Een uitgave van Spraekwater

InZaken

Land van Cuijk & Noord-Limburg

December 2018 - nr. 14

GLASVEZEL SPECIAL



JAN SLEBUS, FRANCHISENEMER MCDONALD'S

'Wij kunnen niet van **'de snelweg'** alléén bestaan'

Ondernemersprijs | van der Horst aannemers | Kerk Beers
RegioBanken | Global Civiel | Seef Beveiligingstechniek

Erik Lanting Van Harte





met de Ondernemersprijs 2018!

Na een pittige strijd won Erik Lanting van H&P Supermarkt afgelopen vrijdag de Ondernemersprijs Land van Cuijk & Noord-Limburg. We feliciteren Erik van harte met de juryprijs, Renske van den Berg met de publieksprijs en Geert Meulensteen als runner-up.

Geïnspireerd door hun passie en succes? Geef je onderneming een boost en spice up your business! Kom op woensdag 14 november naar Ondernemersboost@Rabobank. Meer weten of direct aanmelden? Kijk op rabobank.nl/lvcm.

Rabobank

VOORWOORD



Robert Hermens
Uitgever

Fastfood

Voor je ligt weer een dikke vette editie van InZaken. Ondernemend Land van Cuijk en Noord-Limburg heeft elkaar weer genoeg te melden en daar hebben we stevig invulling aan gegeven. Trots dat ik hier onderdeel van uitmaak.
Er staan belangrijke ontwikkelingen te gebeuren. Komende jaren worden we volledig ontsloten op het glasvezelnet, inclusief de buitengebieden, wat bevestigt dat we ook de noodzaak inzien van innovatie in de agri- en foodsector!
De keerzijde van deze editie geeft je alle inzichten!
We blijven discussiëren over één gemeente Land van Cuijk en in Mill wordt zelfs al gekeken naar een herbestemming van het gemeentehuis… Mooi voer tijdens raadsvergaderingen… Zelf heb ik me sterk gemaakt voor het kookboek Goei Gerei. Een grandioos succes, waar ik megatrots op ben. Wat is er hard gewerkt aan verbinding tussen boer en burger in de regio. Maar liefst 12.225 boeken zijn er verkocht en we hebben een stevige sponsorbijdrage aan het Smaakcentrum kunnen doneren! Deze stichting maakt kinderen bewust waar voedsel vandaan komt, hoe je het bereidt en wat het met je doet! Het blijkt niet vanzelfsprekend.
Succes komt niet aanwaaien, daar moeten we hard voor werken en in gesteund worden. Zakelijk, maar ook door het thuisfront! Bedankt aan iedereen die ook afgelopen jaar hier een bijdrage aan heeft geleverd! Op naar 2019 en nog vele jaren! En hoe we dit succes thuis vieren? We gaan bijvoorbeeld eens lekker uit eten… En als we onze kinderen vragen waar… McDonald's!!!

06-55 34 03 24 **info@inzaken.nl**
@robert_hermens

INHOUD



10 | McDonald's
Hij is franchisenemer van de McDonald's-vestigingen in Cuijk, Malden en Beuningen. Ondernemer Jan Slebus legt uit: "Het functioneren van McDonald's is gebaseerd op de 'three legged chair': franchisenemer, franchisegever en leverancier."



16 | Van der Valk
Van der Valk Hotel Cuijk-Nijmegen zit bepaald niet stil aan het einde van het jaar. Het zakelijk aanbod op het vlak van vergaderen en dineren wordt vergroot en nog uitdagender. Ook gaat het hotelcomplex verder vergroenen.



37 | Kerk Beers
Volgend jaar nog niet, maar op termijn wordt de Beerse Lambertuskerk het decor voor concerten, diners, exposities, congressen, koffietafels, bruiloften en andere (sociaal-culturele) evenementen. 'Mooie kansen', aldus de Cuijkse ondernemer Jan Hendrix.



41 | Global Civiel
Het Beugens-Boxmeerse Global Civiel BV voert opdrachten over heel Nederland en daarbuiten uit. Maar kennelijk is het adviesbureau rond management en consultancy in de civiele techniek in de eigen regio toch nog te weinig bekend. Dat moet veranderen.

En verder...

5 | Column Anton Loeffen **6 |** Kort Nieuws **7 |** Column Emile Willems
8 | Column Eugene van Kempen **36 |** Column Pierre Hermans
40 | Column Martijn van Gemert **48 |** Inzichten

Colofon
InZaken Land van Cuijk & Noord-Limburg is een productie van Bureau Spraekwater voor ondernemers en bestuurders uit de regio.

Oplage: 5.500 exemplaren
Uitgever: Robert Hermens
Adres: Udensedijk 35, 5451 PK Mill
E-mail: info@inzaken.nl
Telefoon: 06-55 34 03 24

Deze editie is mede tot stand gekomen door:
The Write House tekstproducties, Patrick Bongartz Fotografie, Inpladi – bureau voor idee en creatie, Weemen web | print | promo en Bureau Spraekwater.

Ook in dit magazine onder de aandacht komen? Contact opnemen kan gewoon via Robert Hermens: info@inzaken.nl of 06-55 34 03 24.

Adreswijzigingen worden direct doorgevoerd na het doorgeven via e-mail: info@inzaken.nl.

©2018 Niets uit deze uitgave mag worden gereproduceerd en/of openbaar gemaakt worden d.m.v. druk, fotokopie of op welke andere wijze dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Bureau Spraekwater.

Echt met mijn vak bezig zijn ...
... is alle disciplines beheersen

MARC² PETERS
BEDRIJFSMAKELAAR

Meer dan alleen m²

Taxaties

Huur / verhuur

Aankoop / verkoop

Advies

voor bedrijfsmatig onroerend goed





T 0485-563170
E marc@marcpetersbedrijfsmakelaar.nl
www.marcpetersbedrijfsmakelaar.nl



Schrikt u hiervan?

Wilt u met een gerust hart deze envelop kunnen openen, nadat u uw onderneming heeft verkocht of ingebracht in een BV?

Laat u dan adviseren door SCH€€RS belastingadvies & financiële planning. Ik heb vakkennis en aandacht voor u en uw wensen. Ook voor een second opinion.

Bel **06 - 543 530 28** voor een kennismakingsgesprek of kijk op **www.scheersbelastingadvies.nl**

SCH€€RS

belastingadvies & financiële planning

MAAKT VAN GELD MEER GELD

Glas- Spuit- en Schildersbedrijf
WILLEMS
Rijkevoort



- Schilderwerk
- Beglazing
- Spuitwerk
- Wandbekleding
- Kleuradvies & Interieurstyling
- Timmerwerk

www.SchilderWillems.nl

COLUMN



Anton Loeffen
Automatiseringsadviseur

‘Is de toekomst glasvezel of draadloos?’

Je smartphone is bijna onmisbaar… bellen, mailen, whatsappen, buienradar kijken, nieuws lezen, Facebook, LinkedIn, Twitter, Snapchat, YouTube. Of je nu thuis bent, aan het werk of onderweg. Maar niet alleen je smartphone is draadloos. Van de lampen in je huis tot je thermostaat; ze worden nu of later draadloos verbonden. Net als je auto, fiets, kleren en schoenen.

Als alles draadloos wordt, wat is dan de toekomst van koper- of glaskabel? Google had ooit de ambitie om alle huizen in steden in de VS van glasvezel te voorzien. Inmiddels is die businessunit overgestapt op het uitrollen van wireless. Glasvezel is fantastisch om heel veel data mee te versturen. Daarom worden knooppunten in het internet zoals AMSIX, datacenters en antennes van gsm-providers bij voorkeur door middel van glasvezel met elkaar verbonden. Maar glasvezel leggen en onderhouden is duur en zeker de laatste meters naar elke woning. Bovendien, of die kabel nu naar je huis loopt of naar de antenne van Vodafone; aan het eind wordt het omgezet in draadloos. Dat is de bandbreedte die je uiteindelijk benut. Daarom ontstaan er voor draadloos dataverkeer allerlei alternatieven. Zo heeft Elon Musks SpaceX toestemming gekregen om 12.000 kleine satellieten in een lage baan om de aarde te brengen om zo overal ter wereld high speed internet aan te kunnen bieden. Maar ook Virgin, Quallcom en Boeing hebben zulke plannen. Iedereen ziet brood in draadloze bandbreedte. Of de investeerders in glas naar elke woning in de toekomst hun geld terugverdienen is maar de vraag. Voor jou als consument geldt het advies: zoveel mogelijk bandbreedte voor zo min mogelijk geld. Pakken wat je pakken kan.

Eshgro
0485-47 61 93
a.loeffen@eshgro.nl
www.eshgro.nl



KORT NIEUWS

Mail uw nieuws naar info@inzaken.nl

Agrifood Capital grijpt naast subsidie voor slimmer boeren

Agrifood Capital vangt bot als het gaat om een miljoenensubsidie die de agrarische sector in Noordoost-Brabant beter, slimmer en gezonder moet maken. Het samenwerkingsverband, waar ook de gemeenten in het Land van Cuijk onder vallen, vroeg het kabinet om een bijdrage van bijna 25 miljoen euro. Dat geld moest komen uit de pot voor Regiodeals. Het verband, waarin overheden, kennisinstellingen en bedrijfsleven samenwerken aan de toekomst voor de regio, beloofde zelf ruim 52 miljoen euro bij te leggen. Mits het kabinet het geld toezegde.
Eind november werd echter bekend dat het Rijk in de regio 'Zuid' de voorkeur geeft aan initiatieven in Zuid-Limburg en Midden-Brabant. Teleurstellend nieuws, Jack Mikkers, burgemeester van Den-Bosch en voorzitter van AgriFood Capital. Zijn stichting gaat op zoek naar andere manieren om het doel te bereiken.
AgriFood Capital wil lucht scheppen in een regio waar intensieve veehouderij tegen haar grenzen aanloopt. De stichting krijgt haar geld onder meer van de zeventien aangesloten gemeenten (drie euro per inwoner), maar die kritiek leveren omdat niet duidelijk is waar het geld naartoe gaat. AgriFood Capital plande daarom een rondgang langs de gemeenten.



Platforms gemeente Boxmeer gaan nauwer samenwerken

Vier ondernemersplatforms in de gemeente Boxmeer (stichting Toerisme en Recreatie Boxmeer, Ondernemersvereniging Regio Overloon-Vierlingsbeek, Centrum Ondernemers Boxmeer en Ondernemersvereniging Oeffelt) gaan intensiever samenwerken, om zo de belangen van alle ondernemers die belangrijk zijn voor de bevordering van toerisme en recreatie in de gemeente Boxmeer te kunnen behartigen. Dat doen ze door op toerisme gerichte activiteiten te organiseren, maar ook door te helpen bij een vergunningaanvraag, communicatie met de pers of bijvoorbeeld het doen van een subsidieaanvraag voor grensoverschrijdende evenementen.

Grandcafé 't Centrum wint Millse ondernemersprijs

Francien en Jack Rooijakkers van Grandcafé 't Centrum aan de Kerkstraat in Mill zijn de winnaars van de Ondernemersprijs gemeente Mill en Sint-Hubert 2018. Wethouder Jos van den Boogaart (Economische Zaken) reikte het ondernemerschtpaar vorige maand de bijbehorende oorkonde en bloemen uit. Als motivatie werd genoemd dat 't Centrum al vele jaren een goed adres is voor een hapje en drankje. De gezelligheid maakt dat klanten zich echt welkom voelen. Verder prijst de jury het feit dat 't Centrum, net als andere horecazaken, de eigen deuren sloot om gezamenlijk het feest tijdens de Millse kermis te verzorgen.
Iedereen kon kandidaten aanmelden. Acht juryleden en een online poll bepaalden de winnaar. De vier overige genomineerden: Teun de Bakker van Hier, Wilbertoord; Juwelier Optiek Verlinden, Sint-Hubert; Verweijen ICT, Mill; De Lummel/Glaslokaal, Langenboom.

Steun aan starters woningmarkt: bedrijfsgrond Sint-Anthonis duurder

Starters op de woningmarkt die bouwgrond willen kopen, krijgen in de gemeente Sint-Anthonis korting van tien procent op de prijs per vierkante meter. Het is een bestaande regeling, die echter per 1 januari 2019 zou verdwijnen. Om de voorziening in stand te houden, verhoogt de gemeente de grondprijs voor bedrijfsgrond met eenzelfde bedrag per vierkante meter.
De gemeenteraad in Sint-Anthonis wil starters blijven helpen. Een gunstigere grondprijs zou het vestigingsklimaat voor jongeren verbeteren. En dat is weer belangrijk voor de leefbaarheid. Instandhouden van de regeling kost 100.000 euro en daar heeft de gemeente geen geld voor gereserveerd. De begroting blijft nu sluitend door de prijs van bedrijfsgrond te verhogen. Daarmee komt de prijs op het niveau dat ook in buurgemeenten wordt gehanteerd.



COLUMN



Emile Willems
TooBee

Je weet niet wat je niet weet

Wat je weet, beïnvloedt je denken, logisch. Wat je niet weet ook en dat kan leiden tot arrogantie of fouten en dus het missen van kansen. De totaliteit-illusie belemmert ons: bijvoorbeeld de overtuiging dat jouw organisatie zo is, zoals jij hem ziet.
Lees de zin over een man die zich 's ochtends scheert, een mooie das omdoet, bij het ontbijt met zijn vrouw bespreekt of ze een nieuwe wasmachine kopen en boos wordt als de auto niet start, omdat hij met de bus te laat komt. Je dénkt te weten hoe de ochtend van deze man verloopt. Maar nu hoor je dat hij werkloos is. Lees hem nog eens.
Wat je niet weet, zit niet in jouw hoofd. Vorm daarom op structurele wijze je oordeel met meer dan je eigen kennis. Hoe je die vaardigheid eigen te maken? Tja, de kans bestaat dat je dat niet weet...

Reacties op deze column zijn welkom via info@toobee.nl!

Na Mill wil ook Cuijk onderzoek naar samenbrengen ambtenaren

Een meerderheid van de Cuijkse gemeenteraad wil een onderzoek naar de voor- en nadelen van huisvesting van alle ambtenaren van de gemeenten Cuijk, Grave en Mill onder één dak. Eerder al bleek de gemeenteraad van Mill en Sint-Hubert – unaniem – voorstander van het gezamenlijk onderbrengen van alle, ruim vierhonderd ambtenaren. Cuijk, Grave en Mill werken sinds begin 2014 ambtelijk samen vanuit de eigen gemeentehuizen. Zodra de ambtenaren niet meer pendelen tussen de drie gemeentehuizen zorgt dat voor een besparing van € 250.000 voor Cuijk. Grave en Mill zouden elk nog eens € 125.000 in kas kunnen houden. Voorstanders vinden wel dat er in elk van de gemeenten een publieksbalie moet komen. Mill denkt aan cultureel centrum Myllesweerd. Tegenstanders focussen liever op één grote gemeente Land van Cuijk, met ook Boxmeer en Sint-Anthonis. Het Cuijkse gemeentehuis is bovendien niet groot genoeg voor alle ambtenaren.

Wordt een besloten vennootschap interessant?

Op basis van het huidige Belastingplan 2019 zullen aftrekposten alleen nog tegen het tarief van de eerste schijf in aftrek toegelaten worden. Ondernemers wier inkomen in de tweede, derde of vierde schijf wordt belast, zullen daardoor minder belastingvoordeel hebben van aftrekposten. Voor ondernemers in de hoogste schijf betekent dat maximaal 15,1 procent minder aftrek. De besloten vennootschap (bv) wordt daardoor eerder interessant. Dit staat los van andere overwegingen: beperking juridische aansprakelijkheid, subsidie, commercieel of liquiditeitstechnisch gezien.
Wanneer het aansprakelijkheidsrisico beperkt is, dan is een vennootschap onder firma of een maatschap met de fiscale partner een interessant alternatief. Is sprake van een zogenaamde gebruikelijke samenwerking, dan kan de fiscale partner eveneens aanspraak maken op de zelfstandigenaftrek. Liquiditeitstechnisch gezien bespaart een bv direct een deel van de nu verschuldigde belasting. Over dat deel is pas later belasting verschuldigd. Hierdoor heeft men dus uitstel voor dat geld. Dat geld is dan nu beschikbaar voor investeringen. Maar ook voor iemand met veel box 3-vermogen kan een bv voordelig zijn, indien hij een laag rendement behaalt op zijn box 3-vermogen. Ouderen met een hoge eigen bijdrage voor het verzorgingstehuis kunnen door slim gebruik te maken van een bv de hoge eigen bijdrage verlagen. De juiste rechtsvorm kiezen? Neem contact op met SCH€€RS belastingadvies & financiële planning.
Kijk op: **www.scheersbelastingadvies.nl**.

Fietsbrug Oorlogsmuseum in New York Times

Een uitstekend voorbeeld van kansen grijpen is het initiatief van het Oorlogsmuseum in Overloon om een fietsbrug te maken die dwars door het museum loopt. Voor zover bekend is het Oorlogsmuseum straks het enige museum ter wereld waar je letterlijk doorheen kunt fietsen. Het maakt het Oorlogsmuseum tot een extra aantrekkelijke bezienswaardigheid in het jaar waarin Brabant 75 jaar bevrijding en de wereld 75 jaar Operation Market Garden herdenkt.
In het gezaghebbende dagblad The New York Times werd eind oktober aandacht besteed aan de herdenking van de bevrijding in Europa. In het artikel werd ook het Overloonse initiatief genoemd: 'The 'Overloon War Museum' in Overloon is building a bicycle path that will go through the museum. It is scheduled to open for the 75th anniversary of Operation Market Garden. Visitors will be able to cycle through 90 meters (about 107 yards) of the museum hall at a height of three meters.'

COLUMN



mr. E.C.M.J. van Kempen
Advocaat

‘Verzekeraar schendt Gedragscode Persoonlijk Onderzoek’

Van Kempen Advocaten
Bereklauw 1
5831 PE Boxmeer
0485-58 11 70
info@vankempenadvocaten.nl
www.vankempenadvocaten.nl

Onlangs zag ik weer een duidelijk voorbeeld, waarbij een verzekeraar wel erg ver gaat om onder een verzekeringsclaim uit te komen. Wat was het geval? Een medewerker van een café glijdt tijdens het werk uit op de keldertrap. Hij probeert zich nog aan het kelderluik vast te houden, maar op hetzelfde moment valt het kelderluik dicht. Hierdoor komen zijn vingers tussen het luik te zitten. Als gevolg van het ongeval moesten twee vingerkootjes worden geamputeerd.

De medewerker stelt zijn werkgever aansprakelijk voor de geleden schade. De verzekeraar van het café vertrouwt de claim echter niet en geeft een particulier onderzoeksbureau opdracht om een persoonlijk onderzoek te verrichten. De medewerker wordt gedurende een half jaar geobserveerd, waarbij foto- en video-opnamen worden gemaakt. Hierop maakt de medewerker een procedure aanhangig. De rechtbank oordeelt dat de verzekeraar de beginselen uit de Gedragscode Persoonlijk Onderzoek onvoldoende in acht heeft genomen. Het langdurig en stelselmatig observeren vormt een ernstige inbreuk op het recht op eerbiediging van de persoonlijke levenssfeer. De verzekeraar had diverse mogelijkheden voor het doen van feitenonderzoek onbenut gelaten en had nagelaten om methoden in te zetten die tot een geringere schending van de persoonlijke levenssfeer zouden hebben geleid. Volgens de rechtbank was er dan ook sprake van onrechtmatig verkregen bewijs. De resultaten van het persoonlijk onderzoek dienden daarom in de verdere schaderegeling buiten beschouwing te blijven.

OPROEP TOT SAMENWERKEN

Duurzaam is voorkomen dat de aarde opwarmt en dat onze grondstoffen opraken. Het is zo veel meer dan alleen energiekosten verlagen. Met Circulaire Economie en andere duurzame maatregelen valt winst te behalen. Gewoon financieel maar ook als gebouw-eigenaar kun je je beter profileren. Je hebt immers een gebouw dat voorbereid is op de toekomst, waar mensen vitaal zijn en dat geen belastende footprint heeft.



ELEMANS VAN DEN HORK ARCHITECTEN



Bart van den Hork



Peter Elemans

Elemans van den Hork Architecten is een full- service architectenbureau dat het begrip Duurzaam uitdrukkelijk in zijn missie heeft.

Bouwmeester als kartrekker
De bouw heeft veel aspecten in zich die achterhaald zijn en om verandering vragen. Wij zijn ons dat bewust en zetten ons hier voor in. Dat doen we in een optimale ketensamenwerking waar eenieder zijn passie en talenten inzet om zo tot een optimaal resultaat te komen. Wij staan als bouwmeesters aan het begin van het bouwproces en kunnen de kar voor je trekken. Wij helpen een duurzaamheidsambitie te formuleren en zorgen ervoor dat het ook daadwerkelijk gerealiseerd wordt.

Hoe? Door in de basis een goed conceptueel plan te ontwerpen dat al duurzaam is door gebruik te maken van de zon als passieve en actieve energiebron of door materialen te gebruiken die circulair zijn of demontabele bouwmethoden. De totale levensduurkosten te beschouwen in plaats van de focus op de stichtingskosten. En natuurlijk veel daglicht en groen.

Creators & pioneers
Wij hebben alle disciplines hiervoor in huis: Ontwerpers, BIM Modelleurs/allround bouwkundigen, kostendeskundige, duurzaamheidsexperts en projectorganisatoren.

Doe je mee?: Bart 06 53221109
www.eharchitecten.nl

KORT NIEUWS

Open dag Pehavo

Pehavo is een begrip op het gebied van componenten voor de mechanische, hydraulische en pneumatische aandrijftechnieken, elektrische en handgereedschappen, persoonlijke beschermingsmiddelen, bevestigingsmaterialen, geassembleerde hydraulische slangen en meer. Pehavo levert ook producten die zij niet standaard in het assortiment heeft. Na filialen in Oss, 's-Hertogenbosch, Uden en Boven-Leeuwen is eind december 2011 het filiaal in Cuijk geopend. Onlangs werden daar de deuren opengezet voor relaties en geïnteresseerden. Er werd druk gebruik van gemaakt. Verschillende leveranciers waren ter plekke voor demonstraties.

