



OKB team Limburg

Regiovoorzitter:
Sjra Clerkx
Team van 35 adviseurs.

team-limburg@ondernemersklankbord.nl
06-25065671
www.ondernemersklankbord.nl

Ondernemersklankbord (OKB) helpt jaarlijks in Limburg ruim 700 bedrijven.

Landelijk zelfs 2.800.

OKB wordt gesubsidieerd door: Ministerie van Economische Zaken, Rabobank, Provincie Limburg en diverse gemeenten.

*De vrijwillige en onbetaalde OKB adviseurs werken **belangeloos en onafhankelijk.***

Advies op maat voor:

- Hulp bij aanvraag BBZ krediet
- Bedrijfsbegeleiding
- Marketing
- Financieel advies
- Startersbegeleiding
- Opvolging
- Bedrijfsbeëindiging
- Bedrijfsovername
- Faillissementspreventie
- Natuurlijk zijn wij ook een klankbord voor de ondernemer

Wat is het?

Ondernemersklankbord is een onafhankelijke stichting van ondernemers, directeuren, managers en specialisten die hun actieve loopbaan hebben beëindigd. Zij stellen vanuit maatschappelijke betrokkenheid hun jaren-lange kennis en praktijkervaring belangeloos ter beschikking aan ondernemers in het MKB, de agrarische sector en maatschappelijke en culturele organisaties. Ze staan hen bij in hun ondernemersvraagstukken. Op alle vlakken van de bedrijfsvoering en in iedere fase van de onderneming kunt u op ondersteuning en begeleiding van stichting Ondernemersklankbord rekenen.

PRIVACYVERKLARING Ondernemersklankbord (OKB) helpt.

U bent wettelijk verplicht uw klanten en bezoekers duidelijk te informeren over welke privacygevoelige gegevens u verzamelt en met welk doel. Ook als dat doel alleen maar is het vastleggen van hun gegevens in uw klantenbestand. Dit volgt uit de Wet bescherming persoonsgegevens.

Op 25 mei 2018 wordt de Algemene Verordening Gegevensbescherming (AVG, ook wel bekend onder de Engelse afkorting GDPR) van kracht. Transparantie is een van de belangrijkste onderdelen hiervan. Daarom zal elke instantie – van ZZP'er tot multinational en van sportvereniging tot stichting – een nieuwe privacyverklaring moeten opstellen. Maar wat moet er in je nieuwe privacyverklaring staan?

Beknopt en transparant, hoe dan?

Je zou bijna gaan denken dat de AVG zichzelf tegenspreekt. In de wet staat dat je 'passende maatregelen' moet treffen om een betrokkene (dat is de persoon waar de persoonsgegevens bij horen) voldoende te informeren. En dit moet op een 'beknopte, transparante, begrijpelijke en gemakkelijk toegankelijke vorm en in duidelijke en eenvoudige taal' gebeuren. De wet schrijft voor waarover je de betrokkene moet informeren. Dat zijn nogal wat punten, waardoor 'beknopt' eigenlijk al niet meer kan.

Ondernemersklankbord (OKB) helpt u, via het hulpproject De Limburgse Zaak (DLZ) in samenwerking met studenten van Legal Lab Zuyd Hogeschool.

Door subsidie van de provincie Limburg is deze hulp GRATIS.



Meer informatie:
06-25065671. Sjra Clerkx.
team-limburg@ondernemersklankbord.nl
www.ondernemersklankbord.nl



Ondernemersklankbord houdt spreekuur

Heb je als ondernemer vragen over jouw bedrijfsvoering, marketing, financiering, schulden, dreigend faillissement of heb je een andere vraag en je wilt hierover met een onafhankelijk en ervaren adviseur praten? Plan dan zelf een afspraak in voor een onafhankelijk adviesgesprek met een van de OKB adviseurs in Limburg.

OKB-team Limburg houdt wekelijks spreekuur op diverse locaties in Limburg. Neem voor vragen of het maken van een afspraak contact op met Sjra Clerkx, bereikbaar via e-mail team-limburg@ondernemersklankbord.nl of telefonisch via 06-25065671.

