Een uitgave van Spraekwater

InZaken

Land van Cuijk & Noord-Limburg

september 2018 - nr. 13



ONDERNEMERSPRIJS

‘Mooie afspiegeling van ondernemers-kwaliteiten’

Infrascoop | IBN | Regiobanken
Smaakcentrum | Nuvita | Holland Expat Center



Ik ben Anne

Flexpoint

Op onze vestiging in Cuijk ga ik dagelijks het gesprek aan met werkzoekenden en opdrachtgevers.

Door open communicatie en een positieve instelling probeer ik samen met mijn collega's uit elke situatie het optimale te halen.
Mijn focus ligt op het werven van kandidaten in de sectoren Industrie, Logistiek en Office.

Flexpoint Cuijk | Deken van den Ackerhof 1 | 5431 DP Cuijk
088 666 0777 | www.flexpoint.nl | cuijk@flexpoint.nl

INDUSTRIE | LOGISTIEK | OFFICE



VOORWOORD



Robert Hermens
Uitgever

Vaak blijft een idee bij een idee…

Begin dit jaar is het initiatief geboren voor de realisatie van een kookboek. Een kookboek voor en door het Land van Cuijk waarin boeren uit de regio recepten aandragen voor een (h)eerlijk gerecht op basis van het product wat ze zelf kweken, telen of fokken.
Met dit kookboek leveren we eindelijk een tastbaar bewijs van wat we in het Land van Cuijk allemaal maken, kweken, telen en produceren. En hoe duurzaam onze agrarische bedrijven opereren. Vanuit het idee om de boerenbedrijven uit het Land van Cuijk positief te belichten, is het idee voor het kookboek ontstaan. De vele producten uit het Land van Cuijk vormen de basis van het kookboek. Elk recept is iedere dag thuis te koken. Simpel, maar vooral lekker. Toepasbare recepten die niet er alleen voor zorgen dat u op een andere (gemakkelijkere) manier gaat koken, maar ook op een andere manier tegen ons voedsel zult gaan aankijken. U wordt bij elk recept namelijk ook deelgenoot van het verhaal achter een bedrijf en product.
Het Smaakcentrum gaat dagelijks met deze producten aan de slag met schoolkinderen uit groep 7 en 8. Om hen ook bewust te maken van onze omgeving. En de trots over te brengen. Want Goei Gerei, dat hebben we in het Land van Cuijk. Vandaar ook dat we honderd procent van de opbrengsten uit de verkoop van het kookboek ten goede laten komen aan het Smaakcentrum! Dus… heeft u nog geen eindejaarsgeschenken… Het boek is een leuke suggestie!

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

INHOUD



11 | ‘Mooie afspiegeling’
In de race naar de Ondernemersprijs Land van Cuijk & Noord-Limburg gaan opnieuw drie genomineerden de strijd met elkaar aan. Het zijn Renske van den Berg van Renske Natuurlijke Diervoeding uit Cuijk, Erik Lanting van H&P Supermarkt in Siebengewald en Geert Meulensteen van het Beugense Mola.



18 | ‘Gouden’ Jumbo Cuijk
“Vroeger had je de kerk en de kroeg om bij elkaar te komen. Tegenwoordig zijn festivals de ontmoetingsplaats voor mensen. Én de supermarkt.” Jumbo Bosmans Cuijk bestaat vijftig jaar en heeft die veranderingen ten volle doorgemaakt. Directeur Joop Bosmans over het belang van formules én een eigen identiteit in het supermarktwezen.



36 | Smaakcentrum
Een patron met passie, culinaire duizendpoot met een kleine 45 jaar ervaring in tophoreca. Martien Bos is sinds enkele jaren bezig een nieuwe generatie klaar te stomen voor een duurzame toekomst in voeding. Met zijn Smaakcentrum.



42 | Econsultancy stijgt
Met een groei van 32 procent is Econsultancy dit jaar de grootste en meest opvallende stijger in de ‘Top 50 van Ingenieursbureaus’, die het Technisch Weekblad jaarlijks samenstelt. Econsultancy stijgt in de lijst met vijf plaatsen naar plek 43.

En verder...

5 | Column Anton Loeffen **6 |** Kort Nieuws **7 |** Column Emile Willems
8 | Column Eugene van Kempen **26 |** Column Pierre Hermans
48 | Inzichten **50 |** Column Martijn van Gemert

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

‘Winkelbeleving of belevingswinkel’

Denk je dat de traditionele winkel ten dode is opgeschreven of is de herrijzenis begonnen? Als je wel eens wat koopt bij Coolblue of Amazon, dan weet je dat ze enorm zijn gegroeid. Amazon is met haar online winkelconcept zelfs gegroeid naar de top 10 grootste retailers ter wereld. Toch investeert Amazon in fysieke winkels: 479 Whole Foods winkels, vijftien boekwinkels en drie Amazon Go winkels. Van die laatste moeten er de komende jaar meer dan duizend bij komen. Ook Coolblue heeft inmiddels diverse winkels.

Waarom fysieke winkels als je alles online kunt verkopen? Het doel is jou als klant de beste beleving te geven. Neem Amazon Go als voorbeeld. Je loopt de winkel binnen, pakt de producten die je wilt en loopt weer naar buiten. De rekening verschijnt in je app en wordt geïncasseerd. Of Bonobos, een kledingwinkel waar je een afspraak maakt met je gids die je helpt met kledingkeuze. Altijd de hele collectie en alle maten beschikbaar om te passen. Want je koopt wel maar neemt niets mee. Terwijl je de deur uitloopt wordt het naar je huis gestuurd. Wallaby stuurt je gratis brillenmonturen toe zodat je thuis kunt passen.
De combinatie van fysieke en online winkel levert een schat aan data op over jou als klant. In de Amazon Go winkel hangen honderden camera’s. Met kunstmatige intelligentie wordt bepaald welke producten je uit de schap pakt, welke je terugzet, welk etiket je leest, hoelang je bezig bent, hoe je loopt, staat, wat je hartslag is, wat voor weer het buiten is enzovoort.
Dat wordt weer gecombineerd met je online shopgedrag. Nog even en dan roep je tegen je Amazon Echo dat je het toiletpapier vergeten bent, en die regelt de rest.

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



KORT NIEUWS

Mail uw nieuws naar info@inzaken.nl



‘Genieten zonder Zorgen’

Samen met partner, familie of vrienden genieten van een meerdaags verblijf in het Land van Cuijk, zonder je zorgen te hoeven maken over de medische zorg die je nodig hebt. Dat is het uitgangspunt van ‘Genieten zonder Zorgen’, een initiatief van tien verblijfsaccommodaties in het Land van Cuijk, Pantein Zorggroep en het Regionaal Bureau voor Toerisme Land van Cuijk.
Door de samenwerking kunnen tien verblijfsaccommodaties in het Land van Cuijk hun gasten ook professionele persoonlijke zorg (voorbeeld: het zetten van een injectie of het aanbrengen van een infuus) en nierdialyse aanbieden. Het eerste wordt ingepast in de rondes die wijkverpleegkundigen dagelijks maken. Het tweede gebeurt in het dialysecentrum van het Maasziekenhuis in Boxmeer. De tien accommodaties zijn Motel Koolen in Velp, Hotel Van der Valk in Cuijk, Strohotel De Aalshof in Haps, Landgoed De Barendonk in Beers, Logement De Valkhoeve in Mill, Logeerboerderij De Lummel in Langenboom, Boertel De Lamperse Hei in Wanroij, Groepsaccommodatie De Vilt in Beugen, Vakantiecentrum Ullingse Bergen in Sint-Anthonis en Groepsaccommodatie D’n Twist in Overloon. In het voorjaar van 2019 wordt de pilot geëvalueerd. Bij succes kunnen ook andere regionale verblijfsaccommodaties aansluiten.

Veertiende Lions Golf Dag: € 20.000 voor goed doel

Lionsclub Land van Cuijk en Noord-Limburg organiseerde op vrijdag 14 september voor de veertiende keer de Golf Dag. Ditmaal ging de opbrengst, € 20.000, naar de bouw van een klaslokaal/vakschool voor ‘Avanthi Devi Girls Home’ in Anuradhapura, Sri Lanka. De Lions hebben al vele jaren succesvolle en dankbare (bouw) projecten mede gerealiseerd, zoals een oogkliniek in Laos, een oogziekenhuis in Nepal, een weeshuis in Benin en een verloskundekliniek in Malawi. Vorig jaar ging een 4-WD Jeep naar oogkliniek Ghorka, Nepal. Dit jaar ging het geld naar Sri Lanka. Stichting SrilanCare ondersteunt daar sinds 2008 opvangtehuis Avanthi Devi. Hier worden tussen de dertig en veertig meisjes opgevangen die slachtoffer zijn van huiselijk geweld, seksueel misbruik of zijn verstoten door hun ouders.
Met de steun van Lions Club Land van Cuijk en Noord-Limburg start men eind 2018 met de bouw van een educatiecentrum op het terrein van het tehuis. Hierin worden vanaf medio 2019 cursussen in het maken van tassen en slippers, naaien van kleding, kook- en bakles en ICT-scholing gegeven. In dit centrum is bovendien ruimte voor aanvullende programma’s die de meisjes ook mentaal voorbereiden op re-integratie in de maatschappij.
Hoogtepunt van de Golf Dag was het overhandigen van de cheque aan Trudy Lamers en Riky van Zuijlen van Stichting SrilanCare.
De vijftiende Lions Golf Dag is op vrijdag 13 september 2019.



Toerisme Land van Cuijk groeit

Het toerisme in het Land van Cuijk groeit. Vorig jaar vonden er in het Land van Cuijk 490.000 overnachtingen plaats. Dat zijn er 23.000 meer dan drie jaar eerder. En dat terwijl er in de tussenliggende periode nauwelijks slaapplekken zijn bijgekomen. Dat laat onderzoek, uitgevoerd door ZKA Consultants, zien.
In 2017 werden bijna 4 miljoen bezoeken gebracht aan bezienswaardigheden, musea, attractieparken en evenementen in het Land van Cuijk. Dat is bijna 4 procent meer dan in 2014. Een groot deel van die bezoeken waren fiets- en wandeltochten in onze regio. Recreatief winkelen is niet meegerekend. Opvallend: veel van de toeristen en recreanten zijn 45 jaar of ouder. De meeste bezoekers komen uit Nederland; het aandeel Duitse toeristen bedraagt 9 procent. In 2017 besteedden de toeristen en recreanten samen bijna 49 miljoen euro in het Land van Cuijk. Dat is 2,3 miljoen euro meer dan ten tijde van het vorige onderzoek, in 2014.
De uitkomsten van het onderzoek werden eind juni door wethouder Maarten Jilisen, namens de vijf gemeenten van het Land van Cuijk, gepresenteerd. Hij deed dat tijdens een door het Regionaal Bureau voor Toerisme georganiseerde bijeenkomst in Schouwburg Cuijk. Het onderzoeksrapport is te downloaden op **www.rbtlandvancuijk.nl**

COLUMN



Emile Willems
TooBee

Ver-oor-delen

Alle flitsende methodes om teamprestaties te verbeteren aan de kant. Het gaat uiteindelijk toch om samenwerken. Maar wat zit er tussen samen werken en samenwerken? Inderdaad: afstand! Het verschil tussen individuen die werken in dezelfde organisatie of zij die samenwerken, is vertrouwen. Dat begint bij de leider. Een prettige werkplek en resultaat start met het delen van informatie. Het toont dat je collega's vertrouwt en dat ze er toe doen.

Wat je deelt, geeft aan wat belangrijk is voor jou en de organisatie. Ik zou zeggen: dat wat leidt tot klanttevredenheid! Het versterkt de onderlinge verstandhouding. Na een paar weken komen de eerste waardevolle punten ter verbetering. Eerst wat oppervlakkig, maar later ook inzichten vanuit zelfgemaakte fouten. De openheid verandert de sfeer. Delen zonder te veroordelen leidt tot luisteren en leren van elkaar. Je zou kunnen zeggen: oor-delen.

Vragen over of reageren op deze column?
Je bent welkom op: info@toobee.nl

Tweede fase centrumplan Mill gestart

Het heeft even geduurd, maar het tweede deel van het centrumplan in Mill heeft dan toch een aanvang genomen. In maart van dit jaar kwam de verhuizing van de Hema en het Kruidvat naar het nieuwe deel rond. De vertraging rond de aanvang van het tweede deel van het centrumplan bleef in Mill bepaald niet onbesproken. Winkelpanden en woningen in het Maaslandblok hebben jaren leeggestaan.
Twee jaar geleden was de eerste fase klaar. Daarin werd een groot woon- en winkelcomplex met onder meer de Rabobank, Jan Linders en achttien appartementen gerealiseerd. Hiervoor zette de gemeenteraad van Mill en Sint-Hubert tien jaar geleden al het sein op groen. Het vooroverleg duurde nog eens zo lang. Begin september is begonnen met het afkoppelen van gas, water en elektriciteit. Daarna is asbest verwijderd, nog vóór de Millse kermis. Het tweede deel van het centrumplan behelst een nieuw complex met winkels en huurappartementen. Er komen winkels voor Hema, Kruidvat en modezaak terStal.

Naamsbekendheid Land van Cuijk toegenomen

Meer dan de helft van de dagrecreatieve ondernemers (68 procent), die aan het onderzoek naar de toeristische ontwikkeling van het Land van Cuijk hebben deelgenomen, is van mening dat de naamsbekendheid van het Land van Cuijk sinds 2014 is toegenomen.
De ondernemers met een verblijfsaccommodaties zijn iets gereserveerder: 38% van de respondenten vindt de naamsbekendheid toegenomen. Opvallend is ook dat veel ondernemers arrangementen aanbieden. Niet zelden doen ze dat in samenwerking met andere ondernemers in de regio.

Regionale start-up Nxt Cosmetics gelanceerd

De regio is een onderneming rijker: Nxt Cosmetics bv. Het Beerse ondernemersechtpaar Remko en Nicole Vermeer hield op 31 augustus een lanceringsborrel bij de Rabobank in Beugen. Ook het product Sunday Brush kreeg er aandacht. De Rabobank heeft samen met Ondernemerslift+ deze start-up een lening verstrekt.
Nxt Cosmetics is begonnen uit de noodzaak voor een goed zonbeschermingsproduct. Omdat bij ondernemer Remko Vermeer tien jaar geleden huidkanker in zijn gezicht werd geconstateerd, is het echtpaar op zoek gegaan naar een kwalitatief hoogwaardig zonbeschermingsproduct. Praktisch én effectief, dat geen reactie met de huid veroorzaakt, niet vettig is en geen witte waas of dikke crèmelaag achterlaat. Na een lange zoektocht werd in eigen beheer een product ontwikkeld dat valt in een geheel nieuwe categorie zoncosmetica, een mineraal poeder met SPF 50, genaamd Sunday Brush. Een uniek product dat gemakkelijk, snel en overal binnen enkele seconden moeiteloos is aan te brengen.
Bij de lancering verkondigde het ondernemersechtpaar Vermeer de ambitie om uit te groeien tot een internationale speler in de markt van hoogwaardige zonbeschermingsproducten.



COLUMN



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

‘De zorgplicht van de assurantietussenpersoon’

De zorgplicht van de assurantietussenpersoon blijft voer voor discussie. In de praktijk zien wij regelmatig dat verzekerden bij schade worden geconfronteerd met (forse) onderverzekering. Ook het geheel niet gedekt zijn van relevante schadeposten blijkt helaas vaak voor te komen. Al snel wordt dan gekeken naar de positie van de assurantietussenpersoon. Volgens vaste jurisprudentie van de Hoge Raad is het immers de taak van de assurantietussenpersoon te waken voor de belangen van de verzekeringnemers bij de tot zijn portefeuille behorende verzekeringen.

