

ZUID

ONAFHANKELIJK OPINIEBLAD VOOR BESLISSEND LIMBURG

JAARGANG 5 • NR 23 • JUNI/JULI 2014 • ZUIDMAGAZINE.COM • ADVIESPRIJS € 3,95

Limburg International

Het gouden idee van
Direct Aviation

Kina Koster

VROUW AAN DE TOP

Glas met een zachte G

TEDx en het effect
van Charlie and the
Chocolate Factory

Hoop en trots
boven twijfel in
de Euregio

A portrait of Diederik Engbersen, a middle-aged man with grey hair, smiling and wearing a green blazer over a white shirt. He is standing in front of a dark red wall with a glass door in the background.

*Samen
sterker*

Diederik Engbersen van FABPulous:

“Investeren met **hart** voor medische innovatie”

Jaarlijks krijgen zo'n 26.500 mensen in Nederland een hartinfarct. Veel meer mensen met symptomen komen bij de huisarts. Eén op de zes patiënten die zich melden met kenmerken bij de huisarts is daadwerkelijk getroffen door een hartinfarct. Toch worden vier van de zes doorgestuurd naar het ziekenhuis al dan niet met loeiende sirenes. De reden is simpel. De huisarts neemt volgens de richtlijnen het zekere voor het onzekere. Hij kan niet snel met voldoende zekerheid vaststellen of er inderdaad sprake is van een infarct. Binnenkort kan dat wel, met de sneltester van het Maastrichtse bedrijf FABPulous.

Diederik Engbersen (53) is CEO van FABPulous en staat aan de vooravond van de marktintroductie van een revolutionair product. Het gaat om een tester die binnen vijf minuten kan helpen aantonen of iemand mogelijk een hartaanval heeft gehad. De uitvinding is van Prof.

dr Jan Glatz, een wereldvermaarde expert op het gebied van cardiovasculair onderzoek. Hij ontdekte dat bij het afsterven van hartspiercellen, dat is wat gebeurt bij een hartinfarct, de stof H-FABP vrijkomt. Door een apparaatje te ontwikkelen dat snel kan aantonen of er

een verhoogde concentratie H-FABP in het bloed zit, kun je testen of iemand mogelijk een hartinfarct heeft gehad. Deze stof kun je betrouwbaar meten drie uur na het infarct en blijft 18 tot 24 uur verhoogd. De meeste mensen melden zich binnen 9 à 12 uur bij huisarts.

Er lag een goed businessmodel met een duidelijk aantoonbare potentiële verdien capaciteit, de investeerders zijn grote betrouwbare partijen en het product is ontworpen om straks een substantiële kostenbesparing te realiseren.

Roger Vos, accountmanager Grootzakelijk Rabobank Maastricht en Omstreken



De FABPulous True Rapid Test is uitontwikkeld en wordt momenteel getest in een grote klinische studie onder huisartsen in Zuid-Nederland en België. Daarna is de tester klaar voor de marktintroductie, naar verwachting is dat medio volgend jaar. Liof en Limburg Ventures, Health Innovations en Thuja Capital zijn de grote investeerders in dit project. "Aan het einde van de ontwikkelingsfase zijn we in contact getreden met Rabobank Maastricht en Omstreken. Het gaat nu om de commercialisering van het product en daar is ook geld voor nodig. Banken zijn, zeker in deze tijd, terughoudend en risicomijdend. Een jong bedrijf, een nieuw product, dat is toch anders dan de financiering van een bedrijf of product dat zich al heeft bewezen in de markt. De Rabobank was meteen geïnteresseerd, heeft het concept omarmd en een financiering verstrekt.

Eerst de Nederlandse markt

Roger Vos, accountmanager Grootzakelijk bij Rabobank Maastricht en Omstreken heeft hier een duidelijke verklaring voor: "Er zijn meerdere redenen waarom wij in zee zijn gegaan met FABPulous. In de eer-

ste plaats ligt er een goed businessmodel met een duidelijk aantoonbare potentiële verdien capaciteit. In de tweede plaats zijn de investeerders die zijn betrokken bij dit project grote betrouwbare partijen. Als derde speelt een rol dat het product is ontworpen om straks een substantiële kostenbesparing te realiseren. Een ambulance en diagnostiek kost € 3.000,- per opname. Dat is veel geld zeker als blijkt dat er geen sprake is van een hartinfarct. Bovendien zijn het vooral oudere mensen die hiermee worden geconfronteerd. Je bent toch 6 tot 9 uur in een ziekenhuis en onderga je allerlei onderzoeken vóór dat je de uitslag hebt. Dat is voor veel mensen belastend."

Diederik Engbersen: "Hoewel het een nieuw product is, hebben we aangetoond dat het technisch werkt. Ook zijn er patenten afgegeven en is er vanuit de huisartsen expliciet aangegeven dat er behoefte is aan zo'n test. Blijft natuurlijk altijd de vraag, wat levert het daadwerkelijk op in de praktijk?"

De Rabobank heeft een zogeheten borgstellingskrediet (met een borgstelling

door de overheid) ter beschikking gesteld bedoeld om het product in de markt te zetten. Eerst in Nederland, vervolgens Engeland en zo moet langzaam maar zeker Europa en de rest van de wereld aan de tester geholpen worden.



Zo werkt de tester

De FABPulous True Rapid Test is net als een zwangerschapstest éénmalig te gebruiken. De huisarts prikt met een lancetje een paar druppels bloed. Het sponsje op de tester zuigt zich hiermee vol. Vervolgens wordt het sponsje op de teststrip gedrukt en aangedraaid. Hierbij komt vloeistof vrij die het bloed uit het sponsje door filters duwt en waarbij de bloedcellen achterblijven. De rest komt op de teststrip terecht. Het streepje geeft aan of de stof in het bloed zit.

Samen sterker

Kijk voor het verhaal van FABPulous over financiering op www.RabobankMaastricht.nl/samensterker



Rabobank
Maastricht en Omstreken

Limburgse werkgever, heeft u een plekje voor deze vakantiekracht?

Over een tijdje breekt de vakantieperiode aan. Uw eigen mensen nemen verlof en het werk moet toch gedaan worden. Dat komt goed uit, want Limburgse jongeren gaan graag aan de slag tijdens hun vakantie. Zo wordt u geholpen en doen zij werkervaring op. Geeft u de werklustige Limburgse jeugd deze zomer een kans? Plaats uw vakantie-vacature dan op **www.wiertz.com/vakantievacature**. Voor de prijs hoeft u het niet te laten.

Namens hen bedankt!

kijk op **www.wiertz.com** voor
een filiaal bij u in de buurt.

AAN TAFEL

**Hoop en trots boven twijfel
in de Euregio**

14



24



COLUMNS

9 Pedro Rademacher

13 Jean-Paul Toonen

31 Gerrie Coerts

36 Pim Steerneman

38 Harm Wiertz

49 Fons Mulders

53 Thea Coolen en Margo de Kock

54 Wim Weijnen

58 Marco Soeters

63 Conny Moonen

EN OOK

8 Resultaten peiling

24 Kina Koster, vrouw aan de top

28 Essay

30 Boek 'Terug naar AF?'

37 Maastricht veroverd Chengdu

50 Het recht, de marine en de kunst
van het leidinggeven

55 Een boek voor leiders en
echte mensen

THEMA LIMBURG INTERNATIONAL

10 De internationale focus
van Neptunus Structures

32 Direct Aviation en het
gouden idee

40 Jan Scheele over TEDx en
het effect van Charlie and the
Chocolate Factory

56 Het glas met een zachte G van
Glasmij Venlo B.V.

60 De internationale waardering
voor de bedrijfsschool van
ROCKWOOL



VERUIT MARKTLEIDER IN MKB-NIEUWS ÉN DE MEESTE LEZERS

WijLimburg is marktleider in Limburg met bedrijfsnieuws. Onze lezers zijn ondernemers. En natuurlijk staffunctionarissen in bedrijven, van de personeelschef tot de inkoper, van de financieel specialisten tot technici. Ook hebben we veel juristen, accountants en bankiers als abonnee en lezer.

WijLimburg telt maandelijks meer dan 200.000 bezoeken aan de site en 80.000 tot 90.000 unieke bezoekers.

WijLimburg is een interessant communicatiemedium voor B2B maar door onze scherp gedefinieerde doelgroep - veelal in de midden en hoogste inkomensklassen - ook interessant voor de bovenkant van de B2C. Denk aan kleding, golfattributen, restaurants, auto's, elektronica(gadgets), badkamers, en meer.

Adverteren op **WijLimburg** biedt U allerlei mogelijkheden tegen aantrekkelijke prijzen, ex. btw, zonder opmaakkosten en dergelijke. Overigens, we maken een kant-en-klare advertentie vanaf € 75,-.

Mail ons: verkoop@wijlimburg.nl
of bel onze commerciële man: Ruud Ruijl, 06-24675764



1 GESPREK GEMIST

“Ik zal kijken of ze beschikbaar is.”
 “Dank u wel. Trouwens, misschien denkt u bij het horen van het woord ‘magazine’ dat ik bel voor het verkopen van een advertentie. Dat is niet zo. Het gaat om een interview.”
 “Oké. Eén ogenblik graag, meneer Derrez.”

.....

“Goedemiddag.”

“Goedemiddag, dank dat u even aan de telefoon wilt komen. We willen graag een interview met u publiceren in ZUID magazine.”

“Sorry, wij hebben niets aan publiciteit in Nederland. 99% van onze omzet halen we uit het buitenland.”

“Het gaat niet zozeer om publiciteit. Uw bedrijf is een relatief onbekende parel met een mooi verhaal. Daar willen we de lezers graag op trakteren.”

“Stuurt u eens een exemplaar op, alstublieft. Dan zullen we eens kijken of we daar voor openstaan.”

“Zal ik doen.”

Diezelfde middag was ik onderweg naar een ander interview. Het kostte me nog geen vijf minuten tijd om even om te rijden en een exemplaar van ZUID magazine af te geven. Ik belde aan en gaf het exemplaar van

ZUID magazine en een visitekaartje aan een vriendelijke medewerker die de deur opende.

“Bestemd voor de directie. Ze weten ervan.”

Een halfuur later: ‘1 gesprek gemist’. Een voicemailbericht: “Met Mieke Bougie van Direct Aviation. We werken graag mee aan een interview en we hebben eventueel morgen of overmorgen tijd.”

Lees op pagina 32 in het interview met haar en compagnon John Reidy hoe zij tot hun grote verbazing het gouden idee ontdekten en daarmee een sterke positie wisten te verwerven tussen de grote spelers in de internationale luchtvaartindustrie. Ondernemers met visie en een juweeltje van een onderneming.

Wat heb je als bladenmaker nodig als je vijf Duitsers met een eigen zienswijze en de Projectmanager Internationalisation van Provincie Limburg in een rondetafelgesprek wilt laten discussiëren over de levensvatbaarheid van de Euregio Maas-Rijn? Juist. Een redacteur die meer spreekt dan ‘vakantieduits’. En die hebben we aan boord. Al werd het journalist Ton Reijnaerts die vrijdagmiddag niet makkelijk gemaakt



Johan Derrez Hoofdredacteur

in RWTH Super C Caffé in Aken tussen luidruchtige studenten die het weekend inluidden.

En dan nog één ding. Deze uitgave van ZUID magazine staat in het teken van Limburg in internationaal perspectief. U leest onder andere artikelen over organisaties die internationaal hoge ogen scoren. ‘Connect Limburg’ helpt bedrijven daarbij, zoals u heeft kunnen lezen in de vorige uitgave. Directeur Conny Moonen heten we vanaf deze uitgave, hoe toepasselijk, van harte welkom als nieuwe columnist. 🐟

ZUID
 VOOR BESLISSEND LIMBURG

Uitgever

ZUID MAGAZINE
 Wim Duisenbergplantsoen 31
 6221 SE Maastricht
 Tel. 043 2010643
 info@zuidmagazine.com

Hoofdredacteur/directeur

Johan Derrez | 06 53832849
 johanderrez@zuidmagazine.com

Sales

Saskia Leenders | 06 23954794
 saskialeenders@zuidmagazine.com

Redactie

Janne Baetsen, Gerrie Coerts,
 Jos Cortenraad, Govert Derix,
 Loek Kusiak, Conny Moonen,
 Fons Mulders, Angèl Nijskens,
 Pedro Rademacher, Ton Reijnaerts,
 Jean-Paul Toonen, Wim Weijnen

Fotografie

Jean-Pierre Geusens,
 Peter Müllenberg

Cover

Ruben Oppenheimer

Eindredactie

Marco Soeters

Vormgeving

Claudia Ritzen

Oplage

10.000 exemplaren. ZUID wordt zes keer per jaar gratis aan alle decisionmakers in Limburg verstuurd en is beperkt verkrijgbaar in de vrije verkoop. Het volgende nummer verschijnt in september 2014.

Auteursrechten

Niets uit deze uitgave mag zonder voorafgaande toestemming van ZUID MAGAZINE gepubliceerd, openbaar gemaakt of veelevoudigd worden.

Peiling

In de aanloop naar deze uitgave hielden we van 1 tot 12 mei een online peiling onder Limburgse ondernemers en bestuurders naar het belang van zakendoen met het buitenland.

58%

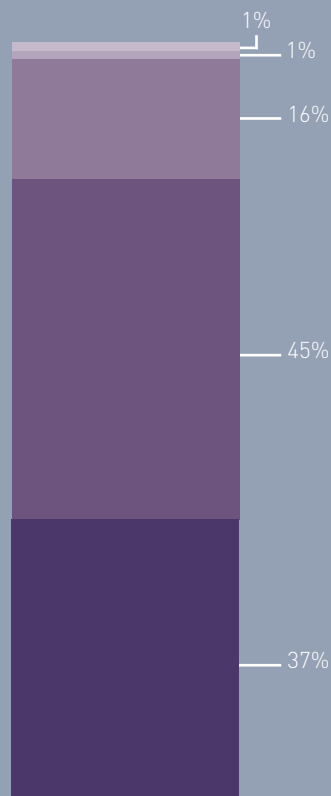
van de deelnemers doet zaken met het buitenland.

Deze deelnemers doen vooral zaken met België

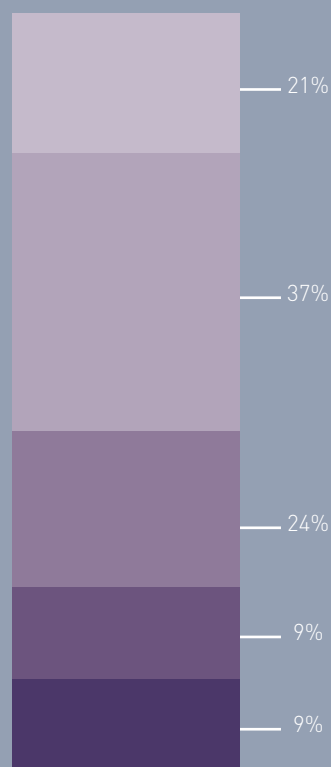
(32%)

en Duitsland **(25%)**

Stelling 1 Ondernemend en bestuurlijk Limburg zou zich meer moeten focussen op internationaal zakendoen.



Stelling 2 Het belang voor internationale samenwerking wordt overschat in Limburg.



■ Helemaal eens ■ Eens ■ Niet eens, niet oneens ■ Oneens ■ Helemaal oneens

Volgens **(82%)** van de deelnemers moet ondernemend en bestuurlijk Limburg zich meer focussen op internationaal zakendoen.

Slechts weinigen **(18%)** vinden dat het belang voor internationale samenwerking wordt overschat in Limburg.

Deelnemers die wel al zakendoen en deelnemers die geen zakendoen met het buitenland zijn eensgezind in hun oordeel.



Wat wil de mens?

Persoonlijk ben ik niet zo somber over de toekomst. We leven nu weliswaar in een nare, vervelende overgangstijd. De oude kruidenierseconomie van de 20ste eeuw komt hortend en stotend tot stilstand, maar maakt op den duur plaats voor de kenniseconomie van de 21ste eeuw. Die 21ste eeuw wordt de eeuw van de techniek. De eeuw waarin techniek het onvoorstelbare mogelijk gaat maken. De tijd van onbegrensde mogelijkheden, nieuwe inzichten, de tijd van limietloze potentie. Die nieuwe tijd zal het leven op den duur voor iedereen makkelijker gaan maken. En tegen die tijd zullen we een beetje schamper lachen over die oude tijd en die oude, vervuilende, volledig achterhaalde economie van de 20ste eeuw. Hoe hadden we het ooit zover laten komen?

Met veel aandacht en groeiend plezier volg ik de ontwikkelingen van het internationale Venusproject. Een project van wetenschappers en technici die volop bezig zijn met onderzoeken waartoe de techniek in staat is. Ze ontwikkelen de steden van de toekomst, de infrastructuur van de toekomst en de schone, goedkope en onuitputtelijke energie van de toekomst: de geothermie. Het Venusproject werkt aan een duurzame, nieuwe wereldbeschaving. En het grappige is dat die wetenschappers en technici stellen dat het allemaal relatief eenvoudig te doen is. Ze spreken over een nieuwe tijd zonder schaarste, zonder gebrek, zonder tegenstellingen, zonder verwoesting van de aarde. Oh happy day.

Maar nu zitten we nog in die vervelende overgangstijd. Zo lang als er nog steeds heel veel geld te verdienen is aan die oude kruidenierseconomie, zo lang gebruiken we olie en gas en stoken we her en der zelfs nog archaïsche steenkool. Maar die oude bronnen van die oude economie zijn gelukkig eindig. Vroeg of laat keert de wal het schip. De vraag is of we daar zo lang op moeten wachten.

De wereld globaliseert in rap tempo. Via internet zijn we uitvoerig met elkaar in gesprek. Meer dan ooit beseffen we dat de uitdagingen van de nieuwe tijd internationaal zijn en ons allemaal betreffen. We beseffen dat ons lot als mensen op deze planeet heel nauw aan elkaar verbonden is. Meer dan ooit hebben

“We beseffen dat ons lot als mensen op deze planeet heel nauw aan elkaar verbonden is”

we elkaar nodig om tot goede oplossingen te komen. En die oplossingen zijn er, volgens het Venusproject. De belangrijkste vraag voor de toekomst is: wat wil de mens? Het antwoord op die vraag is relatief eenvoudig: de mens wil ten principale gelukkig zijn. Ieder mens wil verschoond blijven van lijden en gebrek. Ieder mens wil vrij zijn om zijn eigen tijd van leven naar eigen inzicht te bepalen. Dat is wat ons allemaal bindt. Onze overeenkomsten zijn veel groter en sterker dan onze kleine, culturele verschillen.

Dat moet het doel zijn van die duurzame, nieuwe wereldbeschaving: mensen gelukkig en vrij maken. Vrij om te doen wat ze willen doen. Hoe anders zal die tijd zijn dan de huidige, waarin mensen niet vrij en meestal niet gelukkig zijn. Waarin we als loonslaven ons leven vergallen, in dienst van een piepkleine, schatrijke elite. Hoe hebben we het ooit zover laten komen? 



Dorrie Eilers

In gesprek met Dorrie Eilers, directeur van Neptunus Structures, over internationaal zaken doen in Limburg door de generaties heen.

‘Wij zijn succesvol gebleven door onze internationale focus’

Al drie generaties lang is Neptunus Structures internationaal trendsetter op het gebied van tijdelijke accommodaties. “Het begon allemaal 75 jaar geleden hier in Kessel,” vertelt Dorrie Eilers trots terwijl ze op een luchtfoto op haar iPad haar ouderlijk huis aanwijst. “Sinds die tijd hebben we het bedrijf flink uitgebreid, zowel op het hoofdkantoor hier in Limburg als over de grens.” Waar haar opa nog alleen zaken deed binnen de landsgrenzen, bouwden de twee opvolgende generaties de organisatie uit tot een bloeiend internationaal bedrijf met zeven vestigingen in verschillende Europese landen. Samen met haar broer Antoine en zus Betty is Dorrie één van de directeuren van de derde generatie die momenteel aan het roer staat. Binnen de directie is zij verantwoordelijk voor marketing, pr en sales. Wie anders dan zij kan ons vertellen hoe internationaal zakendoen door de generaties heen veranderd is en wat het voor een in Limburg ontstaan en gevestigd bedrijf kan betekenen?

Hoe is het internationaal zakendoen door de generaties heen gegroeid bij Neptunus?

“Toen mijn vader het bedrijf in 1970 overnam van mijn opa richtte hij zijn pijlen al snel op het buitenland. In 1975 opende hij zijn eerste vestigingen over de grens in België en Duitsland. Aan het begin van de jaren ‘80 volgde Frankrijk en Groot-Brittannië. In 2000 heb ik samen met mijn broer en zus de vestiging in Polen opgericht en in 2010 een nieuwe vestiging gebouwd in Groot-Brittannië met kantoor, opslag en transport. We hebben ook wel eens een uitstapje naar de Verenigde Staten gemaakt met Neptunus Inc. Dit hebben we destijds niet doorgezet omdat onze

prioriteit er niet lag. In de Verenigde Staten heeft iedere staat een eigen regelgeving en in Europa lagen nog zoveel kansen.