De spreekuren zijn in onderstaande plaatsen:

Maandag van 13.00-17.00 uur Bibliotheek Weert.
Dinsdag van 13.00-17.00 uur Slimhuis Sittard.
Vrijdag van 09.00-12.00 uur Bibliotheek Venlo.

Donderdag van 13.00-17.00 uur Roermond.
Vrijdag van 13.00-17.00 uur Maastricht.
In beide plaatsen locatie in overleg.

Meer info en afspraak:
06-25065671 Sjra Clerkx
team-limburg@ondernemersklankbord.nl





De Limburgse Zaak (DLZ) helpt ondernemers. Project van Ondernemersklankbord (OKB)

Zie onderstaand tabel van faillissementen in Limburg.

Stel dat wij in het 1e jaar 5% kunnen voorkomen
= 17 faillissementen is dit een besparing van € 2,3 mln.
Stel dat wij in het 2e jaar 7% kunnen voorkomen
= 24 faillissementen is dit een besparing van € 3,3 mln.

Door hulp van OKB en DLZ is de besparing voor economisch Limburg heel groot.

Het aantal inwoners per dec 2017 in Limburg is 1,120 mln, in de 7 grootste kernen 555 duizend

Kernen	# inwoners (* 1.000)	faillissementen 2017	kosten per faillissement	Totaal
Maastricht	122	97	€ 140.000,00	13,6 mln
Venlo	101	57	€ 140.000,00	8,0 mln
Sittard Geleen	93	63	€ 140.000,00	8,8 mln
Heerlen	87	27	€ 140.000,00	3,8 mln
Roermond	57	31	€ 140.000,00	4,3 mln
Weert	49	34	€ 140.000,00	4,8 mln
Kerkrade	46	30	€ 140.000,00	4,2 mln
Totaal	555	339		47,5 mln

Welke hulp bieden wij ?

Praktische hulp van hbo-studenten (financieel, juridische, economische en commerciële opleidingen) via dienstverlening op financieel of commercieel en juridisch terrein, zoals:

- Jaarrekening opstellen,
- Liquiditeitsoverzicht maken,
- Boekhouding ordenen,
- Marketingplan samenstellen
- Acquisitiestrategie uitdenken
- Het opstellen van VOF, BV, contracten.
- Leveringsvoorwaarden en privacyverklaringen.
- Juridisch advies.

Door subsidie van de provincie Limburg zijn deze diensten voor de ondernemer GRATIS.

Informeer naar de voorwaarden.

06-25065671. Sjra Clerkx.
team-limburg@ondernemersklankbord.nl
www.ondernemersklankbord.nl



Zoekt u subsidie voor een innovatief idee of product?

dan is de subsidieregeling van MITZuid misschien iets voor u

De subsidieregeling MKB Innovatiestimulering Topsectoren Zuid-Nederland (MITZuid) is speciaal ontwikkeld om innovatie bij ondernemers uit Limburg, Noord-Brabant en Zeeland te stimuleren. Het richt zich op bedrijven in een van de volgende sectoren: High Tech Systems & Materialen (inclusief ICT en Solar), Chemie & Biobased, Agrofood, Tuinbouw & Uitgangsmaterialen, Logistiek en Life Sciences & Health.

MITZuid wordt gefinancierd door het Ministerie van Economisch Zaken en de provincies Limburg, Noord-Brabant en Zeeland. Het programmamanagement wordt uitgevoerd door Stimulus.

MIT Zuid 2018 kent twee financiële (subsidie)instrumenten om de eerste fasen van innovatie te stimuleren: Haalbaarheid en R&D-samenwerking.

Op 17 april 2018 opent het loket voor MIT-Zuid Haalbaarheid. De beoordeling gaat op basis van 'first come, first serve'.



Aanvragen voor een MIT Zuid R&D-samenwerking worden beoordeeld op basis van een tender: de projecten worden gerangschikt op basis van kwaliteit. Het loket voor R&D-samenwerking opent op 2 juli en sluit op 6 september.

