

ZUID

OPINIE EN ACHTERGRONDEN UIT LIMBURG

JAARGANG 6 • NR 27 • MRT / APR 2015 • ZUIDMAGAZINE.COM

Jan Mooren

Toekomst VDL Nedcar

Ria Doedel

VROUW AAN DE TOP

THEMA DUURZAAMHEID

- 'De aarde is niet onuitputtelijk'
- (bio)LOGISCHE MENSEN
- Limburg als True Cost Province

Architect Erol Oztan

**“Een duurzame samenleving
doe je samen”**



Tijd om flexibiliteit te waarborgen...

Er is volop werk. Daarom zijn er binnen uw organisatie mensen aan het werk. Maar zeg nu zelf, wie wil er nog vaste contracten geven aan werknemers. Dat wordt steeds minder aantrekkelijk. Zo mag u bij vaste contracten geen proeftijd meer geven en geldt er een aanzegtermijn bij afloop. En wat dacht u van de boete die u als werkgever gaat betalen mocht uw medewerker onverhoopt ziek worden?

Dat kan ook anders! Payroll Limburg helpt u om de flexibiliteit te waarborgen binnen uw organisatie. Wij maken

gebruik van flexibele arbeidsovereenkomsten welke u als reguliere werkgever niet ter beschikking staan. Als dienstverlenend bedrijf verzorgen wij juridisch werkgeverschap en verloning voor Limburgse werkgevers. Natuurlijk tegen een aantrekkelijk tarief. Zo profiteert u dubbel. U waarborgt uw flexibiliteit en u betaalt niet te veel.

Meer weten? Kijk op www.payrolllimburg.nl of bel (045) 563 92 60. Wij komen graag uitleggen hoe het werkt.

EROL OZTAN OVER INVESTEREN IN MENS EN MAATSCHAPPIJ



26

SPECIAL



THEMA DUURZAAMHEID

19 (bio)LOGISCH

54 Reportage
'De Wijk van Morgen'

59 Vastgoed-ondernemer
Geerd Simonis

66 Driven by Values



19



18

COLUMNS

7 Pim Steerneman

18 Louis Huijts

24 Harm Wiertz

31 Wim Weijnen

53 Antoine Gresel

65 Fons Mulders



8



60

EN OOK

8 Jan Mooren over de
toekomst van VDL Nedcar

14 ESSAY Govert Derix

17 HRM Casus

25 Conflict Casus

34 De incontinentie-sensor
van The Open Care Group

36 MVV MAASTRICHT



46

46 Vrouw aan de top
Ria Doedel

50 Vier specialisten
één strategie

60 Jool!

64 Juridische Casus

69 Agenda

71 Netwerken

ZUID

OOK ONLINE

LEES DAGELIJKS ACHTERGRONDINFORMATIE
EN OPINIE OVER ECONOMISCHE ONTWIKKELINGEN EN
INNOVATIES IN LIMBURG, GERICHT OP WAT JUIST
GOED GAAT, HOOP GEEFT EN INSPIREERT.

ZUIDONLINE.NL

(ON)UITPUTTELIJK

De missie van ZUID magazine is duidelijk: opinie en achtergronden brengen uit Limburg, vanuit een positieve benadering. Wat overigens niet betekent dat we, daar waar nodig, niet kritisch zijn. Integendeel.

De economie en de mens staat daarbij centraal. Noem het de pareltjes van de provincie; innovatieve ideeën waar we vaak geen weet van hebben, de vechters die geloven in hun idealen. Mensen die het glas halfvol hebben en die een tegenslag zien als verrijking van hun leven. Ze zijn er genoeg, onuitputtelijk lijkt het bijna. Het is een groot voorrecht om deze verhalen te zoeken, te vinden en vooral om erover te mogen schrijven. Een aantal jaren geleden 'moest' alles digitaal, de krant, het boek en het tijdschrift. Nu denk ik dat de digitale wereld ons zeker veel brengt, maar we hebben het papier nog steeds nodig, het versterkt elkaar alleen. We willen nog steeds de krant, het boek en het magazine voelen en ruiken. Daarnaast is papier zeer geduldig en niet zo vergankelijk.

Zo zat ik laatst in een wachtkamer en al snuffelend door de tijdschriftenbak kwam ik een ZUID magazine tegen,

een uitgave van lang voordat ik ZUID leerde kennen. Voor deze ene keer kwam het goed uit dat ik lang moest wachten. De interviews waren interessant, een enkele zin wellicht geda-teerd maar *overall* was het nog steeds boeiend om te lezen. Juist dankzij die opinie en achtergronden, ZUID gaat verder dan alleen het directe nieuws. Visie en toekomstperspectief, daar draait het om. Het was een openbaring om te lezen welke toekomst bestuurders graag zagen voor Limburg en een genot om gelijk te kunnen concluderen dat we een aantal jaren later zoveel van deze ambities bereikt hebben in Limburg.

Deze ZUID stelt Jan Mooren van VDL Nedcar dat zijn bedrijf over 5 jaar nog veel groter is. Daarnaast spreken professionals en idealisten hun zorgen uit over 'Moeder aarde'. Hun boodschap is duidelijk: als we vooruit willen of iets willen veranderen dan is samenwerken heel belangrijk. Dat geeft me veel hoop voor de toekomst.

Mocht u over een paar jaar in een wachtkamer zitten en deze ZUID (nog eens) tegenkomen? Laat u dan vooral niet afschrikken door de datum. De kans is groot dat de verhalen en de interviews nog steeds boeien, juist omdat u dan beseft dat we in Limburg



niet stilstaan, maar continue in beweging zijn, vooruit. Ook ZUID gaat vooruit, zowel op papier als digitaal. Onuitputtelijk of niet, ik heb alle vertrouwen in de toekomst! ➡

Vivian Lataster Hoofdredacteur

ZUID

Uitgever

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

Directeur/uitgever

Johan Derrez
johanderrez@zuidmagazine.com

Hoofdredacteur

Vivian Lataster
vivianlataster@zuidmagazine.com

Redactie

Jos Cortenraad, Govert Derix,
Maarten van Laarhoven,
Graziella Runchina en
Sanne Tummers.

Eindredactie

Maarten van Laarhoven

Fotografie

Jean Pierre Geusens

Vormgeving

Claudia Ritzen

Verder werkten aan dit nummer mee

Antoine Gresel, Louis Huijts,

Ivo Keydener, Emmy Lataster,
Fons Mulders, Vincent Noelmans,
Pim Steerneman, Wim Weijnen en
Harm Wiertz.

Sales

Saskia Leenders | 06 23954794
saskialeenders@zuidmagazine.com
Randal Esser | 06 50298807
randalesser@zuidmagazine.com

Oplage

ZUID magazine verschijnt zes keer per jaar in een oplage van 10.000 in de regio's Parkstad, Maastricht, Westelijke Mijnstreek en Roermond. Het volgende nummer verschijnt in mei 2015.

Auteursrechten

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

Zuidlease Groen staat voor duurzame mobiliteit!

Steeds meer ondernemers kiezen voor schonere en zuinigere auto's. Zuidlease heeft het Zuidlease Groen concept ontwikkeld, dat als doel heeft steeds meer duurzame oplossingen in het leaseaanbod op te nemen.

Zuidlease Groen laat u graag zien welke keuzes u kunt maken om tot een duurzaam wagenpark te komen. Dat levert niet alleen milieuwinst op maar ook fiscaal en financieel voordeel, een win-win-win-situatie dus. Breid uw Zuidlease Groen pakket naar wens uit met bijvoorbeeld een mobiliteitspas, drie weken vakantie-auto per jaar of een elektrische fiets of scooter. Er zijn genoeg mogelijkheden, u hoeft alleen nog maar daadwerkelijk voor milieuvriendelijke mobiliteit te kiezen!

Kiest u ook voor Zuidlease Groen?

Neem dan snel contact met ons op voor de mogelijkheden!

Rijd deze 100% elektrische auto's met slechts 4% bijtelling



Tesla Model S

4-deurs
basis accu 85kWh automaat

vanaf € 1.100 p/m



Volkswagen Golf

5-deurs
e-golf automaat

vanaf € 550 p/m



Renault Zoe

5-deurs
intens automaat

vanaf € 425 p/m

Neem voor meer informatie of advies contact op met Zuidlease via 046 - 458 17 67 of bezoek de website www.zuidlease.nl

zuidlease
Dé leasemaatschappij voor Limburg



ZORGEN OVER DE ZORG

De zorgwet gaat er anders uitzien, zo stelde minister Edith Schippers (Volksgezondheid, Welzijn en Sport) recent. In de oorspronkelijke zorgwet werd een nieuwe budgetpolis gepresenteerd. Met deze budgetpolis krijg je alleen nog maar zorg vergoed bij ziekenhuizen, klinieken en specialisten waar jouw zorgverzekeraar afspraken mee heeft gemaakt. Als je naar een zorgverlener gaat waar jouw zorgverzekeraar geen afspraken mee heeft gemaakt, dan zou je de volledige rekening moeten betalen. In de alternatieve zorgwet wil het kabinet mensen juist stimuleren om naar gecontracteerde zorgverleners te gaan. Het kabinet wil korting op je eigen risico geven als je naar een zorgverlener gaat waar jouw zorgverzekeraar een contract mee heeft.

Duidelijk is dat de zorgverzekeraar hier een flinke vinger in de pap heeft. Waarom hebben de zorgverzekeraars eigenlijk zoveel macht?

Sinds de invoering van de nieuwe zorgverzekering in 2006 hebben zorgverzekeraars die macht gekregen. Die macht is de verzekeraars bewust gegeven om namens verzekerden en patiënten zo goed(koop) mogelijke zorg in te kopen.

Er komt echter steeds meer kritiek op het functioneren van de zorgverzekeraars. Patiëntenverenigingen en zorgbestuurders zijn kritisch over het gebrek aan transparantie van zorgverzekeraars. Ook hebben zorgverzekeraars geen kennis over

kwaliteits(toetsing) in de zorg en wordt er door hen te veel geld opgepot. De zorgverzekeraars vormen een stevig machtsblok met vertakkingen in de hele zorgwereld en een expliciete relatie met de politiek. Deze machtspositie staat haaks op de maatschappelijke ontwikkelingen waarbij burgers steeds meer zelf de regie dienen te nemen.

Kernwoorden in deze discussie zijn macht, geld en bureaucratie. Ik wil dit toelichten aan de hand van het recente 'aanvalsplan' van staatssecretaris Martin van Rijn (VWS) om de kwaliteit van verpleeghuizen aan te scherpen. Het is een breed aanvalsplan, algemeen en met veel open einden, waarmee veel verpleeghuizen die prima zorg leveren — evenals enkele verpleeghuizen waar het echt beter moet — niets kunnen.

Werkgevers, werknemers, patiëntenverenigingen en vakbonden reageren dan ook kritisch op het door van Rijn gelanceerde plan. Ze vinden dat er veel te veel nadruk ligt op extra toezicht en inspectie. Er wordt de komende periode een verslechtering van zowel de kwaliteit als de toegankelijkheid van de zorg verwacht. Opmerkelijk is echter dat de zorgsector zelf veelal van mening is dat de kwaliteit van zijn zorgverlening de komende periode zal toenemen of hetzelfde zal blijven. De grootste bedreiging voor de kwaliteit van de Nederlandse gezondheidszorg is volgens de zorgaanbieders de bureaucratie. Meer concreet: de verantwoordingsdrift in termen van steeds meer (en verschillende) beheers- en registratie instrumenten.

Voor samenwerking in de zorg is een zeker evenwicht nodig tussen alle

“De zorgverzekeraar heeft veel macht en weet deze optimaal aan te wenden”

betrokkenen. Ten minste drie partijen werken bij de zorg samen. De patiënt/cliënt die zorg ontvangt, de zorgverlener en de zorgverzekeraar. In deze samenwerking is de balans zoekgeraakt. Niet in de relatie tussen zorgvrager en zorgverlener, maar wel tussen de zorgverlener en de zorgverzekeraar.

De zorgverzekeraar heeft — zoals betoogd — veel macht en weet deze optimaal aan te wenden. Ook is er dus een breed gedeelde frustratie bij zorgprofessionals die klem zitten in een star, log en bureaucratisch zorgsysteem (geïnitieerd door de overheid), dat onvoldoende ruimte biedt voor ontplooiing en eigen initiatief.

Veelzeggend in deze context is dat veel zorgmedewerkers aangeven dat bijna de helft van de (zorg)tijd opgaat aan administratieve werkzaamheden. Kunnen we eigenlijk zonder de zorgverzekeraars? Feitelijk wel, stelt Jan Rotmans, hoogleraar Transitiekunde. Uiteraard heeft dit tijd nodig, maar de huidige macht van de verzekeraars zal uiteindelijk van onderop worden gebroken, doordat mensen steeds meer hun zorg zelf gaan organiseren, aldus Rotmans. Want een echte transitie betekent een machtswisseling, waarbij mensen zelf weer de macht in handen krijgen in de zorg. En dan komt de mens weer echt centraal te staan in de zorg, zoals het hoort! ➡





Limburger Jan Mooren, verantwoordelijk voor NedCar in Born

“Auto’s bouwen blijft iets bijzonders”

In zijn middelbare schooltijd deed hij er vakantiewerk, nu is Jan Mooren bij de VDL Groep verantwoordelijk voor VDL Nedcar met ruim 2300 medewerkers. De geboren Steindenaar is er maar wat trots op. “Over vijf jaar? Dan is VDL Nedcar nog veel groter dan nu. Daar steek ik mijn hand voor in het vuur.” Een interview over samenwerken, goed rekenen, de Nederlandse maakindustrie en natuurlijk de Limburgse economie.



“Het is onze rol om hier een perfecte auto te bouwen”

Zuid: Wat nu? Er mogen geen foto's gemaakt worden in de fabriek in Born. Zo kennen we VDL niet. Wat is er aan de hand?

Jan Mooren: “Er is niets aan de hand. Het gaat crescendo met VDL Nedcar. Alleen, BMW heeft een Black Out-periode afgekondigd. Dat betekent: geen buitenstaanders in de productiehal. Geen relaties, geen nieuwsgierigen en ook geen journalisten. Heel eenvoudig omdat er nu een prototype meeloopt op de platforms. De concurrentie is daarin hevig geïnteresseerd. Zo werkt dat in de automotive. Geheimhouding is een groot goed. BMW wil zelf de regie houden en bepalen wanneer iets naar buiten gaat.

Lijkt me lastig om niet uit de school te klappen?

“Nou, dat is ook wel zo. VDL is een heel open bedrijf. We ontvangen graag gasten en journalisten, want we zijn trots op wat we doen. En zeker op VDL Nedcar, de enige autofabriek van Nederland. Gloednieuw, een staaltje van top-hightech met bijvoorbeeld duizend robots. Dat wil je wel laten zien. BMW wil echter even radiostilte. En hoewel de fabriek in Born onze eigen fabriek is, moeten we de wensen van de klant respecteren. Ik zou u ook graag vertellen hoeveel auto's hier nu per dag van de band rollen en hoeveel er dat aan het eind van het jaar zijn. Echter, ook dat is gevoelige informatie. Ik begrijp dat overigens heel goed. Het is onze rol om hier een perfecte auto te bouwen en dat doen we. Dat laten we graag zien.”

Bijvoorbeeld in het hoofdkantoor van VDL in Eindhoven waar de in Born gemaakte Mini prominent in de ontvangsthal staat.

“Ja, natuurlijk. Voor ons was de overname van NedCar in 2012 een mooie mijlpaal. VDL bouwt al sinds de jaren zestig aan haar positie in de automotive. We zijn vooral bekend van de bussen waarin we jaarlijks een kleine 400 miljoen euro omzetten. We leveren toe aan meerdere auto- en truckbouwers en hebben verschillende autofabrieken van onder andere Jaguar/Land Rover en Volvo ingericht. Met VDL Nedcar maken we een forse stap voorwaarts. In omzetgroei en medewerkers, maar ook op strategisch vlak. In de toekomst denken we meer te kunnen toeleveren aan BMW. Ook verwachten we dat we op niet al te lange termijn voor een tweede merk auto's gaan bouwen. Onze positie in de automotive wordt zo meer dan solide.”

Een tweede merk. Haalt BMW dan niet de geplande aantallen? We dachten dat er meerdere modellen van de Mini en later van de BMW-series gebouwd gaan worden?

“Met BMW liggen we precies op schema. We willen op termijn echter niet afhankelijk zijn van één klant, hoe goed en betrouwbaar ook. Verder is het geen enkel probleem om verschillende types van verschillende merken hier te bouwen. Deze fabriek kan nu 190.000 stuks per jaar bouwen. De productiecapaciteit kan nog uitgebreid worden. Er zijn al

gesprekken gevoerd met de provincie en de gemeente Sittard-Geleen. Er is plaats voldoende om uit te breiden en ook voor nieuwe toeleveranciers is ruimte. BMW heeft geen moeite met een tweede merk in onze fabriek. Dit soort zaken stemmen we uiteraard af met BMW. Er is overigens al belangstelling van diverse merken, omdat inmiddels wel duidelijk is dat we hier met 2300 mensen een fantastisch product maken. Mini is een *premium brand*. De fabriek is efficiënt, modern en goed georganiseerd. Ook met dank aan eerder eigenaren als DAF, Volvo, Daimler en Mitsubishi. De organisatie is *lean and mean*. Dat weten de andere merken ook en dus ben je snel in beeld."

Is VDL Nedcar om die reden ook bij BMW op het netvlies geraakt?

"Zeker weten. De automotive is een klein wereldje. Producenten wereldwijd zijn altijd op zoek naar capaciteit en spreiding. Uiteraard wist BMW dat Mitsubishi zich terugtrok, waardoor hier een uitstekende fabriek vrijkwam. Het management van BMW is in 2011 en 2012 meerdere malen in Born geweest voordat wij met elkaar in gesprek raakten. BMW zocht namelijk geen autofabriek om over te nemen, maar een producent om zaken mee te doen. Uitbesteding van de complete productie van een of meerdere modellen is aantrekkelijk om risico's te spreiden. Toentertijd hoorde de directie van NedCar dat en hebben ze contact gezocht. BMW wilde verder praten als NedCar een goede aandeelhouder had gevonden. In februari was er toen het sms-je

"We willen op termijn niet afhankelijk zijn van één klant"

van Wim naar Joost. Een paar weken later waren we samen op weg naar München om eens te praten. Het klikte, de sfeer was open. We hadden meteen in de gaten dat hier een geweldige kans lag voor alle betrokkenen."

Maar ook een geweldig risico. Weliswaar draagt Mitsubishi de aandelen over voor één euro, maar VDL wordt wel verantwoordelijk voor 2300 mensen en verplicht zich tot het doen van miljoeneninvesteringen. Een avontuur?

"Een avontuur, maar geen gok. In de verste verte niet. Als VDL Groep iets goed kan, dan is het rekenen. Wij waren en zijn er absoluut van overtuigd dat er geld te verdienen is met het produceren van auto's. Dat was naast het behoud van de werkgelegenheid ook de belangrijkste drijfveer om NedCar te kopen. VDL gelooft in de Nederlandse maakindustrie. We zijn sociaal en hebben in het verleden nooit onze toevlucht moeten zoeken in massaontslagen. We hebben ook niet meegedaan aan de trek naar de zogenoemde low-cost-countries in het Oosten. Omdat we ook in Nederland geld kunnen verdienen en banen kunnen scheppen, mits je het goed aanpakt, onder andere door automatisering en robotisering. Bottomline is echter: het moet wat opleveren."



Opening VDL Nedcar 2014



“VDL gelooft in de Nederlandse maakindustrie”

De deal met Mitsubishi was relatief snel rond. Normaal gesproken nemen dit soort processen meer tijd in beslag.

“Ja, dat klopt. Ik denk dat met deze deal precies duidelijk wordt wat VDL voor onderneming is. Allereerst een familiebedrijf met een uiterst gezonde financieringsstructuur. We zijn niet afhankelijk van de beursgrillen en hoeven niet elk kwartaal bij de aandeelhouders verantwoording af te leggen. Dat betekent dat we onze eigen beslissingen nemen. Daarbij is het bedrijf plat georganiseerd. Hier heerst geen vergadercultuur. Mensen zeggen elkaar waar het op staat, iedereen krijgt de kans om zijn of haar mening en visie te geven. De overname van NedCar is daarom relatief snel beklonken. Onze cultuur is heel direct en gebaseerd op vertrouwen. Lange vergaderingen horen daar niet direct bij en als het dan toch moet, dan het liefst buiten werktijd. Geloof mij, dat scheelt tijd.”

Over cultuur gesproken: hoe verhoudt de directe, informele cultuur van VDL zich met de toch meer hiërarchische en wat stijvere Duitse grondhouding?

“Dat is iets om altijd in je achterhoofd te houden. Ik ben iemand van jij en jou, van snel to-the-point. Daarom pas ik zo goed bij VDL, daar heerst een informele cultuur. Natuurlijk zoeken we één golflengte met onze klanten. Maar we blijven ook onszelf. VDL levert toe in 120 landen over de hele wereld. Dan kun je je niet voortdurend aanpassen. We zijn geen kameleons, maar houden wel maximaal rekening met anderen. Binnenkort mogen we

onszelf wat breder presenteren bij BMW. Ze zijn toch wel benieuwd wat wij nog meer doen in de toeleveringswereld en hoe we 84 bedrijven in 19 landen met 10.000 medewerkers tot één onderneming smeden die ook nog eens heel goed rendeert.”

Wat is dat geheim dan?

“Samenwerking. Al onze bedrijven samen vormen één groep waardoor we voor verschillende OEM's first-tier suppliers zijn. Naast het leveren van auto's, hightech onderdelen en modules voor de semiconductor en health industrie, produceren we bussen, brievenbussen, chassis, componenten enzovoort. Het management van de diverse fabrieken zit waar nodig regelmatig met elkaar om tafel. We leren van elkaars fouten en problemen. Zo simpel is het.”

