenraad** het tekstbureau BCcommunicatie&Tekst.
www.bccommunicatie.nl
www.nationaleschrijfwedstrijd.nl

De nieuwe luchtvaartmaatschappij **Maastricht Airlines** verzorgt vanaf 25 maart lijnvluchten naar Amsterdam, München en Berlijn. In 2014 komen daar Parijs, Londen en Kopenhagen bij. Maastricht Airlines richt zich enerzijds op de zakelijke reiziger die van en naar Maastricht en omgeving wil (door) reizen. Anderzijds zijn de vluchten geschikt voor toeristische passagiers die op (door)reis zijn. Met ruim dertig vliegmaatschappijen is straks namelijk een directe overstap mogelijk.
www.maastricht-airlines.com



Personeelsintermediair **Q-Interim** (Maastricht, Venlo - foto) heeft een **nieuwe website**. Sinds november gaat achter het bestaande webadres **www.q-interim.nl** een compleet nieuwe site schuil, gerealiseerd door **Ivengi**. De tekst is een een-tweetje van **tekstbureau Laboratoire insanité** en bureau voor visuele communicatie **Zuiderlicht**. De algemene foto's zijn van **Fabian Lehman**. **Hugo Feran Thomassen** portretteerde de medewerkers. Verder hebben social media een prominente plek gekregen: Facebook voor werkzoekenden, LinkedIn voor werkgevers. De oude site dateerde van 2004.



Het onlangs gestarte **B2B Deals** van **Daniel Gielen** uit Heerlen (foto) biedt via **www.b2b-deals.nl** deals aan van producten/diensten die voor ondernemers interessant zijn en het ondernemen vergemakkelijken. De deals worden aangeboden met kortingen die kunnen oplopen tot 90 procent. Door het aanbieden van een deal kunnen ondernemers op goedkope en eenvoudige wijze hun naamsbekendheid vergroten omdat de deals via de nieuwsbrief en social media onder de aandacht van duizenden ondernemers worden gebracht.

Epsi Recherche & Advies (Maastricht Airport) gaat zich - na ruim twaalf jaar actief te zijn geweest als particuliere beveiligingsorganisatie - als **recherchebureau** concentreren op de particuliere opsporing. Hiervoor is vergunning verleend door het ministerie van Justitie en bestaat toestemming van de korpschef van politie. Bovendien richt Epsi zich op ondernemers die last hebben van onder meer interne fraude, verduistering, oplichting, afpersing, bedreiging en onrechtmatig ziekteverzuim.
www.epsi.nl



Jean-Paul Urlings (foto) heeft op 1 januari zijn functie als projectmanager Regiostimulering bij Kamer van Koophandel Limburg in Roermond vervuld voor die van **Business Developer Valorisatie** bij **Maastricht Instruments**. Dit bedrijf (gevestigd op de Maastricht Health Campus) is gespecialiseerd in de ontwikkeling van medical devices, research devices en software. Urlings richt zich op het valoriseren van technische ontwikkelingen, draagt mede verantwoordelijkheid voor marketing & communicatie, werving van ontwikkel- & engineeringopdrachten en op projectmanagement.
www.maastrichtinstruments.nl

HLB Kallen Raeven Accountants & Fiscalisten in Maastricht, Geleen en Heerlen is per 1 januari **samen gegaan** met accountants- en belastingadviesorganisatie **HLB Van Daal & Partners** (negen vestigingen in Noord-Brabant). Beide kantoren werkten al jaren samen binnen het HLB-netwerk. Medio maart starten beide organisaties een onderzoek naar één naam voor de combinatie met zo'n 250 medewerkers.
www.hlb-kallenraeven.nl
www.hlb-van-daal.nl

VVV Zuid-Limburg is in november tijdens de Energiedag van Syntens MKB Krachtcentrale gekozen tot het **Slimste Bedrijf van Nederland 2012**. Twaalf bedrijven kregen dit predicaat. Volgens de jury waren alle genomineerden op hun eigen manier slim bezig en zou een keuze voor één van hen de andere elf te kort doen. De VVV-organisatie heeft de titel te danken aan de inzet van haar personeel om voor tachtig procent op eigen kracht te werken. Met de prijs wordt sociale innovatie op de kaart gezet als voorwaarde en aanjager van ‘harde’ technologische innovatie. Bovendien wordt VVV Zuid-Limburg genoemd als voorbeeldbedrijf in workshops over sociale innovatie en bij beleidsmakers.



Saskia Gorgels-Lindelauf (foto) is per 1 januari benoemd tot **bestuurssecretaris/directeur bestuursdiensten** bij **Zuyd Hogeschool** in Heerlen. Ze volgt **Bert Nelissen** op die voorzitter van het College van Bestuur van INNOVO is. Saskia Gorgels-Lindelauf was bestuurs- en directiesecretaris van Kamer van Koophandel Limburg in Roermond.
www.zuyd.nl

Op 1 januari is de naam **Thissen Installatietechniek** voorgoed van het toneel verdwenen. De nieuwe naamgever is **Unica**, de grootste zelfstandige technisch dienstverlener van Nederland. De drie vestigingen van het familiebedrijf Thissen Installatietechniek (opgericht in 1926; 230 medewerkers) zijn opgegaan in Unica Installatietechniek en omgedoopt tot Unica Venlo, Unica Geleen en Unica Maastricht. Thissen was sinds 2007 100% dochter van Unica Groep (16 vestigingen, 1.900 medewerkers, omzet 290 miljoen euro).
www.unica.nl



Het team van **Limburgvac** en **Brabantvac** is uitgebreid met **Johan Westerink** (52 - foto). Hij heeft ruim dertig jaar ervaring in werving en selectie en onderhoudt als verkoopmedewerker contacten met zowel bestaande als nieuwe klanten.
www.limburgvac.nl

Sinds 1 januari zijn drie woningcorporaties samen verdergegaan: Woningstichting Land van Rode, Woningstichting Ubach over Worms en Woonmaatschappij Hestia groep. De fusie heeft **HEEMwonen** opgeleverd, een woningcorporatie met zo'n 10.000 woningen met - naar verwachting - voldoende slagkracht in de krimpregio Parkstad Limburg.
www.heemwonen.nl