LIOF heeft voor de inzendingen uit de provincie Limburg een adviserende en toeleidende rol. Jorg van der Meij, business developer bij LIOF: "LIOF kan met haar kennis ondernemers en intermediairs helpen tijdens het aanloopproces. We kunnen ze voorzien van advies en ondersteunen bij het maken van een sterke indiening".

En deze inspanningen lonen. Lisette Tilmans, business developer: "In Limburg kende MIT-Zuid in 2017 een bedrag van in totaal € 580.000 toe aan 23 haalbaarheidsprojecten en 3 innovatieadviestrajecten".

Wilt u weten of MIT Zuid ook voor uw bedrijf iets kan betekenen, neem dan contact op met LIOF. Wij staan voor u klaar.

Uw contactpersonen bij LIOF zijn:

Lisette Tilmans
E-mail/Skype: lisette.tilmans@liof.nl
T: +31 (0) 6 15 21 75 51
Jorg van der Meij
E-mail/Skype: jorg.vander.meij@liof.nl
T: +31 (0) 6 21 31 30 04
Postbus 1310, 6201 BH Maastricht
Wim Duisenbergplantsoen 27

Waarom zzp'ers een groeimotor van de economie zijn

Ze werken niet samen en ze leveren geen bijdrage aan groei en innovatie. Drie veelgebruikte argumenten in de strijd tegen de zelfstandige zonder personeel. ZFP-expert Pierre Spaninks wist altijd al dat het onzin was, en nu is de Kamer van Koophandel er ook achter. Het gaat crescendo met de zzp'er.

Zijn zzp'ers eenpitters? Zo worden ze - een beetje denigrerend - wel vaak genoemd. Maar die kwalificatie doet al lang geen recht meer aan de werkelijkheid. Uit een onderzoek waar de Kamer van Koophandel deze week de resultaten van publiceerde, blijkt dat zzp'ers juist steeds vaker de samenwerking zoeken. En dat is de sleutel tot hun succes.

Het meest werken zzp'ers samen met collega's (33%), met andere bedrijven (31%) en met klanten (29%). Dat doen ze om gebruik te kunnen maken van elkaars kennis en vaardigheden, om opgedane kennis en gerealiseerde vernieuwingen te delen, en om hun netwerk te onderhouden.

De KvK lijkt in dit verband een beetje teleurgesteld dat niet meer dan 12% van de zzp'ers samenwerkt met kennisinstellingen zoals hogescholen en universiteiten. Maar is dat echt zo weinig? Uit cijfers van VNO-NCW weten we dat het midden- en kleinbedrijf het wat dat betreft nauwelijks beter doet. Ondanks de tientallen miljoenen die opeenvolgende kabinetten daar tegenaan hebben gooid.

Dragen zzp'ers niet bij aan innovatie? Dat zeggen onderzoekers vaak, en de overheid praat hen dat graag na. Maar het onderzoek van de KvK laat zien dat zzp'er volop bezig zijn met vernieuwing en dat dat een grote rol speelt bij hun omzetontwikkeling.

Bijna de helft (45%) van de zzp'ers heeft in de afgelopen drie jaar nieuwe producten of diensten op de markt gebracht. Daarnaast heeft meer dan een derde vernieuwingen gerealiseerd op het vlak van processen, organisatie en marketing. In meer dan de helft van de gevallen helemaal op eigen kracht.

Bron: <http://www.zzpnieuws.nl/>

Leveren zzp'ers geen bijdrage aan de werkgelegenheid? Ook iets wat hen vaak wordt verweten. Inderdaad hebben de meeste zelfstandigen zonder personeel geen enkele behoefte om een heel bedrijf op poten te zetten met organogrammen en functiebeschrijvingen. Voor je het weet ben je manager in plaats van professional.

Zelfstandigen kiezen er daarom eerder voor om met anderen samen te werken, op projectbasis. Dat laat het onderzoek van de KvK ook zien. Toch heeft de afgelopen drie jaar 8% van de zzp'ers personeel aangenomen. Anderen hadden dat misschien ook wel gewild, maar hebben daarvan afgezien vanwege de financiële risico's die het werkgeverschap met zich meebrengt.

