

ZUID

OPINIE EN ACHTERGRONDEN UIT LIMBURG

JAARGANG 5 • NR 25 • NOV / DEC 2014 • ZUIDMAGAZINE.COM

Amazone Nicole den Dulk wil naar Paralympics

Carla Kikken-Jussen
VROUW AAN DE TOP

SPECIAL Business Experience

Hoe bright wordt
Brightlands?

THEMA ZORG

• **Marc Huijnen**
vraagtekens bij
decentralisatie

• **Prof. Wim Groot**
pleit voor een
sturende overheid



Interview door Vivian Lataster
**Leo Hauben met
1Limburg klaar
voor de toekomst**

Samen sterker

Mark en Paul Smeets, eigenaren Intratuin Maastricht:

“Door een **goede samenwerking** hebben we onze ambitie tot bloei gebracht”

De nieuwe Intratuin ten zuiden van Maastricht is 22.000 m². Dat is 9.000 m² meer dan de oude locatie iets verderop. Investing: 8 miljoen euro. Aantal medewerkers: 65. Rabobank Maastricht en Omstreken is als financier nauw betrokken bij de realisatie van het grootste tuincentrum in de Euregio. “Alles valt op zijn plek”, zegt Mark Smeets (1974), die samen met zijn broer eigenaar Paul (1976) is.

“Onze familie bankiert van oudsher bij de Rabobank. We zijn tevreden zoals het gaat, er is dan geen reden om te veranderen. Ook de transitie naar onze nieuwe zaak is soepel verlopen. In deze tijd is het voor niemand eenvoudig om een financiering te krijgen, zelfs de hypotheek voor een woonhuis is al lastig. Hier gaat het om andere bedragen en toch is het vlot gegaan. Ik denk dat de historie en prestaties die we geleverd hebben in de afgelopen jaren doorslaggevend zijn geweest. Die zijn positief.

We hebben het bedrijf in 2006 van onze ouders overgenomen”, aldus Mark.

“Het voordeel is dat wij als lokale bank kunnen terugvallen op onze landelijke expertise. Er is binnen Rabobank een specialist die zich uitsluitend richt op tuincentra en met name Intratuin. Daardoor kunnen we op korte termijn een gedegen analyse en berekening maken. Het was een constructief proces waarin met alle partijen goed is samengewerkt”, aldus Gaston Janssen, accountmanager Groot-

zakelijk bij Rabobank Maastricht en Omstreken. Voor de Rabobank was voldoende grondslag om een financiering te verstrekken. Ook bij de broers zelf was er geen enkele twijfel om deze expansie te realiseren, ook niet door het slechte economische klimaat. Paul: “We zijn overtuigd van ons eigen kunnen en onze formule. Er is een markt die de hele Euregio omvat. Als we dat geloof niet hadden, waren we er niet aan begonnen. En de Rabobank waarschijnlijk ook niet.”

Mark: “Nu valt alles op zijn plek. De markt trekt

aan, de signalen zijn positief. We hebben een goed voorjaar gehad en we zien dat mensen ons weten te vinden. Het is boven verwachting druk.”

De nieuwe Intratuin is een prachtige zaak waar alles draait om sfeer en beleving. Maar zeker zo belangrijk is de vakkennis op de vloer. “Wij hebben altijd geïnvesteerd in vakkennis. We blijven oudere ervaren mensen aannemen. Je moet ook verjongen, maar kennis is belangrijk. Op iedere afdeling hebben we medewerkers die weten waar ze het over hebben. Sommigen werken als vijftien jaar of langer bij ons”, aldus Paul. Wat zeker ook bijdraagt aan het succes is dat de broers zelf veel op de vloer zijn en meewerken: “Als je je niet op de vloer laat zien is dat niet goed.

Wij doen alles met zijn tweeën, en onze moeder komt af en toe helpen met de administratie. We zijn zoveel mogelijk hier. Als je iets ziet, kun je meteen schakelen. We hoeven geen bedrijfsleider die op kantoor zit. We willen de overheadkosten zo laag mogelijk houden.”

Mark is degene met een ‘groene’ achtergrond. “Daardoor kan ik zaken op de vloer sturen. Straks komen negentig karren binnen. Dan wil ik wel weten wat daar in zit. Als het bijvoorbeeld alleen maar perkplanten zijn, hebben we een probleem.” Paul heeft minder groene vingers, maar neemt het financiële deel voor zijn rekening. Samen hebben ze Intratuin gemaakt tot wat het nu is. Het begon 44 jaar geleden toen hun vader Leo Smeets begon met

het kweken van planten op de boerderij. Het assortiment werd allengs uitgebreid met potgrond en potten en uiteindelijk werd de kwekerij omgedoopt tot Tuincentrum Randwijck. Omdat het bedrijf uit zijn voegen groeide, werd zeventien jaar geleden besloten een geheel nieuw tuincentrum te bouwen aan de Molensingel. Paul en Mark stapten ook in het bedrijf. “We zitten er al zolang in en hebben altijd alles aangepakt. Dat werpt nu zijn vruchten af. Nu we groter zijn, zien we medewerkers ons wat minder vaak. Het is ook een grote oppervlakte”, aldus Paul. In 2003 sloot het bedrijf zich aan bij Intratuin en in 2006 namen de broers het familiebedrijf over. Klanten komen niet meer alleen voor tuinbenodigdheden. De nieuwe Intratuin is een warenhuis voor interieur, sfeer en tuin. Een belevingsconcept dat ook veel klanten met name uit de Belgische grensstreek trekt.

Een succesformule zo blijkt. De ruime parkeerplaats staat zo goed als vol, met een aanzienlijk aandeel Belgische kentenken. Binnen valt de aanwezigheid van de franstalige Belgen op door de taal. Het is gezellig druk en barbecues, tuinplanten, goudvissen en tuinlantaarns worden richting kassa gereden. “Je kunt nog zo’n mooie winkel hebben, je moet toch zorgen dat alles tot in de puntjes geregeld is. Service en kwaliteit, daar gaat het om. Wat dat betreft zijn we wel heel perfectionistisch”, zo zegt Paul.

Voor de Rabobank was voldoende grondslag om een financiering te verstrekken. De combinatie van lokale bank en het kunnen terugvallen op de landelijke expertise heeft zich hier bewezen. Er is binnen Rabobank een specialist die zich uitsluitend richt op tuincentra en met name Intratuin. Daardoor kan op korte termijn een gedegen analyse en berekening worden gemaakt.

Gaston Janssen, accountmanager Grootzakelijk Rabobank Maastricht en Omstreken



Samen sterker

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



Rabobank
Maastricht en Omstreken

Flexibel en fit Samen groeien Kansen zien Samen maken wij het verschil Van nu naar later Cliënt voorop Nieuwe werkelijkheid Lerende organisatie Fit voor de toekomst



daelzicht

Heerbaan 17
6097 AV Heel

Postbus 5002
6097 ZG Heel



Scan de code of ga naar
www.daelzicht.nl > publicaties > jaarbeeld

1 LIMBURG

Interview Vivian Lataster
met Leo Hauben over
1Limburg



10

SPECIAL

37 Business Experience 2014



28



50

THEMA ZORG

20 LEVANTOgroep vindt
ondersteuning bij Zorgtechniek
Limburg

28 Marc Huijnen van zorgbureau
Talent over decentralisatie

50 Professor Wim Groot pleit
voor sturende overheid

61 Noodzaak tot samenwerking
zorgorganisaties op alle niveaus



54

COLUMNS

9 Pedro Rademacher

21 Fons Mulders

27 Pim Steerneman

33 Wim Weijnen

49 Harm Wiertz

54 Michael Hamers

55 Marco Soeters

66 Conny Moonen



69

EN OOK

16 Essay Govert Derix

22 Carla Kikken-Jussen,
vrouw aan de top

56 Amazone Nicole den Dulk

63 Goede doel: Family-Centered Care

67 Zakenlunch

69 Jaguar F-TYPE getest

70 Agenda



22



56

Altijd in de buurt



Arbeidsbemiddeling is mensenwerk.
Daarom zijn onze filialen zichtbaar
aanwezig in Limburgse dorpen en steden.
U kunt ons vinden tussen Eijsden en Mook.

NIEUWSRAKET

De Tour de France, het liefst mis ik geen enkele etappe. Afgelopen zomer was ik een weekje op vakantie op een park aan de Adriatische kust van Italië. Op een pleintje, centraal gelegen in het park, stond een groot tv-schermbord en vanwege het grote aandeel Nederlanders, was deze afgestemd op de NOS. Aan het eind van de middag keken we dan ook met zo'n twintig, dertig landgenoten naar de Tour. De één met een biertje, de ander met een cappuccino. Tijdens de slotfase van een etappe, verscheen een tekst in beeld dat na de uitzending een extra journaal was. Op dat moment greep iedereen naar zijn telefoon, er was immers wifi en nog voor dat de eerste renner over de streep was, wist iedereen dat een vliegtuig was neergestort in de Oekraïne met waarschijnlijk Nederlanders aan boord. Getuigen spraken ervan dat het was neergehaald door een raket.

Tegenwoordig verspreidt het nieuws zich razendsnel. Zelfs tv rent soms achter de feiten aan en de tijd dat kranten kunnen uitpakken met een groot nieuwsitem op de voorpagina is verleden tijd. Hoewel ik me over dat laatste soms nog wel een verbaas. Nieuws verspreiden is één. En als je

een Facebook- of Twitter-account aanmaakt, ben je al een uitgever. "Maar, als je een leuk filmpje maakt van een grote brand ergens in Limburg, wil dat nog niet zeggen dat je een journalist bent," zegt L1-hoofdredacteur Leo Hauben in het artikel op pagina 10. "Dus dat vak journalistiek zal altijd blijven bestaan."

Zijn L1 sloot onlangs met MGL hét mediahuwelijk van Limburg: 1Limburg, bedoeld om het snelle nieuws te brengen, nieuws waarmee je je niet kunt onderscheiden. Vivian Lataster bestempelt het als 'twee concurrenten op één kussen' en voelt Leo in het interview aan de tand hierover.

Deze keer is het thema: zorg, een sector die aan de vooravond staat van grote veranderingen. Redacteur Jos Cortenraad interviewde professor Wim Groot die stelt dat Zuid-Limburgse gemeenten de klos zijn bij herverdeling budgetten en collega Loek Kusiak ging op bezoek bij Marc Huijnen van zorgbureau Talent. Ook een aantal van onze columnisten deelt een visie met u over de veranderingen in de zorg.



Johan Derrez Hoofdredacteur

ZUID VOOR BESLISSEND LIMBURG

Uitgever

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

Hoofdredacteur/directeur

Johan Derrez | 06 53832849
johanderrez@zuidmagazine.com

Sales

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

Redactie

Jos Cortenraad, Govert Derix,
Johan Derrez, Michael Hamers,
Bart Janssen, Margo de Kock,
Loek Kusiak, Vivian Lataster,

Conny Moonen, Fons Mulders,
Pedro Rademacher,
Pim Steerneman, Marco Soeters,
Sanne Tummers, Wim Weijnen,
Harm Wiertz.

Fotografie

Jean-Pierre Geusens, Marcel Maas,
Christian Petermann, Henry Peters.

Eindredactie

Marco Soeters

Vormgeving

Claudia Ritzen

Oplage

10.000 exemplaren. ZUID wordt zes keer per jaar gratis verstuurd aan de top-decisionmakers in de regio's Parkstad, Maastricht, Westelijke Mijnstreek en Roermond en verder verspreid in de hogere inkomenswijken. Het volgende nummer verschijnt januari 2015.

Auteursrechten

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



Bestuur UniPartners Maastricht v.l.n.r.: Janne Zwart, Sjaerd Willig, Naomi van Paassen, Rens Bokhorst en Hanne van Nasteren

PORTAL OVER LIMBURG ALS EEN UNIEKE GRENSREGIO

De portal www.limburgcrossborder.com is een bron van informatie over Limburg als unieke grensregio. Denk aan interviews met bedrijven, kennisinstellingen en publieke organisaties die profiteren van de unieke grensligging van Limburg, een impressie van grensoverschrijdende projecten en links naar organisaties die belangrijk zijn voor buitenlandse investeerders, studenten of toeristen. De portal is een initiatief van Connect Limburg, een nieuwe organisatie met een heldere opdracht: Limburg internationaal op de kaart zetten als unieke en grensoverschrijdende regio.



NIEUWE SPELER OP DE MARKT MAASTRICHT

EEN CREATIEVE TOPSTUDENT KAN HET VERSCHIL MAKEN

De gemeente is vanaf 2015 toezicht-houder en uitvoerder van langdurige zorg. Deze bestuurskundige overgang brengt uitdagingen met zich mee op het gebied van zorgvoorzieningen voor langdurig zieken en ouderen; de kwaliteit van zorg moet hoog worden gehouden in een fase van vergrijzing en geplande bezuinigingen. UniPartners Maastricht (UPM), een academisch adviesbureau gelieerd aan de Universiteit van Maastricht, heeft meegedacht over deze grote uitdagingen op de zorgmarkt. Bert Buizert, programmamanager Arbeid & Zorg van stichting Transmuraal Netwerk Midden-Holland heeft UPM in 2013 verzocht deel te nemen aan een brainstormsessie waarbij gespecialiseerde studenten bijeen kwamen om een frisse blik te werpen op de rol die zorgaanbieders kunnen spelen in de nabije toekomst. In deze creatieve sessie kwamen enkele belangrijke obstakels aan het licht.

De mate waarin de voorgestelde participatiesamenleving met mantelzorgers en vrijwilligers de arbeidsintensieve zorg voor langdurig zieken en ouderen kan opvangen is momenteel niet duidelijk. Deze onvoorspelbare vraag naar professionele zorg vereist meer flexibiliteit op de arbeidsmarkt. Het is moeilijk voor zorginstellingen om reactief te zijn in het zorgaanbod wanneer ZZP'ers in de zorg bij wet

niet flexibel ingehuurd mogen worden, resulterend in structurele onder- of overcapaciteit bij zorgaanbieders. Zonder hervormingen in de zorgmarkt zullen ook gemeentes onder deze inflexibiliteit komen te lijden. Enerzijds omdat het opzetten van individuele contracten en afspraken met ZZP'ers enorm tijdrovend is en hoge administratieve kosten met zich meebrengt. Anderzijds houdt het contracteren van instellingen met vaste medewerkers in dat ook betaald moet worden voor overbodige structurele kosten. Hoewel concrete oplossingen momenteel niet voorhanden zijn, heeft de actieve betrokkenheid van UPM ertoe bijgedragen dat beslissers in de zorg bewust zijn geworden van de bestaande problematiek en hierdoor weloverwogen beleidskeuzes kunnen gaan maken. Daarnaast werd UPM erg gewaardeerd voor het inbrengen van een geest van welwillendheid en drang tot innovatie. Op deze wijze tracht UPM het bedrijfsleven en de publieke sector te voorzien van creatieve ideeën van topstudenten die nog niet verkokerd zijn in geroutineerde werkwijzen en denkprocessen. Met op maat gemaakt onderzoek en inspiratiesessies zoals de bovenstaanden zal UniPartners Maastricht zich ook in de toekomst actief blijven inzetten voor het oplossen van brandende vraagstukken die een sleutel zijn tot innovatie en succes.

De Maastrichtse advocaten David Penn en Iddo Bakker zijn samen goed voor 20 jaar ervaring in de advocatuur, op zeer verschillende rechtsterreinen. Onlangs hebben zij hun krachten en ambities gebundeld, zodat ze ondernemers en particulieren nog beter kunnen bijstaan. Onder de naam Penn Bakker Advocaten houden Penn en Bakker vanaf die datum kantoor op het adres Markt 14 te Maastricht. Zie ook: www.pennbakker.nl.



Empathisch vermogen

W e keken laatst naar een documentaire over een nieuw 'fenomeen' dat langzaam maar zeker zijn intrede doet: computers in de zorg. We keken naar beelden van eenzame ouderen die 'gesprekken' voerden met de computer. Sommigen namen de kindgrote computer zelfs gezellig op schoot om samen naar Lingo te kijken. Vertederend?

De computer stelde zeer algemene, open vragen: "Hoe gaat het met u?" "Waarom bent u zo verdrietig?" En veel van die ouderen van tegenwoordig zijn nog zo netjes opgevoed dat ze keurig antwoord geven, als iemand of iets ze een vraag stelt. Vertederend?

De meeste ouderen in die documentaire hadden heus nog wel de helderheid van geest, om te beseffen dat ze tegen een apparaat spraken. Maar dat leek ze niet echt veel te schelen. Ze zaten zichtbaar verlegen om een doodgewoon praatje.

Maar soms stelde een oudere ook wel eens een vraag terug aan de computer, zoals dat gaat in een gewoon gesprek. Je vraagt iets aan iemand, die dan vervolgens ook weer iets

terugvraagt. Maar op die momenten bleef de computer blanco. Een computer is nu eenmaal geen mens. Een computer heeft geen empathisch vermogen.

Menigeen kwam in de documentaire aan het woord. Het verplegende personeel, familie, de producent van de robot, de directie van het verpleeghuis, de zorgkostenverzekeraar, de ouderen zelf. Iedereen had een min of meer zorgvuldig uitgesproken mening. Maar na afloop werden we toch vooral een beetje verdrietig.

Ach ja, de zorg kost veel geld. Vooral omdat we nu en in de toekomst zoveel ouderen hebben. Dat er nu en straks zoveel ouderen zijn, wisten we decennialang geleden al. Maar blijkbaar hebben we ons daar decennialang niet zo goed op voorbereid. En dus zoeken we nu vooral naar oplossingen. We laten ouderen zo lang mogelijk zelfstandig wonen, we laten vrijwillige mantelzorgers het vuile werk doen, we verhogen de zorgkosten en pas als het echt niet langer kan, pas dan gaan we onze ouderen verzorgen. En als we op die zorg vervolgens ook nog maar iets kunnen beknebbelen, dan zullen we dat zeker niet laten.

Helemaal niets ten nadele van die grote zielen in de zorg die zich dagelijks voor een habbekrats uit de naad werken om te doen wat gedaan moet worden. Niets ten nadele van techniek die ons leven en ons werk ten goede komt. Maar de manier waarop wij als samenleving in grote lijnen omgaan met onze ouderen getuigt vooral van bitter weinig respect.

Blijkbaar stompen we als samenleving af. We missen een wezenlijk inzicht en het gevoel om hoofdzaken van bijzaken te onderscheiden. Zorg is niet in de eerste plaats een kwestie van geld, maar een kwestie van gevoel, van empathisch vermogen. Zorg is een hoofdzaak, en geen bijzaak. 🐟

“Maar de manier waarop wij als samenleving in grote lijnen omgaan met onze ouderen getuigt vooral van bitter weinig respect”

Vivian Lastaster interviewt Leo Hauben

Twee concurrenten op één kussen

Afgelopen 17 september werd hét media-huwelijk van Limburg gesloten. Als eerste in Nederland zijn regionale dagbladen en de regionale omroep een intensieve digitale samenwerking aangegaan. Het resulteerde in 1Limburg: dé nieuwssite en app van Limburg. De ambitie is groot, want voor de jaarwisseling willen ze tien miljoen bezoeken per maand. Een hele opgave voor de hoofdredacteurs Huub Paulissen van MGL en Leo Hauben van L1. En dan te bedenken dat beide mediabedrijven, nog niet zo heel lang geleden, elkaar het daglicht niet in de ogen gunden. Vivian Lataster zocht Leo Hauben op bij L1, waar ook de redactie is gevestigd van de nieuwe nieuwssite.



Leo Hauben en Vivian Lataster

“Bereik, bereik, bereik, daar gaat het nu om”

Nu dus twee concurrenten op één kussen, in een ogenschijnlijk gearrangeerd huwelijk? Is dit huwelijk een lang leven beschoren?

Leo Hauben: “Ja, anders hadden we het niet gedaan. Dus het kan. Eerlijk gezegd had ik er twee jaar geleden ook niet aan moeten denken, dan had ik ook wel even moeten slikken bij het gegeven dat L1 het laatste nieuws niet meer op zijn eigen site zet. Als je wilt innoveren moet je op de eerste plaats bereid zijn te vernietigen, je moet keuzes maken. We vernietigen als het ware de nieuwsvoorziening op onze eigen site, maar we krijgen er iets mooiers voor terug. Op deze manier zijn we sterker. Klaar voor de toekomst. En sterk moeten we zijn, want met een loser wil niemand in zee gaan.”

Hoe gaat die toekomst er dan uitzien voor het medialandschap in Limburg?

“Het is een digitale chaos en die chaos wordt alleen maar groter. Als je een leuk filmpje maakt van een grote brand ergens in Limburg, wil dat nog niet zeggen dat je een journalist bent. In de huidige digitale wereld kan iedereen op elk

moment nieuws versturen en ontvangen, maar of dat de feitelijke waarheid is, valt te betwijfelen. Daarvoor is ooit de journalistiek uitgevonden; om duidelijkheid te scheppen in de chaos. Dus dat vak journalistiek zal altijd blijven bestaan. We moeten alleen met de tijd mee gaan en ervoor zorgen dat we een sterk product zijn, ook in de toekomst. Dat zijn we nu met 1Limburg! In dat opzicht is het uniek wat we doen. Samenwerken doen ze wel meer, maar samen nieuws vergaren en dat onder één gezamenlijk nieuw merk publiceren, dat is uniek.”