Autobedrijf Kerres heeft op 1 december **Autobedrijf Nizet** overgenomen, de Citroën-dealer voor Sittard en omgeving. De medewerkers van Nizet zijn allemaal mee overgestapt (foto). Kerres heeft een nieuw Citroën-pand in gebruik genomen aan de Bergerweg 69 (autoboulevard). Daardoor heeft het bedrijf hier nu twee vestigingen. Autobedrijf Kerres bestaat sinds 1955 en is van Kerkraadse oorsprong. Begonnen als Renault-dealer, heeft ze gaandeweg haar vestigingen uitgebreid naar Heerlen, Maastricht en Sittard. In 2001 werd het merk Nissan toegevoegd en in 2009 Kia en Citroën.
www.autobedrijfkerres.nl

Baat accountants & adviseurs heeft een **strategisch belang** verworven in **Conatum bedrijfsadvies** in Sittard. Conatum houdt zich onder meer bezig met het waarderen van ondernemingen, het begeleiden van koop en verkoop, en het adviseren bij complexe bancaire financieringsaanvragen. De drijvende krachten achter Conatum zijn **Henny Corstjens**, **Sjef Theunissen** en **Ron Pustjens**. Baat heeft zo'n 150 medewerkers en vestigingen in Heerlen, Maastricht, Roermond, Sittard, Venlo, Hasselt en Maasmechelen.



Reineke Hamelaers (35 - foto), regiodirecteur van de Dierenbescherming Limburg, is sinds 1 februari **directeur van Eurogroup for Animals**, de in Brussel gevestigde koepel van veertig Europese dierenwelzijnsorganisaties. Ze volgt **Sonja van Tichelen** op die na twintig jaar Eurogroup-directeur EU is geworden van het International Fund for Animal Welfare. De werkzaamheden van Reineke Hamelaers worden overgenomen door **Jacqueline Devoi**, huidige coördinator bedrijfsvoering van de afdeling Limburg van de Dierenbescherming.

Op initiatief van **Wil Vink** (DHL) en **Dirk Beljaarts** (Golden Tulip Apple Park) is in Maastricht **Ondernemersvereniging Geusselt** opgericht. Het tweetal, dat ook het bestuur vormt, wil de belangen van alle ondernemers in dit gebied bij de A2 behartigen. Het gaat onder meer om veiligheid, infrastructuur, leefbaarheid en bereikbaarheid. Info: **directie@applepark.nl**

Onlangs opende **RNS Advocaten** haar deuren aan de Wilhelminasingel 76 in Maastricht. De advocaten zijn allen afkomstig van Moszkowicz Advocaten en claimen “tegen scherpe tarieven kwalitatief hoogwaardige dienstverlening aan ondernemers en particulieren in heel Nederland” te bieden. Kerngebieden zijn aansprakelijkheidsrecht, arbeidsrecht, contractueel recht, huurrecht, incasso, letselschade en personen- en familierecht.
www.rnsadvocaten.nl

Bert Paffen uit Landgraaf is **gestart** met zijn bedrijf **Paffen Bewindvoering en Inkomensbeheer**. Hij heeft jarenlang in de financiële dienstverlening gewerkt en vond het tijd voor wat anders. Paffen richt zich binnen de regio Limburg op mensen die om medische of psychosociale redenen zelf niet in staat zijn hun eigen financiën te regelen of die vanwege een schuldproblematiek tijdelijk een beschermingsbewindvoerder dan wel een inkomensbeheerder nodig hebben.
www.paffenbewind.nl



Acaleph Opleiding, Training en Adviezen uit Geleen behaalde onlangs de erkenning **Beste VCA Opleider van Nederland**. Dat gebeurde tijdens een feestelijke bijeenkomst ter gelegenheid van het 100-jarig bestaan van Koninklijke PBNA, waar zich de beste landelijke opleidingsinstituten voor hadden ingeschreven. In totaal waren dat er 75. Op de foto (gemaakt door Guy van Grinsven/StudioPress) vlnr: **Charelle, Sonja, Wil** en **Joey Nijsten** van Acaleph.
www.acaleph.nl

Hotel Asselt in Swalmen heeft het **Green Key certificaat goud** behaald. Hierdoor voldoet het driesterrenhotel aan de hoogste normen van Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen en draagt het bij aan een beter milieu met zorg voor de omgeving. De Green Key is het internationale keurmerk voor bedrijven in de toerisme- en recreatiebranche die serieus en controleerbaar bezig zijn met duurzaamheid.
www.hotelasselt.nl
www.greenkey.nl

Zuiderlicht (bureau voor visuele communicatie) in Maastricht sluit zich aan bij het **Platform Internet Bureaus Nederland** (PIBN). Dit kennisplatform heeft als doel de professionaliteit en transparantie in de internetbranche te vergroten en te bewaken. De leden van PIBN vormen gezamenlijk de top van de Nederlandse internetindustrie en komen regelmatig bij elkaar om kennis uit te wisselen en te netwerken.
www.zuiderlicht.nl
www.pibn.nl



Natuurgeneeskundig therapeute **Tine Spronkmans** (foto) is in december gestart met een **schoonheidspraktijk** met 100% natuurlijke producten. Klanten kunnen bij haar in Bunde terecht voor cosmetische (energetische) gelaatsbehandelingen, massages en voedingsconsulten.
www.tinespronkmans.nl



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

Ondernemers vinden in Antares verhuurpartner die meedenkt

Thuis in werken

Hoewel het credo van het Venlose Antares 'Thuis in wonen' luidt, is deze woningcorporatie ook thuis in bedrijfspanden. Naast het verhuren, onderhouden en bouwen van woningen beschikt ze namelijk over een divers aanbod van winkel- en kantoorruimten en maatschappelijk vastgoed. Ondernemers vinden in Antares niet alleen een betrouwbare verhuurder, maar ook een partner die terdege meedenkt en actief naar oplossingen zoekt.

"Doordat wij vooral bekend staan om onze activiteiten in de woningsector, weten veel ondernemers niet dat wij ook over een ruim aanbod bedrijfsruimten beschikken," legt Desirée Schreurs, medewerker commercieel onroerend goed, uit. "We hebben zo'n vijftig panden in ons bezit en door de mutaties is er geregeld aanbod in deze sector. De verhuur hiervan is in handen van de professionele bedrijfsmake- laars VeTeBe en Hauzer & Partners. Achter de schermen wordt intensief samengewerkt want Antares denkt actief mee. Zo is er bijvoorbeeld de mogelijkheid tot zogenoemde 'ingroei huur' voor de startende ondernemer. In goed onder- ling overleg met de potentiële huurder kan zo een speciaal tarief overeengekomen worden. We zitten dus geregeld rond de tafel om tot oplossingen te komen en vraag en aanbod te matchen." Het blijkt de ultieme thuisbasis voor 'thuis in werken'.