Kortom: zzp'ers werken samen, innoveren, en groeien. Wat kun je nog meer willen, als overheid? Dus stop met hen voortdurend te bashen en te frustreren. Geef zzp'ers de ruimte om hun ondernemerschap nog verder te ontwikkelen, en je hebt er geen omkijken meer naar.



Aandeel ZFP'ers in zorg in 10 jaar tijd ruim verdubbeld

Het aantal ZFP'ers in de zorgsector is in 10 jaar tijd meer dan verdubbeld. In 2007 werkte 4,5 procent van de beroepsbevolking als ZFP'er in de zorgsector. In 2017 is dit aandeel opgelopen tot 10,3 procent.

In de zorgsector werken meer vrouwen (ongeveer 80 procent) dan mannen (20 procent). Mannen kiezen naar verhouding echter vaker voor ZFP-werk dan vrouwen, blijkt uit onderzoek van Thuiszorgorganisatie Zuster Jansen, die CBS data vanaf 2007 tot en met 2017 analyseerde.

Tussen 2007 en 2017 is het aantal mannelijke ZFP'ers in de zorgsector met 290 procent toegenomen. Het aantal vrouwelijke ZFP'ers is in dezelfde periode met 65 procent toegenomen.

ZFP'ers worden steeds jonger

In 2007 vielen de meeste ZFP'ers in de leeftijdscategorie 45 tot 65 jaar (65 procent). 32 procent van de ZFP'ers viel in de leeftijdscategorie van 25 tot 45 jaar. Tegenwoordig valt 56 procent van de ZFP'ers in de leeftijdscategorie 45 tot 65 jaar en valt 37 procent in de leeftijdscategorie van 25 tot 45 jaar.

Ook de groepen jongere ZFP'ers (onder de 25 jaar) en oudere ZFP'ers (boven de 65 jaar) zijn gestegen. In 2007 waren er circa 500 jongere ZFP'ers actief in de zorgsector en 1100 ouderen. Tegenwoordig is de groep jongeren gestegen tot ongeveer 2600 en de groep ouderen tot 2900.

Vaker deeltijdwerk

De werkweek van werknemers in de zorg wordt steeds korter. Het aantal werknemers dat voltijd werkt is sinds 2007 met 3 procent afgenomen. Het aantal werknemers dat 20 tot 35 uur per week werkt is daarentegen met 14 procent gestegen.

Ook het aantal werknemers dat minder dan 20 uur per week werkt is afgenomen. De groep werknemers die tussen de 12 en 20 uur per week werkt is met 22 procent afgenomen. De groep werknemers die minder dan 12 uur per week werkt is met 19 procent afgenomen.





Ik wil een eigen Horecabedrijf starten. Aan welke eisen moet ik voldoen en welke diploma's heb ik nodig?

Om je eigen Horecabedrijf te starten moet je aan een aantal eisen voldoen. Welke dat zijn is afhankelijk van het type Horecabedrijf dat je gaat starten. Ga je bijvoorbeeld wel of geen alcohol schenken? Ga je wel of geen eten serveren? Onderstaand vind je een aantal wetten met de bijbehorende horeca papieren. Bepaal door middel van deze informatie wat voor jouw Horecabedrijf van toepassing is.

1. Drank- en Horecawet / SVH Diploma Sociale Hygiene

Ga je alcohol schenken in jouw Horecabedrijf, dan zul je bij de gemeente een Drank- en Horecaverunning aan moeten vragen. Om deze Drank- en Horecaverunning te kunnen krijgen, is een van de eisen dat je het SVH Diploma Sociale Hygiene hebt. Daarnaast zal er tijdens openingstijden te allen tijden iemand aanwezig moeten zijn die in het bezit is van dit Diploma Sociale Hygiene. Deze medewerker dient tevens te zijn bijgeschreven op de Drank- en Horecaverunning. Heb je ruime openingstijden, dan zullen er al snel meerdere medewerkers/leidinggevenden in het bezit moeten zijn van dit Diploma. Om het SVH Diploma snel te behalen bieden wij een aantal cursussen Sociale Hygiene aan. Meer informatie hierover vind je op de pagina Cursus Sociale Hygiene.