Bij de afwikkeling van een omvangrijke brandschade zagen wij nog onlangs dat een aantal landbouwmachines ten tijde van de brand niet gedekt was. Wat bleek, een aantal weken vóór de brand was afgesproken dat de betreffende verzekeringspolissen zouden worden overgesloten, omdat de premie elders lager was. De assurantietussenpersoon had echter verzuimd er voor te zorgen dat met betrekking tot de landbouwmachines tijdig dekking bij een andere verzekeraar werd verkregen. De lopende verzekering was geroyeerd, zonder dat op hetzelfde moment een nieuwe polis bij een andere verzekeraar was afgesloten. Het gevolg was dat de verzekerde zich gegeconfronteerd zag met een verzekering die geen dekking (meer) bood. De assurantietussenpersoon weigerde aanvankelijk zijn aansprakelijkheid te erkennen. Hij stelde dat er geen (duidelijke) afspraak was gemaakt dat de verzekeringspolissen zouden worden overgesloten. Bijkomend probleem was dat de afspraak telefonisch was gemaakt en niet in e-mailcorrespondentie vastgelegd. Uiteindelijk konden wij, na herhaaldelijk aandringen, de (beroepsaansprakelijkheids-verzekeraar van de) assurantietussenpersoon alsnog ervan overtuigen dat de zorgplicht was geschonden. De schade werd dan ook volledig vergoed, inclusief kosten en wettelijke rente.

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

GROEN IS GEZOND EN HET LOONT

Gelukkig groeit het besef dat groen een positief effect heeft op ons welzijn. Wat iedereen intuïtief aanvoelt, wordt inmiddels door allerlei wetenschappelijke studies onderschreven. Bijvoorbeeld het rapport ‘Groen, gezondheid en productief’, waarin KPMG de kosten en baten verkent rond natuur en gezondheid.



Een van de conclusies is dat de natuur naast verlaging van ziektekosten een aanzienlijke besparing door vermeden arbeidskosten betekent. Wie investeert in meer groen –bijvoorbeeld in stedelijke gebieden – wordt daarvoor op meerdere fronten beloond. De omgeving wordt er mooier van en het heeft een positief effect op de gezondheid van de bewoners, omdat zij zich prettiger voelen en/of meer gaan bewegen. Dat leidt tot lagere kosten van zorg en ziekteverzuim. De eerste schattingen zijn dat investeren in groen alleen daarom al een economische waarde van honderden miljoenen vertegenwoordigt.

Bart van den Hork: “Enkel het kijken naar groen kan al leiden tot herstel van aandachtsvermoeidheid en stressvermindering. Daarom krijgen buiten zijn en buiten ervaren veel aandacht in onze ontwerpen.”

Hiernaast een voorbeeld van het groene binnenhof bij woningen aan de Marktstraat in Boxmeer.

ELEMANS VAN DEN HORK ARCHITECTEN



Bart van den Hork



Peter Elemans

Voor meer informatie: www.eharchitecten.nl

KORT NIEUWS

Piepjong Premium Online blikt al vooruit

Sinds negen jaar werken Harm Hendriks uit Groesbeek en Daan Goossens uit Boxmeer samen voor verschillende werkgevers aan websites en online marketingcampagnes. Van daaruit heeft het tweetal onlangs Premium Online opgericht. Eerder dit jaar wonnen de heren een prestigieuze shopping award voor snelst groeiende e-commerce webshop in dienst bij een bedrijf in consumentenelektronica.
"We hebben voor deze partij enorme resultaten geboekt. Wij zijn er op gebrand om meer bedrijven te helpen in de wereld van online." Voor bedrijven biedt Premium Online een verfrissende blik op zaken zoals een goed werkende en complete website met online marketing campagnes. "De meeste bedrijven realiseren niet dat er snel veel resultaten behaald kunnen worden – ook met beperkte budgetten", aldus Harm Hendriks.
Momenteel werkt men nog met een klein team vanuit Groesbeek, maar achter de schermen wordt druk gezocht naar versterking én kijkt het duo uit naar een prominent kantoorpand in de omgeving. "Met circa 3500 bedrijven biedt de nabije regio potentie genoeg. We zijn ambitieus en mikken op vijf procent marktaandeel binnen twee jaar", stelt Daan Goossens.

Rondetafelgesprek: waarom kijken 430.000 bezoekers naar drie reuzen?

Half augustus liepen drie reuzenpoppen een weekend lang door Leeuwarden, dit jaar de culturele hoofdstad van Europa. De mega-marionetten van drie tot elf meter hoog trokken de aandacht van liefst 430.000 mensen. Het liet zien dat je niet per se in het midden van de bekende toeristische drukte hoeft te zitten om toch aantrekkelijk te zijn voor toeristen en recreanten. Als je maar iets bijzonders te bieden hebt.
Het Regionaal Bureau voor Toerisme Land van Cuijk (RBT) organiseert omstreeks deze tijd een rondetafelgesprek voor toeristisch-recreatieve bedrijven en organisaties. Doel is om samen na te gaan wat logische vervolgacties zijn nu de resultaten van een onderzoek naar de economische betekenis van toerisme en recreatie in het Land van Cuijk bekend zijn.
Hoe houdt het Land van Cuijk in de komende jaren de groei vast? Op wie richt de regio zich en met welk aanbod?
Wat kunnen ondernemers en organisaties zelf doen en wat verwachten zij van het RBT? Alle bij het RBT bekende toeristisch-recreatieve bedrijven en organisaties in het Land van Cuijk zijn uitgenodigd voor het rondetafelgesprek in Het Glaslokaal in Langenboom.



Laboratoriumschool wil groeien

Het laboratoriumonderwijs in de regio, wil groeien. De laboratoriumschool, afgelopen zomer verhuisd van Boxmeer naar Cuijk, gaat proberen jongeren in de regio te houden. ROC de Leijgraaf, die de mbo-labopleiding aanbiedt, wil studenten veel meer praktijkgerichte opdrachten geven voordat ze op stage gaan. Daarvoor wil men meer samenwerken met het regionale bedrijfsleven, waaronder grote bedrijven als MSD, Danone en Marel.
De Leijgraaf gaat de opleiding laboratoriumtechniek bij vmbo-scholen extra onder de aandacht brengen. Na de zomer 2019 krijgen studenten in Cuijk ook lessen procestechniek aangeboden. Het regionale labonderwijs zit sinds dit nieuwe schooljaar aan de Beversestraat, aan de rand van bedrijventerrein De Beijerd en 't Riet in Cuijk. ROC de Leijgraaf heeft de locatie voor tien jaar gehuurd van eigenaar en overbuurman Jako, met een optie voor nog tien jaar. De labschool in Cuijk telt nu zo'n honderd studenten. In Oss zitten er nog eens tweehonderd. De labopleiding op niveau 4, met doorstroommogelijkheid naar het hbo, telt vier leerjaren. Na tweeënhalf jaar wacht de stage. De niveau 3-opleiding duurt tweeënhalf jaar. Het laatste jaar is stagejaar.

Plan voor Romeins Cuijk

Cuijk, oftewel 'Ceuclum', was ooit een belangrijke Romeinse nederzetting. Tegenwoordig zijn de Romeinen belangrijk voor Cuijk. De gemeente Cuijk wil haar Romeinse roots meer dan nu, gaan uitdragen. De gemeente heeft daarom communicatiebureau Di-Visie opdracht gegeven een plan te maken hoe Cuijk dat het beste kan doen. Het Cuijkse bureau voert momenteel gesprekken met organisaties en ondernemers. Ook met het Regionaal Bureau voor Toerisme is gesproken. Tijdens die gesprekken worden ideeën en verhalen opgehaald. Na de zomervakantie wordt nog een thema-avond georganiseerd. Het uiteindelijke plan moet voor het einde van dit jaar aan de gemeenteraad worden voorgelegd.

Smedema

NVM

MAKELAARS • TAXATEURS



HEIJEN, DE GRENS 26

Representatief vrijstaand bedrijfspand bestaande uit vier hallen (deels gekoeld), kantoren, kantine, en bijbehorend terrein. Uitst ligging op repr. bedrijventerrein “De Grens” bij afslag A77 en A73. Nijmegen op ca 20 automin / Venlo ca 25 automin. Veel parkeerplaatsen op eigen terrein (geheel omheind). Bestemming: Bedrijven t/m cat 4.2. Uitbr mogelijk op eigen terrein. Totale objectopp: 953 m vv div overhead-deuren, 2 loadingdocks. Vrije hoogte 4 m. Totale opp kantoren (incl kantine en toiletten) 77 m Goed geïsoleerd, prima onderhouden, bwj omstr 1997. De totale grondopp. 4.215 m Aanvaarding: in overleg.

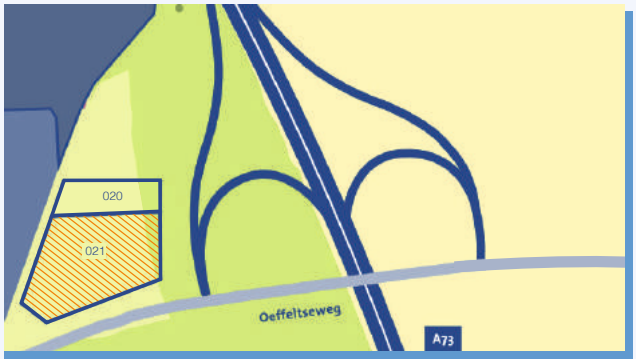
VRAAGPRIJS € 695.000,-- K.K.



GENNEP, SPOORSTRAAT 92 / EMMASTRAAT 5

Winkelwoonhuis op A-1 locatie in centrum Gennep. Interessant beleggingspand! Pand is in gebruik als winkelruime (frontbr 9,60 m) m bovenwoning m dakterras en garage op beg gr (achteruitgang Emmastr). Bestemming: Gemengd – 1 (detail, wonen, kantoren, horeca cat 2). Winkelr is verhuurd. Bwj ± 1960 (verbouwd in 1977). Perc 120 m². Winkel 57 m²; woonopp woning: 90 m². Aanvaarding: in overleg.

VRAAGPRIJS: € 229.000,-- K.K.



CUIJK/HAPS (AAN A73), SCHUTTERSWEG

Royaal bouwkavel ter grootte van circa 18.000 m² tbv bedrijfspand gelegen op het representatieve bedrijvenpark “Laarakker”. Gunstige ligging direct aan de snelweg A73 bij Cuijk, nabij spoor, water en vliegveld en dichtbij het Ruhr-gebied in Duitsland. Milieucategorie tot 4.1.

KOOPPRIJS: € 129,-- PER M² (EXCLUSIEF BTW).



BOXMEER, STEENSTRAAT 72

Karakteristiek beeldbepalend winkelpand (voormalige slagerij) m winkelruimte (ca 227 m²) op beg grond en royale bovenwoning (woonopp: ca 230 m²) m dakterras, kantoor, kelders, tuin en ruim bijgebouw. A-1 locatie in centrum Boxmeer. Parkeermogelijkheden in nabije omg. en op eigen terrein. Goed onderhouden, ook via achterzijde bereikbaar – Bestemming: Detailhandel, Horeca, Dienstverlening en Wonen op verd – bwj omstr 1880 , in 1980 nagenoeg geheel verbouwd en gemoderniseerd. – inh pand: 1.896 m³ – perc: 1.007 m² – lift n verd mogelijk. Aanvaarding in overleg.

VRAAGPRIJS: € 795.000,-- K.K.



BOXMEER, STEENSTRAAT 111 en 113

BELEGGINGSPAND: Royaal winkelpand met magazijn (748 m²) met aangrenzend ruim woonhuis (inh. ca 1.056 m³ / woonopp 230 m²) en garage.Ook (deels) te gebruiken als winkel- cq kantoorruimte. Gunstige ligging aan hoofdstraat, in centrum Boxmeer. Nabij gemeentehuis en de winkel-promenade, aan parkeer-/aanlooproute. Aan achterzijde bereikbare binnentuin geschikt voor ca 10 parkeerplaatsen. Winkelpand is al 20 jaar verhuurd aan zelfde huurder; huur-contract loopt tot 01-03-2021 (m optie verlenging tot 2026). Woning biedt ook uitst verhuurmogelijkheden. Uitbreiding bebouwing ook mogelijk. Voldoende gratis parkeer-faciliteiten in dir omgeving. Frontbreedte incl woning: 32 meter. Opp grond: 1881 m². Aanvaarding in overleg.

VRAAGPRIJS: € 845.000,-- K.K.

Smedema

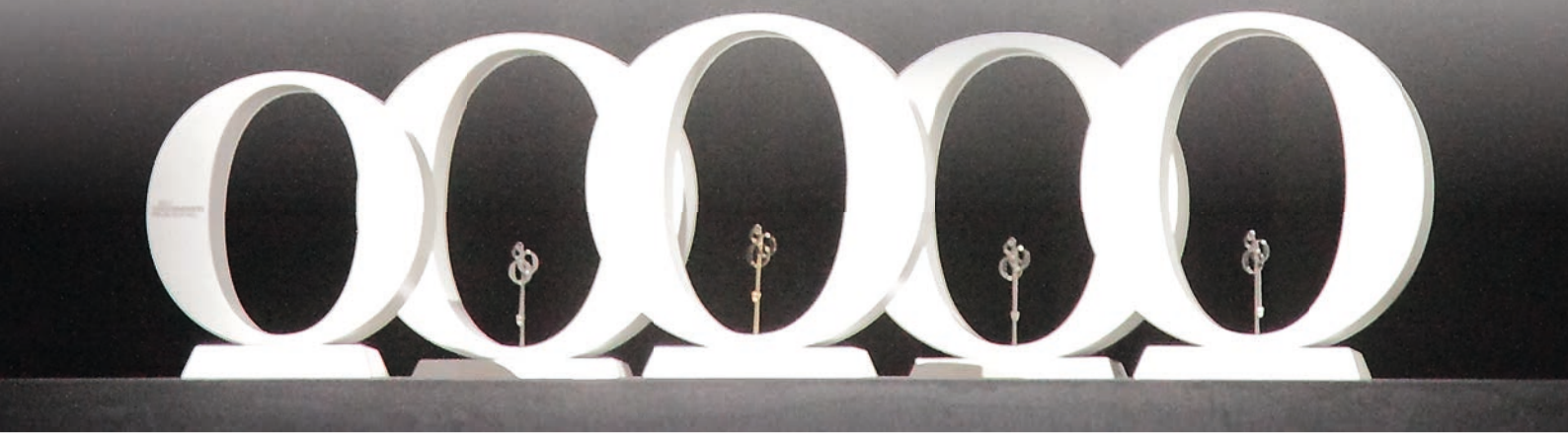
NVM

MAKELAARS • TAXATEURS

Europaplein 6, 6591 AV Gennep
Telefoon 0485-51 24 95, info@smedema.nl

www.smedema.nl

ONDERNEMERSPRIJS LAND VAN CUIJK & NOORD-LIMBURG



‘De Ondernemersprijs is een instituut. Daar verbind je je graag aan’

Goed ondernemerschap is een voorbeeld voor anderen. Dat mag beslist in de schijnwerpers gezet worden. Met dat idee is de Ondernemersprijs Land van Cuijk & Noord-Limburg bijna een kwart eeuw geleden in het leven geroepen. De drieënentwintigste editie kenmerkt zich (zoals vorig jaar voor het eerst) door een nieuwe aanpak, waarbij de organisatie zich opnieuw is gaan afvragen wat iemand nu werkelijk een goede ondernemer maakt. Een vernieuwende blik, passend in de huidige tijdsgeest.

Met de nieuwe aanpak heeft de organisatie vorig jaar gehoor gegeven aan geluiden uit de regio, aldus voorzitter Martin van Collenburg. “De Ondernemersprijs is een begrip en dat willen we verder uitbouwen. Daarbij is een breed scala aan bijzondere 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 voortgekomen die onze regio versterken. Daar doen we het voor!”

Ambassadeur voor ondernemerschap

Sponsorpartners zijn daarbij belangrijk voor de continuïteit van het evenement, erkent de voorzitter. “Stuk voor stuk prachtige bedrijven uit de regio, die ambassadeur zijn voor succesvol ondernemerschap in onze regio. Dankzij hun (financiële) bijdrage is het mogelijk om een ode te brengen aan al die succesvolle en inspirerende regionale ondernemers. Met het – bewust – verdwijnen van de naam ‘Rabobank’ uit de titel, was een nieuwe sponsorwervingsactie nodig. Met een erg mooie respons! De regio draagt onze prijs nog altijd een heel warm hart toe. Goed te weten dat er zoveel draagvlak is.”
Toch wil Martin van Collenburg nog een keer een lans breken voor het evenement. “Bezie de waarde van de Ondernemersprijs als marketinginstrument. In de huidige markt hebben velen personeel nodig. Dat vind je niet gemakkelijk. De Ondernemersprijs is een heel mooi initiatief om je aan te koppelen en zo een breed publiek te bereiken. Je krijgt als sponsorpartner op de Ondernemersavond een podium aangereikt waarmee je jezelf uitstekend op de kaart kunt zetten. Dankzij het succes van deze avond kun je rechtstreeks in contact komen met ruim 650 potentiële klanten en collega-ondernemers.”