Dus L1 heeft een deel van zijn identiteit moeten opgeven, nieuws was toch de belangrijkste business van L1?

“Dat is het nog steeds. 1Limburg is ook L1, en visa versa. Alleen doen we het nu samen met de krant. Het laatste nieuws is nu te vinden via de website en de app van 1Limburg. Op de site van L1 vind je nu veel meer informatie over onze programma's. L1 is er uiteraard nog voor het nieuws op radio en televisie, maar vooral ook voor de 3 d's: diepgang, duiding en debat. Met dat laatste kun je je onderscheiden, met het 'snelle' nieuws niet. Het feitelijke nieuws kan in

principe iedereen brengen. We hebben nu meer mogelijkheden en capaciteiten om ons te onderscheiden zonder dat het ten koste gaat van het nieuws. Mooi toch? We betalen nu 5,5 fte van 1Limburg waar daadwerkelijk 11 fte aan het werk zijn. Het is voor zowel MGL als L1 een win-winsituatie. Het is een strategische keuze, het gaat niet om nu, maar over wat er is over drie à vier jaar. De concurrentie is groot en die wordt almaar groter. We proberen nu tekst, beeld, audio, foto te bundelen. Wij creëren helderheid voor de gebruiker. En als straks nu.nl toch naar Limburg komt met een regionale editie zijn wij zo sterk dat ze geen bedreiging voor ons zijn.”

Gaat nu.nl dan regionaal?

“Oh ja hoor, ze zijn al begonnen in Groningen. Maar wij hebben bijtijds de krachten gebundeld dus ik maak me geen zorgen. Natuurlijk moet de gebruiker wennen aan het feit dat het regionale nieuws niet meer te vinden is op hun oude vertrouwde adres op de website van de krant of omroep, maar dat is een kwestie van tijd. Dat hebben mensen zo door. Omdenken, daar gaat het om.”

Je zegt het eigenlijk zelf al: nieuws kan van vele kanalen komen, daar is toch geen droog brood meer mee te verdienen. De huidige generatie ziet nieuws als een algemeen goed, waar zit het verdienmodel? Er moeten toch minimaal 11 fte van betaald worden.

“Bereik, bereik, bereik, daar gaat het nu om. Mensen moeten ons leren kennen en weten te vinden. Als we dat hebben bereikt kunnen we aan een verdienmodel gaan denken. Pas dan heb je een goede basis voor commercie. Dat was ook wel de moeilijkheid in de aanloop naar deze samenwerking. MGL is een

privaat bedrijf, L1 is een publieke omroep, dan heb je beide andere belangen. We moesten het eerst eens worden dat het om bereik gaat en het versterken van ieders positie.”

1Limburg wordt dus voor 50 procent van subsidiegelden betaald?

“1Limburg staat net als L1 onder toezicht van het Commissariaat voor de Media. Maar dat belemmert ons



L1-gebouw in Maastricht



“Ik ben er heilig van overtuigd dat wij heel sterk staan. Ook voor de toekomst”

niet in journalistieke vrijheid, dat wordt nog weleens gedacht. Grote onzin. Wij bedrijven journalistiek en dat betekent duidelijkheid scheppen in de chaos, onafhankelijk. De kosten worden betaald uit de totale inkomsten van L1. Dat is 80% subsidie en 20% uit reclame. Maar vergeet niet, om bij te kunnen blijven in de snel veranderende digitale wereld moet je blijven investeren. Dan is het wel fijn als je dat met z'n tweeën kunt doen. Die kosten blijven betalen in je uppie, dat is erg lastig. Er is iedere keer wat. Over drie jaar zijn er weer nieuwe spelers of nieuwe kanalen. Maar ach, echte grote concurrentie verwacht ik niet. Wij kunnen met radio, televisie, dagbladen, website en apps natuurlijk al enorm veel mensen bereiken, dat kun je niet zo maar inhalen. We hebben een goede marktpositie. Er zijn weinig partijen die in de hele keten actief zijn. Ik ben er heilig van overtuigd dat wij heel sterk staan. Ook voor de toekomst.”

In de komende jaren wordt er flink bezuinigd, ook op de subsidies van de publieke regionale omroepen, dan zal jullie positie toch veranderen?

“Met 10 miljoen euro subsidie kan ik inderdaad niet dezelfde omroep maken als met 11,5 miljoen. Maar je hoort mij hier niet roepen dat het onmogelijk is. Ook voor een lager bedrag kan ik nog publieke omroep maken. Anders, maar niet onmogelijk. We zijn met nog wel meer dingen bezig.”

Zoals?

“Nou, dat ga ik niet zeggen.”

Fuseren met TVL?

“Dat weet ik niet. Dat is ook lastig met de wetgeving. Laat ik het zo zeggen: niets in de media blijft zoals het is.”

Je wilt er geen antwoord op geven?

“Nee.”

Je zit al lang in het vak. Sinds 1992 geef je leiding aan L1, voorheen Omroep Limburg. Waarschijnlijk begon je nog met een typemachine. Is het nog wel leuk?

“Ja, ik vind het nog steeds een leuk vak. Spannender. Dynamischer. De veranderingen gaan zo snel, maar ik kom nog steeds elke dag fluitend naar mijn werk.”

Wat doe jij over 10 jaar?

“Uh, journalistiek! Ik denk er eigenlijk niet aan wat ik dan zal doen. Ik houd van mijn werk en dat is nog elke dag zo geweest. Ik heb geen dromen. Als je me naar de toekomst vraagt, weet ik maar één ding zeker; er gaat weer iets gebeuren. En dan kun je er maar beter klaar voor zijn.”

Leo Hauben (1961) werd geboren in Hoensbroek. Voordat hij in 1992 begon als hoofd van de redactie bij Omroep Limburg werkte Leo drie jaar bij op de redactie van de Volkskrant en als freelancer. Hij studeerde journalistiek in Utrecht, maar rondde deze studie niet af. Leo Hauben woont in Maastricht.

Vivian Lataster (1976) is onder andere actrice en presentatrice. Tot voor kort presenteerde zij het tv-programma AvondGasten bij L1. Vivian woont in Kerkrade.



MESTRINI
Occhiali

OPTICIEN | OPTOMETRIE | CONTACTLENZEN

LIFE'S TOO SHORT TO WEAR BORING GLASSES!

Alain Mikli, Andy Wolf, Anne et Valentin, Chanel, Dita, Lindberg, Lunor, Moscot, Mykita, Oakley, Oliver Peoples, Paul Smith, Philippe Starck, Prada, Ray Ban, Rolf, Tag Heuer, Theo, Tod's, Tom Ford

Stationstraat 19-21 Meerssen t (043) 364 39 27
Stationsstraat 58 Maastricht t (043) 711 22 16
www.mestrini.nl

Hoe bright wordt Brightlands?

Het eerste waar ik aan moest denken toen ik voor het eerst de naam Brightlands hoorde, was de film *A Beautiful Mind* over de briljante wiskundige en econoom John Nash die in 1994 de Nobelprijs voor de Economie ontving. Jammer trouwens dat ik nog even googelde hoe het verhaal van die film ook alweer in elkaar stak. Mijn herinnering bleek namelijk niet te kloppen met de film. De sleutelscène was in mijn hoofd net iets mooier dan de werkelijkheid.

Vijf dames

In die scène vragen enkele studenten zich af hoe ze het best enkele schone dames in een bar kunnen veroveren. Het klassieke antwoord is dat ieder voor zich de aanval inzet. Nash laat op wiskundige wijze zien dat het intelligenter is om samen te werken. In mijn herinnering echter ging het zo: een student ziet in een café vijf schone dames en vraagt zich af hoe hij ze in zijn eentje allemaal tegelijk kan veroveren. Toegegeven: een nogal machoachtige vervorming van de werkelijkheid die zich zomaar in mijn brein voordeed. Laat ik er meteen aan toevoegen dat ik zelden of nooit bewust met zulke gedachten bezig ben. Totdat ik besepte dat dit beeld naadloos past op de Brightlands-uitdaging die alweer sinds een maand of twee van zich doet horen in onze provincie – en als het goed is ook daarbuiten.

Vijf aandrijfwielen

Brightlands is de nieuwe naam voor de Kennis-As die geboren werd uit een aantal Limburgse kennisinstellingen (UM, MUMC+, Zuyd) en die nu uitgroeit tot een ‘joint initiative’ van de universiteit, de hogeschool, het academisch ziekenhuis, de provincie en het bedrijfsleven om de economie in onze provincie vanuit vijf ‘aandrijfwielen’ of campussen op te

stuwen in de vaart der innovatieve volkeren. In de vorige Zuid heeft u daarover het nodige kunnen lezen. Wie de ambitie vanaf een afstand gadeslaat, moet vaststellen dat het inderdaad een huzarenstuk is om die vijf locaties (de Chemelot Campus in Sittard, de Health Campus in Maastricht, Greenport in Venlo, de Smart Services Campus in Heerlen en het bruisende universiteitsklimaat van de Maastrichtse binnenstad) en de betrokken partners op één lijn te krijgen. Of sterker: onder te brengen in een visionair perspectief waardoor al die onderdelen samen een verhaal vertellen dat méér is dan de som van de afzonderlijke hoofdstukken.

Puzzelstukken

De filosoof John Dewey stelde dat een publiek of een beweging niet zozeer ontstaat in het hoofd van één of meer geesten, maar veel meer doordat er een probleem of een urgentie is waar zich mensen omheen verzamelen. Dat lijkt ook bij Brightlands te spelen. Al sinds de start van de VersnellingsAgenda onder vorige Limburgse coalities hangt er een soort Grand Design van Limburgse innovatie, onderwijs en ondernemingslust in de lucht, een ambitie waarvoor vaker de term Triple-Helix is benut. Maar het lijkt alsof nu pas de tijd rijp was om de puzzelstukken in elkaar te laten vallen. Anderhalf jaar terug, toen de Kennis-As ineens ‘hot’ was, vertelde een Limburgse topondernemer me dat dit het beste was wat de provincie in het licht van de crisis in beweging kon zetten. Intussen kwam de universiteit openlijk uit voor haar groeidromen en ontwaakte in Heerlen het bewustzijn dat men eigenlijk een reusachtige technologische ruggengraat is voor o.a. de Zuid-as van Amsterdam. Er was geen genie à la John Nash voor nodig om te zien hoe al die bewegingen elkaar kunnen versterken.

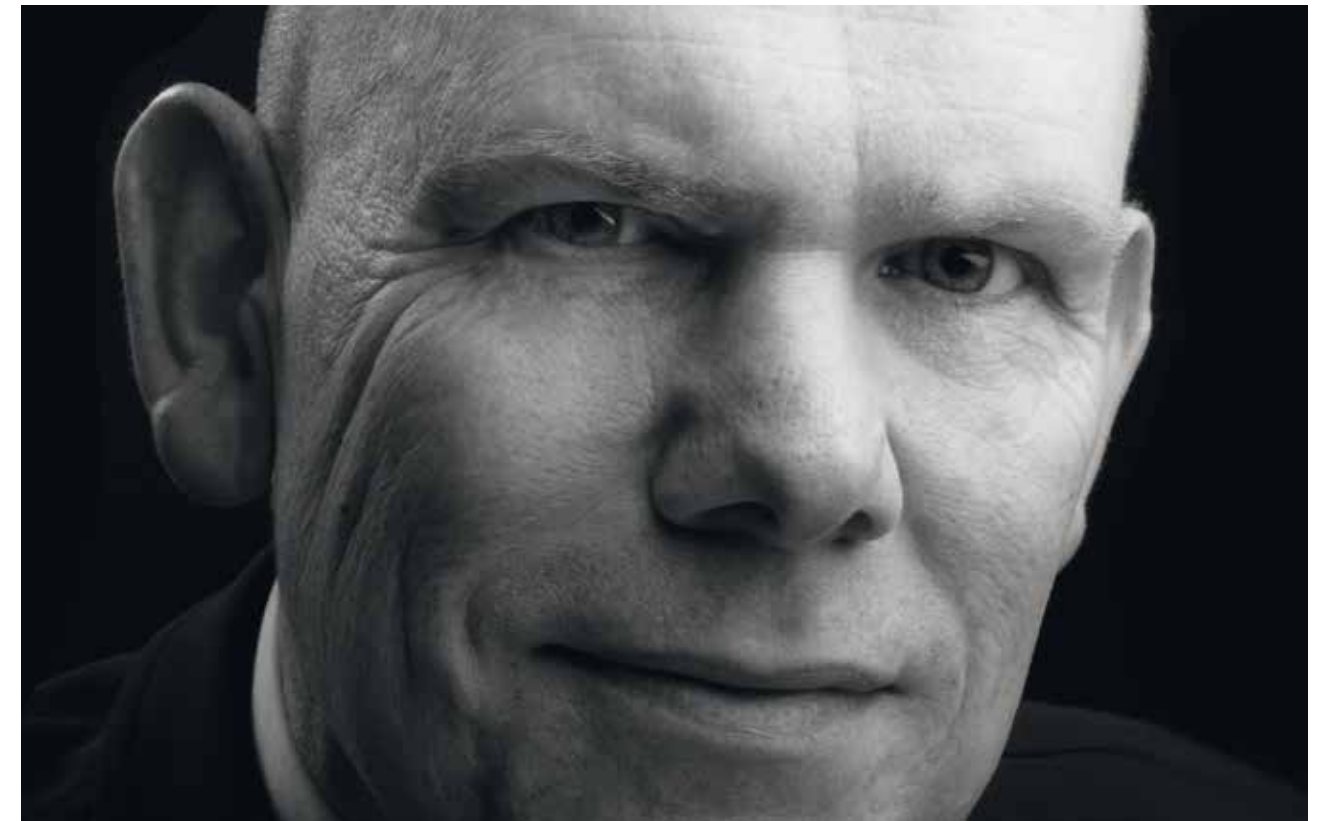
Speltheorie

Of toch wel? Nash staat bekend als grondlegger van de speltheorie. Het bekendste voorbeeld uit die theorie is het prisoners-dilemma. En jawel: die scène in die bar met die vijf schone dames is te vergelijken met dat dilemma dat draait om de vraag wanneer het intelligent is om samen te werken. Als iedereen voor zichzelf achter een dame aangaat, is de kans groot dat er ruzie ontstaat en alle studenten met lege handen (lees: zonder gezelschap) naar huis gaan. Maar als ze samenwerken en niet meteen allemaal hun zinnen zetten op het mooiste meisje, is de kans reëel dat iedereen in elk geval met een dame huiswaarts keert.

De speltheorie geeft drie criteria die nodig zijn voor zinvolle samenwerking: er moet een open tijds-horizon zijn (handelingen vinden plaats in de ‘schaduw van een gedeelde toekomst’), er moet sociale cohesie zijn, en er moet wederkerigheid zijn: de daden van de één moet een voelbaar effect hebben voor de ander. Anders gezegd: de succesvolle samenwerking van die studenten in die bar is voor herhaling vatbaar, versterkt de vriendschap én het onderling respect en vertrouwen. Drie ingrediënten die ook voor Brightlands cruciaal zijn.

Onderlinge betrokkenheid

Je zou een essay kunnen schrijven rondom de vraag hoe deze succesfactoren tussen de Brightlands-partners het beste gestalte kunnen krijgen. En wellicht dat een provinciale Johnny Nash zo’n analyse allang klaar heeft liggen voor de gevallen waarin de samenwerking door welke reden dan ook stroever loopt. Dan immers is het zaak te zien of de afspraken op deze drie vlakken goed zijn ingeregeld: of de droom nog wel ieders droom is, of er nog voldoende wordt geïnvesteerd in onderlinge betrokkenheid en cross-overs, en of



er niet toch stiekem leden van het gezelschap zijn die ‘voor zichzelf gaan’ of dromen van een solitaire free-lunch.

Dageraad

Maar de intelligentie van Brightlands kan verder gaan. Alleen al in de naam zit een belofte verpakt die alles en iedereen kan raken. Het woord bright betekent niet alleen zoveel als ‘mooi’, ‘intelligent’ en ‘goddelijk’, maar is ook te herleiden tot ‘schemering’ of ‘dageraad’. In de naam zit dus de ambitie verpakt om niet alleen die vijf locaties, maar hun complete euregionale uitstralingsgebied in een nieuw licht te plaatsen. Een beautiful mind die naar de droom van Brightlands kijkt stelt zich instinctief meteen één vraag: wat is dat licht?

Politieke ecologie

Eigenlijk zouden we daar een prijsvraag over moeten uitschrijven. Want wellicht is het niet intelligent om vooraf te zeggen wat dat licht zou moeten zijn. Brightlands als zodanig is de ontvouwing van een helderheid die niet alleen laat zien hoe je probleemloos verliefd kunt worden op vijf ambities tegelijk én ze vredig naast

elkaar kunt beminnen. Het is een belofte die wat mij betreft óók gepaard mag gaan met een frisse (deels al waaiende) wind in cultuur, onderwijs en politieke ecologie.

“Met Brightlands is het zoals met alles in het leven: het begint tussen de oren”

Met dit laatste doel ik op een nieuwe duiding van de manier waarop initiatieven als Brightlands van de grond komen. Niet vanuit een Master Mind of Grand Design. Maar omdat de juiste mensen zich in een juiste tijd vanuit een gelijke urgentie verzamelen rondom een aanvankelijke vage urgente ambitie. Zodanig dat je achteraf prompt de indruk zou kunnen krijgen dat er een beautiful mastermind aan het werk is geweest.

Alice in Brightlands

Toen ik de naam Brightlands voor het eerst hoorde, dacht ik: “Mag het een onsje minder?” Intussen besef ik dat juist zo’n betekenisvol vergezicht nodig is om dingen op hun plek te laten vallen. Welke ondernemer, bestuurder, onderzoeker, student, burger, young bright potential, filosoof, schrijver of adviseur wil er niet wonen in Brightlands?

Het enige wat nog ontbreekt is een toverspiegel à la Alice in Wonderland. Maar wie de ambities van de betrokkenen onder de loep neemt, voelt aan alles dat we binnenkort in Brightlands in alle mogelijke dimensies door spiegels kunnen stappen. Waar we dan uitkomen? Dat is voer voor een volgend essay. Of voor een prijsvraag. Intussen let niets u om in uw eigen beautiful mind de stap al te zetten. Met Brightlands is het immers zoals met alles in het leven: het begint tussen de oren. 🍷

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

KASTEEL WITTEM

In het hart van het Zuid-Limburgse Heuvelland ligt het authentieke Kasteel Wittem, omgeven door een prachtig kasteelpark. Sinds 1958 doet het kasteel dienst als hotel-restaurant.

Vergaderen in historische sfeer

Medio november 2010, kochten de huidige eigenaars, Ronald en Silvia de Meij - Rooding het kasteel, herstelden het in zijn oude glorie en vestigden er een luxe hotel, met brasserie Violin en vergadermogelijkheden. Kasteel Wittem heeft veel te bieden. De bijzondere locatie draagt bij aan de goede sfeer tijdens een vergadering, workshop of evenement. Alle faciliteiten zijn in huis om er een geslaagde dag van te maken. Kasteel Wittem beschikt over een unieke zaal: de Prinsenzaal. Hier komt elk evenement volledig tot zijn recht door de authentieke kasteelambiance.

Stenen Toren

De eerste kasteleeigenaar, de Luikse familie De Julemont, bouwde een grote stenen toren bij de Sinselbeek, het begin van Kasteel Wittem. Hun familiewapen bevatte een gekarteld kruis, dat nog steeds terug te vinden is in het logo van het kasteel.

Burcht

De ronde toren speelde al gauw een rol bij schermutselingen in de streek. Daarom lieten de eigenaren er grote muren aan bouwen, zodat er een grote burcht ontstond. Het kasteel had toen wel vijf torens, waarvan er slechts één bewaard is gebleven.

Beroemde namen uit de geschiedenis

In de loop der jaren deden veel beroemde namen uit de geschiedenis het kleine Wittem aan. Grootheden als Karel V, Willem van Oranje en Peter de Grote verbleven in het kasteel.

Kasteel Wittem
Wittermer Allee 3, Wittem
T + 31 43 450 1208
I: www.kasteelwittem.nl



Thymo Griesenbrock en Josine Warnier

Zorginnovatie door kennisoverdracht in workshop LEVANTOgroep vindt ondersteuning bij Zorgtechniek Limburg

De zorgkosten lopen gierend uit de hand. Technologische ontwikkelingen en innovaties moeten soelaas bieden. Zorgtechniek Limburg, kenniscentrum op het gebied van zorgtechnologie, stimuleert samen met zusterorganisatie Expertise centrum voor Innovatie Zorg en Technologie (EIZT) broodnodige vernieuwing en brengt vraag en aanbod bij elkaar. Met succes. Zorginstelling LEVANTOgroep kan erover meepraten. "Een workshop op maat heeft ons echt verder geholpen."

De LEVANTOgroep stond vorig jaar na een bestuurlijke fusie tussen de zorginstellingen RIMO, RIBW H&M en Algemeen Opvangcentrum Impuls. Met ruim 450 medewerkers biedt LEVANTOgroep hulp aan mensen met psychische of psychosociale problemen; zowel in 24-uurs voorzieningen als ook in dagverpleging, begeleid wonen en crisisopvang. "Innovatie is één van onze kernwaarden," zegt Thymo Griesenbrock, stafmedewerker Zorg&Innovatie. "Om onze cliënten beter te kunnen helpen en ook om méér mensen van dienst te zijn, willen we gebruik gaan maken van beeldbellen. Onze persoonlijk begeleiders kunnen dan snel en gemakkelijk contact leggen met de cliënten via het beeldscherm. Andersom kunnen cliënten ons ook

buiten de gebruikelijke uren beter bereiken. Beeldbellen maakt ons flexibeler, genereert tijdswinst en bevordert de zelfredzaamheid van onze cliënten."