2. De Warenwet / HACCP Certificaat

Ga je in je Horecabedrijf eten serveren, dan zul je moeten werken volgens de regels uit de Warenwet. De Warenwet schrijft voor dat in alle bedrijven waar bederfelijke eet- en drinkwaren behandeld en/of bereid worden het verplicht is te werken volgens de regels van de Hygiëncode. Het is voor iedere werkgever wettelijk verplicht om er voor te zorgen dat alle medewerkers die zich bezighouden met het bereiden of behandelen van eet- of drinkwaren, een training of instructie op het gebied van voedselhygiëne gevolgd hebben.

3. De Warenwet / Allergenen Certificaat

Wanneer je gerechten serveert in je Horecabedrijf, dan zul je sinds 13 december 2014 ook moeten voldoen aan de Allergenenwet. Dit is een Europese wetgeving die voorschrijft dat je, op verzoek van de gast, allergenen informatie moet kunnen verstrekken. Wanneer de gast hier om vraagt zul je dus de informatie over de allergenen in jouw gerechten paraat moeten hebben. Met de allergenen training leren we je in één dag hoe je op een praktische manier je Allergenenmanagement systeem op kunt zetten. Meer informatie, zie Allergenen Training.

4. Arboret / BHV-draagpas

Elke horeca ondernemer is verplicht bedrijfshulpverlening te hebben. In kleine bedrijven kan een ondernemer zelf de BHV'er zijn. De Arboret schrijft niet voor hoe de horeca ondernemer de bedrijfshulpverlening moet regelen. Hij moet in ieder geval rekening houden met de grootte van het bedrijf en de risico's die er zijn. Meer informatie over de cursus, zie BasisCursus BHV.

Bron:

<https://hsn-horeca.nl/eigen-horecabedrijf-starten>

HORECA



Starten in de horeca, Neem contact op met:

06-25065671 - Sjra Clerkx.
team-limburg@ondernemersklankbord.nl
www.ondernemersklankbord.nl

'Horeca moet extra's bieden'

Sjra Clerkx, voorzitter van het Ondernemersklankbord in Limburg heeft er inmiddels ervaring genoeg mee: horeca-ondernemers en middenstanders bij wie het water tot aan de lippen staat. Ze worden bijgestaan door het Ondernemersklankbord om te voorkomen dat ze 'verdrinken'. Maar voorkomen dat ondernemers in de problemen komen is beter, vindt Clerkx. Zelf had hij tientallen jaren een drukkerij in Weert en was uitgever van weekblad Kanton Weert. Hij weet dus wat bij ondernemen komt kijken. Echter zijn zijn veranderd, zeker in de horeca.

„Met de deur opendoen en wachten tot de klanten komen, daarmee red je het tegenwoordig niet meer”, weet Clerkx. „Er is gewoon te veel horeca. Als je wil overleven, moet je daarom wat extra's bieden: een bijzonder concept en een stuk beleven. En dan heb ik het écht niet over een bakje met nootjes op tafel. Daar word ik galisch van, dat is geen beleven. Datzelfde geldt voor

borreluurtjes, happy hours en het verkopen van meters bier. Dat is je eigen graf graven. Je mag best voor een kopje koffie 2,40 euro vragen, maar dan hoort daar wel wat extra's bij, een bonbon of een plakje cake. En de gasten netjes gekleed ontvangen, vriendelijk zijn. Want je bent gastheer of gastvrouw. Niks is te gek, je moet de klanten in de watten leggen en persoonlijke aandacht geven. Vraag vaste klanten om hun e-mailadres en wanneer ze verjaardag hebben. Stuur een nieuwsbrief rond als je een bijzondere activiteit hebt of een berichtje dat een klant als verjaardagscadeau een gratis kopje koffie kan komen drinken. Dat helpt allemaal mee aan de klantenbinding en kost zo weinig.” Wat volgens Clerkx ook echt bijdraagt aan het succes van een zaak, is een combinatie van activiteiten of van winkel en horeca. „Wat ik bijvoorbeeld in Weert mis, is een café waar zelf koffie of pinda's gebrand worden”, zegt Clerkx. „Alleen die geur al trekt volgens mij klanten.”