Wij willen altijd voorop blijven lopen met nieuwe ontwikkelingen binnen de branche. In 1975 ontwikkelde mijn vader de eerste tent ter wereld met twee verdiepingen. Daarna waren we de eerste met de ‘Triple Decker’, een tent met drie verdiepingen. Vervolgens liepen we in 2010 voorop in het ontwikkelen van demontabele gebouwen, volledig volgens alle richtlijnen van het bouwbesluit. Onze nieuwste innovatie vindt momenteel hier in de gemeente plaats. Deze maand presenteren wij in samenwerking met de Gemeente Peel & Maas en Wonen Limburg ons eerste tijdelijke appartementengebouw ‘Irenehof’ in Panningen. Dit is een ‘mid-stay’ accommodatie voor woonurgente groepen. Hiermee spelen we in op de sterk veranderde woningmarkt.”

Wat zijn de kansen op het gebied van internationaal zakendoen?

“De grootste kans die internationaal zakendoen brengt, vind ik spreiding van de afzetmarkt. De crisis heeft ons weer eens laten zien hoe belangrijk dat is. Als het in het ene land wat minder gaat, kan het andere land dat weer compenseren. Wij hebben daarom weinig last ondervonden van de crisis. Wel hebben we wat verschuivingen gezien tussen landen, maar ook tussen segmenten. Vooral de kleinere projecten kregen het steeds moeilijker. Doordat wij ons steeds meer in het hoge marktsegment bevinden hebben wij daar minder last van.”

Welk aandeel van de omzet halen jullie over de grens?

“We halen nu zo’n 70% van de omzet over de grens en 30% binnen Nederland. Ik denk dat je wel kunt zeggen dat onze handel voor ca. 85-90% binnen Europa plaatsvindt. Wij hebben de afgelopen jaren een groot Europees netwerk opgebouwd en prachtige internationale projecten gerealiseerd waar ik echt trots op ben. Vorig jaar bouwden we een demontabel conferentiecentrum voor de klimaat-top COP 19 van de Verenigde Naties in Polen. Maar bijvoorbeeld ook een demontabele fanshop voor Bundesligaclub Borussia Mönchengladbach en een demontabele showroom voor MINI in Utrecht.”



“Het zou goed zijn om één Europees reglement te hebben”

Hoe is het internationaal zakendoen in de loop van de jaren veranderd? Wat is de invloed van Europese regels?

“Logistiek gezien is door het opengaan van de Europese grenzen het internationaal zakendoen voor ons een stuk makkelijker geworden. En door de komst van de euro hebben we minder ‘last’ van koersverschillen. Wat we wel merken is dat de regelgeving in ieder land sterk varieert. Het zou goed zijn om één Europees reglement te hebben. In Duitsland bijvoorbeeld gelden de normen van de TÜV, dit zorgt voor duidelijkheid.”

Hoe is het vestigingsklimaat in Limburg voor een bedrijf als Neptunus dat internationaal zakendoet?

“Het vestigingsklimaat in Limburg vind ik perfect. Het heeft een centrale ligging ten opzichte van Europa en is goed bereikbaar. Binnen 15

minuten rijden ben je in Duitsland of België. Binnen een straal van 500 kilometer kun je al zakendoen met vijf verschillende landen. En het vinden van goede, vakbekwame mensen is hier ook geen uitdaging. Gelukkig hebben we op de hoofdvestiging in Kessel ook nog voldoende uitbreidingsmogelijkheden!”

Hoe gaan jullie, zowel intern als extern, om met cultuurverschillen?

“In het algemeen denk ik dat wij Nederlanders – en Limburgers in het bijzonder – ons goed kunnen aanpassen aan en inleven in een andere cultuur. Dat begint natuurlijk al met het beheersen van de taal. Maar ook op het gebied van marketing benaderen wij elk land anders. Wij hebben zelfs voor ieder land andere relatiegeschenken! In België is het zakendoen een stuk formeler dan in Nederland en in Duitsland mag daar nog een flinke schep bovenop. En in de UK, zeggen wij altijd, gaat alles ‘op z’n Engels’ want daar is de regelgeving heel streng. Opvallend genoeg zijn er intern weinig cultuurverschillen merkbaar tussen collega’s van onze verschillende vestigingen. Het belangrijkste is dat ons personeel past in de bedrijfscultuur van het familiebedrijf. Je voelt je hier thuis of juist niet.”

Heeft u nog tips/adviezen voor de lezer op het gebied van internationaal zakendoen?

“Als je als ondernemer internationaal zaken gaat doen is het belangrijk om betrouwbare partners ter plaatse te vinden. ‘Locals’ met goede lokale contacten die weten ‘hoe het werkt’ in een bepaald land of gebied.”

Dorrie Eilers (1970) is getrouwd en heeft twee zoons. Van 1991 tot 2000 vervulde ze diverse functies binnen Neptunus. In 2000 nam ze het bedrijf samen met haar jongere zus Betty en broer Antoine over van hun vader. Zij treedt op als commercieel directeur.



De Limburgse Wildwaterbaan

Waar gaat het heen met de media in onze provincie? Al kun je er weinig aan voorspellen, dat het hele landschap flink verschuiven gaat, is zeker. De twee grote spelers verliezen geleidelijk terrein. De krant is handelswaar op de beurs geworden en de omroep komt steeds verder onder landelijk gezag. Maar er is nu een partij opgestaan met geld en ideeën.

We gaan er spoedig hoofdschuddend om lachen dat er nog steeds elke vroege ochtend een puber op een brommer door de straten rijdt om van abonnee tot abonnee het papieren nieuws in de bus te stoppen. Maar een beter verdienmodel voor Dagblad de Limburger laat te lang op zich wachten.

Bij de tv- en radio-omroep gaat het op een andere manier de verkeerde kant uit. De landelijke politiek verlegt de macht naar het westen. Niet bepaald een groeimodel voor de Limburgse zender L1.

Maar de grootste verandering veroorzaken u en ik. Wij zetten elke ochtend de wekker op onze mobiele uit en klikken op NU.nl. Of het nog donker is of niet, al wrijvend in de ogen lezen we de headlines, die we de rest van de dag in verschillende varianten opnieuw krijgen voorgezet. Ze maken dan geen indruk meer, maar bevestigen het gevoel dat onze mobiele gelijk had. Het zijn onze rituelen die zich razendsnel aanpassen. Daar zijn maar een paar ontvoerde jongetjes of vermoorde Hells Angels voor nodig.

Die ontwikkelingen zetten zich door en we zien de klassieke regionale media steeds verder in de knel raken. Allerlei nieuwssites, mediaplatforms en bloghoekjes ploppen als paddenstoelen uit het web, allemaal met eigen adverteerders en financiers. Bij de gevestigde orde loopt het aantal abonnementen terug, kijkcijfers dalen, adverteerders lopen weg en faillissementen liggen op de loer. Daar kan op termijn geen krantenjongen tegenop.

Gedeputeerde Peter van Dijk heeft samen met Gouverneur Bovens de koe bij de hoorns gevat en is druk doende met een reddingsplan. Geen herstelwerkzaamheden van de bestaande instituten, maar een compleet nieuwe reddings-sloep. Zij hebben een aanmerkelijk deel van het mediaveld

“Bij de tv- en radio-omroep gaat het op een andere manier de verkeerde kant uit”

uitgenodigd tot denksessies in het Gouvernement en proberen inzicht te krijgen in de huidige problemen en ontwikkelingen. En daarmee tasten ze de kansen voor de toekomst af. Want de Provincie heeft de vrees dat – als niemand iets doet – er een verstilling ontstaat in ‘het regionale maatschappelijke debat’.

De oplossing ligt nog op het schetsbord, maar ik kan u vertellen dat het een digitaal platform wordt. En dat gaat alle makers van ‘content’ een plek bieden om de lezer, de kijker en de luisteraar te bereiken. Een plek waar zowel de professionele journalist als de amateurblogger een eigen hoek krijgt en ook alle denkbare mediaproducties hun publiek bereiken. In deze fase gaat de aandacht vooral uit naar hoe je dat nu organiseert in digitale platforms en wie de eindredactie voert over wie. En hoe je bovendien scholing biedt aan allen die ook deel willen gaan uitmaken van die nieuwe Limburgse vulkaan aan informatie. Het totaal-concept is voorlopig nog niet klaar, maar men verwacht in het najaar een begroting.

Het is een moedig initiatief van de bestuurders, want waar begin je aan? De ware kunst is om sturing te behouden in zo’n complexe reddingsboot in de digitale wildwaterbaan van deze tijd. Hoe je het aan de achterkant van het web organiseert kun je niet los zien van de schuivende behoeften aan de voorkant. Want u en ik doen het elk half jaar weer een beetje anders. Onze gewoonten variëren met het nieuws. Zo kan een verdwenen Boeing boven Panheel of een MERS epidemie rond Heerlen onze nieuwsconsumptie in één klap veranderen. 🐡



RWTH



AAN TAFEL

Investeren in regionale crossborder samenwerking voor innovatie loont

Hoop en trots boven twijfel

DOORTON REIJNAERTS | BEELD PETER MÜLLENBERG

De Euregio Maas-Rijn heeft een aanvraag ingediend bij The Committee of the Regions in Brussel om erkend te worden als The European Entrepreneurial Region 2015. De slagingskans is reëel. De OECD heeft na een vergelijkend onderzoek de Technologische Top Regio Eindhoven-Leuven-Aachen, waar ook de Euregio deel van uitmaakt, omarmd als één van de sterkte en meest interessante grensregio's in Europa. Nergens anders vinden dan ook zoveel innovatieve, grensoverschrijdende experimenten plaats als in The Heartland of Europe. De geesten zijn dan ook meer dan ooit rijp voor permanente samenwerking.

Dat openbaarde zich ook tijdens een rondetafelconferentie in Aken, met als rode draad een (nieuwe) levensvatbare toekomst voor de Euregio.



Prof. Christiane Vaessen

EVEN VOORSTELLEN

Prof. Christiane Vaessen, Fachhochschule Aachen, is honoraire consul voor Nederland in de regio Aachen, Düren, Heinsberg.

Sinds twee jaar probeert ze bruggen te slaan tussen de universiteiten en hogescholen in de regio Aachen en Limburg. Ook zet ze zich in om bedrijven aan beide kanten van de grens in netwerken te verbinden. "Mijn ervaringen zijn positief. Aan beide kanten is de interesse in elkaar zeer groot. Dat was in het verleden niet altijd zo."

Silke Jenssen, RWTH International Academy, is business unit manager voor internationale studentenprogramma's. En daarbij projectleidster van een grensoverschrijdend studietraject: Management and Engineering in Production Systems.

Een joint degree van RWTH Aachen University and Maastricht School of Management, dat leidt tot een wederzijds erkend diploma. "In 2013 zijn de eerste twintig studenten in Aken gestart met de opleiding Wirtschaftsingenieurwesen, Management and Engineering. Vanaf het derde semester studeren ze een jaar in Maastricht." (lees: Maastricht School of Management.)



Silke Jenssen



Astrid Walter

Astrid Walter is aanwezig als plaatsvervangster van professor Dr. Volker Stich, managing director van het Forschungsinstitut für Rationalisierung (FIR) e.V. aan de RWTH Aachen.

FIR Institute for Industrial Management is een non-profitorganisatie. "We doen intersectoraal onderzoek op het gebied van kwalificatie programma's. Als lid van de Duitse Federatie van Industrial Research Associations, stimuleert de FIR ook onderzoek en ontwikkeling ten behoeve van kleine, middelgrote en grote bedrijven. We hebben talrijke coöperaties met universiteiten, hogescholen en ondernemingen in Nederland. Ook op de nieuwe Campus Aachen. We hebben ook een samenwerkingsovereenkomst met de LWV."



Dieter Peschen, Business Development Manager aan (Aachen Maastricht Institute for Biobased Materials (AMIBM)).

“Zuid-Limburg en de Euregio timmeren samen flink aan de weg op het gebied van biobased materials. Ik werk in het grensoverschrijdende instituut AMIBM op de Chemelot Campus. De UM en RWTH Aachen verrichten er samen onderzoek naar moderne biomaterialen, wat een revolutie in de materialenwetenschap kan ontketen. Het doel is de ontwikkeling van nieuwe, innovatieve en duurzame materialen op basis van planten in plaats van gebruik te maken van fossiele grondstoffen.”

Frank Malis, Geschäftsführer der Abteilung International, Verkehr und Handel, Industrie- und Handelskammer Aachen.

“Ik werk sinds dertig jaar voor IHK en ijver vanaf de start voor grensoverschrijdende samenwerking. In het bijzonder met Nederland en Limburg. Het opheffen van de KvK Limburg leverde ons een probleem op. Om de samenwerkingsstructuren overeind te houden hebben we recentelijk de stichting samenwerking Kamers van de Euregio Maas-Rijn opgericht. Daarbij hebben we ook een andere Limburgse partner geïnvolveerd: Stichting structuurversterkende projecten Zuid-Limburg. Die stichting is een beetje met het voormalige KvK Limburg personeel verweven. Op die manier proberen we de samenwerkingsstructuren te continueren. Nederland is van oudsher voor onze regio immers de belangrijkste handelspartner.”



Jean Severijns, projectleider internationalisering provincie Limburg.

“Ik ben verantwoordelijk voor de grensoverschrijdende economische contacten. We proberen Limburg zo intensief mogelijk te verbinden met mogelijkheden in de buitenlandse partnerregio's. NRW is daarbij de belangrijkste partner. In Limburg hebben zich nu ook al ongeveer 400 Duitse ondernemingen gevestigd.”





Hoe hebt u al deze mensen hier aan tafel aan uw gebonden?

“Haha, dat is te veel eer. Wat de provincie Limburg allemaal op de rails zet ziet niet iedereen. We hebben bijvoorbeeld een belangrijke rol gespeeld in het ontstaan van AMIBM en het samenwerkingsband tussen de Maastricht School of Management en de International Academy van de RWTH Aachen. We initiëren ook twee keer per jaar een zogenaamd Spitzengespräch. Twan Beurskens, gedeputeerde Economische Zaken, overlegt dan onder andere met de rector van de RWTH Aachen en de bestuursvoorzitter van de IHK wat we strategisch en gemeenschappelijk op de weg kunnen krijgen. Bijvoorbeeld een research instituut als Fraunhofer.”

Uw praat ook regelmatig met staatssecretaris Horzetzky en minister Duin van NRW om grensoverschrijdende zaken mogelijk te maken.

“Dat is de Europese dimensie van regionale politiek. We kijken voortdurend hoe we de belangen van NRW kunnen verbinden met de relevante elementen in Limburg.”

Daarom bent u ook lid van de FIR-organisatie.

“Ja, daardoor kunnen we bijvoorbeeld ook een gemeenschappelijke samenwerking met de LWV gestalte geven. We gaan nu een voucher-mogelijkheid bieden aan Limburgse bedrijven om kennis te kopen bij FIR.”

Astrid: “FIR herbergt nu twintig ondernemingen, daaronder ook vertegenwoordiging van de UM Service Science Factory, en is goed voor 450 arbeidsplaatsen.

Ondernemingen zijn er vooral in geïnteresseerd om samen met ons onderzoek te doen. Sinds heel kort is er ook een samenwerking tussen Born BMW en de RWTH in de ‘electromobiellomgeving’. BMW geeft de TH München op onderzoeksgebied ingeruild voor Aachen. Met een fijne glimlach: “Dat vonden ze in München uiteraard niet zo leuk!”

Silke: “De intensieve samenwerking tussen ondernemingen en universiteiten op de Campus Aachen, beter kun het eigenlijk niet doen.”

Astrid: “Dat het een bepaalde tijd vraagt dat dit groeit en in de regio sterker zichtbaar wordt, is duidelijk, maar ook logisch.”

Mooie successen, maar hoe kunnen we bevorderen dat grote concerns zich hier in de Euregio vestigen?

Frank: “Ik ben blij met bijvoorbeeld het Ford-Forschungszentrum Aachen, Ericsson Eurolab Deutschland, in Herzogenrath, waar honderden ingenieurs aan nieuwe mobiele telefonie werken. Maar je moet ook beseffen dat grote ondernemingen zich doorgaans daar vestigen waar de meeste subsidie te ontvangen is. En weer vertrekken als de subsidie wordt afgebouwd. We hebben dat hier in Alsdorf met Mitsubishi meegemaakt. Beslissingen worden volgens globale criteria geveld. Dus ik zie grote concerns dolgraag komen, maar je moet je er niet blind op staren. Het is verstandig om meerdere ijzers in het vuur te hebben. In dat verband zou ik ook nog een keer een blik in het verleden willen werpen. We hadden een vergelijkbare ontwikkeling als jullie in de mijnstreek. Ook wij waren kolenregio. Begin jaren tachtig hadden we nog tienduizenden arbeidsplaatsen in de mijnindustrie. Toen duidelijk werd dat dit geen toekomst meer bood zijn we gaan nadenken hoe we nieuwe arbeidsplaatsen zouden kunnen creëren. Het toverwoord was samenwerking. We hadden onderzoeksinstituten, hogescholen en universiteiten. Maar er was bijna geen transfer van wetenschap naar Wirtschaft (economie, red). En wat wél bestond bewoog zich op het niveau Siemens, Bayer en BMW. Maar dus niet tussen RWTH en het MKB. Dus was de centrale vraag: wat kunnen we doen om dat voor elkaar te krijgen? We hebben uitgerekend hoeveel studenten per jaar in Aken afstudeerden als hightech ingenieur. Dat waren er circa 2.000. Toen hebben we uitgezocht hoeveel daarvan in Aken bleven. Dat bleek slechts een miniem

aantal. Dat was niet omdat ze het hier niet beviel, maar omdat er geen geschikte arbeidsplaatsen waren. Toen is het idee ontstaan om alumni hun eigen werkgelegenheid te laten creëren.”

Dat is onverminderd een strak plan, hoe hebben jullie het voor elkaar gekregen?

Frank: “We hebben in 1984 het eerste technologiecentrum ontwikkeld. Aansluitend hebben we vers afgestudeerden benaderd, ze duidelijk gemaakt: vestig je hier, wij zorgen voor gunstige condities, we ondersteunen je met raad en advies en zorgen voor subsidies waardoor jullie je product kunnen ontwikkelen tot het rijp is om op de markt gebracht te worden. Dan blijven jullie aansluitend in de regio met jullie bedrijf en maken in het technologiecentrum plaats voor nieuwe starters. Dat plan is gelukt. We hebben inmiddels een netwerk van dertien technologiecentra in de regio. Niet allemaal zo strak als in Aken aan de Hogescholen gekoppeld, maar toch. Twee jaar geleden hebben we geëvalueerd hoeveel nieuwe, technologie georiënteerde, innovatieondernemingen sindsdien zijn opgestart. Dat waren er circa 1.400, goed voor 32.000 arbeidsplaatsen. Dat betekent dat alles wat we door de mijnsluitingen verloren hebben door die opzet meer dan gecompenseerd is. Het is goed om deze ontwikkelingskansen nu ook versterkt op Euregionaal niveau te benutten.”

Christine: “Waarbij zowel Aken als regio Maastricht nog altijd hetzelfde

probleem heeft. Nog steeds verlaten de meeste afgestudeerden de regio. Daar moeten we zowel van Nederlandse als Duitse kant proberen tegen in te sturen. Limburgse bètastudenten moeten we proberen in de regio te houden door ze naar de RWTH te leiden. De tweede stap is dat er ondernemingen in de regio zijn die deze vakkrachten in dienst nemen.”

Dieter: “80% van de studenten vertrekt inderdaad nog steeds. Daar moeten we eigenlijk ook met ons instituut Maastricht-Aachen ingrijpen. Want we zien daar wel degelijk de mogelijkheid de studenten bijvoorbeeld naar Chemelot te brengen en ze daar ook te positioneren bij de diverse ondernemingen. Daarmee creëer je ook weer de mogelijkheid om diverse opdrachten weer terug te brengen naar de universiteiten. Ook dat verschaft dan weer werkgelegenheid. Ook moeten we de mensen hier veel nadrukkelijker bewust maken van de mogelijkheden in de Euregio.”

Frank: “Dat is inderdaad een belangrijk punt. Enkele jaren geleden hielden we een enquête over euregionale zakelijke contacten. 71% van de IHK-ondernemers zag groeipotentieel. De reden waarom dat niet gebeurde was zo simpel dat je het niet kunt bedenken: meer dan de helft van de ondernemers kende geen geschikte partners aan de andere kant van de grens. Dat is feite lachwekkend, als je je realiseert dat de Euregio circa 250.000 ondernemingen telt. Er is écht voor alles wat. Maar het ontbreekt aan

kennis. Dat is ook de reden dat we het als IHK-hoofddoelstelling zien om ondernemers uit de Euregio bijeen te brengen en aldus de samenwerkingsmogelijkheden af te tasten.”