De Leijgraaf start nieuwe bouwopleiding

ROC De Leijgraaf in Oss, dat ook vestigingen in het Land van Cuijk heeft, start met 'Smart Building' een nieuwe mbo-opleiding voor scholieren die de bouw in willen. De nieuwe studie moet in 2019 starten voor twintig tot dertig leerlingen.
Met Smart Building komen de vakgebieden bouw, installatie, elektro, interieurbouw en hout en meubel samen. Het is de bedoeling dat de studenten zich ontwikkelen tot professionals die thuis zijn in al deze bouwdisciplines. Het is de allereerste opleiding in de regio in deze opzet. Volgens het ROC is er in de bouw behoefte aan, nu projectmatig werken toeneemt. Leerlingen gaan zich, na twee basisjaren, specialiseren in een van de vijf vakgebieden. Verder studeren in het hoger beroepsonderwijs is daarna ook mogelijk.
De opleiding wordt aangeboden in Oss, op de locatie van Bouwmensen aan de Gasstraat Oost, dicht bij het centraal station, maar is uitdrukkelijk bedoeld voor iedereen uit de regio.
De opleiding tot 'smart builder' is vergelijkbaar met de opleiding tot 'food specialist' die ROC de Leijgraaf vorig jaar begon. Afgestudeerden kenmerken zich door hun brede inzetbaarheid.



Businessarrangementen door RBT

De grotere bedrijven in het Land van Cuijk krijgen regelmatig gasten over de vloer. Potentiële kopers, maar ook kwaliteitscontroleurs en collega's van andere, soms buitenlandse vestigingen. Of hun partners. Niet zelden verblijven zij meerdere dagen in deze regio. Volgens het Regionaal Bureau voor Toerisme Land van Cuijk (RBT) breken bedrijven zich al eens het hoofd over hoe zij hun gasten een aantrekkelijk programma kunnen bieden, naast wat er over de onderneming zélf is te vertellen.
Het RBT wil bedrijven gaan helpen een interessant programma samen te stellen. Daarbij gebruikmakend van kennis van het toeristisch-recreatieve aanbod in de regio en het netwerk dat het RBT in de afgelopen drie jaar heeft opgebouwd. Zo kan mijn onder meer uitstapjes naar regionale musea plannen, culinaire proeverijen organiseren, fiets-, wandel- en vaartochten aanbieden en ontspannen avondjes verzorgen. Ook excursies naar andere bedrijven of kennissessies zijn mogelijk.

Onderzoek naar vitaliteit vakantieparken

De vrijetijdseconomie in Brabant floreert. De sector kent veel succesvolle vakantieparken (44%) en een aantal behoort tot de (inter)nationale top. Maar er zijn ook parken die minder goed presteren. Een derde van de vakantieparken in Brabant voldoet niet (meer) aan de wens van toeristen en heeft te weinig toekomstperspectief in de verblijfsrecreatie.
Dat blijkt uit het vitaliteitsonderzoek dat ZKA Leisure, in opdracht van provincie Noord-Brabant, uitvoerde onder bijna 200 Brabantse vakantieparken. Daaronder bevinden zich ook vakantieparken in het noordoosten van Brabant.

Sint-Anthonis krijgt dienstenbeursvloer

Sint-Anthonis krijgt volgend jaar een dienstenbeursvloer. Deze wil de gemeente samen met ondernemers gaan verzorgen, als vervolg op de druk bezochte tweede editie van ondernemersavond, die in november in het gemeentehuis werd gehouden. Ook wil men jongeren de kans bieden om een dag op directieniveau bij een bedrijf mee te draaien. Daarmee wil men jongeren laten zien dat er binnen de gemeente Sint-Anthonis aantrekkelijke bedrijven zijn om voor te werken.
De beursvloer is een fenomeen dat elders ook al eens is georganiseerd. Daarbij bieden bedrijven met gesloten beurzen diensten aangeboden. Verenigingen of organisaties met een dienstvraag worden vervolgens gekoppeld aan het aanbod van een onderneming.

JAN SLEBUS, FRANCHISENEMER MCDONALD'S

'Wij kunnen niet van 'de



Jan Slebus
Franchisenemer McDonald's

Hij is franchisenemer van de McDonald's-vestigingen in Cuijk, Malden en Beuningen. Ondernemer Jan Slebus legt uit: "Het functioneren van McDonald's is gebaseerd op de 'three legged chair': franchisenemer, franchisegever en leverancier. Zonder een van deze drie poten valt het krukje om. Een filiaalleider heeft in de regel minder binding met de regio dan een zelfstandig ondernemer. Daarom ben ik gelukkig met deze constructie. McDonald's is daarbij ook nog eens de beste franchiseorganisatie ter wereld. En een van de eerste."

Volgens Jan Slebus schrijft McDonald's – in tegenstelling tot een filiaalbedrijf – ook veel meer 'richting' uit, in plaats van 'beleid'. Die richting wordt voor een wezenlijk deel uiteraard bepaald vanuit Chicago, het hoofdkwartier, maar natuurlijk zijn er op landelijk – of zelfs lokaal – niveau nadere invullingen aan te geven. Zo is de McKroket alleen in ons land en in België te krijgen, nergens anders. En zie je in een bepaald land dus soms een typisch eigen product doorkomen in het assortiment. Maar verder gaat de bereidingswijze van de producten volgens vaste procedures. Daarin schuilt immers het succes van de fastfoodketen: de herkenbaarheid is overal op aarde optimaal.

Amper nog witte vlekken

Hoe wordt iemand franchisenemer bij de keten die sinds 1955 bestaat en in 1971 zijn eerste vestiging in Nederland opende?
"Ik groeide op in Noord-Nederland", begint Jan Slebus, "werkte als assistent-accountant en rolde op die manier in een horecabaan bij een klant van ons kantoor. Toen kwam er een vacature voorbij van McDonald's in Giesbeek. Dat is vijfentwintig jaar geleden. Mijn vrienden vroegen zich af wat ik ging doen... In de zeven jaar dat ik er werkte groeide de eigenaar van vier naar negen McDonald's-vestigingen. Daarvan nam ik er met een compagnon vijf over: drie in Nijmegen,

snelweg' alléén bestaan'



en verder Beuningen en Malden. In 2007 kocht ik er Cuijk bij, dat in 1998 was gestart. In 2012 gingen we uit elkaar; ik hield de drie laatstgenoemde vestigingen aan."

Nederland telt zo'n 245 vestigingen en nadat de focus mondiaal lang op groei in het voormalige Oostblok heeft gelegen, groeit in ons land de keten momenteel ook weer een stuk sneller. "Al zijn er in Nederland amper nog witte vlekken. Daar ontstaat soms een tegengesteld belang tussen franchisegever en -nemer: de nieuwe locatie. Wij dragen een deel van onze omzet af aan McDonald's. We leven dus van wat er onder de streep overblijft." Voor McDonald's zélf kan het dus interessant zijn een nieuwe vestiging te openen, niet al te ver van een bestaande. Deze laatste levert hoogstwaarschijnlijk wat omzet in, maar de nieuwkomer compenseert dat met nóg betere cijfers, en zo is McDonald's per saldo beter af. Voor de individuele franchisenemer ligt dat anders. Uiteraard kan de keten maar tot op zekere hoogte onder zijn eigen duiven schieten.

Maar ook daar onderscheidt het bedrijf zich van veel andere franchiseorganisaties, aldus Jan Slebus: "Wij gaan niet rollebollend over de straat. Je zult in de pers over McDonald's weinig sensatie tegenkomen. Dat is in niemands belang, we komen er samen uit. Dat besef zit in onze cultuur."

Nog altijd groeikansen

De franchisenemer ziet nog altijd groeikansen, ook nadat broodjesketen Subway de locatie aan de uitvalsweg ontdekte. En zelfs met de voorgenomen komst van concurrent KFC naar Cuijk. "We gaan met z'n allen nog altijd steeds meer buiten de deur eten. En dat hoeft niet per se in de klassieke betekenis van 'een avondje uit eten' te zijn. Het aantal eetmomenten neemt toe en McDonald's groeit daarbij nog steeds harder dan de markt zélf. Landelijk zijn McDrives (Nederland telt er daarvan 165, red.) sinds twee jaar 's ochtends om zeven uur open. Doordeweeks zijn mijn restaurants open tot één uur 's nachts en in de weekenden zelfs tot twee uur."

Elke McDonald's-vestiging voelt zich verbonden met de directe omgeving. 'Think global, act local' is het motto. "Een franchisenemer kijkt anders naar de directe omgeving dan een bedrijfsleider. Als lokale ondernemer heb je daar feeling mee. Dat betekent echter niet dat we ons zomaar overal en nadrukkelijk kunnen laten zien. Want als McDonald's één voetbalclub sponsort, moet zij ze allemáál sponsoren. Dat kan natuurlijk niet. Onze verbondenheid met de omgeving zit dan ook deels gebakken in onze medewerkers; zij komen hier vandaan. In Cuijk hebben we zo'n tachtig medewerkers op de loonlijst. We hebben Cuijk en omgeving nodig, al is het in de eerste plaats om onze mensen."

Gemêleerd publiek

Landelijk ontvangt McDonald's drie miljoen gasten per week. Daarvan komen er 55.000 naar Cuijk. Gemiddeld zo'n 8000 per dag, waarbij de zondag traditioneel de topdag is, met een absolute piek in late middag en vroege avond. "McDonald's Cuijk trekt het meest gemêleerde publiek van mijn drie restaurants", zegt Jan Slebus. "Die A73 is daarbij wél erg belangrijk: in twintig jaar tijd is onze omzet verdubbeld. En dat laatste is grotendeels toe te schrijven aan onze gasten die op de weg zitten. Maar ook qua voedingsgebied is de regio belangrijk; wij kunnen niet van 'de snelweg' alléén bestaan. Dat kan in Nederland overigens maar één McDonald's, wist je dat? Dat is de vestiging in Holten…"


MH
HOVENIERS
Wij leveren ook alle beplanting en decoratie voor uw tuin.
Ontwerp & advies
Aanleg & onderhoud
Sierbestratingen & grondwerk
Vijvers & hekwerken
Beregeningstechniek
Molenheideweg 1
5835 CL Beugen
06 5384 1899
info@mhhoveniers.nl
www.mhhoveniers.nl


Wij denken en bedenken
Advies - ontwerp - uitvoering
Installaties voor particulieren & bedrijven
Service en onderhoud
Domotica & LED expert
Inbraak & camerabeveiliging
Balieverkoop
NEN 3140 / NEN 1010 inspectie
Van Bon
elektro
Spoorstraat 8, 5831 CL Boxmeer - T. 0485-21 21 13
www.vanbonelektro.nl
de juiste schakel als het draait om stroom


'Ik kan altijd rekenen op een vast aanspreekpunt'
'Al ons standaard drukwerk, zoals briefpapier, enveloppen en complimentenkaartjes, laten we al jarenlang door Weemen verzorgen. Inmiddels levert Weemen ons ook diverse relatiegeschenken en gadgets. Denk aan pennen, tafelrokken, bewonersmappen en keycords waar de brandveiligheidssleutels aan opgehangen kunnen worden. De samenwerking is erg prettig. Weemen werkt snel, secuur en ik kan altijd rekenen op een vast aanspreekpunt, erg belangrijk. Bovendien denken ze altijd met je mee. Ik heb zelden te horen gekregen dat iets niet kon, ze komen altijd wel met een oplossing!'
Irma van Grunsven
Communicatieadviseur
woningcorporatie Mooiland
weemen
WEB | PRINT | PROMO
www.weemen.nl



Herzlichen Glückwunsch & Proficiat met De Ondernemersprijs 2018!

De gouden bokaal in De Ondernemersprijs Land van Cuijk & Noord Limburg 2018



Plus de dag in zijn puurste vorm!
Erik Lanting en team: wij van **Countus**
feliciteren jullie met deze fantastische prijs!

H&P Supermarkt

ONDERNEMERS PRIJS LAND VAN CUIJK & NOORD-LIMBURG

Countus accountants+adviseurs

Countus accountants + adviseurs • Markt 29 • 5451 BS Mill • T (0485) 45 45 96 • www.plusdedag.nl • www.countus.nl

IBN

Vruchtbare samenwerking met bedrijfsleven

IBN-medewerkers leveren een bijdrage aan uiteenlopende werkzaamheden



Werkgevers willen graag voldoen aan de verplichtingen rond duurzaam ondernemen. We willen tenslotte allemaal aan de toekomst denken. Maar hoe doe je dat in de praktijk? IBN weet hoe dit aangepakt moet worden. Bijvoorbeeld via de werkleerlijnen waarin men samenwerkt met het bedrijfsleven. Daarbij worden kandidaten opgeleid waarbij het mes aan twee kanten snijdt. Bedrijven vullen met recht duurzaam ondernemen in met deze kandidaten en tegelijkertijd leiden zij krachten binnen hun bedrijf in de praktijk op.



Met een grote diversiteit aan medewerkers in verschillende functies en branches heeft IBN al meer dan duizend mensen in verschillende functies bij zeshonderd verschillende werkgevers in de regio gedetacheerd. Zoals bij Westerbeek Kwekerijen, onderdeel van de Van Gennip Groep. Dit bedrijf is gespecialiseerd in het opkweken en vermeerderen van aardbeien-, frambozen- en bramenplanten en het telen van aardbeien, frambozen en prei. De Van Gennip Groep als geheel beschikt hiervoor over een areaal van ruim 400 hectare en is een grote leverancier van zacht fruit voor de Albert Heijn-supermarkten. Dankzij teelt in kassen beschikken we voortaan ook tijdens kerst over verse Hollandse aardbeien.

Leren en groeien

Dominika van Russel, P&O-manager bij de Van Gennip Groep:
"Bij ons is de duurzaamheidsgedachte belangrijk. Wij vullen MVO onder meer in door onze samenwerking met IBN. Wij zijn doorlopend op zoek naar seizoenarbeiders. Maar deze krachten zijn steeds moeilijker te vinden. Dat zette ons op het spoor van IBN. En omdat ons bedrijf met schaalvergroting te maken heeft, willen we bovendien ook graag wat terugdoen voor onze – letterlijke – omgeving. Dus willen we mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt graag bij ons laten werken of in dienst nemen. Wij vervullen in dat opzicht een voortrekkersrol in de groente- en fruitsector."
"De werkzaamheden zijn repeterend. De IBN-medewerkers doen onder meer knip- en snoeiwerk en leveren een bijdrage aan andere, uiteenlopende werkzaamheden. Als alles goed gaat, kunnen we hen een contract bij ons bedrijf aanbieden. Bovendien hebben we locaties in bijvoorbeeld Helmond en Sint-Oedenrode. Ook daar is behoefte aan medewerkers. Wij zetten deze mensen in hun kracht, gaan ze beslist niet de hand vasthouden, want dat hoeft ook niet. We laten ze leren en groeien."

Samenwerking gaat verder

Voor Westerbeek Kwekerijen worden daarmee belangrijke doelstellingen vervuld. Gerrit Timmerman, accountmanager bij IBN, is al net zo blij met de samenwerking. "In eerste instantie zijn er nu zes medewerkers van IBN aan het werk bij Westerbeek Kwekerijen. Ze volgen nog geen werkleerlijn, maar krijgen begeleiding op de werkplek om het beroep te leren. Naar aanleiding van de ervaringen die we nu opdoen met de medewerkers kan er bekeken worden of we samen met Westerbeek een werkleerlijn kunnen opzetten. Dat zou eventueel een vervolg zijn op onze eigen werkleerlijn Medewerker Kwekerijen. Wanneer mensen de interne werkleerlijn bij IBN hebben gevolgd, zouden ze zich verder kunnen ontwikkelen bij Westerbeek Kwekerijen."
De samenwerking krijgt dus zeker een vervolg. "Het mooie is dat de Van Gennip Groep veel gevoel heeft voor onze medewerkers. Ze kunnen uiteindelijk aan de slag bij deze kwekerij of een andere kwekerij buiten IBN. En lukt dat niet, dan blijven zij alsnog via ons gedetacheerd."

www.ibn.nl
www.westerbeekkwekerijen.com



VAN DER VALK HOTEL CUIJK-NIJMEGEN

‘Het was een geweldig jaar, dankzij onze gasten’



Van der Valk Hotel Cuijk-Nijmegen zit bepaald niet stil aan het einde van het jaar. Het zakelijk aanbod op het vlak van vergaderen en dineren wordt vergroot en nog uitdagender. Ook gaat het hotelcomplex verder vergroenen.
“We hebben een fantastisch jaar achter de rug. Dankzij onze gasten. Daar zijn we hun dankbaar voor en dat mag iedereen weten. Dat betekent ook dat we nóg weer wat harder voor ons publiek kunnen en willen hollen”, vertelt Fred van der Valk, eigenaar van Hotel Cuijk.



Fred van der Valk (links) bekijkt met enkele mensen uit zijn team de plannen die het aanbod verder uit moeten breiden.

Dat voornemen uit zich de komende tijd in bouwkundige bedrijvigheid in en rondom het hotel. “Onze zalen zijn aangepast aan de eisen van de tijd. Bedrijven stellen dat op prijs. Wij proberen in te spelen op de jongste ontwikkelingen in de markt. Bedrijven herkennen dat en komen vervolgens graag bij ons terug. Zaken als WiFi zijn natuurlijk al sinds jaren standaard, dus het zit ‘m ook in andere dingen. Zakelijke gasten zijn altijd op zoek naar een ‘nieuwe’ invulling van vergaderen. Men wil méér dan enkel vergaderen, wil graag letterlijk de hei op kunnen, naar buiten. Bij ons kan dat, zoals naar onze een wijngaard. Verder bieden we aanvullende activiteiten via een professioneel organisatiebureau.”

Transformatie

Binnen in het hotel zorgt nieuwe vloerbedekking en schilderwerk voor een verfriste uitstraling. Ook aan de buitenzijde zal over enige tijd een transformatie zichtbaar worden. Fred van der Valk: “Het restaurantgedeelte wordt groter, doordat we er een deel van het terras bij gaan betrekken. Dat terras schuift vervolgens op richting de Raamweg, waar nu de weg van en naar de parkeerplaats ligt. Die schuift ook wat meer op in zuidelijke richting en zo ontstaat er een nieuwe terrasruimte.” “Die keuken breiden we uit omdat we ook aan live cooking gaan doen. Daarmee komen we zeker ook de zakelijke lunchgasten tegemoet, van wie een groot deel ons hotel bezoekt in het kader van bijvoorbeeld een congres, vergadering of een andere meeting. Zij kunnen dan zichzelf bedienen of hun lunch of menu samenstellen. Dat geldt ook voor de particuliere gast die ons bezoekt, maar natuurlijk is het ook nog altijd mogelijk om à la carte te eten.”

Live cooking

“Met live cooking wordt genieten van eten nóg meer bijzonder”, verzekert de eigenaar. “Onze koks zullen diverse gerechten, zoals sommige vlees- en vissoorten, live voor onze gasten bereiden. Dat zorgt voor extra beleving. Het nieuwe terras leent zich straks ook buitengewoon goed voor bijvoorbeeld een bedrijfsbarbecue of een (culinaire) meeting. We gaan er zo snel mogelijk mee aan de slag, rekenen op de medewerking van de gemeente.”
Intussen blijft Hotel Cuijk doorlopend op zoek naar nieuwe, gemotiveerde medewerkers. “Momenteel werken bij ons zo’n 130 mensen. Straks, na de uitbreiding, verwachten we tot zo’n 25 mensen extra in dienst te nemen.” Ook in duurzaamheid wil Hotel Cuijk een slag maken. “We gaan zonnepanelen installeren. Een deel komt op het dak, een ander deel op de parkeerplaats. Ik daag collega-ondernemers in onze regio uit om ook zoveel mogelijk dit initiatief te volgen. Laten we nóg verder vergroenen.”

www.hotelcuijk.nl



STICHTING DUURZAAM BEDRIJVEN OVERLEG

‘Regionaal parkmanagement uitrollen in 2019’



Parkmanagers Ben van de Wijgert en Karen Louwers

Stichting Duurzaam Bedrijven Overleg (DBO) is actief ‘tussen’ de verschillende bedrijventerreinverenigingen in het Land van Cuijk en Noord-Limburg. DBO ondersteunt bedrijven en instellingen in de regio op het gebied van collectieve diensten, veiligheid en duurzaamheid. Dat de partij een graag geziene partner is binnen de regionale samenwerkingsgedachte, blijkt uit het feit dat men volgend jaar parkmanagement wil gaan uitrollen, in navolging van Cuijk, door de hele regio.

Sinds 2017 heeft DBO samen met de Bedrijventerreinvereniging op bedrijvenpark De Beijerd en ’t Riet de kwaliteitsimpuls gemaakt door parkmanagement te bieden. In 2018 is het draagvlak onder de ondernemers hiervoor opnieuw verder toegenomen. Van een goede negentig zit men inmiddels op 110 leden. Daarmee behartigt parkmanager Karen Louwers inmiddels voor ruim tachtig procent van de bedrijven de uiteenlopende belangen. “Waarmee we ook een steeds stevigere gesprekspartner worden voor bijvoorbeeld een gemeente”, aldus collega-parkmanager Ben van de Wijgert. “Dat heeft op vele fronten positieve effecten.”

Horizon

In navolging op de gemeente Cuijk heeft nu ook gemeente Boxmeer toegezegd mee te willen werken aan een soortgelijk initiatief in de eigen gemeente, aldus Karen Louwers. “Ook de gemeenten Mill en Gennep willen tot parkmanagement komen, waardoor wij het ‘Cuijks model’ in de loop van 2019 in het grootste deel van het Land van Cuijk en in Noord-Limburg kunnen gaan uitrollen.”
Zij vervolgt: “Er komt voor DBO op die manier steeds meer capaciteit beschikbaar. En gezamenlijke betrokkenheid komt weer terug in zichtbare resultaten. Denk aan de kwaliteitsimpuls van het beheer en onderhoud van de openbare ruimte. Ondernemers begrijpen dat continuïteit belangrijk is. Die is nodig ‘zichtbare’ resultaten te boeken.” Inderdaad, Keulen en Aken zijn niet op één dag gebouwd.