Terughoudendheid

Op zich logische argumenten, maar niet iedereen bij LEVANTOgroep stond te juichen. "Er was terughoudendheid. Zo werd beeldbellen door een aantal medewerkers gezien als onpersoonlijk en ook waren er vraagtekens bij de techniek. Na een bijeenkomst begin dit jaar met andere zorginstellingen bij Zorgtechniek Limburg en EIZT hebben we om een concreet advies gevraagd."

Gekozen werd voor een workshop. "Geen standaard verhaal en zeker geen technische sessie," zegt accountmanager Josine Warnier van Zorgtechniek Limburg.

"We hebben samen met LEVANTOgroep een maatwerktraject van één dagdeel samengesteld, afgestemd op de doelgroep die zou moeten gaan werken met beeldbellen en achterhaald waar nu de terughoudendheid zat. Want dat was het probleem, niet de techniek. De trainer heeft ruime ervaring met het voortraject en de implementatie van beeldbellen bij andere zorginstellingen."

Resultaten

Thymo Griesenbrock knikt. "Precies wat we wilden: een bijeenkomst die enthousiasmeerde, informeerde en vooroordelen wegnam. De resultaten waren goed meetbaar. Vóór de workshop was een aantal medewerkers terughoudend en zeker niet enthousiast. Na afloop was de sfeer omgeslagen en kwamen medewerkers met ideeën en vragen over het vervolg. De trainer was in staat, naast de voordelen van beeldbellen te benoemen, de medewerkers zelf aan de slag te laten gaan zodat draagvlak werd gecreëerd en eventuele weerstand verdween. Hiermee is de basis gelegd om een volgende stap te zetten: het concretiseren van een plan van aanpak voor de verdere implementatie van beeldbellen via een begeleidingstraject. De workshop van Zorgtechniek Limburg heeft de weg gebaand. We zijn daar erg tevreden over."



En dat hoort Josine Warnier natuurlijk graag. "Kennisoverdracht is uiteraard ook een vorm van innovatie. Veel instellingen weten niet wat mogelijk is. Ze worstelen, weten niet hoe de technologie zich ontwikkelt of waar ze moeten beginnen. Wij ondersteunen en brengen partijen bij elkaar. We kunnen voor elke instelling of bedrijf een bijeenkomst organiseren. Precies op maat."

Meer info op www.zorgtechnieklimburg.nl



Gesodemeter met machine: 'born to be wild'

"Van belang is de norm, de sociale etiquette. Zeker een punt van aandacht"

Futureoloog Arthur C. Clarke wist de wereld in 1959 te vertellen dat 50 jaar later een radiozender ontwikkeld zou zijn die zo klein en compact was dat iedereen zo'n ding kon dragen. Alle mensen zouden met elkaar in contact komen, niemand zou meer kwijt raken.

De voorspeller noteerde zijn orakel op de tikmachine, met twee vingers, zweetend onder de oksels, jamglazen voor de ogen. Op zijn bureau een zwarte bakelieten telefoon.

Inmiddels heeft iedere wereldburger zo'n zendstation op zak. Clarke voorzag de zegening, niet de verdoemenis. Die dingen weten wie en waar je bent. Je raakt nooit meer kwijt, wel verloren!

Een cliënt vertelde mij vol trots dat hij de beschikking had over de data van 120 miljoen Europeanen, verkregen uit gesprekken en sms-informatie. Hij weet precies hoe laat de gebruikers naar bed gaan en waar zij wandelen.

Er wordt steeds meer data verzameld. Regels zijn er nauwelijks.

Internet heeft geen code, geen norm, geen vorm. Althans niet zichtbaar. Natuurlijk worden verwoede pogingen ondernomen om het internet te betugelen, maar vooralsnog zijn dat niet meer dan hemelbestormingen.

Terwijl de hele wereld het hoofd breekt over de bescherming van privacy, dé verloren oorlog van de 21e eeuw, steekt het nieuwe normenvacuüm de kop op. iWatch, Google Glass en hun gelijken staan in het voorportaal.

De mensheid gaat in 2014 intieme relaties aan met machines die de voorkeur hebben boven de intieme relatie met soortgenoten. Pure sodomie!

Deze nieuwe ontwikkeling is de opmaat voor de verzameling van nieuwe data, emotionele data. Deze emotionele data bestrijken intimiteiten, kennen het gedrag en het lichaam. Het kleine zendstation informeert de grote broer.

Het verzamelen van emotionele data is van alle tijden. Vraag het aan het verliefde stel dat in en door elkaar kruipt en alles van elkaar wil weten en vreten.

Zij verzamelen elkaars intieme data evenals de machine dat doet. Het verschil is de massa, de macht van het grote getal.

Alarm?

Sommige filosofen zijn van mening dat het 'wild te mogen zijn' een fundamenteel recht is. Het recht om even niet gemeten en geweten te kunnen zijn. Jean Jacques Rousseau zei: "Il faut être sauvages c'est le seul moyen d'être libre". (Vrij vertaald: Wie wild wil zijn moet vrij in een hutje op de hei gaan zitten). Vrijheid bestaat niet in gebondenheid met een technocratische samenleving.

Van belang is de norm, de sociale etiquette. Zeker een punt van aandacht.

Wij gaan terug naar Clarke. In zijn tijd wist zijn vriend wel hoe de vlag erbij hing. Clarke zelf is nooit uit de kast gekomen. Hij dronk met zijn vrouw Earl Grey. Hij leed aan het postpolio-syndroom. Deze intieme informatie heeft een machine met mij gedeeld!

FONS MULDER
MULDER ADVOCATEN



Carla Kikken-Jussen

Carla Kikken-Jussen, vice-president
Medpace Medical Device Europa:

‘Amerikaanse manier van business zit mij als gegoten’

Carla Kikken-Jussen uit Vaals verkocht in 2012 haar eigen bedrijf en geeft, nog steeds vanuit Vaals, leiding aan de Europese tak van Medpace Medical Device, een Amerikaanse consultant die producenten van medische hulpmiddelen begeleidt bij de officiële toelating van hun product op de markt. “In deze business moet je vaak snel beslissen. Dat ligt me.”

Waar ligt de kiem van uw ondernemerschap?
“Naast een baan als secretaresse op een advocatenkantoor in Heerlen studeerde ik rechten. Door mijn juridische achtergrond kwam ik vervolgens in dienst van Datascope, een Amerikaans fabrikant van medische hulpmiddelen op gebied van cardiologie en wondbehandeling, en een vestiging in Vaals. Hierdoor kwam ik, en dat vond ik erg boeiend, ook in contact met technische commissies bij de EU in Brussel. Brussel besluit over de toekenning van het CE-keurmerk, nodig voor de acceptatie van medische apparatuur in ziekenhuizen in de EU. Ook vanuit Parijs heb ik nog een jaar voor een organisatie advieswerk gedaan met betrekking tot regelgeving en voorwaarden waar medische apparatuur aan moet voldoen voordat het de markt op kan. In 2002 besloot ik in deze branche vanuit huis mijn eigen bedrijf op te richten: MediTech Strategic Consultants. Mijn startkapitaal was een tweede hypotheek op mijn huis. Ik

begon met één administratief medewerkster en één Amerikaanse klant uit mijn eigen netwerk. Maar als je een steen in de vijver gooit, worden de kringen groter, dus het aantal projecten nam toe. Daar past ook geen ‘van-negen-tot-vijf’ mentaliteit bij. Dat scheelt in hoe succesvol je kunt worden. Kan in deze branche ook niet anders. Als Nederland om vijf uur stopt met werken, begint in de VS de werkdag.”

Om welke medische hulpmiddelen en type consultancy gaat het?

“Denk daarbij aan research- en ontwikkelingswerk door bedrijven als Medtronic of Boston Scientific, maar ook aan universiteiten en individuele ontwikkelaars die producten bedenken als een hartklep, meetapparatuur om aandoeningen vast te stellen en andere diagnose-instrumenten, producten voor wondbehandeling, enzovoort. Deze ontwikkelaars hebben goedkeuring van de autoriteiten nodig om hun vinding als een voor de patiënt veilig product op de markt te mogen brengen. Dan gaat het om een CE-keurmerk van een

“Ik hou van de wijze waarop men snel beslissingen durft te nemen, doortastend optreedt en veel waarde hecht aan het onderhouden van netwerken”

notified body, zoals TüV, De Norske Veritas (DNV) of in Nederland, waar we de Wet Medische Hulpmiddelen hebben, de instantie DEKRA, het vroegere KEMA. In Amerika bestaat de Food and Drugs Administration (FDA) over de toelating van medische hulpmiddelen.” “In het traject naar toelating levert Medpace als onafhankelijke partij de begeleiding. We beoordelen of aan bepaalde standards is voldaan, bijvoorbeeld: is het hulpmiddel ook getest in dierproeven? Is een klinische studie verricht? Komen de gegevens overeen met de informatie uit het patiëntendossier? Ook kijken we namens de ontwikkelaar welke ziekenhuis een klinische studie kan verrichten. Wanneer alle documenten zijn ingediend en ethische commissies en of andere instanties goedkeuring hebben verleend, is ons werk klaar.”

“Ontwikkelaars met een veelbelovend idee kan ik ook introduceren bij capital venture groepen, bij investeerders. Amerikaanse bedrijven komen vaak het eerst naar Europa om hun product hier op de markt te krijgen. De toelating in de VS duurt langer en is duurder. In Vaals werk ik met veertig medewerkers van verschillende nationaliteiten die bovendien meerdere talen spreken. Zij begeleiden deze bedrijven met de introductie op de EU-markt. Zodoende kunnen ze hier al geld verdienen totdat ze hun product ook in Amerika mogen lanceren.”

In 2012 verkocht u uw bedrijf aan Medpace, voor wie u vervolgens de Europese divisie ging leiden. Was u toe aan een nieuwe uitdaging? “Dat ik mijn bedrijf wilde verkopen, stond al vast toen ik het begon. Dat is ook wat Amerikaanse starters doen: een bedrijf beginnen om het weer te verkopen. Ik vond Medpace niet, zij vonden mij. Ik had de contacten en ervaring die zij nodig hadden om op de Europese markt voet aan de grond te krijgen. Daar is acht maanden over onderhandeld, met een mooi overnamebedrag als resultaat. Voor mij is veranderd dat ik de dagelijkse gang van zaken in onze twee kantoorvilla's in Vaals nu overlaat aan een managementteam. In mijn rol als vice-president voor Europa focus ik op nieuwe acquisities, presentaties op seminars, introductie van Medpace bij bedrijven. Daarvoor ben ik ook, verspreid over het jaar, een groot aantal weken in de VS, meestal in Houston waar zich het Texas Medical Center bevindt, in zijn soort het grootste ter wereld. Ik ontmoet en werk daar met jonge bedrijven die potentie hebben. Zij kunnen door Medpace naar de Europese markt begeleid worden. Sinds de overheid het ruimtevaartprogramma van NASA heeft geschrapt, ligt in Houston ook veel medische technologie op de plank die al in de ruimte getest is en naar de markt kan. Omgekeerd en door de acquisitie met Medpace kan ik ook bedrijven uit Europa begeleiden naar de Amerikaanse markt.”

Wat spreekt u zo aan in de Amerikaanse manier van zakendoen?

“Ik hou van de wijze waarop men snel beslissingen durft te nemen, doortastend optreedt, en veel waarde hecht aan het onderhouden van netwerken. Daar krijg je altijd iets voor terug. Die cultuur ligt me goed. Ik hanteer in het bedrijf in Vaals een open deur-policy. Iedereen kan bij mij binnenlopen met vragen, wensen, suggesties. Maar ik kan, als het nodig is, ook streng en directief zijn. De medewerkers weten wel waar dat mee te maken heeft. Veel Amerikaanse bedrijven werken met investment rounds, met verschillende fases waarin er weer geld beschikbaar is als een bepaald doel gehaald wordt. Een bedrijf dat in een hulpmiddel geïnvesteerd heeft, maar niet de deadline haalt waarop zij hun documenten hadden moeten indienen, loopt het risico failliet te gaan. We voelen dus gezonde druk en grote verantwoordelijkheid.”



“Anderzijds ben ik niet naïef, want ik zie ook de keerzijde van de Amerikaanse bedrijfscultuur. Veel werknemers hebben geen vast contract en kunnen van de ene op andere dag ontslagen worden. Wat dat betreft pas ik beter bij het Nederlandse model. Als werkgever moet je je ook steeds realiseren dat jouw medewerkers ook gezinnen en hypotheek hebben.”

Welke zakelijke band heeft u nog meer met Limburg?

“Ik heb nauwe contacten met de investeringsbank Liof. Samen bezoeken we geregeld bedrijven die in diensten van Medpace geïnteresseerd zijn. Ook heb ik een meeting gehad bij de Health Campus Maastricht en het daar gevestigde Clinical Trial Centre voor mensgebonden onderzoek. Ik zie hier een regio opkomen met veel innovatieve, medisch-technologische bedrijfjes die ik kan helpen aan een ingang op de Europese of Amerikaanse markt.”

Carla Kikken-Jussen (geboren in Vaals) werkte als adviseur voor het bedrijf Datascope voordat zij in 2002 het bedrijf MedTech oprichtte. Dat verkocht ze in 2012 aan Medpace Medical Devices, waar zij sindsdien opereert als vice-president. Over de (Europese) omzet van Medpace worden geen mededelingen gedaan. Kikken-Jussen heeft verder bestuurs- en adviesfuncties bij onder meer het normalisatie-instituut NEN, het Europese adviescomité RAPS, Life Sciences Limburg Group, GreenHills Venture en Vimecon GmbH. In 2008 won zij de Rabobank Demarrage Prijs voor ondernemers en 2010 koos de Dutch Federation of Businesswoman haar tot beste vrouwelijke ondernemer. Carla Kikken-Jussen is gehuwd. Hobby's: lezen (thrillers) en film (science fiction).

- ADVERTENTIE -

ABDIJ ROLDUC
hotel auberge conferentieoord



**SFEERVOL VERGADEREN
IN EEN UNIEKE AMBIANCE**



hotel



restaurant



congres



monument

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





Sevagram bouwt aan de toekomst van de geriatrische revalidatiezorg in Parkstad.
Voor meer informatie over Plataan: www.sevagram.nl

COMMERCIËLE ADVOCATEN VOOR SUCCESVOLLE ONDERNEMERS

CLERX van ROY advocaten

T 046 4363388 | www.cvradvocaten.nl



Sociale media in de zorg?

Sociale media zijn niet meer weg te denken uit ons leven. Vaak worden ze ingezet als een massamedium: om een boodschap bij een groot publiek bekend te maken en te laten verspreiden als een virus. Denk aan de recente Ice Bucket Challenge-hype als marketing- en fondswervende tool voor ALS.

Bij grote bedrijven als Microsoft lopen mensen rond die op hun visitekaartje de titel 'futurist' hebben staan. Dat zijn mensen die betaald krijgen om de toekomst te voorspellen. Dat doen zij op basis van modellen en berekeningen. Bijvoorbeeld in welke richting de markt gaat bewegen.

Want dit houdt ons toch wel bezig: Welke kant gaan we op met sociale media, wat is de toekomst van sociale media en dan meer specifiek van Facebook? Plaatsen we over 5 jaar nog steeds berichtjes bij elkaar op de tijdlijn en taggen we elkaar nog steeds in foto's?

Duidelijk is dat we de behoefte voelen om onderdeel te zijn van een gemeenschap. Het gevoel willen hebben dat we ergens bij horen. In die context is de overname door Facebook van Oculus en de gamingbril bijzonder. De

bril dompelt gamers onder in een virtuele wereld. Na de bekendmaking van het nieuws vroegen veel mensen zich af wat Facebook van plan is met het apparaat. Een sociaal netwerk dat een gamingbril koopt die nog niet eens op de markt is, wat zit daar achter?

Op zijn Facebook-pagina vertelt Zuckerberg, de grote baas van Facebook dat het bedrijf zich in eerste instantie inderdaad zal richten op gamen. Als de gamewereld veroverd is, wil Facebook de virtual reality-producten van Oculus echter veel breder gaan inzetten. "Na games maken we van Oculus een platform voor het uitwisselen van allerlei andere ervaringen. Stel je toch eens voor dat je op het veld zit bij een wedstrijd, studeert in een klaslokaal met studenten en leraren uit de hele wereld of een persoonlijk consult hebt met, een dokter - gewoon door thuis een bril op te zetten", aldus Zuckerberg.

De bril Oculus Rift wordt sinds de overname door Facebook steeds populairder. Ook in de zorg dringt de virtual reality-bril door. Het Martini ziekenhuis gebruikt de bril voor afleiding tijdens pijnlijke verbandwisselingen bij brandwonden. Maar het

"De zorg worstelt met social media, zo blijkt uit onderzoek"

apparaat is ook in staat om angsten te verhelpen.

Terug naar sociale media en zorg. De zorg worstelt met social media, zo blijkt uit onderzoek. Het merendeel van zorgorganisaties geeft aan dat zij graag aan de gang willen met social media, maar te weinig tijd en geld hebben om er echt werk van te maken. Naast weinig tijd en geld, ontbreekt het ook aan overzicht. Verder bestaat er ook angst voor negatieve publiciteit en ontbreekt het vaker aan draagvlak binnen de organisatie. De (zorg)organisaties gebruiken social media vooral om informatie over hun organisatie te verspreiden. Facebook is daarbij erg populair.

Pluspunten van de inzet van social media zijn voor de zorg niet heel anders dan in andere sectoren: grote(re) toegankelijkheid, sympathieke uitstraling en effectieve communicatie. Algemene PR is dan ook het voornaamste doeleinde van de inzet van social media in de zorg, terwijl het veel minder wordt gebruikt voor doelen als

klantwerving en in- en externe communicatie.

Drempelvrees rondom social media is overigens heel gewoon en zeker in de zorgsector loont het om hier zorgvuldig mee om te gaan, maar het moet geen argument zijn om de kansen van social media niet te benutten. Nu is het echt niet voor iedereen een goed te gebruiken medium, maar voor die (zorg)organisaties die de mogelijkheden inzien zou het wel eens een echt nieuw perspectief kunnen bieden in meerdere opzichten. Ook hier geldt: als je de kansen ziet, moet je ze grijpen!

Marc Huijnen (zorgbureau Talent)
over decentralisatie:

‘Neem professional niet zorg voor kwetsbare jongeren uit handen’

Gemeenten dragen vanaf 2015 de verantwoordelijkheid voor de zorg voor kinderen en jongeren. Zij hebben hun professionele hulp hard nodig. Maar hoe zorg je voor goede ondersteuning als gemeenten conform de afspraken met het rijk 20 procent op de jeugdzorg en 25 procent op de dagbesteding bezuinigen? Gemeenten kennen hun zwakbegaafde en licht verstandelijk beperkte inwoners niet.



Marc Huijnen



De wajongers (jonggehandicapten) werken in de horeca van restaurant Talentino in Margraten en bij bakkerij 'Bekkerie Tebannet' in Banholt

Toch moeten voor hen ook in 2015 zorgplannen opgesteld worden. Maar professionele zorgverleners vrezen verschraving van de zorg als gemeenten kiezen voor, om maar een optie te noemen, de inzet van extra vrijwilligers als goedkope variant. “Gaan we straks 20 procent minder jeugdigen helpen? Uren schrappen? Of zetten we nog meer vrijwilligers als goedkope arbeidskrachten aan het werk?,” vraagt directeur Marc Huijnen van gespecialiseerd zorgbureau Talent in Eckelrade (gemeente Margraten) zich af. Een té grote afhankelijkheid van vrijwilligers, die nu de professionals ondersteunen, vindt Huijnen een verkeerde

ontwikkeling. “Ik hoor gemeenten nu vaker vragen: hoeveel vrijwilligers heb je, en hoeveel mantelzorgers? Als je er daar veel van hebt, ben je toppie. Iedereen raakt in rep en roer als een vrijwilliger voor een schoolklas staat, maar in de zorg moet dat allemaal maar makkelijk kunnen. Ik weet hoe het gaat: het begint met wandelmoeders, en op zeker moment nemen ze uit goeigheid de zorg over. Vrijwilligers zijn echter onmisbaar, ook voor Talent. Ze doen het vervoer van onze cliënten, helpen mee bij creatieve activiteiten. Ze ondersteunen de professional. Maar op onze woongroepen van jongeren in onder meer Margraten en Gulpen heb ik 24-uurs professionele zorg,

ofwel toezicht, nodig. Ik hoop niet dat vrijwilligers er daar zes uur van moeten overnemen. Ouders vragen mij: “Marc, kunnen we straks nog wel rekenen op de zorg die we nu krijgen?”

Geen schotten

Huijnen werkte als ‘oplossingsgericht systeemtherapeut’ bij een zorgorganisatie totdat hij uit onvrede over de geleverde zorg in 2007 samen met collega Marco Keulen zorgbureau Talent in het leven riep. “Het begon met groepsbegeleiding op zaterdag voor kinderen van 6 tot 14 jaar. Al gauw kregen we verzoeken voor individuele gezinsbegeleiding. Zo is het verder gegroeid.”