‘Een kwart eeuw; dat zegt wat’

Daarnaast worden sponsoren gedurende het jaar uitgenodigd voor verschillende activiteiten, enkel toegankelijk voor hen en zij die gewonnen hebben of genomineerd zijn. Denk aan het diner op de Ondernemersavond, bekendmaking van de genomineerden, maar ook een bedrijfsbezoek bij de winnaar of interessante verdieping op ondernemersvragen. De voorzitter beseft dat een willekeurige ondernemer voortdurend bestookt wordt met sponsoraanvragen. “Maar die voor de Ondernemersprijs zou ik serieus overwegen. We bestaan al bijna een kwart eeuw; dat zegt wat. Deze prijs is een instituut in Land van Cuijk en Noord-Limburg. Het lijkt me dat je je daar graag aan verbindt.”

De Ondernemersavond is op vrijdag 2 november, in Schouwburg Cuijk. Aanmelden? Meer weten? Kijk op **www.deondernemersprijs.nl**, mail naar **info@deondernemersprijs.nl** of bel naar **0486 477788** voor meer informatie over sponsormogelijkheden.

ONDERNEMERSPRIJS

‘Mooie afspiegeling van **ondernemers-kwaliteiten** in de regio’

In de race naar de Ondernemersprijs Land van Cuijk & Noord-Limburg gaan opnieuw drie genomineerden de strijd met elkaar aan: Renske van den Berg van Renske Natuurlijke Diervoeding uit Cuijk, Erik Lanting van H&P Supermarkt in Siebengewald en Geert Meulensteen van het Beugense Mola. “Een mooie afspiegeling van de ondernemerskwaliteiten in het Land van Cuijk en Noord-Limburg”, aldus Martin van Collenburg, voorzitter van de Ondernemersprijs. Wij legden de genomineerden vijf vragen voor.

Wat doet nominatie met je?

Renske: “Ik vind het hele traject alleen maar steeds leuker worden. Bij de presentatie kwam ik als eerste aan het woord, maar ik ben het niet gewend om voor gezelschappen over mezélf te praten. Brede armgebaren passen niet zo bij mij. Maar ik kwam steeds beter in mijn rol. Ook leuk: wildvreemden feliciteren mij met mijn nominatie. Daar kijk ik nog iedere keer van op.”

Erik: “Het is een erkenning van de strijdlust die ik altijd al gehad heb. We hebben Siebengewald toch min of meer op de kaart gezet door een strategisch probleem te onderkennen en ernaar te handelen. Er komen hier klanten uit Goch, Kleef, Kalkar, Weeze, Kevelaer. En minder frequent zelfs uit Düsseldorf en Duisburg.”

Geert: “Voor mij persoonlijk niet eens zo heel veel, al merk ik wel dat onze medewerkers het zien als een grote waardering voor ons bedrijf. Ook zij zijn er dus erg mee bezig en dat vind ik mooi en goed. Ik doe dit traject dan ook niet voor mezelf; ik zie het als een bevestiging van wat we hier samen doen. Als ik het alleen had moeten doen, hadden we nu nog op het niveau van twintig jaar geleden gewerkt”, klinkt het lachend.

Ga je hierdoor anders naar je bedrijf kijken?

Erik: “Nee, een strategie verandert niet door een nominatie. Nog altijd blijft het inzicht in de markt het meest belangrijk voor mij. Wij vonden een antwoord en wisten in tien jaar tijd onze omzet te verdubbelen in een ‘dalende’ markt. Dus doen we het goed.”



RENSKE VAN DEN BERG is de bedenkster en hét gezicht van Renske Natuurlijke Voeding; leverancier van honden- en kattenvoer in binnen- en buitenland. 25 jaar geleden begon ze dit bedrijf samen met haar man Jan, inmiddels is het een familiebedrijf waarin haar drie kinderen ook een belangrijke rol spelen. Renske levert aan 1600 winkels in dertien Europese landen en zet momenteel de eerste stappen op de Chinese markt.
Renske van den Berg is betrokken. Zelfs nu ze 64 is, studeert ze nog dagelijks. Ze wil alles weten over (dier)voeding, zodat ze dit kan vertalen naar haar producten, in nauw overleg met acht producenten in heel Europa. Hond en kat verdienen in haar ogen het allerbeste. Opvallend is het dagelijkse contact dat ze nog steeds heeft met de consument, onder meer op beurzen.





ERIK LANTING is de eigenaar van H&P Supermarkt. In het splinternieuwe gebouw aan de Gochsedijk speelt beleving een belangrijke rol. Erik Lanting verruilde het oosten des lands voor deze regio, omdat hij bewust op zoek was naar een supermarkt aan de grens waar hij als ondernemer alle vrijheid had. Inmiddels weten de Duitse consumenten hem dagelijks te vinden voor koffie, (fris)drank in blik en medicijnen.
Erik Lanting is ambitieus. Het spel van de klantverleiding boeit hem mateloos. Hij is er van overtuigd dat je zelf je succes bepaalt door aan de juiste touwtjes te trekken.
Als je goed naar de klant blijft luisteren, ben je niet alleen afhankelijk van de producten die voordelig zijn omdat er in Duitsland veel accijns op zit. Vinden, binden en boeien zijn sleutelwoorden.



GEERT MEULENSTEEN is de eigenaar van Mola. In een van de modernste banketfabrieken van Nederland produceert men per dag honderdduizenden ongebakken, diepgevroren bladerdeegproducten als appelflappen, frikandelbroodjes en croissants. Het bedrijf, in de jaren zeventig opgericht door vader Meulensteen, werd door Geert en broer Vic uitgebouwd. In 2016 deed Vic een stapje terug.
Geert Meulensteen is een verbinder. Opvallend zijn de partnerships die Mola aangegaan is, waarbij deze partners verantwoordelijk zijn voor de verkoop en marketing van de producten, die Mola exclusief voor hun marktgebied produceert. Voor Geert Meulensteen zijn het vertrouwen en de wederzijdse afhankelijkheid géén risico's, maar juist het geheim van het succes. Opvallend is ook zijn zelfreflectie. De Beugenaar hoeft niet het 'slimste jongetje' van de klas te zijn, maar schakelt waar nodig externe adviseurs in.


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


Inpladi
bureau voor idee en creatie
Probaat middel bij advertentieblindheid.
Lees de bijsluiter op www.inpladi.nl
Inpladi bv, bureau voor idee en creatie - Korte Molenstraat 28, 5431 DT Cuijk - Bel 0485-351040

ONDERNEMERSPRIJS

Geert: "Ik ben er niet anders door naar onze organisatie gaan kijken. Dat komt doordat we ons voortdurend aan onszelf spiegelen. We hebben ons eigen organisatie-ontwikkeltraject, waarmee we in 2013 zijn begonnen. Daarbij willen we wat in potentie in dit bedrijf zit, eruit zien te halen. Twee jaar geleden hebben we opnieuw een traject ingezet. Zo blijven we doorlopend scherp op bedrijfsprocessen.



'Bevestiging van wat we hier samen doen'

GEERT MEULENSTEEN

Renske: "Ik waardeer mijn bedrijf nu nog meer. Besef nu vaker dat we iets moois hebben neergezet. Ik heb tijdens de presentatie geleerd om dicht bij mezelf te blijven. Want kennelijk hebben we het altijd goed gedaan. En daarmee is deze nominatie dan ook een beloning voor vijfentwintig jaar keihard je eigen weg volgen."

Wat is de filosofie achter jouw onderneming?

Geert: "Als al onze mensen met plezier naar hun werk komen en onze klanten blij zijn met de producten die wij leveren, dan ben ik ook gelukkig. Uiteindelijk gaat het erom dat je aan het eind van de dag een goed gevoel hebt over wat je hebt gedaan. Verder is onze drang om te blijven vernieuwen erg belangrijk. En dat met gevoel voor traditie en authentieke recepturen."

Renske: "Wij bezien alles empathisch. Waarom mag je hond of kat niet eten wat jij óók eet? Jij staat een kipfilet te bakken, de hond snuift die heerlijke geuren op – hij is ook niet gek – en krijgt daarna een bak brokken die in de verste verte niet ruiken naar die kipfilet. Laat staan ernaar smaken… Elke dag dezelfde brok; dat trekt een hond een jaar of vijf en dan wordt 'ie ziek… Dus wij verplaatsten ons in dat dier, willen het allerbeste voorschotelen."

"Heus, ik word ook weleens teruggefloten – het product moet immers betaalbaar blijven – maar wij zoeken voortdurend naar ingrediënten die onze producten nog beter maken. Ikzelf geef aan wat er volgens mij in een product hoort en pas dan kijken we naar de 'geldkant'."



'Ik merk dat ik groei als mens'

RENSKE VAN DEN BERG

Erik: "Tien jaar geleden hadden Duitsers drie drijfveren om over de grens hun inkopen te doen: koffie, sigaretten en brandstof. Ik voorzag toen al een gezondere levensstijl, met stoppen met roken en elektrisch rijden. Daarmee zouden voor de Duitser zeker twee van de genoemde drijfveren wegvallen. Daarnaast werden in Nederland de accijnzen opgetrokken, dus ook aan het wijzigende overheidsbeleid moest ik mijn strategie aanpassen."

"In Siebengewald hebben we inmiddels een soort winkelcentrum gerealiseerd. Zo zijn er ook een bloemenzaak en viswinkel gekomen. De Duitser is daar dol op. Met de nieuwe winkel (5000 vierkante meter winkel- en magazijnruimte, tegenover 1500 bestaand, red.) wordt die formule verder uitgebouwd. Voor koffie, waar in Duitsland een veel hogere accijns op zit, hebben we zelfs een speciale corner van 150 vierkante meter."

Wat heb je tot nu toe van elkaar geleerd?

Renske: "Er zijn verschillende wegen om je doel te bereiken. Wat Geert Meulensteen doet met Mola is in principe exact andersom aan wat wij doen. En toch blijkt ook hij een kei in zijn vak. Erik Lantings enthousiasme is aanstekelijk, in passie zit er weinig verschil tussen ons en ook hij gaat mee met de veranderingen die de markt van je verwacht. En het valt me ook op dat je als ondernemers, ongeacht je branche, vaak tegen dezelfde sores en pijntjes op loopt."

Geert: "Je kunt altijd van elkaar leren, natuurlijk. Maar in essentie zijn wij, anders dan de andere twee genomineerde, een erg productiegerichte onderneming, die de verkoop en marketing juist aan anderen overlaat. Ons businessmodel is gestoeld op vertrouwen: wij zien vooral eerst de kansen en gaan dan met de risico's aan de slag. Maar het samenwerken in de keten is dan juist weer iets wat ook de anderen zullen herkennen."

Erik: "Onze ondernemingen hebben best veel raakvlakken. Bijna elke organisatie loopt wel een keer tegen dezelfde problemen aan. Ik denk dat ik met Geert Meulensteen nog eens ga praten over hoe zij hun organisatieontwikkeling hebben neergezet. De laatste jaren heb ik – door de uitbreiding – erg op de 'hardwarekant' van ons bedrijf gelet. Nu is het personeel weer aan de beurt."



'Erkenning van mijn strijdlust'

ERIK LANTING

Een laatste woord?

Geert: "Laten we het erop houden dat wij toch eigenwijs genoeg zijn om dingen op onze eigen manier te doen." En lachend: "Volgens mij is die karaktereigenschap wel herkenbaar voor de mensen in mijn omgeving!"

Erik: "Ik ben niet zo'n man van het laatste woord, maar ik hoop dat de mensen die ons groot gemaakt hebben, ons blijven steunen. Zo hebben we blijvend succes."

Renske: "Winnen is voor mij niet het belangrijkste. De weg ernaar toe wél. Die vind ik leuk. Daarin overwin ik als het ware mezelf, want ik merk dat ik groei als méns."

Op vrijdag 2 november is de Ondernemersavond. Dan wordt bekend wie van de drie genomineerden het goud in de wacht sleept. Ook wordt de Publieksprijs uitgereikt. Verder wordt die avond één gast verrast; hij of zij krijgt de prijs voor Opmerkelijk Ondernemerschap.

IBN

Talenten laten groeien naar vakkrachten



John Reijnders aan de slag in de werkleerlijn

Het aantal openstaande vacatures was tegen eind juni van dit jaar gestegen naar een recordhoogte van 251.000, aldus cijfers van het CBS. En in de afgelopen maanden is dit aantal alleen maar verder gegroeid. Veel werkgevers zijn dan ook op zoek naar medewerkers, maar kunnen simpelweg geen mensen vinden. En dan?

Door niet te focussen op kandidaten die alle kennis al in huis hebben, maar juist te kijken naar talenten van mensen en hoe deze verder te ontwikkelen zijn, ontstaan nieuwe kansen. Het is een beproefd recept van IBN.

Kijken naar talenten

Door vakinhoudelijk op te leiden en te investeren in begeleiding op en buiten de werkvloer, is het niet alleen mogelijk mensen een nieuwe kans op de arbeidsmarkt te bieden, maar ook om krachten op te leiden in dat wat specifiek nodig is voor een bedrijf. Er zijn immers veel kandidaten die graag willen werken, maar niet altijd de juiste achtergrond of ervaring hebben. Daar is iets aan te doen. IBN helpt daarbij.

Opleiden naar behoefte

IBN leidt met acht werkleerlijnen kandidaten op om aan de slag te gaan in een kansrijk beroep. In deze werkleerlijnen leren kandidaten in de praktijk het beroep. Juist de praktijk zorgt voor de scholing en dit wordt onderbouwd met theorie. Het persoonlijke traject wordt afgestemd op de behoefte van de kandidaat én het beschikbare werk. Op die manier zorgt IBN voor vakkrachten de praktijkgericht werken en direct inzetbaar zijn binnen een bedrijf.
Voordat iemand een werkleerlijn kan doorlopen, kijkt IBN door middel van een talentenscan welke richting bij een kandidaat past en waar nog een opleidingsbehoefte ligt. Vervolgens kan een kandidaat op een werkplek bij een werkgever of bij IBN met de werkleerlijn beginnen. In de werkleerlijn leert de kandidaat stap voor stap de werkzaamheden in de praktijk. Daarbij wordt hij zowel vakinhoudelijk als op persoonlijk gebied begeleid.



Procesoperator bij Media Verpakkers

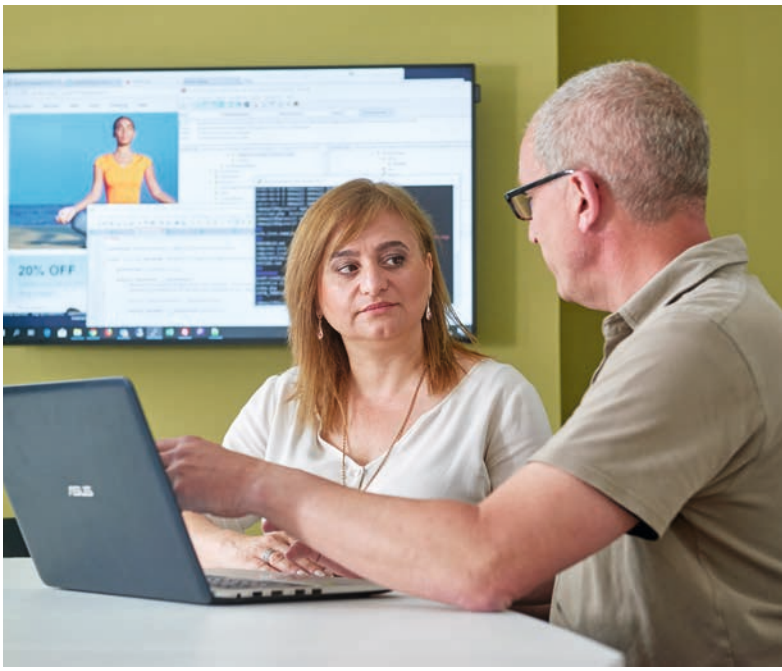
Aan de slag

De kandidaat leert bij een werkgever of bij IBN stap voor stap de werkzaamheden in de praktijk. Samen met de werkgever en de kandidaat zelf bekijken we wanneer iemand toe is aan een volgende stap. Zodra de medewerker voldoende kennis en ervaring heeft opgebouwd kan hij in dienst bij de werkgever of een ander bedrijf. Een prachtige situatie met uitsluitend winnaars!

www.ibn.nl

De werkleerlijnen van IBN:

- Procesoperator
- Medewerker ICT
- Medewerker Logistiek
- Medewerker Schoonmaak
- Medewerker Assemblage en montage
- Medewerker In-, om- en verpakken
- Medewerker Groenvoorziening
- Medewerker Kwekerij



Marina Shatberashvili in de werkleerlijn ICT

JUMBO BOSMANS CUIJK BESTAAT HALVE EEUW

‘Aan de formule voeg je **je eigen identiteit** toe’



Joop Bosmans: “Je formule is de fundering. Maar het gaat óók om heel praktische zaken.”