Gezamenlijke inkoop

Ben van de Wijgert is enthousiast: “Parkmanagement gaat zich bewijzen. Wat zo’n zes jaar geleden is aangevlogen, verwachten we volgend jaar regiobreed te kunnen gaan uitrollen. Dat heeft alles te maken met onze sterker wordende positie. Karen is sinds 2017 bezig met het geven van invulling aan de fundering, via contacten met onder meer gemeenten, politie en brandweer. Daarnaast houdt zij schouwrondes, die ze terugkoppelt met belanghebbenden, zoals gemeenten. Wij zien daarnaast graag dat ondernemers die ergens ‘een issue’ hebben, zich melden bij ons. We kunnen altijd iets voor elkaar betekenen.”
Parkmanagement zet in op een aantal thema’s. Denk aan: veiligheid, duurzaamheid, mobiliteit, communicatie, maar ook gezelligheid. Ook met het mogelijk maken van de gezamenlijke inkoop van bijvoorbeeld energie of afvalinzameling voorziet het DBO in het ontzorgen van deelnemers. Karen Louwers: “Facilitaire diensten waarmee een ondernemer zich in de regel niet bezig wil houden. Aanhaken is mogelijk voor DBO-deelnemers, leden van de Industriële Kring Land van Cuijk & Noord-Limburg en van de bedrijventerreinverenigingen. Ook het mkb kan meeprofiteren van de contracten die in grote volumes ingekocht worden.”

www.bedrijventerreinvereniging.nl

Een uitgave van De MaasDriehoek

2018 ONDERNEMERS PRIJS LAND VAN CUIJK & NOORD-LIMBURG



ERIK LANTING WINNAAR ONDERNEMERSPRIJS 2018



Piet Verbeeten
Award voor Opmerkelijk Ondernemerschap

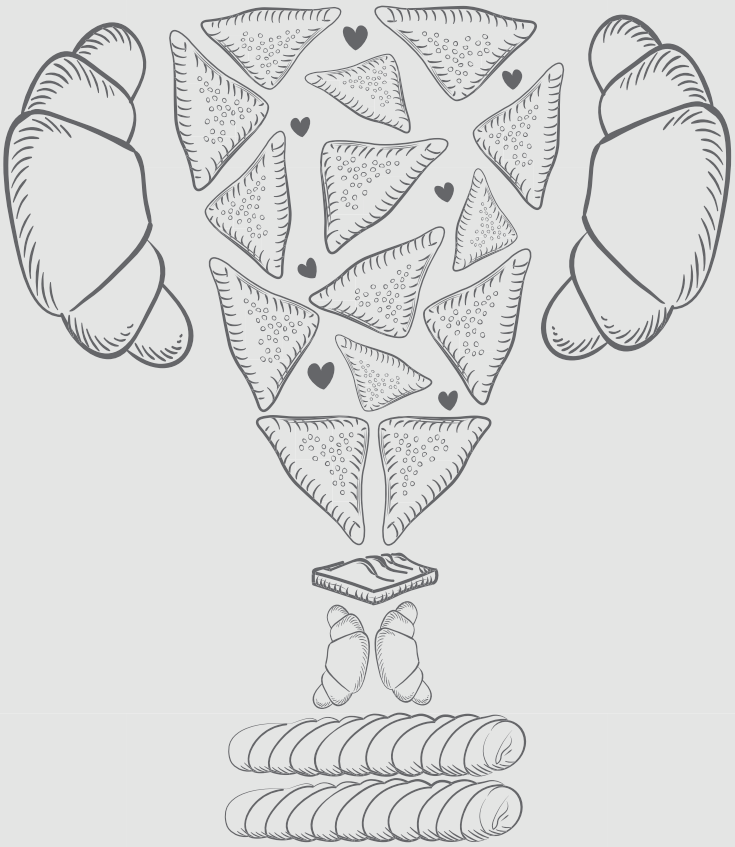


Renske van den Berg
ZILVEREN BOKAAL



Geert Meulensteen
ZILVEREN BOKAAL

mola



ERIK GEFELICITEERD MET DE ONDERNEMERSPRIJS!

Onze Geert is het helaas niet geworden, maar daar gaan wij geen appelflap, saucijzenbrood of croissant minder om maken. Iedereen die - op ons - gestemd heeft: bedankt!

www.mola.nl

Prijs voor Opmerkelijk Ondernemerschap voor Piet Verbeeten

Erik Lanting wint de Ondernemersprijs Land van Cuijk & Noord-Limburg 2018

Cuijk – De goedlachse Erik Lanting van H&P Supermarkt uit Siebengewald heeft vrijdag de Ondernemersprijs Land van Cuijk & Noord-Limburg 2018 gewonnen. "Dit is de kroon op ons werk. Ik ben er trots op dat ik - samen met mijn personeel – in zo'n klein dorp als Siebengewald; zo iets bijzonders en groots heb kunnen neerzetten. Dat houdt de leefbaarheid van het dorp op langere termijn echt in stand."





Lanting was samen met Geert Meulensteen (Mola BV, Beugen) en Renske van den Berg (Renske Natuurlijke Diervoeding BV) genomineerd. Die laatste sleepte na een nek-aan-nek race de publieksprijs in de wacht. Voor Piet Verbeeten uit Vierlingsbeek werd het ook een heel bijzondere avond; hij werd namelijk verrast met de Prijs voor Opmerkelijk Ondernemerschap.







De avond werd gepresenteerd door Anne-Marie Fokkens, bekend van Omroep Brabant. Diverse robots en het acrobatische trio LaMetta uit Berlijn zorgden voor een sfeervolle ambiance waarin de genomineerde ondernemers écht in het zonnetje werden gezet. Niet meer dan terecht, volgens Ondernemersprijs-voorzitter Martin van Collenburg. "Deze mensen geven de regio een boost. Een regio zonder ondernemers kun je je niet voorstellen; zij zorgen voor de werkgelegenheid, dragen bij aan het lokale verenigingsleven en vormen een prachtig visitekaartje."





Juryoordeel

Aan de jury om dan te beoordelen wie er dan met de felbegeerde award naar huis gaat. Een lastige klus, aldus jury-voorzitter Harry Cox. De bedrijven waren heel divers en sprongen er ieder op andere criteria weer uit. De 38-jarige Lanting, die oorspronkelijk uit de Achterhoek komt, sprong er uit. "Hij is een echte supermarkt-man, die vrij wil kunnen ondernemen Met zijn ervaring en gevoel ontwikkelt hij zijn eigen markt. Deze bevlogen ondernemer bepaalt zelf het aanbod en de prijs. Hij pakt kansen en accepteert bijbehorende risico's. Zo blijft zijn supermarkt uniek en verrassend. Als éénling weet hij de weg in supermarktland en werkt samen waar dat voor hem van meerwaarde is.







Zilverenprijs én publieksprijs-winnares Renske van den Berg werkt vanuit haar hart voor dieren. " Honden en katten zijn haar klanten; die moeten gezond zijn en blijven. Ze streeft ernaar om steeds nieuwe diervoedingsproducten van superieure kwaliteit op de markt te brengen. Als ontwikkelaar van de recepten is ze innovatief en kijkt heel goed naar ontwikkelingen op het gebied van voeding en gezondheid, zowel voor mens als dier."



Ook mooie woorden voor Geert Meulensteen, die ook een zilverenprijs in ontvangst mocht nemen. "
"Meulensteen is een ondernemer die werkt op basis van wederzijds vertrouwen. Hij gunt zijn afnemers exclusiviteit en zijn leveranciers een eerlijke prijs. Hij krijgt daarvoor productideeën en technologische kennis terug. Hij ziet kansen en durft risico's te nemen. Daarnaast is hij maatschappelijk betrokken." Verderop in deze special zijn de uitgebreide juryrapporten volledig te lezen.



Opmerkelijk Ondernemerschap

Piet Verbeeten kreeg de Prijs voor Opmerkelijk Ondernemerschap. Met zowel zijn zakelijke als maatschappelijke inzet draag hij bij aan een goei leven in het Land van Cuijk. Verderop in deze special leest u hier meer over.





2018 ONDERNEMERS PRIJS LAND VAN CUIJK & NOORD-LIMBURG

Wij zijn trots op "onze" Piet

Van harte met het behalen van de prijs voor bijzonder ondernemerschap.

PLUS
Goed eten. Daar houden we van.

Openingstijden: Online 24/7 geopend,
winkels 7 dagen per week
van 8:00 tot 20:00 uur geopend

PLUS Verbeeten plus.nl

Bestel op PLUS.nl of via de PLUS app
// --> Bezorging in het gehele Land van Cuijk // T: 0478-648888



Duitsers massaal naar Siebengewald: Der Preis ist heiß

SIEBENGEWALD - Een opvallend gezicht in de midden van Siebengewald: een vol parkeerterrein met voor 99% auto's met Duitse kentekens. Ze komen voor H&P Supermarkt van Erik Lanting, die recent is verhuisd naar een gloednieuw winkelcentra aan de overkant van de straat. "Der Preis ist heiß", lacht de ondernemer als hem naar het geheim van het succes wordt gevraagd. De in Oeffelt woonachtige Lanting is één van de drie genomineerden voor de Ondernemersprijs Land van Cuijk & Noord-Limburg.



De Duitsers komen voor koffie, blikjes en medicijnen naar Siebengewald. "Die kunnen wij goedkoper aanbieden, omdat er in Duitsland veel accijns op zit. Daarnaast verkopen we ook producten, die ze in Duitsland niet hebben. Door goed naar de klant te luisteren, weten we waar behoefte aan is. We zijn maar twee dagen in het jaar gesloten - op Eerste Kerstdag en Nieuwjaarsdag - maar zelfs dan zie ik op de camera dat er mensen aan de deur staan." In de nieuwe zaak is een échte beleving neergezet, net als in het gebied er om heen, waar je een viswinkel, bloemenzaak en de Haldi vindt. Het zijn allemaal ideeën uit de koker van Lanting.

Oorspronkelijk komt hij uit het Oosten des lands. In 2006 kan hij zijn droom realiseren in Siebengewald. Daar heeft de eigenaar van de buurtsuper geen opvolger en start Lanting als bedrijfsleider. In 2008 neemt hij de zaak over. "Ik was al een tijdje op zoek naar een supermarkt aan de grens waar ik alle vrijheid had om te ondernemen. Aan de ketting van een hoofdkantoor van een supermarktketen liggen, is niks voor mij", aldus Lanting, die met een gezonde dosis lef en vol enthousiasme zijn keuzes maakt.

Lanting komt uit een echt supermarktfamilie. "Mijn opa en oma hadden een supermarkt, die mijn ouders overnamen. Op mijn zesde stond ik al pakken suiker te vullen. Het mooiste vind ik de handel; het spel om een klant te verleiden boeit me mateloos. De prijs van een product, de plaats in de winkel, de mate waarmee je er reclame voor maakt - ze bepalen allemaal hoe snel je een product verkoopt. Verkooptechnieken en psychologie komen hierbij samen. Door aan de juiste touwtjes te trekken, bepaal je je eigen succes."

"Je kunt elke aap leren klimmen, maar hij heeft wel de juiste leermeester nodig", aldus Lanting, die bewust koos om het vak te leren bij de beste. "De supermarkt waar ik begon - Leusink - hoorde vijf jaar lang bij de beste drie supermarkten van het land. Nu zorg ik voor goede mensen om mij heen; in mijn team als daarbuiten. Zo begon één van mijn sparringpartners op zijn zestiende als groenteboer. Inmiddels heeft hij 25 zaken aan de grens, waar hij medicijnen verkoopt. Door met hem out of the box te denken, ben ik op het idee van de uitbreiding gekomen."

Hij wil niet alleen het beste uit zichzelf halen; hij wil ook dat zijn vijftig man tellende team floreert. Dat zij gelukkig zijn in hun rol. Vinden, binden en boeien zijn daarbij de sleutelwoorden.

'Ik gun iedere hond en kat het allerbeste'

CUIJK – Als kind is Renske van den Berg al een echte dierenvriend. "Vond ik een worm boven de grond, dan stopte ik 'm snel weer onder. Een vogeltje met een gebroken vleugel? Ik deed mijn best om 'm te redden. Het liefst had ik een hond gehad, maar dat was bij ons thuis uit den boze. Toen ik Jan leerde kennen, was er één ding duidelijk: als we gingen samenwonen, dan kwam er meteen een hond." Nu is ze genomineerd voor de Ondernemersprijs Land van Cuijk & Noord-Limburg met haar bedrijf Renske Natuurlijke Diervoeding, kwaliteitsvoeding voor honden en katten.



De liefde brengt haar vanuit Friesland naar het Brabantse Vianen, waar ze met Jan start met het fokken van Golden Retrievers. Ze scoren goed tijdens shows en in de jacht. Denkend aan die tijd vertelt ze over de start van haar bedrijf: "We wonnen alles wat er op dat moment te winnen viel, maar ik vond de voeding niet toereikend. Voeding heeft zoveel invloed op de gezondheid, het gedrag, de prestaties en het uiterlijk van dieren.. Eiwitten, vetten en vetzuren zijn heel belangrijk, maar ontbraken – vaak door de prijs – in de producten die al op de markt waren. Zo zijn we in 1994 gestart met Renske Natuurlijke Diervoeding. 25 jaar later leveren we honden- en kattenvoer in binnen- en buitenland. Momenteel zetten we zelfs de eerste stappen op de Chinese markt."

In eerste instantie runt Renske het bedrijf met haar man Jan. Inmiddels werken ook hun kinderen Elma, Eric en Jan-Hilco in de zaak. Renske Natuurlijke Diervoeding BV is uitgegroeid tot een miljoenenbedrijf. "Dat het zo'n succes zou worden had ik nooit gedacht. Dat vind ik persoonlijk ook niet belangrijk. Ik doe dit, omdat ik honden en katten het allerbeste gun. Daarom kiezen we voor eerlijke, afwisselende voeding, waarbij we verse vis of vlees combineren met groenten, fruit, werkzame kruiden, waardevolle mineralen, vitamines en sporenelementen. We zijn voortdurend op zoek naar ingrediënten die onze producten beter maken. Prijs is daarbij nooit bepalend; alles gebeurt hier vanuit de liefde en passie voor de dieren. Zij zitten écht zichtbaarder lekkerder in hun vel als ze onze voeding krijgen."

Renske is een betrokken ondernemster. Zelfs nu ze 64 is, studeert ze nog dagelijks. Ze wil alles weten over (dieren)voeding, zodat ze dit kan vertalen naar haar producten. Daarnaast vindt ze persoonlijk contact met de klanten erg belangrijk.. "Ik probeer dagelijks contact te hebben met de baasjes van honden en katten. Die ontmoet ik op de evenementen en beurzen waar onze producten worden gepresenteerd, maar ik zit ook regelmatig achter de telefoon op de zaak. Zo weet ik wat er leeft bij mijn doelgroep. Ik geef daarnaast adviezen die verder reiken dan onze voeding. Ik herken namelijk de onmacht die sommige baasjes voelen als je hond of kat iets mankeert. Huisdieren maken namelijk onderdeel uit van het gezin. Zo is dat bij ons ook. Daarom gaan mijn teckeltjes bijna overal mee naar toe. "Ze zijn echt een verlengstuk van mij; bij die twee kan ik alles kwijt."



VAN EEDEN
AUTOSCHADE

Wij feliciteren
alle winnaars van de
Ondernemersprijs 2018

Schade Net

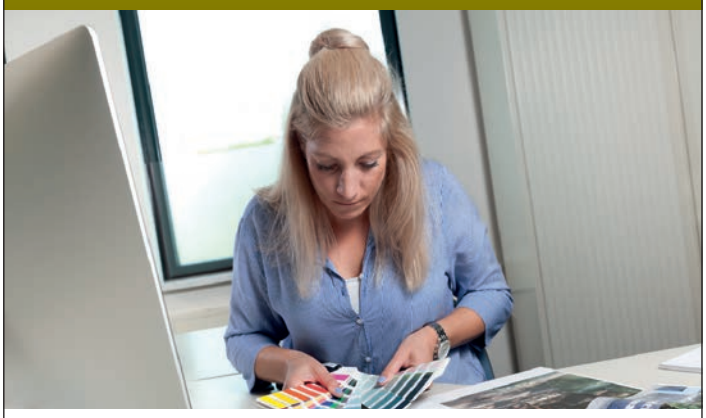
Schadenet Van Eeden

De Hork 28 - 5431 NS Cuijk
Telefoon 0485 - 32 11 29
Telefax 0485 - 31 15 77
E-mail van.eeden@schadenet.nl
Internet www.schadenetvaneeden.nl

Wist je dat ...

Weemen als totaalleverancier ook alle mogelijke **ontwerp- en opmaak-werkzaamheden** voor je kan uitvoeren?

Nieuw ontwerp nodig?
Kijk dan op www.weemen.nl



weemen
WEB | PRINT | PROMO

www.weemen.nl www.weemenpromo.nl



‘Samenwerking is het geheim van het succes’

BEUGEN - Honderdduizenden ongebakken diepgevroren bladerdeegproducten als appelflappen, frikandelbroodjes, croissants en andere lekkere bakkerswaren, gaan dagelijks over de band bij Mola BV in Beugen. Het bedrijf van Geert Meulensteen - op industrieterrein Sterckwijck - is één van de modernste banketfabrieken in Nederland. Er mag dan zo massaal geproduceerd worden; het ambacht en innovatie verliest hij niet uit het oog. “Ik ben van origine opgeleid tot bakker, dus mij maken ze niks wijs”, lacht Meulensteen, die genomineerd is voor de Ondernemersprijs Land van Cuijk & Noord-Limburg.



Vader Meulensteen richt Mola begin jaren zeventig op. “Mijn opa was bakker en mijn vader had - voor hij de metaal in ging - ook langere tijd in de bakkerij gewerkt. Toen er in de jaren zeventig een enorme boterberg beschikbaar kwam, besloot hij om bladerdeeg en appelflappen voor bakkers te gaan ontwikkelen. Op geheel eigen wijze ontwikkelde hij zelf machines. Je kunt het niet meer vergelijken met nu; nu draaien we met honderd medewerkers in een vijfploegendienst en hebben we drie uitgebreide productielijnen.”

Waar vader het bedrijf opricht, daar zetten zijn zoons Geert en Vic het eind jaren tachtig voort. Enkele jaren geleden is Vic teruggetreden, terwijl Geert met veel vertrouwen verder bouwt op de weg die ze in de jaren negentig zijn ingeslagen. Supermarkten begonnen toen steeds vaker zelf bakkerswaar af te bakken. “We hebben toen bewust voor een partnerschap gekozen met een partij, die de marketing en verkoop van onze producten verzorgt naar de supermarkt. Sinds 2012 doen we dat ook in Duitsland zo, maar dan met een Duitse partner. De wederzijdse afhankelijkheid van deze bedrijven is geen risico, maar het geheim van het succes. De lijntjes zijn kort, waardoor we snel op de vraag van de klant kunnen inspelen.” De nuchtere Meulensteen - die niet zo nodig in de spotlights hoeft te staan - is een echte verbinder. Dat zie je niet alleen terug in de samenwerking met de partners. Nee, ook op de werkvloer - waar ruim 100 medewerkers actief zijn - wordt enthousiast samengewerkt. Hij hoeft niet het slimste jongetje van de klas te zijn. “Als je denkt dat je zelf alles het beste kunt, kun je nooit doorgroeien. Daarom schakelen we externe adviseurs in, bijvoorbeeld voor begeleiding bij een organisatie ontwikkeltraject. We groeien sterk, hebben steeds vooruit geregeerd en pakken onze kansen. Dat lukt alleen als je organisatie en de medewerkers ook mee ontwikkelen.”

Meulensteen is een betrokken ondernemer. Het bedrijf mag dan flink gegroeid zijn; nog steeds faciliteert Mola de oliebollenactie van ’t Jeugdhuus in Beugen. “Dan hebben we hier de vrijwilligers en de jeugd over de vloer. Elke keer weer druk op de laatste dag van het jaar, maar het is gezellig en geeft voldoening. Daarnaast zijn we Vriend van het Maasziekenhuis, stellen we producten ter beschikking aan de Voedselbank Land van Cuijk en steunen we andere lokale initiatieven”, besluit Meulensteen.

Piet Verbeeten verrast met prijs voor opmerkelijk ondernemerschap

CUIJK – Piet Verbeeten is afgelopen vrijdagavond verrast met de prijs voor opmerkelijk ondernemerschap. Deze award is in het leven geroepen door de Ondernemersprijs Land van Cuijk & Noord-Limburg. Hiermee zetten ze ondernemers in het zonnetje die van betekenis zijn voor de regio. Iets wat absoluut geldt voor Piet Verbeeten uit Vierlingsbeek, die met zowel zijn zakelijke als maatschappelijke inzet bijdraagt aan een goei leven in het Land van Cuijk.

Martin van Collenburg – voorzitter van De Ondernemersprijs – legt uit: “Diverse zaken vallen op als je kijkt naar wat Piet Verbeeten allemaal heeft neergezet. Met zijn neef Joop heeft hij PLUS Verbeeten uitgebouwd van één supermarkt naar een keten met 4 PLUS supermarkten in de wijde omgeving. Daarbij gelooft hij heilig in lokale producten. Dat is niet alleen leuk voor het winkelend publiek, maar ook meteen een stimulans voor de lokale economie. Heldro IJs uit Ottersum valt daar bij extra op. Dit bedrijf heeft de familie Verbeeten in 2016 overgenomen, waarna er een ijssalon in Nijmegen bij is gekomen. Verbeeten mag dan inmiddels met pensioen zijn; hij staat zijn kinderen en achterneef nog steeds met raad en daad bij.” “Al kan hij het ook steeds beter loslaten”, lacht dochter Jolien, die in het complot betrokken was om haar vader met de prijs te verrassen.

Niet dat Verbeeten het rustiger aan is gaan doen sinds zijn pensionering. Zijn dochter lacht: “Hij is overal graag bij én wil alles weten. Daardoor blijft hij bij de tijd. Het is een harde werker, die niet naar zijn eigen doelen kijk, maar naar hoe iedereen er beter van kan worden. Het maakt niet uit of dat nu voor de Plus-coöperatie, onze medewerkers of het dorp is. Hij wil het beste voor ze en zet zich daarom in voor al die maatschappelijke initiatieven in de regio. Ik ben trots op het feit dat hij zo’n vooruitstrevende, toekomstgerichte, sociale en bevlogen ondernemer is.”

Volgens Van Collenburg mogen we ook de overdracht aan zijn dochter Jolien, zoon Jan en achterneef Koen niet vergeten. “Het is mooi om te zien dat hier alle aandacht en tijd voor uitgetrokken is, zodat dit vloeiend kon verlopen.” Toch hebben Jolien en haar broer nooit de druk ervaren om het bedrijf over te nemen, vertelt ze. “Pap ging zelfs mee naar open dagen van opleidingen die ver van het ondernemen afstonden. Uiteindelijk is de keuze wel heel natuurlijk gegaan; je bent er toch mee opgegroeid en heel je familie – tot tantes aan toe – werken in het bedrijf.”

Piet Verbeeten – die twee jaar geleden ook al tot Ridder in de Orde van Oranje Nassau werd benoemd voor zijn inzet voor het bedrijfs- en verenigingsleven – reageert zoals men hem kent: nuchter. Dochter Jolien omschrijft het treffend. “Hij vindt het zelf niet speciaal wat hij doet; hij doet alles voor zijn plezier. Met zijn lintje pocht hij ook niet. Dat is niks voor hem. Al vindt hij de aandacht er omheen wel mooi. Dan kan hij namelijk al die initiatieven – zoals een Goei Leven – weer bij een breder publiek onder de aandacht brengen.”







“**Verfijnd** robuust”







KLOMP
KEUKENS & INTERIEURBOUW

Klomp Keukens en Interieurbouw
Lijsterstraat 33 | 5451 XJ Mill | 0485-452255
info@klompkeukens.nl | www.klompkeukens.nl

Wist je dat ...

Weemen als totaalleverancier
ook **promotionele artikelen** en
relatiegeschenken levert?