Op zoek naar nieuwe bedrijfshuisvesting? An- tares biedt mogelijk uitkomst. Zo zijn er nog diverse bedrijfsruimtes te huur

in Cordis Tegula, het hart van Tegelen, een pri- ma locatie met een centrale ligging. Of wellicht voelt u zich thuis in het prachtige pand van de vrijkomende bibliotheek aan de Kloosterstraat 2 in Blerick of het bedrijfsverzamelgebouw aan de Bongerdstraat 41 A in Tegelen. Meer infor- matie via VeTeBe en Hauzer & Partners.



antares

Venloseweg 7 - Postbus 3046 - 5930 AA Venlo-Tegelen
T (077) 373 36 66 - F (077) 373 77 14
info@thuisbijantares.nl - www.thuisbijantares.nl

Bedrijfsruimte te huur

Verhuurinformatie

VeTeBe (077) 3262600 of www.vetebe.nl



Triangelstraat 1H, Steyl

Nette representatieve praktijkruimte in Medisch Centrum Steyl. Voldoende parkeermogelijkheden. Pand is beveiligd. Praktijkruimte: 21 m2 Wachtruime: 21 m2

Huurprijs
€ 375,00 p/mnd
excl. servicekosten



Aan de Lings 8, Tegelen

Perfect afgewerkte hoeve met kantoren, spreekkamers en ontmoetingsruimte. Gelegen in De Nieuwe Munt. Oppervlakte: 425 m2

Huurprijs
€ 3.950,00 p/mnd
excl. servicekosten
Pand is ook te koop!

Venloseweg 7 - Venlo-Tegelen
T (077) 373 36 66
info@thuisbijantares.nl
www.thuisbijantares.nl



HYBRIDE & DIESEL MET 200 PK MOTOR (147 kW)



CITROËN DS5 HYBRID4

Een geheel eigen lijnvoering, ongekennde technologische hoogstandjes en een zeldzame elegantie, de Citroën DS5 is ontwikkeld om grenzen te doorbreken. Als bewijs zorgt de 4-wiel aangedreven Full Hybrid Diesel- technologie van 200 pk (147 kW) voor een CO₂ uitstoot van slechts 88 g/km. Neem afscheid van alles wat je kent met de Citroën DS5.

V.A. 14% BIJTELLING

Gem. verbruik: 3,5 l/km; 28,6 km/l; CO₂ 88 g/km. Citroën Hybrid4 Business vanaf € 39.990, vanafprijs is incl. BTW en BPM, excl. verwijderingsbijdrage, leges en kosten rijklaar maken. Afgebeeld model kan afwijken van het standaardmodel. Prijs-, model- en fi scale wijzigingen voorbehouden. Bel 0800-CITROËN (0800-2487636) voor meer informatie of kijk op www.citroen.nl.

CRÉATIVE TECHNOLOGIE



AUTOMOBIELBEDRIJF G + H B.V. - VENLOSEWEG 106 - TEGELEN-VENLO
077 - 3730777 - WWW.GENH.NL



THIJSSSEN

metaalconstructies
Metaalbewerking Roestvrijstaal Aluminium

Craenakker 15
5951 CC Belfeld

tel.: 077 475 24 24
fax: 077 475 28 11

e-mail: info@tmcb.nl
internet: www.tmcb.nl



tel.: 077 - 475 12 54
www.ophetveld-belfeld.nl

elektrotechniek
beveiliging + gebouwautomatisering
service, onderhoud + inspecties
besturingstechniek + verdelerbouw
duurzame energie



Intergarde een veilig gevoel

- Particuliere Alarm Centrale
- Keyholding & Alarmopvolging
- Mobiele- en winkelsurveillance
- Permanente bewaking
- Receptiediensten
- Security Management
- Beveiligingsadvies
- Inbraakbeveiliging
- Branddetectie
- Cameratoezicht
- Toegangscontrole

Bewaking • Technische Beveiliging • Particuliere Alarm Centrale



Hoofdkantoor
Withuisveld 18
6226 NV Maastricht
Telefoon 043 - 631 06 31

Correspondentie-adres
Postbus 5065
6202 WE Maastricht

www.intergarde.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 Knappe Koppen Communicatie

Vormgeving Weijmans Studio b.v.



Ondernemend OBTB

Paspoort

Ondernemersvereniging Businesspark Tegelen Belfeld

Geboortjaar: 1988

Aangesloten bedrijventerreinen: De Pannenberg, Geloërveld, Witveldweg, Kaldenkerkerweg Oost, Kaldenkerkerweg West, Erkenkamp, Zwarte Hond en Hagerhof.

Totale oppervlakte: 132 ha

Aantal bedrijven: 190

Aantal werknemers: 3.800

Slim ondernemen

Synergie, zo luidt het credo van de Ondernemersvereniging Businesspark Tegelen Belfeld, kortweg OBTB. Al ruim 25 jaar bundelen ze hun krachten om de belangen van de leden te behartigen en nieuwe projecten te initiëren. Dat doen ze met ondernemend elan. Het resulteert onder andere in een enerverend activiteitenprogramma, een thematische concrete aanpak en een actieve ledenwerving door het zevenkoppige bestuur waardoor OBTB afgelopen jaar wederom groei wist te realiseren. Kenmerkend voor deze ondernemersvereniging is de ambitieuze doelstelling en hun oog voor verbindingen, want OBTB kijkt verder dan de eigen 'achtertuin'. Gestoeld op de filosofie dat samengaan meer oplevert dan de som der delen maakt OBTB deel uit van de overkoepelende stichting Ondernemend Venlo waarin alle bedrijventerreinen in Venlo verenigd zijn. Zo geven zij gezamenlijk een ondernemende impuls aan een regio die barst van de ambities.

“Van niets, komt niets”

Die onbeteugelde ambitiedrift tiert dan ook welig binnen de Ondernemersvereniging Businesspark Tegelen Belfeld en vormde de grondslag voor een bonte en veelzijdige schakering van behaalde successen. “Als je kijkt naar wat we ook als individuele club allemaal bereikt hebben, mogen we daar best trots op zijn,” steekt bestuursvoorzitter Gerard Fokkens enthousiast van wal. “Het zit hem met name in die actieve resultaatgerichte aanpak waarmee we telkens weer zaken voor elkaar weten te boksen.”