Jean: “Dat laatste is ook de insteek bij de brede Euregio: de technologische topregio Eindhoven-Leuven-Aachen. We hebben in deze regio eigenlijk alles. We kunnen producten maken, hebben vliegvelden, universiteiten, multinationals en mkb-bedrijven. De vraag is hoe vang je dat alles onder één hoed zonder het kapot te structureren. Want dan bouw je nieuwe grenzen en dat willen we niet. We willen de huidige dynamiek benutten en behouden.”

À propos dynamiek: er zijn inmiddels al 28 grensoverschrijdende coöperaties op het gebied van productontwikkeling.

Jean: “De wereld verandert constant. Wat iedereen permanent doet, volgens het open-innovatie-principe, is nieuwe partners zoeken, waar dan ook. Het is echter natuurlijk verstandig om op de eerste plaats te kijken naar wat de burens te bieden hebben. Het mooie is dat als je verschillend bent er betere samenwerkingsmogelijkheden zijn dan als je hetzelfde doet. Door de krachten te bundelen krijgt ook alles een grotere impact. Daarom koesteren we ook de goede contacten in de regio Aachen en NRW. Projecten en samenwerking kunnen alleen slagen met enthousiaste bevlogen mensen die tijd, energie en geld erin willen steken.”

“We kijken voortdurend hoe we de belangen van NRW kunnen verbinden met de relevante elementen in Limburg”





“We kunnen producten maken, hebben vliegvelden, universiteiten, multinationals en mkb-bedrijven”

De RWTH Aachen geniet wereldfaam, maar lokt nagenoeg geen Limburgse studenten. Waarom niet?

Dieter: “Het is een probleem is dat we in Duitsland alleen in het Duits opleiden. We willen internationale studenten hebben en internationale vergelijking, dan moeten we er ook naar toewerken om de processen te internationaliseren. Om Europa’s brede standaards te hanteren.”

Christine: “Het is niet zo dat we geen Engelstalige opleidingen aanbieden. We hebben er ook altijd weer in verschillende gremia discussies over. Standpunt tot dusver is dat we hoofdzakelijk voor de Duitse markt opleiden. Dan is het nuttiger en effectiever dat studenten naast het Engels ook de talen van de grensregio onder de knie hebben. We willen de studenten immers ook graag voor de regio behouden. En niet door fantastische Engelstalige kennis aan grote concerns in Bayern of weet ik waar verliezen.”

Frank: “Het taaltheema kan niet alles verklaren. De RWTH heeft meer dan 2.000 Chinese studenten en 200 Koreaanse, maar amper 150 Nederlandse.”

Astrid: “De gemiddelde student bekommert zich om zijn of haar beste opleiding. En als ze studie in buitenland nastreven willen ze in de regel zover mogelijk weg van huis Cambridge, Madrid.”

Christine: “Er is nog een ander probleem. In Duitsland zijn de toelatingen vier tot zes weken voor de start van opleidingen. Dus begin augustus krijg je op z’n vroegst verteld waar je studeren kan.”

Jean: “In Nederland moeten studenten zich al begin mei ingeschreven hebben. Die wachten dus niet tot ze begin september antwoord krijgen vanuit Aken. Die nemen het risico niet. Want als het niet lukt hier dan hebben ze geen alternatief meer in Nederland. We kunnen dat dus niet oplossen, toch?”

Christine: “Ja, toch wel! We zijn in overleg met de rectoren van RWTH en UM om een oplossing te vinden voor de grensregio.”

Dieter: “In de toekomst zou het toch moeten kunnen om de twee universiteiten te matchen, zodat we samen als regio versterkt kunnen optreden in Europa.”

Jean: “Professor Luc Soete heeft al een voorstel gelanceerd om een match te maken tussen UM en RWTH Aachen.” 



V.l.n.r.: Frank Malis, Astrid Walter, Silke Jenssen, Jean Severijns, Prof. Christiane Vaessen en Dieter Peschen

Luxueuze landelijkheid

Monumentaal, maar ook speels, ligt op een rustige locatie in het Zuid-Limburgse landschap een mooie woonboerderij. Dit pand is van alle moderne gemakken voorzien, terwijl de authentieke uitstraling fraai bewaard is gebleven. Zoekt u een serene woonplek met Duitsland en België dichtbij?

Dan bent u in Wijlre aan het juiste adres.

Het straatbeeld in het rustieke plaatsje Wijlre wordt niet bepaald door toeterende auto's en hun rumoer, maar door fietsers die verwachtingsvol de achterkant van de Keutenberg opdraaien. Wat zich voor hun ogen opent, is een Zuid-Limburgse heerlijkheid in al haar sereniteit. Hier kun je je bijna niet voorstellen dat Maastricht met zijn heerlijke drukte nog geen half uur rijden verderop ligt of dat 'de wereld' zo dichtbij is. De landsgrenzen liggen rondom. De monumentale woonboerderij ligt zorgvuldig verschoonen, maar wie weet waar hij moet zijn, ontdekt een bijzonder pand.

B&B

De boerderij wordt omkaderd door drie hectare aan grond, en heeft een uitzicht zoals je dat alleen op een ansichtkaart ziet. Veel interessanter nog! Het pand van binnen wedijvert daarmee. De boerderij is gerestaureerd met het idee om er ooit een Bed and Breakfast te beginnen. Dat blijkt uit de vier riante slaapkamers die het huis anno 2013 rijk is. Deze vertrekken zijn elk uitgerust met een eigen, volledig ingerichte badkamer. De basisgedachte van een B&B komt ook in de keuken tot uiting. Deze riante keuken met zijn landelijke uitzicht biedt in alle opzichten alle ruimte tot heerlijk kokkerellen. Er is bovendien een aparte, kleinere keuken aan de zijkant. Deze is als geen ander geschikt voor voorbereidende werkzaamheden om de grote broer te ontzien. In het

hele huis is de monumentale sfeer bewaard gebleven zonder afbreuk te doen aan de wensen van de 21ste eeuw. De woonkamer is daar een passend voorbeeld van. Traditionele waarden als natuursteen worden via een uitgekende trap gekoppeld aan een zwevende vide, waar je een fraai uitzicht hebt op het vertrek. Met haar uitgebreide bibliotheek, wijnkelder, dressingroom en ontvangstruimte is het een boerderij 'van alle gemakken voorzien', die tegemoetkomt aan ieders behoefte.

Vanuit de rust in Wijlre bent u vliegensvug in Gulpen, waar voorzieningen als scholengemeenschappen, supermarkten, winkels, levendige terrassen en goede restaurants op u wachten. 



Ziet u zichzelf al helemaal wonen in deze gerestaureerde boerderij? Neem dan contact op met **Corio Makelaardij**.



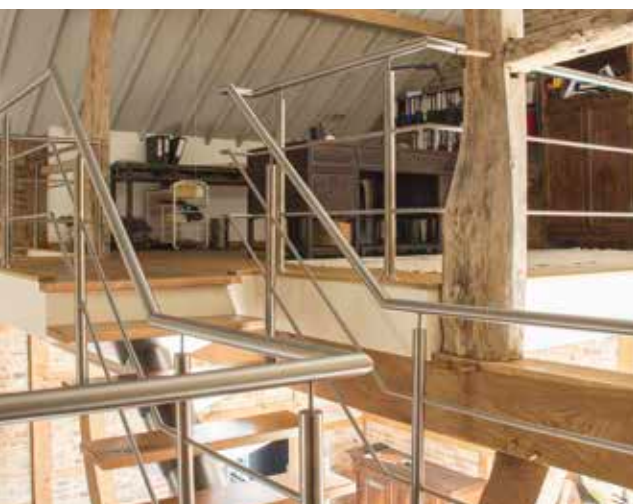
Wilt u nog meer zien van deze schitterende boerderij? Scan dan de QR-code.



Corio International beheer b.v.
Sint Gerlach 19A
6301 JA Valkenburg - Houthem
Tel +31 (0)43 362 80 50
www.coriomakelaars.nl



Stokhem 36, Wjlre | Perceeloppervlakte: 28.975 m² | Inhoud: 2.100 m³ |
 Bouwjaar: 2003 | Gebruiksoppervlak wonen: ca. 379 m² | Prijs: op aanvraag





Kina Koster

Bestuursvoorzitter Kina Koster,
Cicero Zorggroep:

‘De glimlach van de cliënt als klein geluk’

Kina Koster is voorzitter van de raad van bestuur van de Cicero Zorggroep, instelling voor ouderenzorg in Hoensbroek. Leidinggeven is voor haar vooral medewerkers in hun kracht zetten. Koster wil ‘ellende achter de voordeur’ voorkomen als veel ouderen weer gedwongen zelfstandig moeten wonen. ‘De overheid doet domme dingen.’

Was de wens om leiding te geven altijd al een rode draad in uw leven en loopbaan?

“Als jonge meid heb ik mijn ouders kort na elkaar zien overlijden. Ik was daardoor vroeg zelfstandig in het bereiken van doelen. In Leiden studeerde ik staatsrecht, in Maastricht civiel recht, met gezondheidsrecht als keuzevak. Door met onderzoek bezig te zijn, wilde ik ook iets voor de maatschappij terugdoen. Tegelijk besepte ik ook hoe weinig ik eigenlijk nog wist. Dacht ook totaal niet aan leidinggeven. Ik had een communicatieve instelling, dat wel, en ook commercieel talent. Bij het loopbaanadviesbureau waar ik ging werken, werd ik directeur van de regio Zuid, mijn eerste echte leidinggevende functie. Leuk werk in de zin dat je een eenvoudige doelstelling nastreeft. Maar na zes jaar was ik volledig toe aan iets anders. Ondertussen had ik ook opleidingen organisatie en management gevolgd.”

“Bij de Provinciale Zorgfederatie Limburg, de voorloper van Zorg aan Zet die de arbeidsmarktbelangen van zorginstellingen behartigt, ontwikkelde ik profiel. Ik viel op, misschien ook wel (ze lacht) door mijn rode nagels en fel gekleurde jasjes. Een headhunter vroeg mij om te solliciteren, naast veel andere kandidaten, naar de functie van

bestuursvoorzitter van de Stichting Cicero Zorggroep, die in 2006 als nieuwe ouderenzorgorganisatie uit een fusie was ontstaan. De kandidaten die voor een gesprek over deze functie waren uitgenodigd, is het zeer moeilijk gemaakt. Het waren listige gesprekken. Achteraf hoorde ik dat mijn communicatieve vaardigheden en vakkennis met afstand de doorslag hadden gegeven.”

Wat is uw definitie van leiderschap?

“Leiderschap is medewerkers faciliteren, omstandigheden creëren om doelen te bereiken en mensen helpen om zichzelf te helpen. Als er bloemen uitgedeeld moeten worden, zijn die allereerst bestemd voor de medewerkers, die met passie zorg leveren. Zo koppelen we in de dementiezorg medewerkers aan vaste cliënten en ontstaan er duurzame relaties. Medewerkers vinden het fijn om een stukje van het levenspad van een cliënt mee te maken. Ze zijn ook geschokt als de cliënt overlijdt. Iedere week kom ik wel in één van onze huizen. Ik praat met medewerkers en cliënten, vang signalen op. Tegelijk wil ik mij bij mijn leest houden. Niet té zichtbaar zijn. Door distantie te houden heb ik het beste overzicht. Als leider kan ik dan de meeste waarde toevoegen. Anderen, de professionals, doen het echte werk. Die moet je in hun kracht zetten,



“Ik ben een workaholic, maar dat vind ik juist helemaal geen minpunt”

waardoor ze ook moed krijgen iets innovatiefs uit te proberen. Leiderschap is dus niet alleen iets van het bestuur en het management, maar van iedereen. Toen ik bij Cicero begon was er angst bij de ondernemingsraad om de onderliggende partij te worden, een erfenis uit de vorige cultuur. Mensen waren bang voor hun baan als ze kritisch werden. Er is sindsdien veel geïnvesteerd in het creëren van een open verbinding in werkoverleg tussen leidinggevende, medewerkers op de afdeling en de aanwezigheid van een OR-lid. Medewerkers weten nu bijvoorbeeld ruim tevoren wat hun roosters zijn en wanneer ze vrij zijn. Daar waren ze vroeger niet altijd zeker van.”

Waar bent u zelf minder goed in?

“Ik ben erg slordig in het afhechten van zaken waar we een besluit over genomen hebben. Afhechten wil in dit geval zeggen dat het besluit in de organisatie nog gefinetuned moet worden, dat er nog vragen te beantwoorden zijn, dat je de draadjes mooi afhecht zoals in een borduurwerkje. Gelukkig heb ik mensen om me heen die daar op letten en zeggen: “Wij gaan het zus en zo doen.” Verder ben ik een workaholic, maar dat vind ik juist helemaal geen minpunt. Ik vind dat prettig en het heeft ook een goede plek in mijn privéleven gekregen.”

Kina Koster (Valkenburg, 1959) studeerde rechten. Ze deed onderzoek aan de Rijksuniversiteit Limburg, was beleidsmedewerker welzijn bij de gemeente Heerlen, secretaris van het bestuur van Stichting Verpleging en Verzorging Eindhoven en directeur van Phoenix-Zuid Nederland. In 2002 werd ze directeur van Stichting Zorg aan Zet. Sinds 2006 is Koster voorzitter van de tweehoofdige Raad van Bestuur van de Stichting Cicero Zorggroep. Ook is ze lid van de Provinciale Raad voor Volksgezondheid, Limburg. Kina Koster is moeder van een dochter en houdt van reizen.

Het woud aan regelgeving in de zorg belemmert de handelingsvrijheid van medewerkers. Een vaak gehoorde klacht. Is het lastig daarin balans te houden: voldoen aan wat de Inspectie Gezondheidszorg (IGZ) voorschrijft en tegelijk medewerkers gemotiveerd houden?

“De valkuil van overregulering is dat je zelf mee gaat reguleren. Daar ben ik zelf ook ingetrapt. En ik heb er ook van geleerd. Als de IGZ voorschrijft dat iets groen moet zijn terwijl ik vind dat geel ook goed is, probeer ik dat ook met wetenschappelijk bewijs te ondersteunen. Er zijn vaak meerdere manieren om aan protocollen te voldoen. Die discussie over welk alternatief ons beter past, blijf ik met de inspectie voeren als het moet. Bureaucratie moet je weghouden bij de medewerker, want die weet het beste wat ze moet doen met het signaal van mevrouw Janssen van 82. Dus ben ik langzamerhand bezig met het weghalen van tijdrovende administratieve rompslomp. De medewerker krijgt daardoor meer ruimte voor belevingsgerichte zorg. Dat is zorg die op de individuele situatie van de cliënt inspeelt en als klein geluk een glimlach op het gezicht van de cliënt tovert.”

In welke zorgverlening blinkt Cicero in het bijzonder uit?

“Eén van de zaken waarmee we ons onderscheiden is de zorg in palliatief centrum Heemhof in Brunssum. Terminale patiënten worden in eerste instantie thuis door een huisarts geholpen. Maar als dat niet langer gaat en de allerlaatste levensfase aanbreekt, is er voor hen in De Heemhof een eenpersoonskamer. Heemhof heeft negen kamers, twintig medewerkers en een palliatieve arts gespecialiseerd in pijnbestrijding. Op deze voorziening maken we overigens verlies, maar we houden het in stand door op andere dingen te verdienen. Ik wil deze parel niet kwijt. Er komen driehonderd cliënten per jaar. De dankbaarheid die we krijgen is groot.”

Het schrappen door de overheid van de lagere ‘zorgzwaartepakketten’ leidt ertoe dat veel ouderen het verzorgingshuis verlaten. Ze moeten zelfstandig wonen. Ook cliënten van Cicero zal dit overkomen. Alleen voor de zware gevallen blijft opname over, in het verpleeghuis. Hoe beoordeelt u deze ontwikkeling?

“Door de grote vergrijzing in onze regio zal de zorgbehoefte toenemen. De bezuinigingen in de GGZ hebben er al toe geleid dat steeds meer mensen met psychische problemen in deze regio een beroep doen op niet-GGZ-instellingen. De overheid legt de drempel om nog in aanmerking te komen voor intramurale zorg zo hoog, dat ik de nodige ‘krepeergevallen’ achter de voordeur voorzie, ellende dus. De overheid mag dan wel domme dingen doen, als zorggroep voor ouderen moeten wij domme dingen voorkomen en duurzame oplossingen bedenken. Het verminderen van verzorgingscapaciteit in onze huizen willen we in een trager tempo laten gebeuren dan de overheid.

Daarnaast kunnen we meedraaien in de sociale wijkteams nieuwe stijl die in gemeenten ontstaan. We kunnen dat ook met geld faciliteren, want we zijn financieel gezond. In de wijkteams ben je een spin in het web. Je kunt aan vroegsignalering doen en tijdig acties ondernemen voor sociaal-psychische probleemgevallen, voor ouderen die al een paar dagen niet meer gezien zijn.”

“De vijftigers van nu regelen over 25 jaar zelf wel hun vervolgzorg. Daar zijn ze nu al op voorbereid. Maar de huidige generatie 70- en 80-plussers had de gerechtvaardigde toekomstverwachting dat de overheid hun AWBZ-voorziening niet zou afbreken. Nu kunnen ze opeens geen kant meer op. Ze worden gedwongen weer zelfstandig te wonen, terwijl ze dat al jaren niet meer gewend zijn. Dat ouderen zichzelf verwaarlozen, wekenlang eenzaam in hun huis liggen omdat ze mantelzorg missen, is dat wat we willen? Ik geloof niet dat we dan nog met elkaar een beschaafde samenleving hebben.” 

Cicero Zorggroep heeft 12 huizen voor de verpleging en verzorgingen en geriatrie revalidatiezorg. Daarnaast biedt Cicero thuiszorg, dagbehandeling en dagverzorging. De organisatie biedt zorg aan 3.000 cliënten en telt circa 2.150 medewerkers en 1.000 vrijwilligers. De jaaromzet bedraagt circa 100 miljoen euro.

- ADVERTENTIE -

PASSION FOR

Approba

PEOPLE & BUSINESS

“... uw HR Business Partner!”

Europa als paradijsmachine

Een jaar of tien geleden bezocht ik voor het eerst het Europees Parlement in Brussel. Met een bus vol communicatiedeskundigen trokken we onder leiding van journalist George Vogelaar naar de Europese hoofdstad. Tijdens de busreis gaf George uitleg bij de wording en werking van de Europese bestuursorganen. Eén van zijn uitspraken is me altijd bijgebleven en werd zelfs een rode draad van mijn denken. George noemde de Europese Unie een machine die niet meer is uit te zetten. Ik weet niet meer exact of hij het zo zei. Maar ik weet nog precies wat mijn eerste associatie was: de Europese Unie als een omgekeerde Domsday Device.

Dr. Strangelove

Denkend aan Domsday Machines denken we aan Peter Sellers in de film Dr. Strangelove. Die film speelt in de hete dagen van de Koude Oorlog en draait om een apparaat dat, in het geval de Russen of de Amerikanen een eerste atoombom zouden gooien, automatisch overgaat tot de totale vernietiging van de aarde. De Domsday Machine drijft de gedachte van de nucleaire dreiging op de spits. Als je dan toch meent dat atoomwapens vooral een afschrikwekkende werking hebben, waarom zou je dan niet meteen zo'n machine in werking zetten? Een machine die niet meer is uit te zetten.

Naar aanleiding van George's typering zag ik 'Europa' als een paradijsmachine: een bestuurlijke constructie die, nadat hij eenmaal in

het leven is geroepen, niet meer dood gemaakt kan worden. Met als boodschap aan de deelnemende landen: You can't check out anymore and you can never leave!

Musea

Ik vind die gedachte troostrijk. Los van de vraag of je de Europa-machinatie écht niet stop kunt zetten, geeft de zekerheid van Europa een wat-er-ook-gebeurtgevoel. In een ontmoeting met Jean-Claude Juncker, kandidaat voor het Europees presidentschap, vertelde deze dat het aantal inwoners van de EU amper vier procent is van de wereldbevolking. Een percentage dat verder afneemt. Als Europa uit elkaar valt, blijft er van het Europese erfgoed weinig over. Chinese, Braziliaanse en Zuid-Afrikaanse toeristen zullen ons verder overspoelen en onze triomfbogen, parlamentsgebouwen en musea vastleggen op video zonder de inhoud en ambitie van deze gestolde vormen van beschaving nog te begrijpen. Want ja, ik zie Europa, of in elk geval de Europese Intellectuele Geschiedenis, als een uniek verschijnsel. De Nieuwe Verlichting die volgens steeds meer denkers (en doeners zoals Wubbo Ockels) nodig is om onze planeet te redden, kan niet zonder de verworvenheden van de Oude Verlichting die aan de basis lag van het democratische Europa.