Nieuwsgierig?
Kijk dan op www.weemenpromo.nl



weemen
WEB | PRINT | PROMO

www.weemen.nl www.weemenpromo.nl

FOTOSTUDIO

patrick bongartz

THE ART OF EVERY DAY



BEDRIJFSFOTOGRAFIE | BRANDINGFOTOGRAFIE
PORTRETFOTOGRAFIE | CONCEPTUEEL
AFDRUKKEN | INLIJSTEN

WWW.PATRICKBONGARTZ.NL | INFO@PATRICKBONGARTZ.NL
0485-769022 | 06-22502677
BURG. V/D MORTELSTRAAT 1A | 5431 CK CUIJK

Ode aan de Ondernemer

Hoe vaak gebruikt u het woord entrepreneur wanneer u iemand beschrijft die economische activiteiten ontplooit met winstoogmerk, gebruikmakend van eigen (of geleend) vermogen? Oftewel een ondernemer?

Hoewel entre-preneur een mooi Frans woord is (letterlijk 'tussen-nemer'), wordt degene die het gebruikt als hautain gezien. 'Doe maar duur!' en 'hij zal zich wel beter voelen dan anderen' wordt er gedacht.

Voorgaande reactie weerspiegelt het heersende klimaat. Wanneer je als ondernemer te veel laat zien wat je hebt en doet ben je arrogant en loop je naast je schoenen. Ben je terughoudend; dan word je betiteld als onvoldoende succesvol en betekenisvol. Veel ondernemers ervaren dan ook; dat een veilige houding is, om je toegevoegde waarde te laten zien voor de maatschappij; maatschappelijke betrokkenheid en impact.

Maatschappelijke impact kenmerkt zeker de winnaar van de prijs Opmerkelijk Ondernemerschap van Land van Cuijk en Noord-Limburg. Piet Verbeeten is afgelopen maand gelauwerd om zijn betrokkenheid bij initiatieven als de harmonie, een goei leven, enzovoorts.

Een onder-nemer (letterlijke vertaling naar het frans is sous-preneur) is in mijn ogen bovenal iemand die zijn/haar nek uitsteekt, initiatieven neemt en marktkansen najaagt (ook dat kun je Piet Verbeeten aanmeten). In hoeverre is dan een franchisenemer, een ambachtsman of een ZZP-er dan een souspreneur? In mijn ogen zijn ze allemaal souspreneur.

Ondernemen is het risico aangaan, ongeacht welk risico, Ondernemen is marktkansen najagen, zonder te beoordelen hoe vernieuwend dat is. Ondernemen is initiatieven nemen, los van de impact daarvan. Ondernemen is winst nastreven, buiten beschouwing gelaten hoeveel euro's.

Maar bovenal is ondernemen bikkelen, doordouwen, verantwoordelijkheid nemen, slapeloze nachten, een diep geloof dat het wél kan, eigen-wijsheid, genieten, zelfstandige keuzen, maar ten eerste vind ik dat je ook TROTS mag zijn. En daarmee de titel entrepreneur mag dragen, als een ode aan het ondernemerschap.

Sander Groenen

innagro NIEUWE PERSPECTIEVEN VOOR AGRIFOOD & LEEFOMGEVING



Erik Gefeliciteerd

Wij feliciteren Erik Lanting met het winnen van de Ondernemersprijs Land van Cuijk & Noord-Limburg 2018.
Ook feliciteren wij **Renske van den Berg** met het winnen van de publieksprijs en **Piet Verbeeten** met de award voor Opmerkelijk Ondernemerschap.

bureau Vet

Vier Online succes

Wil jij meer leads, meer conversies, een duurzame inbound marketing strategie en een vette website?
Met Bureau Vet haal je het maximale uit je marketing euro.

Samen met ons online succes vieren?
Ontdek onze succesformule.

T 0485 520172 | info@bureauvet.nl | www.bureauvet.nl

Econsultancy

"Econsultancy
Uw partner
In Zaken"

bodem
infra
omgeving
archeologie
geluid
water
ecologie

www.econsultancy.nl

Vestigingen: Boxmeer Doetinchem Rotterdam Swalmen Zwolle

Vestiging Brabant
Heinz Moormannstraat 1-B, 5831 AS Boxmeer
telefoon 0485 - 581818, Boxmeer@Econsultancy.nl

OOvB

Blijf kansen als uitdagingen zien.
Uiteindelijk zul je winnen.

OOvB feliciteert alle winnaars van de ondernemersprijs Land van Cuijk 2018.

www.oovb.nl

Erik Lanting

Het juryrapport

H&P Siebengewald B.V.



Typering door de Jury
De Siebengewaldse supermarkt H&P – wat staat voor herrlich und preiswert – richt zich op het Duitse kooptoerisme. 90% van de klanten komt uit Duitsland, omdat hun producten hier onder de Duitse prijs worden verkocht. Zo is koffie goed voor 30% van de omzet. In Duitsland wordt deze met hoge accijns belast, terwijl H&P deze accijnsvrij kan invoeren. Zelfhulpmedicijnen zijn ook populair; in Duitsland zijn die alleen verkrijgbaar in de apotheek. Verder worden typisch Nederlandse producten verkocht. Relatief nieuw is de partijhandel; als uitgangspunt geldt hier dat alle principes over boord gaan als de prijs maar goed is. Een derde van de producten wordt ingekocht via een inkoopcombinatie en twee derde geheel zelfstandig.

Bedrijfsontwikkeling
Erik Lanting is in 2006 gestart als bedrijfsleider met de ambitie om de H&P supermarkt over te nemen. In 2008 is het zover. De typische grenswinkel draait dan op de verkoop van tabaksartikelen en koffie. Als de Nederlandse overheid de accijns op tabaksartikelen fors verhoogt, , valt er in één klapt zo'n 30% van de omzet weg. Lanting moet noodgedwongen nadenken over de toekomst.

Hij bedenkt op dat moment zijn succesformule. De bijzondere supermarkt groeit en groeit. Zo is dit jaar de nieuwe winkel gerealiseerd met een veel groter winkeloppervlakte en magazijn. Ook de panden in de directe omgeving zijn van Lanting; hier exploiteert hij winkels – zoals een viswinkel en bloemenzaak - die passen binnen de strategie.

De ondernemer
De liefde voor de supermarktbranche start voor Lanting in de buurtsuper van zijn ouders. Hij weet het zeker; hij wil als ' zelfstandig' ondernemer actief zijn in de branche met bijvoorbeeld een grens- of campingwinkel. Het werd een grenswinkel in Siebengewald waar hij zijn keuzes bewust maakt; die is gebaseerd op marktstudies en strategisch denken. Hij is actief bezig met de inkoop; bestellen doet zijn personeel. Omdat deze vorm van ondernemerschap niet in een landelijke formule past, moet hij veel zelf bedenken, doen en regelen. Dat maakt de aansturing van de organisatie zeker niet eenvoudiger. Op organisatorisch vlak zijn verbeteringen mogelijk, hiervoor zijn acties uitgezet zoals op automatiseringsvlak.

Oordeel van de jury
Lanting is een echte supermarkt-man, die vrij wil kunnen ondernemen Met zijn ervaring en gevoel ontwikkelt hij zijn eigen markt. Deze bevlogen ondernemer bepaalt zelf het aanbod en de prijs. Hij pakt kansen en accepteert bijbehorende risico's. Zo blijft zijn supermarkt uniek en verrassend. Als éénling weet hij de weg in supermarktand en werkt samen waar dat voor hem van meerwaarde is.

Lanting heeft een duidelijke visie hoe hij Duitse klanten kan verleiden tot een bezoek. Daarbij denkt hij breder dan zijn eigen zaak. Hij heeft de ambitie om van de locatie in Siebengewald een volwaardig shoppingcenter te maken. Deze gepassioneerde ondernemer heeft een concept ontwikkeld dat toegepast kan worden in andere grensgebieden.

Renske van den Berg

Het juryrapport

Renske Natuurlijke Diervoeding BV



Typering door de Jury
Renske Natuurlijke Diervoeding levert kwalitatief superieure diervoeding voor honden en katten, gemaakt naar Renske's eigen recept. De producten worden ontwikkeld vanuit de filosofie dat gevarieerd eten belangrijk is voor een gezond en gelukkig leven. 80% van de omzet wordt in Nederland gerealiseerd; waar het marktaandeel 4% is. Er is een toenemende belangstelling vanuit het buitenland. In het bijzonder uit China.

De productie is bewust verspreid over diverse fabrikanten in Europa. Enerzijds als risicospreiding, maar vooral omdat iedere producent een specialisme heeft. Haar visie is 'niet iedereen is overal goed in, we gaan enkel voor het beste'.

Bedrijfsontwikkeling
Renske Natuurlijke Diervoeding is in 1993 opgericht. De loods in Vianen was al snel te klein. Waar eerst voeding van andere producenten werd verkocht, is op 5 mei 2008 het eerste product onder de naam Renske op de markt gebracht. Sinds 2013 is het bedrijf gevestigd op de huidige woon-werklocatie in Cuijk.

Het bedrijf telt 15 medewerkers, waaronder haar zonen en dochter. Dagelijks zijn twee vaste medewerkers van IBN actief, net als vijf vakantiekrachten. De organisatie is de laatste jaren gegroeid. Op dit moment wordt gezocht naar de meest effectieve manier om de verdere groeikansen te realiseren. Klanten en baasjes waarderen het enorm dat Van den Berg zelf bij zo'n 25 shows en beurzen per jaar aanwezig is.

De ondernemer
Van den Berg is van mening dat het voor iedereen belangrijk is om uit te vinden waarom en waarvoor we leven. Voor haar is dat bijdragen aan een gezond leven voor dieren. Als kind zorgde ze al voor zieke honden en katten.

Ze ontmoet haar man in 1971 en nog voor ze in het huwelijk traden, nemen ze een hond. Ze gaan Golden Retrievers fokken en nemen succesvol deel aan hondenshows in heel Europa. Al snel kwam Renske tot de conclusie dat de kwaliteit van hondenbrokken te wensen over liet. Na een studie voeding is Renske op zoek gegaan naar goede diervoeding. Deze vond ze in Engeland en is ze gaan importeren en verkopen.

Door met de eigenaren van honden en katten te praten over gezondheidsproblemen van de dieren én haar kennis van gezonde voeding, is ze op het idee gekomen om zelf diervoeding te gaan ontwikkelen. En dan wel zo, dat deze voldoet aan de behoefte van de eigenaar en zijn huisdier.

Oordeel van de jury
Renske van den Berg werkt vanuit haar hart voor dieren. Honden en katten zijn haar klanten; die moeten gezond zijn en blijven. Ze streeft ernaar om steeds nieuwe diervoedingsproducten van superieure kwaliteit op de markt te brengen. Als ontwikkelaar van de recepten is ze innovatief en kijkt heel goed naar ontwikkelingen op het gebied van voeding en gezondheid, zowel voor mens als dier.

Haar ambitie is dat baasjes geen hondenvoer kopen maar 'Renske's verzorging'. Ze wil een serieuze concurrent zijn in de top 3 van grootste merken. Ze is op dit moment zoekende hoe dit kan worden gerealiseerd. Deskundigheid op het gebied van marketing kan daarbij helpen.

Een geslaagd event
is organiseren tot in de puntjes

DAT IS VOOR ONS HET GOUDEN RANDJE

Renske, Erik en Geert, bedankt voor de prettige samenwerking!



abcs

Kranenhofscheweg 1 | 5364 NP Escharen
0486-47777 | www.abcs-service.nl

De 100% secretariaat-oplossing

ABCS creëert ruimte zodat u de focus heeft op úw business



Geert Meulensteen

Mola B.V.

Het juryrapport



Typering door de Jury
Mola is gespecialiseerd in het produceren van ongebakken diepgevroren bladerdeegproducten, die aan bakkerijen en supermarkten worden geleverd. Samenwerking is voor deze productiegeoriënteerde onderneming zeer belangrijk. Mola heeft twee partners die zijn ingedeeld op marktgebied en waarmee exclusiviteitsafspraken zijn gemaakt voor langere perioden. Hierin schuilt een zeker risico.

Vanaf de oprichting is Mola actief in Nederland. Het marktaandeel hier is groot. Kansen voor groei liggen op de Duitse markt, waar men sinds 2012 actief is. Als 'Meesters met passie' zijn ze in staat om flexibel in te spelen op de vraag naar nieuwe producten; het productieproces kan hier snel op worden ingericht.

Bedrijfsontwikkeling
Mola (Latijn voor molensteen) is in 1972 opgericht door de vader van Geert Meulensteen, die start met de productie van handgemaakte appelflappen. Later volgen andere bladerdeegproducten. Een ambachtelijk productieproces met veel zorg voor de keuze van kwalitatief hoogwaardige ingrediënten. De automatisering mag dan zijn intrede hebben gedaan; die aandacht is er nog steeds. Geert is na zijn opleiding - net als zijn broer Vic - in de onderneming gaan werken. Samen hebben zij het bedrijf overgenomen en uitgebouwd. Enkele jaren geleden is Vic teruggetreden.

Met de nieuwbouw – die in 2012 in gebruik genomen is - is de productiecapaciteit verviervoudigd. In 2015 is daar een derde productielijn bijgekomen. Dit jaar is een volledig geautomatiseerd diepvriesmagazijn gerealiseerd. Daarnaast wordt de productietijd geoptimaliseerd door een vijfploegendienst in te voeren. Om dit proces goed te managen, heeft het bedrijf in 2013 en 2016 organisatieontwikkeltrajecten doorlopen.

De ondernemer
Meulensteen is een productiegedreven ondernemer. Kansen vanuit de markt pakt hij door het productieproces snel en flexibel aan te passen. De productontwikkeling wordt in samenwerking met de afnemers uitgevoerd, waarbij technologische uitdagingen samen met grondstofleveranciers worden opgepakt. De afnemers zijn partners; vertrouwen is daarbij het sleutelwoord. Is dat er? En worden er eerlijke afspraken gemaakt? Dan is Meulensteen bereid om te investeren ten behoeve van de productie van nieuwe producten.

Meulensteen vindt het belangrijk om medewerkers betrokken te houden. Dit doet hij onder meer door het bieden van ontwikkelmogelijkheden en het delen van relevante informatie en behaalde resultaten. Hij kent zijn zwaktes en laat zich daarbij ondersteunen door een gespecialiseerde consultant.

Oordeel van de jury
Geert Meulensteen is een ondernemer die werkt op basis van wederzijds vertrouwen. Hij gunt zijn afnemers exclusiviteit en zijn leveranciers een eerlijke prijs. Hij krijgt daarvoor productideeën en technologische kennis terug. Hij ziet kansen en durft risico's te nemen. Daarnaast is hij maatschappelijk betrokken.

Daar waar de organisatie kennis te kort komt, schakelt hij externen in. Zelf durft hij zich ook kwetsbaar op te stellen. Hij maakt op een goede manier gebruik van de kennis en kunde van anderen om samen zijn doelen te realiseren. Meulensteen is bescheiden, neemt weloverwogen besluiten en is in staat om Mola naar een hoger niveau te leiden.

Ondernemersprijs zet inspirerende ondernemers in de spotlights

Goed ondernemerschap is een voorbeeld voor anderen. Dat mag best eens in de schijnwerpers gezet worden. Met dat idee is de Ondernemersprijs Land van Cuijk & Noord-Limburg bijna 25 jaar geleden in het leven geroepen.

Ieder jaar weer lukt het de selectiecommissie weer om drie verrassende ondernemers te selecteren. Aan de jury vervolgens de lastige taak om te beslissen wie zich Ondernemer van het Jaar mag noemen. Samen met de zittende winnaar, die als gastjurylid zijn of haar bijdrage levert – gaan ze langs bij de bedrijven, waarbij ze overal twee uur aanwezig zijn om een kijkje achter de schermen te krijgen en vragen te stellen. Vervolgens volgt nog een uitgebreide financiële controle. "Als je het over goed ondernemerschap hebt, dan is het natuurlijk erg belangrijk dat het bedrijf financieel gezond is. Maar de jury let naast bedrijfsvoering ook op innovatie en creativiteit", legt voorzitter Martin van Collenburg uit.

In de afgelopen jaren is een breed scala aan bedrijven de revue gepasseerd. "Zij stonden letterlijk in de spotlights tijdens (en in de periode voorafgaand aan) onze Ondernemersavond. Menig ondernemer uit de regio hebben ze geïnspireerd met hun verhaal. En er zijn samenwerkingen uit voort gekomen, die onze regio versterken. Daar doen we het voor!", aldus Van Collenburg. " Deze prijs is écht een instituut in de regio. Daar wil je je toch graag aan verbinden?"

Ambassadeurs gezocht
De Ondernemersprijs Land van Cuijk & Noord-Limburg kan ieder jaar rekenen op een aantal trouwe sponsoren. Van Collenburg: "Stuk voor stuk prachtige bedrijven uit de regio, die ambassadeur zijn voor succesvol ondernemerschap in onze regio." Maar de voorzitter merkt op dat het voor de continuïteit van het evenement – en het naderende 25-jarige bestaan – wel belangrijk is dat ook andere betrokken ondernemers uit de regio zich aansluiten. "Dankzij hun (financiële) bijdrage is het mogelijk om een ode te brengen aan al die succesvolle en inspirerende ondernemers uit onze regio."
Hij gaat enthousiast verder: " Onze sponsorpartners krijgen op de Ondernemersavond ook een podium aangereikt, waarmee ze zichzelf uitstekend op de kaart kunnen zetten bij ruim ruim 650 potentiële klanten en collega-ondernemers. En dat is nog niet alles. Ze worden gedurende het jaar ook uitgenodigd voor diverse activiteiten, die alleen toegankelijk zijn voor sponsoren én zij die ooit gewonnen of genomineerd zijn voor de Ondernemersprijs Land van Cuijk & Noord-Limburg. Denk dan bijvoorbeeld aan het brengen van een bezoek aan de winnaar, waarbij je echt een kijkje in de keuken krijgt. Maar ook de bekendmaking van de genomineerden is zo'n bijzonder moment waar je dan bij aanwezig mag zijn."

"Ja, ik besef me maar al te goed dat ondernemers worden bestookt met sponsoraanvragen. Maar dit moet je ook als een mooi marketinginstrument; zeer aantrekkelijk in deze periode waarin veel bedrijven op zoek zijn naar goed personeel", besluit Van Collenburg.

Ga voor meer informatie naar www.deondernemersprijs.nl.



Hoofdsponsor

Rabobank

Land van Cuijk & Maasduinen

Stersponsor

Industriële Kring

Land van Cuijk en Noord-Limburg

Subsponsoren

bol

patrick bongartz

THE ART OF EVERY DAY

MSD Animal Health

OOB adviseurs en accountants

weemen

WEB | PRINT | PROMO

Partners

CYBOX

regionaal bedrijvenpark laarAkker 73

VTS

imagro

Vrienden van

gemeente Cuijk

Gemeente Mill en Sint Hubert

gemeente Grave

Gemeente Boxmeer

De MaasDriehoek

Sint Anthonis

LAVIE CATERING

GENNEP

ELEKTRO TECHNISCH BURO NABUURS BV

IBN

mola

UNICI

Gemeente Bergen

van der Horst

Raedts Bouwbedrijf

SCHOUWBURG CUIJK

ABC@WORK

Preventief Medisch Onderzoek houdt werken leuk

Advies- en BewegingsCentrum Maassen is sinds de oprichting in 1982 door Vincent Maassen uitgegroeid tot een van de grootste fysiotherapiepraktijken in Nederland. Er werkt een groot team gespecialiseerde Registerfysiotherapeuten. Met ABC@Work richt de praktijk zich specifiek op het bedrijfsleven. Preventie, vooral dankzij aandacht voor de mens op zijn werkplek, blijft daarbij het toverwoord.

In het bedrijfsleven is het een continu proces om medewerkers duurzaam te laten presteren. Vincent Maassens praktijk ondersteunt daarbij. “We zijn immers goed in het vaststellen en meten wáár medewerkers ‘uitval van het menselijk bewegingsapparaat’ vertonen. Kortom: waar gaat het precies mis in het werk? Maar ook: hoe is iemands persoonlijke levensstijl? Om die reden verzorgen we voor bedrijven ook het Preventief Medisch Onderzoek.”

Werkplekadvisering

“We worden steeds ouder, maar moeten ook langer doorwerken. Hoe houd je als werkgever je vroeg-zestigers, die intussen weten dat ze tot hun 67e door moeten werken, gemotiveerd? Via ons Preventief Medisch Onderzoek wordt met behulp van verschillende (medische) testen een volledig gezondheidsrapport opgesteld. Wij richten ons in ons onderzoek op de fysieke vitaliteit. Is iemand nog wel zo fit als hij of zij zelf gelooft? Meten is weten. Misschien toch goed om te laten testen, de risico’s in kaart te brengen en dan samen met de (medisch) deskundigen te kijken wat iemand kan doen om zijn of haar gezondheid te verbeteren.” Tijdens de gezondheidstest worden onder meer getest: bloeddruk en hartslag, lengte en gewicht (incl. BMI), glucose en cholesterol, lichaamsverhouding (o.a. vetpercentage), multitest (hoogtesprong, reactietijd en balans) en een fittest (submaximale inspanningstest). De volledige test staat onder begeleiding van medisch professionals.

Levensstijl

“We kijken ook naar de levensstijl. Wat eet je? Wat drink je? Sport je? Hoe voel je je in het algemeen? Dit in de wetenschap dat inmiddels de helft van ons aan overgewicht lijdt. Een groeiend percentage zelfs aan morbide obesitas. Dus willen we ook weten wat er in de automaat ligt die in de bedrijfskantine staat. Een digitale vragenlijst wordt per e-mail toegezonden. Invullen duurt zo’n twintig minuten. Bovenstaande testen in combinatie met de uitkomst van de vragenlijst, geven een compleet beeld van iemands gezondheid.”
In aansluiting op het medisch onderzoek krijgt men een gesprek met de leefstijladviseur aangeboden, toegespitst op zijn of haar gezondheid en leefstijl. “Binnenkort starten we op deze manier een onderzoek onder de medewerkers van de Bolsius kaarsenfabriek in Boxmeer. Dit wordt uitgevoerd in ons eigen centrum in Boxmeer, waar ook het aansluitend gesprek met de leefstijladviseur plaats kan vinden.”

Privacy

Vincent Maassen benadrukt de volledige waarborging van privacy. “Niemand krijgt de individuele uitslagen te zien en er is alleen contact met onze (para) medisch professionals. Pas als iemand vervolg wil geven aan het onderzoek, kunnen wij desgewenst contact opnemen met de bedrijfsarts.”

www.abcmaassen.nl



VAN DER HORST AANNEMERS

‘Design & Build heeft onmiskenbare voordelen’



Den Donk in Oisterwijk wordt op dit moment gerealiseerd volgens het D&B-principe.