Rustig achterover leunen, is er dus niet bij, want waarom tornen aan een beproefde aanpak? “Van niets, komt niets,” beklemtoont de bestuursvoorzitter. “Je kunt een hele hoop bereiken, mits je daar keihard voor werkt. Door dit samen te doen, bereik je nog meer. Eén van onze belangrijkste uitgangspunten is ‘elkaar versterken’. Krachtenbundeling, synergie, kruisbestuiving. Het zijn de kernwoorden van ondernemen, want ondernemen doe je samen. Zo leg je een vruchtbare en solide basis voor een goed gefundeerd en vitaal ondernemersklimaat.” De actieve resultaatgerichte houding wordt dus gretig in stand gehouden. Dat uit zich onder andere in een dynamisch activiteitenprogramma waar het bestuur de leden jaarlijks op ‘trakteert’.

Veiligheid in ogenschouw

“Elk jaar organiseren wij zo'n drie tot vier ledenactiviteiten,” vervolgt Gerard Fokkens. “Vast onderdeel hiervan is de jaarvergadering. Daar wordt altijd een specifiek thema aan gekoppeld dat zo nog eens extra belicht wordt. Het the-

ma van dit jaar is veiligheid. We zullen hier een schouw aan koppelen zodat de link wordt gelegd naar praktijksituaties. Zo zorg je ervoor dat zaken thematisch voor het voetlicht komen en opgelost c.q. aangepakt worden. Dat doen we ook door het initiëren van diverse projecten. Zo houd je de dynamiek erin. Je ziet door deze projectmatige benadering ook heel concreet wat het oplevert. Dat zorgt tevens voor nieuwe energie en zet de toon voor de ‘volgende ronde’, want klaar ben je nooit. Er liggen altijd weer nieuwe kansen en nieuwe uitdagingen.”

Voorloper

“Kijk bijvoorbeeld naar het project AED, Automatische Externe Defibrillator,” licht Fokkens toe. “De vereniging heeft vorig jaar alle ondernemers op het Businesspark Tegelen/ Belfeld benaderd om mee te doen aan de cursus AED die in het najaar 2012 op verschillende locaties werd aangeboden. Naar verwachting kan het project dit jaar met succes worden afgerond. Daarnaast loopt er ook nog een project cameratoezicht.” Een kolfje naar de hand van OBTB. “Want Geloërveld was acht jaar geleden het eerste bedrijventerrein met camerabewaking. Wat dat betreft mogen we dus gerust stellen dat OBTB op sommige gebieden een voorloper is,” concludeert de voorzitter enthousiast.

BIZness

De OBTB zet dan wel groots in op de ‘oude vertrouwde’ aanpak, maar heeft daarbij niettemin volop oog en oor voor nieuwe ontwikkelingen. Zo koos de ondernemersvereniging heel bewust voor



een plek onder de vlag van Ondernemend Venlo. “We zijn en blijven een onafhankelijke vereniging met eigen activiteiten en initiatieven die de belangen van de leden behartigt bij onder andere gemeente, Provincie, LWV en KvK,” benadrukt Fokkens. “Maar daarnaast zijn we ook onderdeel van een veel grotere ‘club’. Ondernemend Venlo is in zijn soort één van de grootste in Nederland. Door samen de krachten te bundelen kun je echt een vuist maken en wezenlijke veranderingen doorvoeren. Zo heeft de stichting een BIZ, Bedrijven Investeringszone, opgericht waardoor alle ondernemers nu gezamenlijk kunnen investeren in een aantrekkelijke en veilige bedrijfsomgeving. Dat levert tal van voordelen op.”

Sterk voor werk

“Denk bijvoorbeeld aan de inkoopvoor- delen door de collectiviteit,” legt hij uit. “Doordat we samen onder andere telecommunicatie, energie, afvalverwerking, brandblus- en beveiligingsapparatuur inkopen, kunnen we een lagere prijs bedingen. Daar heeft iedereen direct voordeel van. Daarnaast maken we ons samen sterk voor het waarborgen van banen. Er zijn maar liefst 30.000 werknemers betrokken bij Ondernemend Venlo, dat is een gigantisch aantal. Ook wordt er op tal van fronten actief gelobbyd. Zo hebben wij ons sterk gemaakt voor het behoud van het belastingkantoor. Er zijn zelfs bestuursleden naar Den Haag getrokken om dit te bepleiten. Niet zonder resultaat, want het is voor 99,9 procent zeker dat het kantoor hier gevestigd blijft. Dat is de kracht van synergie. De winst die je behaalt door niet louter op te tellen, maar echt samen te vloeien.”

ONDERNEMEND VENLO, DE FACTS & FIGURES

Jarenlange intensieve samenwerking heeft ertoe geleid dat de drie Venlose industrieclubs OVT (Ondernemersvereniging Venlo Trade Port), de OBTB en de Noorderpoort in 2009 definitief besloten de krachten te bundelen onder de naam “Ondernemend Venlo”. De stichting is opgericht met een eigen bestuur dat bestaat uit afgevaardigden van de drie ondernemersverenigingen.



Ondernemend Venlo

ONDERNEMERSVERENIGING



Tegelen Belfeld

BUSINESSPARK

Doel van Ondernemend Venlo is de positie van de op de Venlose bedrijventerreinen gevestigde bedrijven te versterken, de kwaliteit van de bedrijfsomgeving te verbeteren, een platform te creëren om te netwerken en onderlinge relaties te versterken.



Venlo Trade Port

BUSINESSPARK



Noorderpoort

ONDERNEMERSVERENIGING



Bent u klaar voor de Nieuwe Ziektewet “Twaalf jaar lang bloeden voor de zieke zaterdaghulp”

De kogel is door de kerk. De Eerste Kamer heeft de Modernisering Ziektewet aangenomen. “De wet gaat in per 2014, maar werkgevers moeten hier nu al rekening mee houden”, benadrukt Henry van Rijn, manager bij Univé Zuid. WGA-gevallen vanaf 1 januari 2010 tellen mee. “Het is belangrijk om werknemers die ziek uit dienst zijn gegaan actief te volgen en te ondersteunen bij re-integratie. Alleen zo kunt u de premie beperken. Wij kunnen u hierbij helpen.