Het goede

De makke van dit soort uitspraken is dat ze abstract klinken en makkelijk

heenwaaien over de problemen in de banlieus, het onderwijs, de economie en met de democratische legitimiteit van de diverse Europese gremia. Toch denk ik dat je eerst het visionaire ver gezicht scherp moet hebben, alvorens in de praktijk geloofwaardig uit de verf te kunnen komen. Wat mij betreft heeft Europa een bijkans goddelijke verantwoordelijkheid om het beste uit mensen te halen. Niet omdat ik in God zou geloven. Maar omdat voor mij het 'goddelijke' staat voor het goede in de mens. De Europese paradijsmachine is er als het goed is bedoeld, om dat goede maximaal te mobiliseren en in te zetten voor onze kinderen en kleinkinderen. In je visionaire vergezicht moet je je daarvoor in elk geval drie dingen voor ogen houden.

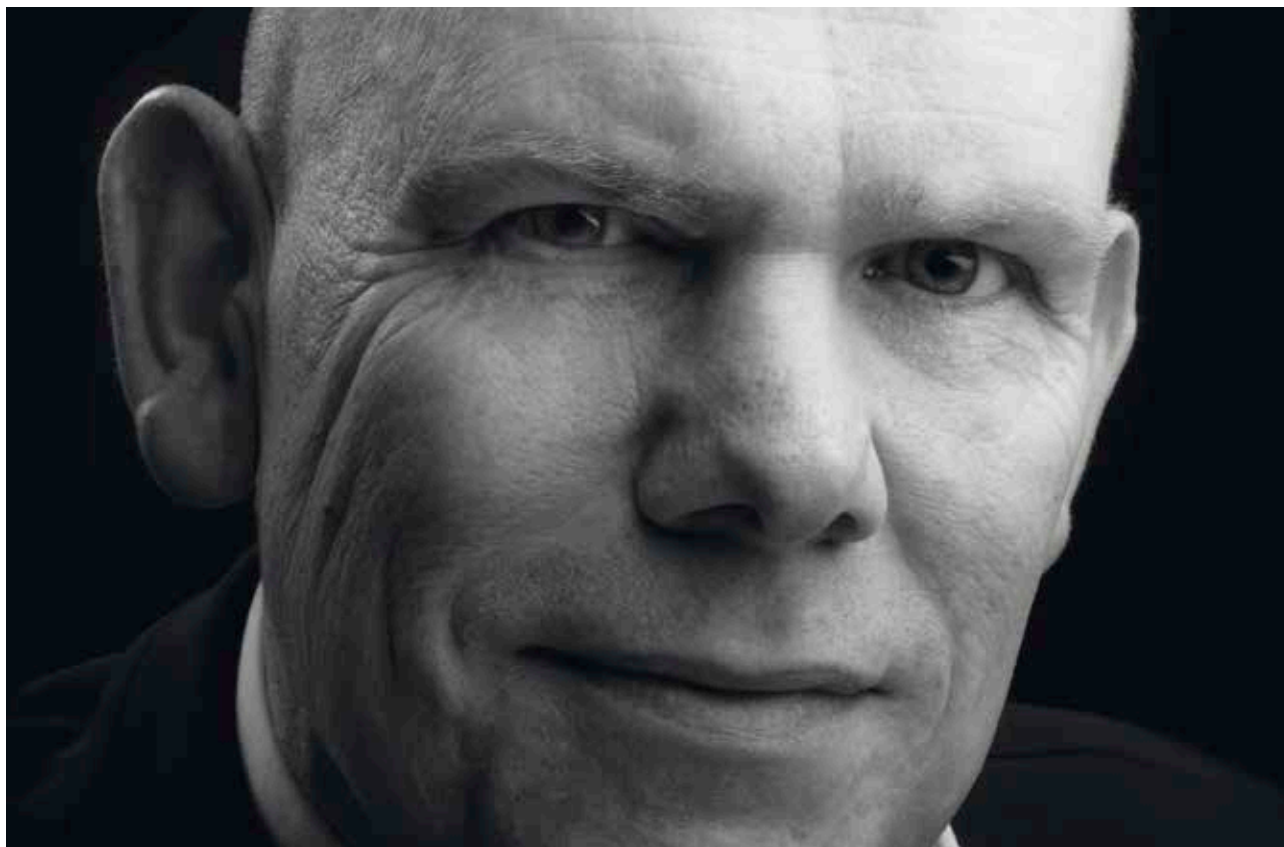
Crisis

Ten eerste is de paradijsmachine ooit in werking gezet om een nieuwe oorlog te voorkomen. Een jaar of vijf geleden raakte ik betrokken bij een discussie om Europa van een Nieuw Verhaal te voorzien. Het verhaal van 'Nooit meer Auschwitz' zou zijn uitgewerkt. Misschien dat Public Healthcare een alternatieve invalshoek kon zijn om de sex-appeal van Europa bij de burgers te vergroten?

Intussen vind ik dat juist het nooit-meer-oorlogverhaal de cruciale zenuw van de Europese Unie moet blijven. In strategiesessies zeg ik vaak dat je in tijden van turbulentie terug moet gaan naar het begin. Waar ging het ook alweer om? Het probleem is niet zozeer dat het Auschwitz-argument aan kracht heeft ingeboet. Het probleem is dat we er onvoldoende in slagen dit argument luid en duidelijk tussen de oren van de burgers te krijgen. Niet toevallig lijkt de populariteit van dit argument omgekeerd evenredig aan de populariteit van extreemrechts.

Fragiel

Een tweede punt gaat over het democratische gat. Ik vind het niet erg dat in de Europese besluitvormingsprocessen de democratie vaak te



“Democratie heeft het karakter van een farmacon: het kan zowel medicijn zijn als vergif”

wensen over laat. Vermits de mensen die aan de knoppen zitten uit het juiste hout zijn gesneden. Europa is nog te fragiel om over te laten aan de grilligheden van de vox populi. Sterker: in de idee van Europa als paradijsmachine zou je kunnen verwachten dat het democratisch gehalte omgekeerd evenredig moet zijn aan de anti-tendensen. Democratie heeft immers het karakter van een zogenaamd farmacon: het kan zowel medicijn zijn als gif. De paradijsmachine is zo af te stellen dat het gifgehalte tot een minimum wordt beperkt.

Bildung

Het derde punt is dan natuurlijk: wie bepaalt wat gif of medicijn is? Mijn stelling is dat Europa een open proces van zelfuitvinding moet zijn. Maar dan wel binnen de grenzen van de

paradijsmachine: wie eenmaal eet van de appel van Europa, kan niet meer uitstappen. Maar binnen die grenzen is een constante dialoog nodig over wie wij zijn en waar wij samen naar toe willen. Het feit dat dit zweverig klinkt, is vooral een bewijs voor de noodzaak van stevige investeringen in cultuur, opvoeding en ‘Bildung’, en in het vergroten van het besef van het belang van Europa.

Dienstbaar leiderschap

Dat belang is immens. Europa was verantwoordelijk voor de grootste plunderingen en slachtingen in de geschiedenis van de mensheid. De Europese hebzucht sleepte andere continenten mee in de hel van verdoemenis en genocide. Tegelijk staat Europa voor Voltaire, Beethoven, Nietzsche en de hedendaagse filosoof

Bernard Stiegler die haarscherp laat zien hoe een Nieuwe Verlichting plaats kan vinden. Kortom, in Europa slaan het positieve en negatieve hart van humaniteit naast elkaar. De mens is het wezen dat in zichzelf de mogelijkheid van een paradijs met zich meedraagt. Het Europese Project moet zo'n mensbeeld verder uitwerken. Laten we dat doen met een eigenzinnige praktijk van dienstbaar leiderschap. Een Europa dat zich dienstbaar toont aan de rest van de wereld: is dat niet een weg die we diep van binnen allemaal willen gaan? 

GOVERT DERIX IS FILOSOOF, ADVISEUR
EN SCHRIJVER.

Sevagram-topman schrijft boek over de kracht van positieve verbindingen in organisaties

TERUG NAAR AF?

Pim Steerneman, bestuursvoorzitter van de Zuid-Limburgse zorgorganisatie Sevagram, leverde onlangs zijn derde managementboek af. “Noem het maar een boekje. Ik geloof namelijk niet in veel woorden en dikke boeken en daarom heb ik het bij achttienduizend woorden gelaten,” zegt hij. Niet alleen de titel *Terug naar AF?* verwijst naar *Monopoly*, ook de illustraties van kanskaarten duiden op het bordspel. “Met dit boekje wil ik op een redelijk eenvoudige manier kennis delen, leren denken in kansen en mensen inspireren.”

Een groot deel van het boekje gaat over het veranderingstraject richting het behalen van het internationaal Planetree Label binnen Sevagram, maar eigenlijk is het een managementboek.

“Klopt. Maar een managementboek is niet alleen voor managers. Managen betekent ergens mee omgaan, ergens mee dealen. In die zin is het boekje voor iedereen en iedereen kan er zijn eigen vertaling van maken. Dat is ook de symboliek van de kanskaarten. Ik wil aan de hand van de case study van Sevagram, over hoe deze organisatie een Planetree-organisatie aan het worden is, de lezer de boodschap meegeven: veranderen begint bij jezelf. Stop met naar boven te delegeren en denk zelf ook eens na. Het boek beschrijft een succesverhaal uit de zorg, in een woelige tijd in zorgland. Er wordt veel gesproken over de zorg; over hoe moeilijk het is en hoe slecht het gaat. Ik wil juist laten zien dat er ook positieve dingen gebeuren in die zorg. Stop eens met zeuren, kijk eens welke kansen er zijn en grijp die.”

Heeft het zin om het boekje te lezen als je niet uit de zorg komt?

“Net als in de zorg is er bij profitbedrijven, maar ook in het onderwijs en bij de overheid, vaak niet een cultuur van creatief en *out of the box*-denken. In dit boekje kun je lezen hoe je een cultuurverandering kunt inzetten en welke kritieke succesfactoren er zijn in zo’n transitietraject. Transitieprocessen zijn redelijk universeel. Positieve verbindingen, engagement en vertrouwen zijn hele wezenlijke items die in iedere organisatie spelen. Hoe groot of klein die organisatie ook is. In die context is het boekje geschreven voor een breed publiek.”

Je schreef eerder al twee managementboeken. Waarom moest dit derde er komen?

“Mijn eerste boek gaat over veranderen, over *Persoonlijke kracht als sleutel tot succes*. Daarin geef ik antwoord op vragen als: wat is veranderen? Wat gebeurt er bij

veranderen? Waarom willen we eigenlijk niet graag veranderen? Daarna schreef ik over *Grensverleggend leiderschap*. Dat gaat dus over leiderschap, dat overigens niets te maken heeft met leidinggeven, maar met leiding nemen. Maar er was voor mijn gevoel nog een stuk dat onbeschreven was: over duurzame cultuurveranderingen. Met dit laatste boekje sluit ik het drieluik af.”

Door welke managementgoeroes heb je je laten inspireren?

“Kim Cameron is er één, met het basiswerk over positief leiderschap. Ook Wil Foppen, hoogleraar Strategic Leadership bij de universiteit van Maastricht, heeft me als co-auteur van de Nederlandse bewerking geïnspireerd. Daarnaast hoogleraar Tjeu Blommaert, ook uit Maastricht. Samen met Stephan van den Broek schreef hij het boek *Vertrouwen als bron van winst*. Over ‘High-trust organization’, een hot item in managementland. Als derde wil ik noemen Ken Robinson en zijn boek *Vind je Element*. Zijn boodschap: elk mens gaat in zijn leven op zoek naar zijn talent en zijn passie. Bij sommigen speelt dat vroeg in het leven, bij anderen pas laat. Op het moment dat talent en passie samenkomen bloeit en groeit alles en verleg je grenzen. Terwijl je in het onderwijs vaak het tegenovergestelde ziet: een overfocus op rekenen en taal en te weinig aandacht voor talent of passie.”

Lees meer over het Planetree Label in de column van Pim Steerneman op pagina 36.



MANAGEMENT
BOEK

NEDERLANDSTALIG | GEBONDEN, 170 BLZ.
CYCLUS/GARANT | 1E DRUK, 2014

TERUG NAAR AF?

DE KRACHT VAN POSITIEVE VERBINDINGEN
IN ORGANISATIES

PIM STEERNEMAN



DE KOERS VAN COERTS

Vandaag kun je groot zijn, maar morgen ben je misschien (te) klein

Zelden is de Limburgse autowereld zo in beweging geweest dan de afgelopen maanden. Bedrijven vallen om na een faillissement zoals het 90 jaar oude Ema (met name Noord-Limburg en Brabant). Andere fuseren zoals het familiebedrijf Kerres uit Kerkrade (Toyota, Renault en meer) met de Brabantse branchegenoot.

Schaalvergroting leidt regelmatig tot lagere kosten. Bijvoorbeeld voor ict en andere ondersteunende afdelingen zoals personeel en financiën. Echter, wanneer ben je groot of klein genoeg om de concurrentie optimaal aan te kunnen? Of en die vraag is zeker zo relevant: wat is de juiste bedrijfs-grootte om de klant zo goed mogelijk te bedienen?

En daarbij, vandaag misschien groot genoeg is geen garantie voor succes op lange termijn. Te groot bestaat ook. Neem auto-icoon Kroymans. Ooit een miljarden-bedrijf met duizenden werknemers. En toch ging een deel van het bedrijf failliet.

De autobedrijven van de Limburgse families Smeets (Mercedes), Hekkert (Opel) en Kerres (diverse merken) zijn in Limburg groot. Op de Nederlandse schaal spelen ze ook nog een belangrijke rol. De vraag is echter of de automarkt een nationale markt blijft. Met tweedehands is dat allang niet meer zo. Auto's worden bij bosjes over de grenzen gebracht, na verrekening van de veelal nog sterk afwijkende belastingen.

In de retailmarkt van schoenen tot computers zijn er talloze voorbeelden nationaal en internationaal waarbij fabrikanten steeds meer schakels

uitschakelen. Eerst de groothandelaar dan de zelfstandige winkelier. Kijk naar Apple. Die hanteert een hybride-model waarbij er zowel zelfstandige winkeliers zijn die Apple-computers verkopen als ook eigen Apple Stores. Auto's gaan over een tijdje misschien ook rechtstreeks van de fabriek naar de klant. De bekende brochureterm 'af fabriek' krijgt daarmee een nieuwe lading.

Of het zover gaat komen hangt van veel factoren af. De autohandelaar kan nog meer toegevoegde waarde bieden om de huidige sterke positie te behouden. Dat kan door de klant beter te helpen, van een leenfiets tot haal- en brengservice van de wagen bij een beurt. En zich nog meer verdiepen in een klant. Door bijvoorbeeld gebruik te maken van big data. Wat is het rijgedrag van een klant? Moet hij of zij wel een diesel en een motor met veel pk's? Of verzin als dealer constructies voor leen- en deelauto's. Juist in de regio, want daar weet de dealer het meest van.

Daarbij kan veranderende wetgeving een grote rol gaan spelen. Wat doen de nationale regeringen en de Europese Commissies met de grote slagbomen die binnen Europa er nog zijn voor de nationale automarkten? Gaan die net als bij veel andere producten toch verdwijnen? En krijgen autosites een nog grotere invloed op verkopen? En welke dan?

Niets is zeker, bijna alles is onzeker. Uitdagingen genoeg voor ondernemers. 🚗

GERRIE COERTS

HOOFDREDACTEUR WIJLIMBURG.NL

“Wat is de juiste bedrijfs-grootte om de klant zo goed mogelijk te bedienen?”

Direct Aviation uit Nuth
vaste waarde in de luchtvaart

Met een gouden idee kansen verzilveren

Voor de buitenwacht relatief onbekend, maar niet in de internationale luchtvaartwereld. De Direct Aviation Groep uit Nuth maakt vliegtuigtrolleys, verricht onderhoud aan widebody-toestellen en detacheert piloten. Met deze unieke combinatie van activiteiten heeft de Zuid-Limburgse luchtvaartonderneming een verrassend sterke positie verworven tussen grote spelers.



Op bedrijventerrein De Horsel in Nuth, met de Makro ongeveer als buurman, ligt het hoofdkwartier van Direct Aviation. Alleen de bedrijfsnaam op het verder onopvallende gebouw verradt dat hier met de luchtvaart verbonden activiteiten plaatsvinden. Aan het gebouw zit een werkplaats waar gebruikte trolleys, de karretjes voor het uitserveren van maaltijden in een vliegtuig, worden opgeknapt voor hergebruik door tal van luchtvaartmaatschappijen. “De schappen in ons magazijn liggen vol met vliegtuigtrolleys, gereed voor transport naar Europese luchthavens,” zegt John Reidy met een trotse glimlach.

De Ier Reidy vormt samen met Mieke Bougie de directie van Direct Aviation. De twee kennen elkaar al sinds ze, eind

jaren tachtig, op ‘vliegveld Beek’, nu Maastricht-Aachen Airport, werkten bij een Ierse vliegtuigspuiterij. Omdat ze bij deze firma geen ontwikkeling meer zagen, besloten ze in 1992 hun eigen bedrijf op te zetten: Air Flow, gespecialiseerd in trolleys en andere accessoires voor vliegtuigkeukens in de burgerluchtvaart. “Maar we begonnen,” zegt Mieke Bougie, “met het leveren van belettering voor vliegtuigen die waren overgespoten. Lufthansa was de eerste klant. Hun tevredenheid leverde ons veel goodwill op.”

Gouden idee

Mieke Bougie en John Reidy kochten vervolgens met gespaard geld een lading afgedankte trolleys uit de boedel van een failliete Canadese luchtvaartmaatschappij.



Mieke Bougie en John Reidy

“Normaal,” zegt Mieke Bougie, “zouden de trolleys bij het oud ijzer belanden, maar wij knapten ze op. Binnen zes weken was tot onze verbazing alles verkocht. We zaten op een gouden idee.” Reidy: “Luchtvaartmaatschappijen wisten niet beter of ze kochten hun trolleys en containers om voedsel en drank in te bewaren uitsluitend nieuw, onder meer bij het toenmalige Nederlandse bedrijf en marktleider Driessen. Maar dan moest het wel om minstens honderd stuks gaan. Bij ons konden en kunnen ze er tien kopen, of één desnoods. Die kleine aantallen waren de sleutel tot de markt. In de jaren erna startten we ook met de levering van andere galley inserts, ofwel

equipment voor vliegtuigkeukens.”

Twintig jaar later worden er in Nuth nog steeds trolleys gereviseerd, maar heeft Air Flow ook een meerderheidsbelang in een fabriek in het Chinese Suzhou, die in 2006 werd opgericht.

Strengere eisen

In Suzhou produceren 180 medewerkers jaarlijks zo'n 25.000 nieuwe trolleys voor luchtvaartmaatschappijen over de hele wereld. “Trolleys kennen strenge veiligheidseisen,” vertelt Mieke Bougie. “Ze moeten voldoen aan tests voor stabiliteit bij crashes en brandbestendig zijn. Onze fabriek is als enige in China gecertificeerd door de luchtvaartautoriteiten EASA

Direct Aviation uit Nuth, opgericht in 1992, biedt een veelzijdig pallet aan producten en diensten aan luchtvaartmaatschappijen. De jaaromzet bedraagt 21 miljoen euro. Het bedrijf heeft drie werkmaatschappijen (Air Flow International, Direct Personnel International en Direct Maintenance), een 60% meerderheidsbelang in Korita Aviation (China) en biedt wereldwijd werk aan 425 medewerkers.



Mieke Bougie

“We hebben voor ons marktaandeel moeten knokken”

en FAA. Inspecteurs controleren ook onze toeleveranciers.”

“We hebben voor ons marktaandeel moeten knokken,” vult Reidy aan. “De luchtvaart is dan wel een global market, maar ook gesloten en conservatief. Voor wie de cultuur niet kent, is het erg moeilijk om binnen te komen. Concurrenten proberen je af te troeven, bijvoorbeeld door direct in prijs te zakken als ze merken dat jij ook in de race bent om trolleys of andere equipment aan een airliner te leveren. Onze kracht is dat we ondanks onze groei nog steeds flexibel kunnen inspelen op kansen.”

“Wij zijn rustig begonnen en nog steeds low profile,” zegt Mieke Bougie. “In de beginjaren hebben we veel kruimels bij anderen weggehaald. Vooral kleinere luchtvaartmaatschappijen waren interessant. Die moesten soms maanden wachten op hun spullen. Wij kunnen vrijwel meteen leveren. We hebben ook geleerd bij prijsonderhandelingen een bottom line te hanteren. We weten, afhankelijk van de taken

die je moet uitvoeren, goed waar we de grens trekken. Een Arabische luchtvaartmaatschappij betaalt niet meer omdat zij rijker zijn dan een ander.” Direct Aviation houdt zich sinds 1994 met de werkmaatschappij Direct Personnel (in Dublin gevestigd) ook bezig met werving en selectie van piloten. Een oplossing voor luchtvaartmaatschappijen die tijdelijk met een personeelstekort kampen. “De reden hiervoor kan zijn,” aldus Mieke Bougie, “dat tien of twintig van hun vaste piloten enige tijd op training zijn op een nieuw vliegtuigtype. Maar de vloot moet wel doorvliegen. Om verzekerd te zijn van voldoende mankracht huurt men bij ons op contractbasis piloten. Ervaren vliegers, die meteen inzetbaar zijn, en waarvan we er 150 hebben.”