Van der Horst aannemers heeft een lange geschiedenis, terugvoerend tot 1930. Die historie heeft de onderneming veel kennis opgeleverd. Kennis om toegevoegde waarde te kunnen bieden. In complexe situaties voelt de Millse bouwer zich het beste thuis, zich onderscheidend in wat er vóór en na de werkelijke productie gebeurt. In 'vindingrijk bouwen' en 'zich verplaatsen in de klant' schuilt de toegevoegde waarde. Beide waarden komen ook uitdrukkelijk naar voren in het Design & Build-principe.



In een Design & Build (D&B) project wordt zowel (een deel van) het ontwerp als de realisatie van het object aan één opdrachtnemer (marktpartij) overgelaten. De opdrachtgever zet een functionele (prestatie)specificatie op de markt. De geselecteerde marktpartij draagt vanaf dat moment de verantwoordelijkheid voor het ontwerp tot en met de realisatie van het object.
De voordelen voor de opdrachtgever zijn evident: één contractant, één aanspreekpunt, in dit geval de aannemer, draagt de verantwoordelijkheid voor onder meer budget en tijdspad. Het risico voor de opdrachtgever is dus minimaal. Feitelijk is er een harmonieuze samenwerking: de opdrachtgever kan nooit tussen twee partijen komen staan. Er is een veel betere kostenbeheersing. Daarnaast kunnen ontwerp- en bouwfase efficiënt op elkaar worden afgestemd, waardoor het project eerder opgeleverd kan worden.

Koudwatervrees

Commercieel directeur Ted van Schijndel bij van der Horst aannemers merkt op dat het principe van D&B aanmerkelijk vaker wordt toegepast. "Misschien moet je bij sommige opdrachtgevers een beetje opboksen tegen koudwatervrees: het is beslist niet zo dat wij voor eigen parochie preken door zo vroeg mogelijk deel uit te willen maken van het traject. D&B heeft nu eenmaal onmiskenbare voordelen en, belangrijk, wij zijn een bouwer die dat principe ook aan kán. Je hebt er bepaalde expertise voor nodig, je moet niet alleen goed kunnen bouwen."
Hij vervolgt: "Bij D&B zie je véél eerder wat financiële consequenties zijn van bepaalde ontwikkelingen in het traject. En dus ook of bepaalde zaken budgettair-technisch mogelijk zijn of niet. Dat komt doordat je bij D&B alle aspecten, van elke partij, op het juiste moment meet en meeneemt. Budgetten worden vroegtijdig bepaald. Hierbij is enige kennis geboden. Een veel voorkomend probleem is dat budgetten tijdens het gehele proces onvoldoende worden bewaakt. Daardoor worden budgetten vaak overschreden en zijn de gevolgen groot."

Vooraf weten waar je aan toe bent

"Wat wij doen, is al heel vroeg met de opdrachtgever aan tafel gaan. Daarbij bespreken we de wensen én het budget. Zo weet je al in een vroeg stadium óf iets mogelijk is, en ook wát er voor dat budget gedaan kan worden. Dat wordt dan vastgelegd en vanaf dat moment dragen wij als marktpartij de verantwoording voor het project. In een conventionele situatie gaat dat anders: daar ben je ten tijde van de aanbesteding al halverwege het totale traject. Pas dan bepaalt een marktpartij de definitieve prijs door in te schrijven. Vervolgens kan getoetst worden of het budget kloppend was. En moeten er vervolgens vaak dingen aangepast worden, wat op zichzelf ook weer tijd, en geld, kost. Let wel, de uiteindelijke prijs wordt ook bij D&B uiteraard door de markt bepaald, maar dan wel veel eerder in het proces."
Daar blijft het niet bij. Gedurende dit traject blijft van der Horst aannemers onder meer prijs en planning toetsen. Doordat één partij het totaaloverzicht voor ontwerp en uitvoering bewaakt, is er continue controle. "Niet alleen van de prijs, maar ook van bijvoorbeeld kwaliteit. Wij draaien op het juiste moment aan de knoppen. Wij kunnen ook heel duidelijk de consequenties van bepaalde keuzes laten zien. Processen worden er transparanter door."

Weten waar je het geld aan uitgeeft

Ook Marcel Jans, kostendeskundige bij van der Horst aannemers, ziet veel voordelen. "Door D&B wordt de opdrachtgever volledig ontlast, kan zich focussen op zijn eigen onderneming. Hoe vaak hoor je niet dat resultaten achterblijven, het bedrijfsproces wordt verstoord, omdat de focus te veel op het bouwen ligt?"
"Vaak horen we ook achteraf dat de klant niet goed weet waaraan hij zijn geld heeft uitgegeven. Misschien was het geen wens een dure buitenschil toe te passen, maar is daar onvoldoende op gestuurd. Of had hij achteraf beter meer geld uit kunnen geven aan de nieuwbouw. Daardoor zijn de onderhoudskosten lager en is de levensduur van zijn pand langer. Volgens Marcel Jans heeft van der Horst aannemers zijn organisatie daar zelfs op aangepast. "Onze mensen bezitten de competenties om met een D&B aanpak te werken. Zich volledig verplaatsend in de klant, met het gedrag van eigen portemonnee. Onze kennis, betrokkenheid en verantwoordelijkheidsgevoel is groot. We worden graag uitgedaagd en hebben daar plezier in. En wat we daarin terugzien is dat onze opdrachtgever bouwen als een feest ziet. Zeker bij complexe projecten is het des te belangrijker een D&B-traject aan te gaan."
In de afgelopen periode realiseerde de Millse bouwer op die manier onder meer zwembaden in Overloon, Gilze Rijen en Maastricht en momenteel ook in Oisterwijk. Ook is van der Horst aannemers recent gestart met de bouw van een brandweerkazerne. Komend jaar zal van der Horst aannemers in totaal vijf brandweerkazernes bouwen in Noord-Limburg, allemaal volgens het D&B-principe.

www.vanderhorstaannemers.nl



COLUMN



Pierre Hermans
Ondernemer

‘Waar ik vroeger ondernemers hoorde klagen over de jacht naar nieuwe klanten, is het vizier nu verplaatst naar talentvolle arbeidskrachten...’ Nog maar zelden kreeg ik zoveel reactie op één zin uit een column als op deze. Daaruit mag ik toch wel concluderen dat de groei van onze economie al lang niet meer wordt gehinderd door een zogenaamde ‘crisis’, maar door de schaarste aan vakkundig personeel.

Natuurlijk draai ik genoeg jaren mee om te snappen hoe een cyclische conjunctuur werkt. Daarom kon ik een paar jaar geleden vol vertrouwen verkondigen dat er echt wel weer zonneschijn zou komen achter de donkere crisiswolken. Echter, nu is de spreekwoordelijke zonnebrand niet meer aan te slepen en kan ik me niet heugen dat het ooit zo gek is geweest als nu.

‘Geen wolkje aan de lucht?’

Vooral in het vastgoed en de bouw loopt het zo hard van stapel dat ik mijn hart vasthoud of we niet met z’n allen door de fundering zakken. Uurtarieven van vaklieden zijn in sommige gevallen verdubbeld en doordat ook de prijzen van materialen de pan uit rijzen zijn offertes van bouwbedrijven en aannemers soms al niet meer realistisch de dag nadat ze zijn uitgebracht.

Als liefhebber van vrije-marktwerking ben ik de laatste die zegt dat we niet mee moeten gaan met de markt van vraag en aanbod. Daarentegen prijs ik me gelukkig dat wij in ons mooie Land van Cuijk nog gezegend zijn met enige vorm van gezond boerenverstand. Ik hoop dan ook dat sommige ondernemers zich realiseren dat na zonneschijn er ook wel eens een buitje zou kunnen vallen. Dus zet voor nu maar lekker de zonnebril op, zolang je niet vergeet jezelf in te smeren!

HET GLASLOKAAL

Lummelen..., maar ook werken

Ondernemers Gerdy Nooijen en Henk van der Linden timmeren opnieuw aan de weg. Zowel binnen als buiten de regio is voor veel mensen accommodatie De Lummel ondertussen een begrip geworden. De Lummel is prachtig geoutilleerd en biedt met negen slaapkamers verblijf aan ruim 22 personen.



Deze ruime, sfeervolle en karakteristiek gelegen locatie wordt dan ook steeds vaker door haar klanten gevonden. Om deze klanten echter nog beter van dienst te kunnen zijn, hebben deze ondernemers vorig jaar een bijzondere nieuwe locatie geopend. Met de uitbreiding van Het Glaslokaal hebben zij een logische volgende stap weten te zetten.

Programma’s

Zo behoort een volledig verzorgde vergadering, teambuilding, heidag of een viering tot de mogelijkheden. In Het Glaslokaal zijn zowel de begane grond als de onderverdieping van alle gemakken voorzien om een passend programma te presenteren. De open, transparante bouw geeft het gevoel één te zijn met de overweldigende tuin. Beide locaties zijn apart te gebruiken, maar een combi met een verblijf in De Lummel maakt nu ook een meerdaags programma zeer aantrekkelijk. Al menig bedrijf, zowel regionaal, buitenregionaal als internationaal, heeft zijn weg gevonden naar Langenboom, waar in de samenwerking ook andere bedrijven participeren. Benieuwd? Neem een kijkje of ga naar de website en overtuig uzelf:

www.delummel.nl
www.glaslokaal.com

KERK BEERS

‘Bijzondere locatie voor bijzondere events’



Jan Hendrix, events-ondernemer

Volgend jaar zal het nog niet gebeuren, maar op termijn wordt de Beerse Lambertuskerk het decor voor concerten, diners, exposities, congressen, koffietafels, bruiloften en andere (sociaal-culturele) evenementen. De Cuijkse ondernemer Jan Hendrix, bekend met evenementenorganisatie, ziet ‘mooie kansen’ voor het rijksmonumentale gebouw. “Voor mezelf, maar zeker ook voor Beers en de regio, die we hiermee nog verder op de kaart kunnen zetten.”

De Lambertuskerk wordt naar verwachting in de loop van 2019 aan de eredienst onttrokken. Op zichzelf is dat niet bijzonder: sinds 1960 gebeurde dat met zo’n 240 Brabantse kerken. “Vele worden gesloopt, wat vaak enorm jammer is, nog vaker worden ze verbouwd tot appartementencomplexen. Wat wij gaan doen, is eigenlijk nog zo goed als uniek: we maken er een evenementenlocatie van waarin we het karakter van het gebouw zo optimaal mogelijk benutten. Een bijzondere locatie voor bijzondere events.”

Ideële gronden

De neogotische kerk uit 1891 is gekocht door Gerthy Laham-Keijzers uit Vianen. Jan Hendrix: “Als geboren en getogen Beerse is Gerthy zeer betrokken bij deze kerk. Haar ouders liggen hier begraven. Gerthy is de echtgenote van Jalal Laham, voormalig topman van de Katwijkse vleesverwerker Teeuwissen. Uit ideële gronden heeft zij de kerk aangekocht. Zij kan zich dat veroorloven, maar doet het juist omdat zij wil dat het gebouw niet verloren gaat voor de gemeenschap van Beers.” “Het bisdom heef in 2016 aangekondigd dat de kerken in Cuijk-Noord, Vianen en Beers dicht moeten. Die van Cuijk-Noord is nu een wijkcentrum, Vianen is verkocht (aan een groenadviesbureau, red.). En nu wacht ook die van Beers een mooie bestemming.”

Aanvulling op aanbod

Gerthy Laham-Keijzers gaat zich met name bezighouden met de cultureel-maatschappelijke evenementen die men in de kerk wil gaan houden. Daarnaast gaat Jan Hendrix er de meer commerciële projecten drijven. Jan Hendrix verkocht in 2013 zijn Cuijkse bedrijf Prime Time. De organisator is nu eigenaar van bureau Xciting Events, dat opereert vanuit Cuijk en Amsterdam. “In die stad heb ik al 25 jaar een kerk waar we allerlei events organiseren. Maar de markt is daar wel anders. De kerk in Beers mag straks absoluut een exclusieve uitstraling krijgen, maar niet per se een exclusieve club zijn. Voel je het verschil? We gaan in een stichting werken, het gaat niet om winst.” Volgens Hendrix kan de kerk als cultureel-maatschappelijke locatie straks juist een aanvulling zijn op het bestaande aanbod. “Grotere gezelschappen kunnen we doorsturen, en voor kleinere opdrachten kunnen we altijd diensten van de plaatselijke horeca inschakelen. Het hoeft elkaar zeker niet te bijten”, aldus de ondernemer, die de herbestemming ‘een zaak van lange adem’ noemt. “Op de aanpassing van het toiletgroepje na gaan wij uiterlijk niks aan het gebouw veranderen. De binnenkant wordt opgefrist, dat is alles. Niettemin zijn er bij een rijksmonument veel zaken om rekening mee te houden.” Het bisdom moet uiteindelijk instemmen met de herbestemming. De gemeente Cuijk zal het bestemmingsplan aan moeten passen. Omwonenden, die inmiddels zijn bijgepraat, zijn volgens Jan Hendrix positief gestemd.



Frank de Bruijn, Ingrid Logtens, Theo Jansen, Kim Stevens, Mark van den Heuvel, Mark School, Maurice Lemmens, Marja Roosen, Leo Faassen, Sjoerd Adema, Aernout van der Does, Erik Deenen, Jan Sallevelt, Frans Wouters, Bas Miggiels en Niek Pietersma van marktteam Boxmeer.



Liesbeth Dinnissen, Laura de Kinkelder, Tom Zwaan, Peter Hendriks, Sharon van Mensvoort, Jos Cuijpers, Annie van Dijk, Inge Philipse, Jos Jochems, Ingrid Ermers, Marijke Polman en Judith Grob van marktteam Cuijk.

‘Als we ons gezamenlijk inspannen, is er veel mogelijk’

Lokale platforms waarin kennis en netwerk samenkomen. Waarin dorpsgenoten, bedrijven, verenigingen en andere partijen vragen en ideeën kunnen inbrengen. En waarbinnen regionale signalen en verbeterpunten samen worden opgepakt. Rabobank Land van Cuijk & Maasduinen introduceerde onlangs de marktteams Boxmeer, Cuijk, Gennep en Mill/St. Anthonis. Deze marktteams dienen als lokaal aanspreekpunt voor de omgeving, met als doel de leefbaarheid in de regio te vergroten. Want de betere wereld die we als bank voor ogen hebben, begint natuurlijk bij onszelf.

In een wereld waarin het bankkantoor niet meer vanzelfsprekend de plek is waar bank en lokale inwoners elkaar ontmoeten, is het meer dan ooit belangrijk om andere manieren te vinden om zichtbaar en betrokken te zijn. De toenemende digitalisering in ons dagelijks leven, geeft antwoord op de behoeften van deze tijd. Tegelijkertijd vraagt dat om nieuwe manieren om dichtbij te blijven in de markt. De kracht van de Rabobank is immers dat we onderdeel zijn van de lokale samenleving. Met de marktteams willen we daar een nóg betekenisvollere invulling aan geven. “Ik ken geen andere bank die zoveel focus legt op zijn maatschappelijke verantwoordelijkheid”, vertelt Aernout van der Does, directievoorzitter Rabobank Land van Cuijk & Maasduinen. “Die rol is in elke regio anders. In onze omgeving focussen we op educatie en wonen. En daar gaan de lokale marktteams zich voor inzetten. Met als doel iedereen in de regio te activeren om vraag en aanbod samen te brengen.”



Silke Stoffelen, Theo Jacobs, Lars Tijssen, Henk Menting, Lennart Visser, Jessie Hopman, Tanja Trienekens, Hans Schook, Sylvia Lekatompessy, Anne-Marie Peters en Frank van Dalen van marktteam Gennep.



Nick Traas, Ivondinne Peters, Dorien van der Heijden, Wim Wijdeven, Jurre Quicken, Frens van den Hoek, Marianne Verweijen en John Loeffen van marktteam Mill/St. Anthonis.

Lokale marktteams

De leden van de marktteams weten wat er speelt in de omgeving, simpelweg omdat ze er zelf werken én wonen. Het werkgebied van Rabobank Land van Cuijk & Maasduinen is verdeeld in vier regio's.

'Met de marktteams willen we iedereen in de regio activeren om vraag en aanbod samen te brengen'

Iedere regio heeft zijn eigen marktteam dat bestaat uit Rabobank-medewerkers, oud-medewerkers en leden. Samen vormen zij een platform waarin kennis en netwerk worden samengebracht. "Als iedereen een stap in de juiste richting zet, kun je veel bereiken", geeft Inge Philipse van team Cuijk aan. Wesley Noij van markteam Gennep licht toe hoe dat in de praktijk werkt: "Omdat het marktteam uit lokale, vertrouwde gezichten bestaat, houden we de drempel laag. Zo weten we exact wat er in de regio speelt. Als ik op zondagochtend langs het voetbalveld sta, mag iedereen me aanspreken."

Samen het verschil maken

Ook het team van Mill/St. Anthonis is al vol enthousiasme aan de slag. "Na de presentatie van ons team tijdens de ledenbijeenkomst kwam iedereen meteen vol goede ideeën en frisse initiatieven op ons af", vertelt Hans Derks van het marktteam. Zijn collega Marianne vervolgt: "Het zou toch fantastisch zijn als iedereen in Land van Cuijk en Maasduinen over een of twee jaar denkt: ik wil op het vlak van wonen of educatie wat veranderen, aanpakken of verbeteren met een maatschappelijk initiatief. Ik deel mijn idee met het marktteam." Samen kunnen we het verschil maken.

De kracht van de regio benutten

We leven in een maatschappij waarin steeds minder voor je wordt geregeld. Je moet het zelf doen. Mensen bij elkaar brengen en het samen aanpakken. Als je samen iets doet, bereik je veel meer. "Wil je gebruik maken van de kracht van onze regio? Kijk dan goed om je heen. Durf te dromen. Als we ons een beetje inspannen, is veel mogelijk", aldus een enthousiaste Dennis de Lange van marktteam Boxmeer.

Heb je een idee op het gebied van wonen of educatie?

Wil je bijdragen aan de leefbaarheid van onze mooie dorpen? Zoek dan anderen op. Neem contact op met iemand uit je lokale marktteam en ontdek wat er allemaal mogelijk is als je het samen doet.

Contactgegevens marktteams
boxmeer.lvcm@rabobank.nl
cuijk.lvcm@rabobank.nl
gennep.lvcm@rabobank.nl
mill.lvcm@rabobank.nl

COLUMN



Martijn van Gemert
Directeur Van Gemert Installatiegroep

‘Middenmoot of kopgroep?’

Ieder jaar doen wij mee aan het bedrijfsvergelijkend onderzoek, georganiseerd door onze branchevereniging. Goed om een indruk te krijgen waar je als bedrijf staat, maar vooral interessant om te kijken waar je kunt verbeteren. Wat mij altijd opvalt hierbij is het grote verschil in rendement tussen de kopgroep en een gemiddeld presterend installatiebedrijf. Mijn veronderstelling was altijd dat de best presterende bedrijven actief zijn in een echte nichemarkt. Bijvoorbeeld bedrijven die installaties in luxe jachten aanleggen waarbij ze, door weinig concurrentie, heel hoge marges kunnen vragen. Dit blijkt echter niet het geval te zijn!

Topbedrijven blinken uit door wat ze doen ‘gewoon’ heel erg goed te doen (en geen dingen doen waar ze niet goed in zijn)! Ze durven voor hun diensten een goede prijs te vragen, zijn in staat goed in te kopen en hanteren vaak efficiënte, simpele processen. En niet onbelangrijk, dat doen ze met een gemotiveerde club mensen die het iedere dag weer iets beter willen doen dan de dag ervoor. Wil je uitblinken, dan moet je als ondernemer over veel verschillende kwaliteiten bezitten. De perfecte ondernemer heeft de visie en leiderschap à la Nelson Mandela, de verkoopkracht van Steve Jobs, de geniale technische innovatie van Leonardo Da Vinci, past de efficiëntie inzichten van autofabrikant Toyota toe en houdt de financiële teugels strak zoals schatkistbewaarder Gerrit Zalm dat destijds deed.

Maar wees eerlijk, de kans dat je als ondernemer uitblinkt in al deze kwaliteiten is klein. Vraag jezelf daarom eens af: waar blink ik in uit en waar ben ik minder goed in? Ik ben ervan overtuigd dat zodra het je lukt om goede mensen om je heen te verzamelen die jouw zwakke punten aanvullen, je heel mooie stappen kunt maken met je bedrijf!

Van Gemert Installatiegroep
0478 507171
m.vangemert@vangemertbv.nl
www.vangemertbv.nl



LANDGOED DE BARENDONK

Anders vergaderen in rust en comfort... even weg uit de dagelijkse routine van uw bedrijf!



Wij bieden voor zakelijke bijeenkomsten de verhelderende rust, sfeervolle entourage én de benodigde vergaderfaciliteiten om het u tot een optimaal verblijf te maken.

De gemoedelijke, inspirerende en gastvrije sfeer draagt bij aan het succes van uw bijeenkomst. U zorgt voor de inhoud, wij voor de accommodatie!

Graag tot ziens,
Liesbeth en
Jan Hermanussen-Thijssen



De sfeer is ontspannen en gezellig. U bent bij ons echt buiten, midden in de natuur.

Kijk voor meer informatie op:
www.barendonk.nl/zakelijk







Millseweg 13, 5437 NB BEERS (N.Br.)
Tel. 0485 - 31 64 36
b.g.g. 06 - 22 44 72 54
receptie@barendonk.nl

www.barendonk.nl

facebook.com/Barendonk



GLOBAL CIVIEL

‘Bóven de grond bouwen kunnen velen; erónder is een ander verhaal’

Wat van ver komt, lijkt altijd beter te zijn. In dat opzicht is het misschien niet vreemd dat het Beugens-Boxmeerse Global Civiel BV zijn opdrachten over heel Nederland en zelfs daarbuiten uitvoert. Maar kennelijk is het adviesbureau op het gebied van management en consultancy in de civiele techniek in de eigen regio toch nog te weinig bekend. Oprichter Marco van Andel gaat daar verandering in brengen. Global Civiel kan veel. En dat mag de wereld weten.

Global Civiel kan door ruime ervaring in de civiele sector voor talloze civiele en infrastructurele werkzaamheden een oplossing op maat bieden. En die ervaring is zeer breed, stelt Marco van Andel, algemeen directeur. Er is expertise op het gebied van grondwerk, asfalt, riolering, UAV-GC contracten, RAW, EMVI, D&C, stabilisatietechnieken, diepriool, persriool, gemalen, saneringen, sloop, asbest en bestratingen.