Talent richt zich op de begeleiding van kinderen en jongvolwassenen van drie tot 23 jaar met een licht verstandelijke beperking (ADHD, autisme) of psychiatrische beperking. De 125 professionals van Talent en een legertje vrijwilligers bieden 970 cliënten van Vaals tot Sittard dagopvang, individuele- en gezinsbegeleiding, dagbesteding voor jongvolwassenen, begeleid wonen en jobcoaching voor jongeren met een afstand tot de arbeidsmarkt. De financiering van de zorg bij Talent komt uit het persoonsgebonden budget (pgb), zorg in natura via het Zorgkantoor en geld van de Provincie Limburg voor circa 25 casussen.

Wat is TALENT? Gespecialiseerd Zorgbureau Talent BV in Eckelrade richt zich sinds 2006 in Zuid-Limburg op de talenten en opvoeding van, op dit moment, ruim 950 kinderen en jong volwassenen met gedrags- en/of psychiatrische problematiek of een lichte verstandelijke beperking. Talent heeft 125 beroepskrachten, meest sociaal-psychiatrisch verpleegkundigen, 30 stagiairs en enkele tientallen vrijwilligers.



starten moet dat ook een aanwinst zijn voor de buurt en geen last. Onze activiteiten willen we zoveel mogelijk integreren in de lokale samenleving." Geslaagde voorbeelden daarvan zijn er genoeg.

Catering WK Wielrennen

Voor de buitenwacht is Talent onder meer bekend door het restaurant Talentino in Margraten. Wajongers werken er onder begeleiding in de keuken en de bediening en volgen daarnaast een horecaopleiding op niveau 2 en 3. In de ruimte boven het restaurant huist een woongroep van Talent. Het restaurant wordt, evenals een bakkerij van Talent in Banholt, gerund op commerciële basis, maar de inkomsten vloeien terug naar de zorg, zoals de dagbesteding. "Talent," zegt Huijnen, "heeft weliswaar de rechtsvorm van een BV, maar die afkorting staat meer voor BoerenVerstand. We willen alle zorggeld effectief besteden om quitte te spelen." Tijdens het WK wielrennen in Valkenburg (2012) verzorgden de Talentino's de catering in de perszaal voor 600 journalisten. En voor alleenstaande ouderen in het Heuvelland heeft Talent met 50 vrijwilligers weer het verzorgen van maaltijden volgens het oude concept van 'tafeltje dekje' ter hand genomen.

En dan nadert nu de decentralisatie van de zorg naar de gemeenten, waarbij het onzeker is welke activiteiten in de huidige vorm Talent straks nog kan blijven aanbieden. Aan de gemeentelijke 'ontwikkeltafels' voor de herinrichting van de zorg wordt heel wat afgepraat, weet Huijnen. Hij kent ook zorginstellingen die de dagbesteding al in de ban hebben gedaan omdat daar geen geld meer voor is. "In feite moet ik met zestien gemeenten praten, dus zij kunnen allemaal hun eigen beleid maken en voorkeuren voor bezuinigingen inbrengen. De gemeenten Maastricht/Heuvelland hebben zich samengepakt om met zorgaanbieders in het kader van de Wet maatschappelijke ondersteuning (Wmo) zoveel mogelijk uniforme productieafspraken te maken. Maar wat het gaat worden? Jongeren worden nu voor bijvoorbeeld 100 euro heen en terug naar een dagbesteding gebracht en krijgen daar professionele begeleiding en te eten. Als daar straks 25 euro af gaat, kun je niet meer hetzelfde bieden. Terwijl naar mijn idee hetzelfde dagdeel nodig is. Je wilt ook niet dat deze jongeren een deel van de dag op straat rondzwerven en daar de verkeerde mensen ontmoeten."

"Onze jongeren noem ik ook geen cliënten, maar talenten"

Huijnen: "Er wordt vruchtbaar samengewerkt met Jeugdzorg en jeugdpsychiatrie, gehandicaptenzorg en speciaal onderwijs. Maar tussen deze zorgvelden zitten in onze manier van werken geen schotten. Daarin is Talent kartrekker. Als het eetpatroon van een kind op de speciale school niet goed loopt, kan er ook thuis iets aan de hand zijn. Dat zoeken we met de ouders uit. Leerlingen die door gedragsproblemen uitvallen, proberen we ook thuis op te vangen, zodat ze weer naar school kunnen."

"Wij werken met de krachtbronnen van de kinderen zelf en hun ouders. Onze jongeren noem ik ook geen cliënten, maar talenten. Wij willen niet dat ze met een stigma en weinig eigenwaarde rondlopen, maar proberen ze juist op het podium te krijgen. Dus spelen ze geen voetbal in een 'psycho-motorenclub', maar voetballen ze tegen een gewone voetbalclub als St. Geertruid. En wanneer we een woongroep

Ambulant werken

Stilzitten en afwachten waar de gemeenten mee komen, zit niet in Huijnen's aard als maatschappelijk ondernemer. "Voor de decentralisatie geldt 2015 nog als een overbruggingsjaar. Dat hebben we nodig om onze organisatie op de nieuwe ontwikkelingen af te stellen. We proberen daar nu al op te anticiperen om de effecten van de krimpende budgetten te kunnen verzachten. Neem de hervorming van het speciaal onderwijs. Kinderen uit dat onderwijs moeten weer naar gewone scholen. Ze krijgen dan extra begeleiding in de klas. Ik heb contacten gelegd met het speciaal onderwijs om in hun gebouwen met onze expertise ook de

groepsbegeleiding te mogen verzorgen. Wij hebben de schotten al weggehaald en bovendien scheelt dat weer in vervoerskosten. Verder zullen, als uren dagbesteding wegvallen, onze mensen meer ambulant gaan werken. Meer thuisbezoek dus. Je moet deze jongeren en hun ouders wel aandacht blijven geven. We willen geen nee verkopen."

Eind september maakten 30 jongeren van Talent en zes begeleiders een vakantietrip van een week naar de Turkse kust. De 900 euro die de reis per jongere kostte, was door hen bijeengespaard met appels plukken, tuinonderhoud, krantjes rondbrengen. "Aan creativiteit om wat leuks van het leven te maken is bij ons geen gebrek," aldus

Huijnen, die stelt dat gemeenten juist nu gebruik moeten maken van de expertise van ontslagen medewerkers van Jeugdzorg en bureau MEE. "Zij hebben altijd goed werk geleverd en kennen de zorgvraag als geen ander."

Maar de uitvoering en de kwaliteit van de zorg in belangrijke mate laten afhangen van vrijwilligers? Huijnen: "Ik onderschrijf het belang van een goede prijs-kwaliteitverhouding in de zorg en wil graag met gemeenten sparren hoe je met minder geld toch tot een verantwoord pakket komt. Ik kan zelfs nog dringend vrijwilligers gebruiken, maar niet ter vervanging van mijn beroepskrachten. Want daarmee is de kwaliteit van de zorg niet geholpen."

- ADVERTENTIE -

ALFA ROMEO 4C



Exclusief bij:



COUMANS GELEEN

Rijksweg Zuid 310, 046-475 62 22
www.autocoumans.nl

5,9%
Financial Lease Actie



Voor de auto van de zaak hoeft u echt niet ver van huis.

Autolease is maatwerk. Op papier én in de praktijk. Vandaar dat Euregio Autolease persoonlijk contact belangrijk vindt. Als Limburgs bedrijf spreken wij uw taal en kennen wij het regionale ondernemerslandschap. Op basis van onze ervaring en uw vraag komen wij samen tot een perfect passende mobiliteitsoplossing. Een goed voorstel houdt meer in dan een scherpe prijs. Denk aan informatie over fiscale voordelen. Kijk direct op www.euregio-autolease.nl voor meer informatie. Of neem contact op voor een deskundig advies via 046-452 9393. We zijn altijd dichtbij!

Euregio Autolease
direct, deskundig & dichtbij!

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 toewijding gekregen in het weekblad Elsevier: "Beste thuiszorgorganisatie van Nederland".



Economische groei bittere noodzaak

Nu steeds meer landen uit de crisis komen, de één overigens wat sneller dan de ander, dringt zich de vraag op: hoe nu verder? Ten tijde van de crisis werden hele debatten gevoerd over stimuleren van de economie dan wel strikt vasthouden aan de Europese EMU-norm van maximaal 3% tekort. Toch zien we ook nu dat de omvang en aard van groei in diverse landen nogal verschilt. Italië en Frankrijk zijn wat dat betreft voorbeelden waar de hele ontwikkeling ten goede op zijn zachtst gezegd nogal moeizaam gaat.

Laten we ons eigen land eens kritisch onder de loep nemen. Nederland is een open economie die in hoge mate van haar export afhankelijk is. Het is diezelfde export die ons land uit de crisis geholpen heeft, waarna de binnenlandse consumptie schoorvoetend gevolgd is. Ook bij ons is de situatie nog erg kwetsbaar; zowel vertrouwen bij burgers als bij bedrijven wisselt nogal en de verschillende internationale brandhaarden maken het er niet beter op.

Toch kan het geen kwaad om te kijken hoe we als land uit de crisis gekomen zijn. En dan kan de constatering niet veel anders zijn dan dat we met een achterstand aan de wedstrijd naar de toekomst beginnen. De pijn zit hem op twee punten: de collectieve lastendruk en het te lage niveau van overheidsinvesteringen. Wat betreft de collectieve lastendruk voor burgers en bedrijfsleven tonen cijfers aan dat deze van 2001 tot 2013 met 35 miljard is toegenomen onder invloed van het toenmalige denken dat de groei onverminderd door zou zetten. Niets is minder waar gebleken.

Op het punt van overheidsinvesteringen zijn de opbrengsten van de aardgasbaten voor het Rijk in het verleden altijd aangewend voor grote overheidsinvesteringen in kennis en infrastructuur. Om de tekorten op de lopende rekening nog enigszins in de hand te houden zijn deze gelden de afgelopen jaren gebruikt ter afdekking van tekorten, dus heeft men ook op het vlak van investeringen een behoorlijke achterstand opgelopen.

Ik hoor sommigen al roepen, maar waarom nog groei, we hebben het toch al goed genoeg? Het feit dat we het goed hebben is voornamelijk te danken aan het feit dat onze export draait op producten en diensten met een hoge toegevoegde waarde op het gebied van innovatie. Op veel vlakken zijn we op kennisgebied internationaal toonaangevend. Om onze welvaart op het huidige niveau te behouden zullen we wel moeten blijven investeren in onze kennis en innovatie. Wat bovendien nieuw is, is dat ons vele uitdagingen te wachten staan op terreinen als water, energie, klimaat, voedsel etc.

Wat moet er dan gebeuren? Grofweg gezegd moeten we een enorme versnelling aanbrengen in investeringen in kennis en innovatie. Daarnaast moeten we uiteraard ervoor zorgen dat we concurrerend blijven en hier wringt de schoen van de collectieve lastendruk. Er zal een behoorlijke lastenverlichting moeten komen voor burgers en bedrijfsleven en hiertoe biedt de herziening van het huidige belastingstelsel alle mogelijkheden. Laten we dan wel zo moedig zijn om hierin verlichtingen door te voeren die er echt toe doen. En dan heb ik het niet over tienden van procenten over vele jaren,

daar gaan we het niet mee redden. We moeten van een collectieve verzorgingsstaat weer naar een ondernemende samenleving. Immers groei wordt door ondernemers gerealiseerd en de overheid dient hierin te faciliteren. Dit is ook de belangrijkste reden waarom een land als Frankrijk het moeilijk heeft om uit de crisis te komen. Het socialistische bewind van president Hollande probeert al geruime tijd, zonder veel succes, om de economie weer aan de praat te krijgen en verwacht van een groei van 0 tot 1% nu naar 2% in 2019 te komen. Men blijft echter in een grote boog om het collectiviteitsdenken en het in het verleden opgetuigde sociale gebouw heen lopen. Het meest sprekende voorbeeld hiervan is de nog altijd bestaande 35-urige werkweek naast vele andere voorbeelden.

Ook in ons land zullen we deze discussie moeten voeren. Het feit dat iemand die in de bouwsector werkzaam is en op zijn maandelijkse loonbriefje een bruto bedrag van € 4.600 heeft staan, maar onder de streep € 2.300, geeft te denken. Het bedrag dat de werkgever hiervoor betaalt, is namelijk € 7.000, een systeem dat op termijn niet houdbaar meer is.

Ook onze jeugd, die immers de toekomst heeft, accepteert steeds minder de huidige realiteit waarbij veel keuzes voor hun gemaakt worden en niet door hun zelf bepaald worden! ➡

DRS. WIM WEIJNEN
DIRECTEUR LIMBURGSE WERKGEVERS
VERENIGING



“The facts are always friendly, every bit of evidence one can acquire, in any area, leads one that much closer to what is true.”

Carl Rogers

BOUWRECHT
AANBESTEDINGSRECHT
FAMILIERECHT
ARBEIDSRECHT
INSOLVENTIERECHT
ONDERNEMINGSRECHT



Mr. M.J. Mookhram



Mr. W.B.M. Vondenhoff



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@vondenhoffsijben.nl

[Vondenhoff
ADVOCATEN
Sijben]

Bewijzen is winnen



mr. B.A.R. Janssen | Vondenhoff Sijben Advocaten

Bewijs vormt de spil van het recht. Het komt geregeld voor dat een ondernemer mijn kantoor vraagt om hem te helpen in een zakelijke kwestie die hij ogenschijnlijk niet kan verliezen. Er is alleen één probleem: de ondernemer heeft niets vastgelegd van de door hem – in goed vertrouwen – gemaakte afspraken die thans niet (meer) worden nagekomen. Ondernemers zijn ook geen juristen, althans niet per se, en een papieren rompslomp wordt als een last ervaren. Bovendien hoor ik vaak dat de zakelijke partner wel kan worden vertrouwd. Zaken doen op goed vertrouwen alleen, is helaas vragen om problemen, welke problemen in beginsel eenvoudig kunnen worden voorkomen door het vergaren van bewijs.

In een gerechtelijke procedure geldt als hoofdregel dat degene die een bepaalde stelling opwerpt (“We zijn mondeling overeengekomen dat ...”), die stelling zal moeten bewijzen. Hoe moet die (eisende) partij dat dan doen?

Bewijs kan op uiteenlopende wijzen worden geleverd. De wet zegt zelfs dat bewijs ‘door alle middelen’ kan worden geleverd tenzij daarop elders in de wet een uitzondering wordt gemaakt. Die uitzonderingen zijn evenwel erg schaars en voor de praktijk dan ook niet van groot belang. Bewijs kan aldus worden geleverd door getuigen, geschriften waaronder brieven en faxberichten, maar ook digitale berichten zoals e-mails of Whatsapp-berichten, door

deskundigen en aan de hand van video- of bandopnames. Het is zelfs zo dat onrechtmatig verkregen bewijs onder omstandigheden mag worden gebruikt om een zaak te winnen. Zo kan het heimelijk opnemen van een telefoongesprek met een zakenpartner, hoewel dat misschien niet zo netjes is, bijdragen aan een gewonnen zaak.

Zo herinner ik me een zaak waarbij een cliënt door een bank werd aangesproken tot betaling van EUR 100.000,00. De onderneming van cliënt had van de bank een aantal leningen verkregen ten behoeve van een aantal aandelentransacties. In ruil voor één van de leningen had de cliënt zich persoonlijk tot borg jegens de bank verbonden. Nadat een andere lening niet volledig kon worden terugbetaald, werd mijn cliënt

als borg in privé aangesproken. Wat bleek toen, in de overeenkomst van borgtocht was opgenomen dat de borgstelling voor alle geldleningen gold en niet enkel voor de ingeloste lening. Dankzij een opgenomen telefoongesprek met de verantwoordelijke bankmedewerker, die de gemaakte afspraken op band herhaalde, moest de bank mijn cliënt verder met rust laten.

Niet al het bewijs is van gelijke waarde. Zo levert een door de notaris opgestelde akte dwingend bewijs op. Dat betekent dat de rechter de inhoud van die akte voor waar moet aannemen en het aan de wederpartij is om het tegendeel aan te tonen. Het vastleggen van afspraken bij notariële akte is dan ook een heel veilige optie, maar lang niet altijd noodzakelijk. Een door de betrokkenen ondertekende

overeenkomst kan net zo goed zijn, waarbij het wel de voorkeur verdient dat er getuigen mee tekenen. Een aangetekende brief is een belangrijk middel om de goede ontvangst van een belangrijke mededeling veilig te stellen. Ook een fax en een e-mailbericht kunnen belangrijke bewijswaarde hebben. Van die berichten kan immers eenvoudig worden vastgesteld dat, wanneer en door wie ze zijn verzonden en wie de berichten moet hebben ontvangen.

Getuigen kunnen in een procedure ook een rol van betekenis spelen. Tot die getuigen behoren ook de procederende partijen. Gelet op het feit van algemene bekendheid dat procespartijen geneigd zijn om een loopje met de waarheid te nemen door in hun voordeel te verklaren, wordt aan de verklaring van een procespartij slechts beperkte bewijswaarde toegekend. Hun verklaring werkt alleen in hun voordeel indien er aanvullend bewijs is dat de verklaring geloofwaardig maakt.

Uiteindelijk is het aan de rechter om het bewijs op waarde te schatten, waarbij wel geldt dat hoe meer en geloofwaardiger het bewijs, hoe beter de kansen worden. Want zo werkt het in een procedure: bewijzen is winnen! 🐟

Sjef Ubaghs Installatietechniek uit Berg en Terblijt Al bijna 30 jaar het hart verpand aan MVV



Bert Hardij, Sjef Ubaghs en Jos Ubaghs

In 1957 richtte Sjef Ubaghs een installatiebedrijf op. Hij is inmiddels 81 jaar oud en het bedrijf is al geruime tijd in handen van zijn zonen. Het bedrijf, met meer dan 40 mensen in dienst, richt zich op utiliteit en dan voornamelijk de werktuigbouwkundige duurzame installaties, dat wil zeggen: sanitair, cv en koeling. Elektrotechniek is het kleinste onderdeel, waarbij voor grotere projecten wordt samengewerkt met collegabedrijven om zo het totale segment te kunnen bedienen, zowel op de zakelijk als de particulier markt.

Onderhoud

Financieel directeur Bert Hardij: "Het onderdeel service is voor de toekomst de belangrijkste tak binnen de sector installatietechniek. We zien dat investeringen meer op langere termijn worden gezet met het gevolg dat er meer onderhoud moet plaatsvinden. Tevens

zijn de richtlijnen, die er al zijn en nog gaan komen, meer aangescherpt. Denk aan 'OK CV', het keurmerk dat 1 januari aanstaande, landelijk wordt ingevoerd." Jos Ubaghs vervolgt: "Wat ook gaat veranderen is dat de toekomstige generaties onzorgd willen worden. Ze werken hard en als ze thuis komen willen ze hun rustmoment hebben, en moet alles functioneren. Daarvoor is onderhoud belangrijk, zodat alles het met een druk op knop gewoon doet."

Clubliefde

Sinds 1985 is het bedrijf al sponsor van MVV. Bert: "We zijn begonnen als lid van de Club van 1000 die inmiddels is opgeheven. Daarna is de sponsoring steeds uitgebreid en nu zijn we shirtsponsor." Jos: "Mijn vader heeft al heel lang zijn hart aan MVV verpand. Eerlijk gezegd sponsoren we niet alleen uit zakelijk belang, maar ook uit clubliefde. Natuurlijk vergroot je als shirtsponsor je

naamsbekendheid, maar dat is moeilijk te meten. Pa zit nog steeds op de tribune. Hij heeft heel veel gedaan voor zijn drie zoons en dan mag, moet, je ook iets terugdoen. Dit is ook MVO."



Interesse in sponsormogelijkheden bij MVV Maastricht?

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

2014 BUSINESS EXPERIENCE

SPECIAL

groei

HET PLATFORM VOOR
LIMBURGSE ONDERNEMERS

TWITTER MEE!

@be_mecc | #BE2014

DINSDAG 18 NOVEMBER 2014 | MECC MAASTRICHT

MODERATOR EN KEYNOTE SPREKERS

Aldith Hunkar
Peter van Uhm
Hans de Boer
Marcel Mingers



Business Experience gelooft in groei voor de Limburgse ondernemer.

Voor het derde jaar op rij organiseert MECC Maastricht samen met de Limburgse Werkgevers Vereniging (LWV) op de derde dinsdag in november Business Experience. Hét platform voor Limburgse ondernemers, beleidsmakers en kennisinstituten. Inspireren, kennisdeling en netwerken staan centraal tijdens het ondernemerscongres waar circa 1000 directieleden, beleidsmakers, eigenaren, managers en inkopers elkaar ontmoeten.

Tijdens Business Experience wordt een kwalitatief dagprogramma gepresenteerd, bestaande uit een plenair auditoriumprogramma met keynote sprekers Peter van Uhm (Voormalig Commandant der Strijdkrachten van de Nederlandse krijgsmacht en Spreker van het Jaar 2013), Marcel Mingers (CEO van Extrema en organisator van o.a. Extrema Outdoor en Solar Weekend Festival) en Hans de Boer (Voorzitter VNO-NCW) en twee rondes van inspiratiesessies en workshops. Centraal dagthema is 'groei'. Het ondernemerscongres zal geleid worden door Aldith Hunkar, voormalig presentatrice van het NOS journaal.