Hoe bent u eigenlijk bij VDL beland?

“Dat is wel een mooi verhaal. Ik werkte als directeur voor CAJA in Kerkrade toen op een dag Wim van der Leegte op bezoek kwam. Hij was een van onze klanten en wilde wel eens rondkijken. Nog geen maand later had de aandeelhouder de zaak verkocht aan...”



Wim van der Leege. Hij bood me aan directeur te blijven. Daar heb ik geen spijt van gehad. We denken op veel vlakken hetzelfde. We zijn deels technici, kunnen goed rekenen en houden niet van overloos vergaderen en overleggen. Hands on!”

Is het vicepresidentschap en de verantwoordelijkheid voor VDL Nedcar de kroon op uw carrière?

“Nou, de kroon op mijn carrière vind ik wat overdreven, maar het doet me wel wat. Ik was in 1967 als kleine jongen toevallig bij de opening van de fabriek en zag de eerste Dafjes van de band lopen. Drie heb ik er versleten. Ik heb er twee jaar vakantiewerk gedaan: voorfrontjes monteren op de Volvo 340. NedCar was toen en is nu als VDL Nedcar belangrijk voor Limburg. Ik ben heel blij dat we met VDL deze stap hebben gezet. Ik rij er elke dag langs en ben er minimaal één dag per week. Dat doe ik met veel genoegen. Er werkt daar een zeer betrokken en deskundig team van mensen. De medewerkers van VDL Nedcar hebben een geweldige prestatie neergezet: de fabriek in no time omgebouwd naar een van de meest hightech autofabrieken van Europa. Er is een groei gerealiseerd van 1500 medewerkers bij de overname naar ruim 2300 mensen nu. Auto's bouwen blijft iets bijzonders. En eerlijk is eerlijk: als Limburger geeft me dat een trots gevoel.”

U rijdt natuurlijk Mini?

“Nee, ik ben verknocht aan BMW, maar mijn vrouw wel. En laatst meldde mijn dochter dat ze een Frans auto'tje wilde kopen. Dat heb ik kunnen voorkomen. Een Mini is in aanschaf wat duurder, maar als je rekent per kilometer is de Mini weer een betere koop. Gelukkig heb ik haar kunnen overhalen. En ja, ik heb haar met de investering geholpen. Zo zijn vaders, ook als ze heel goed kunnen rekenen.” ➡

“We zijn geen kameleons”



Jan Mooren (1957) werd geboren in Stein en groeide op in Sittard. Na het Albert Schweitzer College in Geleen studeerde hij Werktuigbouwkunde aan de TU in Eindhoven. Na een korte carrière bij Industriebank LIOF en CAJA in Kerkrade (producent van wielen voor kinderwagens) kwam hij in dienst van VDL Groep. Daar was hij achtereenvolgens adjunct-directeur en sinds 2001 lid van de hoofddirectie. Jan Mooren is gehuwd, woont in Voerendaal en heeft drie inmiddels uitwonende kinderen.

- ADVERTENTIE -

SCHALKEN & PARTNERS

Outplacement, Management- en Executive Coaching

“Middels effectieve coaching bieden wij ruimer loopbaanperspectief “
schalkenenpartners.nl

06 55 89 51 03

Limburg als True Cost Province

Stel je vraagt een 'beautiful bright mind' op de man of vrouw af naar de belangrijkste troefkaart van onze dierbare provincie. Eerst dwalen de gedachten langs de bekende paradepaardjes. Van Brightlands naar Greenport, van WMC naar Nature Wonder World, van Balkon van Europa naar het geboortehuis van Eugène Dubois in Eijsden. Maar achter die verschijningsvormen ligt een kans die maar zelden wordt benoemd. Maar die, indien goed in stelling gebracht, kan zorgen voor een richting en een bezieling waaraan andere provincies een voorbeeld kunnen nemen. Een proefballon.

Duurzaamheid

De tijd die we nog hebben om onze economie genoeg te veranderen zodat we daarna weer een zee van tijd hebben om te werken aan welzijn en welvaart (dit is bijna een proustiaanse volzin, maar dat terzijde) raakt op. In het recent verschenen boek 'Tussen utopia en vanzelfsprekendheid' schetst de Limburgse geoloog Wiel Schins een onthutsend beeld van de duurzaamheidsindustrie. We wisten het al langer: het geld dat we steken in de reductie van koolzuurgas (CO₂), kunnen we niet in andere zaken steken. Als dan mocht blijken dat we met deze aanpak op een verkeerd paard wedden, zijn we in de aap gelogeed.

Tragisch genoeg zijn er de nodige tekenen die hierop wijzen. Het klimaatprobleem, aldus Schins (en met hem een groeiend leger experts) is onderdeel van een veel complexer verhaal. Door ons eenzijdig te richten

op duurzaamheid (waarvan we eigenlijk nog maar mondjasmaat weten wat daarin wijsheid is) spannen we het paard achter de wagen.

True Cost Atlas

Limburg kan hierin een verschil maken. Als Limburg echt ons dierbaar oord is, brengen we moed op om onze economie, onze cultuur en onze fysieke ruimte opnieuw uit te vinden door de bril van True Cost. Dat is een benadering die ook in Nederland steeds meer aanhangers krijgt en die is te zien als de kern van een zogenaamde circulaire economie.

Dit laatste is intussen ingeburgerd en maakte furore onder namen als Cradle to Cradle en Blauwe

“Laten we het voorbeeld stellen van een provincie waarmee het ‘true’ zaken doen is.”

Economie. De essentie is dat in het proces van input, throughput, output, outcome en impact alle kosten transparant worden gemaakt. En vervolgens zo worden gereorganiseerd dat er geen geld meer oneigenlijk wordt verdiend en de relatie met omgeving en natuur er een wordt van gelijkwaardig geven en nemen.

Stel: we leggen de Limburgse economie onder een superscanner van Brains Unlimited. En maken alle directe en indirecte kosten zichtbaar. Vervolgens vragen we Gerard Marlet, bekend van de 'Atlas voor Gemeenten',

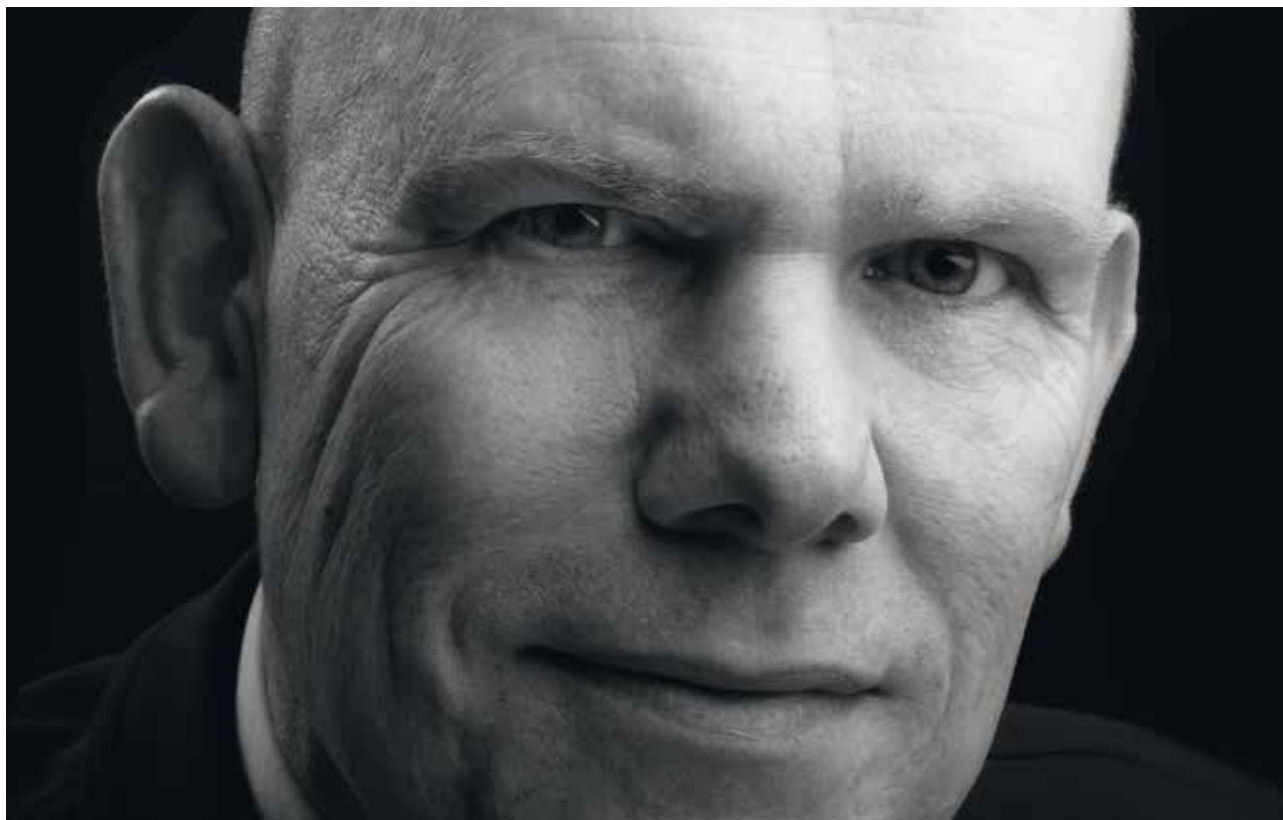
om op basis hiervan een True Atlas van Limburgse transacties te maken. Iedere duurzaamheidspolitiek die méér is dan lippendienst aan de tijdgeest, zou met zo'n True Cost Atlas moeten beginnen.

Uit de markt

Punt is natuurlijk dat daarmee dingen aan het licht komen die menigeen duister stemmen. Grote kans dat een bedrijf dat daadwerkelijk alle werkelijke kosten van een productieproces boven tafel krijgt en in rekening brengt, zich met één klap uit de markt prijst. De economie drijft in niet onbelangrijke mate op luchtballen die knappen als we er een True Cost-praktijk op zouden loslaten. Is bovenstaande dan niet meer dan een makkelijke leunstoelgedachte die in de praktijk geen schijn van kans maakt?

Motivatielek

Dat valt te bezien. Eén van de frustraties in veel debatten over duurzaamheid is dat we vaak niet exact weten waar we het over hebben. In het boek van Schins zit de suggestie dat onze inspanningen op het gebied van duurzaamheid vaak niet meer zijn dan gerommel in de marge. Bovendien, voeg ik eraan toe, sluimert hier een motivatielek. Want waarom doe je als burger of bedrijf aan duurzaamheid? Omdat het nu moet vanwege bepaalde regels? Of om daarmee een bijdrage te leveren aan een betere toekomst? Punt is dat het laatste in toenemende mate wordt ondermijnd door een stortvloed negatieve berichten. De poolkappen zijn al aan het smelten, gletsjers kalven al steeds sneller af, zeeën zijn al bijna leeg, het oerwoud blijft verdwijnen.



Hoeveel wij als kikkerlandje ook doen aan duurzaamheid, het lijkt dweilen met de kraan open.

Rookgordijn

Tegelijk is onduidelijk wat er uit onze eigen kraan komt. Er hangt een rookgordijn om de duurzaamheidsuitdaging. Een True Cost Atlas – om te beginnen van Limburg – kan een weg wijzen om dat weg te nemen. Zo'n atlas maakt de ware kostenstructuur van de Limburgse samenleving zichtbaar en is daarmee de ideale basis voor een integrale praktijk van duurzaamheid. In die atlas worden alle kosten toegerekend. Iedereen weet tegenwoordig dat veel winst ontstaat doordat niet alle kosten worden toegerekend. Als het klimaat, de bodem, de natuur en volgende generaties ieder jaar een rekening konden sturen voor niet toegerekende kosten, zou onze samenleving er anders uit zien. Eerst zou een faillissement dreigen. Maar in de weg naar het transparante failliet (waar we volgens menig doemdenker allang op verkeren) zouden we gerichte maatregelen kunnen nemen om het af te wenden of bij te sturen.

Metten is zweten

Stel dat Groningen de afgelopen vijftig jaar over een True Cost Strategy had beschikt die erin voorziet dat gevolgschade van de gaswinning vanzelfsprekend door de veroorzakers wordt betaald en niet door de staat. Stel dat bij de start van de mijnbouw in Limburg een True Cost Aanpak op tafel had gelegen. Stel dat Marlet er inderdaad in zou slagen ons jaarlijks van een True Cost Atlas te voorzien met informatie over de ecologische en correct toegerekende ecologische voetafdrukken van onze burgers, bedrijven, instellingen en overheden.

Stel kortom dat we jaarlijks aan de wereld laten zien wat Limburg de wereld kost en wat het ervoor teruggeeft. Dat is een kwestie van meten en zweten. Maar zou het resultaat voor onze internationale positionering geen onovertroffen troefkaart opleveren? Niet zozeer vanwege de Mea Culpa's die er in verpakt zouden zitten. Maar omdat we het voorbeeld zouden stellen van een provincie waarmee het 'true' zaken doen is?

Nature Wonder World

There is no business like true business. Voor de een is dit het toppunt van

domheid. Voor de ander het beste bewijs van een bright mind. Voor wie onder ogen ziet wat er deze eeuw nog allemaal op ons af dreigt te komen, zou het zomaar het soort stip op de horizon kunnen zijn waarop niet alleen onze provincie maar ook de rest van de wereld zit te wachten.

De droom van een dierbare True Province is nog niet meer dan een proefballon en verre van duurzaam. Wie pakt de handschoen op? Zijn we het aan onze stand verplicht om het in het hart van bijvoorbeeld Nature Wonder World te planten? Of er een pilot van te maken voor Limburg Economic Development of het IPO? Stel dat deze en andere beeldbepalende initiatieven de kwalificatie True Cost op zichzelf loslaten: zou dat niet een waarachtig mooie stap zijn in een true direction? ➡

GOVERT DERIX IS FILOSOF,
ADVISEUR EN SCHRIJVER VAN
DE ROMAN GODS GESCHENK.

Elsresidentie Sittard is stijlvol wonen met alle zorg



In Sittard, op een fraaie locatie tussen het stadspark en binnenstad, staat de Elsresidentie. Het gaat hierbij om zestien nieuwe appartementen in een kleinschalige woonomgeving voor mensen met de ziekte van alzheimer, en andere vormen van dementie, die in het dagelijkse leven zorg, structuur en begeleiding nodig hebben.

Hannelore Hamers-Roesink van de Zorg Groep Beek is de initiatiefnemer van de Elsresidentie. "Onze thuiszorg-organisatie krijgt steeds vaker te maken met dementerende cliënten. Veel mensen verzorgen hun dementerende partner het liefst zo lang mogelijk in een huiselijke omgeving. Pas als het echt niet meer kan, wordt gekozen voor een verpleeghuis. In ons zorgsysteem betekent dat grootschalige verpleeghuizen en soms ook nog met meerdere mensen die op een kamer verblijven. Uit deze ervaringen is bij Zorg Groep Beek het idee ontstaan voor een kleinschalige woonomgeving," legt Hannelore uit.

Elk appartement heeft een woonkamer, keuken, slaapkamer en badkamer. De bewoners bepalen zelf de inrichting. Zij huren het appartement in de Elsresidentie, en de 24-uurs zorg wordt geboden door Zorg Groep Beek. Elke bewoner bepaalt individueel van welke zorg en diensten hij of zij gebruik maakt.

Heeft u belangstelling voor de Elsresidentie neem dan contact op met Hannelore Hamers van Zorg Groep Beek.
Telefoon **046 - 46 000 40**.
Of kijk op de website: www.elsresidentie.nl

Zorg Groep Beek is een kleinschalige thuiszorgorganisatie. Deze organisatie heeft onlangs nog een to 10 vermelding gekregen in het weekblad Elsevier: "Beste thuiszorgorganisatie van Nederland".



Heerlen

Bedrijvige stad in het hart van de Euregio

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

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

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



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

De nieuwe Wet Werk en Zekerheid. Hoe pakt het nu uit?

En dan is het plotseling 1 januari 2015 en is de Wet werk en zekerheid een feit. In de aanloop naar de intrede is er veel over geschreven, maar nu is het dan echt zover en moeten we ermee aan de slag. De nood aan creatief ondernemerschap is nooit zo hoog geweest. De Wet gaat voor extra beweging zorgen bij werkgevers. Uit eigen ervaring kan ik zeggen dat die beweging nog schuil lijkt te gaan achter de oliebollen en champagne, die een mist heeft opgetrokken in plaats van bewustwording van de nieuwe regels, welke reeds 2 maanden geleden zijn ingegaan.

Met de eerste nieuwe regels per 1 januari 2015 reeds van kracht daalt de bewustwording vaak pas later in. Hieronder nogmaals de belangrijkste punten:

- Geen proeftijd bij tijdelijke arbeidsovereenkomsten van 6 maanden of korter.
- Geen concurrentiebeding bij kortdurende contracten, tenzij er bijzondere omstandigheden zijn.
- Een aanzegtermijn van 1 maand voor tijdelijke arbeidsovereenkomsten van zes maanden of langer.

Deze maatregelen zijn op zich vrij helder en kunnen met enige discipline makkelijk worden nageleefd. De wake up call is vooral van toepassing op de regels die per 1 juli 2015 ingevoerd worden. Per deze datum komt er een belangrijke wijziging aan voor werkgevers en werknemers, namelijk de aanpassing van de zogenoemde ketenbepaling én de invoering



Ivo Keydener, Easymatch Payrolling

van de nieuwe ontslagregels met eventueel daarbij behorende transitievergoeding.

- Bij tijdelijke contracten die elkaar opvolgen is er sneller sprake van een vaste aanstelling. Wanneer arbeidscontracten elkaar binnen 6 maanden (was 3 maanden) opvolgen, dan krijgt de werknemer na een periode van twee jaar (was 3 jaar) een vast contract.

- De werkgever is ook niet meer vrij in de keuze van de ontslagroute. De reden van het ontslag bepaalt straks of hij naar het UWV moet óf naar de kantonrechter. Daarbij blijft de mogelijkheid bestaan om met de werknemer een beëindigingsovereenkomst te sluiten.

- De ontslagvergoeding op basis van de kantonrechtersformule

komt te vervallen. Daarvoor in plaats komt de transitievergoeding.

Nieuw in deze ontslagprocedure is wel dat de werknemer een bedenktijd krijgt van 14 dagen. Was de werknemer 24 maanden of langer in dienst, dan moet de werkgever hem straks bij ontslag in de meeste gevallen een zogenaamde transitievergoeding betalen. Juist deze transitievergoeding zorgt voor een verplichte bewustwording bij het verlengen van tijdelijke contracten die binnen afzienbare tijd aflopen. Werkgevers dienen nu al voor zichzelf duidelijk te hebben wat voor vlees ze in de kuip hebben alvorens zij een contract aanbieden aan medewerkers die per 1 juli 2015, 2 jaar in dienst zijn. Dit betekent dat de werkgever bij beëindiging van het contract na 1 juli

een transitievergoeding aan de werknemer verschuldigd is van ten minste 2/3 maandsalaris plus vakantiegeld!

Dit alles kan lastig zijn en even wennen, maar het is geen reden voor paniek. Met wat eenvoudige aanpassingen van uw (tijdelijke) contracten komt u al een heel eind. Mocht u toch door de bomen het bos niet meer zien en advies op maat wensen, dan helpen wij u daar graag mee. 🍷



WAT DOEN WE MET WINKELS ZONDER TOEKOMSTKANSEN?

Welk advies geef je een winkelier in een zogeheten perifeer winkelgebied, die zijn woon-/winkelpand wil verkopen? Het is een vraag waar bedrijfsmatige makelaars regelmatig mee worden geconfronteerd. Vaak heb je dan te maken met een persoon die de pensioengerechtigde leeftijd nadert – of al is gepasseerd. De winkeleigenaar maakt zich zorgen over de financiën, want in veel gevallen is de opbrengst van het pand de enige aanvulling op de AOW. Het gesprek verloopt over het algemeen moeizaam, want de (hoopvolle) verwachtingen en de realiteit lopen meestal niet parallel.

Wat is verstandig?

Vaak blijkt dat de reële vraagprijs van het te verkopen winkelpand nog niet de helft bedraagt van het bedrag dat de eigenaar – mede op grond van de WOZ-waarde – voor ogen had. Als het pand vrij is van hypotheek, volgt een discussie over de vraag wat verstandig is: verkopen of verhuren. Maar ook bij de verwachting over de verkoop- of verhuurbaarheid bestaat er vaak een te optimistisch beeld. Als er nog een hypotheek op het pand rust, moeten we een 'zachte landing' zien te bewerkstelligen; al dan niet met hulp van de bank. Veel ondernemers vrezen – niet geheel onterecht – dat met inschakeling van de bank de problemen pas echt beginnen. Goedbeschouwd zijn er twee keuzemogelijkheden. Allereerst kan de winkelier doorgaan op de huidige voet en wachten op betere tijden. Mijns inziens is dat een kansloze gedachte, gezien het veranderende

consumentengedrag. Een aantal soorten winkels hebben simpelweg geen toekomst, die zullen uit het straatbeeld verdwijnen. De tweede optie heeft meer kans van slagen. De makelaar bewijst zijn of haar toegevoegde waarde door een goed verkoopplan op te stellen en daar vervolgens mee naar de bank te stappen. Daar worden we in eerste instantie meestal niet met vrolijke gezichten onthaald, maar uiteindelijk zijn banken best bereid om samen met de ondernemer en de adviserende makelaar naar een oplossing te zoeken. Dat is tenslotte ook in hún belang.