‘Civiele techniek, en dan heel breed’

Die kennis wordt ingezet voor opdrachtgevers, zoals gemeenten, provincies, adviesbureaus, ingenieursbureaus, projectontwikkelaars, maar voornamelijk bij civiele aannemers. “Een project is vaak veelomvattend”, aldus Marco van Andel. “Er zijn meerdere partijen betrokken bij de uitvoering en realisatie van een werk. Dit dynamisch proces vraagt om een stabiele, ervaren en praktische begeleiding. Dat kunnen wij op diverse manieren vormgeven, al naar gelang de wensen van de opdrachtgever. Het kan zijn dat wij een project begeleiden in de vorm van directievoering en toezicht houden bij de uitvoering. Maar het kan ook al starten bij de begeleiding bij de werkvoorbereiding.”

Marco van Andel startte zijn onderneming in 2007. “Inmiddels is het een ingenieursbureau in de civiele techniek, en dan heel breed. We werken zoals gezegd voor uiteenlopende partijen. Denk aan Rijkswaterstaat, provincies en (in mindere mate) gemeenten. We kunnen grond- en funderingsberekeningen doen, het complete vergunningentraject verzorgen, en plannen uitwerken voor de (ontwikkelende) aannemer tot de zelfbouwer, die bijvoorbeeld meer wil weten over milieuregels of de waterhuishouding. Bóven de grond bouwen, kan bijna iedereen; erónder wordt het toch een ander verhaal.”

Ambities waarmaken

Landelijk verricht Global Civiel grote projecten, maar ook voor regionale en lokale partners kan kennis en ervaring ingezet worden. “Bureaus als het onze zie je in deze regio erg weinig. Of je komt al gauw bij de heel grote jongens uit, maar ook wij kunnen grote ambities van opdrachtgevers waarmaken. Zo werken we bijvoorbeeld ook aan recreatieparken. In zulke projecten komen disciplines als water, wegen, stroom en gas bij elkaar. Als man die oorspronkelijk uit de maritieme wereld komt, kan ik hier enorm van genieten.”
Voor een ingenieursbureau dat engineering, uitvoering, toezichthouding, oplevering en desgewenst ook nog het onderhoud verzorgt, is de ‘breedte’ van Global Civiel genoeg aangetoond. “Daarbij horen ook nog allerlei bijkomende zaken, zoals communiceren van stakeholders. Je kunt immers niet zómaar ergens een schop in de grond steken. Wij weten dat!” Op zoek naar een uitdaging in de civiele techniek? Check de website. Global Civiel is altijd op zoek naar gemotiveerde professionals.

www.globalciviel.nl



OVER DE VLOER

De rubriek ‘Over de vloer’ is een initiatief van Hofmans AT HOME



B Dutch: tijdloos, creatief en innovatief

Dutch Design direct af-fabriek? Het Cuijkse B Dutch produceert tijdloze badkamers, keukens en andere grote elementen in interieurs. Van (vrijstaande) ligbaden, badkamermeubels, wastafels, douchebakken, roestvrijstalen kranen, keramische tegels, toiletfonteinen en mat witte toiletten tot geïntegreerde keukenwerkbladen, kasten, haarden, apparatuur, verlichting en accessoires.

Luciën van de Ven is eigenaar van B Dutch. Hij leidt een team van ontwerpers en interieurbouwers, dat producten creëert voor in onder meer (luxe) woonhuizen, kantoren, hotels, winkels, vliegveld-lounges en musea in binnen- en buitenland. De kracht schuilt in het gebruik van mooie materialen, de jongste technieken en de recht-



Toen Luciën van de Ven in 1999 zijn natuursteen fabriek omvormde tot producent in badkamercomponenten in Belgisch hardsteen en eikenhout, kon hij niet vermoeden welke vlucht zijn onderneming B Dutch zou nemen. Met een team van zo'n 25 medewerkers ontwerpt en produceert B Dutch interieurs, zoals keukens en badkamercomponenten, voor zowel de particuliere als zakelijke markt wereldwijd. Een innovatief en gedreven ambachtelijk Nederlands bedrijf met een grote fabrieksshowroom in Cuijk. Het is de wens van B Dutch om mooie innovatieve interieurs betaalbaar aan iedereen aan te kunnen bieden.

streekse levering af-fabriek. Hierdoor zijn prijzen laag en levertijden kort. En alles heeft een hoge standaard in design.
Marktontwikkelingen, zoals het gegeven dat de consument meer en meer 'winkelt' via internet en zich daar ook informeert, deden Luciën van de Ven een jaar of zes geleden besluiten de organisatie van zijn bedrijf om te gooien. "Wij verkopen niet langer via dealers, maar rechtstreeks. Onze productielocatie in Cuijk heeft een prachtige showroom, waar we onze lijnen presenteren. Ook houten vloeren van Hofmans AT HOME vind je hier. Architecten, projectontwikkelaar, ondernemers, maar ook particulieren weten ons op die manier enorm goed te vinden."

Alles in huis

"Nagenoeg alles wordt hier in huis geproduceerd; voor aanvullende producten, zoals kranen, hebben we een netwerk van hoogwaardige leveranciers. Zo zijn we óók een one-stop-shop, die met je samenwerkt of meedenkt. Als we ervaren dat de klant op zoek is naar bijvoorbeeld een mooie houten vloer, dan raden wij deze steevast aan contact te zoeken met Hofmans AT HOME. Een buitengewoon professionele partij, die bovendien ook nog eens uit onze eigen regio komt en onze taal spreekt."
"Wij ontwerpen en maken high-end complete badkamers, 'strakke' moderne keukens en grote elementen, zoals kasten. En dat voor een mooie middenklasse prijs! Juist door de tussenhandel over te slaan, kan men bij ons voordelen van vele tientallen procenten behalen. Onze vaste collectie is bovendien heel goed te combineren met maatwerk, dat we tegen een geringe meerprijs realiseren, als aanpassing op wens of behoefte. Zo ontstaat een eigen, uniek en tijdloos interieur."

www.bdutch.nl

REGIOBANK



REGIOBANK

Lambert Blonk Assurantiën
Bilderbeekstraat 29
5831 CW Boxmeer
T 0485 - 57 21 29
E info@lambertblonk.nl
I www.lambertblonk.nl

Kersten Assurantiën
Lietingsestraat 1
5441 AR Oeffelt
T 0485 - 36 17 38
E info@kerstenassurantien.nl
I www.kerstenassurantien.nl

Coppis & Cruijsen Assurantie Adviseurs V.O.F.
Stevensbeekseweg 2
5825 JC Overloon
T 0478 - 64 13 01
E info@coppis-cruijsen.nl
I www.coppis-cruijsen.nl



De aflossingsvrije hypotheek… **kom in actie**

In het Land van Cuijk zorgen zeven assurantiekantoren voor een gezamenlijke en krachtige uitstraling van de RegioBank. Daarnaast adviseren deze kantoren in hypotheken en hebben zij een bankfunctie. In een tijd dat de bankwereld zich verder en verder terugtrekt in grote bankkantoren, blijft zakelijk betalen en sparen dichtbij. Dankzij de RegioBank. Bij elk van de afzonderlijke kantoren kan een ondernemer terecht voor een compleet financieel advies.

Carin Coppis, mede-eigenaar bij Coppis & Cruijsen Assurantie Adviseurs in Overloon, en Huub Derksen, van Lambert Blonk Assurantiën, schuiven deze keer aan. Al gauw wordt de aflossingsvrije hypotheek aangesneden. Het fenomeen is volop in het nieuws. Niet in het minst door de televisiecampagne die door de banken is gelanceerd. Doel: de consument aanzetten tot het aflossen van hun aflossingsvrije hypotheek. Want dat die ooit toch heus terugbetaald moest worden, hebben we allemaal wel begrepen. Toch zegt het wat dat een dergelijke campagne wordt opgetuigd: de banken wéten toch immers welke klanten niet aflossen op hun hypotheek? Waarom die mensen niet persoonlijk benaderen?

Zorgplicht?

Huub Derksen: “Het blijkt dat de politiek zich zorgen maakt om deze hypotheekvorm. Méér nog dan over een eventueel stijgende rente. En ook ‘Europa’ kijkt naar ons. Als er geld is om af te lossen, is er niets aan de hand. En misschien ook niet als de aflossing kan worden uitgesteld tot de daadwerkelijke verkoop van het pand. Maar daar kan het wel eens gaan wringen. Je moet deze hypotheek namelijk strikt genomen aflossen aan het einde van de looptijd. En niét pas wanneer het huis wordt verkocht. Dat laatste mág, mits beide partijen het daarover eens zijn. Dus ook de bank… Maar dat weet je pas als het zover is. Veel mensen zouden dus wel eens in de problemen kunnen komen.”

Natuurlijk gaan er stemmen op dat banken een zorgplicht hebben. “Een moraalkwestie, maar niemand weet hoe het straks in de praktijk gaat. Ondernemers hebben vaker dan de gemiddelde Nederlander een hypotheek. En een aflossingsvrije hypotheek was voor ondernemers natuurlijk een prima middel om meer geld in het bedrijf geïnvesteerd te krijgen. Er zullen heel wat ondernemers zijn met een dergelijke hypotheek. Ons advies: ga nadenken over een vervroegde aflossing. Anders gaat je dit raken in bijvoorbeeld je pensioen.”

Een stabiele bank

De ‘bankmoraal’ werd al aangesneden. Reden voor een ‘bruggetje’ naar de RegioBank. Die staat te boek als een stabiele bank. Er gebeuren geen gekke dingen. “Je mag ons zelfs een simpele, eenvoudige bank noemen; een handelsbank heeft nu eenmaal andere belangen”, weet Carin Coppis. “De RegioBank wil binnen nu en enkele jaren dé bank zijn voor de ondernemer in het dorp. Dat kan. We zijn heel basic in onze dienstverlening. We doen geen kunstje, hebben geen discutabele producten verkocht, staan voor de klant en denken mee waar dat kan.”

“Elk van ons zevenen is zelfstandig adviseur, met een vestiging van de RegioBank in huis. Een assurantiekantoor met bankfunctie. Met een eigen identiteit als kantoor dat een compleet financieel advies verleent. Wij leggen de nadruk op die persoonlijke basis. We hebben een totaalaanbod en kunnen juist daarom ook een totaalvisie geven aan onze klanten. Zo blijven we hen optimaal bedienen.”

Jenneskens Assurantiën & Makelaardij
Grotestraat 47
5431 DH Cuijk
T 0485 - 31 36 93
E info@jenneskensmakelaardij.nl
I www.jenneskensmakelaardij.nl

Klomp Advies
Stationsstraat 1c
5451 AM Mill
T 0485 - 45 59 59
E info@klomp-advies.nl
I www.klomp-advies.nl

Van Lunen Adviesgroep
Veerstraat 15
5831 JL Boxmeer
T 0485 - 57 34 39
E info@vanlunenadvies.nl
I www.vanlunenadvies.nl

Assurantiekantoor W. Verheijen
Raamweg 4
5446 BE Wanroij
T 0485 - 45 10 40
E info@verheijen-wanroij.nl
I www.verheijen-wanroij.nl

SEEF BEVEILIGINGSTECHNIEK

Het aanleggen en onderhouden van noodverlichting is een zaak voor professionals.



Noodverlichting is verplicht. **Onderhoud ervan óók!**

Overal hangt noodverlichting. Bij bedrijven en gemeenten, sportcomplexen, scholen en zorginstellingen. Geschat wordt dat er in Nederland 16 miljoen noodverlichtingsarmaturen hangen. Daarvan worden er slechts één miljoen gecontroleerd. Noodverlichting is in bijna elk gebouw wettelijk verplicht. De controle ervan echter óók. Seef Beveiligingstechniek voert deze controles uit. Met een controle voldoet de eigenaar van de installatie niet alleen aan de wet, maar zorgt ook voor een snelle evacuatie en voorkomt paniek, mocht het ooit mis gaan.

Voor velen vormt noodverlichting een 'laaginteresse product', zoals we dat in marketingtermen noemen. Het is ooit opgehangen, maar verder staat niemand er meer bij stil. Wat nog minder mensen weten is dat noodverlichting ook jaarlijks gecontroleerd moet worden. In noodsituaties namelijk, kan de verlichting in uw gebouw uitvallen door stroomuitval. Juist dankzij noodverlichting kunnen bezoekers en gebruikers van een gebouw in het geval van een calamiteit het pand veilig verlaten.

Geen prioriteit

Toch heeft controle voor de gebruiker niet bepaald prioriteit. Wie kan de noodverlichting volgens de norm controleren? Het is daar waar Seef Beveiligingstechniek zorg uit handen kan nemen. Tom Wienhofen, algemeen directeur: "Wij controleren noodverlichting volgens de Europese richtlijnen. Dat doen we óók op contractbasis. Zeker in die laatste vorm heeft de eigenaar geen omkijken meer naar de installatie en voorkomt hij aansprakelijkheid bij een calamiteit. Wij doen dergelijke controles in combinatie met de eveneens verplichte controles op inbraak- en brandmeldinstallaties. Daarmee houden we de kosten zo laag mogelijk."
Voor advies, plaatsen of onderhoud van noodverlichting is Seef Beveiligingstechniek een aangewezen partner. "Bij onze controles inventariseren we de eerste keer grondig, waarna elk object een QR-code sticker krijgt. Elke betrokken partij, dus bijvoorbeeld ook de brandweer, kan dan zien wanneer de volgende inspectie plaats moet vinden."

Uitgebreid en betrouwbaar

Noodverlichting moet naast het Bouwbesluit ook voldoen aan de Arbowet. Dit houdt in dat eigenlijk elk pand noodverlichting moet hebben. Noodverlichting behelst allereerst vluchtwegverlichting. Dit is verlichting die de vluchtwegen zichtbaar maakt. Deze brandt enkel in geval van een stroomstoring. Dan is er nog vluchtwegaanduiding, die de vluchtwegen en uitgangen aanduiden. Deze armaturen hebben het bekende pictogram en moeten permanent branden.
Ten slotte is er noodverlichting op werkplekken en in productieomgevingen waar voldoende licht moet zijn om (risicovolle) processen veilig af te sluiten.
Marty Bus, operationeel directeur: "De registratie van noodverlichting is verplicht; hierin komt een beschrijving van het noodverlichtingssysteem en de onderhoudsrapportage. Ook het jaarlijks onderhoud van led-noodverlichting is verplicht, de unit wordt getest en schoongemaakt. De accu's worden, afhankelijk van het type, gemiddeld iedere vier jaar vervangen. Seef biedt een uitgebreid en betrouwbaar assortiment noodverlichtingssytemen, voor elk gebouw en situatie. Alleen al voor noodverlichting bestaan diverse systemen en platformen: decentraal en centraal."

Besparen tot een factor tien

"Noodverlichting is een discipline op zich. Het wordt wel eens gecombineerd met de inspectie van bijvoorbeeld brandblussers, maar wij adviseren deze zaken gescheiden te houden. Onze elektromonteurs zijn opgeleid en getraind en om die reden altijd op de hoogte van de nieuwste ontwikkelingen en innovaties op de markt. Zo kan noodverlichting eenvoudiger, sneller en goedkoper onderhouden en getest worden. Klanten kunnen bovendien energie besparen tot een factor tien wanneer zij overgaan op led-armaturen. Daarnaast gaan deze lichtbronnen vele malen langer mee."

www.seefbeveiliging.nl



Aernout van der Does
Directievoorzitter Rabobank Land van Cuijk & Maasduinen

In relatief korte tijd voel ik mij helemaal thuis in de regio

Het Land van Cuijk en Maasduinen heeft een nieuwe ambassadeur in het westen van het land. Ik ben nu zes maanden werkzaam als interim-directeur voor de lokale Rabobank en ben in die relatief korte tijd erg enthousiast geraakt over de regio. De schoonheid van het gebied. De kansen die er liggen. En de inwoners en mijn collega's.

Niet dat de omgeving volstrekt onbekend voor me was. Vroeger kwam ik hier vaker bij familie in Beers. Toen ik hier gevraagd werd als directievoorzitter, heb ik niet lang hoeven nadenken. Sinds november bekleed ik die functie officieel. Het is nu ruim 1,5 jaar geleden dat directievoorzitter Peter Swinkels geconfronteerd werd met een hersenontsteking. En hoewel hij alles op alles gezet heeft om terug te keren, heeft hij uiteindelijk besloten een ander pad te kiezen. Als nieuwe directievoorzitter wil ik me graag wat uitgebreider voorstellen.

Vanaf mijn studie heb ik altijd in het bankwezen gewerkt, zowel in binnen- als buitenland. Van Aruba tot Canada. En van Maastricht tot Waalre en Utrecht. Ik vind de vakinhoudelijke, financiële uitdagingen van een bank gecombineerd met de maatschappelijke rol die je als geldverstrekker hebt, ontzettend boeiend. We staan met onze lokale bank midden in de samenleving. En we maken ons naast onze commerciële functie echt sterk voor maatschappelijke onderwerpen zoals leefbaarheid, educatie en wonen. Het is mooi om daar onze bijdrage aan te mogen leveren.

En op persoonlijk vlak? Ik ben getrouwd met Marlou. We hebben vijf kinderen, die inmiddels allemaal het huis uit zijn. Samen bereiden we ons nu voor op een nieuwe toekomst met z'n tweeën, gericht op mijn werk in het Land van Cuijk en Maasduinen.



Mr. Ramon van Schijndel
Notaris

Notariskantoor Teeuwen te Boxmeer
0485-57 34 72
notaris@notaristeeuwen.nl
www.notaristeeuwen.nl

Ook een ondernemer kan niet alles alleen

Een ondernemer heeft mensen nodig. Allereerst een goed team, maar soms ook andere mensen. En dat levert bij sommige ondernemers nog wel eens discussie op.

Laatst kwam dat weer eens naar voren. Bij een aandelenoverdracht gaf de verkoper van de aandelen als privé-persoon een garantie af dat de balans van de vennootschap (kort gezegd) correct was en geen rare verrassingen bevatte.

Ik vertelde de verkoper dat hij hiervoor de toestemming van zijn echtgenote nodig had en dat vond zowel hij als zijn echtgenote heel vreemd. Het was zijn bedrijf, dat via zijn holding werd uitgeoefend en hij was ook nog eens op huwelijkse voorwaarden gehuwd.

Helaas voor deze ondernemer, moest zijn echtgenote toch toestemming verlenen voor de garanties. De wet zegt immers dat een echtgenoot die zich borg stelt voor een ander (zoals bij zo'n balansgarantie) daarvoor de toestemming nodig heeft van de andere echtgenoot ongeacht de eventuele aanwezigheid van huwelijkse voorwaarden.
Wordt de toestemming niet gegeven, dan kan de echtgenoot die toestemming had moeten geven de transactie vernietigen. Met deze toestemming wil de wetgever het gezin beschermen. Immers, als zo'n garantie wordt ingeroepen, kan dit ervoor zorgen dat het huis van de ondernemer wordt verkocht.

De toestemming is weer niet nodig als de garantie verricht is in het kader van de normale uitoefening van het bedrijf. De rechtspraak legt dit echter heel beperkt uit. Het daadwerkelijk verlenen van garanties en borgstellingen zelf dient dan de normale uitoefening van het bedrijf te zijn en dat is natuurlijk maar zelden het geval. Kortom: zorg ervoor dat de toestemming verleend wordt. Dit voorkomt vervelende verrassingen achteraf. Wilt u hier meer over weten? Neem gerust contact met ons op!



Mr. M.G. Spijker
Advocaat

GH advocaten
0485-56 16 46
mspijker@ghadvocaten.nl
www.ghadvocaten.nl

Contractuele vrijheid, of toch niet?

Het beginsel van contractsvrijheid staat in Nederland hoog in het vaandel. We zijn toch zeker wijs genoeg om zelf te bepalen met wie en welke afspraken we maken en hoe we die moeten nakomen? In praktijk blijkt dit toch vaak anders te zijn dan dat we denken. De (semi)overheid heeft zich bij het maken van afspraken te houden aan de beginselen van behoorlijk bestuur en bestuurlijke wet- en regelgeving. Zakenpartners van de (semi)overheid kunnen gebruik maken van deze regels om zekerheid te krijgen over hun rechten en plichten. Hieruit kunnen veel voordelen gehaald worden.

Ook in overeenkomsten tussen twee civiele partijen speelt de wet- en regelgeving een grote rol. In overeenkomsten betreffende arbeidsrecht en huurrecht liggen de spelregels nagenoeg geheel vast. Ook in bijvoorbeeld overeenkomsten met consumenten is de wet een belangrijk beschermingsinstrument. Maar ook voor de resterende categorie (algemene overeenkomsten tussen gelijkwaardige partijen) gelden belangrijke wettelijke normen.

De feitelijke tekst van de overeenkomst is vaak van ondergeschikt belang. Wanneer bijvoorbeeld twee ondernemingen gedurende meerdere jaren op gelijke wijze zaken met elkaar doen, ontstaat er een duurovereenkomst. Deze is niet zonder goede reden en niet zonder (relatief lange) opzegtermijn op te zeggen. Wanneer een onderneming besluit om meerdere partijen te vergelijken voordat er een opdracht wordt gegund, kan er een vorm van private aanbesteding ontstaan. Ook hiervoor zijn in de rechtspraak veel richtlijnen te vinden. Zelfs twee gelijkwaardige natuurlijke personen moeten bij onderlinge overeenkomsten rekening houden met wettelijke voorschriften. Het is ons werk om overeenkomsten te beoordelen en om u te begeleiden bij het veiligstellen van uw rechten. Wacht niet totdat het te laat is. Onze deskundige advocaten staan u graag te woord.



Ronald Korsten
Arbeidsfysiotherapeut

TIGRA
0485-74 50 63
sintanthonis@tigra.nl
www.tigra.nl

En wat kost dat dan?

‘Mijn nek is al een tijdje gevoelig. Maar nu trekt het ook nog door in mijn arm. Ik weet niet meer hoe ik m’n arm moet houden.’ En daar sta je dan als werkgever. Je baliemedewerkster is eigenlijk nooit ziek. En bij twee part-time baliemedewerksters moet je er niet aan denken dat er eentje uit gaat vallen. ‘Wil je misschien een andere muis?’ Maar eigenlijk weet je al dat het daar waarschijnlijk niet mee opgelost is.

In een helder moment besluit je om TIGRA te gaan bellen. Die komen met de suggestie om een werkplekonderzoek te laten doen. En dan komt de onvermijdelijke vraag: ‘Wat kost dat?’ ‘Dat is 370 euro meneer.’ Alsof je een koelkast koopt! Ik krijg echter wel eens de indruk dat het in de dienstverlening nóg lastiger is om je productprijs te onderbouwen. Je kan het niet vastpakken of zien.