“Vroeger had je de kerk en de kroeg om bij elkaar te komen. Tegenwoordig zijn festivals de ontmoetingsplaats voor mensen. Én de supermarkt.” Joop Bosmans glimlacht erbij wanneer hij het vertelt, maar raakt natuurlijk de kern van een waarheid: onze samenleving is veranderd, de supermarkt speelt daarin een sociale rol, vaak met een ‘eigen’ publiek. Jumbo Bosmans Cuijk bestaat vijftig jaar en heeft die veranderingen ten volle doorgemaakt. Directeur Joop Bosmans over het belang van formules én een eigen identiteit in het supermarktwezen.

Het is 1938 als opa Jos Bosmans een kruidenierswinkel start, in Gemert. Hij gaat samenwerken met de groothandel van Frits van Eerd in Veghel, een partnerschap dat tot op de dag van vandaag onafgebroken is en dus al tachtig jaar duurt. In 1956 heeft Bosmans de eerste zelfbedieningswinkel in Gemert, volgens de Kroon-formule. Zoon Jan, die in 1963 het bedrijf overneemt, werkt daarop met Karel van Eerd, tweede generatie. En inmiddels staat Joop Bosmans aan het roer, daarbij zakendoend met Frits van Eerd, derde lichting.

Emotionele ondernemer

“In 1968, een jaar nadat ik ben geboren, hebben we ons gevestigd in Cuijk. Een Kroon-supermarkt, in De Valuwe, toen een gloednieuwe wijk. Zolang ik me kan herinneren, ben ik in die winkel bezig geweest. In 1996 nam ik hem over. Ondanks de formule die Jumbo rond die tijd introduceerde, met de 7 Zekerheden, deden we toen nog veel zelf. Mijn vrouw Anita is vormgever, en deed dat ook veelvuldig voor onze supermarkt. Maar misschien nog wel belangrijker: zij dacht ook aan een heleboel andere dingen: jubilea, feestjes, bijzonderheden die ons als team binden. Dat doet ze nu nog, evenals onze social media.”

“Wat voor directeur ik ben? De tijd vraagt om een andere aanpak dan toen mijn vader aan het roer stond. Ik geef mensen veel ruimte voor initiatief, kan goed delen en ben transparant. Maar ik houd wel vast aan processen. Ik voel me als een vis is het water, ben geen keiharde zakenman, veel meer een emotionele ondernemer. Dat past in dit vak. Ik vind het belangrijk om naar mensen te luisteren. En als iets niet goed voelt, moet ik het terug kunnen draaien.”

‘De formule is je fundering’

Op de vraag wat een supermarkt tot een goede supermarkt maakt: “Je locatie en bereikbaarheid zijn natuurlijk zeer bepalend. Maar het gaat ook om heel praktische zaken: het is belangrijk dat je voorraad houdt, je parkeerterrein moet schoon zijn, er moeten voldoende winkelwagentjes zijn.” Heel basale dingen, eigenlijk? “Klopt. Want je kunt natuurlijk alles in orde hebben – als je drie van de tien producten niet in de schappen hebt liggen, loopt de klant teleurgesteld weg. Elk jaar houden we een klantenenquête en ook daar komen steeds weer tips uit. Zoals doekjes om de scanners en handvatten van winkelwagens mee schoon te maken. Daar sta je niet meteen bij stil, maar het wordt gewaardeerd.”

“De formule? Die is zó belangrijk, moet staan als een huis. Het is je fundering. Maar mijn mensen vormen het gezicht van Jumbo. Zij zijn mijn belangrijkste kapitaal, vormen de jus over de onderneming. Iedere medewerker, van 14 tot 64, houdt op gezette tijden een pitch. Zo kennen we van elkaar de meest belangrijke karaktereigenschappen. We werken met lokale leveranciers en partijen, zoals Bakkerij Loeffen, Heldro IJs, Fruitbedrijf Kers en Zo, aspergeteler John Kroef en Cox Groente & Fruit.”

“Aan de formule voegen wij dus onze eigen identiteit toe. Zoals onze maatschappelijke betrokkenheid in de vorm van sponsoring van verenigingen, sportevenementen en stichtingen. Het illustreert hoe we als team met elkaar omgaan. Daarbij hebben we een missie: een gezonde lifestyle met stressreductie, voor gezonde medewerkers en klanten. In onze Supermarkt Safari leiden we mensen rond in de winkel en maken ze bewust van wat goed is voor het lichaam. Zoals: hoe lees je een etiket en wat zijn andere benamingen voor suiker en smaakversterkers.”

De ‘gezonde kantine’

In 2009 wordt de huidige supermarkt geopend in de Heeswijkse Kampen. “Er komen hier 19.000 mensen per week. Er werken 170 medewerkers. Dat is nogal wat. Op onze locatie zie je nauwelijks passanten; we zitten aan het ‘eind’ van de wijk. Die is bijna ‘af’ en straks wonen hier 7200 mensen, waardoor het een van de grootste ‘kernen’ is van het Land van Cuijk. Het voedingsgebied is fors. Daar komt bij dat we ook via het water bereikbaar zijn en dus nog een extra klantengroep bedienen.”

“In de toekomst gaat er veel veranderen. We kennen al de Pick Up Points voor online bestellingen, waar mensen hun boodschap snel kunnen afhalen. Ik kan me voorstellen dat samenwerkende Jumbo’s dit nog verder gaan uitbouwen. Denk aan het aan huis afleveren van boodschappen. Ook een fenomeen als de ‘gezonde kantine’ is heel interessant, bijvoorbeeld voor bedrijven die hun kantine willen vergroenen. Daar kunnen wij veel in betekenen. De supermarkt ontwikkelt zich verder. Denk aan het contactloos betalen en het al genoemde zelfscannen.” En intussen dient de vierde generatie Bosmans zich aan…

Plannen

Joop Bosmans’ ondernemershart is overigens nog wat groter. Samen met zijn vrouw runt hij Verblijfsaccommodatie Liefkeshoek in Katwijk. En dan zijn er nog zijn plannen met het pand van voormalig Café De Kwast, in hartje Cuijk. “Ik heb geen haast, wil dingen juist goed kunnen overdenken en finetunen. Niets vergeten. Noem het voortschrijdend inzicht, ja. Zo ontstaan de beste ideeën.”

www.jumbo.com/winkels/cuijk

NUVITA VERHUIST NAAR BEDRIJVENPARK LAARAKKER

‘Groeien **met kennis en**

Opnieuw verwelkomt Bedrijvenpark Laarakker een nieuwe onderneming. Nuvita, specialist in het tabletteren, capsuleren, coaten en verpakken van voedingssupplementen, gaat dit najaar nog starten met bouwen in Haps. De Venrayse onderneming gaat op Laarakker de productie uitbreiden met een speciale poederlijn voor sportvoeding en maaltijdvervangers. Nuvita, nog altijd een echt familiebedrijf, wil op dit vlak de grootste speler in West-Europa worden.

Op de huidige locatie in Venray heeft Nuvita geen uitbreidingsmogelijkheden om de onstuimige bedrijfsgroei mogelijk te maken. Omdat op Bedrijvenpark Laarakker die mogelijkheid er wel is, heeft men voor vestiging in de gemeente Cuijk gekozen. Nuvita koopt een perceel van 1,9 hectare, centraal op Laarakker-Noord. Het bedrijf gaat in eerste instantie 1,3 hectare van dit perceel in gebruik nemen. De overige ruimte wordt gebruikt voor toekomstige uitbreidingsplannen van het bedrijf.
Nuvita-directeur Henk van Dreumel legt de stap uit: “Veel kennis en ervaring over de producten en de markt waarin wij opereren is geconcentreerd in de omgeving van Nijmegen. Ook veel van



Directeur Henk van Dreumel (rechts): “Veel kennis is geconcentreerd in deze omgeving.”

arbeid van de regio’

onze huidige medewerkers wonen hier. Bij onze keuze voor een uitbreidingslocatie hebben we dus nadrukkelijk in deze regio gezocht, zodat we in onze bedrijfsgroei de kennis, expertise en arbeidsmarkt van de regio kunnen betrekken. Op Bedrijvenpark Laarakker kregen we daarnaast de kans om een mooie, centraal gelegen bouwlocatie aan te kopen, waarbij we ook nog volop uitbreidingsmogelijkheden richting toekomst hebben.”



Topspeler in een nichemarkt

Nuvita koopt grondstoffen in over de hele wereld, die men volgens eigen receptuur en formules bewerkt tot voedingssupplementen in het potje zoals dat in het keukenkastje staat. “Daar zitten uiteraard groothandel en (web)winkels tussen, maar wij maken het uiteindelijke product in het hele voortraject”, aldus Henk van Dreumel, die een procestechnische achtergrond heeft. Daarnaast was hij chef van een granuleer- en tabletteerafdeling in de farmaceutische industrie. Met deze kennis in de voedingsindustrie besloot de Wijchenaar twintig jaar geleden voor zichzelf te beginnen, in Overasselt.
Na wat omzwervingen langs de randen van het Land van Cuijk kwam het alsmaar groeiende bedrijf in Venray terecht. Daar heeft het zich ontwikkeld tot een van de topspelers in de nichemarkt. “In Nederland is één echt grote speler, maar levert bulk aan bijvoorbeeld een grote drogisterijketen. Qua grootte komt er dan een tijdlang niets en vervolgens krijg je ons. Wij richten ons op de productie van multivitaminen. Die zijn complexer te fabriceren, maar die kennis hebben wij in huis. In onze markt moet je elk jaar innoveren, zoals in de toedieningsvormen. Daar zijn wij dan ook zeer gedreven in.”

Sportvoeding

Nu nog werken in Venray 25 mensen, straks op Laarakker zullen dat er zo’n veertig zijn. “We beginnen er met de productie van sportvoeding en maaltijdvervangers. En dan in poedervorm. Onze totale productiecapaciteit kan hierdoor verviervoudigen. Uiteindelijk zouden we zelfs door kunnen groeien naar zo’n 125 medewerkers. In West-Europa zullen we straks de grootste producent van deze poeders zijn. Speciaal voor de poeders is 2,2 miljoen euro geïnvesteerd in een nieuw machinepark. Er komt state of the art apparatuur, zelfdenkend en via touchscreens te bedienen.”
Ook de logistiek wordt aangepakt. “Waar collega’s – en wij nu ook nog – werken met heftrucks en stortbakken, krijgen wij straks een mengsilo van twaalf meter hoog. Via verdelers komen alle benodigde grondstoffen in de productielijn. Zo kunnen we terug van acht naar misschien één heftruck. Dat scheelt enorm in de kosten, maar zorgt ook voor veel meer veiligheid op de werkvloer. Je mag zeggen dat we de zwaartekracht zijn werk laten doen, inderdaad!”
“Achter de schermen zijn we al druk bezig nieuwe opdrachtgevers te verwerven en markten te verkennen. Potentiële klanten laten we nu al zien wat we straks op Laarakker gaan doen.” In augustus volgend jaar hoopt Henk van Dreumel in Haps operationeel te zijn.

Ambities waarmaken

In juli werden door Henk van Dreumel, wethouder Maarten Jilisen en Olaf de Croon, directeur Bedrijvenpark Laarakker, de contracten ondertekend. Met de komst van Nuvita blijkt Bedrijvenpark Laarakker wederom een plek te zijn voor bedrijven die willen groeien. Directeur Olaf de Croon: “Het is goed om te zien dat ook bedrijven uit het zuiden van Nederland hun ambities in Haps kunnen waarmaken. Daarnaast is Nuvita een bedrijf in de foodsector, wat mooi past bij de positionering van ons bedrijvenpark in de AgriFood regio.”
Wethouder Maarten Jilisen haakt in op de beoogde personeelsgroei: “Groei van werkgelegenheid is van groot belang voor onze gemeente. Ik ben er trots op dat dit ambitieuze bedrijf haar groeiplannen in onze gemeente gaat realiseren.” Naast de belangrijke afzetmarkt Nederland, gaan producten van het bedrijf ook richting Europese landen als Duitsland, Frankrijk, Oostenrijk, Noorwegen en Finland.

www.nuvita.nl



VAN BON ELEKTRO



Eddy van Bon
Eigenaar Van Bon Elektro

Inventieve oplossingen voor meer comfort, veiligheid en gebruiksgemak

Of het nu thuis of op het werk is – comfort, gebruiksgemak en veiligheid zijn van groot belang. En meer dan ooit bovendien realiseerbaar. Van Bon Elektro weet dat en levert maatwerk. Omdat elk (bedrijfs)pand anders is, is er voor elke situatie een passende oplossing. De Boxmeerse ondernemer Eddy van Bon, gespecialiseerd in gebouwautomatisering, merkt dat de toepassingen steeds populairder worden. "Smartphone en tablet bij de hand, makkelijker kan het niet."

"Dit is echt de toekomst. Binnen nu en tien jaar beschikt de meerderheid van de woningen en bedrijven over een dergelijk systeem", aldus Van Bon, die nadrukkelijk actief is op de zakelijke markt: een groot deel van de Boxmeerse middenstanders mag hij tot zijn opdrachtgever rekenen.

Nul-op-de-meter

Het Boxmeerse bedrijf heeft al in verschillende regionale woningen het domoticasysteem geïnstalleerd; zowel in nieuwbouw- als bestaande huizen is dit toepasbaar. Uiteraard is het ook voor bedrijven een ideale oplossing. "Klanten kunnen zelf bepalen wat er allemaal op aangesloten wordt. Denk aan verlichting, zonwering, alarmsystemen, camera's, apparatuur, verwarming, koeling en ventilatiesystemen. Binnen één dag is een woning of bedrijfs- of winkelpand aan te sluiten. De gebruiker kan via een touchscreen of smartphone de elektrische apparaten die aangesloten zijn bedienen, zowel binnen- als buitenshuis. We passen het in allerlei vormen toe: van CPO-woning tot luxe woningbouw, maar ook voor 'grote' opdrachtgevers, zoals een scholengemeenschap."
Daarnaast kan het systeem zorgen voor een fikse besparing op de energierekening. "Duurzaamheid wordt steeds belangrijker. Vanaf 2020 zullen de energienormen strenger worden en zijn alle nieuwbouwwoningen nul-op-de-meter." Zo'n pand is energieneutraal en kan de gebruikers een grote besparing op de energiekosten opleveren. "Een energierekening van slechts enkele tientjes per jaar tot helemaal niets is eenvoudig te realiseren", weet Eddy van Bon. "Dat geldt voor woningen, maar ook voor kleine bedrijfspanden of winkels. Naast Gira werken we ook met Duotecno; met zulke gebouwautomatiseringssystemen ga je veel zuiniger en slimmer met elektriciteit om. Onze oplossingen gaan verder dan men verwacht."