Premiestelsel verandert

Deze Nieuwe Ziektewet staat voluit in de boeken als het Wetsvoorstel Beperking Ziekteverzuim en Arbeidsongeschiktheid Vangnetters. Wat gaat er zoal wijzigen? “Het premiestelsel gaat op de schop”, legt Henry van Rijn uit. “Vanaf 1 januari worden alle Nederlandse werkgevers ingedeeld in drie categorieën: Klein, Midden en Groot.

De premies voor de grote bedrijven zullen afhangen van instroomcijfers en niet meer per sector vaststaan. Alleen voor de kleine werkgevers blijft voorlopig een sectorpremie bestaan, voor de middengroep geldt een combinatie van de sectorpremie en een individuele toeslag.” Bovendien tellen WGA-gevallen vanaf 1 januari 2010 mee. Deze premie wordt namelijk gebaseerd op de uitkeringslast van twee jaar daarvoor. De basis voor de premie in 2014 is dus de uitkeringslast in 2012. Ook voor de gedifferentieerde WGA-premie voor flexwerkers in 2014 gaat de WGA-instroom in 2012 als basis gelden en dus de eerste ziekte dag in 2010.

Kortom: hoe hoger het ziekteverzuim van uw me-

dewerkers, hoe hoger de premie die u als werkgever straks moet betalen. Henry van Rijn: “Als u hier niet bewust mee omgaat, kan het nieuwe premiestelsel er voor kleine en middelgrote bedrijven stevig inhakken. Het is dus extra aantrekkelijk om het verzuimpercentage terug te dringen. Onze adviseurs kunnen u hierbij ondersteunen.”

Onverwachte risico's tijdelijke krachten

Werkt u vaak met tijdelijke krachten? Dan kan de Nieuwe Ziektewet uw organisatie straks op onverwachte kosten jagen. Hoe komt dat? Henry van Rijn: “Werkgevers worden ook verantwoordelijk voor de kosten van zieke werknemers met een tijdelijk contract. Het kan in het uiterste geval zelfs voorkomen dat u twaalf jaar lang moet bloeden voor die zieke zaterdaghulp waarvan u al lang geleden afscheid nam.” Afwachten is dus geen optie. “Het is belangrijk om werknemers die ziek uit dienst zijn gegaan actief te volgen en indien nodig te ondersteunen bij re-integratie. Univé bemiddelt desgewenst om een verzuimverzekering inclusief re-integratiepakket aan te bieden. De Arbodienst neemt dan alle zorgen uit handen.”

Info verzuimverzekering inclusief re-integratiepakket

Wilt u meer weten over verzuimverzekering met het bijzondere re-integratiepakket? Neem dan contact op met Univé Zuid, we zijn telefonisch te bereiken onder het nummer 0900 – 22 55 555, of stuur een e-mail naar zuid.zakelijk@unive.nl. voor meer algemene informatie kijk op www.unive.nl/zuid.



Meer dan zakelijk verzekerd met Univé!

Univé helpt u graag. Wij denken mee, vertalen onze kennis naar uw specifieke situatie en geven u persoonlijk advies over verzekerbare risico's.

Onze pluspunten

- + Beste zakelijke verzekeraar 2012
- + Geen winsttoegmerk: ú staat centraal
- + Deskundig totaaladvies op maat
- + Alle verzekeringen op één overzicht
- + Pakketkorting tot maar liefst 12%

Wilt u weten wat wij voor u en uw bedrijf kunnen betekenen, kom dan naar ons hoofdkantoor of kijk op www.unive.nl.

Univé Zuid
Boschdijk 24, Eindhoven
zuid.zakelijk@unive.nl
tel 0900 – 22 55 555
(lokaal tarief)



www.unive.nl

Daar plukt ú de vruchten van!

Commerciële advocaten voor succesvolle ondernemers

CLERXvanROYadvocaten is een commercieel full-service advocatenkantoor gevestigd in Beek Zuid-Limburg, het centrum van de Euregio.

Vooraanstaande ondernemers worden geassisteerd op alle voor hen relevante rechtsgebieden. Uitzonderlijke specialistische know how wordt in overleg met cliënten adequaat ingewonnen indien de zaak dat vereist.

Onze praktijk bedient ondernemers met juridisch hoogstaande kwaliteit voor een concurrerend uurtarief. Goed ondernemerschap vereist dat sprake is van een goede prijs-kwaliteit verhouding.

Ondernemingsrecht
Arbeidsrecht
Vastgoedrecht
Bestuursrecht en bestuursprocesrecht
Contractenrecht
Europees recht
Verzekeringsrecht
Insolventierecht
Vervoersrecht
Commerciële contracten
Goederenrecht
Internationaal privaatrecht
Rechtsproces



CLERXvanROYadvocaten

van Sonsbeecklaan 48

6191 JM Beek

COMMERCIELE ADVOCATEN VOOR SUCCESVOLLE ONDERNEMERS

CLERXvanROYadvocaten

T 046 4363388 | www.cvradvocaten.nl

Ei van Columbus: de 'lastige' banken blijven buitenspel

Crowdfunding en microkredieten in opkomst

Het is een veelgehoord verhaal: banken zijn zeker in deze crisistijd terughoudend met het verstrekken van financieringen. Zowel startende ondernemers als gevestigde bedrijven hebben de grootste moeite om leningen en kredieten af te sluiten. Waarmee mooie ideeën sneuvelen en bedrijvigheid wordt afgeremd. Maar er zijn meer opties om geld aan te trekken. Zoals crowdfunding.

Enkele jaren geleden een in Nederland nog totaal onbekend fenomeen, nu zijn er al honderden ondernemers die met crowdfunding geld hebben binnengeharkt om een briljant idee om te zetten in een concreet bedrijf.

Een tientje

Ze hebben 'gewoon' familie, vrienden en geïnteresseerden gevraagd om te investeren. Een tientje, honderd of duizend euro, al naar gelang draagkracht. Geld dat in principe niet terugbetaald hoeft te worden en waarbij de 'lastige' banken buitenspel blijven.

Het Ei van Columbus. "Daar lijkt het wel op," zei Merlijn Zaad tijdens een drukbezochte presentatie vorig jaar bij LIOF Business Centers in Kerkrade. "Aangejaagd door de social media zoals Twitter en Facebook. Je benadert je eigen contacten en als het goed is, sturen zij jouw bericht weer door naar hun adresboeken en in no time heb je vele duizenden mensen gemobiliseerd. Dat is de basis voor crowdfunding. Geloven je contacten en het grotere publiek in je idee, dan is de kans groot dat je voldoende startkapitaal bij elkaar krijgt."