Nederlandse & Limburgse cijfers

Door stagnerende bestedingen en de opkomst van webwinkels is de leegstand van Nederlandse winkelruimte in 2014 toegenomen met meer dan 1.000 panden. In totaal leidde deze toename tot een leegstand van meer dan 16.750 winkelpanden, zijnde circa 7,5 procent van het totale Nederlandse winkelaanbod. Volgens onderzoeksbureau Locatus is dit de achtste stijging op rij en de grootste ooit gemeten. Naast stagnerende bestedingen en webwinkels draagt een relatief grote winkelvoorraad en een snel vergrijzende bevolking bij aan een hoog winkelleegstandspercentage in Zuid-Nederland. Volgens de FGH Bank kenmerkt de Limburgse winkelmarkt zich met een leegstandspercentage van maar liefst 10,4%. Dit is het hoogste leegstandspercentage van Nederland. Daarnaast zorgen hogere leegstandsrisico's en dalende huurprijzen voor een neerwaartse druk op transactieprizen van winkelvastgoed. Dit geldt zeker voor gebieden

met relatief veel leegstand. Deze gebieden kenmerken zich door stijgende aanvangsrendementen. Op de toplocaties in Limburg liggen de netto-aanvangsrendementen net onder 5%.

Sanering

Consumenten gaan niet meer gericht naar de stad om een jas of een paar schoenen te kopen. Dat doen ze veelal via een website. Ze gaan voor de gezelligheid, en komen – soms tot hun eigen verbazing – toch met een leuke blouse of precies de goede schoenen thuis. Maar ja, hoe gezellig is het in die perifere gebieden, waar winkels vaak een kwijnend bestaan leiden? Een aantal vestigingslocaties van winkels bieden steeds minder kansen. Buurtstrips, verouderde winkelcentra en aanloopstraten zijn kwetsbaar. In gemeenten die te maken hebben met krimp, is het probleem nog veel groter. In ruim een kwart van de gemeenten in Nederland is dit het geval. Sanering van winkelvastgoed is dan ook onvermijdelijk. Daarbij zijn vragen aan de orde als: 'Heeft dit gebied wel kansen; waar accepteren we leegstand; wat zijn de mogelijkheden voor transformatie?' Ingrijpende maatregelen zijn hier vaak de enige mogelijkheid. Dat vraagt om een actief beleid van gemeenten, bijvoorbeeld via het ruimtelijkeordeningsbeleid én het vraagt om makelaars/taxateurs met realiteitszin! ➡

LOUIS HUIJTS

REV RMT

(bio)LOGISCH

Drie mensen die biologisch heel logisch vinden



Chrissy Goossens (27) uit Sittard

“Neem in het leven wat je nodig hebt en niet meer dan dat”

“Mijn moeder zei vroeger al: ‘eet je bord leeg!’. Dat leeft nog steeds bij me, gooi niets weg. Dat is de basis van mijn bestaan. Kies voor kwaliteit en niet voor kwantiteit. Kwantiteit is hebzucht!”

Op een wereld als de onze moet er geproduceerd worden, maar het gaat allemaal veel te makkelijk. We gooien veel te veel spullen en eten weg. Ik kan er niet tegen. En dan die hoeveelheden. Ik neem wat ik nodig heb en meer niet. Ik kies heel bewust. Verse producten, biologisch en het liefst lokaal.

Ik wil me zeker niet opdringen aan mensen. Dat is ooit wel anders geweest. Toen stond ik wel met een bord in mijn hand te demonstreren. Inmiddels ben ik wat gematigder geworden. Hoewel ik de hebzucht van mensen nog steeds niet begrijp. In mijn zaak FEE concept store, die ik samen met mijn compagnon run, probeer ik die boodschap uit te dragen. We proberen een plek te creëren voor mensen die nadenken over wat ze dragen en eten. Onze producten zijn biologisch en duurzaam geproduceerd, met aandacht voor mensen, dier en natuur.” 🌱



Anne van der Linden (56) Meesterherborist

“Eet met de seizoenen mee, natuurlijker kan het niet”

“Mijn interesse voor kruiden en plantjes begon op de lagere school in Geleen bij juffrouw Versluijs, zij trok met ons de natuur in met de ‘Jeugdflora’. Na de ‘School voor de Journalistiek’ en vele omzwervingen woon ik nu midden in de natuur en begon het weer te kriebelen. Uiteindelijk ben ik de herboristenopleiding gaan doen.”

“De plantenwereld is zo ongelooflijk slim, dat boeit me enorm. Wij mensen hebben allerlei middelen nodig om te kunnen leven, terwijl planten in het wild zelf stoffen ontwikkelen om zich te beschermen tegen hun omgeving, stoffen die ons ook weer kunnen helpen. We weten het alleen niet (meer). Ik vind het heerlijk om mensen weer in contact te brengen met de natuur, hen kennis te laten maken met kruiden, planten en vergeten groenten. En als we met de seizoenen mee-eten, zijn we al heel natuurlijk bezig. Ben je ziek, dan moet je naar een arts, laat dat duidelijk zijn, maar de natuur biedt zoveel om ons te beschermen, gelukkig ziet ook de wetenschap dat steeds meer.”

Wilt u klaar zijn voor de toekomst en
bijdragen aan een duurzame samenleving?
Driven by Values kan u daarbij helpen.

Onze expertisegebieden

MVO

Maatschappelijk
Verantwoord Ondernemen
voor mens en milieu.

Biobased & Circulaire economie

Het optimaal benutten van
reststromen en het gebruik
van duurzame grondstoffen.

Energietransitie

De overstap naar een
duurzame en efficiëntere
energievoorziening.

De diensten die wij hiervoor leveren

Regelgeving & Vergunningen

Wij begeleiden compliancy-
trajecten, aanbestedingen en
vergunningaanvragen.

Haalbaarheid & Financiën

Wij stellen haalbaarheidsstudies
en business cases op en helpen
bij het zoeken en aanvragen van
financiering en subsidies.

Project- en procesmanagement

Wij ontwikkelen, begeleiden en
sturen projecten en processen.

Visie & Strategie

Wij denken mee met een
duidelijke blik op de toekomst
en een koers voor vooruitgang.



Poststraat 8
6135 KR Sittard
046 - 2048870

info@d-bv.nl
www.drivenbyvalues.nl



Maurice Pijls (54) Oirsbeek

“Ik ga niet voor de winst, ik ga voor het welzijn van de dieren”

“Om 02.30 uur sta ik op en voer de dieren, elke dag, 7 dagen in de week. Op vakantie ga ik niet, niemand kent de runderen beter dan ikzelf, die zorg laat ik aan niemand anders over. Het begon met één rund 25 jaar geleden, inmiddels hebben we 300 runderen. Ze hebben het goed hier en daarom hebben we ook het certificaat ‘Beter Leven’ ontvangen van de Partij voor de Dieren. De runderen hebben onbeperkt voer, water en veel daglicht. Als ze binnen staan, staan ze op een flinke pak stro. Met de stromest bemest ik weer het land, daar groeien de gewassen en dat is weer het voer. Geen chemicaliën en hormonen, laat de natuur haar gang gaan. Het is de ‘circle of life’, daarom vind ik het ook niet erg om vlees te eten, als het beest het maar goed heeft gehad. Die overdaad tegenwoordig, mensen willen veel voor weinig geld. We zouden veel meer moeten kiezen voor een kleiner stukje vlees, maar dan wel biologisch of duurzaam, met liefde voor het dier en een eerlijke prijs voor de boer.”



LIMBURGS LEF

NIEUWE TRADITIES



De ontwikkelingen bij warenhuisconcern V&D lieten het ons de afgelopen weken zien: de wereld om ons verandert blijvend. Wie had jaren geleden kunnen denken dat dit indrukwekkende familiebedrijf anno nu zou moeten vechten om te overleven? Ik heb de boeken over het ontstaan van het bedrijf altijd met veel ontzag gelezen. Wat ooit begon als een kleine winkel in 'koloniaal waren' groeide uit tot een machtig imperium. Op enig moment komt de klad er in, loopt de omzet terug en is de toekomst in het geding.

Het voorbeeld van het warenhuis staat niet op zich. Kijk maar naar andere iconen die onlangs de deuren moesten sluiten. Free Record Shop bijvoorbeeld, decennialang de plek bij uitstek om de nieuwste LP of CD te halen. Of wat dacht u van de Schoenenreus, Halfords, Manfield. En ja zelfs de HEMA, onze eigen 'Hollandsche Eenheidsprijzen Maatschappij' verkoopt steeds minder rookworsten.

Het heeft allemaal niets met onze economie te maken, als u het mij vraagt. Zeker, we hebben een aantal magere jaren achter de rug. Maar het zou te eenvoudig zijn, magere jaren de schuld te geven van het achterblijven van omzetgroei. We hebben te maken met klanten die andere eisen stellen aan de winkelomgeving. Die anders winkelen dan we jarenlang gewend zijn. Ga maar na: eenvoudige, alledaagse spulletjes kunnen we eenvoudig bestellen via internet. Eén druk op de knop en de bestelling is verzonden, het geld is overgeboekt, en een dag

later wordt het pakketje keurig aan de voordeur afgeleverd. En willen we echt 'winkelen', dan gaan we op zoek naar beleving. Zoeken we winkels uit waar men een 'droomomgeving' voor ons schept, waar alles klopt tot in de puntjes. Waar we op handen gedragen worden en waar men ons ontvangt met koffie of bubbels.

“Het is van belang los te komen van oude patronen”

Het is van belang los te komen van oude patronen. Op een nieuwe wijze te kijken naar de wereld om ons heen. We zullen de komende tijd steeds vaker zien dat tradities niet langer heilig zijn. In de oude wereld deden we wellicht dingen zonder na te denken, omdat het 'altijd zo' werd gedaan. Die vlieger gaat vandaag niet meer op. Vandaag en morgen moeten we ons de kritische vraag durven stellen: is dat wat we doen, hoe we het doen, 'toekomstproof'? En dat geldt natuurlijk niet alleen voor de detailhandel. Dat is ook van toepassing op de industrie, of de bankwereld. Maar ook is dat een vraag die gesteld kan worden door de sportclub, de kerk, het verenigingsleven of de serviceclub. En wat dacht u van de uitzendbureaus. Een branche die de afgelopen vijftig jaar fors gegroeid is. Het uitzendfiliaal was de plek waar werkzoekenden — eenmaal ingeschreven — in een kaartenbak terecht kwamen. Waar werkgevers vacatures meldden die keurig in de

etalageruit werden gehangen. Vandaag de dag zoeken — en vinden — werkzoekenden en werkgevers elkaar via internet. Dus welke waarde voeg je dan toe via het traditionele uitzendkantoor?

De arbeidsmarkt herstelt verder dit jaar. Er ontstaan meer dan honderdduizend extra vacatures. Het blijft immers beter gaan met de economie en dat zorgt voor een verdere verbetering van de arbeidsmarkt. Het aantal banen neemt toe, in vrijwel alle sectoren. Wist u dat er dit jaar al met al meer dan achthonderdduizend vacatures ontstaan? Dit is het gevolg van uitbreiding van de werkgelegenheid en vervanging van personeel als gevolg van pensionering. Ook wisselen werknemers vaker van baan door de betere economische vooruitzichten. Vooral in de bouw is de verwachte vacaturegroei sterk. Bouwactiviteiten trekken aan. Ook in de industrie, de zakelijke diensten en vervoer en opslag neemt het aantal vacatures sterk toe dit jaar. De banengroei zal overigens voor een groot deel terecht komen in de uitzendsector. Werkgevers flexibiliseren massaal. Zeker in tijden van voorzichtig herstel na een periode van recessie, zien we dat werkgevers hun vacatures vooral invullen via een uitzendbaan. Het is dan aan het uitzendbureau om ervoor te zorgen dat aan alle voorwaarden wordt voldaan om werkgever en werkzoekende succesvol met elkaar te verbinden. ➡

WIERTZ PERSONEELSDIENSTEN
H.WIERTZ@WIERTZ.COM

Een arbeidsconflict

Enige tijd geleden kreeg ik van een directeur van een middelgrote organisatie per mail het verzoek of het mogelijk was een afspraak te maken in verband met een arbeidsconflict tussen hem en een van zijn werknemers. De informatie was kort en krachtig: er is een probleemsituatie ontstaan, graag op korte termijn een afspraak en wat zijn de kosten. Verder was er een bijlage van het mailverkeer tussen hen, zodat ik me enigszins een beeld kon vormen van het conflict. De werknemer was al geruime tijd ziek en het zag er niet naar uit dat deze situatie op korte termijn zou wijzigen.

De onvrede bij de werknemer over beloofde maar niet nagekomen afspraken waren dusdanig geëscaleerd dat dit fysieke klachten tot gevolg had. Het ziek zijn had niet alleen gevolgen voor het overige personeel maar kostte het bedrijf daarnaast behoorlijke sommen geld.

Ondanks het feit dat de communicatie tussen beiden bij de eerste afspraak zeer redelijk verliep, veranderde de sfeer op het moment dat de werknemer zijn lijst met eisen opsomde. De werkgever was hierover kort en duidelijk, en deelde mede over een aantal eisen te willen nadenken, maar over een aantal punten geen discussie te willen voeren. De sfeer was gezet en termen als 'exit' en 'ontslag nemen' vlogen over tafel.

Al snel werd duidelijk dat de fysieke klachten van de werknemer voornamelijk veroorzaakt werden door stress en onvrede. Hoe meer de werkgever duidelijk maakte over een aantal punten niet te discussiëren, des



Emmy Lataster, Mediator & Coach

te standvastiger werd de werknemer in zijn eisen.

Om enigszins zicht op het conflict te krijgen was het vooral van belang te luisteren naar de discussie die beiden voerden. Al snel werd duidelijk dat er sprake was van een 'verborgen agenda' bij de werknemer. Als beiden tot een oplossing wilden komen, dan was het van belang hier aandacht aan te besteden. Ik stelde een *caucus* voor waar beiden mee akkoord gingen waardoor er een week later een gesprek plaatsvond met de werknemer alleen. In dit gesprek werden een aantal zaken duidelijk. In grote lijnen — om niet te zeer in details te treden — kwam het er op neer dat hij teleurgesteld was over afspraken die volgens hem in het verleden waren toegezegd maar niet werden nagekomen. Daarnaast was hij door alle stress al een aantal maanden ziek en was er geen enkele keer belangstelling getoond vanuit de organisatie, terwijl hij te allen

tijde klaar had gestaan. Ook voor zijn inzet had hij nooit ook maar enige erkenning gekregen. Het was duidelijk zichtbaar dat hem dit enorm raakte. Zijn onvrede bespreken/kenbaar maken had geen enkel resultaat opgeleverd, vandaar dat hij zijn onvrede had omgezet in een eisenpakket.

Nog steeds had hij grote affiniteit met de organisatie. In principe wilde hij helemaal niet weg bij dit bedrijf. De werkgever had mij eerder ook al te kennen gegeven deze werknemer in principe te willen behouden.

Het lukte beiden echter niet meer om dit naar elkaar uit te spreken waardoor ieder een harnas om zich heen creëerde. Met toestemming van de werknemer heb ik de grote lijnen van ons gesprek met de werkgever besproken. Daarnaast vooral ook mijn eigen visie gegeven op hetgeen ik veronderstelde dat er gebeurde of beter gezegd, niet

gebeurde in het bedrijf. Een van die punten was; te weinig aandacht voor de werknemers, geen beleid hoe om te gaan met ziek personeel, onvoldoende werkoverleg, geen feedback, geen uiting van waardering.. Kortom alleen een koude zakelijke aanpak.

De werkgever gaf ruiterslijk toe zich ervan bewust te zijn dat zijn empathisch vermogen niet bepaald zijn sterkste punt was maar dat hij wel openstond voor verbetering. Zijn oplossing hiervoor was zeer effectief. "Ik stel iemand aan die wel over deze capaciteiten beschikt waardoor het menselijk aspect binnen de organisatie meer aandacht krijgt. Bovendien is dat nog altijd een goedkopere oplossing dan zieke werknemers."

Vervolgens heeft er weer een gezamenlijk gesprek plaatsgevonden en zijn al die punten open en eerlijk met elkaar besproken. Dit leidde tot een betere communicatie en wederzijds respect.

Beiden slaagden er in om gezamenlijke afspraken te maken die werden vastgelegd in een vaststellingsovereenkomst zodat ook hier geen misverstand over zou bestaan in de toekomst. Een week later ging de werknemer weer aan de slag.

Een conflict in een organisatie betekent veelal:

- negatieve sfeer
- minder productiviteit
- hoger ziekteverzuim
- werksfeer onder druk
- hoge kosten

Bovenstaande situatie heeft voor alle partijen geleid tot een win-win resultaat en daar zijn alle partijen bij gebaat. ➡



ARCHITECT EROL OZTAN OVER INVESTEREN IN MENS & MAATSCHAPPIJ:

“Als je met een goed team samenwerkt, kun je de wereld veroveren”

Superman bestaat niet, daar is hij inmiddels wel achter, maar een superteam wel. Als je met een goed team samenwerkt, kun je de wereld veroveren. Laat het met ouder worden te maken hebben of met meer levenswijsheid, maar het werk van (interieur)architect Erol Oztan (48) gaat inmiddels veel verder dan het ontwerpen van huizen en interieurs alleen. Zo verdiepte hij zich de laatste jaren in het verduurzamen van zijn manier van werken en zijn ontwerpen. Daarnaast ontwikkelde hij een visie die de regio Parkstad duurzaam in beweging zou kunnen zetten en waarbij verbinden het codewoord is.



“Ik wilde vooral architect zijn van mijn eigen leven”

Superman vs. Superteam
 “Elk mens is uniek en heeft zijn eigen kwaliteiten. De vraag is: hoe kun je met jouw kwaliteiten bijdragen aan het mooier maken van deze wereld. En dan niet zo zeer esthetisch mooier, maar meer: hoe kunnen we meer duurzaam en vriendelijk met elkaar en onze omgeving omgaan. Voor het antwoord kom je al snel tot samenwerken; met de juiste mensen op de juiste plek samen dingen te doen. Hoe je dat aanpakt en vertaalt naar de dagelijkse praktijk, dat houdt me steeds meer bezig,” aldus Erol. Na zijn studie aan de Kunstacademie en zijn vervolgstudie Architectuur startte Erol zijn eigen architectenbureau. “Ik was architect, maar wilde vooral ook architect zijn van mijn eigen leven. Zelfstandigheid en vrijheid zijn voor mij heel belangrijk. Ik ben te eigenwijs en creatief om onder iemand anders te functioneren en wil graag mijn eigen koers bepalen.” Inmiddels zien we achter zijn naam, naast architect, ook steeds vaker ‘verbinder in creatieve processen’. “Naarmate ik ouder word en meer ervaring heb in het vak, merk ik dat werken in teamverband tot waardevolle dingen kan leiden. Als je met een goed team samenwerkt, kun je de wereld veroveren.”

Verbindingen maken

“Wellicht is het de leeftijd en zijn het de dingen die me zijn overkomen op persoonlijk vlak, zeker in de afgelopen tijd en het proces rondom het afscheid en overlijden van mijn vader in Turkije. Hierbij heb ik mijn familie op een andere manier leren kennen. Nu weet ik ook: er zijn nog zoveel verhalen, mensen en initiatieven onzichtbaar en onontdekt,” aldus Erol. “Als je de tijd neemt en moeite doet om die te ontdekken, zijn er nog heel veel verbindingen die je kunt maken. Dat geldt ook voor Parkstad en deze regio. Ik ben architect. Kom uit deze regio. Zwerf over de wereld, maar dit is mijn thuis. Daar wil ik iets mee doen.”

Duurzaamheidswinkel

Vanuit die gedachte richtte Erol een aantal jaar geleden de Stichting ENVIA op. Met als doel op een andere manier om te gaan met energie, spullen en materialen om ons heen. Een van de eerste initiatieven die daaruit voortgekomen zijn, is de duurzaamheidswinkel ‘DUW’ in samenwerking met de Provincie Limburg. Deze winkel ligt nu nog alleen in Heerlen, maar het is de bedoeling dat deze op meerdere plekken in de regio gaat komen. De winkel heeft als

doel bewoners aan te sporen — een ‘duwtje’ te geven — duurzame stappen te ondernemen in hun eigen omgeving. Erol: “Meer bewustwording en verandering van gedrag, kan nog steeds mooie winst opleveren. Bij DUW kun je terecht voor gratis advies en informatie over wat er allemaal is op het gebied energiebesparing. Denk aan zaken als zonnepanelen, goede isolatie en nog veel meer. Bovendien willen we in kaart brengen welke bedrijven en organisaties duurzame producten en diensten aanbieden en deze aan bewoners koppelen.”

Re Use Materials

Een ander veelbelovend project uit de koker van Stichting Envia is het hergebruik van materialen afkomstig uit sloop, oftewel Re Use Materials. Een idee van de jonge ondernemer Maarten Stadhouders uit Heerlen. “Iets waar ik vanuit mijn eigen Studio Erol al mee bezig was, maar wat we graag op veel grotere schaal willen uitrollen,” vertelt Erol. “Er komen zoveel materialen vrij, daar wordt nu niets mee gedaan, terwijl aan de andere kant grondstoffen steeds schaarser worden. Het zou toch geweldig zijn als we daar in de toekomst iets mee kunnen doen. Ook hier geldt dat we dat niet alleen kunnen. Daar hebben we professionele bedrijven voor nodig die oog hebben voor kwaliteit en het op de juiste plek bij de juiste mensen weten te krijgen.”