DAGTHEMA GROEI

Groei is een onderwerp waar alle facetten in een onderneming mee te maken krijgen. Niet alleen zakelijke groei, maar ook - en dat is minstens zo belangrijk- persoonlijke groei. Groei vereist anders denken, uit de zo bekende comfortzone stappen en (gerichte) risico's nemen. Tijdens Business Experience worden inspiratiesessies en workshops gegeven door regionale bedrijven op het gebied van Finance, Marketing & Sales, Crossing Borders en Top 1% Mindset.

ARRANGEMENTEN TOEGANGSKAARTEN

Toegangskarten voor Business Experience kosten €150,- per kaart excl. BTW. Wilt u meerdere relaties, collega's of medewerkers uitnodigen? Kies dan voor een arrangement. Hoe meer kaarten u afneemt, hoe hoger de kortingspercentages:

- 1 – 10 kaarten: normale prijs
- 10 – 20 kaarten: 5% korting op het totaalbedrag
- 20 – 30 kaarten: 7,5% korting op het totaal bedrag
- 30 kaarten en meer: 10% korting op het totaal bedrag

Neem voor meer informatie of voor het bestellen van bundel kaarten contact op met de organisatie via **+31 (0) 43 38 38 306** of **m.romera@mecc.nl**

IT'S TIME TO **GROW!**

Unieke congresgarantie

Niet tevreden? Ons risico!

De organisatie van Business Experience staat 100% achter haar product en introduceert daarom een unieke "niet goed, geld terug garantie". Nooit eerder werd een dergelijke garantie door een congresorganisator gegeven. Niet tevreden? Ons risico!

Mark Romera, Product Manager Business Experience:

"Als organisatie staan wij 100% achter ons product en willen wij de kwaliteit ervan waarborgen. Daarom bestaat de mogelijkheid om aansluitend aan het event, het congres te evalueren en te beoordelen. Feedback is van grote waarde zodat het congresprogramma optimaal kan worden afgestemd op de behoeften van onze bezoekers. Als organisatie doen we er alles aan om een bezoek aan het congres voor Limburgse ondernemers, beleidsmakers en kennisinstituten een van de beste investeringen van hun geld en tijd te maken. Wanneer dit achteraf niet het geval is geweest en zij in de evaluatie het auditoriumprogramma als slecht beoordelen, dan ontvangen zij hun investering ter waarde van €150,- excl. per kaart btw terug. Zonder vragen, zonder voorwaarden."



MODERATOR & KEYNOTE SPREKERS

Auditorium Business Experience 2014

Moderator: Aldith Hunkar



Aldith Hunkar verwierf landelijke bekendheid als presentatrice bij het NOS Journaal, het NOS Jeugdjournaal, NOS Actueel en door tal van sociaal-culturele programma's. In 20 jaar heeft Hunkar zich ontwikkeld als een freestyle multimedia journaliste en heeft zij een unieke stijl in presenteren ontwikkeld. Als dagvoorzitter van Business Experience vormt zij een interactieve brug tussen ondernemers en sprekers.

Keynote spreker: Peter van Uhm

Van bakkerszoon tot generaal. Vanuit een middenstandsgezin met visie, eerlijkheid en duidelijkheid als commandant en leider door de rangen opgeklimmen tot Commandant der Strijdkrachten, een functie op het raakvlak van de militaire en politieke wereld. Peter van Uhm: "Een goed draaiende organisatie begint bij een leiding met visie, rust en een moreel kompas. Zonder moreel kompas geen structurele groei. Net als bij topsport is kampioen worden één, maar kampioen blijven is heel wat anders". Tijdens Business Experience zal Van Uhm de Limburgse werkgevers inspireren en motiveren op het gebied van groei, leiderschap & visie.



Keynote spreker: Hans de Boer



Hans de Boer is ondernemer, bestuurder en voormalig voorzitter van MKB-Nederland (1997 tot 2003). De laatste 10 jaar was De Boer commissaris en adviseur bij diverse organisaties. Per 1 juli 2014 is hij voorzitter van VNO-NCW. VNO-NCW is de grootste ondernemingsorganisatie van Nederland. Een organisatie die zich sterk maakt voor een goed ondernemings- en investeringsklimaat en de gemeenschappelijke belangen van het Nederlandse bedrijfsleven behartigt op zowel nationaal als internationaal niveau. De boodschap van De Boer is duidelijk: het wordt tijd dat de politiek en de andere sociale partners zich realiseren dat Nederland en de wereld er echt anders uitzien dan pakweg tien, zelfs vijf jaar geleden, en dat dat om een radicaal gewijzigde aanpak vraagt. De Boer spreekt dan ook over het groeiherstel van de Nederlandse economie.

Keynote spreker: Marcel Mingers

Met zijn positivisme en onverbeterlijke tegendraadsheid heeft Marcel een instituut gebouwd in de Nederlandse dance. Wat ooit begon als het eerste housefeest van Limburg, is inmiddels de grootste dancebedrijf van Zuid-Nederland – met Extrema Outdoor, Extrema Belgium en Solar Weekend als belangrijkste wapenfeiten.

Als ondernemer weet Mingers wat het is om in te spelen op een veranderende markt. In 2012 verandert de Nederlandse editie van Extrema Outdoor van koers: de capaciteit gaat terug van 55.000 naar 40.000 bezoekers en de ticketprijs omlaag. Inhoudelijk verschuift de focus ook: meer live. Een totaalbeleving van muziek en entertainment. Tijdens Business Experience spreekt Mingers over groei, ondernemerschap en veranderingen.



PROGRAMMA 18 NOVEMBER 2014

09.00 uur	VOORPROGRAMMA PARTNERS		
13.00 uur	ONTVANGST BEZOEKERS		
13.30 — 14.15 uur	AUDITORIUM		
	Aldith Hunkar	Moderator	Groei
	Peter van Uhm	'Waarom draagt het morele kompas bij aan structurele groei?'	Groei
14.30 — 15.30 uur	WORKSHOPS		
	Joon Menze	Joon Menze Coaching & Training	Workshop
	Leo Crombach en Dirk Ernst	Lijnspeel	Workshop
14.30 — 14.55 uur	INSPIRATIESESSIE RONDE 1		
	Jack Braeken	Stepco	Marketing & Sales
	Etiëne Fouarge	LARK Information Lab	Marketing & Sales
	Mirjam Schroeder	Chocolate Company	Cross Border
	Paul Rulkens & Richard Habets	Peak Performance Group	Top 1% Mindset
	David Berg	Financing Europe B.V.	Finance
	Ton Harmes	Boekhandel Dominicanen	Finance
15.05 — 15.30 uur	INSPIRATIESESSIE RONDE 2		
	Jan Scheele	TEDx	Marketing & Sales
	Jan Maenen & Jan Klopers	Battle field workshop	Top 1% Mindset
	Carsten Brzeski	ING	Finance
	Luuk Hendriks	Boels Zanders Advocaten	Cross Border
	Pascal van der Heijde	Koenen en Co Bedrijfsadviseurs	Finance
	Harry Henssen	Feedback Limburg	Top 1% Mindset
15.30 uur	PAUZE		
16.30 — 18.00 uur	AUDITORIUM		
	Aldith Hunkar	Moderator	Groei
	Hans de Boer	'Groeierstel van de Nederlandse Economie'	Groei
	Marcel Mingers	'Waarom is het DNA belangrijk voor de groei van een onderneming?'	Groei
18.00 uur	BORREL		
20.00 uur	EINDE		

Geïnspireerd door... *De sprekers van Business Experience.*

Business Experience is een dag om door sessies, workshops en collega ondernemers geïnspireerd te worden. Een dag om even stil te staan bij hoe uw bedrijf gaat groeien. Inspiratiesessies over de 4 pilaren van groei, iedere spreker vertelt over een onderwerp op het gebied van Finance, Marketing & Sales, Crossing Borders en Top 1% Mindset. Namen die u kent of waar u kennis mee gaat maken. Sprekers met een goed verhaal en een berg ervaring.

Paul Rulkens & Richard Habets

In de afgelopen 15 jaar hebben Rulkens en Habets honderden ondernemers en onafhankelijke professionals begeleid om van goed naar beter te gaan. Met innovatieve en effectieve strategieën helpen zij gepassioneerde ondernemers en professionals met buitengewone ambities om hun grote dromen en tomeloze energie om te zetten in resultaten.

Tijdens Business Experience geven zij een inspiratiesessie met als thema "De meerderheid heeft altijd ongelijk". Als de meerderheid gelijk zou hebben zou Lady Gaga of Lionel Messi ondertussen tot president van de wereld gekozen zijn. Als u blijft doen wat iedereen al doet zult u niet veel verder komen. Daar gaat deze sessie over. Als u 100% meedoet, zult u aan het einde van deze dynamisch sessie naar buiten lopen met minimaal 5 nieuwe ideeën die niemand anders in uw markt toepast.



Jan Scheele

TED en TEDx. Van een experiment tot een wereldwijd fenomeen. In vijf jaar tijd zijn de evenementen van TED en TEDx wereldwijd uitgegroeid tot bijeenkomsten die niemand wil missen en die een grote bekendheid en community genieten. Meer dan 20.000 events waarvan de video's online al meer dan 2 miljard keer bekeken werden. Jan Scheele is als oprichter / directeur van TEDxMaastricht en TEDxAmsterdam al sinds het begin van TEDx betrokken als organisator bij deze evenementen. Naast Nederland, heeft hij ook edities in o.a. Baghdad en voor organisaties als de VN, Defensie en CERN mee georganiseerd. Tijdens Business Experience vertelt hij wat de vier pijlers zijn van het grote succes van het concept en hoe deze praktisch toe te passen zijn.



David Berg

Financing Europe BV maakt regionale netwerken waarmee iedereen met een ambitie, toegang krijgt tot financiering, expertise, hulp en investeerders. David Berg is directeur van deze organisatie. Elke ondernemer verdient financiering. Financiering dient altijd binnen bereik te zijn, dus is het belangrijk dat elke ondernemer leert en begrijpt hoe crowdfunding ook voor de financiering van hun werkkapitaal, groei en innovatie inzetbaar is.

Leer hoe u crowdfunding organiseert, hoe u uw relaties hierbij betrekt en nieuwe relaties werft en hoe u vervolgens telkens crowdfunding kunt inzetten voor uw financieringsbehoefte. Elke deelnemer aan de subsessie ontvangt bij inschrijving een crowdfunding checklist en online coaching tot 14 dagen na afloop van Business Experience, want echt leren doet u in de praktijk.

Jack Braeken

Jack Braeken is Commercieel Directeur van ICT-dienstverlener Stepco. Hij onderneemt daarnaast bij diverse bedrijven en is altijd gedreven om beter, slimmer en vooral anders te zijn dan anderen. Netwerken is hier een belangrijk onderdeel van.

Jack is oprichter van het platform www.commercieelexcelleren.nl en schrijver van het boek #CEDW Commercieel Excelleren in een digitale wereld. Tijdens Business Experience beschrijft Jack Braeken een praktische methode om uw doelgroep te selecteren. Hij laat zien hoe u op een verantwoorde manier kunt bepalen welke bedrijven u écht als klant zou willen hebben en welke juist niet. Alleen als u kiest voor prospects die goed bij uw organisatie passen, komt uw boodschap over.



Mirjam Schroeder

Mirjam Schroeder is eigenaar van het internationale bedrijf Chocolate Company met specialisme(n) in: PR, verkoop en organisatorische vaardigheden.

Een lekkere brok chocolade aan een lepel die u door de warme melk roert. Zalig! Dat vonden meer mensen. Zo is Chocolate Company ontstaan. Eerst met één nieuwe CHCO winkel in Maastricht, nu zwerven de heerlijkheden van CHCO over de hele wereld. Van Nederland tot Japan en van Zweden tot Canada. Door letterlijk over grenzen heen te gaan, kunt u voor uw onderneming groei realiseren. Regelmatig laten ondernemers zich hier (onnodig) van weerhouden vanwege de beren die men op de weg ziet. Maar zijn die beren er wel? En als ze er zijn vormen zij dan daadwerkelijk ook obstakels of niet?



Luuk Hendriks

Luuk Hendriks is partner, lid van de specialisatie ondernemingsrecht en voorzitter van het M&A team bij Boels Zanders Advocaten. Zijn speciale aandachtsgebieden zijn fusies en overnames, participaties en joint ventures. Boels Zanders Advocaten is gespecialiseerd op het gebied van transacties, zowel nationaal als internationaal. Contracten zijn tegenwoordig over het algemeen genomen opgesteld in het Engels, onderhandelingen worden in deze taal gevoerd. De Nederlandse rechtbank is inmiddels al gewend om te gaan met Engelse stukken, maar bent u dat ook? In deze inspiratiesessie komt u meer te weten over bedrijfs-overnames waarbij een buitenlandse partij betrokken is.



Jan Maenen & Jan Kloppers

Maenen & Kloppers zijn beide directeur van JKDS Development Support. Jan Maenen heeft, als militair en deskundige op het gebied van logistieke processen, projectmanagement en zijn speciale interesse in- en kennis van de militaire strategieën van zowel de Geallieerden als van Duitsland ten tijde van 'D-Day', een bijzondere toegevoegde waarde voor zijn opdrachtgevers. Jan Kloppers richt zich op het begeleiden van bedrijven met vraagstukken op het gebied van Besturingsmodellen, Team leiderschap, IT procesbegeleiding en cultuurverandering. Daarnaast houdt hij zich bezig met het persoonlijk begeleiden (als coach en mentor) van leden van RvC's, RvB's, Directies en Senior management. Het doel van deze inspiratiesessie is u inzicht te geven in de processen op besturingsniveau. Dit inzicht stelt u in staat effectiever leiding te geven aan verandering, waardoor gestelde organisatie- en afdelingsdoelstellingen binnen tijd en budget kunnen worden gerealiseerd.

Ton Harmes

Ton Harmes is directeur van Boekhandel Dominicanen B.V. Specialisme(n): Start en reorganiseren in verkoop van boeken in verschillende markten, in te voeren nieuwe ICT-toepassingen en heroverwegen van business processen. Na de crowdfundingactie van boekhandel Polare in Maastricht, dat een groot succes bleek te zijn, is definitief de kogel door de kerk. De boekhandel wordt overgenomen door Tom Harmes, die voorheen winkelmanager van de Polare-vestiging in Maastricht was. De naam Polare zal worden vervangen door 'Boekhandel Dominicanen', de oorspronkelijke naam.



Carsten Brzeski

Carsten Brzeski is als hoofdeconoom verbonden aan ING Duitsland. Hij heeft een brede internationale achtergrond in economie en Financiën, het combineren van publieke en particuliere sector ervaring in economische analyse en beleidsvorming. Belangrijkste focus en deskundigheid met betrekking tot macro-economische ontwikkelingen in de Eurozone en Duitsland En, de laatste jaren natuurlijk de euro-crisis. Hetergste van de financiële crisis ligt eindelijk achter de rug. Maar wat komt nu? Bloeiende landschappen of alleen maar Japanse toestanden? Carsten Brzeski, chief Economist ING-DiBa geeft een stand van zaken en werpt een blik in de toekomst.



Pascal van der Heijde

Pascal van der Heijde is als bedrijfskundige met brede ervaring op de gebieden financieel, organisatie en logistiek verbonden aan Koenen en Co. Sectoren: zorg, dienstverlening, handel en productie. Hij heeft een sterke helicopterview en no-nonsense benadering. Koenen en Co is een vooruitstrevende totaaladviseur voor zakelijk Zuid-Nederland. Samen met de klant bekijken adviseurs alle kanten van een bedrijf om zo te komen tot een succesvolle oplossing. In vogelvlucht wordt het traject om te komen tot een succesvolle financiering doorlopen en worden de financieringsvormen in de breedte benoemd.



Harry Henssen

Harry Henssen heeft een uitgebreide internationale en multiculturele werkervaring op gebied van marketing (zowel B2C als B2B), business en algemeen management bij Philips, Volvo Cars Corporation, ATC en DSM. Vooral het werken in Zweden en Japan heeft bijgedragen tot het inzicht dat het bijeenbrengen van culturen complex is, maar bovenal tot structurele voordelen voor de organisatie kan leiden. Sinds enkele jaren is Henssen mede-eigenaar van Feedback Limburg en begeleidt hij organisaties als organisatiecoach en consultant. Daarnaast is hij bestuurslid en toezichthouder in een aantal organisaties. Tijdens Business Experience spreekt hij over "Doelgericht verbinden van strategie en cultuur". Waar ligt voor uw organisatie het grootste potentieel om te groeien? In deze sessie gaat hij in op de methode om op een verhelderende manier naar uw organisatie en het bereiken van uw doelstellingen te kijken.

Etiënne Fouarge

De verwachtingen rond het gebruik van Data Analytics en Big Data in vooral Marketing & Sales zijn hooggespannen, de oneliners van de experts navenant stevig: “Toename in Marketing Return On Investment van meer dan 20%”, “Grootste driver van omzetgroei in de nabije toekomst”, “Verandering van de business modellen van alle industrieën”, etc. Succesverhalen en voorbeelden zijn er ook genoeg.

Maar hoe begint u als bedrijf aan dit avontuur als u er nog niet volop mee bezig bent? Waar zijn voordelen te halen? Wat kost het? Heeft u wel (de) juiste data beschikbaar? Welk systeem moet u kiezen? Wat is Business Intelligence? Kan uw IT afdeling dit ondersteunen? Heeft u de juiste mensen? Voor veel ondernemers voelt het alsof ze op een eenzaam strand staan, uitkijkend over een zee van jargon, techniek, systemen en data. De reis moet beginnen, maar hoe? In deze sessie deelt Fouarge graag zijn ervaringen en geeft hij een helder plan voor het ontginnen van de waardevolle data die ongetwijfeld ook binnen uw onderneming aanwezig is.



WORKSHOPS

“Empower your voice - Krachtige woorden op brandende vragen.”

Joon Menze

Laat u horen, laat u inspireren. U vraagt, Limburgse ondernemers antwoorden. Verbinding en uitwisseling staan centraal in deze energieke en interactieve workshop. Wilt u krachtige antwoorden mee naar huis nemen op die ene brandende vraag die u al zo lang bezighoudt? Schrijf u dan nu in! “If you want to go fast, go alone. If you want to go far, go together.” African proverb



“Beter Samenwerken, Samen groeien”

Leo Crombach en Dirk Ernst

Een workshop verzorgd door Lijnspeel coöperatie UA die u laat ervaren wat de kracht is van samenwerken in coöperatief verband. Dit aan de hand van het voorbeeld van Mondragon Coöperatie in Spaans Baskenland. Een wereldspeler in coöperatief werken met een omzet van 14 miljard euro. Wat is de kracht van coöperatief werken en wat kunnen we daar in Limburg mee?



BLOG

Hoe u uw resultaten kunt verdubbelen in de helft van de tijd.



Uw onderneming is ongebalanceerd. Met andere woorden, input (inspanning) is niet evenredig aan output (resultaat). Het leeuwendeel van uw resultaten komt van een klein gedeelte van uw inspanningen. Wij kennen deze regel als de 80/20 regel en deze regel is vrijwel universeel toepasbaar. Bijvoorbeeld: 80% van de belastingopbrengsten komt van 20% van de bevolking, 80% van de winst in iedere industrietak vloeit naar 20% van de ondernemingen, etc.

De 80/20 regel is contra intuïtief. Dit is de reden dat veel ondernemers de regel wel kennen, maar niet of nauwelijks toepassen om hun werk te vereenvoudigen en hun resultaten te verbeteren.

Hier is een aantal radicale toepassingen van de 80/20 regel die u als ondernemer onmiddellijk kunt gebruiken:

- Loop aan het begin van het jaar door uw klantenlijst en ontsla de bodem 20% (suggestie: introduceer deze klanten aan uw belangrijkste concurrent). Dit zijn namelijk typisch klanten die u veel hoofdpijn geven in ruil voor heel beperkte resultaten. Gebruik vervolgens de vrijgekomen tijd en energie om nieuwe, betere klanten aan te trekken.
- Verdubbel uw focus en energie om meer te doen voor de top 20% van uw klanten. Dit zijn namelijk de klanten die voor u de meeste resultaten opleveren en waar u waarschijnlijk sowieso graag mee werkt.
- Stop met onmiddellijke ingang de bodem 80% van uw projecten en initiatieven. Focus daarna al uw organisatorische energie om de top 20% van uw projecten zo snel mogelijk te realiseren. Een paar belangrijke projecten die razendsnel worden uitgevoerd geven namelijk veel meer resultaat dan een grote hoeveelheid projecten die langzaam voortmodderen.

De 80/20 regel is een fantastische techniek in uw arsenaal als ondernemer. Wanneer u de 80/20 regel systematisch gaat toepassen zult u zien dat u tweemaal zoveel kunt bereiken in de helft van de tijd.

Deze blog wordt u aangeboden door twee vertrouwde experts op het gebied van het bereiken van persoonlijk en zakelijk succes: Richard Habets en Paul Rulkens. Paul en Richard hebben gezamenlijk meer dan 40 jaar internationale zakelijke ervaring, inzichten en kennis.