Expertises en innovatie

Op dit moment voert Van Bon een aansprekend project uit, een schoolvoorbeeld voor een woning die geen gas en per saldo ook geen stroom meer verbruikt. "Met een derde partij installeren wij er de warmtepomp en zonnepanelen. Andere expertises zijn elektra-inspecties en installatiekeuringen volgens NEN1010 en NEN3140. We leggen data- en netwerkinstallaties aan, verzorgen branddetectie en installeren intercom- en toegangscontrolesystemen. Camera- en inbraaksystemen zijn voor ons geen probleem en ook leggen we zonnepanelen en installeren we warmtepompen."
In de vier jaar dat Van Bon Elektro bestaat, is het team gegroeid van twee naar vijf werknemers. "We houden niet van stilstaan", klinkt het uit de mond van de oprichter, die constant bezig is met innovatieve oplossingen en nieuwe uitdagingen. "Ik werk graag lokaal, probeer zoveel mogelijk contacten dichtbij huis te leggen. Als we elkaar werk toe kunnen spelen, is dat geweldig, toch? Ik werk graag in bouwteams, om daarmee al aan de 'voorkant' van een project mee te kunnen denken en natuurlijk omdat we voor iedereen het beste willen."
Van Bon is een Erkend Installatiebedrijf, lid van de brancheorganisatie Uneto-Vni. Bovendien is het een Erkend Leerbedrijf.

www.vanbonelektro.nl

MH HOVENIERS

Jubilerende ondernemer blikt liever vooruit

Als jong kereltje kweekte hij plantjes, die hij verkocht. Het bleek de aanzet voor een eigen onderneming, die Michel Hermens tien jaar geleden startte, nog tijdens zijn studie. Aan de Molenheideweg in Beugen beschikt hij inmiddels over een zeer ruime bedrijfsloods en uitgebreid machinepark. Maar veel tijd om terug te blikken is er niet: Michel Hermens wil dóór! Naast werk voor particulieren is het bedrijfsleven een belangrijke opdrachtgever voor de Beugense hovenier.

Inmiddels telt MH Hoveniers zeven medewerkers. Bijzonder is de hoge graad van mechanisering in het bedrijf. “Zo hebben we een eigen vrachtwagen met container en mobiele kraan. Dat eerste biedt erg veel voordelen: puin of groenafval wordt vaak dezelfde dag afgevoerd. Zo blijft een bouwplaats of tuin schoon en overzichtelijk. Het geeft aan de we de zaken serieus aanpakken”, aldus Michel Hermens.

Onkruid- en gladheidbestrijding

Specifiek voor bedrijven verzorgt MH Hoveniers onkruidbestrijding op parkeerplaatsen. Chemische bestrijdingsmiddelen zijn niet langer toegestaan. Een alternatief is branden of borstelen. “Overal waar zich zand ophoopt, ontstaat onkruid. Wij hebben speciaal voor deze laatste toepassing een borstelmachine aangeschaft. Als daar op gezette tijden mee gewerkt wordt, blijft onkruid tot een minimum beperkt.”
“In de winterperiode verzorgen we gladheidbestrijding voor bedrijven. Denk aan parkeerterreinen van bedrijfslocaties of de toegang tot winkelpanden. Dan kan het gaan om sneeuwruimen, maar ook het strooien van zout. Met onze kennis doen we dat uiterst effectief: we strooien niet te veel en ook niet te vaak. Dat heeft namelijk ook weer consequenties voor het groen, in het voorjaar.”

Visitekaartje

“De bedrijfstuin is een visitekaartje voor elke onderneming. In opkomst zijn de zitjes voor het personeel. Naast ontwerp en aanleg, verrichtten we ook onderhoud. Voor bedrijven werken we op afroep, maar uiteraard ook op contractbasis. Voor een vooraf bekend bedrag mag de opdrachtgever rekenen op een vaste frequentie van onderhoud. Zo blijft alles netjes.
Ook hekwerken zijn tegenwoordig via MH Hoveniers in alle soorten en maten verkrijgbaar. “We leveren desgewenst poorten die volledig geautomatiseerd zijn. Op het moment dat er iemand aanbelt, krijg je een melding op je telefoon, ook als je niet op de zaak bent. Je kunt dan zien wie er voor de deur staat en eventueel open doen”, aldus Michel Hermens. “Maar uiteraard kunnen we het ook wat eenvoudiger houden!”

Intensieve samenwerking

MH Hoveniers werkt regelmatig samen met collega-bedrijven. Dat het om serieuze partnerschappen gaat, blijkt uit het feit dat eerder dit jaar is besloten om – met het oog op de toekomst – intensief te gaan samenwerken met Geert Verdijk Groenvoorzieningen uit Sambeek. Dat gaat volgend jaar officieel in. Geert Verdijk is al decennialang een gevestigde naam.

www.mhhoveniers.nl



Michel Hermens (m.) krijgt veel opdrachten uit het bedrijfsleven

VAN DER HORST AANNEMERS

‘Brandveiligheid is er voor **gebruikers én bedrijfsvoering**’



Stap 1: inventarisatie

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 ‘meedenken’ schuilt de toegevoegde waarde. Ook als het aankomt op brandveiligheid doet van der Horst aannemers de kernbelofte ‘vindingrijk bouwen’ eer aan.

Projectleider Marcel Rovers brengt brandveiligheid allereerst in verbinding met het Bouwbesluit. “Het spreekt voor zich dat elk pand brandveilig dient te zijn”, zegt laatstgenoemde. “Het Bouwbesluit 2012 stelt niet alleen eisen aan brandwerendheid voor nieuwbouw, maar ook aan bestaande (oude) gebouwen. Ook deze moeten voldoen aan de wetgeving. Natuurlijk geldt zoiets ook ten aanzien van bijvoorbeeld isolatie. Maar veiligheid, waarbij mensenlevens in het geding kunnen zijn, is uiteraard een ander issue. Het realiseren van brandwerende voorzieningen is een discipline op zich. Daarin hebben wij ons uitstekend getraind.”

‘Beter en nóg veiliger’

“Waarom zoeken wij als bouwer deze complexiteit op en steken er zoveel energie in?” stelt commercieel directeur Ted van Schijndel van de Millse bouwonderneming zichzelf de vraag. “We hebben in Marcel een persoon die altijd voor de troepen uit loopt. Hij is de problematiek gaan doorgronden, de organisatie op een hoger kennisniveau brengend. En daar waar het fenomeen vooral in eerste instantie van toepassing was op bestaande



Stap 2: engineering



Stap 3: uitvoering

bouw, en dus renovatie, is het voor ons intussen ook een duidelijke 'win-factor' bij nieuwbouwprojecten."
Ted van Schijndel doelt daarmee op de combinatie van opgedane kennis en de van oudsher aanwezige expertise in bouwen. "Iemand die sec kijkt naar brandveiligheid, heeft in de regel niet per se kennis van het specifieke project, met name in de exacte maatvoering en – misschien nog wel meer – de specifieke wensen van de gebruiker. Zo weten wij waar het beste brandscheidingen geplaatst kunnen worden, zowel voor wetgeving, het gebruik van het gebouw als ook de daarbij behorende kosten. Bijvoorbeeld dat ergens een brand-deur beschreven staat, terwijl deze in de praktijk vrijwel altijd open zal staan. Een ongewenste situatie, die misschien door andere keuzes voorkomen kan worden. In die dialoog worden wij steeds vaker betrokken. Want je kunt wel iets willen maken, uiteindelijk gaat het gebouw gebruikt worden en moet de brandveiligheid ook dan gewaarborgd blijven. Het doel van onze design & build-projecten is een beter en nóg veiliger gebouw realiseren voor de opdrachtgever."

Meedenken in risicobeheersing

Effectieve brandwerende voorzieningen beperken het risico op slachtoffers, maar bewaken daarnaast uiteraard ook de continuïteit van de bedrijfsvoering. Met bedrijven, corporaties en instellingen denkt Van der Horst aannemers mee in de risicobeheersing. Marcel Rovers: "Compartimentering bijvoorbeeld, waarborgt de brand-veiligheid en heeft als doel het redden van mensenlevens. Een zeer belangrijk aspect, maar feitelijk is dat maar één ding. Wij letten ook sterk op de bedrijfsvoering, door de klant zich te laten afvragen: wáár in mijn onderneming wordt het geld verdiend? Uiteraard gaat de veiligheid van de gebruiker boven alles, maar stel dat je een gebouw zó kunt beveiligen dat je, mocht er tóch brand uitbreken, daarna weer direct aan de slag kunt? Veel bedrijven 'overleven' een brand niet, simpelweg doordat ze te lang uit productie zijn…"
"In het verlengde daarvan denken wij met de klant mee hoe hij die euro in één keer goed – of juist gedoseerd – kan besteden, letterlijk op de juiste plek in het bedrijf, om daarmee mogelijk meerdere doelen ineens te dienen." Ted van Schijndel: "Het is goed voor elk bedrijf om na te denken over wat je – los van de veiligheid van de gebruikers van je gebouw – primair wilt beschermen. We kijken dus niet enkel naar de wetgeving, maar ook naar de functionaliteit. Want juist door het gebruik van een gebouw kunnen er gebruikerseisen ontstaan die hoger liggen dan wat de wet strikt voorschrijft rond brandveiligheid."

Eigen Fire Safety Engineers

Projecten op dit vlak worden binnen van der Horst aannemers geleid door speciaal daarvoor opgeleide, eigen Fire Safety Engineers. Zij adviseren en ontwerpen het systeem conform de in de betreffende sector of bedrijf geldende normen en richtlijnen. De uitvoerende medewerkers zijn gecertificeerd als Montage Expert Brandveiligheid (MEB) en denken actief mee. Belangrijk, want ook in het aanbrengen van de voorzieningen maakt de bouwer het verschil. Dat zit 'm vaak in details, zoals het dichten van een doorvoer, die uiteindelijk bepalen hoe brandwerend de totale constructie is.
Om de brandwerendheid van een gebouw te borgen, wordt door middel van QR-log een logboek van de doorvoeringen gemaakt. Door het gebruik van QR-coderingen bij de doorvoeringen kan de gebruiker direct melden als er een doorvoering wordt doorbroken. Deze melding komt bij van der Horst aannemers binnen en hierop wordt proactief gereageerd. Door deze werkwijze is er continu zicht op mutaties in de brandscheidingen, die weer direct hersteld kunnen worden. Hierdoor is het gebouw altijd volledig brandveilig en kan de klant zich met zijn eigen bedrijfsvoering bezig houden.

www.vanderhorstaannemers.nl



Stap 4: beheer

COLUMN



Pierre Hermans
Ondernemer

Een jaar geleden schreef ik in deze column dat ik geloofde in een sprookje dat zó mooi was, dat het wel waarheid moest worden. Nu, bijna twaalf maanden later, durf ik te concluderen dat het de realiteit is geworden: het Land van Cuijk staat op de kaart!

De bevestiging kwam deze ochtend toen ik op LinkedIn het interview voorbij zag komen van Erik Jansen in Discover Benelux, waarin het Land van Cuijk werd uitgeroepen tot 'Top place to visit in The Netherlands'. Dit wordt nu gelezen door elke passagier van KLM, British Airways en nog een aantal grote airlines. Ik ga ervan uit dat het slechts een kwestie van tijd is voordat KLM tussen Amsterdam en Dubai een tussenstop gaat maken op Airport Weeze.

> ‘Yes! U bent in **The Place To Be...**’

Ook op mijn persoonlijke handelaar-graadmeter slaat de wijzer uit naar de goede kant voor de regionale economie. Vroeger (lees: een paar jaar terug) kocht ik veel gebruikte machines die werden vervangen, maar nu worden machine-parken alleen maar verder uitgebreid om aan de groeiende vraag te voldoen. En waar ik vroeger ondernemers hoorde klagen over de jacht naar nieuwe klanten, is het vizier nu verplaatst naar talentvolle arbeidskrachten. Zo is de vraag-aan-bodbalans volledig omgeslagen naar de andere kant van de weegschaal. Maar dat is toch een kant waar we liever zitten met z'n allen, zegt de rasoptimist in mij. Volledig in balans zal de economische weegschaal toch nooit komen.

Daarom roep ik op tot een collectief moment van tevredenheid! Al is het maar één minuutje: geniet even van de kansen die de economie biedt, geniet van de klanten die weer massaal aan de telefoon hangen en geniet vooral van… ons mooie Land van Cuijk.



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



CITY RESORT HOTEL MILL LANCEERT ESCAPEROOMS

Met je collega's tegelijk lichaam én geest trainen

City Resort Hotel Mill heeft zes ruimtes ingericht als escaperoom: een noviteit in de hotelwereld. Niet eerder werd een escaperoom opgenomen in het hotelconcept. En het idee slaat aan bij hotelgasten en bezoekers van buitenaf. City Resort Hotel mikt hiermee ook nadrukkelijk op de zakelijke markt met een prikkelend en inspirerend uitje voor bedrijf, team of collega's onder elkaar.



Dirk Schaars, food & beverage manager; Thomas Vloet; Danny Jacops en chef-kok Eric van den Besselaar (v.l.n.r.)

Voor wie het principe achter de escaperoom nog niet kent: samen met collega's word je opgesloten in een kamer en moet je zo snel mogelijk, maar binnen een uur, proberen te ontsnappen. Dat doe je door het oplossen van alle puzzels en opdrachten. De gasten worden continu gemonitord en krijgen desnoods via televisieschermen hints. Of niet natuurlijk…

Aanvulling op 'fysiek' aanbod

De zes kamers hebben elk een eigen, uniek thema. Ga op een bloedstollende cruise, zomervakantie of wintersport. Onderneem een stedentrip naar New York of Londen. Of laat je opsluiten in een pub. "We zijn hiertoe gekomen in de zoektocht om ons aanbod aan activiteiten uit te breiden," vertelt Thomas Vloet, general manager bij City Resort. "Met de escaperooms hebben we nu ook een bezigheid waarbij mensen hun hersens kunnen laten kraken. Ideaal voor bijvoorbeeld een bedrijfsuitstapje of teambuilding."

Danny Jacops, banqueting & events manager bij City Resort vult aan: "We hebben natuurlijk al een groot 'fysiek' aanbod, zoals de adventurebaan, Birma-brug, heli-jump, klimwand, Bumper Balzz en Arrow Combat, maar er zijn natuurlijk ook hotelgasten en bezoekers die zich niet per se in het zweet willen jagen. Het ijzersterke zit 'm in het wisselende programma dat we nu aan kunnen bieden. Ideaal voor een gezelschap met wisselende leeftijden, waarbij niet iedereen per se fysiek in de weer wil zijn."

Arrangementen

Dankzij de locatie binnen het hotelcomplex zijn er bovendien combinaties mogelijk met verschillende eet- en drinkarrangementen in restaurant London Street. Of denk aan een combinatie met vergaderen. Ook kunnen aanvullende activiteiten worden geboekt die City Resort Hotel Mill nu al aanbiedt. "Ook een gezelschap van honderd personen is geen probleem. De zes escaperooms bieden ruimte voor maximaal veertig personen per sessie, de andere helft gaat actief aan de slag met de genoemde sportieve activiteiten. En er is meer: handboogschieten, midgetgolf, speleologie, wellness en fitness." Twee van de escaperooms – die met het thema New York en London – zijn ingericht als reguliere hotelkamers waaruit ontsnapt moet worden. Bijzonder hieraan is dat ze ook geschikt zijn voor twee tot vier personen. Dus ook kleine gezelschappen kunnen het spel spelen. En waar gasten doorgaans een uur lang verstoken blijven van eten en drinken is dat in de escaperooms van City Resort Hotel wél goed geregeld: de piccolo heeft een loper voor alle kamers.

Arrangementen

Voor bedrijf, team of collega's denkt City Resort Mill al vooruit richting jaarwisseling: vier het nieuwe jaar met een walking diner of een borrelarrangement. "En met een teambuildingsactiviteit erbij, zoals de escaperoom, wordt je arrangement nóg leuker!"

www.cityresort-eventsmill.nl



Hoe digitaal is jouw bedrijf?

Digitaliseren: begin vanuit eigen kracht

Ondernemers kunnen groeien door te digitaliseren. Vernieuwing zorgt namelijk vaak voor versnelling. Maar doe het wel op een manier die bij je past.