Architecten uitdagen

De bouw in Limburg staat voor mijn gevoel redelijk stil. Op het gebied van innovatie gebeurt er vrij weinig. Als je kijkt naar de automotive industrie en de medische industrie, daar gebeurt een heleboel. In de auto-industrie bijvoorbeeld, daar wordt enorm veel gerecycled, maar in de woningbouw niet of nauwelijks. Daar wordt alleen maar gesproken over zonnepanelen en that's it. Dat kan veel geavanceerder en slimmer. De technieken zijn er,

“Moeilijk was
het afscheid en
overlijden van mijn
vader in Turkije”

maar we passen ze niet toe. Vanuit de ‘Re Use Materials’-gedachte dagen we slopers, architecten, woningcorporatie en projectontwikkelaars uit om anders te gaan denken. Om in hun plannen en ontwerpen gebruik te maken van deze materialen. We leven nog niet met de gedachte dat afval geld waard kan



Erol Oztan



“We hebben elkaar nodig. Niet tegen elkaar, maar mét elkaar”

zijn, maar als je het goed aanpakt kun je met sloop van woningen geld verdienen, ook als woningcorporatie. Zeker hier in het zuiden, waar de komende tijd veel woningen gesloopt gaan worden omdat ze verouderd zijn, en waar dus veel materialen vrij gaan komen. Een teken dat de markt gevoed wordt met voldoende materiaal waar men iets mee kan doen. Het is zaak dat wel goed in kaart te brengen. Hiervoor ontwikkelen we momenteel een database waar architecten, stedenbouwkundigen en projectontwikkelaars hun materialen vandaan kunnen halen. Zo’n denkwijze verander je niet van vandaag op morgen, dat zijn langdurige processen. Het begin is er, we zijn pas twee jaar bezig en hebben nu al zicht op een slooppremie, sloopprotocol én een database. Dan mag je erop vertrouwen dat er nog veel goede dingen zullen volgen.”

IBA Parkstad

Alle activiteiten rondom het hergebruik van sloopmaterialen zijn door Erol ondergebracht in de organisatie ‘Resource Limburg’. Het plan om in het verlengde hiervan een fysiek recyclepark aan te leggen op een daarvoor geschikte plek in Parkstad, diende Resource Limburg vorig jaar in als project bij IBA Parkstad. Erol: “We hebben alles voorhanden in deze regio: intelligentie, infrastructuur, de ruimte. Het is alleen kwestie van alles op de juiste manier samenbrengen en verbinden.” IBA staat voor ‘Internationale Bau Ausstellung’, een

Duits herstructurerings-instrument voor gebieden in verandering. Met een IBA kan een regio zelf haar toekomst vormgeven door ideeën aan te dragen die de omgeving op sociaal, cultureel en economisch vlak een impuls geven. Burgers, ondernemers, architecten, maar ook wijkverenigingen en scholen hebben hiervoor tussen de zomer en december vorig jaar plannen kunnen indienen om zo samen te bouwen aan de toekomst.

Parkstad Politiek

Erol spreekt de hoop uit dat IBA Parkstad een verbindende schakel zal zijn. “Er zijn vorig jaar meer dan 300 projecten ingediend.” Het zou volgens hem mooi zijn als niet alleen gekeken wordt naar de projecten afzonderlijk, maar ook naar mogelijke allianties onderling. Erol: “Tussen de projecten die zijn ingediend, maar ook binnen de politiek in Parkstad. Die bestaat nu nog uit zoveel losse eilandjes. Het totale gebied van Parkstad is bijna net zo groot als Eindhoven. En Eindhoven heeft 1 burgemeester en 5 wethouders. Hier zijn zo’n 8 burgemeesters actief met elk hun eigen wethouders. Daardoor is er zoveel versnippering. Om grote ideeën ten uitvoer te brengen, zullen we regio breed moeten durven denken en handelen, niet alleen binnen de grenzen van een gemeente. Uiteindelijk dienen we met zijn allen een algemeen belang. Datzelfde geldt voor de samenwerking tussen politiek en bedrijven. Ook daar stuit je nog te vaak op barrières als je het hebt over ambtenaren en bestuurders aan de ene kant en ondernemers en creatievelingen aan de andere kant. Dat is niet meer van deze tijd. Dat zou veel meer gemixt mogen worden. We kunnen toch veel beter gebruikmaken van elkaars kennis en ervaring. Ik hoop echt dat IBA met haar organisatie daar een mooie schakel in kan zijn. We hebben elkaar nodig. We moeten het niet tegen elkaar doen, maar met elkaar.”



DE LWV EN DE PARTICIPATIEWET

In het in 2013 afgesloten sociaal akkoord is ook een paragraaf opgenomen over de Participatiewet. Sindsdien is een hele discussie ontstaan over deze wet en is ze dusdanig veranderd dat de meeste ondernemers door de bomen het bos niet meer zien, dus hoog tijd om de stand van zaken met u te delen.

In het oorspronkelijke voorstel was een quotumwet voorzien waarbij werkgevers verplicht werden gesteld om minimaal 5 procent werknemers met een arbeidshandicap te werk te stellen. Dit gold overigens voor bedrijven met ten minste 25 werknemers. Als werkgevers hebben we dit altijd een maatregel gevonden die een verkeerd uitgangspunt hanteerde, namelijk dat een ondernemer niet bereid zou zijn dit uit eigen beweging te doen en hiertoe gedwongen moest worden. Na intensief overleg is deze quotumwet in de ijskast gezet en vervangen door een andere afspraak.

De huidige afspraken zijn als volgt: vóór 2026 moeten er in totaal 125.000 mensen met een arbeidshandicap aan het werk zijn, 100.000 bij bedrijven en 25.000 bij de overheid. Voor dit jaar geldt een minimaal aantal van 6.000 in het bedrijfsleven en 2.000 bij de overheid. Het eerste meetpunt ligt in 2017 en dan moeten deze drempels gehaald zijn. Het Rijk houdt de quotumwet als stok achter de deur, maar de huidige regeling is dus gebaseerd op vrijwilligheid.

Onze moederorganisatie VNO-NCW heeft de landelijke onderhandelingen gevoerd en heeft, op basis van goede

ervaringen met het Techniekpact, een landelijk boegbeeld namens de ondernemers aangetrokken in de persoon van Aart van der Gaag. Aart is gepokt en gemazeld in het wereldje van arbeidsvoorziening en is onder meer directeur geweest bij Start en Vedior en tot 2014 als respectievelijk directeur en voorzitter bij de ABU (Algemene Bond van Uitzendondernemingen). De LWV heeft de taak om de landelijke afspraken namens het bedrijfsleven uit te rollen en te begeleiden in onze provincie.

Onder de nieuwe Participatiewet wordt een nieuwe structuur ingericht met 35 regionale werkbedrijven, waarvan er 3 in Limburg komen. Hierin zijn werkgevers, werknemers, UWV en gemeenten gezamenlijk verantwoordelijk voor het optimaal laten functioneren van de arbeidsmarkt voor mensen met een beperking. De eerste grote opgave hierbij is het transparant maken van de informatie over deze doelgroep. De werkgevers zijn overigens van mening dat de regeling te ingewikkeld is en te zeer afgebakend naar specifieke doelgroepen als WSW en Wajong. Als je het te complex maakt is het ook niet meer uit te leggen aan ondernemers. We moeten ook voorkomen dat alle 35 werkbedrijven het wiel zelf gaan uitvinden, ondernemers laten zich bij hun business niet leiden door regiogrenzen.

Aart van der Gaag is vol enthousiasme aan de slag gegaan. Inmiddels hebben wij ook regiobijeenkomsten in Limburg gepland. Ik ben overtuigd van de goede wil van werkgevers. Ook in Limburg zijn nu al voorbeelden te over van bedrijven die hun sociale

“Hoog tijd om de stand van zaken met u te delen”

verantwoordelijkheid genomen hebben en die door middel van bijvoorbeeld detachering of job carving tot goede resultaten komen. Deze voorbeelden zullen we moeten uitdragen als best practices. Voorwaarde hierbij is wel dat gemeenten en UWV hun bestanden op orde hebben.

Als LWV hebben we er alle vertrouwen in dat we dit dossier tot een succes kunnen maken. Het langdurig uitsluiten van werknemers van de arbeidsmarkt is voor niemand goed en leidt tot isolement. Of, zoals Aart van der Gaag het uitdrukt: “werk is de nieuwe kerk”. 🍷

DRS. WIM WEIJNEN

DIRECTEUR LIMBURGSE WERKGEVERS
VERENIGING

AMBIANCE



More than Welcome!

Een business meeting, private dining of receptie organiseren op een toplocatie in Maastricht?

Dat kan in de multifunctionele zaal van Designhotel Maastricht - Hampshire Eden.

Deze sfeervolle ruimte op de begane grond met de naam 'Purple Red – The Meeting Lounge' is 70 vierkante meter groot. Daglicht, kleurstelling en indeling bieden al de nodige kwaliteiten om in een inspirerende omgeving te vergaderen, presentaties en trainingen te geven of culinair en feestelijk te genieten.

In onze 'Purple Red – The Meeting Lounge' kunnen wij 10-70 personen ontvangen. Met 140 zitplaatsen in onze brasserie, Brasserie FLO, bieden wij ook ruimte en mogelijkheden voor grote gezelschappen.

Designhotel Maastricht - Hampshire Eden & Brasserie FLO

Stationstraat 28-40, 6221 BR Maastricht, T +31(0)43 328 25 25

E-mail: meetings.designhotel@hampshire-hotels.com

www.hampshire-hotels.com/maastricht

www.flomaastricht.nl


DESIGNHOTEL
MAASTRICHT

 Hampshire Eden

BRASSERIE
FLO
MAASTRICHT

De incontinentie-sensor van The Open Care Group

Bezuinigingen brengen verpleegkundige op wereldidee

Hij werkte jarenlang als verpleegkundige, maar vond het door allerlei bezuinigingen in de sector steeds moeilijker om zijn werk goed uit te voeren. Hij zocht naar oplossingen om het zowel de cliënt als zichzelf leuker en efficiënter te maken, zonder de effectiviteit uit het oog te verliezen. Zo kwam Valentijn van Ekris op het idee van een incontinentie-sensor die voorkomt dat oudere mensen of gehandicapten onnodig worden verschoond. Maar ook dat mensen onnodig lang in een natte luier lopen. Omdat er nog geen geschikte oplossing was, werkte hij jarenlang aan een geschikte sensor die binnenkort de pilotfase ingaat. Via de Brightlands Venture Day zocht hij naar investeerders.

Hoe ben je op het idee gekomen?
“Als verpleegkundige gespecialiseerd in gehandicapten- en ouderenzorg ben ik op een gegeven moment nagegaan wat ik leuk en wat ik handig vond om te doen op een werkdag. Daaruit bleek dat ik uren per dag besteedde aan incontinentie-zorg: het verschoonen van luiers dus. Bij elke verschoningsronde, drie per dag, moest je de cliënt vanuit zijn stoel naar de badkamer brengen om hem daar een schone luier om te doen. Maar, de helft van de luiers bleek droog. En dat was niet alleen zonde van mijn tijd, maar ook niet fijn voor de cliënt die steeds voor niks naar de badkamer moest. Daarnaast is het verschoonen van een luier keer op keer een stuk privacy-schending. Ik ben daarom op zoek gegaan naar oplossingen om van buitenaf te kijken of een luier droog was of niet. Zo kwam ik uit bij een Nederlands bedrijf dat een sensor had ontwikkeld. Met die informatie ben ik naar mijn baas gestapt. We hebben er uitgebreid over gesproken, maar we kwamen uiteindelijk tot de conclusie dat het systeem wel werkt, maar niet in onze setting. Het bleek namelijk té invasief en het bracht de handeling van de verzorgende niet terug tot een absoluut minimum. Verder speurwerk

naar passende oplossingen binnen de zorg leverde niets op.”

Maar daarmee was het probleem nog niet van de baan?

“Klopt. Ik kreeg de vrijheid van mijn baas om verder de speuren. Samen met hem heb ik een lijst opgesteld met eisen waaraan een oplossing zou moeten voldoen. Aan de hand daarvan ben ik gaan zoeken binnen andere industrieën, bijvoorbeeld naar apparatuur in de bouw waarmee waterleidingen en vocht worden gedetecteerd. Maar uiteindelijk bleek dat allemaal te hoog gegrepen. Toen ben ik me gaan verdiepen in hoe ik zelf, of deels met hulp van anderen, een sensor zou kunnen ontwikkelen waarmee we van buitenaf konden bepalen of een luier vervangen moest worden. Zo’n vijf jaar geleden bekeek ik een YouTube-filmpje van een jongen met een racebaan. Hij had een apparaatje bedacht om te tellen hoe vaak een autootje de baan rond was gegaan. En dat apparaatje is de basis geworden voor onze incontinentie-sensor. Dat was de doorbraak.”

Hoe ben je verder gegaan?

“Ik ben me verder gaan verdiepen in elektrotechniek. Ook heb ik inmiddels samen met mijn vriendin en tevens business-partner, het bedrijf opgericht,

“De helft van de luiers bleek droog”

The Open Care Group. Inmiddels zijn we weer een aantal fasen verder met de ontwikkeling van de sensor, die overigens de naam IncoSense draagt. Het huidige prototype heeft een doorsnede van tweeëneenhalve centimeter en wordt buiten de luier gedragen, tegen de luier aan. Op het moment dat iemand incontinent is, gaat vanuit de het apparaatje een signaal naar een smartphone of een opvangpunt van verpleegkundigen. Over een paar maanden gaan we een pilot draaien bij een zorginstelling. Nadat we daar de resultaten van terug hebben, kunnen we aanpassingen doen en daarna produceren. Overigens, bij de ontwikkeling hebben we steeds voor ogen gehouden dat het op brede schaal



Valentijn van Ekris

en overal te produceren moet zijn, want alleen al de markt in Europa blijkt goed te zijn voor 25 miljoen sensors. We gebruiken daarom veel voorkomende componenten die we aanpassen en geen eigen chips.”

Waarom heb je deelgenomen aan Brightlands Venture Day?

“Vanuit LIOF heb ik eerst meegedaan aan MKB Roadmaps, een programma dat mkb'ers ondersteunt bij het vormgeven van de zakelijke kant van hun innovatie. Ik was van huis uit verpleegkundige en later uitvinder, maar nog geen ondernemer. Die laatste stap moest ik dus nog gaan maken. Door dat coachingstraject ben ik ook voor dat deel klaar voor de start van mijn bedrijf. Via MKB Roadmaps kwam ik in contact met Richard van der Snoek van Rabobank Westelijke Mijnstreek. Hij is ook teamleider van Teckle, het innovatieplatform van de Rabobank. We hebben een paar keer

met elkaar gesproken over de verschillende mogelijkheden van groei en het verkrijgen van kapitaal. Richard adviseerde me ook mee te doen aan Brightlands Venture Day, het evenement dat plaatsvond op 2 december 2014. Dat heb ik dus ook gedaan, hoewel ik het erg spannend vond. Tijdens die dag, gehouden in het Adviescentrum van Rabobank Westelijke Mijnstreek, was ik één van de tien bedrijven met een innovatief product. We mochten ons presenteren aan investeerders om te kijken of er interesse was om te financieren. In mijn geval ging het om 100.000 euro om de eerste productielijn mee op te starten. Daarvoor boden we 25 procent van de aandelen in ons bedrijf. Maar ook andere manieren waren bespreekbaar, zoals een achtergestelde lening. Het was overigens best spannend, want je moet allereerst met een korte pitch de mensen zien te raken om daarna met geïnteresseerden verder in gesprek te gaan.”

Wat is het resultaat?

“We hebben het investeringsbedrag niet opgehaald. Wel kregen we de mogelijkheid om een achtergestelde lening bij investeerders af te sluiten. Voor een echte risico-investering bleek het nog te vroeg, maar de interesse om in de toekomst te investeren, als we de pilots hebben gedraaid, is er zeker. We blijven daarom in gesprek met een aantal investeerders. Overigens, kregen we van hen zeer goede adviezen. Daaruit is gebleken dat we de eerste investeringen vooruit kunnen schuiven en daardoor de kapitaalbehoefte lager uitvalt. Al met al een zeer waardevolle ervaring.” ➡

Valentijn van Ekris (1987) is geboren in Amsterdam en woont samen met zijn vriendin, tevens business-partner in Landgraaf. Hij studeerde verpleegkunde.

Astrid Roebroek-Pinckaers, directeur van Ricoh Document Center Limburg en Zuidoost-Brabant:

‘De cultuur binnen MVV is laagdrempelig en heel toegankelijk’



Astrid Roebroek-Pinckaers

Van oorsprong levert Ricoh kopieer- en printoplossingen én documentmanagement. Maar inmiddels voorziet het bedrijf in allerlei oplossingen om mensen tijd- en plaatsonafhankelijk te kunnen laten werken. De vestiging op Business Park Stein is franchisenemer voor de provincie Limburg en Zuidoost-Brabant en opereert als zelfstandige onderneming. Aan het roer staat directeur en eigenaar Astrid Pinckaers. “Mijn eerste sponsorcontract als zelfstandig ondernemer was met MVV.”

Work/life balance

Astrid: “Er komt elke dag een steeds grotere hoeveelheid informatie op ons af. Op schrift, via social media, noem het maar op. Ricoh helpt de eindgebruiker grip te houden op die informatiestroom en een betere *work/life balance* te creëren. Wij kunnen mensen slimmer en efficiënter laten werken met plek- en tijdonaafhankelijke oplossingen. Hierbij kun je natuurlijk denken aan het

digitaliseren van documenten, maar ook aan videoconference-apparatuur waarmee je vanuit je eigen bureaustoel kunt vergaderen met collega’s elders in het land. Je hoeft daarom niet meer de auto in en dat scheelt tijd. Daarnaast kunnen we voor bedrijven complete werkplekken inrichten. Wij bekijken dan wat je nodig hebt om te kunnen werken. Buiten de hardware zorgen we dat wij alle applicaties beheren. We bouwen als het ware het hele IT-huis. Dat kan server based in huis, maar ook via onze cloudoplossing.”

Respect

“Mijn eerste sponsorcontract als zelfstandig ondernemer was met MVV. Dat is en blijft toch bijzonder. Enerzijds doen we klanten een plezier om hen naar de wedstrijd te kunnen laten gaan. Anderzijds vind ik de business events van MVV krachtig en zeer zinvol om bij te wonen. Je ontmoet er andere bedrijven. Een tijd geleden mochten we de businessleden ontvangen bij ons bedrijf. Dat was een succes. De cultuur binnen MVV is

laagdrempelig en heel toegankelijk. Ik heb ook veel respect voor de mensen die dagelijks onbezoldigd in de weer zijn om de club ‘oan de geng’ te houden,” aldus Astrid Pinckaers. 🍀



Interesse in sponsormogelijkheden bij MVV Maastricht?

Neem contact op met MVV Maastricht
043-3525757 of info@mvv.nl.



DINSDAG 17 MAART, BUITENPLAATS VAESHARTELT MAASTRICHT

ICT-professionals ontmoeten elkaar live tijdens 'IT2020'

Voor de vijfde keer in successie vindt op dinsdag 17 maart a.s. 'Hét Limburgs ICT-event' plaats. Het event is geïnitieerd door Ngi-NGN, de Nederlandse beroepsvereniging van en voor ICT-professionals en -managers. Het is een onafhankelijk platform waar leden hun kennis verdiepen en hun netwerk onderhouden. Want óók in een digitale wereld is ICT uiteindelijk mensenwerk. Het blijft dus onverminderd belangrijk elkaar 'live' te ontmoeten.

Tijdens deze lustrum-editie van 'Hét Limburgs ICT-event' is IT2020 het centrale thema. ICT-partijen als Open Line en Salves hebben de handen ineen geslagen met andere marktspeelers zoals Valid, EMC, Citrix, VMware, Cisco, Kreuze, Advantive, Conclusion, TrendMicro, Cofely, Veeam en Talk&Vision. Samen zijn zij in staat om deelnemers een breed opgezet programma te bieden waarin tal van IT2020-gerelateerde onderwerpen aan bod komen.

PLATINUM PARTNER



PARTNERS





'Elke organisatie wordt een IT-bedrijf.' Mooie uitspraak, maar hoe gaat dat er richting 2020 precies uit zien? Grote IT-veranderingen komen met hoge snelheid op ons af. Zet BYOD door of wordt het een geheel ander concept? Welke mobiele apps gaan succesvol worden in de toekomst en hoe snel verdwijnen ze weer? Hoe transformeert de IT-adviseur naar IT-makelaar van cloud diensten? Wat kunnen we allemaal van the internet of things verwachten? Krijgen we smart buildings of smart cities? Of gaat het zelfs nog verder dan dat? Er komen smart machines, de auto industrie verandert volledig en wat betekent een zelfrijdende connected auto voor de auto-industrie? Wat gebeurt er met 3D-printing in de gezondheidszorg? En als alles aan elkaar hangt en met elkaar communiceert, hoe kunnen we die grote data lakes real time analyseren?

Tijdens IT2020 zal een keur aan sprekers u hun licht laten schijnen over de strategische, tactische en technische perspectieven en ontwikkelingen in de branche. De IT-branche zal moeten transformeren temidden van al deze dynamiek en toegevoegde waarde moeten blijven bieden. Tijdens IT2020 hoort u er alles over.