Vliegtuigonderhoud

De derde tak van Direct Aviation is Direct Maintenance, een onderhoudsbedrijf dat op Schiphol en negen luchthavens in Afrika lijnonderhoud verricht aan wide-body vliegtuigen. Reidy: “Vliegtuigen mogen pas weer vertrekken wanneer ze zijn gecontroleerd op eventuele technische klachten. Onze engineers, 70 in totaal, staan op de vliegvelden klaar om onderhoudsklussen snel en vakkundig te klaren en het vliegtuig vrij te geven. Essentieel is dat het volgens het geplande tijdschema veilig de lucht in kan. Wanneer een vliegtuig niet kan vertrekken door een niet tijdig gerepareerd mankement, moeten passagiers in een hotel worden ondergebracht. Voor de luchtvaartmaatschappij is annulering van een vlucht een schadepost van enkele miljoenen. KLM-technici op Schiphol doen dit onderhoud ook voor andere luchtvaartmaatschappijen. Maar bij grote drukte zullen zij toch eerst de KLM-toestellen behandelen. En dan, service minded als we zijn, komen wij in beeld, waarbij veiligheid boven alles gaat. Je kunt je in de luchtvaart geen enkel incident veroorloven. Dat wordt nooit vergeten, dus blijvende schade voor je reputatie.” Direct Maintenance heeft inmiddels contracten met circa dertig luchtvaartmaatschappijen. Eén van de aanwinsten waar Reidy en Bougie met trots melding van maken, is een onderhoudscontract met Fly Emirates (Dubai) voor hun Airbus-380 toestel op Schiphol. De A-380 is het grootste passagiersvliegtuig ter wereld.

Grote uitdaging

“Zakendoen in een internationale markt in de luchtvaart vraagt vooral om bewustzijn van en tactisch omgaan met culturele verschillen,” benadrukken Bougie en Reidy. “Grenzen tussen



John Reidy

landen zijn er in onze hoofden niet. Hoe anderen in de luchtvaart reageren en onderhandelen, daar zijn wij mee opgevoed. Het is steeds weer een grote uitdaging om 'the way of thinking' van buitenlandse zakenrelaties te doorgronden. Japanners willen pas zaken doen als ze echt alles over je bedrijf weten. En Chinezen willen alles van je leren over hoe je iets maakt, met als risico ook dat ze het gaan namaken."

Nuth als uitvalsbasis voor een puur luchtvaartgerelateerde onderneming: is dat niet een wat excentrische plek? "Integendeel zelfs," vinden Mieke Bougie en John Reidy. "We zitten hier in de Euregio met binnen drie kwartier rijden genoeg luchthavens. In die zin voelen we ons ook geen Nederlandse maar internationale ondernemers. Elke zes weken zitten we in China voor directievergaderingen. Maar na zo'n lange trip is het weer goed om in Nuth te zijn." 

Mieke Bougie-Brassé (1964, Heerlen) behaalde aan de VU in Amsterdam in 1988 haar doctoraal Engels Literatuur en volgde in Antwerpen een opleiding voor vertalers en tolken. Van 1989 tot 1992 werkte ze op luchthaven Beek als Project Manager Benelux bij GPA Expressair. Ze is mede-oprichter van de DGA Direct Aviation Groep. Mieke Bougie woont in Nuth. Hobby's: hardlopen en lezen.

John Reidy (1953, Dublin) studeerde aan het Institute of Technology in Dublin. Hij werkt onder meer bij Aer Lingus, Plascon Industrial Coatings (Zuid-Afrika), Air Tara en GPA Expressair. In 1992 richtte hij samen met Mieke Bougie DGA Direct Aviation op. Reidy woont in Lanaken. Hobby's: wandelen, fietsen, tuinieren.

- ADVERTENTIE -

COMMERCIELE ADVOCATEN VOOR SUCCESVOLLE ONDERNEMERS

CLERX van **ROY** advocaten

† 046 4363388 | www.cvradvocaten.nl



Onderscheidende Zorg met Internationaal Label

Dat zorg mensgericht is, is niet vanzelfsprekend. Planetree helpt zorgorganisaties daarbij. Planetree is een waardegedreven zorgvisie die laat zien hoe excellente mensgerichte zorg daadwerkelijk kan worden gerealiseerd én geoptimaliseerd.

Planetree is ruim vijfendertig jaar geleden bedacht door een Argentijnse patiënte die opgenomen werd in een ziekenhuis in San Francisco. Ze vond in de koele ziekenhuisatmosfeer niet de aandacht en betrokkenheid die zij in Argentinië ervoer, terwijl de zorg in technische zin wel superieur was aan die in Argentinië. Haar droom was om zorgorganisaties te creëren, die het beste van hotel, ziekenhuis en thuis verenigen.

De planetree of plataan, is de boom waaronder Hippocrates, de grondlegger van de moderne geneeskunst, zijn studenten vele eeuwen geleden les gaf. Planetree leert zorgorganisaties om de zorg aan cliënten liefdevoller en dus beter te maken. Planetree invoeren betekent voor zorgorganisaties in alle opzichten intensief veranderen en vernieuwen.

De ambitie van Planetree Nederland is om de Nederlandse (gezondheids)zorg te ontwikkelen naar een systeem waarin mensen écht centraal staan door persoonlijke aandacht te schenken aan de totale mens. Het waarmaken van mensgerichte zorg tot in de haarvaten van een organisatie is niet eenvoudig. Zorgorganisaties die op weg zijn naar het Planetree Label melden positieve resultaten als betere zorg met aandacht voor de mens in combinatie met een helende omgeving en een (financieel) gezonde organisatie met een goede reputatie.

Planetree International creëerde een label om zorgorganisaties en

“Geen middelmaat, maar onderscheidende en excellente mensgerichte zorg”

zorgverleners te erkennen die cliëntgerichte zorg omarmen en dit op uitgebreide schaal implementeren. Naast het verbeteren van de cliëntervaring, richten mensgerichte zorgorganisaties zich op het ondersteunen van hun medewerkers. Planetree heeft op basis van feedback van duizenden patiënten, cliënten en zorgprofessionals geleerd wat echt belangrijk is in het bieden van cliëntgerichte zorg. Het label is hierop gebaseerd en vult dat aan met een goede organisatorische inbedding en bijbehorende metingen. Voor elk kernelement (betere zorg, helende omgeving en gezonde organisatie) zijn specifieke criteria ontwikkeld waaraan moet worden voldaan om aan te tonen dat een zorgorganisatie daadwerkelijk cliëntgerichte zorg heeft geïmplementeerd. Om het label te behalen moet aangetoond worden dat aan ieder criterium wordt voldaan.

De criteria zijn ontwikkeld met uitgebreide input van een internationale adviesraad: de International Designation Advisory Council, waarin vertegenwoordigers van de Joint Commission International, The International Society for Quality in Healthcare, evenals koplopers uit zorgorganisaties en landelijke accreditatieorganisaties zitting hebben. De criteria – die gelden voor het hele continuüm van de zorg – zijn op basis van de feedback van zorg-

verleners, organisaties die de belangen van zorgconsumenten behartigen en zorgdeskundigen over de hele wereld verfijnd. Samen weerspiegelen de 51 criteria van het Planetree Label de fundamentele principes van een mensgerichte cultuur.

Deze principes kunnen, rekening houdend met variaties in culturele normen, binnen een bepaalde omgeving of op een bepaalde locatie worden verwezenlijkt. Uiteindelijk zal in het kader van de Planetree-labeling van organisaties directe feedback van patiënten/cliënten, familieleden, medewerkers, vrijwilligers, (para) medische staf en ondersteuning in zogenoemde focusgroepen worden gebruikt om te bevestigen dat elk criterium binnen de organisatie zinvol aan de orde wordt gesteld.

Het Planetree label kan worden gebruikt om de invoering van mensgerichte zorg richting te geven en te optimaliseren. Daarnaast wordt het gebruikt als formele, internationale erkenning voor de organisatie en de zorg die wordt geleverd. Deze ambitie ligt er niet om: geen middelmaat, maar onderscheidende en excellente mensgerichte zorg. Binnen organisaties die op weg gaan naar dit internationale label en die het label behaald hebben (wereldwijd zijn er pas 52 labels behaald, waarvan de helft in Nederland en waarvan drie in Limburg) ontstaat door de invoering van Planetree saamhorigheid, vertrouwen, regelruimte, verbinding van engagement, enthousiasme, trots én een positief organisatieklimaat. En dat heeft weer een positieve invloed op de kwaliteit van de mensgerichte zorg, inclusief de objectief gemeten cliënttevredenheid, medewerkertevredenheid en het financieel resultaat. Als dat niet onderscheidend is...! 

MAASTRICHT VEROVERT CHENGDU

Maastricht als onderdeel van Chinese 'Tour d'Europe'

Chengdu timmert, sinds 2012, aardig aan de 'Chinese weg'. Diverse initiatieven worden onder auspiciën van/ in samenwerking met de Gemeente Maastricht door VVV Maastricht i.c.m. NBTC Nederland ontplooid om de stad Maastricht te promoten in Chengdu en de rest van China. Het doel specifiek vanuit VVV Maastricht: Maastricht op de kaart zetten als toeristische bestemming binnen de Chinese reisindustrie.

Marcel Knols, directeur VVV Maastricht: "Wij willen in samenwerking met de Gemeente Maastricht de bekendheid van de stad Maastricht in China vergroten en ervoor zorgen dat Maastricht een vast onderdeel wordt van de Chinese 'Tour d'Europe': dé stopover tussen Amsterdam en Brussel, Parijs of Berlijn. De Chinese reisindustrie is immers één van de snelst groeiende en biedt hierdoor kansen voor Maastricht als toeristische bestemming. Alleen al in 2012 reisden meer dan 83 miljoen Chinezen buiten China en dat aantal groeit jaarlijks! En die potentie heeft Maastricht, zeker als je kijkt naar de top 3* aan redenen waarom Chinezen een stad bezoeken: onze stad ademt shoppen (60%*), historie (57%*) en gastronomie (43%*) uit! De internationale aantrekkingskracht van evenementen als TEFAF en André Rieu dragen hier alleen maar aan bij. Het is dan ook van belang dat Maastricht op het vizier komt van de Chinese touroperators en top of mind komt bij de reislustige Chinees. Dit doen we o.a. door onze banden te versterken met Chengdu Tourism Bureau en diverse tour operators uit Chengdu en de regio. De tweejaarlijkse Sales Missions (zoals in mei 2014 jl.) en FAM trips (touroperators bezoeken Maastricht) zijn een solide en eenvoudige manier om dit te realiseren,



naast het deelnemen aan de bezoeken geïnitieerd door de Gemeente Maastricht. Dit alles wordt versterkt door de door ons ontwikkelde Chinese Maastricht-flyer en website, waarbij de focus ligt op die karaktertrekken van de stad die voor Chinese bezoekers de belangrijkste redenen zijn om een stad te bezoeken."

Zelfstandig en met partners bewerken van de markt in Chengdu

Buiten toerisme richt de stedenband vanuit de Gemeente Maastricht met Chengdu zich ook specifiek op cultuur, economie, life sciences en onderwijs. Zo heeft de stad in 2013 enkele delegaties uit Chengdu ontvangen waaronder een life sciences-, sport- en cultuurdelegatie. Op haar beurt is Maastricht in september 2013 met een cultuurdelegatie op bezoek gegaan in Chengdu, met inmiddels als resultaat een bijzondere uitwisseling van fotografen tussen beiden steden. In september 2014 tijdens het bezoek van een officiële delegatie van Chengdu aan Maastricht zal in het kader van deze uitwisseling een tentoonstelling gepresenteerd worden. Ook de Universiteit Maastricht, Zuyd Hogeschool en de Maastricht

Health Campus zijn actief bezig om samenwerkingen op te zetten, dan wel uit te breiden.

Knols: "Wij vinden het dan ook belangrijk om te kijken in hoeverre wij partijen zoals de Universiteit Maastricht, maar ook de Bijenkorf – die zich reeds gedurende een langere periode richten op China/Chengdu – een waardevolle ondersteuning kunnen geven."

De banden worden vanaf juni ook nog eens op provinciaal vlak versterkt: dan ondertekent de Provincie Limburg een MoU (Memorandum of Understanding) met de provincie Sichuan (waar Chengdu de hoofdstad van is). ➡

CONTACTPERSONEN GEMEENTE MAASTRICHT:

MARC CROIJMANS
E: MARC.CROIJMANS@MAASTRICHT.NL OF

INGE DOVERMANN
E: INGE.DOVERMANN@MAASTRICHT.NL



Limburgs Lef

Vakantiewerk



“Jongeren
zorgen voor
dynamiek
en bruis
binnen de
organisatie”

Wellicht weet u het nog. Vorig jaar kwamen we in het Limburgse nieuws met onze inspanningen rondom de werkloosheid onder jongeren. Werkloosheid in algemene zin is geen goede zaak, en zeker niet onder jongeren. Die komen immers pas van school en dan is het van belang dat ze snel werkervaring op doen. Mirjam Sterk zet zich als ambassadeur jeugdwerkloosheid in voor alle jongeren in Nederland. Als Limburgse uitzendorganisatie beloofden wij Sterk om 500 jongeren in Limburg aan een baan te helpen. Dankzij een forse inspanning en met hulp van Limburgse werkgevers lukte dit. Het initiatief werd volop gesteund. We realiseerden tal van creatieve oplossingen. We werkten samen met overheden, UWV en opleidingsinstituten. Afgelopen december mocht ik de ambassadeur jeugdwerkloosheid laten weten dat het aantal gehaald werd.

De komende maanden richten we onze inspanningen rondom vakantiewerk voor jongeren. En ik roep Limburgse werkgevers graag op om ons weer te helpen. Immers, het verrichten van vakantiewerk is heel erg belangrijk voor die doelgroep. Zo doen ze werkervaring op. Ze leren hoe het er in een bedrijf aan toe gaat. Ze worden geconfronteerd met de regels die er zijn. Ze komen in aanraking met collega's van alle leeftijden en ze leren zich staande te houden. En ze kunnen dingen die ze op school hebben geleerd nu echt in de praktijk brengen. Het helpt hen ook om de juiste keuzes voor de toekomst te kunnen maken. Elk jaar gaan tienduizenden scholieren en studenten op zoek naar een vakantiebaan. De ervaring leert dat jongeren die vakantiewerk hebben gedaan eenvoudiger aan een vaste baan komen na hun afstuderen.

Bedrijven en instellingen maken graag gebruik van de diensten van deze tijdelijke hulpkrachten. De jongeren zorgen immers voor continuïteit in die periodes dat het eigen,

vaste personeel afwezig is. Daarnaast zien we steeds vaker dat vakantiebanen ook na de vakantieperiode worden doorgezet. Soms als extra hulp op zaterdagen of avonden, maar ook in de vorm van een vaste baan. Maar vooral zijn de ervaringen van Limburgse werkgevers zo positief omdat jongeren zorgen voor dynamiek en bruis binnen de organisatie. Ze zijn bijvoorbeeld op de hoogte van de laatste toepassingen op het gebied van social media. Ze hebben een frisse blik die je als organisatie kan helpen om eens goed te kijken naar je processen. En omdat ze nog op school zijn kun je als werkgever uit eerste hand polshoogte nemen wat betreft het actuele onderwijs. Daar komt nog eens bij dat vakantiewerkers niet duur zijn. Door de opbouw van het minimumloon verdienen jongeren stukken minder dan mensen van 23 jaar en ouder.

Mag ik u daarom vragen om deze zomer een plekje vrij te maken voor zo'n vakantiekracht? Dat kan zijn voor allerlei verschillende werkzaamheden. Regulier werk binnen uw organisatie of projectmatige klusjes. Variërend van een paar uurtjes tot enkele weken. Het kan u de kop niet kosten en Limburgse jongeren zijn u dankbaar. Ik wens u alvast een fijne vakantie! 🐉

WIERTZ PERSONEELSDIENSTEN

H.WIERTZ@WIERTZ.COM

offiCcenter®

we create your workspace

OFFICENTER: UW STAP NAAR DE BELGISCHE MARKT!

**NU: 3 MAANDEN GRATIS + 20% KORTING
OP VAST KANTOOR BIJ JAARCONTRACT!**

**WIJ DOEN U GRAAG EENVOORSTEL OP MAAT
VOOR UW BEDRIJF**

OFFICE



MEETING



COWORKING



OFFICENTER MAASTRICHT MET GRATIS P

GELISSENDOMEIN 8 - 10 T. +31 (0)43 7600100
6629 GJ MAASTRICHT INFO@OFFICENTERMAASTRICHT.EU

HASSELT

ANTWERPEN

TURNHOUT

LEUVEN

MAASTRICHT



WWW.OFFICENTER.EU

Heerlen

Bedrijvige stad in
het hart van de
Euregio

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

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

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



Gemeente Heerlen



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

Aanpakker en veeldoener
Jan Scheele over TEDx

Het effect van Charlie and the Chocolate Factory

TEDx (Technology, Entertainment, Design) is een congres waarbij sprekers worden uitgenodigd om in korte tijd 'de presentatie van hun leven' te geven over hun specifieke expertise, over een bepaald project, of iets waarvan zij vinden dat het een idee is dat verspreid moet worden. Tijdens een conferentie komen tientallen sprekers aan het woord, afgewisseld door diverse korte dans- en muziekkuitvoeringen. De congressen vinden plaats over de hele wereld, waaronder sinds vorig jaar in Maastricht. Jan Scheele uit Maastricht is licentiehouder en organisator van diverse TEDx-bijeenkomsten.

Hoe bent u met TEDx in aanraking gekomen?
"In 2009 is TEDx in het leven geroepen, het model van TED waarbij je als licentiehouder congressen mag organiseren. Ik heb in dat jaar een businessplan voorgelegd aan het hoofdkantoor in New York en op basis daarvan ben ik licentiehouder geworden. Dan krijg je een boekwerk van 60 pagina's vol met regels en daarmee mag je je eigen TEDx gaan invullen. Het avontuur begon met TEDxEutropolis in Heerlen, een cross border evenement, in samenwerking met België en Duitsland. Denken zonder grenzen dus. Simultaan werd de eerste TEDx in Amsterdam opgezet. Dit jaarlijks evenement wordt inmiddels als beste gewaardeerd voor wat betreft content en bereik. Van het één kwam het ander. Ik ben inmiddels directeur van TEDxAmsterdam, ik heb samen met een aantal mensen TEDxMaastricht opgericht en heb tot twee keer toe TEDxBagdad mogen

organiseren. Maar ook hele bijzondere TEDx-evenementen, zoals één voor de defensietop en één op het hoofdkwartier van de Verenigde Naties in New York. De teller staat nu op 22."

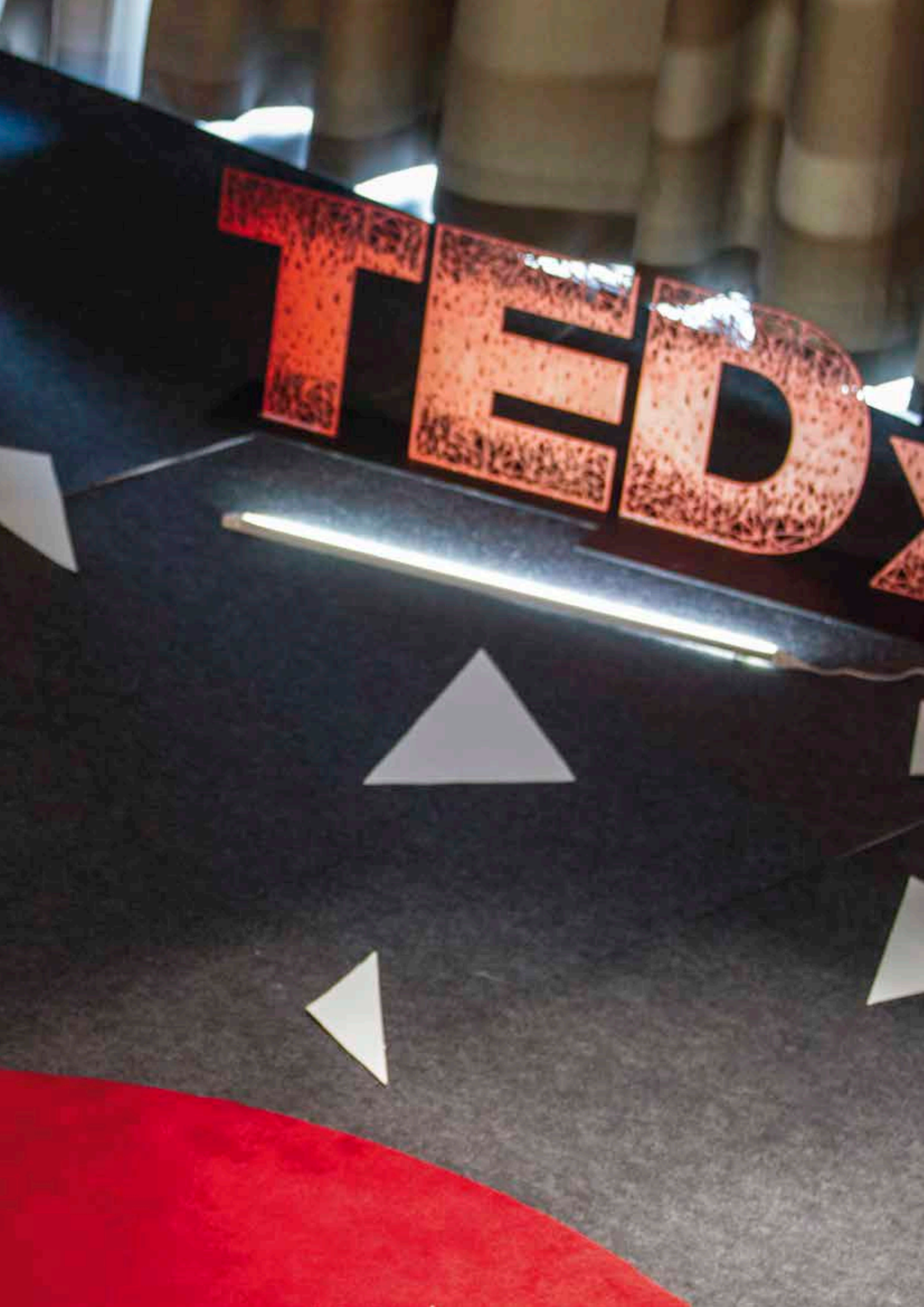
Hoe ziet het businessmodel eruit?