Goede doelen

Crowdfunding is overgewaaid uit de Verenigde Staten waar het een beproefd middel is om geld voor goede doelen op te halen. Mooi voorbeeld: president Obama wist in 2008 ruim anderhalf miljoen Amerikanen over te halen om geld te storten voor zijn verkiezingscampagne. In Europa is crowdfunding meer zakelijk gericht. Inmiddels zijn er diverse platforms actief waar organisaties bemiddelen bij crowdfunding.

Fenomeen

Drukbezochte sites zijn crowdfunding.nl, geldvoorelkaar.nl, mobillion.nl en seeds.nl. Het laatste platform is mede opgezet door Merlijn Zaad en een volle dochter van ABN Amro. Ook een signaal dat de officiële banken het fenomeen niet onderschatten. Vreemd dat banken zich ermee bemoeien? "Ik denk het niet. De manier van financieren verandert. Banken zijn daar voortdurend mee bezig. Crowdfunding kan ook een manier zijn om het eerste stuk risicokapitaal bij elkaar te krijgen. Voor een bank kan dat voldoende zijn om aanvullend te financieren. Verder is dit een manier om het ondernemersklimaat te verbeteren. Daar is een bank altijd bij gebaat."



"...en in no time heb je vele duizenden mensen gemobiliseerd. Dat is de basis voor crowdfunding."

Businessplan

Op de platforms zoals seeds.nl staan succesvolle cases beschreven van ondernemers die voldoende kapitaal vergaard hebben via crowdfunding om hun droom werkelijkheid te laten worden. Exemplarisch is het voorbeeld van de jonge ondernemer die één miljoen euro ophaalde om een game te ontwikkelen. Maar is het dan zo simpel? Merlijn Zaad: "Nee, het is een misvatting dat crowdfunding een gemakkelijke manier is om geld binnen te halen. Deelnemers willen wel weten waar ze hun geld in steken, ook al is het een bedrag van vijftig euro. Als ondernemer moet je dus een goed plan neerzetten. Stevig onderbouwd met een business-

plan, marktonderzoek, financiële prognoses, enzovoort. Vervolgens zijn een goede pitch en presentatie van levensbelang. Je moet het publiek enthousiast maken, de mensen over de streep trekken. Ze doen immers mee omdat ze in je geloven, ze willen meepraten, ze zijn betrokken. Bij crowdfunding hoort intensieve communicatie. In een later stadium, als je daadwerkelijk van start gaat, dan moet je verantwoording afleggen over omzet en groei."

Alternatieven

Crowdfunding is slechts één alternatief om kapitaal op te halen. Kansen zijn er bij informal investors, participatiemaatschappijen en venture capita-

list. En er zijn uiteraard de subsidiemogelijkheden. Een helder overzicht is te vinden op www.mkbfinancieringsgids.nl. Andere, aantrekkelijke optie is een microkrediet van maximaal 50.000 van Qredits (www.qredits.nl). (Jos Cortenraad)

KvK over crowdfunding

De kosteloze KvK-avondbijeenkomst op 16 april 'Nieuwe manieren om uw bedrijf of idee te financieren' gaat onder meer ook in op crowdfunding. Alle info op www.kvk.nl/seminarfinancieringen

Uitstel makkelijker

Ondernemers kunnen sinds 1 januari makkelijker uitstel van betaling krijgen bij de Belastingdienst. Heeft u liquiditeitsproblemen bij het afdragen van uw btw? Vraag dan de Belastingdienst telefonisch of schriftelijk om de btw-afdracht een kwartaal later te doen. Dit kan tot een bedrag van € 20.000.

Ook kunt u in aanmerking komen voor een betalingsregeling met een langere looptijd. Voor langer uitstel hoeft u voortaan niet altijd een bankgarantie of andere zekerheid te geven voor de openstaande schuld. Reden voor

de versoepeling is de crisis, geeft staatssecretaris Weekers van Financiën aan. (Zie op pagina 5 Tips van de Belastingdienst).



www.belastingdienst.nl

Gratis incassospreekuur voor ondernemers

Met een gratis spreekuur voor het midden- en kleinbedrijf wil Hafkamp Gerechtsdeurwaarders ondernemers beter en eerder adviseren in de lastige keuzes die het starten van incassoprocedures met zich meebrengen.

Zoals de spagaat 'hoe kan ik mijn vordering innen zonder dat ik de relatie met mijn klant op het spel zet?' Een vraag waarmee steeds meer ondernemers worstelen, merkt directeur Mark Hafkamp. En vaak ook verkeerde keuzes maken. "Ze leggen de incasso vaak pas bij ons neer als het water ze zelf al tot de lippen staat."

Vooroordelen

Mark Hafkamp hoeft je niet om de clichés en vooroordelen over zijn vakgebied te vragen. Die lepelt hij zelf wel op. Variërend van 'jullie zullen nu wel slapend rijk worden' tot 'welke knokploegen zet je in om het geld te innen of mensen uit hun huis te zetten'. Het leidt nog altijd tot zichtbare irritaties bij de Venlose ondernemer, die onlangs zijn medewerking weigerde aan een voor-

aanstaand actualiteitenprogramma op de landelijke televisie. "Als kantoor zetten wij steeds meer in op sociaal verantwoord incasseren. We hebben verstand van zaken, maar ook gevoel voor mensen. Met ons zusterbedrijf Asylos Incasso Service helpen wij liever mensen in financiële nood dan dat we ze bijvoorbeeld via ons deurwaarderskantoor uit huis zetten of voor de rechter dagen. Indien mogelijk dus een helpende hand in plaats van de botte bijl. Dat is natuurlijk niet spannend en sexy voor de media, maar wel de wijze waarop ik denk dat we op de lange termijn het meeste kunnen bereiken. In het belang van debiteur en crediteur."

Aanbellen

Het sociaal verantwoord incassobeleid voert Hafkamp voornamelijk uit bij vorderingen op consumenten voor woningcoöperaties, krediet- en hypotheekverstrekken. In het zakelijk segment is juist een verharding opgetreden. "We hebben in 2012 liefst 30 procent meer ambtshandelingen verricht. We merken ook dat bedrijven

minder snel reageren op incassobrieven. Terwijl een aantal jaar geleden bij de eerste briefronde 60 procent betaalde, is dat nu nog maar hooguit 40 procent. We moeten ook steeds vaker huisbezoeken doen. Gewoon aanbellen en vragen hoe we de vordering kunnen innen."