DE DAGVOORZITTER

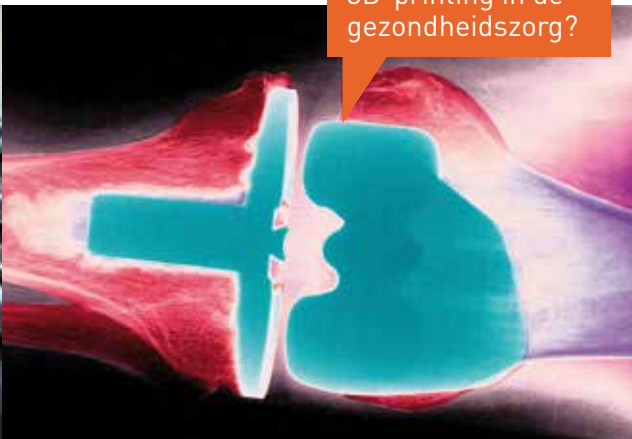


Toine Gresel *Dijkgraaf Waterschap Peel en Maas*

Toine Gresel is een bestuurder in hart en nieren. Kort na zijn studie Rechten en Bestuurskunde aan de Radboud Universiteit te Nijmegen werd hij op 28 jarige leeftijd wethouder in Veldhoven. Onder zijn leiding richtte deze stad, onder de rook van Eindhoven, zich op krachtige nieuwe industrieën en dienstverlening. Zo werden er groeibriljanten als ASML, VDL en Simac Data gehuisvest. Alsook het Maxima Medisch Centrum. Daarna was hij zo'n 21 jaar op een 4-tal plaatsen burgemeester, laatstelijk tot 2010 in Heerlen waar hij ook voorzitter was van Parkstad Limburg en bestuurslid van Eurocities. Vanaf 2010 tot heden is hij Dijkgraaf en voorzitter van Waterschap Peel en Maasvallei. Naast zijn activiteiten als bestuurder is hij auteur van thrillers: "Mano Dura (2012) en "Publieksjacht" (2015).



Wat gebeurt er met
3D-printing in de
gezondheidszorg?



Hoe organiseren we
grote datalakes real
time analyseren?

KEYNOTESPREKERS



Twan Beurskens *Gedeputeerde voor Economie, Provincie Limburg*

Twan Beurskens (VVD) is sinds 12 oktober 2012 gedeputeerde Economische Zaken voor de Provincie Limburg. Hier heeft hij naast de campusontwikkelingen op de Chemelot Campus, Smart Services Campus, Maastricht Health Campus en Greenport Campus onder andere ook toerisme, logistiek, de regionale ontwikkelingsmaatschappij LIOF en het Grondbedrijf in zijn portefeuille. Van 2006 tot 2012 was Beurskens wethouder in de gemeente Venlo. Hier was hij tijdens zijn eerste periode verantwoordelijk voor Openbare Werken, Verkeer en Handhaving; in zijn tweede termijn had hij Ruimtelijke Ontwikkeling en Organisatie in portefeuille en was hij eerste locoburgemeester. Als wethouder werd hij door het weekblad Binnenlands Bestuur gekozen tot derde op de lijst van beste bestuurders van Nederland in 2011. Voorafgaand aan zijn bestuurlijke carrière was Beurskens onder meer programmamanager bij het stafbureau van de algemeen directeur van de gemeente Helmond en werkte hij 14 jaar bij de politie in diverse operationele en leidinggevende functies. Twan Beurskens is afgestudeerd bestuurskundige.



Jacques Beursgens en **Alard Roebroek** *Faculty of Psychology and Neuroscience, Maastricht University, Maastricht Brain Imaging Centre*

Jacques ondersteunt de Raad van Bestuur van de Faculteit. Hij implementeert en begeleid activiteiten en projecten gericht op het efficiënt organiseren van ondersteunings- en informatie-processen op het gebied van onderwijs, onderzoek en management. Jacques is ook betrokken bij Brains Unlimited, dat onderdeel vormt van de Maastricht Health Campus. Het is de plek waar wetenschappers onderzoek doen naar Alzheimer, Parkinson, epilepsie en MS. Wetenschappers analyseren de werking van ons brein met de meest geavanceerde apparatuur ter wereld. Hoor van Jacques Beursgens welke cruciale rol IT in deze baanbrekende onderzoeken speelt.



Richard van Hooijdonk *Futurist en Trendwatcher*

Futurist en trendwatcher Richard van Hooijdonk kijkt vooruit. Door nieuwe technieken en combinaties van mogelijkheden staan we aan de vooravond van grote veranderingen op het gebied van economie, werk, gezondheid, samenleving, ondernemerschap en marketing. 'Singularity' zorgt ervoor dat onze problemen worden opgelost. Wat dacht je van 4D printing, Internet of Things, Sensoren, Big Data en cognitieve intelligentie. Hoe lang duurt het nog voordat iedereen zijn eigen robot of drone heeft? Welke 'disrupties' hebben nu al grote gevolgen voor jou, jouw bedrijf of jouw doelgroep? De inspiratiesessie Trend! 2030 inspireert je over de grote technologische doorbraken die het leven van miljarden mensen gaan bepalen. Kun jij het aan? Want het komt eraan!

SPREKERS



Emile Stam - Salves



Marcel Huijten - Open Line



Frans Wittenberg - Cisco



Fred Herrebout - T-Mobile



Anthony Doerga - AppyThings



Ruben Klein - EMC



Jeroen Wijnen - Advantive



Maarten Emons - Ngi-NGN



Rob Schaap - Maastricht Bereikbaar



Ingmar Verheij - Citrix



Boudewijn Aelbers - VMware



Ronald Pool - Trend Micro



Paul Turlings - Conclusion



Remco Brosky - Valid



Lars Leerssen - Wealer

GRAAG TOT ZIENS IN BUITENPLAATS VAESHARTELT OP **DINSDAG 17 MAART 2015!**

HET DAGPROGRAMMA

12.00 - 13.00	Ontvangst en lunch			
13.00 - 13.10	PLENAIR	Opening door Toine Gresel - dagvoorzitter		
13.10 - 14.00	PLENAIR	Keynotepresentatie door Twan Beurskens Gedeputeerde voor Economie, Provincie Limburg		
14.10 - 14.40	STERRENZAAL / TRACK 1	GRANDE SUISSE / TRACK 2	PEGASUS / TRACK 3	POMPHUISJE / TRACK 4
	Emile Stam Salves Meer, sneller, beter, goedkoper en op maat!	Ronald Pool Trend Micro Threat Intelligence: een sterk wapen in de strijd tegen gerichte cyber-aanvallen	Ingmar Verheij Citrix De CitrixSoftware-Defined Workplace - De transformatie naar mobility	Lars Leerssen Wealer Meer info over deze presentatie volgt nog KLANT CASE
14.50 - 15.20	Marcel Huijten Open Line Software Defined Storage	Fred Herrebout T-Mobile Trends of Industry	Meer info mbt deze breakout-sessie volgt	Rob Schaap Maastricht Bereikbaar Maastricht Bereikbaar in 2020 - ICT als randvoorwaarde voor gedragsbeïnvloeding KLANT CASE
15.20 - 15.50	Pauze			
15.50 - 16.50	PLENAIR	Keynotepresentatie door Jacques Beursgens en Alard Roebroek - Faculty of Psychology and Neuroscience, Maastricht University		
17.00 - 17.30	STERRENZAAL / TRACK 1	GRANDE SUISSE / TRACK 2	PEGASUS / TRACK 3	POMPHUISJE / TRACK 4
	Remco Brosky Valid Embrace Diversity	Jeroen Wijnen Advantive Innovatievoorziening 2.0	Frans Wittenberg Cisco Meer info over deze presentatie volgt nog	Ruben Klein EMC Software defined datacenter KLANT CASE
17.40 - 18.10	Maarten Emons Ngi-NGN Samen innoveren	Paul Turlings Conclusion Service Automation: het automatiseren van de automatisering	Boudewijn Aelbers VMware Innovation en ICT, wat kunnen we leren van 'the flying car'?	Anthony Doerga AppyThings Meer info over deze presentatie volgt nog KLANT CASE
18.10 - 18.30	Pauze			
18.30 - 19.20	PLENAIR	Keynotepresentatie door Richard van Hooijdonk Futurist en Trendwatcher		
19.20 - 19.30	PLENAIR	Sluiting door Toine Gresel - dagvoorzitter		
19.30 - 20.30	Diner			
20.30 - 22.30	Jubileumborrel			

Voor meer informatie, het laatste nieuws, het actuele programma en [inschrijven](http://www.hetlimburgsictevent.nl) kunt u terecht op www.hetlimburgsictevent.nl

PLATINUM PARTNER

PARTNERS



‘VERANDERING OMARMEN EN MANAGEN’

We bevinden ons in een tijd waar grote maatschappelijke veranderingen plaatsvinden. De impact van deze veranderingen is met name binnen de ICT-branche merkbaar. Hoe houdt deze branche zich staande te midden van die dynamiek? Wat is haar toegevoegde waarde? En welke gevolgen heeft de enorme snelheid waarmee alle veranderingen op ons afkomen? Deze en nog veel meer vragen komen aan bod tijdens IT2020: hét Limburgs ICT-event op dinsdag 17 maart 2015 in Kasteel Vaeshartelt in Maastricht. Open Line en Salves slaan voor dit event wederom de handen ineen en presenteren een breed programma waarin tal van IT2020-gerelateerde onderwerpen aan bod komen. Dagvoorzitter Toine Gresel en gastspreker Lars Leerssen van Wealer, lichten alvast een tipje van de sluier op.

Tijdperk vol verandering óf verandering van tijdperk?

Specialist in de ICT-wereld is hij niet, buitengewoon geïnteresseerd in verandering en vernieuwing beslist wel. Toine Gresel, bestuursvoorzitter/dijkgraaf Waterschap Peel en Maasvallei, zal

het dagvoorzitterschap op zich nemen. Toine: “Als je het mij vraagt, gaat dit congres veel verder dan alleen ICT in technische zin. We zitten in een tijdperk vol veranderingen. Er wordt zelfs gespeculeerd dat we ons aan de vooravond van een verandering van tijdperk

bevinden. Na de Industriële Revolutie halverwege de 19e eeuw zou het nu tijd zijn voor een digitale revolutie waarbij we tijd- en plaats onafhankelijk kunnen werken. Degene die informatie heeft zal niet langer meer de macht hebben omdat informatie kan veel sneller gedeeld kan worden. Dat heeft ingrijpende gevolgen voor de samenleving. Welke rol speelt ICT in die nieuwe samenleving en wat betekent die revolutie voor de wijze waarop de macht verdeeld is en de samenleving zich ontwikkelt? Dat zijn vragen die ik graag aan de sprekers tijdens IT2020 wil voorleggen. We kijken die dag bovendien vijf jaar vooruit. Dus vragen als wat er in 2020 is van wat we nu gebruiken en wat er dan is wat er nu nog niet is, komen uitgebreid aan bod. Einstein zei ooit: ‘Als je doet wat je deed, krijg je wat je kreeg’. Dat geldt in deze samenleving niet langer. Er zijn ingrijpende veranderingen gaande. Als je niet met morgen mee kunt, misluk je vandaag. Zo luidt mijn stelling. Als je mij vraagt wat ik zou willen dat bezoekers aan IT2020 aan het einde van de dag hebben geleerd, dan is dat dat men in deze tijd van verandering geen zekerheden meer moet zoeken. Vroeger probeerde je onzekerheden zoveel mogelijk



Toine Gresel



Lars Leerssen en Marc van der Linden

uit te sluiten. Nu moet je onzekerheden insluiten en ze vooral managen. De mate waarin je daarin slaagt, bepaalt je succes. We zullen allemaal een beetje trendwatcher moeten worden. ”

Outsourcen: ‘Schoenmaker blijf bij je leest’

Wealer en Open Line maakten afgelopen jaren een behoorlijke groei door en zijn bijna 10 jaar als partners aan elkaar verbonden. Voor Wealer bestaat er geen twijfel dat het outsourcen van hun ICT juist nu de beste oplossing is. Tijdens IT2020 deelt Lars Leerssen, aftersales manager bij Wealer, daarover zijn ervaringen. Lars: “Schoenmaker blijf bij je leest! Wij zijn goed in het verkopen, leveren, repareren en onderhouden van auto’s, maar hebben daarvoor een stabiele, veilige en betrouwbare werkomgeving nodig. Open Line voorziet ons daarin. Alles staat bij ons ‘in the cloud’ om nu en in de toekomst niet voor verrassingen te komen staan. De zekerheid die je daarmee wint, maar ook de flexibiliteit en mobiliteit is voor ons erg belangrijk.” Marc van der Linden,

algemeen directeur Wealer: “Uiteraard kun je het zelf doen, met een eigen ICT afdeling in huis. Er wordt vaak gedacht dat het eigen beheer van ICT goedkoper is. Op korte termijn is dat wellicht zo, maar de kosten voor het actualiseren van je systemen en het voortdurend op peil houden van de kennis zullen al snel oplopen. Zeker gelet op de ontwikkelingen die zich zowel op ICT-gebied als binnen onze eigen branche razendsnel voortdoen. Wij hebben nu geen zorgen over uitval in het systeem en lopen geen risico’s als het gaat om veiligheid. Bovendien beschikken we over een systeem dat toekomstbestendig is. Wij willen groeien naar de ‘digitale dealer’, waarbij we de online en offline wereld dichterbij elkaar brengen om bijvoorbeeld in een eerdere fase in het koopproces contact te leggen met potentiële klanten. Dan is een ICT omgeving die daarop ingericht is, essentieel.” Lars: “Ook het principe ‘Connected Car’, waarbij een auto gekoppeld is via internet en uitwisseling van data ook in auto-industrie een grote rol gaat spelen, komt dichtbij. Met je smartphone je auto

voorverwarmen, een waarschuwing krijgen als je remblok versleten is en ga zo maar door. Dat gaat best ver, maar het is heel mooi wat er straks allemaal mogelijk is. Daarvoor moet je die data wel goed kunnen beheer en dat vraagt om een omgeving die heel betrouwbaar en continu in ontwikkeling is. Voor de gebruiker aan de voorkant wordt het allemaal alleen maar eenvoudiger maar de achterkant wordt juist complexer en vraagt om slimme oplossingen. Open Line ontzorgt ons daarbij. Zo kunnen wij ons met auto’s bezighouden.”

Programma IT2020

Ook dit jaar is er gezorgd voor een breed programma waarin tal van IT2020-gerelateerde onderwerpen aan bod komen. Zo zal o.a. Twan Beurskens, gedeputeerde Economische Zaken van de provincie Limburg vertellen hoe provinciaal IT-beleid mee helpt Limburg 2020-proof te maken. Jacques Beursgens en Alard Roebroek, beiden hoogleraar van Maastricht University laten de aanwezigen meekijken met Brains Unlimited op de Maastricht Health Campus en futurist en trendwatcher Richard van Hooijdonk blikt vooruit naar de wereld van 2020. ➡

Kijk voor meer informatie en inschrijven op www.hetlimburgsictevent.nl.

IT2020 WIJ ZORGEN DAT U ER KLAAR VOOR BENT!

Commercieel directeur
Peter van der Gun van Insign.it:

"EEN IT-OMGEVING MOET STAAN ALS EEN HUIS EN DE ORGANISATIE 24X7 ONTZORGEN"

Hoewel IT steeds complexer wordt, kent IT voor Insign.it geen geheimen. Met zijn uitgebreide kennis, bekwaamheid en hun volledig klantgerichte oplossingen is het automatiseringsbedrijf gepokt en gemazeld in het realiseren van IT-infrastructuren en maakt daarbij gebruik van een eigen cloud-platform: InMotion.

Voorop in de markt

"Bekwaamheid vormt de kracht van onze onderneming," zegt Peter van der Gun. "Met onze brede en diepgaande kennis en ervaring lopen we voorop in de markt en onderscheiden we ons van

de concurrent. Hierdoor bouwen we met veel klanten een hechte en langdurige relatie op, ter volle tevredenheid van beide partijen. Want een IT-omgeving moet staan als een huis en de organisatie 24x7 ontzorgen. Insign.it zet daarbij net een stapje meer. We denken mee in de bedrijfsprocessen van een klant. Een organisatie moet doordraaien bij een calamiteit. Je moet er goed over nadenken hoe je dat realiseert. Dat vraagt om diepgaand meedenken. Een ander onderscheidend aspect van onze dienstverlening is dat het de IT-infrastructuur ook monitort en problemen meteen signaleert en oplost. Meten is weten, waardoor we snel kunnen bijsturen."

Vaste prijs per maand

Rik Lempens, verantwoordelijk voor Business Development bij Insign.it vervolgt: "Onze IT-netwerken bevatten idealiter meerdere geïntegreerde lagen

of systemen, die ook separaat kunnen worden aangeboden. Organisaties groeien en krimpen namelijk en daar moet je het netwerk op kunnen aanpassen. Onze klanten geven aan wat ze nodig hebben en wij verzorgen dat voor hen. Zo is ook eenvoudig te berekenen wat de IT je als bedrijf per maand kost. Via ons eigen cloud-platform InMotion is elke klant klaar de toekomst. Klanten hoeven alleen maar de keuze te maken tussen de IT zelf doen of haar uitbesteden tegen een vaste prijs per maand. Wij staan dan met twee fysiek gescheiden datacenters — een dubbele back-up dus — graag tot hun beschikking." ➡

Noorderpoort 69, 5916 PJ Venlo
Postbus 213, 5900 AE Venlo
Telefoon 077 - 472 00 15 (algemeen)
E-mail info@insign.it



a Flexpoint company

t +31 (0)88 666 07 80
e info@easymatch.nl

  easymatch.nl



**KLOOSTERBRASSERIE DE KANUNNIK
VOOR EEN HAPJE, DRANKJE,
LUNCH OF DINER**



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



hotel



restaurant



congres



monument



Ria Doedel

WML-directeur, Ria Doedel:

“Water is niet zomaar een product, het is van levensbelang”

Ria Doedel is directeur van Waterleidingmaatschappij Limburg. Ze is trots op het ‘waterhart’ dat ze bij haar medewerkers ziet en inmiddels ook zelf heeft. Nog altijd wordt ze geraakt door de materie waarmee ze werkt. “Ik voel een enorme drive in mijn werk. Ik span me in voor iets dat er echt toe doet. Water is niet zomaar een product, het is van levensbelang.” Deze maand geeft WML het startsein voor een campagne die Limburgers ertoe moet aanzetten om meer kraanwater te drinken.

Deze maand start WML met een campagne die Limburgers ertoe moet bewegen om meer

kraanwater te drinken. ‘Hoe drink jij jouw Limburgs water?’ is de centrale slogan. Waarom deze campagne?

“De campagne is in eerste instantie gericht op alle mogelijke waterdrinkers in Limburg. In een later stadium zal WML de campagne ook inzetten om het drinken van kraanwater in de horeca te stimuleren. We willen voor elkaar krijgen dat Limburgers (meer) zin krijgen om kraanwater te drinken. Hoewel uit onderzoek blijkt dat steeds meer mensen kraanwater drinken én het waarderen, zijn we er nog lang niet. Wij hebben publieke aandeelhouders en zijn ervan overtuigd dat we ook een maatschappelijke taak moeten vervullen. Eén van de maatschappelijke problemen waaraan wij graag ons steentje willen bijdragen is het verminderen of voorkomen van overgewicht. Het drinken van kraanwater helpt hier uitstekend bij.”

Hoe drinkt u dan uw Limburgs water?

“Lekker fris en zonder bubbels. Op het werk staat in mijn kamer altijd een gevulde karaf Limburgs water klaar. Overlegwater dus.”

Achter grote campagnes zit in de regel een commercieel doel, dat lijkt niet echt te passen bij WML?

“Natuurlijk is WML als leverancier van het Limburgse kraanwater gebaat bij een positieve naam van dat water. Een commercieel doel dient de campagne echter niet. Zo’n één procent van al het water dat we verbruiken, is drinkwater. Dat betekent dat als alle Limburgers over een paar jaar twee glazen water per dag méér drinken, wij dat niet of nauwelijks aan onze omzet merken. Het promoten van kraanwater beschouwen we als een voor ons vanzelfsprekende maatschappelijke taak. Kraanwater is veruit de meest duurzame, gezonde en voordelige dorstlesser. Een duurzaam streekproduct bovendien, dat bij wijze van spreken uit de achtertuin van alle Limburgers komt.”

Op 13 en 14 maart is de campagne gestart met een bijzonder kunstwerk op het Vrijthof in Maastricht. Wat gaat er nu verder gebeuren?

“We kiezen voor een aanpak die het best bij ons en bij dat Limburgs water past. Daarom wordt het een campagne vóór, van en dóór Limburgers. We gaan Limburgers activeren, inspireren en ideeën meegeven over hoe, waar en wanneer ze dat Limburgs water

“Water is vitaal voor de volksgezondheid, daar moet je geen marktmechanisme op loslaten”

WML (NV Waterleiding Maatschappij Limburg) werd op 1 juli 1973 opgericht uit de provinciale waterleidingmaatschappijen voor Zuid-Limburg en Noord- en Midden-Limburg. Sinds 2002 voorziet WML heel Limburg van drinkwater. WML is de drinkwaterleverancier voor alle huishoudens in Limburg. Daarnaast levert WML ook leidingwater aan Limburgse bedrijven. WML levert het drinkwater zonder winsttoeslag. Voor industriewater kunnen zij terecht bij WML-dochter Evilim.

kunnen drinken. En we gaan ze vragen om zelf suggesties daarvoor aan te reiken. Die verhalen gebruiken we vervolgens weer in onze campagne. Zo gaan we verschillende momenten in het jaar benutten om verhalen van consumenten, over hoe zij hun water drinken, onder de aandacht te brengen. Dat doen we vooral via de bestaande communicatiekanalen. Een campagne met dure reclamemiddelen past niet bij ons.”

U stapte in 2007 in een wereld die helemaal nieuw voor u was. Hoe kijkt u terug op de afgelopen acht jaar en wat is uw belangrijkste bijdrage geweest?