PRAKTISCHE INFORMATIE

Dinsdag 18 november 2014

09.00 uur tot 20.00 uur

MECC Maastricht | Forum 100 te Maastricht

(melden bij de registratiebalie van het congrescentrum)

Parkeren: P5 garage. | Dagtarief: € 10,-

Uitrijkaarten zijn te koop bij de automaten in de hoofdentree.

Toegangskarten

€150,- per kaart excl. BTW. Te koop via: businessexperience.eu

INITIATIEFNEMERS



PARTNERS



OFFICENTER
UW VOORDELIGE EN VEELBELOVENDE
STAP NAAR DE BELGISCHE MARKT!

NU!
3 MAANDEN GRATIS
+ 20% KORTING

OP VAST KANTOOR BIJ JAARCONTRACT!

offiCenter[®]
we create your workspace

OFFICENTER MAASTRICHT MET GRATIS 

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

HASSELT ANTWERPEN TURNHOUT LEUVEN MAASTRICHT

WWW.OFFICENTER.EU



Seminar 'BANNING ABC: Algemene Beginselen Contractenrecht'

Wilt u uw basiskennis van het Nederlandse contractenrecht op peil brengen? Bezoek dan ons seminar op **donderdag 20 november 2014**.

Locatie: Ondernemersplein Limburg, Steegstraat 5 te Roermond
Tijd: 15.30 uur - 17.30 uur
Informatie: www.banning.nl
Aanmelden: www.banning.nl/banningabc

BANNING

ADVOCATEN

Postbus 1714 • 5200 BT • s-Hertogenbosch • T +31 (0)73 6927 777
Statenlaan 55 • 5223 LA • s-Hertogenbosch • W www.banning.nl • E info@banning.nl



Limburgs Lef

Ode aan de echte wereld



Onze wereld verandert in een rap tempo. Ons straatbeeld en onze infrastructuur moeten zich aanpassen aan gewijzigde eisen. Om ons heen gaat de digitale wereld een steeds belangrijkere rol vervullen. Dat is logisch wellicht, want internet zorgt voor veel gemak. Een druk op de knop en de volgende dag heb je de aankoop in huis. Toch kent die digitale snelweg ook een keerzijde. Hoe fijn is het immers om door een echte winkelstraat te lopen, echte winkels binnen te gaan om welkom te worden geheten door echte mensen? Of om een echt bankkantoor binnen te stappen, waar medewerkers de klant bij naam kennen en de tijd nemen om met een kop koffie de bankzaken te bespreken? Er gaat niets boven de beleving, de kwaliteit en het genot van het persoonlijke contact.

Wij gaan de komende tijd onderzoeken welke vestigingsplaatsen in deze provincie in aanmerking komen voor het openen van nieuwe filialen. Dat is opmerkelijk omdat steeds meer uitzendorganisaties filialen sluiten. De dienstverlening wordt dan overwegend aangeboden via digitale toepassingen en internet. Ik ben niet

"Arbeidsbemiddeling is en blijft mensenwerk"

overtuigd van de toekomst van die digitale aanpak. Op dit moment heeft onze Limburgse uitzendorganisatie twaalf vestigingen in Limburg. Daarmee hebben we nu al het hoogste aantal filialen in vergelijking met andere gelijksoortige dienstverleners. De komende tijd zal uit onderzoek blijken welke filialen daar nog bij komen. En welke Limburgse plaatsen dus in aanmerking kunnen komen voor een uitzendfiliaal. We denken er over om minimaal vier kantoren toe te voegen aan het bestaande vestigingsnetwerk.

Arbeidsbemiddeling is en blijft mensenwerk. Natuurlijk kun je een deel van het werk digitaliseren, maar uiteindelijk moeten we elkaar in de ogen kijken. Dat geldt voor de werkzoekende die we moeten helpen met de voorbereiding op weg naar de job. Dat geldt voor de werkgever die we ontzorgen op HR-gebied. Limburgse werkzoekers en werkgevers verdienen het om persoonlijk geholpen te worden.

Niet door een onzichtbaar callcenter of een onpersoonlijke robot. Ik weet zeker dat een filiaal in de buurt kan dragen aan een goede dienstverlening. De komende jaren trekt de werkgelegenheid aan en zullen we er alles aan moeten doen om vacatures in te vullen. Dat doe je door gewoon aanwezig te zijn op de hoek van de straat.

Uiteindelijk zul je als dienstverlener toegevoegde waarde moeten leveren. Een cv kun je digitaal ontvangen. Maar dan volgt een diepte-interview waarbij we de kandidaat doorgronden. Daar komt bij dat de overheid decentraliseert en de arbeidsbemiddeling steeds meer over laat aan private partijen. Waar vroeger elk dorp een eigen arbeidsbureau had is dat nu niet meer het geval. Wat gebeurt er met de leefbaarheid van het dorp wanneer alle voorzieningen verdwijnen? Want ga maar na. Het arbeidsbureau is gesloten, de school verplaatst naar de stad. De bank is nog één ochtend per

week geopend, de plaatselijke kruidenier houdt het voor gezien omdat de concurrentie van de supermarkt XL moordend is.

Wij doen het dorp een plezier met onze dienstverlening dichtbij en ter plekke, en we helpen de mensen aan een baan. Ik vraag mij af wat de motieven zijn van partijen die zeggen dat iedereen alles alleen nog maar digitaal wil, want het is eenvoudig niet juist. Ik vrees dat dit vaak gezegd wordt uit oogpunt van kostenbesparing. 

WIERTZ PERSONEELSDIENSTEN
H.WIERTZ@WIERTZ.COM

Professor Wim Groot pleit voor
een sturende overheid

Zuid-Limburgse gemeenten de klos bij herverdeling budgetten

Het Nederlandse zorgstelsel wordt ingrijpend veranderd. De gemeenten krijgen er veel meer taken bij terwijl er tegelijk fors bezuinigd wordt. Nu de ingangsdatum snel dichterbij komt, nemen onrust en ongerustheid toe. En daar is alle reden toe waarschuwt Wim Groot, als hoogleraar Gezondheidseconomie verbonden aan de Universiteit Maastricht.

Het blijft even stil als Wim Groot zijn presentatie afsluit op deze septemberavond in de Statenzaal van de Provincie Limburg. Op verzoek van het Platform Zorg heeft hij net voor een gezelschap van Zuid-Limburgse wethouders en ambtenaren geschetst wat de decentralisatie in de zorg betekent. Zijn conclusies stemmen niet vrolijk. Niet alleen komt met de verantwoordelijkheid voor jeugdzorg en thuishulp veel extra werk op de bordjes van de ambtenaren, ook is er beduidend minder geld beschikbaar.

Erg negatief

“Gemiddeld wordt er 25 procent bezuinigd op de thuishulp en de jeugdzorg,” zegt de hoogleraar een week later in zijn werkkamer. “Ergens is dat begrijpelijk. De zorgkosten rijzen de pan uit, het móet anders. En er zitten zonder meer positieve punten in de decentralisatie. Minder bureaucratie, meer efficiëntie. Maar voor Zuid-Limburg pakken de cijfers wel erg negatief uit. Er is namelijk een verdeelsleutel voor de financiering bedacht waarin geen rekening is gehouden met bepaalde specifieke kenmerken van een stad of

gemeente. Net in Zuid-Limburg is het beroep op de zorg in veel gemeenten bovengemiddeld hoog. Dat heeft te maken met vergrijzing, een stukje historie en sociale ontwikkeling. Heerlen bijvoorbeeld telt gemiddeld méér mensen met een chronische aandoening, het beroep op de Jeugdzorg is bovengemiddeld groot en ook zijn er meer mensen die aankloppen voor psychische hulp. Deze factoren tellen niet mee bij de herverdeling van de budgetten. Als bijvoorbeeld Heerlen het voorzieningenniveau voor zorg op peil wil houden, dan gaat de stad dat miljoenen extra kosten. Andere gemeenten, bijvoorbeeld in 't Gooi, gaan er relatief fors op voorruit.”

Verschillen

“Ik ben benieuwd hoe de politiek dit gaat oplossen. Komen er geen aanpassingen dan zie ik drie opties: wachttijden, minder zorg, gemeentes in financiële problemen. Uiteindelijk kunnen er verschillen in zorgvoorzieningen ontstaan. En dat gaat wringen, natuurlijk. In de ene gemeenten krijgt een inwoner wel thuishulp, in de andere zijn de voorwaarden veel strenger. Dat moet je niet willen.”





“Accijns en belasting op gezond voedsel”

In principe is er nog een jaar de tijd voor aanpassingen. Na een proefjaar, 2015, worden de gemeenten per 1 januari 2016 verantwoordelijk voor de uitvoering van de Wet Maatschappelijke Ondersteuning (WMO), een deel van de AWBZ en de Jeugdzorg. Hoe de decentralisatie precies gaat uitpakken, durft niemand te voorspellen. Ook Wim Groot niet. “Nee. Gemeenten gaan inkopen bij zorgaanbieders. Ze moeten samenwerken met verzekeraars. Allemaal nieuw en ingewikkeld. Er zijn veel veranderingen in één keer. Niet elke gemeente is daarop toegerust. Het vreemde is dat de zorgverzekeraars er wel al in geslaagd zijn om aanvullende afspraken te maken. Kennelijk weten die beter de weg in Den Haag.”

Huisarts

De decentralisatie zal volgens Wim Groot de concentratie in de zorg verder aanjagen. “De losstaande huisartsenpraktijk is verleden tijd. Meer en meer ontstaan er gezondheidscentra, wijkteams, met een cruciale rol voor de huisarts. Hij wordt een soort verdeelcentrum van zorg. Hier immers melden mensen zich met een zorgvraag. Als ze hoofdpijn hebben, maar ook als een familielid gaat dementeren en er andersoortige hulp nodig is. De huisarts gaat ook bepalen wie thuisverpleging nodig heeft, wie naar een verpleeghuis kan of wie zich kan redden met thuishulp. Het CIZ indiceert alleen nog wie naar een verpleeghuis kan. Minder

bureaucratie, maar wel weer een taak erbij voor de huisarts. En geen gemakkelijke, want de huisarts is de vertrouwenspersoon van zijn patiënten. Nee verkopen zal in een aantal gevallen moeilijk zijn. Ook in dezen ben ik benieuwd hoe de praktijk uitpakt.”

Kwaliteit

De tendens naar grotere gezondheidscentra met tandarts, apotheek, logopedist, psycholoog, diëtiste en zelfs medisch specialisten ziet Wim Groot niet als een verkeerde ontwikkeling. “Integendeel. Het is makkelijker voor de patiënten en de verschillende disciplines kunnen elkaar ondersteunen en helpen. De kwaliteit van de zorg verbetert. Dat zie ik ook gebeuren door de doorzettende specialisaties van ziekenhuizen. Het ene ziekenhuis concentreert zich op de behandeling van kanker, het andere weet alles van oogheelkunde. Of het financieel wat oplevert, dat durf ik niet te zeggen. Als de eerstelijns zorg meer kan afhandelen en minder mensen naar het ziekenhuis verwijst, is dat financieel wel winst. Het initiële beroep op de zorg zie ik niet afnemen. Daar zorgt de vergrijzing wel weer voor.”

Vraag is natuurlijk waar de bezuinigingen dan uiteindelijk behaald worden. “Allereerst in de huishoudelijke hulp. Poetshulp zal slechts voor een kleine groep mensen met een laag inkomen bereikbaar worden. Dat gaat banen kosten. Anderzijds komen er banen bij voor

beter opgeleide mensen. Er zijn gespecialiseerde verpleegkundigen nodig die de huisarts gaan ondersteunen en de wijkverpleging op zich nemen. Overigens mag je je best afvragen of de huishoudelijke hulp uit de overheidskas betaald moet worden. En dat geldt voor meer vormen van zorg. Kinderen, familie, burea; ze mogen best wat meer voor elkaar doen. Een boodschap doen, iemand begeleiden naar het ziekenhuis, een wandelingetje maken, boodschappen doen, wat koken. We roepen in Nederland wel erg snel dat we ergens ‘recht’ op hebben en dat de overheid dat allemaal moet regelen. Maar de wal keert het schip. Een werkend persoon met een maandinkomen van 4.500 euro, een leraar op een middelbare school, is nu al een kleine 9.000 euro kwijt aan ziektekostenpremies en belastingen die opgaan aan zorg. Twee maandsalarissen. Als we zo doorgaan worden er dat drie tot vier. Een kwart van het bruto nationaal inkomen. Dat gaat niet. Dus ja, er moet meer zelfredzaamheid komen, meer participatie.”

Ongezonder

Wim Groot is als onderzoeker ook verbonden aan Caprhi, de UM-school die zich vooral bezig houdt met publieke gezondheid. In die hoedanigheid kijkt de econoom vooral naar de oorzaken van de oplopende zorgkosten. “We leven ongezond. De helft van

de volwassenen in Nederland kampt met overgewicht. Door te veel en te vet eten en te weinig bewegen. Een groot probleem, want overgewicht leidt tot diabetes en hart- en vaatziekten. Behandeling is duur en bovendien kost het geld in de vorm van gemiste werkdagen. We moeten die trend keren, investeren in preventie. Voorkomen is beter dan genezen, een cliché dat niets aan kracht is verloren. Gelukkig zijn er goede initiatieven in Zuid-Limburg op dit vlak. Er wordt veel onderzoek gedaan naar de oorzaken, er lopen programma's die mensen aanzetten tot bewegen en gezonder eten. Ik noem Eatwell en de Maastricht Studie van de UM en de Gezonde School van de GGD en Caphri die binnenkort van start gaat. Al op de basisschool leren kinderen dan gezonder te leven. De resultaten kunnen we uiteraard pas over een aantal jaren meten.

Prikkels

Goede initiatieven, maar in de ogen van Wim Groot onvoldoende. “De overheid zou meer kunnen sturen op

gedragsverandering. Financiële prikkels kunnen daarbij een wezenlijke rol spelen. Kijk naar het rookgedrag. In twintig jaar tijd is het aantal rokers tot onder de 30 procent gedaald. Ook omdat de overheid roken in openbare ruimtes verboden heeft en de accijns op tabak fors heeft verhoogd. Er is veel geld in campagnes gestoken. Beduidend meer mensen zijn zich nu bewust van de gevaren van roken. Rond alcoholgebruik zien we ook een positieve tendens. Jongeren beginnen later, mede door de strenge regelgeving. Met voedsel kun je ook sturen. Belasting op zout en vet invoeren, slecht voedsel duurder maken met accijns en gezond eten goedkoper. Ja, noem het betutteling. Als gezondheidseconoom zeg ik echter dat het tijd is voor maatregelen.”

- ADVERTENTIE -

SCHALKEN & PARTNERS
Outplacement, Management- en Executive Coaching

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

06 55 89 51 03



Het zal de Zorg een Zorg zijn...

2015 wordt hét jaar van de verandering in de zorg. Er is lang naar uitgekeken en over gesproken, maar de huidige AWBZ verdwijnt en daarvoor in de plaats komt de Wet langdurige zorg (Wlz), gecombineerd met de WMO en Zorgverzekeringswet (Zvw).

Dit is een enorme transitie in de zorg met als doel een betere en betaalbare zorg! De cliënt kan langer thuis blijven, en krijgt nog meer eigen regie over zijn zorgplan. Hiervoor wordt nu ruim baan gegeven middels deze ingrijpende verandering.

Is het wel een echte verandering of een ordinaire bezuiniging? Sceptici verwachten een afbraak en verloedering, de optimisten vooral een betaalbare zorg voor de toekomst. Een feit is dat betaalbare zorg, of kosten vermindere, al heel lang op de politieke agenda stond. Na de start van de crisis in 2008 werd pijnlijk snel duidelijk dat ook Nederland moest bezuinigen, en daarmee kwam ook weer de zorg in beeld. Dit hielp de verandering en benodigde bezuiniging snel door de kamer heen te loodsen want Europa wilde actie zien en terug naar de 3%-norm. Nadat de hamer geslagen had, bleek niet alleen dat we drastisch gingen bezuinigen, maar ook nog eens heel snel.

Kijken we terug naar het ontstaan van de ouderenzorg dan is er pas vanaf de 60'er jaren een gerichte aanpak in het kader van de ouderenzorg. Letterlijk en figuurlijk had je tot die tijd niet veel te lachen, bijvoorbeeld in de jaren 50 werden ouderen nog regelmatig aange- troffen in vervuilde, vereenzaamde en

verwaarloosde toestand. Dit wilde de maatschappij niet meer, en zo kwam er de aanpak voor een nationale ouderenzorg en de bekende AOW.

Aan de vooravond van de grote transitie moeten we als zorgorganisaties het volgende concluderen. Sinds 2008 zijn er landelijk meer signalen over cliënten die verwaarloosd en/of alleen zijn, ondervoed zijn, in een hoek zonder begeleiding geparkeerd worden, één douche per week krijgen, etc.

Daarnaast hebben we als zorgorganisaties sinds 2006 de ene naar de andere verandering/aanbesteding voor onze kiezen gekregen en worden er steeds minder financiële middelen per zorguur/zorgprestatie afgegeven. Oftewel opgelegde bezuinigen waren al een constante in de branche, echter zonder 'politiek gewenst' resultaat.

“Concreet vallen nu al mensen tussen wal en schip”

Concreet krijgen we vanaf 2015 steeds meer ouderen, en nog veel minder financiële middelen. Daarnaast hebben wij als zorgorganisaties met steeds meer partijen te maken zoals de Wlz, WMO en Zvw. Dit resulteerde in 2014 al in drie aanbestedingen, meerdere gemeenten met verschillende eisen, aan te passen systemen en administratieve processen met nog meer administratieve lasten. (Ook gemeenten huren veel mensen in voor

deze verandering, maar dit geld komt uiteindelijk niet ten goede aan de zorg)

Verder legt de participatiewet nog meer druk op mantelzorgers/familie, en zullen meer hulpbehoevenden in de thuissituatie buiten het oog van instanties gaan vallen. Concreet vallen nu al mensen tussen wal en schip, zijn er financiële perikelen, staan familierelaties onder druk, en worden deze problemen inmiddels ook al verlegd naar de werkgevers van diverse mantelzorgers.

Wij als zorgorganisaties willen graag meehelpen aan een constructieve verandering, maar dan moeten de betrokken overheden en instanties wel met ons in gesprek hierover treden en samenwerken. De jaren van bezuinigen en dirigeren middels uit te voeren aanbestedingen heeft niet geholpen. De historie heeft ons geleerd dat Florence Nightingale als zorgprofessional grote veranderingen in de zorg teweeg heeft gebracht. Dus niet de overheid of andere instanties, en al helemaal niet in een paar jaar om daarop weer 180 graden koers te wijzigen, laat de Zorg weer een Zorg zijn... ➡

MICHAEL HAMERS
ZORG GROEP BEEK & ELSRESIDENTIE



Zwarte dozen en broodjes aap

Met het oog op de tragedie met vlucht MH17, vonden we het niet gepast hierop in te haken met een column over de herkomst van woorden, oftewel etymologie. Is de tijd daar nu dan wel rijp voor? Wij vonden van wel.

Wat hebben we weer veel onzin gehoord en gelezen over zwarte dozen. De meeste mensen weten inmiddels dat deze dozen helemaal niet zwart zijn, maar meestal oranje. Maar dat voedt dan weer discussies over de herkomst van het woord 'zwarte doos'.

We hebben iemand een vurig pleidooi horen houden. De weliswaar oranje zwarte doos zou na een crash zwart(geblakerd) zijn, vanwege de hitte en het vuur. Klinkklare onzin, aangezien deze dozen bestand zijn tegen temperaturen tot duizend graden Celsius en gevonden zwarte dozen nog altijd hun originele oranje kleur hebben. Zoals zoveel uitvindingen is de naam ook niet afkomstig van de uitvinder. Dat is namelijk niet één of andere mijnheer Black, maar wijlen David Warren. En deze, overigens blanke mijnheer heeft zijn

uitvinding, de flight recorder, zélf nooit 'black box' genoemd. Die term werd als zodanig naar verluidt voor het eerst gebezigd tijdens het onderzoek naar een vliegtuigcrash. Maar gangbaar is de term niet in de vliegtuigindustrie.

Maar waar komt de (bij) naam dan vandaan? Om eerlijk te zijn tasten etymologen, mensen gespecialiseerd in de herkomst van woorden, daarover in het duister – flauwe woordspeling, ja. Een leuke, maar waarschijnlijk onware uitleg is dat voor het ontwikkelen van de film in vroege modellen van de zwarte doos, een donkere kamer of 'doka' nodig is. Een andere, waarschijnlijk even onjuiste verklaring is dat het bijvoeglijk naamwoord 'zwart' verband houdt met het wat mysterieuze karakter van de doos. Denk hierbij ook aan de term 'zwarte magie'.

Waarschijnlijk zijn dit stuk voor stuk broodjeaapverhalen. Leuk om op feestjes te vertellen, maar met een korreltje zout te nemen wanneer u de luisteraar bent. Over dit soort apekool gesproken ... Over de term 'broodjeaapverhaal' zélf doen de nodige broodjeaapverhalen de ronde. Zo

zou een vleesleverancier van een bekende hamburgerketen eens van achteren zijn aangereken, waarop de achterklep openviel en geen dooie koeien, maar een dode aap te zien zou zijn geweest. Dit misschien wel bekendste onzinverhaal aller tijden vormde de inspiratie voor de term 'broodjeaapverhaal' en de titel van het boek Broodje aap uit 1978.