"TEDx wordt opgebouwd door vrijwilligers. Bezoekers betalen niet voor het evenement, maar worden op basis van een motivatie, die ze vooraf indienen, toegelaten. Dat zorgt er niet alleen voor dat je zeer gemotiveerde mensen in de zaal hebt, maar ook dat je als organisatie kunt kiezen. Zo komen we tot een hele mooie en inspirerende mix van bezoekers; mensen uit de zorg, uit het onderwijs, uit de wetenschap, uit het bedrijfsleven... ga zo maar door. Mensen willen heel graag een kaartje en als mensen er dan één krijgen, juichen ze. Ik noem het altijd het Charlie and the Chocolate Factory-effect. En dat is de beste promotie die je je maar kan bedenken. Het geld komt volledig van partners

Jan Scheele









“TEDx kent twee hele strenge regels: sprekers krijgen niet betaald en partners mogen nooit op het podium”

die zich verbinden aan het evenement. En dat is niet altijd even makkelijk. Je werkt een jaar lang aan het evenement en soms is het tot een paar weken voor het evenement niet helemaal zeker of er genoeg geld is; dus of het wel kan doorgaan. Als er geld overblijft aan het eind, dan voegen we dat toe aan de reserves voor het jaar daarna. TEDx kent twee hele strenge regels: sprekers krijgen niet betaald en partners mogen nooit op het podium. Zo kun je zorgen dat je kwaliteit goed blijft. En er zijn geen belangenverstrengelingen. De sprekers op het podium staan daar om de bezoekers te inspireren en zijn gemiddeld van hogere kwaliteit dan op andere congressen.”

Welke sprekers of verhalen zijn u het meest bijgebleven?

“Het mooiste vind ik altijd de verhalen van onbekende sprekers die daarna internationale exposure krijgen. TEDx is de springplank voor lokaal talent naar de rest van de wereld. Op TEDxMaastricht kwam Bart Knols het podium op met een doos vol malariamuggen. Hij vertelde hoe je met Limburgse stinkkaas malaria kunt bestrijden. Inmiddels is hij daarmee internationaal doorgebroken. Hij heeft met de juiste mensen contact gemaakt. Ook het verhaal ‘Why I Chose a Gun’ van oud-generaal Peter van Uhm tijdens TEDxAmsterdam werd geroemd over de hele wereld. Vorig jaar stond de grootste spermadonor van de wereld op het podium. Ook een vrouw die eten maakt van insecten. Allemaal hele bijzondere verhalen. Maar wat ik het meest ontroerend vond gebeurde de eerste keer op TEDxBagdad. Over de hele wereld keken 120 duizend mensen mee en de 900 bezoekers huilden omdat de wereld kon zien dat TEDx mogelijk was in Bagdad.”

Wat is ‘the next step’?

“Er zijn al concrete plannen om TEDx in een vliegtuig te houden dat de wereld rondvliegt en op vijf plaatsen stopt. Laatst heb ik een TEDx in de jungle van Panama bezocht. Ook in de gevangenis heeft er al één plaatsgevonden en zelfs in de trein van Maastricht naar Amsterdam. Dat soort bijzondere varianten komen er meer. Maar de echte volgende stap is dat we gaan activeren. Nu zien mensen het vooral als een inspiratieplatform. We willen mensen echt de boost geven om actie te ondernemen. Dat ze er concreet iets mee gaan doen. Drie mensen hebben ons laten weten dat ze een bedrijf zijn opgestart na hun bezoek aan TEDx. Dat is fantastisch. Daarnaast willen we graag een platform worden voor echte goede ideeën en nieuwe producten. Wij willen ze dan helpen om ze naar de markt te brengen.” 

Jan Scheele werd 27 jaar geleden in Voorburg geboren. Hij kwam naar Maastricht om International Business te studeren en bleef daarna in deze stad wonen vanwege ‘de liefde voor gezelligheid’. Jan is ook eigenaar van het bedrijf Caesus. Hij is vrijgezel, sport elke dag, maar houdt ook van een wijntje en een sigaar.

- ADVERTENTIE -



Water met Limburgs karakter

Drink, ervaar en geniet! Altijd zuiver water met de Kalimba waterkoeler

Vraag nu een gratis proefplaatsing aan!*

Vanaf **€1,-** per dag

Kalimba
NSP CERTIFIED
★★★★★

*Kijk voor meer informatie op: **www.kalimbawater.nl**
Of bel gratis 00800 0202 0202



International Golf Maastricht

Op 29 maart jongstleden werd het nieuwe clubhuis van International Golf Maastricht geopend. 'Dat was een bijzondere gebeurtenis,' vertellen managers André Klok en Yvo Bergers trots. De burgemeester van Lanaken en de wethouder van Maastricht openden samen officieel het gebouw. 'De regio heeft hiermee een trekpleister gekregen waarbij gastronomie, natuur, kunst en historie samenkomen. En dat op 5 minuten rijden van het centrum van Maastricht! Het is voor zowel golfers als niet-golfers zeker het bezoeken waard.'

Panorama view
Door de ligging op de Dousberg, 90 meter boven de zeespiegel, heeft het nieuwe clubhuis een panoramisch uitzicht over zowel Nederland als België. De golfbaan behoort daarmee tot één van de hoogstgelegen golfbanen in Nederland. 'Het is gelukt om zowel de eerste als de laatste hole bij het clubhuis te situeren. Dat zie je niet zo vaak,' aldus André Klok. 'Niet alleen de ligging en de architectuur van het gebouw zijn speciaal, ook de snelheid en de manier waarop het tot stand is gekomen,' aldus Yvo Bergers. 'De eerste schop ging vorig jaar mei de grond in. De snelle bouwtijd is met name te danken aan de gezonde prestatiedrang en betrokkenheid van onze leden.'

Trotse leden

Het clubhuis telt drie verdiepingen en is uitgerust met een restaurant, overdekt

terras en brasserie/lounge op de eerste verdieping. In de kelder bevinden zich prachtig ingerichte kleedkamers en douches. De derde etage heeft een ruime business lounge met prachtig uitzicht over de golfbaan. 'Onze leden zijn apetrots op 'hun' nieuwe clubhuis en laten het graag zien aan hun klanten, vrienden en familie', vertelt Yvo Bergers.

Internationale allure

International Golf Maastricht is in meerdere opzichten grensoverschrijdend. André Klok: 'Wij faciliteren twee golfclubs, Golfclub Maastricht en Golfclub Lanaken. Van de 18 holes liggen er 13 in Nederland en 5 in België. Netwerken over de grenzen heen vinden wij belangrijk. Daarom zijn we aangesloten bij tal van netwerkclubs, zowel in Nederland als over de grens. Ons doel is om vooral in België nog meer bekendheid te verwerven, dat is onze



Yvo Bergers en André Klok







“Onze leden zijn apetrots op ‘hun’ nieuwe clubhuis”

groeimarkt. Inmiddels hebben we bij onze eigen businessclub de eerste Belgische leden mogen verwelkomen.”

Ambities voor de toekomst

Yvo Bergers: “We willen binnen 3 jaar in de Top 10 van Nederlandse en Belgische banen terecht komen. Dat is een ambitieus doel, maar we gaan ervoor! De komst van de recreatiewoningen van Resort Maastricht aan de rand van de golfbaan zal hier zeker nog een extra boost aan geven. De eerste fase ging onlangs in de verkoop en loopt voorspoedig. Daarnaast zijn er nog plannen voor een 9 holes golfbaan en willen we de bestaande holes verlengen. Als alles meezit kunnen we daar dit jaar nog mee starten.” 🇳🇱

KIJK VOOR MEER INFORMATIE OP
WWW.INTERNATIONALGOLFMAASTRICHT.COM
of download de gratis App in de Google Play Store of de App Store door te zoeken op ‘Maastrichtse’ of ‘IG Maastricht’. De golfbaan is daar middels een animatie in kaart gebracht.



Biechtgeheim en waswijverij

“Iedere scheet is hoorbaar en voelbaar”

Onlangs sprak ik een journalist van een vooraanstaande internet newssite. Een man van de moderne internetwereld dus. Hij beschouwt kranten als museumstukken. De journalist liet weten als mens bijzonder te willen zijn. Daarom deed hij niet aan Facebook.

Eén op de drie wereldburgers gebruikt Facebook. Dat is veel, héél erg veel. Maar het is toch nog altijd een minderheid. Op Facebook zijn, is méér bijzonder dan te bestaan zonder dit sociaal medium. Écht bijzonder pas is de mens die besluit te leven zonder adem te halen. Die is immers anders dan alle anderen.

‘s Mans tweede argument om niet ‘op Facebook te willen zitten’ was al even vreemd. Hij zei bang te zijn dat zijn ‘privacy’ geschonden zou worden. Echter privacy bestaat niet. Zeker niet in deze tijd van het internet.

Privacy of ‘eigenruimte’ wordt omschreven als persoonlijke vrijheid. Een toestand waarin een mens er zeker van is dat zonder zijn toestemming geen andere mensen zich op zijn terrein zullen begeven. Baas zijn over eigen gegevens. Onbespied en onbewaakt leven. Umberto Eco zou het bestaan van deze privacy omschrijven als de absolute onwerkelijkheid! Big Brother heeft inmiddels iedereen en alles op deze wereld in kaart. Niets ontgaat hem!

In een dappere poging het allesziende oog te ontlopen kocht de journalist zijn telefoon in China. De fotocamera werd onder een valse naam van

Marktplaats.nl gehaald. Zijn vliegticket kon helaas niet anoniem, hij moest immers zijn identiteit kenbaar maken. Het hotel al evenmin. Welk hotel neemt nu nog cash geld? Google bundelt deze informatie met intelligente software en kent de journalist als zijn eigen broekzak.

In mijn jeugd, voor internet, werd de wekelijkse was gedaan in de Molenbeek. ‘De vuile was’ kwam letterlijk buiten de deur. De wasvrouwen klepten er lustig op los en iedereen was op de hoogte van wat de melkboer deed, waar de postbode zijn koffie dronk. De pastoor had biechtgeheim. Zijn gelovigen waren gehouden de man alles te vertellen wat hij maar weten wilde. Voor de pastoor in ons dorp, de tovenaer in de Afrikaanse kraal of de sjamaan bij de indianen bestonden geen geheimen. Zij waren volledig geïnformeerd.

Privacy heeft nooit bestaan. Bij mijn laatste bezoek aan de indianen, ergens in de Amazone, aan het einde van de Surinamerivier, kreeg ik toestemming van het opperhoofd door het dorpje te wandelen. Ongeveer 150 inwoners. Ze leven met elkaar en in elkaar, kennen geen geheimen. Zij delen hun bord en slapen in hutjes die amper twee meter uit elkaar staan. Iedere scheet is hoorbaar en voelbaar.

Wat privacy? 

FONS MULDER

MULDER ADVOCATEN



Jay Mookhram van Vondenhoff Sijben Advocaten in Heerlen

Het recht, de marine en de kunst van het leidinggeven

“Gezag kun je niet afdwingen door macht en autoriteit. Gezag is iets dat anderen je geven, omdat zij jou dat toevertrouwen.” Dat zegt Jay Mookhram (39), jurist en partner binnen de maatschap van Vondenhoff Sijben Advocaten, met vestigingen in Heerlen en Kerkrade. Mookhram geeft mede leiding aan een team van vijftien advocaten en twaalf medewerkers. Maar zijn manier en stijl van leidinggeven heeft hij vooral geleerd in de Koninklijke Marine.

Mookhram kwam in de winter van 1979 naar Nederland, vanuit toenmalig Brits Guyana, buurland van Suriname. Zijn vader was ondernemer en telg van een politieke familie. Door spanningen in Suriname en Brits Guyana vluchtte het gezin naar Nederland, waar het dankzij het Nederlandse paspoort van de moeder mocht blijven. “We waren politieke vluchtelingen.”

Het gezin met twee kinderen werd opgevangen in Heerlen. “Het was de eerste keer dat ik sneeuw zag en de eerste keer dat ik het koud had. Een sociaal werker kocht kleren voor ons en kleepte ons letterlijk op de winter.”

Zijn vader was een dominante man, van weinig woorden. Iemand die kon ‘spreken’ met stiltes en zijn ogen. Hij gaf ooit leiding

aan 300 medewerkers in een grote rijstverwerkingsfabriek. “Hij zei altijd: kennis is het grootste goed, daarna komt vermogen. Mijn broer en ik moesten gaan studeren, het liefst medicijnen. Want dan konden we iets betekenen voor medemensen.”

Maar Jay Mookhram was geen kei in scheikunde, dus medicijnen was geen reële optie. Hij ging rechten studeren in Maastricht. Daarna kon hij als jurist meteen aan de slag bij de Koninklijke Marine. Door zijn avontuurlijke en sportieve inslag boeide de traditionele wereld van de oudste krijgsmacht van Nederland hem mateloos. Hij volgde de opleiding tot marineofficier aan het Koninklijk Instituut voor de Marine (KIM). Een loodzware opleiding, die hem veel heeft geleerd op het gebied van leidinggeven.

“Als je tijdens oefeningen te weinig slaapt





Jay Mookhram en Maurice Sijben

en te weinig eet, ga je foute beslissingen nemen. En foute beslissingen worden bij de marine op een rituele manier afgestraft, zodat je die fout nooit meer maakt. Heel leerzaam.”

Zijn liefde voor een vrouw bracht hem uiteindelijk terug naar Limburg. Hij ging in 2004 werken bij en werd in 2006 partner binnen de maatschap van Vondenhoff Sijben Advocaten. Op zijn kantoor in Heerlen pronkt zijn hagelwitte officierspet en foto's uit de trotse tijd bij de marine. “Er is natuurlijk een groot verschil tussen leidinggeven aan een groep laaggeschoolde matrozen of leidinggeven aan een team hoogopgeleide advocaten en medewerkers. Matrozen hebben juist behoefte aan autoriteit en duidelijkheid. Maar er zijn

ook overeenkomsten.”

Het belangrijkste is: “Je moet als team een eenheid vormen. Vooral in moeilijke, stressvolle situaties. Als die eenheid afbrokkelt of verloren gaat, is die heel moeilijk en moeizaam weer te herstellen. Die eenheid moet je bewaken.”

In een team van vijftien advocaten heeft ieder zijn specifieke kwaliteiten. “De één is een geboren spreker, de ander een schrijver, weer een ander weet soepel de weg in lijvige wetboeken of kan uitstekend netwerken. Binnen zo'n team zoek je vooral naar de specialiteiten waarin iemand goed is.” De eenheid bewaren in een team van advocaten doe je niet op basis van macht of autoriteit. “Je moet vooral

“Matrozen hebben juist behoefte aan autoriteit en duidelijkheid”



“Foute beslissingen worden bij de marine op een rituele manier afgestraft, zodat je die fout nooit meer maakt”

Mr. Jay Mookhram werd in 1974 geboren in New Amsterdam, in toenmalig Brits Guyana (tegenwoordig Guyana) in Zuid-Amerika. Samen met zijn broer en zijn ouders kwam hij in 1979 naar Nederland. Hij studeerde rechten aan de Universiteit van Maastricht (1995-1999) en studeerde voor marineofficier aan het Koninklijk Instituut voor de Marine in Den Helder, en werkte tevens als jurist voor de Koninklijke Marine (1998-2003). Sinds 2004 werkt hij voor Vondenhoff Sijben Advocaten in Heerlen, sinds 2006 is hij binnen de maatschap mede-eigenaar van dat advocatenkantoor. Jay Mookhram is vader van drie kinderen en woont in Heerlen. Hij houdt van avontuurlijke sporten, zoals parachutespringen.

- ADVERTENTIE -

goed luisteren en mensen waarderen om hun goede inbreng.”

Volgens partner Maurice Sijben (49) heeft Mookhram een toegevoegde waarde aan het team. “Soms kan een zaak zo complex zijn dat je er rationeel niet helemaal uitkomt. In dat soort situaties laat Jay vaak op bezielende wijze zijn gevoel spreken. Dat brengt ons verder.” Jay Mookhram: “Of dat iets met mijn Hindoestaanse achtergrond te maken heeft? Zou kunnen.”

Overdag bijt hij zich vast in dikke, juridische dossiers. 's Avonds runt hij het wel en wee van een advocatenkantoor. “Behalve jurist ben ik natuurlijk ook gewoon een ondernemer die de zaak draaiende moet houden. Daarom weten wij zo goed wat er bij ondernemers leeft: wij zijn zelf ondernemers.” Klanten komen niet naar Vondenhoff Sijben Advocaten voor een college over het hoe en waarom van wetgeving. Mookhram: “Klanten komen met een concreet probleem en verwachten van ons een pasklare oplossing.”

Mookhram is vader van drie, nog jonge kinderen. “Als zij straks gaan studeren zal ik ze vertellen wat mijn vader mij ook vertelde: ga iets doen waar de mensen iets aan hebben. Je leeft niet voor jezelf, maar om voor de gemeenschap iets te betekenen. Natuurlijk moeten zij straks hun eigen leven leiden. Maar ik zal altijd hun vader blijven. Mocht er ooit iets mis gaan in hun leven, dan zal ik ze liefdevol opvangen en verder helpen. Dat is mijn plicht.” 🍷





SFEERVOL VERGADEREN IN EEN UNIEKE AMBIANCE



hotel



restaurant



congres



monument

Heyendallaan 82 Kerkrade
T. 045 54 66 888 info@rolduc.com
www.rolduc.com






Wereldwijd

Het is een bijzondere ervaring om te werken voor een wereldwijde organisatie, met meer dan 300 Ronald McDonald Huizen in 57 landen. Elk Huis uniek, maar ook enorm met elkaar verbonden. Want onze doelstelling is overal in de wereld hetzelfde; het bieden van een Tijdelijk Thuis aan gezinnen met een ziek of gehandicapt kind.

Ik heb er dan ook een soort sport van gemaakt om overal ter wereld waar ik op vakantie ben, mijn collega's op te zoeken. Zo zag ik onder andere het Huis in New York City (80 kamers!), het allereerste, het oude, én het net geopende nieuwe Huis in Chicago, de Huizen in Barcelona, in Essen, in Parijs en in Aken. Bijzonder om de verschillen te zien, maar vooral de overeenkomsten. En die zijn talrijk. Want overal ter wereld horen we dezelfde verhalen, en overal ter wereld zijn de emoties die daarbij horen vergelijkbaar. Angst, onzekerheid, verdriet en opluchting zijn universeel.

Zo ook in Riga, de hoofdstad van Letland. Daar ligt een Huis, dat (nog) geen Ronald McDonald Huis is, maar het 'Parents House' genoemd wordt. Ik kreeg de bijzondere kans om er als adviseur te mogen meekijken en te helpen met hoofd, hart en handen. Een aparte ervaring, want daar werd me duidelijk hoeveel culturele verschillen er ook zijn. Zo kende dit Huis alleen gedeelde slaapkamers, waar zes tot acht moeders met elkaar de ruimte deelden. Zoiets zou in onze Nederlandse Ronald McDonald Huizen absoluut ondenkbaar zijn... Maar daar werkte het uitstekend. Want in Letland, waar moeders van zieke kinderen vaak heel ver moeten reizen en nog nooit in een grote

stad zijn geweest, is het verblijf in zo'n Huis misschien nog wel overweldigender dan bij ons. En bovendien zijn mensen er niet gewend om hun emoties te laten zien en hun onzekerheden te delen met anderen. Letland heeft een cultuur van 'lijden in stilte'. Maar in die slaapkamer, als 's avonds het licht uit gaat, blijkt het ineens veel gemakkelijker om met de mama in het bed naast je je zorgen te delen en je tranen de vrije loop te laten. Prachtig, dat dat zo werkt!