“Laat ik voorop stellen dat WML een gezond bedrijf was toen ik hier begon. Door kritisch te kijken naar onze processen en door beter gebruik te maken van onze ICT-mogelijkheden zijn we nog efficiënter gaan werken. We hebben onze formatie daardoor terug kunnen brengen met 15 procent en hebben de afgelopen twee jaar mooie resultaten behaald van respectievelijk 11 en 9 miljoen euro. Financieel zijn we dus nog fitter geworden dan we al waren. Het mooie is dat we door planmatiger en gestructureerder te werken hetzelfde kunnen bieden tegen een lager tarief. Dat heeft erin geresulteerd dat we onze waterprijs hebben kunnen verlagen: vanaf 1 januari 2015 betaalt de Limburger vijf cent minder per kubieke meter water. Een gemiddeld gezin bespaart daarmee zo’n vijf of zes euro op jaarbasis op het watergebruik. Geen groot

bedrag, maar we moeten ons realiseren dat water in feite al heel goedkoop is.”

U geeft leiding aan een bedrijf dat volop in beweging is en net een flinke reorganisatie achter de rug heeft, hoe gaat u daar mee om?

“Ik heb in 2010/2011 een moeilijke periode meegemaakt. Er moest een reorganisatie plaatsvinden waarbij ik ook impopulaire maatregelen heb moeten nemen. Het was de eerste keer voor het bedrijf dat er zonder werkgarantie werd gereorganiseerd. Over die periode kan ik in alle eerlijkheid zeggen dat me dat ook wel eens mijn nachtrust heeft gekost. Maar het was nodig. Als je naar onze huidige cijfers kijkt, zie je dat we er heel goed zijn uitgekomen. En gelukkig kan ik nu ook zeggen dat alle mensen voor wie hier geen plek meer was, aan een andere baan geholpen zijn. Niemand is dus werkloos geworden.”

De cijfers zijn nu dus goed, is dat ook een garantie voor de toekomst?

“In de Drinkwaterwet is vastgelegd dat de productie en distributie van water in handen blijven van de overheid. Dat vind ik een goede zaak. Water is vitaal voor de volksgezondheid, daar moet je geen marktmechanisme op loslaten. We streven ernaar de prijs van ons drinkwater de komende jaren zo laag mogelijk te houden. Om dit te kunnen realiseren, proberen we zoveel mogelijk rekening te houden met toekomstige ontwikkelingen. Denk dan aan klimaatveranderingen of vergrijzing. We proberen onze infrastructuur te laten meebewegen met deze veranderingen.”

Dat klinkt heel mooi, maar hoe ziet dat er in de praktijk concreet uit?

“In Midden-Limburg heeft WML een grote ringleiding liggen. Deze ringleiding wordt naar het noorden en zuiden uitgebreid, zodat er in heel Limburg een zogeheten backbone komt te liggen. Deze backbone maakt het ons mogelijk flexibel om te gaan met de inzet van onze pompstations en het vergroot onze ‘leveringszekerheid’. We kunnen dan op meer plaatsen van verschillende kanten water leveren. Daarnaast investeren we in de ontwikkeling van een modulaire zuivering die flexibel is doordat we meer of minder van deze modules kunnen inzetten. De modules worden transporteerbaar en kunnen in andere installaties



worden ingezet. Hierdoor vermijden we desinvesteringen. Door deze flexibele systemen kunnen we beter inspelen op demografische veranderingen. Als wij weten dat in de Oostelijke Mijnstreek de bevolkingsgroei de komende decennia afneemt dan weten we dat we daar uiteindelijk ook minder drinkwater moeten aanbieden. We willen voorkomen dat er in onze branche iets soortgelijks gebeurt als in de energiesector. Neem de Claus-centrale in Midden-Limburg: die is voor heel veel geld gerenoveerd en staat nu stil. Doodzonde.”

Het profiel van de mensen die nu in uw organisatie werken is heel divers. Hoe past u daar als leider bij?

“Als je kijkt naar ons personeelsbestand dan zie je veel langdurige dienstverbanden, veel fulltimers en veel mannen met een gemiddeld hoge leeftijd. Wat ze met elkaar gemeen hebben, is dat ze trots zijn op het product waarmee en waarvoor ze werken. Het is daarnaast goed om te zien dat steeds meer jongeren de weg naar onze organisatie weten te vinden. Die zijn vaak meer van de overlegcultuur, vinden uitdaging en afwisseling in hun werk heel belangrijk. Daar houdt ons management rekening mee. Ik probeer in elk geval geen beslissingen te nemen vanuit een ivoren toren. In de praktijk betekent het dat ik in mijn agenda heel bewust ruimte vrijhoud om de boer op te gaan met als doel in contact te komen met de mensen die bij WML werken. Zo ga ik op pad met monteurs die watermeters verwisselen, draai ik mee op onze klantenservice en sta ik af en toe wel eens met mijn voeten in de modder als er lekkages zijn. Je moet niet het risico lopen om blind te worden voor wat er in je omgeving gebeurt. Door voldoende kritische mensen om je heen te verzamelen, kun je dat voorkomen.”



“Ik sta wel eens met mijn voeten in de modder als er ergens lekkages zijn”

Ria Doedel (Haarlem, 1956) is directeur van WML sinds 2007. Na het gymnasium en de Sociale Academie schoolde zij zich in management met het accent op bedrijfsvoering. Ze bekleedde ruim 17 jaar lang diverse directiefuncties bij de gemeenten Nijmegen, Eindhoven en Maastricht. Haar portefeuille was onder andere maatschappelijk vastgoed, sociale zaken en welzijn en ouderenzorg. Naast haar baan bij WML bekleedt ze nog een aantal bestuursfuncties, onder meer bij Wonen Limburg en bij ROC Leeuwenborgh. Ria Doedel is getrouwd en heeft drie kinderen. Zij woont in Eijsden.

- ADVERTENTIE -

PASSION FOR
Approba
PEOPLE & BUSINESS

“... uw HR Business Partner!”

NASH:

Vier specialisten, één strategie

De trend is al vele jaren onmiskenbaar: specialisten die na een succesvolle carrière nog een keer voor zichzelf beginnen. Zelden echter bundelen ze de krachten. NASH Consulting in Maastricht is een uitzondering. Vier gelouterde consultants uit de bankwereld en het commerciële bedrijfsleven helpen ondernemers met al hun vraagstukken op het gebied van financiering, waardering, overname en strategie.

Een lening krijgen bij de bank mag tegenwoordig geen probleem meer zijn. Kredietmogelijkheden en risicokapitaal genoeg, aldus LIOF-topman Jérôme Verhagen in het vorige nummer van ZUID. Uitspraken die Edgar Janssens graag mag nuanceren. “Potjes en fondsen genoeg inderdaad,” zegt de man die zijn halve leven internationale functies vervulde bij grote banken waaronder ABN AMRO, ING en KBC, “maar hoe ontsluit je die? Dat is nog niet zo simpel. De voorwaarden zijn vaak heel streng, de procedures ingewikkeld en het persoonlijke risico voor de ondernemer onevenredig groot. Nog altijd is het verwerven van kredietfaciliteiten het grootste struikelblok voor ondernemers. De tijden zijn definitief veranderd. Krediet zonder eigen geld en onderpand is onmogelijk. Het liefst ziet een bank nog andere financierende partijen. Crowdfunding, een investeringsmaatschappij, een subsidiënt; noem maar op.”

Eén kans bij de bank

Het is van cruciaal belang dat een kredietvraag goed onderbouwd is, vult Harm Loopstra, ook gelouterd in de bankwereld, aan. “Je krijgt maar één kans bij de bank. En waarin zijn

ondernemers meestal niet zo goed? Juist: in financiën, in vergaderen met de bank. En dat is precies één van onze specialiteiten. Wij zorgen ervoor dat die financiering wél rond komt. Wij kennen de bankwereld, we hebben er persoonlijke relaties, we weten waar de knelpunten liggen en hoe we die oplossen. Verder is onze grote kracht dat we onafhankelijk zijn. We hebben met geen enkele bank afspraken of speciale banden. We gaan altijd voor de beste deal.”

Obligaties

Edgar Janssens heeft de laatste tijd succesvol ervaring opgedaan met alternatieve vormen van financiering. “De onderneming (aanvullend) financieren door zelf obligaties uit te geven bijvoorbeeld. Netjes onder toezicht van de AFM. Steeds bekender in het MKB en een uitstekend en zeker financieringsinstrument. Vooral beleggers en durfinvesteerdere houden ervan. Het is voor hen één van de middelen om kapitaal en risico's te spreiden. Bovendien leveren obligaties in de regel een goed rendement op en zijn obligaties verhandelbaar en dus een flexibele belegging.”

Goed waarderen

Edgar Janssens en Harm Loopstra



sloten zich in respectievelijk 2010 en 2012 aan bij NASH. Hun specialismen rond financiering, kapitaalbescherming, rentederivaten en vooral ook waardering was meer dan welkom voor de oprichters Erik Steffens en Peter Broekhof. “Waardering, taxatie van een onderneming is meer dan ooit belangrijk,” zegt Peter Broekhof, onder meer 20 jaar werkzaam bij DAF, Volvo en Mosa. “Het is de hamvraag bij fusies, overnames en bedrijfsoverdrachten. Maar ook in het erfrecht of bij de kapitaalverdeling binnen een familie. Stel, pa draagt de firma over aan drie kinderen. Eén van hen wil verkopen, of zijn erfdeel. Of er is een scheiding. Hoe reken je met elkaar af? Wat is een bedrijf waard? Accountants kijken terug in de boeken, hanteren enkele formules en komen met een bedrag, een cijfer. Wij kijken verder. Wat zijn de prognoses, hoe staat



Harm Loopstra, Edgar Janssens, Erik Steffens en Peter Broekhof

de organisatie, klopt het verdienmodel, is er voldoende geïnvesteerd, is de ICT op orde? Wij kijken verder dan de boeken, we gaan de diepte in. Al die aspecten vormen de basis voor een gefundeerde waardebeoordeling. Daarvoor zijn we overigens officieel gecertificeerd als Valuator.”

Omzet

Ondernemingen waarderen, de verkoop en koop van ondernemingen en financiële vraagstukken oplossen; dat bepaalt een belangrijk gedeelte van de core-business van NASH. “Strategie is een tweede pijler, onlosmakelijk verbonden aan het financiële verhaal,” zegt Erik Steffens, die na zijn studie Bedrijfskunde aan de TU Eindhoven werkte voor verschillende grote, internationale bedrijven, onder meer als directeur. “De wereld verandert snel. Ondernemers

hebben vaak niet de tijd om vooruit te kijken. Ze werken vol passie in en aan hun onderneming. Daarmee garandeert je echter geen continuïteit. Hoe zit het met de marktontwikkelingen? Hoe ziet de toekomst eruit? Is het bedrijf in staat te innoveren, te veranderen en in te spelen op die snel veranderende markt? Wij sparren graag met ondernemers

en proberen dan een strategie voor de toekomst uit te stippelen. Met behulp van marktrapporten en heel veel kennisbronnen.”

www.nashconsulting.nl

DIVITEST | Een nieuwe specialiteit van NASH is de zelf ontwikkelde Divitest. “De wetgeving rond de uitkering van dividend door BV’s is ingrijpend veranderd en het uitkeren van dividend, zonder zorgvuldig te toetsen of de onderneming hiervan in financieel hinder kan ondervinden, kan de bestuurder/ondernemer letterlijk duur komen te staan,” leggen Edgar Janssens en Harm Loopstra uit. “Wij hebben een betrouwbare en onafhankelijke test uitgewerkt die aansluit op de nieuwe wetgeving en fiscaal proof is, ook als er wat mis zou gaan.” www.divitest.nl



INNOVEREN MET ZORGTECHNOLOGIE... HOE VER IS UW ORGANISATIE?

Wilt u binnen uw organisatie stappen maken op het gebied van zorgtechnologie? Als onderdeel van uw strategie of juist heel praktisch door medewerkers kennis te laten maken met de mogelijkheden en voordelen? Zorgtechniek Limburg (ZTL) en het Expertisecentrum voor Innovatie Zorg en Technologie (EIZT) hebben maatwerkmodules samengesteld voor ontwikkelings- en implementatievraagstukken op het terrein van zorgtechnologie.

Ontdek ze op www.zorgtechnieklimburg.nl
of neem contact op met Josine Warnier via T. 06-467 449 71.

**Zorgtechniek
Limburg**
Kenniscentrum
voor technologie
in de zorg

Expertisecentrum
voor innovatieve zorg
en technologie **Eizt+**

COMMERCIEËLE ADVOCATEN VOOR SUCCESVOLLE ONDERNEMERS

CLERX van ROY advocaten

T 046 4363388 | www.cvradvocaten.nl



SPOTLIGHT

JI-HAAT

Na Parijs staan de media bol van het begrip ‘jihadisten’. Jongeren, opgegroeid in het relatief rijke Westen, die zich aanmelden voor de strijd in Syrië en zich daar aansluiten bij IS, voorheen ISIS, of aanverwante groeperingen.

Ze willen daar meevechten om mee te werken aan het tot stand brengen van het kalifaat, een barbaars regime geregeerd door de sharia. De heilige wet die zich kenmerkt door een meedogenloze samenleving die vrouwen onzichtbaar maakt, kinderen volledig indoctrineert en geestelijke leiders met ijzeren hand laat regeren.

Dieven wordt de hand afgehaakt, vrouwen die ontrouw zijn gestenigd en ongelovigen onthoofd.

De discussies in de pers gaan vaak over de vraag of je deze jongeren al dan niet moet tegenhouden om naar deze gebieden te trekken.

Burgemeester Aboutaleb van Rotterdam roept dat ze maar moeten ‘oprotten’ en vooral niet moeten terugkomen. Veiligheidsminister ‘Opa’ Opstelten wil ze liever tegenhouden.

Waar iedereen het wel over eens is, is dat ze in ieder geval, teruggekeerd of tegengehouden, een groot veiligheidsrisico vormen voor onze open samenleving. Het risico dat ze tot een oncontroleerbare gewapende tikkende tijdbom uitgroeien is zeer reëel. Dat is wel gebleken in de ons omringende landen. Het is niet de vraag of er in ons land iets gaat gebeuren, maar eerder wanneer.

Een open en tolerante samenleving als de onze kan zich onmogelijk beveiligen tegen deze vorm van terreur. Ja, alert en waakzaam kunnen en moeten we wel zijn, zowel de verantwoordelijke instanties, als wij, gewone burgers. Maar deze risico’s kunnen wij onmogelijk uitsluiten zonder de verworvenheden van onze fiere rechtsstaat in zijn fundamenteën aan te tasten.

Daarom is het zaak om ons meer te verdiepen in de psyche van deze jongeren. Wat beweegt hen precies om zich uit hun westerse comfort-zone te begeven en zich als kanonnenvoer in een gruwelijke burgeroorlog te laten gebruiken?

Vaak zijn ze hier geboren, zijn ze hier naar school gegaan en hebben ze hier vrienden en familie.

Ze hebben veel, zo niet alles te verliezen en toch trekken ze erop uit.

Als samenleving moeten we ons afvragen waarom ze zich geen onderdeel voelen van onze cultuur, onze waarden en normen, onze beschaving. Hoe het, in godsnaam(!) mogelijk is, dat groepen jongeren een radicaal andere weg inslaan. Dat ze de weg van de tolerantie verruilen voor een route bezaaid met verzengende haatgevoelens. Zo sterk beleefd dat ze zelfs bereid zijn er alles aan te doen om hun oude wereld te vernietigen.

Het is de hoogste tijd dat we op zoek gaan naar het antwoord op deze vraag! ➡

“Het is niet de vraag of er in ons land iets gaat gebeuren maar, eerder wanneer”



De Wijk van Morgen geeft ons een kijkje in de toekomst

‘De aarde is niet onuitputtelijk’

We kunnen de aarde niet meer te veel belasten, ze raakt langzaam uitgeput en dus moeten we ons voorbereiden op een duurzame toekomst. Een toekomst waarin we geen gebruik meer maken van fossiele brandstoffen, want die zijn dan immers op, maar waarin we werken met gerecycled materiaal en duurzame grondstoffen. Een bezoek aan ‘De Wijk van Morgen’ op het bedrijventerrein Avantis European Science and Business Park in Heerlen geeft ons een kijkje in de toekomst.



Directeur Bert Schroën

De Wijk van Morgen

De Wijk van Morgen is een leer-, werk- en onderzoeksomgeving voor leerlingen en studenten uit het VMBO, MBO en HBO. Volgens Bert Schroën, directeur van 'De Wijk van Morgen', kun je het zien als één groot laboratorium, waarin

duurzaamheid ten aanzien van energie, water, materialen en landgebruik centraal staat.

De wereld verandert en we zullen anders moeten omgaan met onze schaarse grondstoffen. Olie en gas, maar bijvoorbeeld ook fosfor, het zijn

zomaar wat voorbeelden van stoffen die ooit op zijn. Dat is een feit. Maar wat dan? Wereldwijd wordt gezocht naar mogelijke oplossingen, maar vooral gepraat. Dat maakt 'De Wijk van Morgen' wel uniek, zegt Bert Schroën. "Buiten dat we praten en overleggen over hoe het in de toekomst anders kan, bedenken we vooral concrete oplossingen en proberen we ze uit. Werkt het wel wat we op papier bedacht hebben? En hoe kan het nog beter? Alleen als je dat weet kun je de transfer naar de samenleving maken."

De Wijk van Morgen is mede mogelijk gemaakt door een bijdrage uit het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling in het kader van OP-Zuid, en bijdragen van het Ministerie van Economische zaken, de Provincie Limburg en de Stadsregio Parkstad.



Smart Grid

Smart Grid

Een voorbeeld voor ons toekomstige energieverbruik is de Smart Grid, een intelligent energiesysteem dat vraag en aanbod van duurzaam opgewekte energie regelt. De moeilijkheid zit hem in een mentaliteitsverandering, zegt Bert: "Als we naar een duurzame samenleving

willen moeten we duurzaam zijn op vele fronten. Een duurzame maatschappij betekent niet alleen duurzaam wonen en leven, ook duurzaam omgaan met relaties en elkaar accepteren." Een Smart Grid kun je gezamenlijk met je burens, de buurt of de gehele woonwijk doen. Als bijvoorbeeld een huis

een energieoverschot heeft, dan kan de overgebleven energie doorgesluisd worden naar andere woningen in de buurt. Een duurzame toekomst doen we dus samen.

Bouwen

In 'De Wijk van Morgen' wordt momenteel een fundering van textieldoek gevuld met aarde getest. Daarbij wordt dus geen beton gebruikt. Een huis bouwen zonder een betonnen fundering? Dat was een aantal jaren geleden ondenkbaar. Nu kost het vooral veel tijd om een duidelijk beeld te krijgen of deze vorm van fundering toe te passen is bij de bouw van onze toekomstige huizen. Alles moet worden getest. Zo moet er helderheid komen over de invloed van weersomstandigheden. Ook moet duidelijk worden welk maximaal gewicht deze fundering aankan? Bert Schroën: "Ik vind het fascinerend om te zien, ook hoe professionals omgaan met alle ontwikkelingen. Onderschat het niet: sinds we uit de grotten zijn gekropen zijn we gaan bouwen, stapelen met keien en stenen, later



met bakstenen. De bouw is traditioneel: gat graven, fundering storten en bouwen maar." Het zou dus zomaar kunnen dat we in de toekomst een huis bouwen met duurzame, 3D-geprinte onderdelen. Een bouw pakketje dat binnen twee weken staat. En dan

zuiveren we meteen ons eigen water en voorzien we elkaar, samen met de buurt, continu van de energie die we nodig hebben. Het is nog toekomstmuziek voor de traditionele bouw, maar in 'De Wijk van Morgen' wordt er al mee geëxperimenteerd.

Stap voor stap op weg naar een nieuwe, duurzame toekomst

Schoorvoetend lijkt duurzaamheid op gang te komen, maar echt sexy is het niet. Op een feestje praten we nu eenmaal liever over onze nieuwe auto met 200pk, het allernieuwste mobieltje dat we zojuist hebben aangeschaft of de hightech keuken die na een flinke verbouwing eindelijk af is. Die nieuwe zonnepanelen voor op het dak stellen we dan toch nog maar even uit. Volgens Bert komt daar stap voor stap wel verandering in. De eerste computer was uiteindelijk ook niet populair. Het heeft decennia geduurd voordat we wisten wat we er mee konden doen en de Personal Computer (PC) op de markt kwam. Dit soort grote veranderingen gaat niet van vandaag op morgen. Bewustwording en vertrouwen, daar gaat het om. Daarom heeft 'De Wijk van Morgen' ook open dagen. Iedereen is welkom om kennis te maken met nieuwe duurzame technieken. We hopen mensen te

Kennis-As Limburg: is een samenwerking van UM, MUMC+, AZM, Zuyd Hogeschool, campussen, Provincie en gemeenten – om de komende tien jaar alle troeven in te zetten op de verdere ontwikkeling van de campussen in Limburg. Op deze campussen worden de producten van morgen bedacht, gemaakt en verkocht. Het is een samenwerking van studenten, specialisten, ondernemers, onderzoekers én de overheid



Bert Schroën (1972) doorliep het gymnasium Rolduc in Kerkrade om vervolgens Econometrie te studeren aan de Universiteit van Tilburg. Sinds 2003 is hij verbonden aan de Zuyd Hogeschool, waar hij in 2004 directeur faculteit Bouw werd en in 2011 directeur Bèta Sciences and Technology en sinds medio 2014 is hij tevens directeur 'De wijk van Morgen'.

inspireren, te laten zien dat het anders kan en dat er legio mogelijkheden zijn, aldus Bert Schroën. "Laat ons maar een pilotgebied zijn. Deze regio is een voorbeeld met onze Kennis-As, de Brightlands Chemelot Campus en 'De Wijk van Morgen', daar ben ik trots op."

'De Wijk van Morgen' is voor iedereen geopend tijdens de kijkdagen op 8, 9 en 10 mei 2015.