De tijd dat je als ondernemer over digitalisering kon praten als 'iets voor in de toekomst' ligt al enige tijd achter ons. 'Toch vinden ondernemers dit vaak bijzaak, terwijl ik denk dat een digitale infrastructuur rondom je producten en diensten juist steeds meer key is', zegt Maarten Korz van de Rabobank. Door te investeren in digitalisering investeer je volgens de innovatiemanager direct in levensbehoud van je onderneming. Je producten en diensten zijn

toegankelijker voor klanten en daardoor ook vaak goedkoper. Korz: 'Bijkomend voordeel: hoe digitaler je wordt, hoe aantrekkelijker je als bedrijf bent voor jonge werknemers. En als je het goed doet, groei je bovendien met minder personeel.'

'Digitalisering maakt je producten en diensten toegankelijker voor klanten'

Versnelling

Kijkend naar de digitale volwassenheid van het mkb is er een kopgroep van ongeveer 13 procent die actief bezig is met het digitaliseren en automatiseren. De grootste groep, een middengroep van zo'n 50 tot 60 procent, is er op een bepaalde manier wel mee bezig, heeft bijvoorbeeld een site, maar loopt nog te vaak tegen problemen aan. Dan heb je nog een groep van zo'n 30 procent die erachteraan holt, veelal oudere ondernemers. 'Die gaan het echt heel lastig krijgen', denkt Korz. 'Door van digitalisering een belangrijk thema te maken bij de bedrijfsopvolging kun je deze groep helpen om een oplossing te vinden.'
De economische groei die het mkb nu realiseert, is voor een belangrijk deel te danken aan de digitaal volwassen kopgroep. Logisch, stelt Korz, want vernieuwing zorgt voor versnelling. Goede informatieverwerking en automatisering zorgt voor efficiënte bedrijfsvoering, waardoor je tijd en geld overhoudt om te investeren in de groei van je bedrijf. 'Zo leidt digitalisering intern tot lagere kosten, terwijl je er extern meer opbrengsten mee genereert', weet Korz.

Het probleem waar ondernemers die willen digitaliseren vaak tegenaan lopen, is dat ze te druk zijn met de dagelijkse werkzaamheden, niet weten waar ze moeten beginnen of moeite hebben de juiste partij te vinden. Korz: 'Terwijl er echt veel laaghangend fruit te vinden is. Kijk eens om je heen naar soortgelijke bedrijven, wat doen zij? Intern kan bijvoorbeeld het gebruik van clouddiensten voordeel opleveren, terwijl je extern in eerste instantie kunt denken aan online vindbaarheid. Ga je een stap verder dan kun je kijken of je nieuwe markten kunt aanboren met bestaande producten, of juist nieuwe producten kunt aanbieden in markten waarin je al actief bent.'

Te druk zijn met dagelijkse werkzaamheden, Korz kent de verhalen. 'Een lastig dilemma voor ondernemers: als het financieel slecht gaat, dan heb je wel tijd, maar geen geld om te investeren in digitalisering; en als het financieel goed gaat, dan heb je wel geld, maar geen tijd. Toch adviseer ik ondernemers om stil te staan bij de vraag: wat kan digitalisering voor mij betekenen? Een groot bedrijf kan er mensen voor vrijmaken, kleine ondernemers zouden stagiairs kunnen inhuren. Lukt dat niet? Dat moet je als ondernemer zelf tijd vrijmaken en ja, dat kan betekenen dat er tijdelijk een demping is in de groei. Maar als je als bedrijf interessant wilt blijven, dan is niets doen geen optie meer', voorspelt Korz. Er is ook een groep ondernemers die zich bewust is van het feit dat ze moeten digitaliseren, maar niet goed weten hoe; intern of extern en wie moet dat dan doen? 'Dan zie je vaak dat ze aan de verkeerde kant beginnen. Dat ze investeren in de externe kant, bijvoorbeeld met online advertenties voor de bekendheid, maar vervolgens de enorme vraag die dan ontstaat intern niet kunnen verwerken. Of: dat ondernemers moeite hebben de juiste partij te vinden. Als je digitalisering uitbesteedt, moet je er wel bovenop zitten.'

Doe de test

Als je als ondernemer wilt groeien en vernieuwen, maar niet weet waar je moet beginnen, doe dan eens de groeitest op rabobank.nl/digitalisering en check hoe digitaal jouw onderneming is. Korz: 'Als je de test doet krijg je op basis van jouw uitkomst automatisch een aantal tips van andere ondernemers. Onze ervaring is dat als het over groei gaat, ondernemers eerder luisteren naar andere ondernemers dan naar een bank.' Maar, maak van digitalisering geen olifant, waarschuwt Korz. 'Begin vanuit eigen kracht, dan vind je vanzelf de energie. Zo sprak ik laatst een bakker die allerlei data verzamelt over het bakproces. Op die manier wordt zijn product steeds beter en blijft hij dicht bij wat hij het liefst doet: bakken. En het mooie is: omdat-ie zó trots is op zijn product, was hij al aan het kijken hoe hij dat dan weer kon delen met zijn klanten. Zo begin je intern, maar volgt daaruit vanzelf het externe gedeelte.'

Hoe digitaal is jouw bedrijf?

Digitaliseren zorgt voor kostenbesparing en omzetverhoging. Je werkt efficiënter en weet de klant van de toekomst beter te bereiken.

Doe de test op rabobank.nl/digitalisering

INFRASCOOP

Eerste Cuijkse PSO-certificaat voor **‘koploper in sociaal ondernemen’**





Over PSO Nederland

Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen kent drie aspecten: People, Planet en Profit. Sociaal ondernemen, ook wel inclusief ondernemen genoemd, is de laatste jaren in Nederland uitgegroeid tot een belangrijk onderdeel van de pijler 'People'. Om sociaal ondernemen te stimuleren, heeft TNO samen met PSO Nederland en stakeholders een meetinstrument ontwikkeld: de Prestatieladder Socialer Ondernemen (PSO). Kijk voor meer informatie op:
www.pso-nederland.nl

Infrascoop heeft het PSO-certificaat trede 3 behaald. Het Cuijkse bedrijf loopt hiermee voorop in sociaal ondernemen. Er werken mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt en Infrascoop werkt het liefst samen met organisaties die deze mensen ook in dienst hebben of nemen. Binnen de gemeente Cuijk is Infrascoop het eerste bedrijf dat het volledige PSO-certificaat Sociaal Ondernemen heeft behaald.

Op donderdag 16 augustus kreeg Infrascoop het certificaat officieel uitgereikt door de Cuijkse wethouder Maarten Jilisen. Het doel van de PSO (Prestatieladder Sociaal Ondernemen, een Keurmerk van TNO) is om meer mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt op een duurzame en een kwalitatief goede wijze aan werk te helpen. Dit doen bedrijven door in de eigen organisatie werkplekken te faciliteren. Een werkgever kan met een PSO-certificaat bij steeds meer opdrachtgevers aantonen duurzaam werk te maken van de gevraagde Social Return verplichtingen.
Daarnaast stimuleren PSO-gecertificeerde organisaties ook hun eigen leveranciers en opdrachtnemers om sociaal te ondernemen. Zij kiezen er bewust voor producten of diensten in te kopen bij bedrijven die ook met de PSO-certificering bezig zijn of al hebben behaald. Het uiteindelijke doel van sociaal ondernemen is om steeds meer mensen aan het arbeidsproces te laten deelnemen zodat mensen zich niet buitengesloten hoeven te voelen.

Meerwaarde creëren

Infrascoop Grond-, Weg- en Waterbouw is actief op een breed terrein in de civieltechnische sector, en werkt voornamelijk in de regio aan regionaal bekende projecten als de Grotestraat in Cuijk, Bedrijvenpark Laarakker in Haps, de ontwikkeling van de Cuijkse nieuwe wijken Cuijkse Tuinen en de Nielt, en de herinrichting van de N602 in de gemeente Sint-Anthonis. Tot de opdrachtgevers behoren: gemeentelijke overheden, bouwbedrijven, projectontwikkelaars en grote bedrijven. "Opdrachtgevers kiezen voor Infrascoop vanwege onze betrokkenheid, vakmanschap en korte lijntjes tijden de voorbereiding en realisatie van onze projecten", aldus directeur Ton Derks.
Met haar vooruitstrevende beleid is de Cuijkse onderneming erin geslaagd om daadwerkelijk meerwaarde te creëren op het terrein van sociaal ondernemen. Dit biedt voordelen voor zowel het bedrijf, de medewerkers en in breder verband ook de lokale samenleving. Infrascoop, dat sinds de oprichting in 2007 is doorgegroeid naar zo'n veertig vaste medewerkers, doet in het hele traject zoveel mogelijk zelf. "We vinden onze nieuwe medewerkers via het Werkbedrijf of de sociale afdeling van de gemeentes en stellen ze hier te werk, waarbij we ook zelf opleiden", legt Ton Derks uit. "Uiteraard worden we daarbij, mocht dat nodig zijn, geholpen door het Werkbedrijf of de sociale werkvoorziening van de gemeente. We bieden ook leerwerkplekken aan voor jongeren, om ons mooie vak ook in de toekomst van voldoende kwalitatief geschoold personeel te kunnen voorzien."

Aanstekelijk enthousiasme

"Wij hechten waarde aan Sociaal Ondernemen zoals het is, niet alleen omdat het een wettelijke verplichting is. Wij dragen dit beleid een warm hart toe en het is dan ook vanzelfsprekend binnen onze bedrijfscultuur. Wij willen mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt ook deze kans bieden. Dat gaat niet allemaal vanzelf, want onze medewerkers moeten daarvoor zélf ook vaak een stap maken. Maar de beloning is er voor iedereen: deze mensen vinden het fijn dat ze weer aan de slag mogen en terug kunnen keren in het arbeidsproces. Dat levert een aanstekelijk soort enthousiasme op bij iedereen."



Foto's: Nico van Ast

OVER DE VLOER

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



Ariëns Vastgoed Onderhoud is **sterk in meedenken**



Johans Ariëns
directeur Ariëns Vastgoed

Ariëns – Partner in vastgoedonderhoud is een VGO-gecertificeerd bedrijf. Men werkt voor professionele beheerders van woningen en gebouwen, zoals woningcorporaties, zorg- en onderwijsinstellingen, VVE's, overheden en beheerders van commercieel onroerend goed. Sinds ongeveer tien jaar wordt daarbij ook Hofmans at Home ingeschakeld.

Johans Ariëns is directeur van de Nijmeegse onderneming. De ondernemer is al meer dan dertig jaar actief in onderhoud, dat hem met de paplepel is ingegoten. "Ik geniet ervan complexe vraagstukken voor mijn klanten op te lossen en zaken te verbeteren. Dat vergt vaak veel creativiteit en daarbij ontwikkel ik relatief makkelijk nieuwe ideeën. Dat zorgt mede voor onze positie in de markt: wij zijn sterk in meedenken."

Duurzame relatie

"Wij organiseren het vastgoedonderhoud voor onder meer overheid, beleggers en pensioenfondsen, verzekeraars, zorginstellingen, scholen en woningcorporaties. Voor een deel doen we dat werk zelf, voor een ander deel werken we samen met partners. In het verleden kregen we steeds vaker de vraag of we ook de stoffering – denk aan vloerdekking en gordijnen – van de ruimten op ons wilden nemen. Zo is het partnership met Hofmans ontstaan. Daarbij letten we beslist niet alleen op de scherpste inkoopprijs. Er zijn veel meer aspecten die je in een duurzame relatie moet laten meewegen."
Het werkgebied van Ariëns – Partner in vastgoedonderhoud omvat Nijmegen en de straal eromheen met een aanrijdtijd van maximaal een uur. "Er zijn meer aanbieders, maar ons concept is vrij uniek. Wij zijn van oudsher sterk in onder meer het bedienen van de zorg- en onderwijs sector. Dat vraagt om een andere aanpak dan bijvoorbeeld voor woningcorporaties, een andere belangrijke branche voor ons. In de zorg en het onderwijs is men vanuit hun discipline niet vertrouwd met onderhoudskwesties; men wil er allereerst een dienst verlenen. En die zorg om het onderhoud nemen wij uit handen: we helpen onderhoud in kaart te brengen voor korte en lange termijn, óók aan de technische W- en E-installaties. En we zorgen ervoor dat onderhoud binnen de wettelijke kaders tijdig wordt uitgevoerd. Zo kan ieder zich op zijn eigen core business richten."

www.ariens.nl

Ariëns heeft de kennis en de ervaring om gecompliceerde en omvangrijke onderhoudstrajecten te begeleiden. Men werkt volgens het principe van Resultaatgericht Samenwerken (RGS). Daarbij levert men de vooraf afgesproken, meetbare kwaliteit en biedt beheerders van vastgoed de mogelijkheid het beheer en de organisatie van het totale onderhoud van een complex aan de zorg van Ariëns toe te vertrouwen. Daarbij kan het gaan om alle vormen van onderhoud, zoals service-, mutatie-, periodiek en planmatig onderhoud.

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



Help! **Een datalek!** Wat nu?

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.

Ten tijde van de invoering leken velen alsnog verrast, maar inmiddels kan niemand het meer ontgaan zijn: sinds 25 mei is de Algemene Verordening Gegevensbescherming (AVG) van kracht. Organisaties zijn verplicht om precies te documenteren welke privé-gegevens van wie ze in bezit hebben, hoelang ze die bewaren en wat ze er mee doen. Het richt ook de aandacht opnieuw op het gevaar van een datalek. We spreken erover met Josée Jenneskens, van Jenneskens Assurantiën en Makelaardij uit Cuijk, en collega Gert-Jan Weijers van Van Lunen Adviesgroep uit Boxmeer.

Meldplicht

Wie een datalek heeft, is wettelijk verplicht dit te melden bij de Autoriteit Persoonsgegevens. “Slachtoffers van bijvoorbeeld een gehackte site worden vaak afgeperst. De criminelen zijn doelbewust op zoek naar bedrijven die zwaar afhankelijk zijn van automatisering en waarbij een dag zonder omzet veel pijn doet”, aldus Gert-Jan Weijers. Bekend/berucht is de wereldwijde cyberaanval van juni vorig jaar, die tientallen containeroverslagbedrijven trof, waarvan twee in de Rotterdamse haven. Kranen vielen stil, vrachtwagens strandden en schepen lagen werkeloos aan de kade. Uit pure angst nóg meer omzetschade te lijden, betaalden meerdere slachtoffers ‘losgeld’.
Bij een datalek gaat het om toegang tot of vernietiging, wijziging of vrijkomen van (persoons)gegevens bij een organisatie zonder dat dit de bedoeling is van deze organisatie. De meldplicht datalekken geldt in Nederland al sinds 2016. Onder de nieuwe Europese privacywet blijft de meldplicht datalekken bestaan.
Josée Jenneskens: “Wie een lek niet meldt, kan een boete krijgen. Bovendien is er kans op chantage. Cybercriminelen dringen je computer binnen (denk aan phishing) en saboteren je systeem, sluizen informatie weg of leggen het zelfs compleet lam. Met hetzelfde doel: je moet betalen om de boel weer aan de gang te krijgen.”

Rampzalige gevolgen

Maar liefst 98 procent van alle bedrijven krijgt te maken met cybercriminaliteit. Een hack kan rampzalige gevolgen hebben voor een bedrijf. Denk aan schade aan IT-systemen, verlies van persoonlijke gegevens van klanten, onbereikbaarheid van de website. Cyber Risk is een speciale verzekering tegen dit soort cyberaanvallen. Hij biedt hulp en vergoeding. “Wie zich hiertegen heeft verzekerd, kan terecht bij zijn maatschappij”, vervolgt Gert-Jan Weijers. “Deze heeft contracten met deskundigen die cybercrime aanpakken via forensisch onderzoek, reparatie, vervanging of herstel van websites, programma’s of data.”
Josée Jenneskens: “Daarnaast ben je verzekerd voor de financiële gevolgen van een inbreuk op systemen en voor schade door hacking en de gevolgen van het stelen van privacygevoelige gegevens. Eventueel betaald losgeld wordt vergoed. Daarnaast zorgen zij ervoor dat jouw naam niet ‘op straat’ komt te liggen. Want ook de negatieve publiciteit is schadelijk voor de getroffenen.”
Vragen? De adviseurs van RegioBank helpen graag verder.