Verharding

De verharding wordt ook gevoeld door de concurrentiestrijd tussen incassobureaus onderling. "Landelijke grote ketens proberen overal voet aan de grond te krijgen. Ze willen groeien en kopen incassoportefeuilles op. Die geldingsdrang kost geld, dus ze moeten ook omzet draaien. Die omzet halen ze uit het incasseren van vorderingen. Hoe beter ze scoren, hoe meer omzet. De debiteur is daarvan de dupe. Alleen het geld telt nog, niet de menselijke maat. Daar erger ik mij mateloos aan."

Signalering

In het mkb komt Mark Hafkamp dagelijks ondernemers tegen die door

niet-betalende klanten zelf in financiële nood dreigen te komen. "Klantrelaties worden meer dan ooit gekoesterd. Daardoor trekken ondernemers pas heel laat bij ons aan de bel. Steeds vaker op een moment dat het water ze tot de lippen staat. Maar ze willen de relatie met hun klant niet op het spel zetten. Omdat steeds meer ondernemers worstelen met hun incassobeleid, houden we nu gratis spreekuur voor ondernemers. We kunnen ze helpen, maar ook adviseren en voorlichten. Met name op het gebied van vroege signalering is nog veel winst te behalen. Neem niet pas een incassobureau in de arm als je zelf in de problemen komt. Ik heb wel eens gezegd: schakel ons al in als je een overeenkomst aangaat met een klant. Dan kunnen wij vanaf dat moment al over je schouder meekijken en tijdig bijsturen."

Apart team

Hafkamp kreeg vorig jaar zo'n 35 miljoen aan openstaande vordering ter incasso aangeboden, variërend van 20 euro tot enkele honderdduizenden eu-

ro's. "Voor de grote vorderingen hebben we een apart team voor bijzonder beheer. In dat team staat een dossier iedere dag op de agenda, dat levert resultaat op. Ik merk overigens dat het aantal grote vorderingen groeit. Ondernemers blijven meer leveren om hun klant te behouden. Ook al loopt de betaalachterstand steeds verder op."

Wees kritisch

Mark Hafkamp adviseert ondernemers om vooral alert te zijn. "Als een nieuwe klant zich meldt uit een andere regio dan waar je meestal zaken doet, vraag je dan af: waarom komt hij bij mij? Het zou namelijk best kunnen dat die klant in zijn eigen regio niet meer kan inkopen omdat hij daar schulden heeft gemaakt. Ben daar alert op, wees kritisch met wie je zaken doet, ook al heb je die nieuwe klant hard nodig." (Maurice Ambaum)



www.hafkamp.nl

YES! HAGRO

KANTOORMEUBELN
'NIEUW EN GEBRUIKT'



Horsterweg 19 5975 NA Sevenum ■ 077-398 80 37 ■ www.hagrokantoormeubelen.nl ■ info@hagrokantoormeubelen.nl
Openingstijden: maandag t/m vrijdag van 8.30 - 18.00 uur ■ zaterdag van 8.30 - 16.00 uur

ArenaLease

Een passend leasevoorstel...



... voor alle merken!

Celsiusweg 5, 5928 PR Venlo
T: 077-320 30 30
E: info@arenalease.nl
I: www.arenalease.nl

ArenaLease 
In goede handen.

Project Retail 2020 begint aan derde fase

Winkelier moet gastvrijer zijn

Om de detailhandel in het mkb te bereiken, hebben Hoofdbedrijfschap Detailhandel, CBW-Mitex, Syntens, MKB-NL en de Kamers van Koophandel de krachten gebundeld in het project Retail 2020.

De detailhandel is volop in beweging. Afnemend consumentenvertrouwen, een vergrijzende bevolking, de invloed van sociale media als Twitter en Facebook, en de toenemende populariteit van e-commerce zijn voorbeelden van de vele veranderingen die de detailhandel raken.

Klantgedreven

Waar het ook op uitdraait, één ding is zeker: het koop- en zoekgedrag van de consument verandert sterk en snel. Om te overleven, zullen detaillisten en winkelcentra hierop moeten inspelen

en hun denken en handelen veranderen van transactiegedreven naar klantgedreven. De winkelier moet, kortom, meer gastvrijheid aan de dag leggen. De meeste grootwinkel- en filiaalbedrijven hebben hier al stappen toe gezet, het mkb dreigt echter (verder) achterop te raken.

Stormachtig

Het innovatieve vermogen om in te spelen op de stormachtige ontwikkelingen, is bij het mkb over het algemeen beperkt. Daarnaast ontbreekt het vaak aan tijd of wordt er geen prioriteit aan

KvK KennisKalender

Wilt u graag op de hoogte blijven van alle seminars en bijeenkomsten die uw Kamer van Koophandel het hele jaar door voor u organiseert?

Meld u dan nu aan voor de KvK KennisKalender: hét evenementenoverzicht

 www.kvk.nl/kenniskalender



Geef u op voor een overvaltraining

De overvaltrainingen die in de laatste twee maanden van 2012 onder de vlag van het Regionaal Platform Criminaliteitsbeheersing (RPC) Limburg plaats hebben gevonden, zijn een schot in de roos geweest.

Cursisten omschrijven hun ervaringen als: leerzaam, indrukwekkend en confronterend. De trainingen hebben de nodige stof tot nadenken gegeven.

Rollenspelen

De training van drie uur bestaat uit rollenspelen. Zo treedt een acteur levensecht op als gewelddadige overvaller. Degenen die een training hebben gevolgd, maken een redelijke kans om een overval tot een goed einde te brengen.

Gratis

Onder de vlag van het RPC Limburg, worden deze overvaltrainingen gratis aangeboden door KvK Limburg. De voorwaarden: een ondernemers- of winkeliersvereniging zorgt voor een datum, een locatie, minimaal 12 en maximaal 20 deelnemers, een projectiescherm en koffie/thee.

Meer info: Mario Nefkens, mnefkens@limburg.kvk.nl, telefoon 06 50 41 41 82. (Foto: deondernemer.nl).



Elke week koopzondag: de detailhandel is volop in beweging. (Foto: SP).

gegeven. Een deel van de winkeliers verwacht dat na de recessie alles weer wordt zoals het was.