Ook op Curaçao is er een Ronald McDonald Huis. Onze collega's daar brachten laatst een werkbezoek aan Nederland. Zielsgelukkig waren ze met onze samenwerking. Onze Amerikaanse koepelorganisatie (Ronald McDonald House Charities) had ze in contact gebracht met de Huizen in Zuid-Amerika, maar ze voelden zich natuurlijk veel meer verbonden met Nederland. Over een tijdje zal hun manager een paar weekjes stage komen lopen bij ons in Maastricht. En hopen we haar met een berg goede ideeën en uitvoerbare plannen weer naar het zonnige eiland terug te kunnen laten gaan.

Wie ook bij ons kwam meelopen was onze toekomstige collega uit Brussel. Want, gek genoeg, in België moet het allereerste Ronald McDonald Huis nog gebouwd worden. Dat heeft alles te maken met de beperkte aanwezigheid van McDonald's in België. Het initiatief moet namelijk in elk land komen vanuit McDonald's, die vervolgens de samenwerking aangaat met het betreffende ziekenhuis. Dat is in Brussel nu het geval en de bedoeling is dat de deuren van dat Huis in 2016 open zullen gaan.

Waar ze ook nog moeten beginnen, is in Georgië. Onlangs namen zij contact met ons op om te vragen of wij willen ondersteunen bij de ontwikkeling van hun toekomstige huis. En dus worden we op dit moment overstelpt met vragen over afmetingen, over locatie, over inrichting, over fondswerving. We mailen wat af en binnenkort gaan we via een skype-overleg proberen zoveel mogelijk te tackelen.

Al met al biedt het werken voor een wereldwijde organisatie als deze ons dus een fantastische kans om, naast het zorgen voor een gastvrij en warm eigen Huis, onze kennis en ervaring te delen met anderen. En dat is zeker ook één van de kernwaarden van Ronald McDonald House Charities; een sterk netwerk, dat elkaar helpt, vanuit de kracht van de verbinding. We're better together! 🇳🇱

MARGO DE KOCK



THEA COOLEN

Ronald McDonald Kindervallei
t.coolen@kindervallei.nl



MARGO DE KOCK

Ronald McDonald Huis Maastricht
maastricht@ronaldmcdonaldhuis.nl



Het slechten van barrières en stimuleren van verbindingen

“Koppel bijvoorbeeld kundige en vaardige mensen vanuit hun verschillende gedachtenwerelden aan elkaar”

Recent was ik voor een korte vakantie in Sevilla. Vakantie is vaak ook de tijd voor reflectie en wat mij daarbij opvalt, is dat de teneur van diverse economische achtergrondbeschouwingen anders wordt. Iedereen is het er wel over eens dat er na de crisis iets structureel zal moeten veranderen en daarin is een duidelijk patroon te herkennen.

Eén van de belangrijkste oorzaken van de afgelopen crisis is dat de reële economie en de financiële wereld als twee totaal los van elkaar opererende werkelijkheden gefunctioneerd hebben. De echte economie is daarbij uiteindelijk de dupe geworden van de zeepbel in de financiële wereld.

Recent was de aan Harvard docerende prof. Edward Glaeser te gast aan de Tilburgse universiteit om zijn boek ‘The growth of the city’ toe te lichten. Glaeser betoogt dat steden zich niet ontwikkelen rond asfalt en beton, maar hun kracht ontleen aan verbindingen. In de huidige tijd constateren we als gevolg van vele technologische ontwikkelingen sociale ontwrichtingen binnen onze samenleving. Om hieraan het hoofd te bieden moeten we meer diversiteit in ideeën en opvattingen toestaan om extra veerkracht te ontwikkelen. Koppel bijvoorbeeld kundige en vaardige mensen, vanuit hun verschillende gedachtenwerelden aan elkaar.

Onverlet de goede kanten van ons nationaal en provinciaal economisch stimuleringsbeleid, maakt men dezelfde denkfout door alleen ideeën binnen topsectoren te honoreren en weinig oog te hebben voor de crossovers hiertussen. Hier liggen vaak de grootste kansen, maar je moet ze wel durven te zien.

Terug naar Sevilla. Wij troffen op de Plaza España een Amerikaanse studente die in New York business en marketing studeerde

en voor een stage van 3 maanden in Sevilla was. Daarnaast deed zij een cursus Frans en verdiepte zich in haar roots, de Europese cultuur. Is het immers niet de tombe van Columbus die zich in de kathedraal van Sevilla bevindt? Zou zij het boek van Glaeser gelezen hebben? Op dat moment dacht ik aan degene die recentelijk de uitspraak deed dat we in Europa pas echt aan topinnovatie doen als we een bedrijf á la Google van de grond weten te krijgen.

Overigens is ook de Spaanse economie weer aardig uit het diepe dal aan het klimmen op basis van authenticiteit en identiteit. Ik las in de lokale media dat bij het in verval geraakte Spaanse Madurodam op de locatie van de Expo 92 in Sevilla de Giralda-toren van de beroemde kathedraal van Sevilla van ellende in elkaar gestort was. De echte toren staat er gelukkig nog in volle kleuren en trekt jaarlijks vele miljoenen bezoekers.

Er is dus nog hoop! ➡

WIM WEIJNEN

DIRECTEUR LIMBURGSE WERKGEVERSVERENIGING

SPANNENDE ROMAN INSPIREERT LEIDERS EN ANDERE ECHTE MENSEN

Kan een roman speciaal geschikt zijn voor managers? Als we de reacties op Gods Geschenk van de Limburgse schrijver Govert Derix moeten geloven zeker. Meteen bij de lancering noemde LWV-directeur Wim Weijnen het boek een prachtig verhaal voor leiders. Het boek bracht Derix in contact met Europees presidentskandidaat Jean-Claude Juncker en de wereldberoemde benedictijn Anselm Grün. Weijnen: "Ik krijg talloze managementboeken op mijn bureau. De meeste vervelen na enkele pagina's. Dit boek gaat over leiders van vlees en bloed. Alle managers zouden dit moeten lezen. De manier waarop de vader van Claudia [de hoofdpersoon en Nobelprijswinnares in Gods Geschenk, red.] tot het einde doorgaat met leiding geven... dat is een uniek voorbeeld." De roman gaat over de overgang van groei naar duurzame bloei. Dienstbaar leiderschap is daarbij cruciaal. Prompt zag burgemeester Petra Dassen van Beesel het boek als een inhoudelijke link tussen



Overhandiging van Gods Geschenk aan Jean-Claude Juncker, vlak voor het First European Presidential Debate op 28 april in Maastricht.

de praktijk van iemand als Juncker en de spirituele wereld van Anselm Grün. Deze gaf onlangs in het provinciehuis de tweede zogenaamde Rijnlandlezing, waarop Dassen in een coreferaat reageerde. Ook voormalig DSM-topman en LWV-voorzitter Jan Zuidam voegt zich bij de leiders die het boek een warm hart toedragen. "Echt leiderschap komt van

binnenuit en kan vergaande consequenties hebben, zoals in dit boek. Gods Geschenk is een vlot geschreven, goed Limburgs geschenk, ook voor ondernemers. Ik beveel het zelf graag aan bij vrienden en bekenden." In de media is al de vraag gesteld of Claudia Nathan, de hoofdfiguur van Gods Geschenk, een nieuwe Jezus, Boeddha of Gandhi is. Schrijver Govert Derix:

"Claudia is gewoon wie ze is. Dat is haar kracht. Echte leiders helpen anderen om hun eigen weg te vinden. Juist ook daarin gaan ze zelf hun eigen weg. Net als andere echte mensen." 

ZUID MAGAZINE BREIDT UIT MET TV

In de zomer van dit jaar lanceert ZUID een nieuw medium: ZUID magazine TV: uitzendingen vol onalledaagse gesprekken met Limburgse beslissers en reportages van organisaties met een verhaal. Als eerste weten wat er in ZUID magazine TV komt? Meld u aan voor de nieuwsbrief op zuidmagazine.com. 

Vanuit de achtertuin, met de wereld als speelveld

Glas met een zachte G

Met een team van vier parttimers en één fulltimer verkoopt Glasmij Venlo B.V. vanuit een kantoor in de achtertuin van de eigenaar vele vierkante meters tuinbouwglas in meer dan twintig landen over de hele wereld. De kracht? “Toegewijde mensen met hands on-mentaliteit en een geautomatiseerd systeem als smeermiddel,” antwoordt eigenaar Jort Tosserams, die zichzelf ook tot de parttimers rekent. Een gesprek met een serial entrepreneur over innovatie, mondiale logistiek en de ontwikkeling van local for local.



Jort Tosserams



Hoe ben je erbij gekomen om glas te gaan verkopen?

“Glasmij, voorheen in Heerlen gevestigd, was één van de bedrijven van mijn voormalige werkgever. Ik was er directeur en heb een aantal jaren geleden de aandelen overgenomen omdat de branche met zijn diversiteit mij heel erg aanspreekt. Wij leveren glas aan kassenbouwers over de hele wereld. Daarnaast belevaren we de serviceverlenende bedrijven met glas voor reparatie van kassen. Voor de utiliteitsbouw en de woningmarkt verkopen we glas op projectbasis en tot slot handelen we nog in zonnepanelen en accu's.”

Ben je ook nauw betrokken bij innovatie?

“Jazeker. Samen met instanties als het agrarisch advies- en onderzoeksbureau DLV en de Universiteit in Wageningen werken we aan visies over geschikte vormen van glas voor verschillende toepassingen. Daar zijn uiteraard ook de tuinders bij betrokken. Momenteel staat diffuus glas, glas waar je niet doorheen kunt kijken, zeer in de belangstelling. Als daar van boven licht op schijnt, verspreidt het zich alle kanten op. Als je bijvoorbeeld een hoge teelt, zoals een tomaat, komkommer

of paprika hebt, dan wil je dat bij de onderste bladeren ook licht komt. Met diffuus glas kun je hele gelijkmatige verdeling over alle bladeren krijgen. Bij directe lichtinval staan de onderste bladeren in de schaduw van de bovenste. Maar, je moet ook weer opletten dat diffuus glas niet teveel licht buiten houdt; dan moet je een anti-reflectiecoating aanbrengen om dit te voorkomen. Al met al een innovatief proces. Met de informatie en specificaties kloppen we aan bij onze fabrikanten, die overigens over de hele wereld zitten, óf we zoeken naar een nieuwe fabrikant die het gewenste glas al maakt.”

Waarom koopt een klant in Australië, Mexico, of welk land dan ook, glas bij jullie?

“We kunnen onze klanten mondiaal bedienen, met het juiste product op het juiste moment bij de klant. Op het moment dat ergens een kas wordt gebouwd mag het glas, vaak verpakt in tientallen containers, uiteraard niet te laat, maar ook niet te vroeg aankomen. In het laatste geval neemt het onnodig ruimte in beslag op de bouwplaats. Dat moet allemaal georganiseerd worden. Maar het begint al bij



de fabrikanten. We gaan met hen uitgebreid in gesprek over zaken als maatvoering, verpakking en belading. Op dit moment produceert een Aziatische leverancier glas voor een kassenproject in IJsland. De verpakking moet efficiënt in een container passen, het moet op een veilige manier kunnen worden uitgeladen en op de bouwplaats moet het glas zo eenvoudig mogelijk uit de verpakking kunnen worden gehaald. Met dat alles moet je in de fabriek al rekening houden. Dus logistiek is één, maar het hebben van een uitgebreid netwerk aan inkoopkanalen is ook belangrijk. We houden precies bij wat bij welke fabriek te koop is en wie op welk moment welk glas produceert, de zogenaamde productiecampagnes.”

Welke ontwikkelingen zie je?

“Op de eerste plaats gaat het in de toekomst meer naar ‘local for local’. Kijk, Nederland produceert veel groente voor export. We zijn daartoe in staat omdat we blijkbaar heel efficiënt telen. Maar, die tomaat kun je ook in de buurt van Londen, München of waar dan ook telen met de kennis van hier. Dan heb je evengoed een efficiënte teelt, maar je zit veel dichterbij de markt. Daarnaast zie je dat het steeds groter en groter wordt. Momenteel wordt bijvoor-

beeld een kas ontwikkeld van 280 duizend vierkante meter oppervlakte. Het eigendom is niet in handen van een teler, maar van een grote supermarktketen. Die trekt hiermee de hele productieketen naar zich toe. Dat heeft niet alleen voordeel bij de aansturing, maar ook bij de traceerbaarheid van de producten. Denk hierbij ook aan voedselveiligheid. De teler is dus niet de eigenaar, die wordt ingehuurd. Maar de Nederlandse tuinders staan ook niet stil, door innovaties en schaalvergroting spelen ze een dominante rol op de wereldmarkt.”

Wat moet er in ons kikkerlandje nog gebeuren?

“Het is van belang om het onderwijs heel nauw te betrekken bij het bedrijfsleven. Ik pleit daar niet alleen voor, maar ben ook zelf bij diverse initiatieven betrokken. Talen zijn belangrijk. Wij spreken op kantoor bijvoorbeeld Engels, Duits, Frans, Spaans en Russisch. Maar ook kennis van douane en van logistiek op mondiaal niveau is essentieel. Pragmatisch. We zijn toch een internationaal handelsland. Laat onderwijsinstellingen en bedrijven maximaal met elkaar optrekken en de overheid, die moet dit faciliteren, bijvoorbeeld met financiële ondersteuning.” 🐸

Jort Tosserams werd in 1969 geboren in Belfeld en studeerde vervoerseconomie aan de Erasmus Universiteit Rotterdam. Na de studie trad hij in dienst bij Ewals Group als assistent van eigenaar Henk Ewals. Later werd hij lid van de raad van bestuur van Ewals Group. Naast Glasmij Venlo B.V. is Jort ook eigenaar van Nixwell B.V., een bedrijf in zonnepanelensystemen en heeft hij een organisatieadviespraktijk. Jort Tosserams woont in Steyl (gemeente Venlo) en is getrouwd met Suzanne.



U BEPAALT!

“U en ik
bepalen of
whatsappen
een woord is”

Ukent het wel, een merknaam die opeens als soortnaam wordt gebruikt. Zo wordt het online versturen van een berichtje via uw smartphone whatsappen genoemd, of u dat nu met WhatsApp of een andere tekstdienst doet. Net zoals spa synoniem is geworden voor elk soort mineraalwater.

Nu had ik laatst een opdrachtgever die zich fel verzette tegen het gebruik van whatsappen als synoniem voor het versturen van berichtjes over het internet. Dat was toch zeker geen woord? Hij was dan ook erg verbaasd toen ik ‘m liet zien dat dit woord ‘gewoon’ in de Van Dale was opgenomen.

Zijn woordenboeken dan de ‘baas’ over de Nederlandse taal? Nee, zeker niet. Taalgebruikers zijn in feite de baas over de taal. U en ik bepalen of whatsappen een woord is, en een woord hoeft niet eens in een woordenboek te staan om een woord te zijn. Als het vaak en veel wordt gebruikt, belandt het vroeg of laat vanzelf wel in een woordenboek. Dat kenmerkt een ‘levende taal’, dit in tegenstelling tot een taal die niet aan verandering onderhevig is, een ‘dode taal’, zoals het Latijn.

Natuurlijk zijn er regels over hoe je die woorden noteert, oftewel spelt. Ook dat spreken ‘we’ met elkaar af. Als ‘baas’ van de Nederlandse taal, bepaalt de Nederlandse Taalunie in principe hoe je een woord spelt. Maar daarin kan ze niet voorbijgaan aan populisme. Als de taalgebruiker het verschil tussen na en naar laat vervagen, houdt ook het gezag van de Taalunie vroeg of laat op.

Overigens moet ik wel opmerken dat bepaalde taalgebruikers meer gezag hebben dan andere. Schrijvers van het literaire genre, journalisten van vooraanstaande dagen en weekbladen, politici enzovoorts hebben meer gezag dan Jan met de pet.

Taal is meer dan spelling. Gelukkig maar. Spelling houdt zich alleen maar bezig met de notatie van woorden. Grammatica houdt zich bezig met hoe je van die woorden correcte zinnen bouwt. Ook daar zijn regels voor, en ook deze regels worden bepaald door ‘het volk’ en de consensus, niet door unies, genootschappen of schrijfwijzers.

Grammaticaregels worden gedestilleerd uit het taalgebruik en aangescherpt door autoriteiten, maar als de autoriteit het niet eens is met de aanscherping, wordt die gewoon weer afgebot door het anarchistische volk. Uiteindelijk ligt de macht bij u. Niets is democratischer dan de taal. En niets is buigzamer dan de taalregels. Als u zo’n regel overtreedt, krijgt u ook geen straf van één of andere instantie. Hoogstens een berisping van een andere taalgebruiker. 

TEKSTBUREAU LABORATOIRE INSANITÉ

29 aug. t/m 14 sept.



HEILIGDOMSVAART SUSTEREN

QUO VADIS · WO HAER?

Zondag 7 september

Historische
Reliekenstoet

10 voorstellingen

Openluchtspel
'Weerlicht
der Eeuwen'

www.heiligdomsvaart.nl



Internationale waardering voor interne bedrijfsschool

ROCKWOOL sorteert voor in de arbeidsmarkt

ROCKWOOL werd vorig jaar uitgeroepen tot het 'beste leerbedrijf van Europa'.

Dit jaar won de Roermondse steenwolfabrikant een internationale prijs voor de eigen ontwikkelde carrièremodellen. Dat kan haast geen toeval zijn. "Wij willen mensen een kans geven om zichzelf te ontwikkelen, het beste uit zichzelf te halen," zegt John Geven, drijvende kracht achter en coördinator van de opleidingstrajecten in de productie, logistiek en onderhoudssector. "Het mag als een cliché klinken, maar menselijk kapitaal weegt nog altijd het zwaarst."

"Mensen met carrière-perspectief zijn gemotiveerder en loyaler"

Mooie woorden die in tijden van economische crisis nogal snel aan waarde verliezen. De werkloosheid in Nederland is de afgelopen vijf jaar zowat verdubbeld, de investeringen in opleidingen en scholing tot het nulpunt gedaald. John Geven knikt. "Dat mag zo zijn, echter niet bij ROCKWOOL. Natuurlijk heeft de crisis ook hier sporen getrokken. Er is gereorganiseerd, het personeelsbestand is aangepast. Dat staat echter los van de wijze waarop ROCKWOOL met zijn mensen omgaat. Net voor de millenniumwisseling is het voortdurend bijscholen van mensen tot strategisch HR-beleid verheven. Zeker 500 medewerkers op de werkvloer hebben een mbo-diploma gehaald. Daarmee zijn ze minstens één loonschaal opgeschoven. Nog belangrijker: mensen met carrièreperspectief zijn gemotiveerder en loyaler. Ze komen zelf met ideeën en dragen bij aan meer efficiënte en betere processen. Zo snijdt het mes aan twee kanten."

Veldslag

Het koesteren van ervaren en gemotiveerd personeel heeft ook te maken met toekomstverwachtingen. Al vele jaren is duidelijk dat de maakindustrie, zeker in Brabant en Limburg, afstevent op

een tekort aan vakmensen. Te weinig jongeren kiezen voor een technische opleiding. Gecombineerd met de vergrijzing en ontgroening is er geen hogere wiskunde nodig om een veldslag op de arbeidsmarkt te voorspellen. "Die slag is in sommige sectoren al begonnen," vervolgt John Geven. "In onze bedrijfsschool leiden we procesoperators, logistieke mensen en onderhoudspersoneel op om te voorzien in de behoefte van ROCKWOOL."

Innovatie

De veldslag woedt nog niet bij ROCKWOOL in Roermond, met 1.200 medewerkers en diverse productielijnen de grootste vestiging van de oorspronkelijk Deense onderneming en de grootste werkgever in het Roermondse. "Door de aanhoudende crisis in de bouwsector blijft de vraag naar isolatiemateriaal nog altijd achter. Gelukkig zijn we niet alleen afhankelijk van de nieuwbouw. De trend om woningen en gebouwen te verduurzamen speelt ons weer in de kaart. ROCKWOOL heeft speciaal materiaal ontwikkeld om complete gevels en daken mee te isoleren. Onmisbaar om de energiekosten terug te dringen. Daarnaast zijn we actief in meerdere sectoren. Onze steenwol





John Geven

wordt verwerkt in diverse toepassingen, onder andere in autobumpers, vangrails, treinspoor voor het dempen van geluid en trillingen. Ook is steenwol een perfect substraat waarop in de kassen allerlei gewassen groeien. ROCKWOOL investeert permanent in innovatie en nieuwe toepassingen. Wij verkopen geen steenwol, maar oplossingen voor diverse toepassingen. Door innovatie en spreiding van producten en toepassingen is ROCKWOOL ondanks de crisis een stabiele werkgever. Als over één of twee jaar de nieuwbouw aantrekt, dan zijn we hierop voorbereid.”