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

SMAAKCENTRUM

‘Wij investeren in kinderen; **ondernemen**’

Een patron met passie, culinaire duizendpoot met een kleine 45 jaar ervaring in tophoreca. Allround cuisinier die al achtentwintig jaar bij tijd en wijle kookt voor het koninklijk huis. Winnaar van de Culinary World Cup in 1994 en 1998. Foodstylist, bedenker van nieuwe horecaconcepten. Is sinds enkele jaren bezig een nieuwe generatie klaar te stomen voor een duurzame toekomst in voeding. “Het is geen sociaal ondernemen, maar idealistisch ondernemen. Het heeft me jaren én geld gekost, maar ik vind het ge-wel-dig om te doen. Wij investeren in kinderen, niet in stenen of gebouwen.”



Martien Bos
Patron met passie

dat is idealistisch



Martien Bos is ambassadeur voor lekker eten. Logisch dat hij geniet van zijn werk. “Ik heb een fantastisch vak: geen dag is hetzelfde”, zei de Lindense kok ooit al. “Ik heb het genoegen te mogen koken voor mensen die het waarderen dat je op zoek gaat naar de allerbeste ingrediënten. Natuurlijk is het prettig om te werken in situaties waar geld een ondergeschikte rol speelt, maar kookkunst zoveel méér.”
De topkok kookte ontelbare keren bij mensen thuis. Een exclusief diner in eigen omgeving, als een onvergetelijke culinaire ervaring. Maar met catering en koken op locatie stopt hij per januari.
“Ik zoek steeds wat anders, zie overal kansen in. Dat is altijd zo geweest. Ik heb verschrikkelijk mooie dingen mogen doen, van Den Bosch tot aan Venlo. Maar ik ben zestig en weer toe aan iets anders. Er mag dan een roze wolk om de horeca heen hangen, de realiteit is dat het gewoon keihard werken is. En nu wil ik me nóg meer gaan richten op het bewust maken van gezond eten bij kinderen.” Martien Bos gaat terug naar basis.

Ambassadeur

De Lindenaar is ambassadeur voor lekker eten: “Ik heb een gigantische database aan recepten, word regelmatig gebeld door horecabedrijven die niet meer weten hoe ze verder moeten. Horecaondernemers zijn doorgaans slecht in rekenen, hebben weinig idee van hoe je de prijs van een product moet opbouwen. En dan is er nog het concept; dat is maar een jaar of drie houdbaar. Daarna moet er vernieuwd worden, maar dat gebeurt zelden tot nooit.”
Daar komt nog bij dat de Nederlander volgens Martien Bos ‘niet wil betalen’ voor goed eten. “Wij denken echt voor vijftien euro de man klaar te zijn. Gaan we zelfs nog een beetje trots op ook, als dat lukt. Bij een menu moet een ondernemer aan een omslag denken van een factor vierenhalf. Dat zou betekenen dat je dat gerecht voor drie euro inkoopt... Dat lukt je natuurlijk nooit. Daarom zijn de afgelopen jaren goeie restaurants gestopt, helaas ook in onze regio. De Nederlander krijgt wat dat betreft wat hij verdient… Dat is doodzonde.”

‘Structurele voedingseducatie’

En dus startte Martien Bos, inventief als hij is, een initiatief dat het tij moet keren. Daarbij besefte hij dat je de kiem voor ‘goed eten’ al jong moet leggen: het Smaakcentrum werd geboren. Hij die kookt voor koning en koningin, leert kinderen groente snijden…
Op een positieve manier wordt de oorsprong van veelal slechte eetgewoonten aangepakt door kook-, tuin- en theorielessen te geven aan schoolkinderen. En door gezamenlijk een maaltijd te bereiden en samen te eten. In de dorpsaccommodatie van Linden verscheen in 2014 het eerste centrum. Het richt zicht vooral op kinderen van groep 7 en met 8 van alle basisscholen. “Die zijn zó slim, zuigen alles op. Je kunt ze nog zóveel leren…”
In De Weijer in Boxmeer werd later een tweede centrum geopend. In een veilige en gezonde omgeving wordt op de beide centra ‘les’ gegeven, tijdens de normale schooltijden op maandag, dinsdag, woensdag en donderdag. De accenten liggen op voedingseducatie, waarbij allerlei dimensies van positieve gezondheid aan bod komen. “Kinderen leren er dat er veel meer achter eten steekt dan ze denken.” In de keuken kunnen vijftien kinderen aan de slag, onder begeleiding van vier medewerkers. Ook Martien Bos zélf is er vaak bij. Tegelijkertijd krijgt een andere groep theorieles in een aangrenzende ruimte. Ook de groentebakken, op het oude schoolplein, worden bezocht en benut. “Vroeger had iedereen thuis een groentetuin, tegenwoordig moet er een sticker ‘biologisch’ op staan. Maar het is natuurlijk hetzelfde. Daar willen we kinderen weer vertrouwd mee maken. Ik wil dat ze weloverwogen keuzes kunnen maken. Structurele voedingseducatie, daar ga ik voor.”

Op naar 25 Smaakcentra...

Vorig jaar won het initiatief de Agrofoodpluim van de provincie Noord-Brabant. Volgens gedeputeerde Anne-Marie Spierings geeft Martien Bos ‘een nieuwe generatie een realistisch beeld van de agrofoodsector mee’. Dankzij ondertussen zo’n honderd vrijwilligers en steun vanuit het Land van Cuijkse bedrijfsleven en Rabobank en Jumbo zijn de smaaklessen voor de deelnemende scholen gratis, ook door onder andere de bijdrage van Optimus en Invitare. Een joint venture van Pantein en 65 huisartsen in het Land van Cuijk onderschrijft het initiatief, net zoals GGD Hart van Brabant, die wetenschappelijk onderbouwde ondersteuning levert. “Geen enkele vrijwilliger of bestuurslid ontvangt een vergoeding, we gaan uit van sociale draagkracht. Er komen zo’n 450 kinderen per jaar per locatie, er zijn er dus al meer dan duizend kinderen geweest.”
In Langenboom, bij het Mo’Ment, start vanaf dit schooljaar het derde centrum. En op de planning staat nummer vier: Norbertushof in Gennep, waar Martien Bos in het atrium een mobiele keuken wil inrichten. “De oudjes kunnen er dan mee-eten. Het summum van integratie. Daar ben ik zó enthousiast over…! Uiteindelijk wil ik naar 25 smaakcentra in heel Noordoost-Brabant. Je hebt geen idee hoeveel (instellings)keukens er nog leeg staan… Genoeg te doen, dus!”



MEGENS ELEKTROTECHNIEK

Interact Pro is **de slimme** midden- en kleinbedrijf

Verlichting is niet alleen maar functioneel. Verlichting heeft invloed op onze emoties. En als de verlichting goed is, kan dat het verschil maken tussen een plek waar je graag wil werken en een plek die je zo snel mogelijk wil verlaten. Interact Pro van Philips gaat uit van dat principe. Het is slimme verlichting, speciaal ontwikkeld voor het midden- en kleinbedrijf, waarbij niet alleen besparing, maar ook bedieningsgemak en beheersbaarheid optimaal te realiseren zijn.

Nu steeds meer producten worden gekoppeld aan internet, worden deze alsmaar slimmer. Dit geeft de gebruiker meer flexibiliteit, bespaart extra kosten en biedt meer comfort. Nu led-verlichting de standaard is, ligt er een kans voor de installatiebranche om met slimme verlichting gebruikers een veel betere beleving aan te bieden. De intuïtieve app en dashboard werken samen met lampen en armaturen van Philips, om de kracht van gegevensuitwisseling via internet beschikbaar te maken voor het midden- en kleinbedrijf. Met slimme verlichting kun je nu verlichting installeren die het comfort verbetert, energie bespaart én inzichten geeft voor verdere optimalisatie en besparingen.



Mike Pauwelsen, Tom Wienhofen en Bas Janssen (v.l.n.r.): licht naar voorkeur op elke werkplek.

verlichting voor

Met een schakelaar...

"In het midden- en kleinbedrijf komt je bijna altijd verlichting tegen die je met een schakelaar aan of uit zet. En niet per werkplek, maar voor iedereen tegelijkertijd. Zodra ruimtes anders worden ingedeeld, betekent dat óók dat bijvoorbeeld de bekabeling moet worden aangepast. Met Interact Pro hoeft dat niet: je sluit elk lichtpunt aan op de netspanning en kunt met de app alle werkruimten indelen en het gedrag van de verlichting eenvoudig instellen", aldus Mike Pauwelsen, projectleider, en zijn collega Bas Janssen, projectleider service en onderhoud. Eerstgenoemde is vanuit Philips opgeleid tot led-expert voor het nieuwe product.



"Moet het licht op de gang aan bij beweging? De meeting ruimte anders verlichten zodra de beamer aanstaat? Het licht op honderd procent op dinsdagavond, als de schoonmaker langs komt? Het kan allemaal." De installatie gebeurt snel, is er geen extra bekabeling nodig en je werkt met een intuïtieve app. Zodra de Interact Pro gateway en de Philips Interact Ready lichtbronnen en sensors zijn geïnstalleerd, kunnen deze eenvoudig worden geactiveerd met de app. Binnen een paar seconden klaar voor gebruik.

Naar eigen voorkeur

Mike Pauwelsen: "Daarmee kan in principe elke medewerker het licht op zijn werkplek naar eigen voorkeur aanpassen. Ook kun je ervoor zorgen dat het licht alleen aan is als dat nodig is. Daarmee worden energiekosten lager dan ooit tevoren. Log in op het beveiligde portaal en je krijgt inzicht in de systeemstatus en het energieverbruik van alle geïnstalleerde projecten. Die inzichten kun je gebruiken voor een continue dienstverlening naar je klanten, maar uiteraard ook om je eigen bedrijfsprocessen te optimaliseren.
Bas Janssen vult aan: "Ook wijzelf kunnen op die manier meekijken in het systeem van de klant, om op die manier processen zo optimaal mogelijk te laten verlopen. Interact Pro is ideaal voor bijvoorbeeld bedrijfsverzamelgebouwen, waar beheersbaarheid en wisseling van gebruikers aan de orde van de dag zijn."

Samenwerking met Philips

Megens Elektrotechniek en Seef Beveiligingstechniek hebben in de wijde regio aansprekende projecten uitgevoerd waarbij de nieuwste vormen van led-verlichting zijn geïnstalleerd. Onder meer in de nieuwbouw van Ambiente, op Sterckwijck, en in het Cuijkse Integraal Kind Centrum Dassenburcht. Ook veel kantoren worden voorzien van led-verlichting, duurzaam en met een relatief korte terugverdientijd. Aanleg van led-verlichting komt nog altijd in aanmerking voor de Energie-investeringsaftrek (EIA). "Het komt er kort gezegd op neer dat je je investering van de winst mag aftrekken", aldus Tom Wienhofen, algemeen directeur van Megens. "Wij bieden daarbij financial lease. En met producten van Philips bieden we zelfs operational lease aan."
"Interact Pro is nog nergens toegepast. Het is nog zó nieuw dat Philips ons heeft gevraagd dit systeem verder mee te ontwikkelen. In onze eigen showroom kunnen we echter demonstraties geven en daarvoor is iedereen uiteraard welkom." Via de website van Megens Elektrotechniek kan een introductiefilm bekeken worden.

www.megensbv.nl **www.seefbeveiliging.nl**

REGIONAAL BUREAU VOOR TOERISME







RBT laat zakelijke gasten graag bijzonder Land van Cuijk zien

Grote, vaak internationaal opererende bedrijven krijgen regelmatig gasten over de vloer. Potentiële kopers van nieuwe machines, maar ook kwaliteitscontroleurs en collega's van buitenlandse vestigingen. Of hun partners.

Niet zelden verblijven zij meerdere dagen in het Land van Cuijk of directe omgeving. Bedrijven breken zich al eens het hoofd over hoe zij hun gasten een aantrekkelijk programma kunnen bieden. Uiteraard valt er veel te vertellen over hun onderneming of over de producten die zij maken, maar wat laten zij hun bezoekers verder nog zien?

Het Regionaal Bureau voor Toerisme Land van Cuijk kan bedrijven helpen een interessant programma te maken. Daarbij maakt het RBT gebruik van haar kennis van het bijzondere toeristisch-recreatieve aanbod in de regio én het netwerk dat zij in de afgelopen drie jaar heeft opgebouwd.
"Op aangeven van de bedrijven kunnen wij, uiteraard mede afhankelijk van de behoeften van gasten, uitstapjes naar musea in het Land van Cuijk plannen, maar ook culinaire proeverijen organiseren, verrassende fiets-, wandel- en vaartochten aanbieden en ontspannen avondjes verzorgen", zegt Erik Jansen, toeristisch manager van het Regionaal Bureau voor Toerisme Land van Cuijk. "Ook excursies naar andere bedrijven of inspirerende kennissessies behoren tot de mogelijkheden. Onze meerwaarde voor de bedrijven zit enerzijds in onze kennis van wat het Land van Cuijk bijzonder maakt en onze contacten met ondernemers in de regio. Anderzijds zijn wij ook in staat om de bedrijven, die een beroep op ons willen doen, te ontzorgen door de organisatie van het nevenprogramma voor onze rekening te nemen. Zo kunnen we er samen voor zorgen dat de gasten een onvergetelijke herinnering overhouden aan hun bezoek aan het Land van Cuijk. Unieke ervaringen die zij graag met hun achterban, zowel zakelijk als privé, willen delen."

Samenwerking

De vraag dringt zich op waarom het Regionaal Bureau voor Toerisme dit doet? Het RBT is er toch vooral om meer toeristen en recreanten naar het Land van Cuijk te trekken? "Dat klopt", zegt Erik Jansen, "maar wij zien ook het belang van een brede regionale samenwerking. Het Land van Cuijk is een aantrekkelijke regio om te wonen, te werken en te vertoeven. Dat moeten we niet alleen koesteren en uitdragen, maar ook waar mogelijk versterken. Dat kan alleen door ook over de eigen grenzen heen te kijken en anderen te helpen waar wij dat kunnen én waar dat nodig is."
Het RBT Land van Cuijk heeft afgelopen jaar een aantal nieuwe arrangementen ontwikkeld die zich richten op toeristen en recreanten die het Land van Cuijk willen ontdekken. Tweedaagse Een Goei Leven-arrangementen die deelnemers de mooie plekken en bijzondere bezienswaardigheden van de regio laten zien. "De kennis en de contacten die wij hebben opgedaan bij de bouw van die arrangementen kunnen wij ook prima gebruiken voor het bedenken van zakelijke arrangementen", aldus Jansen.

Bedrijven die belangstelling hebben om eens door te praten over wat het Regionaal Bureau voor Toerisme voor hen zou kunnen betekenen, kunnen contact opnemen via telefoonnummer 06-20597711 of via e-mail: **erikjansen@rbtlandvancuijk.nl**.

SMEDEMA MAKELAARS & TAXATEURS

‘Beleggingspanden vormen interessante markt’

De economie draait op volle toeren. Hoe doet, in het kielzog daarvan, de markt voor bedrijfspanden het? We vragen het Herbert Smedema, van Smedema Makelaars & Taxateurs in Gennep, gecertificeerd in zowel woning- als bedrijfsmakelaardij. Het kantoor bedient het Land van Cuijk en Noord-Limburg.