Retail 2020

Het project Retail 2020 wordt ingezet om een bewustwordingsproces op gang te brengen. In navolging van de bewustwordings- (fase 1) en strategiebijeenkomsten (fase 2) in 2012, worden ook in 2013 workshops voor individuele ondernemers en winkeliersvereni-

gingen georganiseerd. In het eerste kwartaal van 2013 begint fase 3. Over de volgende vier onderwerpen worden seminars aangeboden:

- gastvrijheid en klantbeleving
- een webwinkel naast de fysieke winkel
- online vindbaarheid
- starten met sociale media

De data en alle informatie zijn binnenkort beschikbaar op:

 www.kvk.nl/retail2020

Ondernemende werknemers

Wie wil dit niet: werknemers die net als u ondernemend van geest zijn, als het ware uw mede-ondernemers zijn? Aangevoerd is dat deze werknemers, ook wel intrapreneurs genoemd, het concurrentievermogen, de performance én de innovatiekracht van bedrijven vergroten. Dus... hoe benut u het talent van deze werknemers? Tijdens een gratis KvK-bijeenkomst op 13 maart worden deze vragen beantwoord. Alle info en aanmelding op:

 www.kvk.nl/ondernemendewerknemers

Bijeenkomsten

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

ZAKELIJK AAN DE SLAG MET PINTEREST

(€ 35,-)

Wilt u op een creatieve manier uw bedrijf profileren? Speel in op trends én laat online geen kansen liggen. Diverse sociale media bieden u grote netwerken om uw producten of diensten te presenteren. Gebruik bijvoorbeeld Pinterest, hét online prikbord waarop mensen en bedrijven afbeeldingen 'pinnen'.

Dinsdag 19 februari, 09.00-12.00 uur
www.kvk.nl/seminarpinterest

INNOVEREN? EEN KWESTIE VAN DOEN!

(€ 35,-)

Innovatie is een veelomvattend begrip. Het gaat veel verder dan ontwikkelen van nieuwe producten. Kom naar dit seminar en ontdek waarom innoveren juist nu belangrijk is. Een innovatie-expert van Syntens maakt daarbij gebruik van inspirerende voorbeelden.

Vervolgens probeert u uw eigen business te innoveren. Het is immers een kwestie van doen!

Donderdag 21 februari, 13.00-16.00 uur
www.kvk.nl/kwestievandoen

C2C IN DE PRAKTIJK

(Gratis, inclusief lunch)

Tijdens Broodje Cradle to Cradle leert u meer over wat dit precies inhoudt en hoe u de C2C-principes concreet kunt 'vertalen naar' uw eigen product, dienst of organisatie. Rob Stevens van papierproducent en MVO-koploper Van Houtum uit Swalmen, vertelt over Satino Black. De workshop wordt verzorgd door Mariska van Dalen, C2C-consultant van het landelijk opererende advies- en ingenieursbureau Tebodin. Lunch tijdens de pauze. Vrijdag 22 februari, 11.00 tot 14.00 uur
www.kvk.nl/seminarc2c

TIJD VOOR HET ONDERNEMERSONTBIJT

(Gratis, exclusief ontbijt)

Wilt u samen met andere ondernemers uit Limburg netwerken tijdens een ongedwongen en informele ontbijtbijeenkomst, met telkens een lezing over uiteenlopende thema's? Dan is het tijd voor het ondernemersontbijt! U krijgt achtergrondinformatie over diverse onderwerpen en kunt netwerken met andere ondernemers uit Limburg. Vrijdag 1 mei, 08.00-09.30 uur
www.kvk.nl/ondernemersontbijtlimburg

Alle bijeenkomsten vinden plaats in het Ondernemersplein Roermond.

 www.kvk.nl/agendalimburg

Gratis spreekuren 2013

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 Meulenkamp advocaten in Venlo, of aan Daemen Advocaten uit Brunssum.

Notaris

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

Bedrijfsverdracht/-overname

Per individueel gesprek 50 euro, maar gratis voor inwoners met de postcodes 6040 t/m 6049, 6070 t/m 6071 en 6120 t/m 6471.

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

Colofon

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

Realisatie:
Kamer van Koophandel Limburg
Postbus 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:
Huib 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 Philippen 06-12966299,
e.philippen@weijmans.com
Randal Esser 06-50298807,
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) 2013 KvK Limburg

DE NIEUWE SUBARU FORESTER, VANAF € 34.995,-



SUBARU

Confidence in Motion

VANAF B

DE NIEUW SUBARU FORESTER. EEN BETROUWBAAR ALTERNATIEF.

Een ontwerp, nieuwe mogelijkheden, grensverleggend!

De nieuwe Subaru Forester is uitgerust met permanente vierwielaandrijving (het befaamde Symmetrical AWD-systeem), een Boxermotor en Subaru's All-around Safety. Dit geeft vertrouwen en een groter gevoel van veiligheid, maar bovendien grip onder alle wegomstandigheden.

De hoge zitpositie en de vormgeving van de voorruit en buitenspiegels geven u een ongekend ruim zicht naar voren. Het interieur met de modernste technologie geeft u optimaal comfort zonder dat uw aandacht wordt afgeleid.

De Forester met Lineatronic CVT automatische transmissie heeft een trekgewicht van maar liefst 2.000 kg. Dit gecombineerd met de Auto Start/Stop-technologie en de verbeterde aerodynamische eigenschappen resulteert in een zo laag mogelijk brandstofverbruik zonder dat dit ten koste gaat van de prestaties.

Introductieaanbieding: geen meerprijs voor de Lineatronic CVT. De nieuwe Forester is leverbaar vanaf € 34.995,-. U least al een Subaru Forester vanaf € 619,- per maand!

Gem. verbruik resp. CO₂-uitstoot afh. van type/uitvoering: 5,7 - 8,5 l/100 km, 17,5 - 11,8 km/l; 150 - 197 gr/km. Genoemde prijs is inclusief BPM en BTW en exclusief kosten rijklaar maken en metallic/pearl/silica lak. Zie voor kosten en voorwaarden www.subaru.nl. Wijzigingen voorbehouden. Leasetarieven zijn in Euro's per maand, incl. 75% bonus/malus, excl. BTW en brandstof. Op basis van Full Operational Lease, 60 maanden en 20.000 km per jaar. Aanboden door FSS - Financial Services Subaru. Informatie, offerte en aanvragen via zakelijk@fsssubaru of 0347 - 367 982



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