Maar wat krijg je er dan voor? Er is natuurlijk sprake van een dreigend probleem: een medewerker die mogelijk uit gaat vallen. Samen met die medewerker wordt de werkplek bekeken en optimaal ingesteld. Het nemen van pauzes en variatie van houding wordt besproken. Met myofeedback kunnen we de invloed van houding op spierspanning in de nek of onderarm mooi weergeven. Ook het gedrag is een belangrijk aangrijpingspunt. Perfectionisme en gedrevenheid zijn uitstekende werknemerseigenschappen, maar kunnen ook tot problemen leiden. Er worden adviezen gegeven en een rapport opgemaakt zodat de werknemer ook later nog weet wat er is doorgesproken. En enkele dagen na het werkplekonderzoek is er nog een telefonisch contact met de medewerker.

Kosten of baten? Uitval van personeel is duur. Een werkplekonderzoek is een investering! En één die zich goed terug laat verdienen.

Een uitgave van Spraekwater

InZaken

Land van Cuijk & Noord-Limburg

December 2018 - nr. 14



GLASVEZEL IN HET LAND VAN CUIJK

‘Mis de **aansluiting** niet’

GLASVEZEL SPECIAL

Weserve | LVCNET | Verweijen ICT | Gennep Glasvezel | E-Fiber
TriNed | Stuurgroep Breedband Land van Cuijk | JK glasvezel

JK GLASVEZEL

Uw glasvezelkennis. Partner van LVCNET en E-fiber



Sinds 2015 draagt JK automatisering actief bij aan een succesvolle glasvezelcampagne in het Land van Cuijk. Door de omvang en intensiteit van de glasvezelactiviteiten is JK glasvezel ontstaan. Doel: glasvezel bereikbaar voor iedereen. Onafhankelijk advies is daarbij de inzet van de Oploose onderneming.

JK glasvezel realiseert glasverbindingen voor zowel de zakelijke als particuliere markt, geeft onafhankelijk advies over dienstenaanbieders, ontzorgt en begeleidt klanten bij de overstap naar glasvezel, verzorgt ict-oplossingen, IPTV en clouddiensten. Verder verzorgt men WiFi, bekabeling en netwerkproducten. JK is óók thuis in VoIP-telefonie en het installeren van IP-camera's. 'Installatie op maat' is dus bepaalde geen loze term.

Betrokken bij campagne en uitrol

JK glasvezel werkt als commercieel en technisch adviseur en begeleider nauw samen met de initiatiefnemers voor een glasvezelnetwerk. Ook is men als partner van E-fiber en dealer van alle providers actief betrokken bij de campagne en de uitrol van glasvezelnetwerken. Op het kantoor in Oploo is bovendien een informatiepunt ingericht voor informatie over glasvezel.

Als partner van LVCNET biedt JK glasvezel, al vanaf het eerste uur, ondersteuning bij alle activiteiten en evenementen van LVCNET. Zo is JK bij alle spreekuren en informatieavonden aanwezig om de ambassadeurs, ondernemers en de inwoners van het Land van Cuijk te kunnen ondersteunen bij vragen en hen te informeren over wat glasvezel voor hen kan betekenen en welke pakketten voor hen interessant zou kunnen zijn.

Advies op maat

Iedere geïnteresseerde kan contact opnemen met JK. Op die manier kan men adviseren over de juiste provider met het juiste of best passende pakket en oplossing. Door het contract bij JK glasvezel af te sluiten, heeft de klant advies op maat, een lokaal aanspreekpunt, supportmogelijkheden en een optimale technische ondersteuning. De automatiseerder uit Oploo biedt uitgebreide dienstverlenging voor netwerk- en ict-gerelateerde zaken. Daarbij kan gedacht worden aan bekabeling en eventueel benodigde hardware. Verder biedt JK vele andere (online) diensten waarvoor een goede breedband als glasvezel benodigd is, zoals VoIP-telefonie, Online Backup, Office 365, Exchange online, Remote werken, VPN, mobiel beelden bekijken van beveiligingscamera's en andere online diensten.

Ook in Gennep en Deurne

Inmiddels is JK glasvezel ook actief voor de campagne en uitrol van een glasvezelnetwerk voor de gemeenten Gennep en Deurne. Als partner van het initiatief Gennep Glasvezel ondersteunt men ook hier ambassadeurs en inwoners bij vragen, en vervult men een informerende en adviserende rol. In de gemeente Deurne is JK als partner van E-fiber betrokken.

JK glasvezel is onderdeel van Jordans Automatisering bv, hieronder zijn ook JK Automatisering, JK EV Solutions en JK Healthcare opgenomen. Deze brede positionering geeft aan dat de ambities hoog liggen voor eigenaar Mari Jordans, welke sinds november 1992 met JK actief is in de altijd veranderende ict-wereld.

www.jk-glasvezel.nl

VOORWOORD



Maarten Jilisen
Wethouder Economie, gemeente Cuijk
Voorzitter stuurgroep Breedband Land van Cuijk

Glasvezel: een vestigings-voorwaarde

Ieder pand in het Land van Cuijk wordt de komende jaren voorzien van een glasvezelaansluiting. Een snelle en stabiele internetverbinding is tegenwoordig van levensbelang voor de meeste bedrijven. Waar voorheen bedrijven enkel voor hun e-mailverkeer een eenvoudige verbinding in huis hadden, verloopt tegenwoordig regelmatig de complete bedrijfsvoering via cloud computing en/of verloopt de communicatie via teleconferentie of videobeelden. Daarvoor is veel bandbreedte nodig en een bedrijfszeker netwerk. Glasvezel levert dat.

Dit betekent ook dat een dergelijke internetverbinding in de top van de vestigingsvoorwaarden staat bij alle bedrijven. Niet alleen voor hun huidige bedrijfsvoering, maar zeker wanneer ze op zoek zijn naar een nieuwe locatie of aan uitbreiding toe zijn. En dat is weer goed voor de ontwikkeling van onze bedrijfsterreinen en onze economische groei.

Ik ben daarom ook bijzonder trots dat al het werk van de vrijwilligers van coöperatie LVCNET daadwerkelijk heeft geresulteerd in dit netwerk aangelegd door E-fiber. Tevens een mooi resultaat van de gezamenlijke inspanning van de vijf gemeenten in het Land van Cuijk. En voor Nederlandse begrippen een enorm groot en uniek project waar menige gemeente jaloers op zal zijn.

Met de aanleg van dit supersnelle netwerk kunnen onze inwoners en bedrijven voortaan elke gewenste digitale toepassing via internet in gebruik nemen, want aan snelheid geen gebrek. Tel daarbij de stabiliteit, de bijna oneindige uitbreidbaarheid, de duurzaamheid en levensduur en de conclusie is gerechtvaardigd dat hiermee een zeer belangrijke vestigingsvoorwaarde voor met name bedrijven, maar ook voor onze inwoners ingevuld is.

INHOUD



2 en verder | De professionals
Deelnemers aan het forum over glasvezel (zie hieronder) én anderen presenteren zich op bovenstaande pagina's. Initiatiefnemers, coöperaties, automatiseerders, (zakelijk) providers en de aanlegger van het glasvezelnetwerk; lees alles over hun eigen discipline.



4 | Forum
Het Land van Cuijk krijgt glasvezel. Komend voorjaar is het netwerk in de gemeenten Boxmeer en Sint-Anthonis volledig operabel. Dan volgen gefaseerd de overige drie gemeenten, totdat eind 2019 de hele regio 'aan de glasvezel' zit. In Noord-Limburg wordt intussen gepolst of er voldoende animo is voor eenzelfde operatie. Iedereen kent de voordelen van een snellere verbinding, maar zeker ook voor het bedrijfsleven biedt glasvezel nog meer faciliteiten. Dat heeft invloed op het vestigingsbeleid van ondernemingen, maar ook op de leefbaarheid in de kernen en het buitengebied. Wat kunnen we met glasvezel? Waar krijgen we mee te maken? Aan de hand van stellingen wisselen zeven specialisten meningen en ervaringen uit.

Colofon
InZaken Land van Cuijk & Noord-Limburg is een productie van Bureau Spraekwater voor ondernemers en bestuurders uit de regio.

Oplage: 5.500 exemplaren
Uitgever: Robert Hermens
Adres: Udensedijk 35, 5451 PK Mill
E-mail: info@inzaken.nl
Telefoon: 06-55 34 03 24

Deze editie is mede tot stand gekomen door:
The Write House tekstproducties, Patrick Bongartz Fotografie, Inpladi – bureau voor idee en creatie, Weemen web | print | promo en Bureau Spraekwater.

Ook in dit magazine onder de aandacht komen? Contact opnemen kan gewoon via Robert Hermens: info@inzaken.nl of 06-55 34 03 24.

Adreswijzigingen worden direct doorgevoerd na het doorgeven via e-mail: info@inzaken.nl.

©2018 Niets uit deze uitgave mag worden gereproduceerd en/of openbaar gemaakt worden d.m.v. druk, fotokopie of op welke andere wijze dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Bureau Spraekwater.

EINDELIJK: GLASVEZEL IN HET LAND VAN CUIJK

‘Mis de aansluiting niet’



Het Land van Cuijk krijgt glasvezel. Komend voorjaar is het netwerk in de gemeenten Boxmeer en Sint-Anthonis volledig operabel. Dan volgen gefaseerd de overige drie gemeenten, totdat eind 2019 de hele regio ‘aan de glasvezel’ zit. In Noord-Limburg wordt intussen gepolst of er voldoende animo is voor eenzelfde operatie. Iedereen kent de voordelen van een snellere verbinding, maar zeker ook voor het bedrijfsleven biedt glasvezel nog meer faciliteiten. Dat heeft invloed op het vestigingsbeleid van ondernemingen, maar ook op de leefbaarheid in de kernen en het buitengebied. Wat kunnen we met glasvezel? Waar krijgen we mee te maken? Aan de hand van stellingen wisselen zeven specialisten meningen en ervaringen uit.

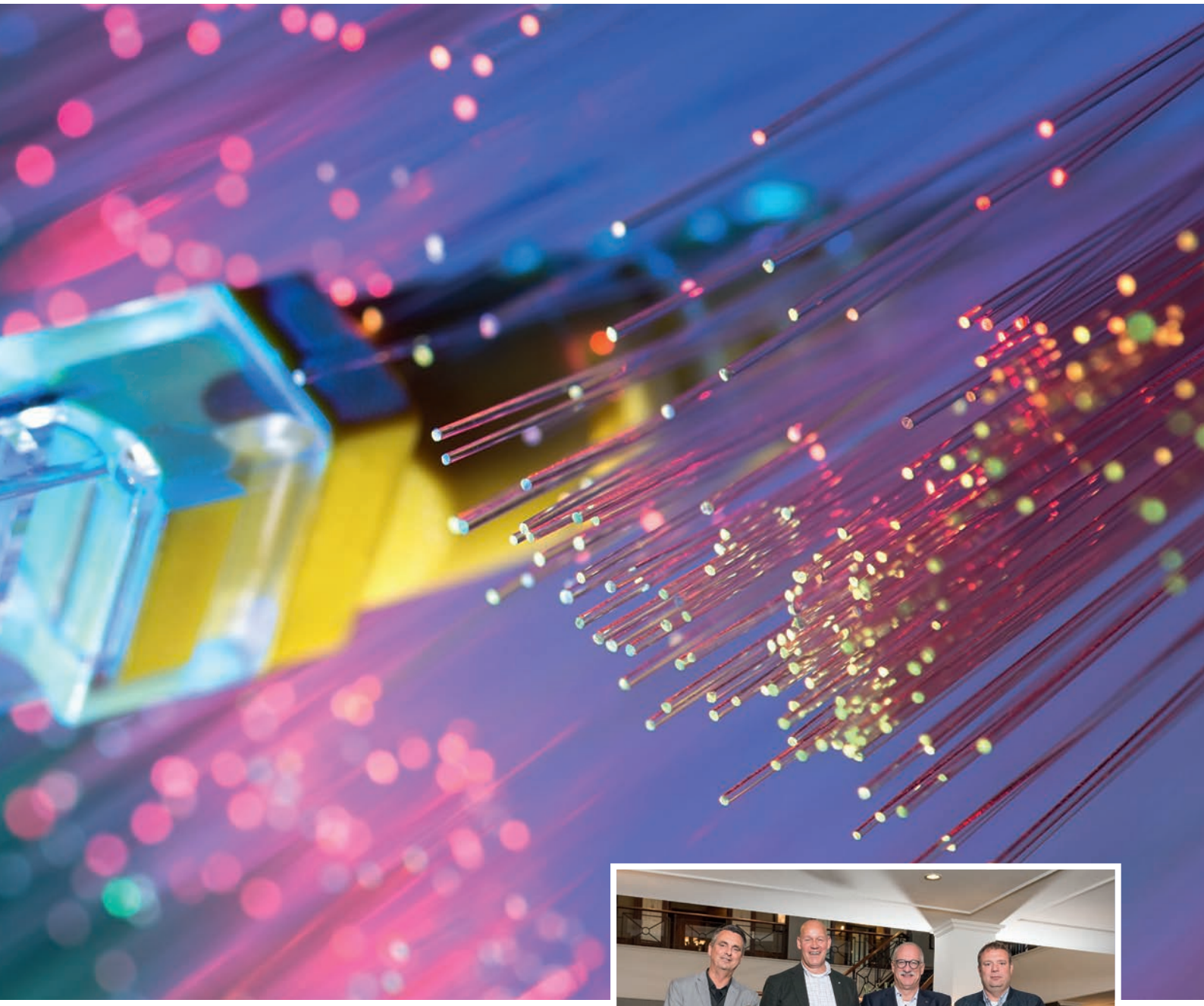
Een ondernemer móet kiezen voor glasvezel

Paul Kempen: “Het is heel simpel: het unieke van glasvezel is dat het stabiel is. Bovendien gaan transmissies met de snelheid van het licht. Wat is dan de angst om eraan te beginnen? Waarom zeggen ondernemers: ‘Het moet eerst maar ’s werken’? Zij lijken inderdaad het meest conservatief van alle ‘consumenten’. Ze hebben in het verleden kennelijk vaak slechte ervaringen gehad met overstappen of met nieuwe aansluitingen. Een ondernemer kan zich niet permitteren een dag afgesloten te zijn van de buitenwereld.”

Maarten Jilisen: “Terwijl dat laatste makkelijk te tackelen is. In mijn vorige werk, in de ict, beloofden we de klant dat hij gewoon beide omgevingen (manieren om informatie binnen te krijgen cq te verwerken, red.) een poosje dubbel kreeg. Zo faseer je langzaam en ongemerkt naar die andere omgeving. Iedereen tevreden.”

Mari Jordans vervolgt: “Dat zou straks in het Land van Cuijk óók zo kunnen, er komt namelijk een geheel nieuw netwerk bij! Gaan er dan nog mensen alsnog opzeggen? Nee, neem van mij aan: iedereen die eenmaal op ‘glas’ zit, gaat nooit meer terug. Overstappen op glasvezel heeft alleen maar voordelen. Je hebt betere verbindingen, betere gesprekskwaliteit over de telefoon, je kunt diensten aan- en uitzetten en je wordt veel flexibeler.” Maar KPN belooft toch ook nog steeds sneller internet over het kopernetwerk?” Paul Kempen: “Dan zul je sneller moeten praten, vrees ik…”

Eric Vos: “Wij bieden bovendien glasvezel véél goedkoper aan dan waarvoor sommige bedrijven het nu zélf in huis hebben gehaald. Aansluitingskosten van 5000 euro zijn heel normaal, net als een abonnement van 400 euro of meer per maand. Dan heb je 50Mbps en wij bieden al tien keer meer. En dat voor 65 euro.”





De forumdeelnemers in het Van der Valk Hotel Cuijk-Nijmegen.

Binnen tien jaar zijn we met glasvezel beter af

“Internet is als water. Wie nu goede internettoegang heeft, heeft straks álles.” Maarten Jilisen vult aan: “Denk aan VoIP, alarmering, camerabewaking, verbindingen tussen filialen, flexibel werken thuis en onderweg, onderwijs. Zelfs zorg op afstand. Moet je je voorstellen dat de zorgverzekeraar geen taxivergoedingen meer hoeft uit te betalen. Of holografisch bellen; de ontwikkeling van morgen. Je hoeft niet meer naar Singapore te vliegen om elkaar ‘live’ te zien. Het kopernetwerk kan die bijbehorende datastroom gewoonweg niet aan. Wat met beeldtechnologie werkt, kan niet langer over koper. Overmorgen is het er misschien niet eens meer. Draadloos? Dat is gevoelig voor hacken.”

“En vergeet niet: draadloos kan niet zonder draadje. En de 5G-toepassing heeft óók om de pakweg driehonderd meter een ontvanger/



Het forum in Van der Valk Hotel Cuijk-Nijmegen. Achterin gespreksleider Tom Verstegen, vooraan (op de rug gezien) initiatiefnemer Robert Hermens.

zender nodig op glasvezel", vult Eric Vos aan. "En die zijn onderling ook weer verbonden. We hebben steeds meer 'snelwegen' nodig om informatie uit te wisselen. Met koper zou je op een zandpad eindigen. En iedereen weet dat KPN koper allang heeft afgeschreven, al doen ze misschien anders geloven."
Volgens Paul Kempen is bij koper vooral het uploaden de bottleneck. Daar moet je echt nog 'pakketjes' versturen. Via glasvezel gaat dat realtime. Op die manier kun je met een (internationale) relatie op afstand samen via een scherm bijvoorbeeld tekeningen bekijken. Of denk aan de voordelen voor een groot transportbedrijf dat realtime, dus zonder vertraging, de bewegingen van zijn wagenpark op de weg kan zien."
Maurice Huige: "Je merkt hoe volledig afhankelijk we zijn geworden van internet. Als een klant een paar jaar geleden een dag zonder zat, was dat geen probleem. Dat is nu wel anders. Telefonie, video-conferences, Skype, e-mail, maar ook productieprocessen kunnen tegenwoordig afhankelijk zijn van connectiviteit. Pas als je weet dat een voorziening technisch betrouwbaar is, durf je 'm ook te gebruiken. Met glasvezel kunnen wij zekerheid bieden. We zijn al internet-serviceprovider, maar met dit lokale glasvezelinitiatief kunnen wij nog meer voor een lage prijs aanbieden. Internet vormt de basis van onze dienstverlening dus LVCNET komt de kwaliteit van onze telefonie- en cloud oplossingen zeker ten goede."

Grootste drempel voor de afnemer: gaat het allemaal wel werken?

Lauran van den Bogaart: "Dáár zit 'm wat ons betreft inderdaad de kneep. De klant wil zekerheid, geen haperende techniek. Voor ons als provider is het dus belangrijk hoe we straks met eventuele storingen om gaan. Welnu, we hebben een aparte zakelijke afdeling waar ondernemers terecht kunnen. Daarbij vinden we dat we wat te bewijzen hebben, méér dan de heel grote spelers in de markt. Wij komen dan ook binnen vier uur met een oplossing, daar zit onze kracht. Als een klant met onze technische ondersteuning contact heeft gelegd, dan wordt hij ook echt geholpen."
"En het gáát werken. Op koper staan we stil, van glasvezel kennen we de beperkingen nog niet eens. Ik zeg wel eens plastisch dat we met één kleur werken, die van het licht. Wel, hoeveel kleuren zijn dat eigenlijk wel niet? Nu kunnen wij natuurlijk wel heel enthousiast wezen, maar the proof of the pudding is the eating: je zou eens een ondernemer uit een gebied dat al aangesloten is, moeten vragen naar zijn ervaringen. Dan krijg je het te horen van een ervaringsdeskundige."
Paul Kempen: "Omdat de providers werken met lokale partners ontstaat het onmiskenbare voordeel dat de service op een hoog niveau ligt."

Op de schaal van Nederland is dit een groot project

Eric Vos: "Voor ons is het sowieso een groot project. Als ik alle aannemers in Nederland inschakel, zou ik in een jaar 500.000 adressen kunnen bouwen. En daarvan nemen wij er in het Land van Cuijk alleen al ruim 40.000 voor onze rekening. En dat in een markt die een tijdlang helemaal stil lag… Ook landelijk gezien is het een forse operatie." Maarten Jilisen: "Als initiatiefnemers wilden wij dat buitengebied er beslist bij. Dat is altijd het principe geweest: glasvezel voor iedereen. En voor bedrijven is glasvezel niet eens een pre om zich te vestigen; het is inmiddels een voorwaarde geworden."

Een checklist is wel handig...

"Als automatiseerder kennen wij onze klanten natuurlijk", reageert Maurice Huige. "Wij weten waar ze tegenaan lopen en zo nemen we de diverse disciplines met hen door: alarmering, telefonie, camera's, bereikbaarheid. Dat zijn stappen die iedere ondernemer al voor zichzelf kan zetten. Daarbij zichzelf de vraag stellend: wat wil ik, heb ik nodig? Als automatiseerder kunnen wij dan vervolgens aangeven wat je volgens ons juist in de toekomst nodig mocht hebben. Het is heel begrijpelijk dat een ondernemer daar zelf geen zicht op heeft."
Mari Jordans: "Voorlichting namens ons allen is belangrijk. JK Glasvezel is de plek waar ondernemers terecht kunnen voor vragen en onafhankelijk advies. De vragen die bij de providers, LVCNET en E-Fiber rechtstreeks binnen komen, worden naar ons doorgestuurd als ze niet specifiek voor hen zijn. Wij verwerken alle vragen, over abonnementen, aanleg en verdere gang van zaken. We vertegenwoordigen ook providers, LVCNET en E-Fiber op evenementen."

De klant vraagt, de provider draait

Gert-Jan Harbers: "Sinds 2011 bieden we glasvezel aan en beheren we in Nederland verschillende glasvezelnetwerken op bedrijventerreinen. Wij proberen de diensten zo lokaal mogelijk te houden. Dat werkt het beste. Onze kracht zit in het feit dat wij ook de grootste zakelijke afnemer kunnen bedienen. Als de klant 10 Gb wil, dan maken wij dat mogelijk."
"We zijn de zakelijke klant van dienst met een compleet aanbod op glasvezelnetwerk. Op dezelfde manier bieden we ook passende oplossingen voor vakantieparken, campings, hotels of bedrijventerreinen. Door het hele land. Neem een recreatiepark: daar wil men WiFi én snelheid. Of er al of geen zwembad is, is tegenwoordig minder belangrijk dan of het WiFi-netwerk goed functioneert. En we moeten er op Netflix kunnen, natuurlijk. Een gemiddelde gebruiker 'trekt' zo'n vijf tot tien Mbps. Als er teveel mensen tegelijk op het netwerk zitten, valt de snelheid weg. Op een vakantiepark heb je al gauw duizend personen, dus moet er behoorlijk wat capaciteit zijn. Wij maken dat mogelijk. Nog een voordeel: je hoeft niet meer over internet, want wij kunnen zelf netwerken koppelen. Bijvoorbeeld alle vestigingen van een hotelketen."
Mari Jordans: "Overigens is er een deel van de zakelijke markt die ook met een goed particulier abonnement uit de voeten kan. Het is goed om je daarover te laten informeren."