In het geval van een bijnaam als zwarte doos is het erg lastig om achter de herkomst te komen. Wie noemde de befaamde honkballer George Herman Ruth Jr. voor het eerst 'Babe' Ruth? En wie doopte Maradona tot 'Pluisje'? We hebben dit niet onderzocht en misschien is het antwoord op deze vragen wel makkelijk te vinden, in tegenstelling tot het mysterie van de zwarte doos. De herkomst van die term blijft in nevelen gehuld. En misschien is dat maar goed zo. ➡

TEKSTBUREAU LABORATOIRE
INSANITÉ

“De meeste mensen weten inmiddels dat deze dozen helemaal niet zwart zijn, maar meestal oranje”

Amazone Nicole den Dulk over de wereld van para-sport

“Graag zou ik voor andere verbeteren wat ik zelf heb gemist en laten zien wat nog wel mogelijk is”

Als je het hebt over powervrouwen in Limburg dan mag Nicole den Dulk beslist niet ontbreken. Nicole (34) belandde zeven jaar geleden met een complete dwarslaesie in een rolstoel na een ongeluk met haar paard. Ze revalideerde in rap tempo en begon vrijwel meteen met het opzoeken van haar grenzen. Sporten, reizen en nog meer sporten. Haar leven lijkt in niets op het leven dat je zou verwachten van iemand met een lichamelijke beperking. Inmiddels zit ze weer terug op het paard en is ze hard op weg naar een plaatsing voor de Paralympics van 2016 in Rio.



Nicole den Dulk met Wallace



Is er niet zo'n uitdrukking die zegt dat 'als je van het paard valt, je er maar beter zo snel mogelijk weer op kunt gaan zitten' om zo je angst voor hetgeen je overkwam, te overwinnen? Nicole nam dat wel heel letterlijk. Vier maanden na het ongeluk zat ze weer op het paard. "Weliswaar met vijf mensen om me heen die me erop moesten houden, maar ik zat," aldus Nicole. "Ik moest weten of het kon. Uiteraard was het niets vergeleken met het paardrijden dat ik gewend was." Al vanaf haar vijfde reed Nicole paard. Ze was dagelijks te vinden op de manege. Haar studie aan de HEAO deed ze tussen het reizen en rijden door. Dat ze in het buitenland zou belanden om paard te rijden stond immers al vast. Zo belandde ze onder andere op een ranch in Canada waar ze in 'western style' toeristen rondreed, reisde ze door Australië en belandde uiteindelijk in Engeland waar ze wedstrijdpaarden trainde. De plek waar het ongeluk gebeurde in 2007. "Het was een regenachtige maandag. De paarden waren wild omdat ze op zondag altijd vrij waren. Het paard waar ik op zat raakte in val en ik viel mee. Ik landde op mijn hoofd met het paard bovenop me. Ik voelde meteen dat het niet goed was. In het ziekenhuis in Salisbury werd dat direct bevestigd. Mijn rug was gebroken en mijn zenuwbaan volledig doormidden."

Revalidatie

"Ergens was het fijn dat ik die duidelijkheid snel had, zodat ik wist waar ik aan toe was. Natuurlijk

dacht ik dat mijn leven voorbij was. Dat ik nooit meer zou kunnen reizen, dat alles uit mijn oude leven verleden tijd was. Ik denk dat de Engelse manier van revalideren voor mij een heel goede was. Die is er meteen op gericht wat wel nog kan in plaats van wat niet meer kan en vindt vooral buiten de muren van het revalidatiecentrum plaats. De werkelijke wereld dus. Keihard, maar ook heel praktisch. Alles bij elkaar, inclusief de operatie, heeft mijn revalidatie drie maanden geduurd. Ik keerde terug naar Nederland omdat ik in de buurt van mijn ouders aan mijn nieuwe leven wilde wennen. Zij waren inmiddels verhuisd naar Susteren." Terug in Nederland ging Nicole meteen op zoek naar een aangepaste manege. "In eerste instantie vielen de mogelijkheden en ook het 'rijden' erg tegen. Als het op die manier moest, dan wilde ik het niet meer. Ik ben me gaan richten op handbiken, wat wel meteen goed ging. Ik wist zelfs een plek in het Nederlandse selectie te bemachtigen en won de marathon van Keulen."

Terug in het zadel

Maar het bleef kriebelen. Na een tip over Stal Haazen in het Belgische Neeroeteren, ruim twee jaar geleden, probeerde Nicole het nog een keer. Dit keer wel op een echt wedstrijdpaard en onder toezicht van trainer Chris Haazen, die ervaring had met para-dressuur. Nicole: "Wat een verschil was dat. Mijn balans was inmiddels ook een stuk beter en er ging een wereld voor me open. Ik reed weer! Sindsdien heb ik het virus

weer te pakken en rijd ik iedere dag. Mijn stem is nu het belangrijkste middel. Daarvoor is een bijzondere band met het paard heel belangrijk, dat vergt dagelijkse training. Net als het rechtop zitten, wat voor mij hard werken is. Na drie maanden deed ik al mee aan de eerste landelijke kampioenschappen die verrassend goed verliepen waardoor de Paralympics in Londen in 2012 zelfs even in beeld waren. Maar die kwamen iets te snel waardoor ik op de reserve-lijst belandde. De Spelen in Rio in 2016 liggen echter wel binnen mijn bereik en daar zijn nu al mijn inspanningen op gericht."

Paralympics 2016

Nicole leidt momenteel het leven van een topsporter. Haar dagen zijn gevuld met een pittig trainingsschema, met naast twee keer per dag rijden ook fitness en fysio. "Ik heb inmiddels een topteam om me heen en sinds april een nieuw wedstrijdpaard 'Wallace' waarmee ik tijdens het afgelopen WK in augustus in Normandië zelfs al dubbel brons heb behaald." Gelukkig dat haar vriend en voormalig rolstoeltennisser Robin Ammerlaan, haar ambitie al te goed begrijpt en ondersteunt dankzij zijn eigen succesvolle carrière als rolstoeltennisser die hij in 2012 afsloot. Nicole: "Er is heel veel veranderd sinds het ongeluk, maar ook weer niet. Ik woon samen in een fijn huis, ik sport, ik reis, bezoek mijn vrienden door het hele land en daarbuiten. Dankzij mijn aangepaste auto ben ik nog steeds mobiel en zelfstandig. Ik heb veel nieuwe, bijzondere mensen ontmoet, waaronder Robin, die ik anders nooit had ontmoet. Ik maak nu kans om naar de Paralympics te gaan, terwijl ik nooit goed genoeg was geweest om naar de Olympische Spelen te gaan."

Ambassadeur para-sport

Hoewel haar focus nu bij Rio 2016 ligt, kijkt Nicole af en toe voorzichtig vooruit. "Ik hoop daarna nog een tijdje op hoog niveau te kunnen blijven rijden. Ik wil hoe dan ook graag iets blijven doen in de para-sport. Toen ik naar Nederland kwam, miste ik een plek waar ik terecht kon voor advies hoe mijn weg te vinden in deze wereld als sporter. De aandacht voor para-sporters is nog steeds enigszins teleurstellend. Zeker binnen de paardensport. Er zijn maar weinig



mensen die weten dat je paard kunt rijden met een dwarslaesie. Ik zou mijn ervaringen op dit gebied willen doorgeven. Dat doe ik momenteel al als ambassadeur voor de Johan Cruyff Foundation en ik word al gevonden door andere mensen die net aan het revalideren zijn en graag willen sporten. Dat vind ik heel bijzonder. Graag zou ik voor anderen verbeteren wat ik zelf heb gemist en laten zien wat er nog allemaal mogelijk is." ➡

"Er is veel veranderd sinds het ongeluk, maar ook weer niet"

- ADVERTENTIE -

PASSION FOR
Approba
PEOPLE & BUSINESS

"... uw HR Business Partner!"



capra werkt in het
publieke domein

capra
overheid

capra
onderwijs & cultuur

capra
zorg

www.capra.nl

Capra Advocaten
vestiging Maastricht:
Spoorweglaan 7
6221 BS Maastricht

Telefoon 043-7 600 600
Fax 043-7 600 609
maastricht@capra.nl

De advocaten in Maastricht:
Gregoor van Duren
Mark van de Laar
Rianne Dreuning

Capra is tevens gevestigd in:
's-Gravenhage
's-Hertogenbosch
Zwolle

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

Lunchbijeenkomst bij Capra Advocaten Maastricht

Noodzaak tot samenwerking zorgorganisaties op alle niveaus

Op 1 oktober hield Capra Advocaten Maastricht een lunchbijeenkomst rondom het thema: 'mobiliteit in de zorg', een actueel onderwerp. Een zeer gemêleerd gezelschap, bestaande uit zo'n twintig personen met uitlopende betrokkenheid bij de zorg, discussieerden over de volgende vier stellingen; de zorgbehoevenden (ouderen, gehandicapten) gaan er straks op vooruit, omdat de kwaliteit van de zorg zal verbeteren; de medewerker in de langdurige zorg is de dupe, door de noodzaak tot verregaande vormen van flexibilisering en mobiliteit; de (overige) arbeidsvoorwaarden/rechtspositie van de medewerker in de langdurige zorg zullen ongewijzigd blijven en tot slot de stelselwijziging van de langdurige zorg is een wijziging van financiering en zeggenschap, maar niet van vraag en aanbod.

De discussie werd geleid door Dr. Ton Leijten, voormalig directeur HR van het azM en momenteel directeur van Winston Spencer resources en Mr. drs. Mark van de Laar van Capra Advocaten. De heer Drs. Leon Lemeer, HR controller bij zorginstelling Envida, was één van de deelnemers aan de discussie. Leon Lemeer ziet ingrijpende veranderingen in de ouderenzorg. Deze zijn een gevolg van de principiële keuze die de politiek heeft gemaakt, namelijk om ouderen langer thuis te laten blijven. De zorg zal daardoor op een andere manier worden georganiseerd, waarvan het personeel van met name de huidige verzorgingshuizen de gevolgen zal ondervinden. Ook in de ondersteunende en facilitaire functies zullen de gevolgen van dit beleid merkbaar zijn.

Ton Leijten over het eindoordeel van deze bijeenkomst: "We zien dat er voor de zorgbehoevenden een aanzienlijke stap voorwaarts kan worden gezet voor wat betreft de kwaliteit van de dienstverlening. Het enige waar we

wel tegen aanlopen is dat het proces waarlangs deze stelselwijziging moet worden doorgevoerd te snel gaat. Dus óf we hebben meer tijd nodig, óf meer sociale budgetten om de bijeffecten op te vangen. Voor de medewerker hebben we geconstateerd dat er heel veel gaat gebeuren. We zien daarbij dat de trend, die in de jaren 80 is ingezet waarbij de verdere individualisering van de belangenbehartiging van de medewerker plaatsvindt, nu langzaam overgaat naar het collectieve. Denk aan de versterkte positie van de vakbonden en de collectieven van ZZP'ers die ontstaan." Mark van de Laar vervolgt: "We hebben ook geconstateerd dat er zowel veranderingen in vraag en aanbod zijn. Maar de belangrijkste conclusie is dat er een noodzaak is tot meer samenwerking in de zorg. Mobiliteit moet je gaan organiseren door samenwerking van zorgorganisaties, op verschillende niveaus. Medewerkers moeten bovendien duurzaam inzetbaar worden. De noodzaak daartoe zal toenemen." Leijten sluit af: "Dat hele scala aan veranderingen hebben we vandaag op een hele plezierige manier besproken."



Smeets Autogroep zet wederom grote stap in duurzaamheid

Smeets Autogroep, met het hoofdkantoor in Heerlen, vermindert het stroomverbruik en de CO2-uitstoot in haar werkplaatsen en magazijnen met meer dan 50%. Smeets Autogroep realiseert deze verlaging door de oude T8 tl-verlichting te vervangen door innovatieve verlichting. Het bedrijf maakt hiervoor gebruik van SV-adapters, zonder dat een aanpassing aan de technische installaties nodig is.



Pieter Dörssers, Jack Braeken en accountmanager Bedrijfswagens Peter Bastiaens

SMEETS
AUTOGROEP

Kwaliteit, Milieu en Duurzaamheid
Ontlasting van het milieu, besparing van natuurlijke rijkdommen en het bieden van een duurzame en veilige werkplek aan de medewerkers, zijn belangrijke punten in het beleid van Smeets Autogroep. BOVAG erkent Smeets Autogroep als duurzame onderneming. Daarnaast toetst ARN Recycling Services uit Amsterdam het bedrijf jaarlijks op diverse aspecten van duurzaamheid. Eén van de doelstellingen is het verlagen van de CO2-productie. Dit in lijn met de doelstellingen van de Nederlandse regering om per 2030 de CO2-productie met 30% te verlagen. Door het toepassen van moderne verlichting in combinatie met de SV-adapters realiseert Smeets Autogroep een verlaging van 50% van de CO2-uitstoot en energiekosten. Daarmee voldoet Smeets nu al aan de overheidsdoelstellingen van 2030.

Slim

Financieel Directeur Pieter Dörssers van Smeets Autogroep zag al snel de voordelen van de SV-adapters in combinatie met moderne T5 tl-lampen: "We besparen hiermee 50% op stroomkosten, de CO2-uitstoot is met 50% gereduceerd en de lichtkwaliteit is verbeterd. www.tlbespaarsnel.nl een bedrijf van Stepco-directielid Jack Braeken, brengt de SV-adapter op de markt. "Door een uitgekiend businessmodel kunnen zij een prijsniveau bieden dat 40% onder de marktprijs ligt", weet Dörssers. "Hierdoor ligt de terugverdientijd op maar 12 maanden. De combinatie van de zeer korte terugverdientijd en de grote besparingen zijn uniek. Iedere organisatie zou hierin stappen moeten zetten."

Over Smeets Autogroep

Smeets Mercedes-Benz is met acht vestigingen in Limburg (Heerlen Personen- en bedrijfswagens, Heerlen Truck Center, Heerlen Schadebedrijf, Maastricht, Ittervoort, Venlo Personenwagens, Venlo Bedrijfswagens) en Oost-Brabant (Eindhoven) actief in de automotive branche. Als officiële dealer van Mercedes-Benz bestel- en vrachtwagens, Fuso, Schmitz Cargobull opleggers, bestaat Smeets Mercedes-Benz inmiddels 85 jaar. Dat zijn drie generaties met ruim 160 ervaren medewerkers met klanttevredenheid hoog in het vaandel. Het vertrouwen van de klant in combinatie met topproducten en de inzet van de medewerkers is de basis van ons familiebedrijf. 🐟

Voor meer informatie zie www.smeets-autogroep.nl

Family-Centered Care

De zorgsector is enorm in ontwikkeling en dat merken wij in onze Ronald McDonald Huizen

ook. In de afgelopen decennia is er veel veranderd in de zorg rondom zieke kinderen. Waar een generatie geleden ouders slechts een paar uur per dag naast het bed van hun zieke kind mochten zitten, is het nu vanzelfsprekend dat je 24 uur per dag aanwezig mag zijn op de kinderafdeling. De optie van 'rooming-in' (op een stretcher naast het bed van je zieke kind slapen) is een niet meer weg te denken service. En die lijn gaat door: veel ziekenhuizen kiezen nu en in de toekomst voor het ontwikkelen van wat 'Family-Centered Care' wordt genoemd: het creëren van faciliteiten om gezinnen met een ziek kind een grotere gastvrijheid en meer luxe te bieden. Zo bouwen veel ziekenhuizen bijvoorbeeld 'kraamsuites' waar niet alleen de moeder en het pasgeboren kind, maar ook de vader een plekje heeft. En op steeds meer kinderafdelingen en zelfs kinder intensive cares worden riante (dubbele) kamers gemaakt waar je als gezin 24/7 bij elkaar kunt zijn. Een prachtige ontwikkeling, zou je denken. Toch is het er één waar wij in onze Ronald McDonald Huizen met enige zorg naar kijken. 30 jaar ervaring in het werken met het gezin rondom het zieke kind heeft ons namelijk waardevolle inzichten geboden die we in deze nieuwe ontwikkelingen een beetje missen. Natuurlijk wil je als ouder van een ziek kind maar één ding: heel dicht in de buurt zijn. En dat hoort ook zo. Maar als je als ouder 24 uur aan het bed van je kindje zit, moet je ook 24 uur per dag 'overeind' blijven. Er is geen ruimte voor jouw verdriet, voor jouw angsten en onzekerheden, voor het ontladen van de overweldigende emoties die je overspoelen. Over het hoofd van je kind

“Natuurlijk wil je als ouder van een ziek kind maar één ding: heel dicht in de buurt zijn”

spreek je niet met je partner over waar je bang voor bent, over de vragen die de aandoening van je kind bij je oproept, over je zorgen voor de toekomst. Daarvoor is het noodzakelijk dat je af en toe heel even afstand neemt, elkaar in de ogen kunt kijken en samen kunt huilen als dat nodig is. Het is het bestaansrecht van ons Huis: een plek waar je écht even 'thuis' kunt komen, waar je kunt en mag ontladen en waar je andere ouders kunt ontmoeten die door dezelfde dingen heen gaan als jij en die aan een half woord genoeg hebben. De meest gestelde vraag in onze Huizen is dan ook "Hoe is het nu met JOU?" Want in onze Huizen staat niet zozeer het zieke kind centraal (sterker nog: wij leren de kinderen vaak pas kennen als ze met ontslag zijn gegaan!), maar het hele gezin rondom dat zieke kind: pappa, mamma, broertjes en zusjes, grootouders (die driedubbel getroffen zijn: zij moeten immers dealen met hun eigen verdriet, het verdriet van hun kind en het lijden van hun kleinkind). Onze ervaring is dat het voor ouders best te doen is om drie of vier nachten naast hun zieke kind te slapen. Maar na een week ben je gesloopt: op de afdeling gaat alles namelijk 24 uur per dag door. Alarmen gaan af, kinderen huilen, lampen gaan aan, mensen rennen over de gang, infusen piepen. Hoe heerlijk (en vooral: noodzakelijk) is

het dan om een nacht goed te kunnen slapen in ons Huis. Of elkaar te kunnen afwisselen: mamma een nacht in het Ronald McDonald Huis en pappa naast het kind, en de nacht erna andersom. Of, als je kind eenmaal een beetje gewend is aan die gekke situatie in het ziekenhuis, samen in het Huis te logeren en vlak voor het slapen gaan je kindje in het ziekenhuis nog een nachtzoen te gaan geven. Om vervolgens in een warm bed te kruipen, elkaar stevig vast te houden en de volgende morgen uitgerust en met nieuwe energie de moeilijke strijd aan te gaan. Dus wat er ook gebeurt in de toekomst: wij blijven doen wat we al 30 jaar doen: het bieden van een veilige haven en een tijdelijk thuis voor ouders van zieke kinderen. 🐟



THEA COOLEN

Ronald McDonald Kindervallei
t.coolen@kindervallei.nl



MARGO DE KOCK

Ronald McDonald Huis Maastricht
maastricht@ronaldmcdonaldhuis.nl

“Simpelweg een belscript afwerken, werkt niet meer”

Nederlandse Kalenderfabriek bestaat dit jaar 80 jaar. Het bedrijf is sinds zeven jaar in eigendom van Pascal Peters en Mariëlle Hamelers. De kalenders worden in eigen huis geproduceerd en voor elke klant in de eigen huisstijl gedrukt. “Met een kalender blijf je 365 dagen per jaar onder de aandacht bij je klant, en dat voor slechts een paar centen per dag. Het is dus de kracht van de herhaling,” zegt Mariëlle Hamelers. Om new business te genereren schakelde Nederlandse Kalenderfabriek een halfjaar geleden Commcom in. Een bedrijf dat niet alleen traint en coacht op het vlak van koude acquisitie, maar ook zelf meebelt, op kantoor bij de klant.

Koude acquisitie 2.0
Commcom-oprichter Ingrid van Sloun: “De manier waarop telefonische acquisitie vijf jaar geleden plaatsvond, is niet meer van deze tijd. Nu moet je andere, betere communicatietechnieken toepassen om de persoon aan de andere kant van de lijn aan het praten te krijgen en diegene het gevoel geven dat hij of zij de controle heeft over het gesprek. Zo kom je verder in het gesprek en kun je achterhalen wat de behoeftes zijn. En daarmee maak je het verschil aan de telefoon. Noem het ‘koude acquisitie 2.0’.”

Cross-sell en up-selling

Mariëlle Hamelers vervolgt: “We zagen inderdaad dat de markt veranderde. Het persoonlijke werd steeds belangrijker. Simpelweg een belscript afwerken, werkt niet meer. We zien dat met de inzet van Commcom nieuwe klanten binnenkomen en dat de band met bestaande klanten verstevigd is. Er wordt nu een leuk gesprek aangegaan. Klanten anticiperen ook beter en eerder. En we zien dat we meer aan klanten verkopen, via zowel cross-sell als up-selling.”

Flow

“Bij de Nederlandse Kalenderfabriek hebben we allereerst training gegeven aan de drie medewerkers van verkoop binnendienst om de nieuwe manier van telefonische acquisitie onder de knie te krijgen,” zegt Ingrid. “Daarna zijn we een coachingstraject gestart, één op één. We luisteren mee, geven handvatten om de gesprekstechnieken te verbeteren en evalueren achteraf om te kijken hoe het heeft uitgepakt. Tot slot komt regelmatig een zeer ervaren medewerkster van Commcom naar de Kalenderfabriek om mee te bellen. Niet alleen ter ondersteuning, maar ook om met haar enthousiasme de flow erin te houden bij de vaste medewerkers.”