Brandstoffen

De meeste energie die we gebruiken komt nog steeds van fossiele brandstoffen zoals aardolie, aardgas en kolen (ongeveer 91-93 procent). De snelheid waarmee we ze verbruiken is vele malen hoger dan het tempo waarmee deze brandstoffen worden gevormd. We hoeven dus geen rekenwonder te zijn om te bedenken dat het allemaal ooit op is. Het besef dat alles een keer op is, is er nog niet zo lang. In de jaren '70 was gezegd 'the sky the limit', honderd jaar later is 'alles' op. Tenminste: als we niets doen aan de hoeveelheden die we gebruiken en de bevolking in dit tempo blijft groeien. Inmiddels wordt er wereldwijd onderzoek gedaan naar alternatieven, de zogenoemde hernieuwbare energie. Die zijn er ook, water-, wind- en zonne-energie bijvoorbeeld, maar dat wordt nog lang niet genoeg en efficiënt genoeg gebruikt. Fosfor raakt ook op. Bekend is dat fosfor in urine zit, maar

Onze **energie** halen wij
WERELDWIJD VOOR MEER DAN **90%** uit
fossiele brandstoffen.
De verwachting is dat die binnen
60-100 jaar op zijn. Daarnaast
is de **CO² uitstoot** ENORM EN
slecht voor ons milieu.
Wereldwijde energy verbruik:
Olie 38%, Kolen 24%, Gas
23%, Kernenergie 6%,
Hernieuwbare energie 9%

dan moeten we urine gaan scheiden om er de fosfor uit te kunnen halen. Bert: "Daar zijn we bij 'De Wijk van Morgen' al mee bezig. Alleen de transfer maken

naar de samenleving is nog moeilijk." Zo zijn er dus tal van voorbeelden, want onze aarde is niet onuitputtelijk.

Aardgas

Duurzame energiebronnen, zoals water-, wind- en zonne-energie veroorzaken geen luchtvervuiling en zijn in tegenstelling tot fossiele brandstoffen nooit op. En toch gebruiken we wereldwijd nog steeds het meest fossiele

brandstof. In Nederland is dat met name gaswinning. Hoewel Nederland relatief klein is, is het één van de tien grootste aardgasproducenten van de wereld en de grootste van de EU. Naast het grote Groningse gasveld zijn er nog meer dan 250 gasvelden in Nederland, op land

en in de Noordzee. In verhouding tot andere fossiele brandstoffen is aardgas redelijk 'schoon'. Maar aardgas (CH₄) is ooit op. Daarnaast, zo stelt onlangs de Onderzoeksraad voor Veiligheid (OVV), brengt gaswinning ook risico's met zich mee. Waarom blijven we dan toch nog steeds naar aardgas boren? Bert: "In onze huizen komt gas binnen, daar verdient de overheid geld mee. Als wij massaal andere energiebronnen gaan gebruiken heb je geen gas meer nodig en verdient de overheid daar niet meer aan. Zolang we in Nederland gas hebben zal de overheid dat ook willen verkopen, dat is onze economie." ➡

In **2015** exporteerde
Nederland **53%** van onze
aardgas productie was in totaal
78,2 miljard sm³. De geschatte
gas **voorraad is op 1 januari 2013**
1130 miljard sm³. Als we niets
doen is Nederland over **10 jaar**
geen gasexporteur maar een
gasimporteur.

*In 2013 bedroegen de inkomsten van de Nederlandse Staat uit aardgas meer dan € 15 miljard, dat was zo'n € 900 per hoofd van de bevolking, dit is zo'n 5-10 procent van de totale Rijksinkomsten.
Bron: www.aardgas-in-nederland.nl*

LOOP, FIETS OF WANDEL VOOR KANKER- ONDERZOEK IN LIMBURG

MAATSCHAPPELIJK VERANTWOORD SPONSOREN

Wat is er nu nog beter voor bedrijven die MVO hoog in het vaandel hebben staan om dat te combineren met teambuilding en/of relatiemarketing. Doe als bedrijventeam mee en steun op die manier Kankeronderzoekfonds Limburg en 4 belangrijke onderzoeksprojecten. Op www.five4five.nl leest u er alles over.

Neem uw personeel mee of nodig uw relaties uit om op een andere manier 'zaken' te doen. Afzien in het Limburgse heuvelland was nog nooit zo betekenisvol. Er is voor elk wat wils: fietsen, lopen of runnen. De sfeervolle start/finish locatie (Hoeve Libeek) met omlijstingsprogramma doet de rest.

Bedrijven kunnen deelnemen met teams van 5 (of meer) personen. Deelnemen kost € 675,- voor een team van 5 personen. Elke volgende deelnemer betaalt € 25,-. De opbrengst komt conform CBF-keurmerk geheel ten goede aan het goede doel.

Voor meer informatie, of een op maat gemaakt voorstel, mailt u naar info@five4five.nl.

Five 4 Five is een initiatief van de businessvrienden Kankeronderzoekfonds Limburg

www.five4five.nl





Geerd Simonis:

“Ecologische duurzaamheid kan alleen gedijen als er economische en sociaal maatschappelijke duurzaamheid is”

Hij pleit al jaren voor herbestemming van bestaande gebouwen als alternatief voor nieuwbouw. In 2007 kocht vastgoed-ondernemer Geerd Simonis het vijftien hectare groot voormalig Philips-complex in Heerlen en gaf de oude gebouwen een nieuwe bestemming onder de naam ©-mill, waar inmiddels 100 bedrijven zijn gevestigd. “De ecologische kant van duurzaamheid kan alleen gedijen als er economische en sociaal maatschappelijke duurzaamheid is,” zegt Simonis.

Kappen met nieuwbouw
Simonis is stellig van mening dat de wereld is gekanteld en nooit meer hetzelfde zal zijn. “Ik ken projectontwikkelaars, mensen bij de overheid en ondernemers die denken dat na de crisis alles weer als vanouds is,” zegt hij. “Ze beseffen niet dat de wereld voorgoed is veranderd. Op dit moment lopen er allerlei nieuwbouwprojecten in de provincie. Denk aan Ligne in Sittard. Daar worden bestaande retailondernemers niet beter van. Als overheid moet je niet vasthouden aan bestaande structuren, maar het lef tonen om onrendabele winkelstraten op te doeken en andere keuzes maken. Als overheid moet je gaan helpen met die transformaties. Kijk, kopen via internet blijft groeien, daar moet niet alleen de retailer voldoende rekening

mee houden, maar ook als de overheid in planologisch opzicht.”

Zijn overtuiging is dat er geen nieuwe gebouwen moeten komen, maar dat oude gebouwen moeten worden hergebruikt voor nieuwe bestemmingen. “Op dit moment staat tien miljoen vierkante meter aan kantoorgebouwen leeg, vervolgt Geerd. “Daar komen de komende tien jaar acht miljoen vierkante meter aan leegstaande bejaardengebouwen bij omdat mensen langer thuis blijven wonen. Ik zeg dan ook: kappen met nieuwbouw, anders zijn we niet duurzaam bezig. Bij de herinvulling van bestaande locaties loop je helaas vaak

“Kappen met nieuwbouw”

tegen bestaande bestemmingsplannen aan. Het wijzigen van een bestemming kost in Nederland al gauw één tot twee jaar. Als ondernemer zie je vandaag kansen en wil je er het liefst morgen mee aan de slag gaan. Ik snap best dat er planologische kaders zijn, maar de overheid zal daarin een nieuwe plek moeten vinden. Je ziet overigens wel dat de banken hun plek daarin aan het zoeken zijn.”

Duurzaamheid kent meerdere gezichten

“Duurzaamheid heeft natuurlijk een ecologische kant, denk aan technische zaken als het gaat om elektriciteit besparen, maar het kent ook een economische kant,” vervolgt Simonis. “En daar ben ik dagelijks mee bezig bij ©-mill. Door het organiseren van activiteiten, zoals ontbijtsessies, creëer ik een community en werk ik aan de economische basis van ondernemers die hier gevestigd zijn. Dat is economische duurzaamheid. Daarnaast is er sociaal maatschappelijke duurzaamheid. Kijk naar de woongebieden. Die kantelen van heel individualistisch naar samenhang. Je ziet dat zorg- en onderwijsinstellingen initiatieven ontwikkelen die ervoor zorgen dat mensen langer in de woonwijk kunnen blijven, maar ook dat er samenstelling ontstaat waarbij jonge mensen zich kunnen ontwikkelen en ouderen gaan helpen in de woonwijk. Ook dat is het bouwen van een community, op sociaal maatschappelijk gebied.

De ecologische kant van duurzaamheid kan alleen gedijen als er economische en sociaal maatschappelijke duurzaamheid is. Ik kan, bij wijze van spreken, op ©-mill miljoenen euro's investeren in technische oplossingen voor een beter milieu, maar als er geen community is, vervalt mijn economische duurzaamheid. Dat leidt tot niets. Het is én, én, én. ➡

Geerd Simonis (1966) woont in Heerlen. Voordat hij met C'magne startte was Geerd onder andere directeur bij Stienstra Commercieel Vastgoed, bij 3W Vastgoed en TCN Charlemagne. Naast zijn werk is Geerd o.a. voorzitter van Ondernemend Parkstad Limburg en de Parkstad Economy Award en is hij lid van Lions Parkstad.

Jool!

Vrijdagavond 20 februari. Roda JC - VVV-Venlo. Twee uur voordat de aftrap wordt genomen is het Parkstad Limburg Stadion in Kerkrade een al bedrijvigheid. Terwijl het personeel de eerste gasten welkom heet, worden in de keukens de laatste instructies gegeven: het mag de gasten in het hoofdgebouw straks aan niets ontbreken.

De Stichting Roda JC Kerkrade Midden in de Maatschappij houdt vanavond een Aanvoedersraad, in nauwe samenwerking met 'De Aanvoeders'. Een inspirerende sessie waarbij de amateurpartners van Roda met elkaar praten over het thema 'sportiviteit en respect' en de rol die spelers, ouders, trainers en scheidsrechters hierbij spelen. Na de sessie wonen de deelnemers de wedstrijd bij, om een paar uur later naar huis te gaan met nieuwe inspiratie om sportiviteit en respect binnen de vereniging naar een hoger niveau te tillen.

In de skyboxen (er zijn er 16), de Business Club en de Business Club Premium wordt alles in gereedheid gebracht voor het diner. In de Business Club Premium trakteert hostess Emel Yesiltas op bubbels. Een avondje Roda: de ideale manier om op een ontspannen manier zaken te doen of bekenden te ontmoeten. Heerlijk uit eten met uitzicht op het veld.





18.49 uur Op de eerste etage bereiden Benjamin (10) en Quys (6) Offermans zich op hun manier voor op de wedstrijd. De broertjes dragen allebei een Roda-shirt dat rijkelijk is voorzien van handtekeningen van Kerkraadse spelers. Wat het wordt vanavond? 4-0 in het voordeel van Roda, gokt Benjamin.

19.12 uur Terwijl de een dineert, loopt bij de ander de spanning op. In de skybox van Glashandel van Ooyen geeft teammanager Ger Senden, alias mister Roda JC, een toelichting op wat komen gaat. Het bedrijf heeft de box voor een wedstrijd gehuurd om zijn relaties een plezierige avond te geven, in een ongedwongen en informele sfeer. Ook Senden gaat uit van winst voor Roda. Hij krijgt gelijk.



Camiel Prudon, manager bij IBC en George Schrooten (Sogeti) genieten in hun skybox van een vers getapt pilsje. Wat Roda gaat doen, durven ze niet te voorspellen, maar hun avond kan niet meer stuk. Op de gang treffen we zanger Frans Croonenberg uit Gulpen en zijn zoon Andy. Ook zij komen voor de sfeerbeleving en een gezellige avond in de Business Club waarbij wij de drie punten hopelijk in eigen huis houden. Burgemeester Luc Winants van Brunssum en zijn zoon Casper denken er net zo over. Al balen ze zichtbaar als VVV halverwege de eerste helft de score opent. Gelukkig is er zes minuten later de gelijkmaker. Vader en zoon veren op: Jool!



Voor twee partners in het bijzonder (Rabobank en Stienstra) is het een speciale avond. Net als tijdens de verloren wedstrijd tegen Fortuna Sittard op 25 januari 2015 speelt de Kerkraadse club in één en dezelfde wedstrijd met de twee shirtsponsors op de borst: in de eerste helft de Rabobank en in de tweede helft Stienstra. In hun respectievelijke skyboxen krijgen Stienstra-directeur Paul Slangen en directeur Rabobank Parkstad Pascal Vandermeulen als blijk van waardering een ingelijst wedstrijdshirt overhandigd. Beide sponsors hebben vanavond een extra reden voor een feestje: VVV Venlo wordt met 2-1 verslagen.

In de skybox van de Rabobank wemelt het tijdens de rust van de kinderen van medewerkers. Voor elk van hen is er een bal met het opschrift *Limburgse Passie!* en een wedstrijdshirt in de eigen maat. Voor bankdirecteur Pascal Vandermeulen is het cadeautje een reden om zijn kinderen, zo klein als ze zijn, een lesje 'veilig beleggen' mee te geven. "Zuinig op zijn", luidt zijn advies. "Die bal wordt later heel veel geld waard."



Aanbesteding van lesmateriaal

Waarschijnlijk staat het nog in eenieders geheugen gegrift. Op de eerste dag van het nieuwe schooljaar was het weer zover. Behalve het lesrooster moesten de schoolboeken worden afgehaald. Een groot boekenpakket werd mee naar huis genomen, kaftpapier werd aangeschaft en de boeken werden vervolgens netjes gekaft. Die schoolboeken waren (grotendeels) bedoeld voor meerjarig gebruik. Om extra kosten voor de ouders aan het einde van het schooljaar te voorkomen, was het daarom zaak de schoolboeken fatsoenlijk te gebruiken en er bijvoorbeeld niet in of op te schrijven.

Aan het afhalen van het juiste boekenpakket door de individuele leerling gaat niet alleen een omvangrijk bestel- en distributieproces vooraf, ook vanuit juridisch perspectief, en dan met name vanuit aanbestedingsrechtelijk oogpunt, wordt er veel van de middelbare school verwacht.

Sinds de invoering van de Wet op de Gratis Schoolboeken (WGS) in 2008 dragen ouders met kinderen in het voortgezet onderwijs niet langer de kosten van het lesmateriaal, maar zijn middelbare scholen zelf verantwoordelijk voor de inkoop (en de kosten) daarvan. Onder meer vanwege het feit dat een middelbare school een aanbestedende dienst is, zal de inkoop van het lesmateriaal moeten worden aanbesteed. Meestal wordt de aanbesteding dan zo vormgegeven dat in feite de 'boekenlijst' (al dan niet inclusief het distributieproces) werd aanbesteed.



mr. V.E.J. Noelmans | Vondenhoff Sijben Advocaten

De middelbare school heeft een bepaald (subsidie)budget per leerling tot haar beschikking voor de inkoop van lesmateriaal. Om de kosten van het lesmateriaal binnen dat budget te houden, was het gangbaar dat een lesboek vier of vijf jaar gebruikt moest worden. In die periode wordt het lesboek afgeschreven. In de praktijk heeft dit geleid tot een rigide en weinig innovatief systeem, dat bovendien de kwaliteit van het onderwijs niet bevordert.

Een belangrijk nadeel van dat systeem is immers dat er weinig tot geen mogelijkheden zijn om het lesmateriaal aan het niveau van de individuele leerling aan

te passen, het zogenaamde 'gepersonaliseerd leren'. Door de opkomst van digitaal lesmateriaal zou dit doorbroken kunnen worden. Digitaal lesmateriaal heeft belangrijke voordelen ten opzichte van fysieke leerboeken met betrekking tot de kwaliteit van het onderwijs. Het is aantrekkelijker voor de individuele leerling, daagt de leerling meer uit en (zeer belangrijk) kan gepersonaliseerd leren in verregaande mate faciliteren. Een systeem waarin fysieke lesboeken ten minste vier jaar moeten worden gebruikt past daar dan niet goed (meer) in.

In de praktijk blijkt dat middelbare scholen worstelen

met dit probleem. Enerzijds wensen scholen – vanzelfsprekend – kwalitatief hoogstaand lesmateriaal te gebruiken, maar anderzijds mogen de kosten van dat lesmateriaal het budget per leerling niet overschrijden. Het extra inkopen van licenties op digitaal lesmateriaal is dan ook geen optie.

Drie (vooruitstrevende) middelbare scholen uit Zuid-Nederland zijn een aanbesteding gestart, waarbij niet langer gebruik wordt gemaakt van meerjarig lesmateriaal, maar waarbij de school invloed heeft op de ontwikkeling en kwaliteit van het lesmateriaal. Dit kan (onder meer) worden bereikt door lesmateriaal aan te besteden op ISB-nummer. In de rechtspraak bestaat er discussie omtrent de vraag of dit mogelijk is, omdat onder de Aanbestedingswet het aanbesteden op merk niet toegestaan is. Het Onderwijskantoor van Vondenhoff Sijben Advocaten is echter van mening dat dit artikel afbreuk doet aan de in de Grondwet vastgelegde vrijheid van onderwijs.

Ter toetsing zal aanbesteding op een zodanige wijze in de markt worden gezet dat deze de kwaliteit van het lesmateriaal bevordert, zonder dat dit tot hogere kosten voor de middelbare scholen zal leiden. En dat is waar het om gaat; kwalitatief hoogwaardig onderwijs tegen een aanvaardbare prijs! 🍀



ASTERIX EN DE TROLLEN

“Op internet ontbreekt het aan ieder gezag”

Het internet is een wonderland vol verschillende meningen, gedachtes en visies. Dit land wordt geteisterd door trollen en mollen.

Trollen frustreren discussies op internet, ondermijnen de democratie en worden ingezet als lippendienst voor ideologieën. De trol voedt het proces van angst naar boosheid. Boosheid leidt tot haat, met alle gevolgen van dien.

Wie zijn vakliteratuur goed bijhoudt, heeft ongetwijfeld ‘Astérix en de intriguant’ gelezen. Een trol is zo’n intriguant op internet. Trollen plaatsen berichten op internet om mensen op de kast te jagen. Trollen waren ooit kunst. Vandaag de dag zijn ze big business.

In China zet de Communistische Partij dagelijks 300.000 trollen in om de publieke visie op democratie te ondermijnen. Voor iedere reactie krijgt de trol 50 Renminbi-cent. Chinese trollen zijn lid van de ‘50 cent partij’. Het is een beroep: ‘Hoe was je dag vandaag?’ ‘Fijn gewerkt?’ ‘Lekker de democratie ondermijnd?’

Eerste gebod is ‘Do not feed the trolls’. Iedere reactie, stellingname of inbreng in de discussie activeert de trol. Een trol zonder input sterft de hongerdood.

Vraag het Obama. Om de geoliede propagandamachine van ISIS op de social media te bestrijden lanceerde het State Department een campagne op Facebook, Twitter en YouTube onder de naam ‘Think Again Turn Away’. Potentiële Jihad-gangers terugbrengen naar de Amerikaanse moederschoot, was

het doel. De campagne werd echter door ISIS-trollen gekaapt. ‘Allahu Akbar!’

De ongrijpbare ‘Baba Jukwa’ is een mol. Hij is de Angstgegner van president Mugabe. Met maar liefst 400.000 volgers voorspelt deze Facebookpagina met precisie de geheime operaties van de Mugabes Zanu-PF, die met harde hand in Zimbabwe regeert. De anonieme politieke blogger Baba Jukwa stelt in zijn eentje met groot succes corruptie en moorden aan de kaak.

Met trollen en mollen voegt het internet, onder de vlag van de ideologie, de koran of de bijbel, een nieuwe dimensie toe. Wie bepaalt de norm? Niet langer zijn het enkel herkenbare overheden of de pastoor. De stem van de zolderkamer regeert!

Het fraaie wonderland is het domein van de ongestrafte leugen. Digitale communicatie maakt het onmogelijk een inschatting te maken van de waarheid en bedoelingen. Op internet ontbreekt het aan ieder gezag. Trollen en mollen kunnen ongebreideld hun gang gaan. Is regulering noodzaak? Vraag het in Zimbabwe!

Nog niet zolang geleden ontwikkelden ideologieën zich bij het kampvuur, vaak met veel alcohol, een opiumpijp of een flinke joint. De lezer zal zich herinneren hoe Astérix en Obélix rondom zo’n vuur feestelijk everzwijnen nuttigden. De intriguant en trol, Cassius Catastrophus, was daarbij niet aanwezig. 🐸

FONS MULDER

MULDER ADVOCATEN

Driven by Values 'ontzorgt' bedrijven die streven naar symbiose

"Op een slimme manier omgaan met reststromen levert geld op"

Het basisidee is simpel: door slim en verantwoord om te springen met grondstoffen en de reststromen die je als bedrijf produceert draag je niet alleen bij aan een duurzame toekomst, maar kun je tevens je winst vergroten. En dat terwijl je de economische ontwikkeling een duwtje in de rug geeft doordat anderen van jouw afvalstoffen profiteren. Het lijkt te mooi om waar te zijn, maar het is te realiseren. Ook al komt er soms veel bij kijken en heb je vaak te maken met tegenstrijdige belangen, weten ze bij het Sittardse adviesbureau Driven by Values. "Het is geen rocket science, maar je moet wel slim genoeg zijn om de ingewikkeldheid te doorzien."