DE DEELNEMERS



PAUL KEMPEN
projectleider LVCNET en Gennep Glasvezel
info@lvcnet.nl



MARI JORDANS
JK Glasvezel, automatiseerder
mari@jk-ict.nl



GERT-JAN HARBERS
Weserve, (zakelijk) provider
gjharbers@weserve.nl



MAURICE HUIGE
Verweijen ICT, automatiseerder
maurice@verweijenict.com



LAURAN VAN DEN BOGAART
TriNed, provider
lvdbogaart@team.trined.nl



ERIC VOS
E-Fiber, aanlegger netwerk
ericvos@e-fiber.nl



MAARTEN JILISEN
wethouder Cuijk, voorzitter stuurgroep
maarten.jilisen@cuijk.nl

Hebt u nog vragen?
Stel ze aan de deskundigen!



IEDEREEN GLASVEZEL!

Stabiel en betrouwbaar internet is onmisbaar in onze huidige maatschappij. Oplossingen zoals werken in de cloud en VoIP zijn steeds vaker onderdeel van ons werk. Maar ook praktische zaken zoals zorg op afstand, slimme thermostaten en E-learning. Het gemak staat voorop en de mogelijkheden zijn eindeloos. Daarom vindt E-Fiber dat iedereen in Nederland recht heeft op glasvezel, want dit is de enige toekomstvaste infrastructuur. E-Fiber legt kosteloos glasvezel aan in de gehele gemeente, tot de verste boerderij, zodra het gewenste aantal inschrijvingen is gehaald. Zo is iedereen straks verzekerd van snel en betrouwbaar internet tegen een scherpe prijs.

Voor de zakelijke markt zijn er oneindig veel mogelijkheden en diverse providers die maatwerk leveren. Kijk op **iedereenglasvezel.nl** hoe uw bedrijf kan profiteren van glasvezel!

efiber

IEDEREEN GLASVEZEL

VERWEIJEN ICT

Kwalitatieve en kosten-bewuste totaaloplossingen

Verweijen ICT verzorgt sinds 2004 kwalitatieve en kosten-bewuste totaaloplossingen voor het midden- en kleinbedrijf tot 500 medewerkers. Dat gebeurt op een laagdrempelige manier, waarbij meedenken met de opdrachtgever centraal staat. Die servicegerichtheid en het persoonlijke karakter gaan vergezeld van een professionaliseringsslag die in de afgelopen jaren is bereikt. En die laatste wordt nog eens onderstreept in het gloednieuwe pand dat de Millse automatiseerder in het voorjaar van 2018 heeft betrokken.

Want Verweijen ICT ziet zichzelf namelijk óók als een echt kennishuis. Met onder meer een eigen demoruimte en trainings- en spreekruimtes bezit het nieuwe bedrijfspand alle faciliteiten om hoogst efficiënt te werken. Volgens directeur-eigenaar Tom Verweijen heeft de nieuwbouw, naast de genoemde professionalisering, alles te maken met de groei van het bedrijf in de afgelopen jaren. De Millse automatiseerder wil ict bij al zijn opdrachtgevers naar een nog hoger plan tillen. Laagdrempeligheid is daarbij de kracht. Om de groei op te vangen, klanten op kantoor te kunnen ontvangen en de dienstverlening verder te optimaliseren, was een groter onderkomen nodig dat de medewerkers én klanten van alle gemakken voorziet.



Oók leverancier van LVCNET

Met een doordacht scala aan diensten laat Verweijen ICT bedrijfsautomatisering van klanten functioneren zoals het hoort. Men verzorgt netwerk- en systeembeheer, zowel lokaal als in de cloud. Daarnaast verhoogt Verweijen ICT slagvaardigheid van organisaties met oplossingen via Office 365 en het onderdeel SharePoint Online, waarin men gespecialiseerd is. Verder is er het zelfontwikkelde cloud-pakket UpToday. Het is de Triple A van de automatisering: Anytime, Anywhere en met Any Device.
Met Microsoft Dynamics 365 verbindt Verweijen ICT mensen, producten en data; een verzameling intelligente zakelijke applicaties die je bedrijfsvoering helpt transformeren. Ook Power BI wordt steeds vaker ingezet om klanten meer inzicht te bieden in hun data en hier meer business uit te halen. Verweijen ICT is ISO 27001-gecertificeerd. Daarmee toont de Millse automatiseerder aan dat zij op een veilige manier met klantendata omgaat, procedures heeft ingericht en daarnaar handelt.

VoIP-telefonie

Een sterke groei laat zich zien in de installatie van VoIP-gebaseerde telefooncentrales. Niet vreemd, want de vervanging van ISDN is volop aan de gang; KPN is immers aan het uitfaseren. Speciaal hiervoor heeft Verweijen ICT in Maurice Huige een VoIP-specialist in huis gehaald die iedereen een passende oplossing kan bieden. Met een VoIP-gebaseerde telefooncentrale van Verweijen ICT communiceer je efficiënt tussen je personeel, je klanten en partners. VoIP kan geheel naar wens geconfigureerd worden. Denk aan een aanwezigheidsassistent, geavanceerde doorschakelingen en doorkiesmenu's. VoIP is overigens niet locatiegebonden. "Zo is iedereen altijd – en in superieure kwaliteit – bereikbaar op het zakelijke telefoonnummer. Abonnementen kunnen bovendien makkelijk bijgesteld worden. Goed te vermelden: de Millse automatiseerder is ook leverancier van LVCNET én van andere internetverbindingen. Bij dit alles merken we dat klanten het prettig vinden om hun ict en telefonie onder één dak onder te brengen."

www.verweijenict.com

LVCNET

Boxmeer en Sint-Anthonis bijten spits af

Op enkele plekken in het Land van Cuijk ligt op initiatief van een paar bedrijven al glasvezel. Het zou bij die schaarse, kleine gebieden zijn gebleven als het Land van Cuijk niet samen had gekozen voor glasvezel. De coöperatie LVCNET heeft er voor gezorgd dat E-Fiber glasvezel aanlegt in het Land van Cuijk. Supersnelle en betrouwbare glasvezelverbindingen waarmee je onder meer onbeperkt kunt internetten, zijn dan een feit. Komend voorjaar alvast in de gemeenten Boxmeer en Sint-Anthonis.

Deze regio was met haar verschillende kernen niet interessant voor commerciële partijen om een gebiedsdekkend glasvezelnetwerk aan te leggen. Daarom is door inwoners van het Land van Cuijk LVCNET opgericht. Een coöperatie zonder winstoogmerk met als missie het realiseren van toekomstbestendig glasvezelnetwerk voor alle inwoners en bedrijven in deze regio, met zo laag mogelijke tarieven voor de gebruikers. LVCNET was in 2016 de enige partij in deze regio die zich hard maakt voor een glasvezelnetwerk in zowel de kernen, het buitengebied als op bedrijventerreinen.

Aanleg in volle gang

Op dit moment is de aanleg in de gemeente Sint-Anthonis en Boxmeer in volle gang. Wekelijks worden er honderden huizen toegevoegd aan de aanlegplanning (civiel), schouw- en HAS-planning (het plaatsen van een glasvezelmodem in de woning). Paul Kempen, projectleider LVCNET: “Ondernemers (en particulieren) kunnen zich nog steeds inschrijven bij de (zakelijke) providers voor een abonnement. Zeker op het bedrijventerrein in Boxmeer; daar wordt nu het grondwerk, dus de daadwerkelijke aanleg van de kabel, gedaan. In januari kan men daar al op glasvezel gaan draaien. Dat is mogelijk doordat we op twee plaatsen in de regio een City-PoP (Point of Presence) krijgen: in Boxmeer en Cuijk. Die zorgen voor de hoofddistributie. De City-PoP in Boxmeer is vanaf medio november actief. Vanaf die dag kunnen de eerste gebruikers ‘aan de glasvezel’.” “Bedrijven en particulieren krijgen het glasvezelmodem gratis. Wie nog tijdens de aanlegfase voor een provider kiest, hoeft de activeringskosten van € 450 niet te betalen. Daarvoor hebben afnemers in Boxmeer nog tot ongeveer mei volgend jaar de tijd. Tegen die tijd is in de gemeente Boxmeer de aanleg afgerond; de gemeente Sint-Anthonis in maart zal daar alle glasvezel in de grond zitten.”

Zakelijke aansluitingen

Hoe ziet de verdere planning eruit? “Eind 2019 zal ook Cuijk aangesloten zijn. Daarna volgt de gemeente Grave. Als laatste is de gemeente Mill en Sint-Hubert aan de beurt. Eind 2019 heeft daarmee iedereen in het Land van Cuijk glasvezel voor de deur liggen. En velen zullen er ook daadwerkelijk gebruik van maken. De providers TriNed en Weserve hebben speciale abonnementen voor de zakelijke markt. Specifieke wensen kunnen bij hen worden neergelegd. Op zoek naar een antwoord op een (veelgestelde) vraag over een zakelijke aansluiting? Bezoek de website van LVCNET.

www.lvcnet.nl



GLASVEZEL IN GENNEP, BERGEN EN MOOK-MIDDELAAR



‘Supersnel glasvezel voor iedereen’

De gemeente Gennep kent enkele plekken waar op initiatief van een paar bedrijven glasvezel ligt. Deze regio is met haar verschillende kernen niet interessant voor commerciële partijen om een gebiedsdekkend glasvezelnetwerk aan te leggen. Daarom is het initiatief Gennep Glasvezel opgestart. Gennep Glasvezel is de enige partij in Limburg die zich hard maakt voor een glasvezelnetwerk in zowel de kernen, het buitengebied als op bedrijventerreinen.

Het initiatief Gennep Glasvezel zet zich in voor glasvezel in de hele gemeente Gennep: de hoofdkern, stad Gennep, en de vier kernen: Heijen, Milsbeek, Ottersum en Ven-Zelderheide. Gennep Glasvezel gaat voor een gebiedsdekkend netwerk. Paul Kempen van Eising – Kempen bv, is projectleider van Gennep Glasvezel, zoals hij dat ook is voor LVCNET, dat eenzelfde doel nastreeft in het Land van Cuijk.

Glasvezel voor bedrijven

“In Gennep zijn we nu bezig met de vraagbundeling, precies zoals we dat enkele jaren geleden ook in het Land van Cuijk hebben gedaan. Als 35 procent van de inwoners wil overstappen op glasvezel, kan het netwerk commercieel succesvol aangelegd worden. Dat kan de zakelijke gebruiker erg veel geld schelen. Nu betaal je al snel € 400 euro per maand voor glasvezel; wij bieden het aan voor pakweg € 75.”
Gennep kent een aanzienlijke hoeveelheid industrie. Voor bedrijven die glasvezel willen zijn er speciale pakketten. TriNed, ContinYou en Weserve hebben naast een aanbod voor particulieren ook zakelijke pakketten. Specifieke wensen kunnen ondernemers bespreken met deze specialisten uit de regio. Zij leveren zakelijk glasvezel afgestemd op behoefte. Paul Kempen: “Nu nog zullen veel mensen – ook zakelijke gebruikers – van mening zijn dat zij met hun huidige verbinding prima uit de voeten kunnen. Dat is misschien ook wel zo, maar het gaat erom dat we ons realiseren dat heel snel steeds meer apparaten draadloos gaan werken. Maar daarvoor met je wél een goed vast punt hebben dat met een breedbandnetwerk verbonden is. Glasvezel, dus.”

Inschrijven

Volgens de projectleider spreek je daarom in wezen niet over ‘snelheid’, maar over ‘capaciteit’. “Hoe meer informatie er is, des te meer je moet ‘verplaatsen’. Vergelijk het wegwerken van een berg zand met achtereenvolgens een schop, een kruiwagen of een bulldozer. Deze laatste verzet veel meer ‘informatie’ in één keer…”
In de gemeente Gennep krijgen inwoners en ondernemers de kans om tot 31 december van dit jaar een keuze te maken voor een provider. Op inschrijfavonden, die overal worden georganiseerd, kan men zich laten informeren. Specialisten zijn aanwezig om vragen te beantwoorden. En inmiddels zitten de initiatiefnemers niet stil: “We gaan het voornemen om glasvezel te realiseren binnenkort doortrekken naar de gemeenten Mook-Middelaar en Bergen.
Ook dáár gaan we voor kernen, het hele buitengebied én de bedrijventerreinen. Supersnel internet voor iedereen!”

www.gennepglasvezel.nl



RÁÁÁZENDSNEL INTERNET VANAF 500 MBPS UP- EN DOWN VIA GLASVEZEL

VANAF € 55 EXCL. BTW **p.m**

ZAKELIJK DE BESTE DEAL

- Maatwerk voor bedrijven met stabiele kwaliteit en scherpe tarieven
- Business VoIP telefonie oplossingen
- Voor advies of een offerte op maat bel 0880 80 3080 of kijk op www.trined.nl/zakelijk

www.trined.nl

gewoon TRINED

TRINED



‘Glasvezel snelste en meest stabiele verbinding die er is’

TriNed levert glasvezeldiensten door heel Nederland. Samen met M&M Security en JK Glasvezel heeft TriNed de handen ineengeslagen om glasvezel in het Land van Cuijk en Noord-Limburg voor elkaar te krijgen. “Glasvezel is de snelste en meest stabiele verbinding die er is”, aldus Lauran van den Bogaart, commercieel manager van TriNed.

TriNed levert bellen, internet en televisie. In die laatste discipline biedt TriNed een uniek aanbod in glasvezel: voor het ontvangen van het televisiesignaal hoeven mensen hun bekabeling in huis in principe niet te veranderen. Uniek: de aloude coaxkabel kan men blijven gebruiken, hij wordt gewoon aangesloten op glasvezel. Interactief televisie kijken is ook mogelijk: via de utp-kabel of een app. Voor partijen als M&M Security en JK Glasvezel is TriNed een betrouwbare partner. Nadat de campagne om glasvezel in het Land van Cuijk te krijgen werd afgerond, waardoor alle woningen en bedrijven (ook in het buitengebied) straks kunnen genieten van supersnel en stabiel internet, konden de partners écht door gaan pakken.

Ook aan zakelijke klanten

Sinds 1999 levert TriNed internet, televisie en telefonie aan zowel particulieren als zakelijke klanten. Sinds 2008 doet men dit enkel nog via glasvezel opdat de afnemer de beste kwaliteit in huis krijgt. Zo is men een van de meest ervaren serviceproviders via glasvezel geworden. Voor zakelijke klanten van TriNed is er een speciaal aanbod met meer mogelijkheden en zekerheden. Met heldere en scherpe tarieven. Het serviceniveau is hoog: Er komt altijd een TriNed-monteur de basisinstallatie doen. Verder is er een klantenservice in Sint-Oedenrode met een zakelijke afdeling. Ondernemers bellen direct hiernaar. Specialisten staan 24/7 klaar, ook op zon- en feestdagen. Vragen? Bel: 0880 80 3080. Standaard Service Level Agreement (SLA): tijdens kantooruren gaat TriNed binnen vier uur aan de slag met een eventuele storing.

Bellen via internet

Dankzij Business VoIP van TriNed hoeven klanten voortaan niet meer te investeren in een dure telefooncentrale. Voor een vaste prijs per maand bel je onbeperkt via internet. Business VoIP van TriNed is beschikbaar vanaf één tot maar liefst honderden toestellen. Is bereikbaarheid van essentieel belang? Kies dan voor Business VoIP. Meerdere vestigingen? Koppel ze gemakkelijk aan elkaar. Binnen dit ene netwerk zijn alle onderlinge gesprekken gratis. Meer of minder medewerkers? TriNed past het eenvoudig voor je aan. De ISDN2-centrale kan worden overgenomen. En ook een standaard PSTN-lijn is mogelijk.
Televisie voor zakelijke klanten van TriNed kies je in combinatie met een Retail Connect of Office Connect pakket. Zzp’er, klein kantoor, groot kantoor, praktijk, sprotschool of café? Voor ieder bedrijf is voordelig zakelijk televisie kijken mogelijk.

Alarm en pinnen

Het stabiele glasvezelnetwerk is dé optimale verbinding voor Alarm-Over-IP. Elke melding zonder vertraging beschikbaar voor de meldkamer. Continue monitoring van het alarmsysteem is nu voor iedereen beschikbaar! Het nieuwe netwerk maakt ook Pin-Over-IP mogelijk: zo kunnen klanten nóg makkelijker en sneller betalen via pin, ook met meerdere pinautomaten.

www.trined.nl

WESERVE



‘Klaar voor de snelheid van glasvezel?’

Weserve is sinds 2003 actief in de markt voor webhosting. Bij Weserve kun je terecht voor alles wat met hosting te maken heeft. Weserve beheert een eigen netwerk en hardware vanuit drie datacenters, verdeeld over Nederland. Men beschikt over eigen koppelingen met diverse grote glasvezel-leveranciers. Ook beheert Weserve zelf het Cogas FttO glas-vezel netwerk in Twente.

Weserve beschikt over een eigen NOC (Network Operation Center), gevestigd in Hengelo. Vanuit hier worden alle diensten gemonitord en beheerd. Bij een eventuele storing of uitval worden medewerkers direct op de hoogte gesteld via een e-mail, telefoon of sms-notificatie. Begonnen als webhosting provider werd in de loop van de jaren de dienstverlening uitgebreid. Van daaruit is Weserve uitgegroeid tot Internet Service Provider.

Glasvezel sinds 2011

“Sinds 2011 bieden we glasvezel aan en beheren we in Nederland verschillende glasvezelnetwerken op bedrijventerreinen”, aldus Gert-Jan Harbers van Weserve. “We leveren onze diensten over verschillende netwerken in ons land. Onze vestiging in Hengelo is te verklaren uit het feit dat daar destijds de aanleg van glasvezel is begonnen in het buitengebied. We zijn de zakelijke klant van dienst met een compleet aanbod op glasvezelnetwerk. Op dezelfde manier bieden we ook passende oplossingen voor vakantieparken, campings, hotels of bedrijventerreinen.”

“De klant vraagt, wij draaien. Onze kracht zit in het feit dat we ook de grootste zakelijke afnemer kunnen bedienen; dat geldt niet voor elke provider. Hoe verloopt het: de bestelling wordt ingediend bij Weserve; u ontvangt een bevestiging van het gekozen pakket; Weserve neemt contact op om een installatieafspraak te maken; tijdens de installatie wordt de apparatuur geplaatst en worden de diensten geactiveerd.

Lokale partners

Bij internet biedt Weserve uiteenlopende snelheden. “Door de inrichting van onder andere ons netwerk kunnen wij hoge uptimes garanderen. Zakelijke gebruikers moeten over een betere router beschikken dan particuliere gebruikers. Dat heeft onder meer te maken met de vraag naar capaciteit door eigen servers en draadloze connectiviteit in huis of woning. Weserve levert standaard geen router, maar werkt samen met ict-partners uit de regio. Zij kunnen het beste advies leveren.”

Het werken met lokale partners heeft volgens Gert-Jan Harbers het onmiskenbare voordeel dat de service daardoor op een hoog niveau ligt. Los daarvan is Weserve dagelijks bereikbaar: er is een 24/7 help-desk bij storingen buiten kantooruren. “Standaard is onze eigen dienstverlening van hoge kwaliteit, doordat wij gebruik maken van de beste hardware die beschikbaar is.” Ook voor de particuliere afnemer biedt Weserve bovengenoemde diensten, onder de naam Multifiber.

www.weserve.nl

VAN DER HOFF ICT

‘Mogelijkheden van glasvezel optimaal benutten’

Van der Hoff ICT is sinds bijna tien jaar serviceverlener voor het mkb en zzp’ers. Van een enkele werkplekinrichting tot volledige bedrijfsautomatisering. De missie: opdrachtgevers structureel en volledig ondersteunen bij de toepassing en het gebruik van ICT. “Wij zijn gericht op cloudoplossingen en ontzorgen in ICT. Als glasvezel straks operationeel is, zijn wij de aangewezen partij om diensten en producten aan te bieden die de voordelen van glasvezel optimaal benutten of ondersteunen.”

Aan het woord is Niels van der Hoff. Volgens de Boxmeerse automatiseerder is de vraag: er ligt straks glasvezel, hoe ga je daar als zakelijk gebruiker mee om? “Denk aan back-ups plaatsen in de cloud. Of werkplekken erin onderbrengen. Werken waar en wanneer je maar wilt, op elk gewenst apparaat, het kan allemaal. Als onze clouddiensten, zoals online back-up, Office 365 en VoIP, bieden wij aan via Van der Hoff ICT. Daarnaast is er een compleet ontzorgde online werkplek die onder de noemer ‘mijn-online-werkplek’ valt. Voordelen van het werken in de cloud zijn flexibiliteit (een online werkplek groeit mee), efficiënter samenwerken en kostenbesparing. Niet langer dure investeringen in hardware, dankzij vaste en schaalbare tarieven.

VoIP-telefonie

“Volgend jaar gaat ISDN door KPN verdwijnen. Steeds meer bedrijven kiezen voor de overstap naar bellen via VoIP, dus via een kwalitatieve internetverbinding. Hierdoor is men niet meer afhankelijk van een telefooncentrale op een bepaalde locatie. Een nummer is daardoor ook thuis of onderweg bereikbaar. Investeren in een dure telefooncentrale is met VoIP-telefonie bovendien niet meer nodig. Daarnaast zijn de gesprekskosten lager dan bij traditionele telefonie. VoIP telefonie is bovendien schaalbaar: je betaalt per gebruiker. Dit maakt VoIP geschikt voor zowel zzp’ers als voor mkb’ers.”
Van der Hoff ICT regelt graag de overstap naar VoIP. Telefoonnummers blijven behouden en u blijft gewoon bereikbaar. De downtime bedraagt namelijk nul seconden!

Bedrijfsautomatisering

“Verder verzorgen wij uiteraard bedrijfsautomatisering, door bepaalde processen te automatiseren en vergemakkelijken met ict-oplossingen. Denk aan het koppelen van VoIP aan een database, of het onderling verbinden van programma’s om zo tot een efficiënt werkproces te komen. Een bedrijf kan geen dag zonder ict: van pc’s, laptops en printen tot Microsoft Office en e-mailen. In een bedrijf met meerdere mensen of meerdere locaties is een goede ict-omgeving van groot belang. Daarom nemen we graag zorg uit handen: we leveren, beheren en beveiligen de complete ict.”



“Wij bezoeken vooraf altijd de klant: ik wil graag zien hoe deze werkt en hoe de (digitale) omgeving eruit ziet. Dit alles om meer feeling met de opdracht te krijgen. We zijn een jonge club die vooruit wil, die geniet van nieuwe technieken en nog meer van het toepassen van die technieken ervan voor opdrachtgevers. Het doel is om werkprocessen te verbeteren en klanten meer uit hun werk te laten halen. Dat regelen wij: van zzp’er tot aan het grote mkb, met 250 werkplekken.”

www.vanderhoffict.nl