Ambities

Mariëlle: “Dit jaar hebben we een kantoor in Rotterdam geopend. Daarnaast willen we onze afzet in België gaan vergroten en volgend jaar gaan we de Duitse markt op. Commcom gaat ons daar deels bij ondersteunen, want ze hebben mensen die in het Duits en het Frans kunnen bellen voor ons.”

www.commcom.nu

www.kalenderfabriek.nl



Trots op onze partners

Onlangs vond op het hoofdkantoor van Media Groep Limburg in Sittard ons partnerevenement plaats. We mochten liefst 56 nieuwe partners van Limburg begroeten. Organisaties die zich hebben gecommitteerd aan de opgave van Connect Limburg, en waarmee we een langdurige samenwerking hopen aan te gaan. Vol trots konden we deze bedrijven eveneens onze nieuwe webportal presenteren: www.limburgcrossborders.com.

De partnerpresentatie markeert een belangrijke mijlpaal. Samen met onze partners en andere organisaties gaan we Limburg nog verder op de internationale kaart zetten. Onze unieke, grensoverschrijdende provincie verdient dit, en we vinden het fantastisch dat onze partners daar ook zo over denken.

Limburg heeft, zoals u weet, grote ambities. De wijze waarop we hieraan invulling geven is echt baanbrekend. De bijzondere samenwerking tussen de zogenaamde drie O's (Onderwijs, Overheid en Ondernemers) leidt ertoe dat er nieuwe verdienmodellen op de kenniscampussen kunnen ontstaan. Hierbij zoeken we de samenwerking met onze burens op. Door zoveel mogelijk gebruik te maken van deze economische kracht ontstaan agglomeratievoordelen, en niet te vergeten nieuwe innovaties waarvan iedereen profiteert.

Ons provinciebestuur laat geen enkele mogelijkheid onbenut om in Den Haag te vertellen hoe kansrijk het voor Nederland is als de provincie Limburg steviger regionaal, grensoverschrijdend

beleid kan ontwikkelen. Het is dan ook niet voor niets dat Gouverneur Bovens op 29 september jl. minister Plasterk een update van de grenseffectentoets heeft aangereikt. En ook de ontwikkeling van ITEM, een grensinstituut voor internationale en euregionale vraagstukken, past precies in dit rijtje. In Brussel zijn er veel kansen om de bijzondere positie van Limburg als grensregio onder de aandacht te brengen door als proeftuin het verschil te maken. Hiermee laten we de regio steeds meer schitteren op het Europese toneel.

“Limburg heeft, zoals u weet, grote ambities”

En dat kan volop, want wij hebben goud in handen. Door de manier waarop wij van oudsher laten zien hoe we omgaan met grenzen en andere culturen. Internationaal denken en handelen zit in ons DNA. Op onze portal www.limburgcrossborders.com vindt u daaromtrent legio voorbeelden.

Gé Moonen van Moonen Packaging vertelt bijvoorbeeld met trots hoe zijn bedrijf ooit begon in Weert, en niet van plan was om internationaal actief te worden. Maar de klandizie om de hoek heeft daar snel verandering in gebracht. Hij voelt de grenzen niet als echte grenzen, maar als een toegangspoort naar Europa.

Jean Gelissen, bekend als algemeen directeur van de Gelissen Group,

vertelt dat de grensligging essentieel voor zijn organisatie is om de eigen ambities waar te kunnen maken.

Maar ook kennisinstellingen en maatschappelijke organisaties benutten de grensligging. Zoals het RCE Rhine Meuse, gevestigd in Rolduc, dat als één van de 139 Europese RCE regio's (Regional Centre of Expertise on Education of Sustainable Development) Limburg een bijzondere rol heeft op het Europese toneel.

En wat dacht u van internationale organisaties die de kansen van onze regio al lang ontdekt hebben?

Thor Tielemans, de general manager operations, vertelt dat toen Mercedes Benz op zoek was naar een plek buiten Duitsland voor hun customer assistance center, Maastricht een perfecte ligging bleek te hebben. Aangezien 50% van hun klanten Duitstalig is, zocht Mercedes Benz een gebied waarin volop Duits gesproken kon worden. Intussen heeft het bedrijf 26 nationaliteiten in Maastricht werken die de klanten in hun eigen taal te woord staan.

Kortom: Limburg ziet geen grenzen, maar verbindingen. We maken Nederland een stuk groter en de wereld mag het weten. ➡

CONNY MOONEN

DIRECTEUR CONNECT LIMBURG



Kasteel Eyckholt, het kleinste witte kasteeltje van Nederland

Kasteel Eyckholt in Roosteren is al tientallen jaren een gekende horecalocatie in de taille van Limburg. Sinds het begin van dit jaar is de zaak in handen van Peter Verheijen, geen onbekende in de Westelijke Mijnstreek. Verheijen werkte onder andere zo'n twaalf jaar als general manager bij Congrescentrum Fortunato in Sittard. Tijd om eens kennis te maken met de koers die hij bedacht voor dit kleinste witte kasteeltje van ons land.



Bonnetje	
• 2 glas prosecco	€ 15,00
• 2 menu (2 gangen)	€ 59,00
• 2 glas Chardonnay Sauvignon Errazuriz	€ 10,00
• 2 glas Les 5 Vallees Merlot	€ 9,00
• 1 fles water	€ 6,75
• 2 koffie	€ 5,00

Totaal € 104,75



Peter Verheijen

Hoewel de herfst al zijn intrede heeft gemaakt, lokt het zonnetje ons bij binnenkomst naar het terras van de kasteeltuin voor een glaasje prosecco. Een blik op de kaart leert dat het draait om een mediterrane keuken, aangevuld met streekproducten. We kiezen voor het Eyckholt Lunchmenu. Het voorgerecht blijkt een carpaccio van rode biet met gekarameliseerde geitenkaas. Een klassieker. Het bord is mooi opgemaakt met een kruidensalade en een schuim van biet. Verrassend is de bite van de gekonfijte gele biet. We kiezen als begeleiding voor een glas 2013 Chardonnay Sauvignon Errazuriz Central Valley Chili. In de geur is er een heerlijke fruitvolle fristoon van de Sauvignon Blanc, samen met de zachte nuances van de zwoele Chardonnay-druif. Een perfecte wijn voor een voorgerecht als dit, die het volgens ons ook goed doet op het terras.

Als hoofdgerecht krijgen we een bord voorgezet met gebakken kwartel met een bloemkoolsausje, seizoensgroenten, fondantaardappeltjes en gebakken cantharellen. Een kleurrijk gerecht dat prima recht doet aan deze dag in het begin van de herfst. We zijn natuurlijk nieuwsgierig naar de malsheid van de kwartel. Maar deze is gelukkig niet te droog. De wijnkeuze valt op de Franse Les 5 Vallees Merlot Pays D'Oc. Veel primair paars fruit in de neus, vooral kersen en pruimen. Lekker vlezig in de mond, rond en soepel en toch boordevol rijpe vijgen en pruimen, lichtjes kruidig.

Dit lunchmenu bleek een prima keuze. De wijnen ook. Belangrijk voor een zakenlunch vinden wij een passende snelheid waarmee de gerechten worden uitgeserveerd. En daar valt niets op aan te merken. Er is nog steeds niks verloren gegaan aan de ambiance die Kasteel Eyckholt van oudsher uitstraalt. De bar is gedeeltelijk verbouwd door de nieuwe eigenaar en er blijkt een vergaderzaal op te eerste verdieping te zijn ingericht. Peter Verheijen mikt duidelijk ook op het zakelijk segment. Een prima locatie voor deze zakenlunch, slechts enkele minuten rijden van de afslag aan de A2 (nummer 46, Roosteren, Maaseik, Susteren). Parkeren kan voor de deur. ➡

Eyckholtstraat 13, Roosteren
T +31 46 449 49 00 | www.kasteleyckholt.nl

“Design the Future” Aannemersbedrijf Louis Scheepers bv



Aannemersbedrijf Louis Scheepers bv ontwikkelt op innovatieve wijze hoogwaardige en toekomstbestendige bouwconcepten met aantoonbare meerwaarde voor zowel nieuw- en verbouw als renovatie. Een vooruitstrevend ontwikkelend bouwbedrijf dat verder kijkt dan de vraag van vandaag.



Noordhoven 2
6042 NW Roermond

T: +31(0)475 345 600
F: +31(0)475 345 601

E: secretariaat@louisscheepers.nl
I: www.louisscheepers.nl

een **VolkerWessels** onderneming

Dé remedie voor ICT

Smart cloud solutions. **openline**



www.openline.nl

AppSense CISCO CITRIX EMC²



**JAGUAR
F-TYPE**
EEN BOLIDE
MET TWEE
GEZICHTEN



De auto werd ter beschikking gesteld door: Jaguar Demandt B.V.

Wat kun je verwachten van een sportwagen uit de stal van een merk dat auto's maakt voor keurig nette mensen die op stijlvolle manier willen rondtuffen? En waarmee Jaguar ook nog eens de strijd wil aangaan met de Porsche 911, maar dan met een prijskaartje van een aangeklede Cayman. Om daar een antwoord op te krijgen neem je een dagje plaats achter het stuur van deze Jaguar F-TYPE.

Maar geef eerst de ogen eens goed de kost. De auto oogt met zijn mooie lijnenspel als een stijlvolle sportbolide. Ook het interieur is fraai, zoals we dat gewend zijn van de Britse autofabrikant. Binnenin is echter geen plek voor bagage, want deze Jaguar is een 1+1, een achterbankje is er gewoonweg niet. De kofferruimte is niet de grootste in zijn klasse, maar who cares, with a style like this.

Tijd voor de praktijk. De motor klinkt eigenzinnig. De techneuten van Jaguar werkten jarenlang aan het verkrijgen van een 'eigen' geluid voor de F-TYPE, zoals we dat kennen van Ferrari en Aston. De auto zoekt lekker over de bochtige weggetjes van het Limburgse Heuvelland. De vering is vast, maar comfortabel. Als je het gaspedaal wat dieper intrapt, voel en hoor je dat de auto meer van zich wil laten zien.

In het middenconsole zit een schuifje met het teken van een finishvlag. Daarmee schakel je naar de dynamic modus, deze stand maakt het beest in de auto los. De uitlaat laat zich van de sterkste kant horen, het onderstel met de actieve schokbrekers zorgt voor een optimaal wegcontact, gaspedaal respons & reactietijd van automatische transmissie. Samen met het dynamische remsysteem worden al deze mogelijkheden op elkaar afgestemd. Overigens kunnen deze

instellingen handmatig worden aangepast in het touchscreen. Bij het vol gas optrekken maakt de Jaguar het geluid van een berenfamilie op oorlogspad. Een feestje.

Met de F-TYPE heeft Jaguar een auto op de markt gebracht die allereerst een sportbolide is, maar daarnaast als een comfortabele auto kan worden gebruikt. Een auto met twee gezichten, simpelweg te bepalen een schuifje op de middenconsole. De Britten zijn er wat ons betreft in geslaagd zich te meten met een aantal gevestigde Duitse sportbolides.

- **Testauto:** F-TYPE 3.0 V6 Supercharged S Coupé.
- **Model:** Het programma van de F-TYPE Coupé telt drie modellen: de basisversie 3.0 V6 met 340pk, de S-versie 3.0 V6 met 380pk en de R-versie 5.0 V8 met 550pk.
- **Prijs:** Vanaf 85.800 euro



18 NOVEMBER 2014 MAATSCHAPPELIJKE BEURSVLOER

Op een Maatschappelijke Beursvloer bieden bedrijven vanuit hun maatschappelijke betrokkenheid met gesloten beurs kennis, expertise, handjes, materialen aan en komen organisaties met een vraag, die ze graag gerealiseerd willen zien; het ontbreekt ze vaak aan middelen / know how om dit voor elkaar te krijgen. Voor bedrijven is dit een handig moment om een vrijwillige bijdrage aan te bieden, waarmee een buurt, een organisatie of een vereniging verder wordt geholpen. Bedrijven ontwikkelen hun vaardigheid als maatschappelijk betrokken ondernemer en doen hun voordeel bij aanbestedingen in de markt, en verbeteren hun concurrentiekracht

in de markt. Immers onderzoek wijst uit dat duurzame bedrijven een betere concurrentiepositie hebben en een groter continuïteitsperspectief. Een manier om te laten zien dat ze maatschappelijk betrokken zijn. Het biedt ze bovendien de mogelijkheid nieuwe ondernemerskansen te ontdekken in een nieuw netwerk.

Locatie: Centre Céramique, Plein 1992 in Maastricht. Meer informatie op: www.beursvloermaastricht.nl.

17 NOVEMBER 2014 ZUID NETWERK MET DIRK SCHERINGA

Zuid Netwerk is in drie jaar tijd uitgegroeid tot een regionaal ondernemersplatform. Op de laatste bijeenkomst van dit jaar zal Dirk Scheringa als spreker optreden. De bijkomsten zijn alleen toegankelijk voor partners van ZUID Netwerk.

Locatie: Thiessen Wijnkooper, Grote Gracht in Maastricht. Meer info via: www.creditz-marketing.nl

8 DECEMBER 2014 TEEKE ZINGEN MET BEPIE KRAFT

Een sfeervolle avond en een mooie opbrengst voor Alzheimeronderzoeksfonds Limburg, dat is het idee achter het zingen met één van meest geliefde 'Mestreechse' zangeressen. Een entreekaartje kost € 12,50 en kunt u bestellen door een mail te sturen naar p.snijders@dhfl.nl.

Locatie: Grand Café Maastricht Soiron, Vrijthof 18 in Maastricht.

12 DECEMBER 2014 FRIDAY AFTERNOON BUSINESS LOUNGE

In samenwerking met een aantal partnerorganisaties, waaronder gemeente Heerlen, Industriële Kring Heerlen Noord, WijLimburg.nl en Smart Services House Heerlen organiseert Bart Kuipers een netwerkevenement in een bijzonder ambiance. Niet alleen organisaties uit de regio Parkstad Limburg, maar ook uit de andere Limburgse regio's en uit de Euregio ontmoeten elkaar op deze afterworkparty waar ook één of meerdere sprekers deel van uitmaken.

Locatie: Nr.7even, Pancratiusstraat 2, Heerlen. www.fridayafternoon.nl.



9 EN 10 FEBRUARI 2015 11E EDITIE COLUMBUS TROPHY

De Columbus Trophy is een aanmoedigingsprijs, die elk jaar wordt uitgereikt aan een succesvolle ondernemer die actief is als leverancier aan de hospitality, of een innovatief hospitality-concept ontwikkeld heeft. In tegenstelling tot vergelijkbare awards in Europa, focust de Columbus Trophy niet alleen op het product of de dienst, maar vooral op de ondernemer er achter. Veel jonge ondernemers hebben een geweldige 'drive' en een groot potentieel, maar vinden het lastig om door te zetten wanneer ze problemen ondervinden.

De Columbus Trophy is er, om juist die ondernemers een steuntje in de rug te geven en ze te stimuleren om door te zetten. In de afgelopen 10 jaar is de Columbus Trophy volwassen geworden. Het begon als een regionale prijs in Zuid-Nederland maar ondertussen dingen bedrijven uit alle hoeken van Europa mee naar deze felbegeerde prijs. Niet alleen ontvangt de winnaar internationale erkenning, maar ook een aanmoedigingsprijs van € 2.500,-.

Dit jaar kwamen meer dan 50 aanmeldingen binnen en werden uiteindelijk 20 bedrijven genomineerd.

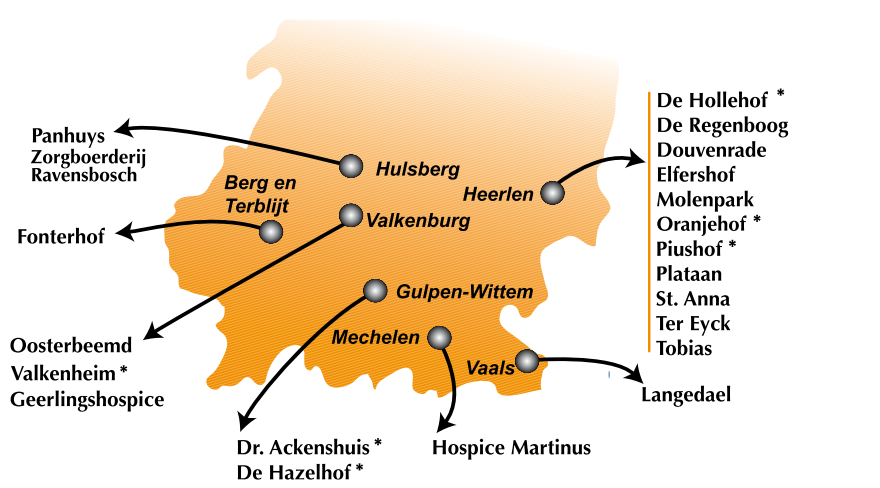
De Columbus Trophy wordt gesponsord door LIOF (hoofdsponsor), Mise en Place, Gulpener Bierbrouwerij, MECC Maastricht en Van Drie Group.

Het jurytraject van de 11e editie van de Columbus Trophy is in volle gang. Eind augustus selecteerde de vakjury een twintigtal succesvolle jonge ondernemers in de gastvrijheidsindustrie, die de komende maanden zullen meedingen naar de prijs. De tien finalisten krijgen de kans zich te presenteren in het Experience Center van Food Executive Europe (FXE), dit event zal plaatsvinden op 9 en 10 februari 2015 in het MECC in Maastricht. Daar zal ook de winnaar van de 11e editie van de Columbus Trophy bekend worden gemaakt.

*Locatie: MECC Maastricht.
Zie ook: www.foodexecutive.eu en www.columbustrophy.eu.*

- ADVERTENTIE -

De locaties van Sevagram



Sevagram Thuiszorg in:
Heerlen, Landgraaf, Hulsberg, Valkenburg, Gulpen en Vaals

Wilt u meer informatie?
Dan kunt u bellen met onze klantenservice
0900 777 4 777.

Sevagram heeft als enige zorgorganisatie in Limburg al voor zes locaties het Planetree-label voor de beste mensgerichte zorg behaald. Kijk voor meer informatie op www.sevagram.nl.*

‘HEERLEN WAS EVEN ROME’

Op 12 september vond de eerste Limburgse PPP (Peutz Penthouse Party) ‘roofparty’ in Heerlen plaats die een ode bracht aan de Italiaanse speelfilm ‘La Grande Bellezza’. Heerlenaren Perry Kish, Toine Gresel en Christian Petermann vonden in de voormalige penthouse van de familie Schunck bovenop het Glaspaleis de ideale locatie om de rooftop-scene uit de film te kunnen nabootsen. Gasten, afkomstig uit diverse Limburgse regio’s en daarbuiten, ondergingen een haast identieke sfeer. ‘Heerlen was even Rome’, aldus één van de gasten.



ZUID MAGAZINE BLADPRESENTATIE BIJ SEVAGRAM

De uitgave ZUID september/oktober werd op 2 september aan het publiek gepresenteerd in Zorgcentrum Oranjehof van Sevagram in Heerlen. Chirurg Michael Jacobs van Maastricht UMC+ ontving het eerste exemplaar uit handen van hoofdredacteur Johan Derrez. Aansluitend nam hij plaats ‘op de kruk’ bij presentatrice Vivian Lataster, samen met Yvonne Paulussen van Vekoma Rides en ondernemer, adviseur en coach Jack Braeken. Daarna werd er volop genetwerkt.



ZUIDNETWERK BIJ C-MILL

Onlangs vond de 4e bijeenkomst van het Zuid Netwerk 2014 plaats, dit keer op locatie C-Mill te Heerlen. Paul Rulkens nam deze avond de lezing voor zijn rekening. "Wat u tot hier heeft gebracht gaat u niet tot daar brengen", aldus Rulkens. Hij gaf praktische tips om succesvoller te worden in het behalen van belangrijke doelen door de focus te verleggen van het werken in de business naar het werken aan de business. Op de laatste bijeenkomsten van dit jaar zal Dirk Scheringa als spreker optreden.



De partners van



BROUWERSADVOCATEN



De Zuid Borrel is een initiatief van:



THE NEW F-TYPE COUPÉ. NOT THE USUAL SUSPECT...

JAGUAR.NL



HOW ALIVE ARE YOU?



DEMANDT-WAGEMANS B.V.

Amerikalaan 122 - 6199 AE Maastricht-Airport

Tel: +31 (0) 43 358 8299 - Fax: +31 (0) 43 358 8290 - www.demandt.nl

F-TYPE 3.0 liter V6 Supercharged 250kW (340PK) Coupé vanaf € 85.800. Convertible vanaf € 92.900. Prijzen incl. BPM en BTW en excl. kosten rijklaar maken. Zie voor kosten en voorwaarden www.jaguar.nl. Min./max gecombineerd verbruik: 8.8-11.1 l/100km. CO₂ uitstoot resp 205-259 g/km. Afgebeeld model F-TYPE R met 5.0 liter V8 Supercharged 405kW (550PK). Wijzigingen voorbehouden.