Neem nu Het Groene Net, een ambitieus project dat de komende 25 tot 30 jaar honderden huishoudens en tientallen bedrijven in de Westelijke Mijnstreek van duurzame warmte moet voorzien. Warmte afkomstig van Chemelot en de biomassacentrale Sittard-Geleen. Een duurzame energiebron die op dit moment niet wordt gebruikt. Maar de regio zit erom te springen en dus hebben de gemeenten Stein, Beek en Sittard-Geleen de handen ineen geslagen. Samen met een private partij zijn zij bezig een warmtebedrijf op te richten dat in samenwerking met woningcorporatie Zo Wonen bekijkt hoe de duurzame warmte naar de eindverbruiker kan worden geleid. "Een complex proces waarbij Driven by Values als procesbegeleider optreedt", zegt Richard van Gemert, managing partner bij het Sittardse procesmanagementbureau. "Wij overzien het hele speelveld. Je hebt niet alleen te maken met de techniek, maar bijvoorbeeld ook met wetgeving en politiek. Daarnaast moet je maatschappelijk draagvlak zien te creëren. Wij bijten ons erin vast en laten niet los voordat het project daadwerkelijk is gerealiseerd. Als je het aan de organisaties zelf overlaat blijven de ambities vaak ergens halverwege steken."

Een uurtje aan tafel zitten met de specialisten van Driven by Values en je raakt op een enthousiaste manier doordrongen van de vele mogelijkheden die er zijn om én maatschappelijk verantwoord te ondernemen en tegelijkertijd je winst te vergroten. "Vaak kan een bedrijf met een beetje slim nadenken over de manier waarop wordt omgegaan met reststromen veel geld besparen", zegt Mirjam Roorda-Knape, die aan het Sittardse adviesbureau als procesbegeleider is verbonden. „Zo kun je houtafval verstoken, maar het ook hergebruiken in de papierindustrie. Hetzelfde geldt voor het zetmeel dat overblijft bij de verwerking van aardappels. Vaak hoor je directies van bedrijven zeggen: ik weet niet wat mijn burelen doen. Maar door je daar in te verdiepen en te experimenteren kun je geld besparen."

Bedrijven, mensen en processen op een laagdrempelige manier met elkaar verbinden om er op energiegebied het maximale uit te halen, antwoordt Mirjam Roorda-Knape als haar wordt gevraagd om in één zin uit te leggen waar Driven by Values voor staat. "Wij dagen bedrijven en instellingen uit om over de grenzen van hun eigen branche heen te kijken. Daarbij kiezen wij voor projecten waarvan wij denken dat die

goed zijn voor een duurzame toekomst. Vandaar ook onze naam en ons motto: Driven by Values; guiding you to a sustainable future."

Een van de grote projecten waarbij Driven by Values als adviseur betrokken is heet SILVER-Limburg. Het gaat om een gezamenlijk initiatief van de Provincie Limburg, de Limburgse Werkgeversvereniging (LWV) en de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO), dat geënt is op een succesvol Brits symbiosemodel (NISP) dat in 2003 werd geïntroduceerd. "SILVER staat als afkorting voor 'Symbiose In Limburg Versnellen en Realiseren', maar eigenlijk geeft het in één woord aan waar wij voor staan", licht Van Gemert toe. „De vele kansen die er liggen verzilveren. Het is onze missie om zoveel mogelijk bedrijven enthousiast te maken."

De werkwijze die in de SILVER-methodeketracht wordt is even simpel als de basisgedachte dat restcapaciteit die van waarde is (waarvan reststromen het grootste onderdeel zijn) bij voorkeur moeten worden (her)gebruikt: bedrijven en instellingen uit alle sectoren worden tijdens informele kennismakingssessies met elkaar in contact gebracht met als doel hen in korte tijd zoveel mogelijk



Mirjam Roorda-Knape en Richard van Gemert

informatie te laten uitwisselen over onder meer de grondstoffen die ze gebruiken en de afvalstoffen die ze produceren. “De uitdaging is om deze stromen zo op elkaar af te stemmen dat meerdere bedrijven en instellingen er baat bij hebben”, legt Roorda-Knape uit. “Het is een methodiek om in deze provincie innovatie echt van de grond te krijgen. Het levert vaak verrassende nieuwe samenwerkingsvormen op. Provincie Limburg, LWV en RVO hebben zich hard gemaakt voor versnelling en innovatie in Limburg en zien dat nu beloond.”

Als die samenwerking er eenmaal is, is het een kwestie van doorbijten en de moed niet laten zakken, geeft Driven by Values haar klanten mee. “Duurzame ontwikkeling heeft tijd nodig. Je kunt niet alles in één keer. Je zult stapje voor stapje moeten zetten. Sommige projecten duren heel lang. Je zou het kunnen vergelijken met beleggen in effecten: wie binnen een paar weken een hoog rendement denkt te halen, komt meestal bedrogen uit, maar op de wat langere duur is er duidelijk rendement.”

Daar komt bij dat bedrijven en andere organisaties vaak vastlopen in ideeën, weten de beide specialisten. Vaak willen bedrijven wel, maar krijgen ze het

eenvoudigweg niet voor elkaar, omdat het gaat om complexe zaken waarvoor de kennis niet in huis is.

Driven by Values werkt met in totaal zestien mensen: vier managing partners, zes vaste medewerkers en zes ZZP-ers die allemaal vanuit hun eigen specialisme een bijdrage kunnen leveren aan het succesvol worden van een project. „De een weet alles van subsidies, de ander is gespecialiseerd in biomassa, terwijl weer een andere collega de hele wet- en regelgeving overziet. Daarnaast werken we samen met strategische partners, zoals gespecialiseerde advocaten op wie we te allen tijde een beroep kunnen doen. Zo blijven we flexibel en houden we de kosten laag.”

Er komt soms wat overtuigingskracht bij kijken om bestuurders bij de les te houden. Mooie, kansrijke projecten lopen het gevaar dat zij door de ‘systeemtraagheid’ die inherent is aan innovatie voortijdig sneuvelen. Van Gemert: „Neem nu een wethouder in een bepaalde gemeente. Die wil kunnen laten zien dat hij snel vorderingen maakt.

Voor de omgeving van zo’n bestuurder (lees de politiek) is het vaak moeilijk te accepteren dat dat niet lukt.”

Om de vaart erin te houden, spreekt Driven by Values met haar partners tussentijdse doelen af. „Zou hou je de flexibiliteit erin en voorkom je teleurstellingen. Het komt ook voor dat het einddoel nog niet in zicht is, maar dat in tussentijd wel al heel wat is bereikt. Soms zeg je dan tegen elkaar: ‘misschien moet dit wel ons einddoel zijn’”.

„Zelf hebben wij ons ook ten doel gesteld om meters te maken”, vult zijn collega Mirjam Roorda-Knape lachend aan. „Ook wij zijn in zekere zin ongeduldig, misschien omdat wij weten wat allemaal mogelijk is.” ➡

Mirjam Roorda-Knape (Varsseveld, 1972), studeerde milieuhygiëne aan de universiteit van Wageningen. Na haar studie werkte ze als projectleider bij Rijkswaterstaat en daarna geruime tijd bij de provincie Zuid-Holland met als speciaal aandachtsgebied duurzaamheid en de duurzame energie- en windindustrie.

Richard van Gemert (Eindhoven, 1966), studeerde werktuigbouw en proces- en producttechnologie aan de TU Eindhoven, behaalde zijn executive MBA aan de Twente School of Management en hoopt binnenkort te promoveren aan de TU Delft met een onderzoek naar energietransitie.

De HR-uitdagingen van Sekisui Alveo B.V.

Sekisui Alveo B.V. in Roermond produceert foam voor zeer uiteenlopende toepassingen. De belangrijkste marktsegmenten waarin de producten worden toegepast zijn automotive, construction, adhesive coating en industrial- & consumergoods. "We zijn een heel stabiel bedrijf, juist omdat we op verschillende markten onze producten kunnen afzetten," zegt HR Manager Philip Urlings. "Sinds het begin van de crisis zijn we alleen maar gegroeid in productievolume. We verkeren in een zeer dynamische markt en het is voor HR de uitdaging om daarin goed te ondersteunen."

Welke uitdagingen zijn jullie

aangegaan? Philip Urlings: "Primair: het realiseren van duurzame inzetbaarheid van ons personeel. Dit betekent dat we streven naar een flexibele populatie die mee kan in alle technologische ontwikkelingen. Maar zeker zo belangrijk is het streven om onze medewerkers gedurende hun loopbaan gezond en fit te houden, zodat zij hun werk goed kunnen uitvoeren en daarna in goede gezondheid kunnen genieten van hun pensioen. Omdat beide aspecten essentieel zijn om goed te kunnen inspelen op de dynamische marktvraag, zijn we het project *Levensfasebewust Personeelsbeleid* gestart."

Hoe zijn jullie daarmee aan de slag

gegaan? "Bij ons bedrijf werken 290 mensen. Door een laag verloop vergrijzen we langzaam. De populatie bestaat met name uit operators. Die wilden we allereerst bereiken met de vraag: 'wat betekent duurzame inzetbaarheid voor jou?' Enerzijds bekijk je dus wat je kunt bieden als organisatie en anderzijds bekijk je wat de rol van de medewerker zelf is binnen het thema *Levensfasebewust Personeelsbeleid*. Het is immers de verantwoordelijkheid van ons beiden. Een centrale pijler daarin is *Bewustwording*. We hebben daarom een film gemaakt waarmee we het thema verder toelichten



Philip Urlings en Bas Thissen (Equipe)

aan de hand van praktijkvoorbeelden uit onze eigen organisatie."

Welke andere pijlers zijn er?

"Allereerst de werktijden in ploegen ofwel *Roosters*, waarbij we een aantal alternatieven tegen het licht hebben gehouden. Daarnaast is er de pijler *Gezondheid*. Je kunt je richten op het verlagen van de belasting in het werk, maar ook op het vergroten van de belastbaarheid van de medewerker. Een goede gezondheid is dan erg belangrijk. Interventies die we op dit vlak hebben ondernomen zijn bijvoorbeeld de invoering van tiltrainingen, leefstijltrajecten en de mogelijkheid om deel te nemen aan een *Preventief Medisch Onderzoek*. Daarnaast is een ergonoom op bezoek geweest die samen met de leidinggeven en de medewerkers ergonomisch onvriendelijke werkplekken in kaart heeft gebracht. Als laatste hebben we de pijler *Loopbaan/Opleiding*, met de focus op balans in leeftijdsopbouw binnen de organisatie en binnen individuele teams. Ook is de werkgroep *Binden/Boeien* opgericht. Deze werkgroep heeft als doel om medewerkers van verschillende leeftijden en afdelingen met elkaar in gesprek te laten gaan over wat hun voldoening geeft in hun werk en hoe zij hier in de toekomst invulling aan kunnen

geven. Juist de diversiteit van deze groep maakt dat onze mensen uitgedaagd worden om hier over na te denken en om van elkaar te leren"

Voor de werving en selectie van professionals maken jullie gebruik van de expertise van Equipe. Hoe is jouw ervaring met dit bureau?

"Goed. Wat in mijn ogen Equipe anders maakt dan andere bureau's is de persoonlijke benadering. Ze hebben ook veel tijd geïnvesteerd om ons bedrijf goed te leren kennen. Je moet uiteindelijk een goede match hebben en dan niet alleen op de harde kant van de functie, maar ook op persoonlijk niveau. We zijn een heel sociaal bedrijf waar mensen graag werken. We hanteren ons *Vision House*, waarmee we de basis van onze organisatie schetsen. Daarin staat dat we niet alleen goede mensen zoeken, maar ook mensen die bij ons passen. Equipe weet dit in de zoektocht naar kandidaten uitstekend aan te wenden," aldus Philip Urlings. ➡

Philip Urlings (1984) studeerde Personeel en Arbeid. Ook behaalde hij een master Arbeidsrecht aan de Universiteit Maastricht. Sinds januari 2012 is hij als HR Manager verantwoordelijk voor de HRM-afdeling binnen Sekisui Alveo.

DINSDAG 24 MAART 2015

TRAINING 'HAAL MEER UIT JE WEBSITE EN ONLINE COMMUNICATIE!'

Als ondernemer kun je niet meer zonder online (marketing)communicatie, maar hoe werkt Google Analytics en website optimalisatie, en wat is dat eigenlijk? Deze training helpt ondernemers bij het realiseren van meer websitebezoekers, meer klanten en meer omzet. Gedurende één dag, ontdek je hoe je het rendement van je website en online communicatie (bijvoorbeeld digitale nieuwsbrieven, blogs en social media) verhoogt.

Dinsdag 24 maart 2015, van 08.00 tot 17.00 uur. Locatie: Ontmoet Anna, Meerssen. Voor meer informatie: www.timetoimprove.nu/training

DINSDAG 24 MAART 2015

PRO-KNOWLEDGE MEETING: PARTICIPATIEWET

Op 1 januari 2015 is de Participatiewet van kracht gegaan. Het doel van deze nieuwe wet is om mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt aan regulier werk te helpen. Maud Rulkens en Daniëlle van de Kant van Westrom geven een interactieve presentatie over de nieuwe wet. Wat betekent de Participatiewet voor ondernemers en wat komt er de komende tijd op u af?

*Dinsdag 24 maart van 11.45 tot 14.15 uur
Locatie: Westrom, De Hanze 1, Roermond
Voor meer informatie: www.prolimburg.nl*



INSCHRIJVEN VOOR DE 'HERMAN WIJFFELS INNOVATIEPRIJS'

Heeft u een duurzame innovatie? Zoekt u een springplank naar succes? Schrijf u dan voor 1 april 2015 in voor de Herman Wijffels Innovatieprijs. Maak kans op 30.000 euro, publiciteit en toegang tot kennis en netwerken. We zoeken ondernemende mensen met de beste innovaties. U hoeft geen klant te zijn van de Rabobank. U doet mee op persoonlijke titel, eventueel samen met anderen. U gaat daadwerkelijk met de innovatie ondernemen. Ook heeft u een werkend prototype, testresultaten of een pilot beschikbaar. Lees voor u zich inschrijft of uw innovatie voldoet aan de voorwaarden voor deelname.

De eerste screening van alle inzendingen gebeurt op basis van de inschrijfformulieren. Zorg dus dat uw innovatie positief opvalt met een kort, maar duidelijk en goed voorbereid verhaal.

Inschrijven voor 1 april 2015. Kijk voor meer informatie op www.hermanwijffelsinnovatieprijs.nl

DINSDAG 21 APRIL 2015

"BUSINESS & ONDERNEMEN IN ZUID-LIMBURG KENNIS EN NETWERKEVENEMENT (DEEL II)"

Ondernemerskansen in de vernieuwende economie staan centraal bij dit evenement. We gaan een positieve discussie voeren over de kansen voor Limburg. Laat uw stem horen en reageer op pittige stellingen en reacties van de panelleden (met onder

anderen Twan Beurskens (gedeputeerde), Maurice Wijts (LIOF), Theo van Kroonenburg (WOZL) en gasten uit het bedrijfsleven. Aansluitend zal een netwerkbörrel worden georganiseerd. Er zijn maximaal 150 plaatsen beschikbaar, dus meld u direct (gratis) aan.

Dinsdag 21 april 2015 van 15.30 tot 18.30 uur. Locatie: Stayokay Maastricht, Maasboulevard 101, Maastricht

Voor meer informatie: www.ictloket.nl/evenementen



Theater Sevagram opent haar deuren voor Patina

Zorgorganisatie Sevagram hecht vanuit haar mensgerichte zorgvisie en Sevagram Verwenzorg grote waarde aan Kunst en Cultuur. Kunst en Cultuur spelen vaak een belangrijke rol in een mensenleven. Dit stopt niet als mensen van zorg afhankelijk worden. Sevagram Verwenzorg zorgt ervoor dat ook ouderen die van zorg afhankelijk zijn kunnen genieten van mooie (kunst- en cultuur)activiteiten.

Zo liepen op 8 januari dit jaar 140 medewerkers/vrijwilligers en relaties mee in de goede-doelen-loop Zweitveur Leid in Maastricht. Een fantastisch bedrag van 39.000 euro voor Theater in de Wijk is toen bij elkaar gelopen. In samenwerking met **Cultura Nova** gaat Sevagram in de loop van 2015 met deze gelden theater voor cliënten en inwoners van de wijken in de regio's Heerlen en Heuvelland organiseren.

Gelijktijdig met de opening van Cultura Nova (begin september 2015) organiseert **Theater Sevagram** samen met Studium Chorale en Maastrichtse Componisten een bijzondere muziek-theatervoorstelling op **6 september 2015** in haar locatie Plataan, die toegankelijk is voor een breed publiek. 'Patina' is letterlijk een bijzonder natuurverschijnsel van veroudering door inwerking van water, licht en temperatuur. Patina wordt

niet beschouwd als een teken van verval, maar een laagje patina op metalen, stenen en houten kunstwerken geeft deze objecten echtheid mee.

De voorstelling Patina neemt de theaterbezoeker mee in een imaginaire wereld, waarin het niet gaat over de last van het ouder worden, maar juist over de kracht, levenservaring en levensvreugde, die achter een gepatineerde huid verborgen gaan. Immers: een mooi laagje patina op de huid is niet een teken van verval, maar een teken van echtheid. In een doorleefd gezicht zie je de hele mens.

In de verrassende combinatie van het beeldend figurentheater met nieuwe kleurrijke muziek verbinden de makers twee werelden met elkaar, die elkaar zelden ontmoet hebben. Een suggestief gedicht rond de cyclus van dag en nacht, van licht en donker loopt als rode draad door de voorstelling. Op het podium

bewegen de hoofdfiguur, die vergroeid lijkt met een pop en zes vrouwelijke vocalisten met maskers. Daaromheen drapeert een slagwerker met zijn instrumentarium een bijna filmisch muzikaal decor.



Belangstelling?

Speeldatum: **6 september 2015 om 15.00 uur**
in Theater Sevagram, Henri Dunantstraat 3 in Heerlen. Kaarten kosten 12,50 euro per stuk.
Bestellen via: communicatie@sevagram.nl



BEELD JEAN PIERRE GEUSENS

BLADPRESENTATIE ZUID

Op 13 januari werd ZUID magazine, uitgave januari/februari, exclusief aan relaties van ZUID gepresenteerd bij Teaching Hotel Maastricht. LIOF-directeur Jérôme Verhagen ontving het eerste exemplaar uit handen van hoofdredacteur Vivian Lataser. Aansluitend nam Rob Schaap van Maastricht Bereikbaar samen met Frank Bessems van Perfect Group plaats 'op de kruk' bij presentatrice Vivian Lataser. Daarna werd er volop genetwerkt.





BEELD JEAN PIERRE GEUSENS

RABO TOP CLUB

Rabobank Maastricht en Omstreken hield op maandag 19 januari de Rabo Top Club Nieuwjaarsbijeenkomst. In het Theater aan het Vrijthof kwamen ruim 550 ondernemers, van starters tot ervaren CEO's, bij elkaar om hun netwerk te vergroten en kennis uit te wisselen. Na de introductie door directie voorzitter Marc Cootjans, gaf Wim Boonstra, chef-econoom van de Rabobank Groep, het publiek in begrijpelijke taal college over de mondiale, Europese en Nederlandse economische ontwikkelingen. Vervolgens zorgde de gedreven visonair en ICT-expert Peter Hinssen uit Gent voor inhoudelijk entertainment met veel prikkelende uitspraken.





BEELD JEAN PIERRE GEUSENS

BAAT NIEUWJAARSBORREL

Dit jaar hield Baat accountants & adviseurs wederom de nieuwjaarsborrel tijdens Topmobiel in het MECC in Maastricht. Ook deze keer ontvingen ze weer vele gasten.



NETWERKEN

BEELD JEAN PIERRE GEUSENS

JALABAL

Elke afgetreden stadsprins van Kerkrade ontvangt de orde van de Sjwatse Kater, waarna hij voor het leven wordt opgenomen in de Prinseroad Kirchroa. Als teken van verbondenheid met zijn voorgangers, verwijzend naar het rokkostuum en het verdriet na het regeringsjaar. Voor iemand die nooit stadsprins van Kerkrade zal zijn, is de orde van de Sjwatse Kater een nauwelijks te verwerven kleinood. Tijdens het Jalabal wordt de Sjwatse Kater uitgereikt aan iemand die een bijzondere verdienste heeft verricht voor Kerkrade in het algemeen en de Kerkraadse cultuur in het bijzonder.





NEW JAGUAR XE. THE SPORTS SEDAN REDEFINED.

De nieuwe Jaguar XE sports sedan zet de nieuwe maatstaf in de middenklasse met zijn door de F-TYPE geïnspireerde design en baanbrekende technologie. Het programma van de Jaguar XE loopt van uitvoeringen met een CO2-emissie van slechts 99 g/km tot modellen met een topsnelheid van 250 km/h.

WWW.DEMANDT.NL

Vanaf juni 2015

JAGUAR XE
VANAF € 39.990*
LEASE VANAF
€ 699 **

20% BIJTELLING

HOW ALIVE ARE YOU?



Min./max gecombineerd verbruik 3.8-8.3 l/100km. CO2 uitstoot resp. 99-194 g/km.

*Vanafprijs € 39.990,- is incl. BPM en BTW en excl. kosten rijklaar maken. Zie voor kosten en voorwaarden www.jaguar.nl.

Wijzigingen voorbehouden. **Leaseprijs op basis van Full Operational Lease door Jaguar Fleet & Business Leasing 60 mnd/20.000 km/jaar. Prijswijzigingen voorbehouden.

DEMANDT-WAGEMANS B.V.

Amerikalaan 122 - 6199 AE Maastricht-Airport

Tel: +31 (0) 43 358 8299 - Fax: +31 (0) 43 358 8290



“The philosophy of the school room in one generation will be the philosophy of government in the next.” Abraham Lincoln

AANBESTEDINGSRECHT
ARBEIDSRECHT
BOUWRECHT
FAMILIERECHT
ONDERWIJSRECHT
INSOLVENTIERECHT
ONDERNEMINGSRECHT



Mr. M.M.J.F. Sijben



Mr. M.J. Mookhram



Mr. S.J.W.M. Vonken



Mr. J.T.J. Gorissen

WWW.VONDENHOFFSIJBEN.NL

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

[Vondenhoff
ADVOCATEN
Sijben]