Samenwerken

Zijn de vakmensen en operators tegen die tijd beschikbaar? John Geven is daar niet bang voor. “Mits je als werkgever aantrekkelijk en sociaal bent en je medewerkers opleidt. In 2001 zijn we hier samen met Leeuwenborgh en de VAPRO begonnen met het

EVC-project (Eerder Verworven Competenties). Vaak waren dat zeer kundige mensen met jarenlange ervaring en de benodigde competenties. De kundige mensen werkten allen lange tijd boven hun niveau en met behulp van EVC konden we ze waarderen voor alle energie die ze hebben gestoken in ROCKWOOL. Het uiteindelijke resultaat was een landelijk erkend diploma, waarmee ze toegang kregen tot een stap in hun carrière. Natuurlijk, dat betekende ook dat ze makkelijker naar andere bedrijven konden overstappen. Er is ook wel eens intern discussie geweest of we zo niet aan het opleiden waren voor andere bedrijven. Ik vond en vind van niet. De ervaring leert dat maar heel weinig opgeleide operators vertrekken. Ik denk niet in termen van concurrentie. Ik zie meer heil in het delen van kennis en samenwerking. Zeker in deze regio moeten we de maakindustrie koesteren en ervoor

zorgen dat werkgevers aan gekwalificeerd personeel kunnen komen.”

Investeren

Met een dreigend personeelstekort aan de horizon zette ROCKWOOL in 2007 samen met nog twee bedrijven de Bedrijfsschool op, een instituut waar afgestudeerde mbo'ers een aanvullende bedrijfsspecifieke opleiding konden volgen. Binnen twee jaar was ROCKWOOL de enig overgebleven partij. Onder andere op basis van inbreng van de productieorganisatie en de bedrijfsschool heeft de directie toen besloten mede te blijven investeren in het zelf opleiden van onze medewerkers. In 2009 hebben we voor een groep mensen het vakbekwaamheidsassessment ontwikkeld. Uit eerdere ervaringen bleek dat deze groep niet te ontwikkelen was op traditionele manieren, vandaar de speurtocht naar een nieuwe carrière-tool. Hiervoor hebben we nu



ja, ik ben ook trots dat we dat hier in Roermond van de grond hebben getild. ROCKWOOL is zo belangrijk voor deze regio. We blijven innovatief bezig in het belang van ROCKWOOL en onze medewerkers. 

John Geven (1961) was voorbestemd voor een carrière in de horeca. Na de benodigde opleidingen ging hij aan de slag in het restaurant van zijn ouders in Roermond. Het liep echter anders. Hij verruilde in 1988 de keuken voor een baan als operator bij ROCKWOOL. Al snel verhuisde hij naar personeelszaken. Enige jaren en een serie cursussen verder werd hij verantwoordelijk voor interne opleidingen. "Dit is me op het lijf geschreven. Het is mooi als mensen vooruit komen. Daarbij help ik graag, dat zit blijkbaar in de genen. We zijn nu bijvoorbeeld ook bezig met stageplekken voor jongeren met een beperking. Die zijn zowat kansloos als niemand ze helpt." John Geven is getrouwd, vader van twee kinderen en één kleinzoon. De geboren Roermondenaar is verder een groot liefhebber van vijvers en aquariums. Tenslotte is hij actief in het vrijwilligerswerk, onder andere als voorzitter van de aquariumclub.

een eigen ROCKWOOL-certificaat. Intern van grote waarde. Het gaat erom dat iedereen zich in dit bedrijf gewaardeerd weet."

Door veranderende economische omstandigheden is ROCKWOOL andere partijen gaan betrekken bij het initiatief van de bedrijfsschool. John Geven is op zoek gegaan naar andere bedrijven om samen opleidingen te verzorgen, met name een opleiding voor onderhoudsmonteurs. De opleiding lijkt nog het meest op de aloude ambachtsschool waar werken en leren worden gecombineerd. Docenten van Arcus College verzorgen in Roermond de theorielessen, de praktijk is naast de deur. De trajecten worden afgesloten met een officieel examen. "Opleiden is de basis van continuïteit voor een bedrijf als ROCKWOOL. Als vervolg op dit initiatief zijn we vorig jaar gestart met een klas van 14 operators en nog eens 15 logistieke mensen. Het besef is er weer dat de arbeidsmarkt snel krappert. Bedrijven durven ook weer te investeren in opleidingen."

Erkenning

De erkenning kwam vorig jaar met de toekenning van de titel 'Beste leerbedrijf van Europa'. Dit jaar volgde de 'Global VPL Prize' voor het beste carrière-model. "Natuurlijk ben ik daar trots op. Ik heb mijn verhaal zelfs al in Genève verteld voor de Europese Commissie. Deze prijzen hebben we behaald samen met de leerlingen, mentoren en managers van ROCKWOOL. De mooiste beloning voor mij echter is die trotse werknemer. Er zijn operators en logistieke jongens die in Amerika meehelpen bij het opstarten van een steenwolfabriek. Dát is mooi. En

- ADVERTENTIE -

Letselschade?

Wij zorgen voor een rechtvaardige schadevergoeding!

letselschade SPECIALISTEN
PALS groep

www.palsgroep.nl
T. 043-32 11 990

Ook voor werkgeversvorderingen ter zake loonschade.



Limburg internationaal op de kaart

Sinds januari dit jaar is brandingorganisatie Connect Limburg actief vanuit Ondernemersplein Limburg in Roermond. Met een gedreven team van vijf personen zetten we Limburg internationaal op de kaart. Daar is goed over nagedacht: Connect Limburg is een initiatief van de Provincie Limburg, maar kan autonoom te werk gaan. We willen Limburg positioneren als unieke en grensoverschrijdende regio.

De internationale ligging van Limburg neemt een prominente plek in op de economische agenda van de provincie. Daarom wordt er de komende jaren ook fors geïnvesteerd in de Limburgse kennisinfrastructuur. Europa, Rijk, Provincie, kennisinstellingen en het bedrijfsleven investeren in campussen. Het gaat daarbij om de Maastricht Health Campus (gezondheid), de Chemelot Campus in Sittard-Geleen (materialen), de Greenport Campus in Venlo (agro, logistiek, voeding en gezondheid) en de Smart Service Campus in Heerlen (administratie en informatie).

Onze provincie beschikt over vele grensoverschrijdende parels. Ondernemingen als WP Haton, Medtronic, Rockwool of Xilloc maken gebruik van de unieke ligging van Limburg. Juist omdat ze in onze provincie gevestigd zijn, kunnen ze snel hun buitenlandse afzetmarkten bedienen. Ook onderwijsinstellingen als Fontys Venlo of de Universiteit Maastricht hebben een internationale uitstraling vanwege de vele buitenlandse studenten en grensoverschrijdende samenwerkingsverbanden.

Tallose voorbeelden illustreren de internationale ligging van Limburg. Een blik op de kaart leert dat vanuit iedere plek in Limburg binnen een uur rijden meerdere internationale luchthavens te bereiken zijn. We grenzen aan Nordrhein-Westfalen, de economisch sterke Duitse deelstaat die meer inwoners heeft dan alle Nederlandse provincies bij elkaar. En we spreken onze talen, omdat we over de grens boodschappen doen, uitgaan of sporten.

Limburg vormt de Nederlandse frontlinie met Europa. Internationaal denken en handelen en het spelen met grenzen zit in het DNA van Limburg, en is

“Onze provincie beschikt over vele grensoverschrijdende parels”

inherent aan de geschiedenis van de provincie. Limburgers weten dat de ingebakken eigenheid met andere talen en culturen, in combinatie met de aangeboren flexibiliteit en het inzicht dat grenzen kansen bieden, hen een voorsprong geeft, in kennis en deskundigheid. Die voorsprong wil Limburg vasthouden.

Een sterke reputatie van Limburg in het buitenland is daarom een voorwaarde om - nu en in de toekomst - te zorgen voor voldoende bedrijvigheid in onze regio. Bij Connect Limburg werken we, samen met Limburgse partijen, aan het bouwen van die reputatie.

Internationale samenwerkingsverbanden, zoals beschreven in deze editie van ZUID Magazine zijn daarbij onontbeerlijk.

Connect Limburg richt zich op grensoverschrijdende initiatieven. Daaronder scharen we activiteiten waarbij Limburgers - individueel of collectief - samenwerken met partners over de grens. Het resultaat kan een product of dienst zijn, een nieuwe organisatie, maar ook een grensoverschrijdend evenement. Iedereen kan de initiator van een ‘on brand’ initiatief zijn: een burger, een bedrijf, een maatschappelijke organisatie, een kennisinstelling of een overheidsinstantie.

Kortom: de grensoverschrijdende regio Limburg heeft veel te bieden, en dat mag de hele wereld weten! 

CONNY MOONEN

DIRECTEUR CONNECT LIMBURG



Mr. Suzanne Hustings

De professionele en betrouwbare bewindvoering van Metis Bewind en Executele

Soms is een familielid of iemand uit de directe omgeving niet meer in staat zijn of haar eigen financiële belangen te behartigen. Het biedt dan uitkomst om de goederen en gelden door een bewindvoerder te laten beheren. Dat kan een partner of een ander familielid zijn, maar ook een professionele bewindvoerder. Stichting Bewind en Executele Metis Notarissen, is zo'n professionele en betrouwbare partij en treedt op als onafhankelijk bewindvoerder of executeur. Mr. Suzanne Hustings: "Als bewindvoerder zijn wij verantwoordelijk voor het beheer van eigen, geschonken of nagelaten vermogen. Als executeur dragen wij zorg voor correcte afwikkeling van een nalatenschap. Wij beschikken over uitgebreide expertise in deze disciplines." De stichting valt onder de vleugels van Metis Notarissen, maar voert de werkzaamheden uit tegen lagere tarieven.

Meerderjarigebewind

Suzanne: "Op het moment dat iemand zich aanmeldt bij de stichting, volgt een intake. We zullen dan de situatie bekijken en beoordelen hoe wij van dienst kunnen zijn. Indien het gaat om een meerderjarigebewind zal er een verzoekschrift onderbewindstelling aan de kantonrechter worden gezonden. Het onderhavige verzoek mag alleen door de persoon die onder bewind wenst te worden gesteld, de partner of een direct familielid worden gedaan. Wij kunnen hierbij begeleiden. Vervolgens zal de kantonrechter op het verzoek beslissen en een bewindvoerder benoemen. Vanaf dit moment staan de goederen en gelden onder beheer van de stichting. Onze belangrijkste taak is het daadwerkelijke beheer over het vermogen. Wij zullen de vaste lasten voldoen

en mogelijke schulden aflossen. Jaarlijks zal de kantonrechter onze werkzaamheden controleren middels een rekening en verantwoording."

Testamenteir bewind

In het geval van testamentaire bewindvoering kan de erflater in een testament iemand aanwijzen, die na zijn of haar overlijden de nalatenschap gaat beheren ten behoeve van een erfgenaam. De bewindvoering zal voor een bepaalde periode worden ingesteld. Mocht er in een testament niets geregeld zijn, dan kan de kantonrechter op verzoek de stichting als testamentair bewindvoerder aanwijzen. "Deze procedure heeft enkele raakvlakken met het meerderjarigebewind," zegt Suzanne. "Bij aanvang van de bewindvoering zal een boedelbeschrijving

worden overlegd aan de kantonrechter en de jaarlijkse controle middels een rekening en verantwoording vindt eveneens plaats.”

Executele

De regeling inzake de benoeming van een executeur kan naar Nederlands recht alleen in een testament geregeld worden. Suzanne: “Het is dus mogelijk om onze stichting als executeur in een testament te benoemen. Bij aanvang van de executele zal er een boedelbeschrijving worden gemaakt. Tevens zal er een voorlopige staat van schulden worden opgemaakt. Op deze manier kunnen wij het beste een nalatenschap afwickelen.”

Vereffening nalatenschap

Soms komt het voor dat een nalatenschap naast baten, tevens schulden bevat. Erfgenamen staan in een dergelijk

geval voor de vraag of ze de nalatenschap moeten aanvaarden. Tussen het zuiver aanvaarden en verwerpen van een nalatenschap, bestaat er een middenweg: beneficiair aanvaarden. Dit houdt in dat de erfgenamen de nalatenschap slechts aanvaarden voor zover deze positief is. “Op het moment dat een erfgenaam een nalatenschap beneficiair aanvaardt, dient de nalatenschap volgens de wettelijke regels vereffend worden. Praktisch gezien betekent dit dat eerst de schulden zullen worden voldaan en vervolgens de erfgenamen worden voldaan vanuit een mogelijk overschot. Op verzoek van een erfgenaam, van een belanghebbende, het Openbaar Ministerie of een schuldeiser, kan de rechtbank een vereffenaar benoemen. In het kader van de vereffening van een nalatenschap kunnen wij van dienst zijn,” aldus Suzanne Hustings. 



METIS
BEWIND EN EXECUTELE

WWW.METISBEWIND.NL

- ADVERTENTIE -

ZUID

OOK ONLINE

ONTDEK ELKE WEEK NIEUWE INSPIRERENDE OPINIE OP
ZUIDMAGAZINE.COM



BUSINESS EXPERIENCE 2014 ANDERS DAN ANDERS EN ANDEREN

Niet tevreden? Ons risico!

“Business Experience is hét platform voor Limburgse ondernemers, beleidsmakers en kennis-instituten”

Wij geloven sterk in groei voor iedere Limburgse ondernemer. En daar gaat Business Experience bij helpen, want wij hebben naar u geluisterd. Voor dit jaar hebben we een programma samengesteld gericht op groei en verbinding zodat u zowel zakelijk als privé buitengewoon kunt groeien. Wij gaan u helpen op de vier pilaren van groei: Finance, Marketing & Sales, Crossing Borders en Top 1% Mindset.

We stellen u als Limburgse ondernemer centraal. Wij inspireren u en dagen u uit om nóg beter te worden. Hoe? Door:

- Het delen van niet-commerciële, laagdrempelige en toepasbare succesverhalen;
- het inzetten van eenvoudige en praktische workshops;
- het creëren van contactmomenten rondom en tijdens de sessies.

Hierdoor gaat u na afloop van Business Experience 2014:

- Mensen tegenkomen die net als u denken, mensen waarmee u ideeën kunt uitwerken;
- uit uw comfortzone stappen;
- geïnspireerd raken.

Tussen de plenaire sessies door geven regionale bedrijven u een kijkje in eigen keuken en inspireren zij u met boeiende succesverhalen over hun eigen groei binnen de deelgebieden.

Omdat wij 100% geloven in ons product en de kwaliteit willen blijven garanderen is er na het event de gelegenheid om het congres te evalueren en te beoordelen. Uw feedback is namelijk van grote waarde voor ons. Zo kunnen wij blijven leren en het programma nog beter afstemmen op uw behoeften. Wij doen er alles aan om deelname aan de Business Experience voor u een top investering van uw geld en uw tijd te maken. Heeft u een bezoekerskaart gekocht voor

het congresdeel, maar beoordeelt u in de evaluatie het congres als ‘slecht’, dan krijgt u uw investering van EUR 150 euro (exclusief BTW) volledig terug. Zonder vragen. Zonder voorwaarden. U mag zelfs al het materiaal gewoon houden. Wij durven dit risico te nemen.

Business Experience 2014 gaat over groei; groei vereist anders denken, uit de zo bekende comfortzone stappen en (gerichte) risico's nemen. Bent u toe aan een nieuw groeimoment? Een betere timing dan het Business Experience 2014 is er niet! Ondernemers worden van harte uitgenodigd toegangskarten, partnerpakketten en/of stands af te nemen. Neem voor meer informatie over de deelname mogelijkheden contact op met de organisatie via +31 (0) 43 38 38 306 of via m.romera@mecc.nl.

Trouwens, de volgende drie keynote speakers mag ik al prijsgeven: voormalig Commandant der Strijdkrachten en Spreker van het jaar 2013 Peter van Uhm, CEO van Extrema Outdoor en Solar Event Marcel Mingers en Voorzitter VNO-NCW Hans de Boer. Oud-NOS Journaal presentatrice Aldith Hunkar slaat als moderator een interactieve brug tussen ondernemers en de sprekers. 

OPENINGSTIJDEN

Expo (gericht op MKB-bedrijven)

Maandag 17 november 17.00 - 22.00 uur

Dinsdag 18 november 12.00 - 21.00 uur

Congres

Dinsdag 18 november 13.00 - 20.00 uur

WWW.BUSINESSEXPERIENCE.EU

MARK ROMERA Y GERRITSEN

PRODUCT MANAGER BUSINESS EXPERIENCE

WEALER SITTARD DAS FEST

Op 23 mei opende autobedrijf Wealer een nieuw pand in Sittard. De vestiging is dealer voor zowel de personen- als de bedrijfswagens van Volkswagen. Bij 'Das Auto' hoort natuurlijk een passend 'Fest'. Burgemeester Cox van Sittard-Geleen knipte samen met Wealer-directeur Marc van der Linden en Bert van Marwijk het grote lint door waarmee het pand was 'ingepakt'. De oud-bondscoach mocht als ambassadeur van Jeugdsportfonds ook nog een cheque in ontvangst nemen van ruim vijfduizend euro. Wealer had de genodigden vooraf gevraagd een eventuele gift voor de opening in de vorm van een bijdrage aan dit fonds te doen dat sportkansen creëert voor kinderen die om financiële redenen geen lid kunnen worden van een sportvereniging.



BLADPRESENTATIE ZUID MAGAZINE SLIMHUIS SITTARD

Vanaf dit jaar presenteren we elke uitgave van ZUID magazine op gepaste wijze met een bladpresentatie. De tweede editie vond plaats op 22 april in Sittard met SLIMhuis als gastheer. Zo'n 100 beslissers uit de provincie woonden de bijeenkomst bij.

Hoofdredacteur Johan Derrez van ZUID magazine overhandigde het eerste exemplaar aan LWV-voorzitter Jan Zuidam die ook plaatsnam 'Op de kruik' samen met Conny Moonen van Connect Limburg en Jeroen van der Burgt van SLIMhuis en DOOR communicatie & vorm. Er ontstond een boeiend gesprek over de het thema 'Verbinden' onder leiding van Maurice van der Linden, presentator van TVL. Daarnaast was er volop gelegenheid tot netwerken.



B2B-SPONSORBIJEENKOMST HEILIGDOMSVAART SUSTEREN 2014

QUO VADIS? WO HAER?

Eens in de zeven jaar staat Susteren in het teken van de Heiligdomsvaart met, naast de reliekenstoet, als belangrijk onderdeel het openluchtspeel dat tien keer naast de imposante Amelbergabasiliek wordt uitgevoerd. Sinds 1937 wordt het spel in Susteren opgevoerd en trekt bijna 10.000 bezoekers. De organisatie hield op 24 april een business-to-businessbijeenkomst voor sponsors in Kasteel Eyckholt te Roosteren. Wethouder Peter Pustjens van de gemeente Echt-Susteren, Harry Lempens, directeur bedrijven van Rabobank Westelijke Mijnstreek en ondernemer Jean Gelissen hielden allereerst een verhaal voor alle aanwezigen die daarna genoten van een drankje en een uitgebreid eetbuffet.



ZUID NETWERK

Op 12 mei waren de gasten van ZUID-Netwerk in 't Elsmuseum in Beek getuige van een voordracht van voormalig Tweede Kamerlid, schrijver en gastspreker Arend Jan Boekestijn, die zijn licht liet schijnen op de Oekraïne crisis. Boekestijn sprak de afgelopen tijd met Russische oligarchen en CEO's van multinationalen en kwam tot de conclusie dat de Krimcrisis niet zomaar overwaait. Het internationale systeem kent volgens hem nu nieuwe spelregels en Poetin zal deze maximaal uitbuiten. Het was een verrassend betoog.



De partners van



BROUWERSADVOCATEN



Rabobank



De Zuid Borrel is een initiatief van:

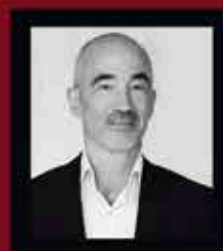




'Als je de richting van de wind niet kunt veranderen,
verander dan de stand van je zeilen.'

H. Jackson Brown

BOUWRECHT
AANBESTEDINGSRECHT
FAMILIERECHT
ARBEIDSRECHT
INSOLVENTIERECHT
ONDERNEMINGSRECHT



Mr. M.M.J.F. Sijben



Mr. M.J. Mookham



Mr. W.B.M. Vondenhoff



Mr. S.J.W.M. Vonken



Mr. J.T.J. Gorissen

WWW.VONDENHOFFSIJZEN.NL

Adres T 045 560 22 00
Akerstraat 104 F 045 574 26 52
6417 BN Heerlen E info@vondenhoffsijben.nl

[Vondenhoff
ADVOCATEN
Sijben]