“Na stijgende huizenprijzen zien we ook de markt voor bedrijfsmatig onroerend goed aantrekken. Vooral verhuur van bedrijfshallen, groot of klein, zit sterk in de lift. Ondernemers kopen echter vooralsnog nauwelijks, ook door de nog altijd moeizaam te verkrijgen financiering.”
“Hetzelfde gebeurt met praktijkruimten. Mede door ontwikkelingen in de zorgsector zat die markt jaren muurvast, maar specialisten gaan er weer voor. Dat leidt tot een carrousel waarbij groeiers grotere ruimten betrekken en starters op hun beurt de vrijgekomen kleinere ruimten overnemen. De kantorenmarkt kent een tweedeling tussen moderne en gedateerde panden, waarbij met name de eerste groep in de belangstelling staat, vanwege comfort en klimaat- en energiedoelen.”
“Winkelruimten blijven lokaal zorgenkindjes. Vooral door het consumentengedrag: we kopen steeds meer online. Ondernemers die online activiteiten combineren met een fysieke winkel, kunnen echter beslist succes boeken. Mijn advies aan pandeigenaren: denk niet meteen in gouden bergen, maar geef ondernemers via een mildere huurprijs de kans om eerst weer te gaan verdienen. De rest komt vanzelf.”
“Interessant zijn de beleggingspanden, vaak woon-winkelruimten. Ook de kleine, particuliere belegger vindt ze interessant om te verhuren, immers op de bank brengt geld nog altijd niks op. Hierin voorzie ik verdere groei. Wij adviseren graag!”

www.smedema.nl



Herbert Smedema
Beëdigd makelaar-taxateur

AAN DE BAL BLIJVEN

ECONSULTANCY GROOTSTE STIJGER TOP 50 INGENIEURSBUREAUS

‘De crisis was voor de anderen’



Met een groei van 32 procent is Econsultancy dit jaar de grootste en meest opvallende stijger in de ‘Top 50 van Ingenieursbureaus’, die het Technisch Weekblad jaarlijks samenstelt. Econsultancy stijgt in de lijst met vijf plaatsen naar plek 43. Directeur Erwin Zwerver: “We hadden de arrogantie om te zeggen: de crisis is niet voor ons, maar voor de anderen. Wij zijn tegendraads gegroeid.” Zwerver, in zijn vrije tijd fanatiek waterpoloër, wil ‘altijd aan de bal’ blijven.

Arcadis blijft het grootste ingenieursbureau van Nederland, gevolgd door Fugro en Royal HaskoningDHV. De wereldwijde omzet van de grote drie blijft echter dalen. Het merendeel van de ingenieursbureaus wist de totale omzet niettemin te verhogen. Meest in het oog springend is Econsultancy, met 32 procent groei. Het ingenieursbureau uit Boxmeer biedt onder meer diensten aan op het gebied van bodem, archeologie, ecologie, infra, geluid en omgeving.

Werven en verschuiven

Erwin Zwerver stelt vast: “Econsultancy is een van de weinige ingenieursbureaus die zijn doorgegroeid tijdens de recessie. We zijn juist enorm gaan werven toen goede mensen op straat kwamen te staan. Ook zagen we dat opdrachten verschoven van grotere ingenieursbureaus naar de kleinere spelers. Opdrachtgevers gingen immers shoppen, op zoek als ze waren naar het meest scherpe tarief.”

Econsultancy heeft naast de vestiging in Boxmeer ook kantoren in Swalmen en Doetinchem en werkte aanvankelijk vooral in Zuid-oost-Nederland. Maar door het openen van nog twee vestigingen, in Zwolle en Rotterdam, is er inmiddels een landelijk dekkende dienstverlening. “In de crisisjaren hebben wij er veel klanten bij gekregen. Daarnaast hebben we onze specialismen – bodemonderzoek en -sanering – verder uitgebreid om aan bestaande klanten tegemoet te komen.”

‘Tegendraads groeien’

“Lang niet iedereen in ingenieursland doet wat wij doen. De ‘ecologische tak’, ons specialisme, is minder goed bezet. Wij mogen ons binnen dat vakgebied tot de top tien van Nederland rekenen. Met onze uitbreiding van het dienstenpakket richting water en geluid zijn we tegendraads gegroeid. We gaan nu richting de 140 medewerkers. We zijn niet meegegaan in de krimp, maar hebben juist landelijke dekking gezocht én gerealiseerd. Verdere groei is overigens geen doel op zich: we willen graag stabiliseren.”


Foto: Rob Overmeer

Vorig jaar verzorgde het bureau de archeologische opgraving en het afvoeren van de grond op het Bedrijvenpark Laarakker langs de A73, in opdracht van de gemeente Cuijk. Op het terrein werd een twintigtal prehistorische boerderijen ontdekt. Verder werden vijftien graven gevonden in grafheuvels, en een Romeinse muntschat.

Je hoofd leegmaken

Tussen de zakelijke beslommeringen door speelt Erwin Zwerver waterpolo op hoog niveau. Eerder deed hij dat al, totdat hij resoluut stopte. Maar het bloed kruipt waar het niet gaan kan... “Acht jaar geleden dacht ik: ik ga er gewoon weer voor. Na de eerste training sliep ik amper omdat mijn hart zo tekeer ging. Het was zwaarder dan dat ik me had voorgesteld. Als kind deed ik jarenlang aan wedstrijdzwemmen én aan waterpolo. In de jeugd speelde ik nog in de hoofdklasse.”

Maar toen hij ging ondernemen, bleek elke dag trainen niet langer te combineren. “Met mijn compagnon heb ik in 1996 in Swalmen de eerste vestiging van Econsultancy opgezet. Daarop ben ik in één keer gestopt. Te resoluut: opeens stoppen doet veel met je lijf. Maar goed, ik ben weer bezig en kan met waterpolo mijn hoofd helemaal leegmaken.” Een blessuregevoelige sport is waterpolo volgens Erwin Zwerver niet, al kan het er ooit hard aan toegaan bij een balgevecht. “Dan krijg je een tik of heb je zo maar een paar krassen op je rug…”

Aan de bal

“Inmiddels ben ik speler-coach van het eerste team van Spio in Venray en verder speel ik af en toe mee met het masterteam van De Robben in Hilversum. Ik ben de jongste, maar die mannen zijn nog enorm fit. En waterpolohumor is overal hetzelfde, fantastisch vind ik dat. Met De Robben ben ik op toernooi in Sint Petersburg, Kiev en Dubai geweest, en volgend jaar gaan we naar Colombia en Malta.” Ook het WK in Zuid-Korea, volgend jaar, lonkt. “Wat opvalt: je treft in het waterpolo veel ondernemende mensen. Ik haal er zelfs opdrachten voor Econsultancy uit. Kijk, zo blijf je altijd aan de bal.”

Kampioen wedstrijdzwemmen

Om fitter te worden voor waterpolo, ging Erwin Zwerver ook weer wedstrijdzwemmen. “Iemand wees me erop dat ik best de limiet, dus de kwalificatie-eis, zou kunnen halen voor de 50 meter vlinderslag op het WK in mijn leeftijdscategorie. Ik dacht: proberen kan altijd. Dat ging me nog best gemakkelijk af ook! Zo gingen we dus vorig jaar met ons gezin naar het WK zwemmen in Boedapest. Toen ik aan de beurt was, stond in alle kantines van Econsultancy de stream aan. Ik won mijn serie en werd 77ste van de 140.”



Plus de dag met frisse blik van Countus accountants + adviseurs

‘Doe je niets, dan weet je zeker dat je niks krijgt’

Plus de dag! Dat is de boodschap van Countus accountants + adviseurs in Mill. Hoe ze dat doen? Businessteamdirecteur Rudolf Somsen legt het uit in duidelijke taal. “Klanten gaan nooit van je bedrijf houden als jouw werknemers dat ook niet doen. Start dus intern. Dat hebben we bij Countus Mill ook gedaan. Onze nieuwe werkwijze vroeg om een verandering in denken. We zijn namelijk geen cijferfabriek meer, maar een adviesorganisatie die zijn nek uitsteekt voor de klant”

Somsen ondersteunt met zijn team van 22 medewerkers, zowel MKB als agrarische bedrijven. “365 dagen per jaar werken we stap voor stap aan het succes van onze klanten. We zorgen voor financieel inzicht, sparren op het niveau van de ondernemer en denken net een stapje verder. Alles met het oog op het resultaat, zodat onze klanten kunnen groeien. Hierbij gaan we de confrontatie niet uit de weg. We zijn niet pleasing, maar zetten onze klant écht aan het denken. Gekscherend zeg ik wel eens dat het iedere dag carnaval is; plus de dag betekent ook ongeremd zeggen wat je denkt.”

> *“We zijn niet pleasing, maar zetten onze klant écht aan het denken”*

Prikken en porren

“Zo heeft iedere ondernemer lange termijn doelen. Als wij onze twijfels daarbij hebben, zeggen we dat absoluut. We durven te prikken en porren en uitspraken als ‘heb je daar over nagedacht’ komen regelmatig voorbij. Natuurlijk wil de klant weten waarom we die uitspraak doen; ook dan durven we onze mening te uiten. Onze klant hoeft het daar helemaal niet mee eens te zijn, maar door dit gesprek kan hij zijn eigen keuzes nog beter onderbouwen. Proef je twijfel, dan is het goed om de kwestie nog eens onder de loep te nemen.”

“Al is het maken van fouten ook helemaal geen probleem’, gaat Somsen verder. “Als je een statement maakt, ga je wel eens op je snuit. Maak daar geen punt van. Sta je team en jezelf het juist toe. Het levert de meest waardevolle lessen op. Durf te vernieuwen. Pak aan. Doe je niets, dan weet je ook zeker dat je niks krijgt. Inzet maakt omzet; dat is volgens mij de kern van ondernemerschap. Gelukkig hebben we hier in de regio een hoop ondernemers die echt out of the box durven te denken. Daarom past Countus Mill ook zo goed in het Land van Cuijk.”



Naast de ondernemer

Als ondernemer wil je niet voor verrassingen komen te staan. Je moet je cijfers paraat hebben en weten wat je wilt. De accountants en adviseurs van Countus staan dan ook naast de ondernemer, zodat je niet twijfelt en meteen je vragen stelt als informatie gewenst is. Ondersteuning nodig bij een gesprek met je bank? Geen probleem. “Die komen ook met z’n tweeën; de één praat, de ander observeert. Dat spelletje kunnen wij ook”, lacht Somsen.

“We zorgen voor een goede voorbereiding op het gesprek. De klant weet precies wat hij wil en kan dit onderbouwen. Als hij zegt ‘we gaan die kant op’ dan gaan we er samen vol voor om dat geregeld te krijgen. Als je dat doet, kom je heel ver. Zo plus je de dag van een ondernemer!”

Benieuwd hoe we samen jouw onderneming kunnen plussen? Op 14 oktober zijn we te vinden op het Pluk en Oogstfeest in Mill. Zin om kennis te maken? Kom vooral even langs!

Countus
accountants+adviseurs

HOLLAND EXPAT CENTER SOUTH

Ontzorging bij zoektocht naar internationale talenten

In hun zoektocht naar talenten kijken grotere ondernemingen niet zelden over de landgrenzen heen. Maar ook het midden- en kleinbedrijf kan behoefte hebben aan kennis-krachten, die van die zich vanuit het buitenland aandienen. Maar hoe haal je deze professionals binnen? En hoe houd je zo'n international? Holland Expat Center South is een non-profit overheidsinstantie die het bedrijfsleven daarbij helpt. Ook in het Land van Cuijk.

Holland Expat Center South is een gezamenlijk initiatief van het overgrote deel van de Noord-Brabantse gemeenten, waaronder die in het Land van Cuijk, de Immigratie- en Naturalisatiediensten (IND), Brainport Development en de provincie Noord-Brabant.

Thuis voelen

Holland Expat Center South koppelt de procedures en informatie-voorziening aan elkaar om internationals en hun families te helpen zich in hun nieuwe woon- (en werk)omgeving te vestigen. Het belangrijkste doel: internationals helpen zich welkom en thuis te voelen. Iris van Daal is accountmanager bij Holland Expat Center South: "Onze diensten zijn goed voor werkgever én werknemer. We handelen snel en dus kan er snel gestart worden. We ontnemen de werkgever een aantal lasten en ondersteunen hem bij de afwik-keling van de indiensttreding."
"We informeren het bedrijfsleven, met name het midden- en klein-bedrijf over hoe je internationaal talent – van binnen of buiten Europa – binnenhaalt en behoudt. We ontzorgen daarin: alle faciliteiten kunnen via ons, dus via één loket, geregeld worden: van inschrijving bij de gemeente, aanvragen van een BSN-nummer tot aan verwijzen en informeren van de international over huisvesting toe. We doen nog méér, zoals het organiseren van diverse initiatie-ven eromhéén, om deze mensen prettig te laten landen. Daarbij spreken we vaak ook hun taal, of in ieder geval Engels."

Gratis dienstverlening

Om de internationals bij aankomst en tijdens hun eerste maanden in Nederland te helpen, is een onderscheidende samenwerking tot stand gebracht tussen Holland Expat Center South en particuliere dienstverleners. Dit partnerschapsprogramma leidt internationals om naar betrouwbare serviceproviders in een breed scala van expatgerelateerde sectoren. Denk aan: formaliteiten, belastingen, financiën en verzekeringen, onderwijs en carrières, persoonlijke en sociale behoeften, en cultuur en vrije tijd.



Iris van Daal, accountmanager

Jeroen Beuken, business developer Land van Cuijk, benadert samen met Iris van Daal ondernemingen die gebruik zouden kunnen maken van de diensten van het Holland Expat Center. Onbekend maakt immers onbemind. Iris van Daal legt uit: "Wij bieden een brede dienstverlening: vorig jaar klopten zo'n 2600 internationals bij ons aan. Dit jaar gaan we richting 3000."

Geslaagde samenwerking

Jeroen Beuken haalt een voorbeeld van een recent geslaagde samenwerking aan: "Een bedrijf uit Mill wilde een kennismigrant uit Australië aannemen, maar voor hen is dit geen dagelijks werk. Wij verwezen hen door naar Holland Expat Center en zij hielpen vervolgens met procedures. Overigens ondersteunt het Center ook relatief dichtbij huis wanneer het gaat om personeel uit Duitsland of België, en niet alleen in China of Amerika. In het ontzorgen schuilt hun grote kracht." Voor meer informatie, mail naar: i.van.daal@eindhoven.nl.

www.hollandexpatcenter.com

Nu al volop kruisbestuiving op Maasvallei Business Beurs



In de aanloop naar de Maasvallei Business Beurs Boxmeer hebben exposanten alvast een kijkje kunnen nemen in de beurshallen van het Lion Center Boxmeer. Een nieuwe locatie voor de beurs op woensdag 7 en donderdag 8 november.

Bijzonder is volgens de organisatie dat standhouders nú al met elkaar bezig zijn om de beurs tot een succes te maken. Die onderlinge samenwerking zal straks tot een verfrissende presentatie leiden. De kennismaking met de nieuwe locatie stemde alom tot tevredenheid. Een van die exposanten is de Boxmeerse ondernemer Toon Zeegers, die samen met compagnon Ted van Eldik een internationaal expeditiebedrijf runt in Heijen. “Dit wordt onze tweede Maasvallei Beurs en wij zijn enorm content over de nieuwe aanpak van de organisatie”, vertelt hij. “De locatie is ideaal voor een mooie regionale beurs: parkeergelegenheid, indeling van de stands, entree, horeca. Ik geef het geheel voor deze beurs nu al twee duimen. Ik kan elke regionale ondernemer aanraden ook mee te doen aan deze beurs, of deze op z’n minst te bezoeken. Wij werken weliswaar internationaal, maar er gaat niets boven persoonlijk contact met ondernemers uit eigen regio.”

De beurs is beide dagen open van 16.00 tot 21.00 uur. Locatie: Lionstraat 8, bedrijventerrein Saxe Gotha. De toegang is gratis, op vertoon van visitekaartje of toegangsbewijs, dat gratis te downloaden is op: **www.maasvallei.net**. Daar vindt u ook meer informatie.



Dagelijks komt er een onvoorstelbare hoeveelheid informatie op ons af. Dat gebeurt vaak met de nodige omhaal van woorden. En het is zo simpel: hoe duidelijker de boodschap, des te eerder het doel wordt bereikt.
The Write House weet dat. Tom Verstegen is maker van toegankelijke teksten voor onder meer brochures, flyers, mailings, nieuwsbrieven, jaarverslagen en websites. Prettig leesbaar, doelgroepgericht.
Maar ook schrijver van pakkende advertorials of prikkelende artikelen voor magazines, glossy’s of de krant. Een bestaande tekst bewerken of redigeren? Kan ook!

The Write House teksproducties

(0485) 47 98 98 | www.thewritehouse.nl | Wethouder Lindersstraat 79, 5455 GJ Wilbertoord

WURSTPARTYEVER



Netwerken tussen de bierpullen

Onder het motto 'Gemütlichkeit kent keine Zeit' wordt zaterdag 24 november het Ebben Inspyrium omgebouwd tot een Bayerische Bierhalle. Een van de aanjagers voor dit 'bierfest' is de Cuijkse ondernemer Paul van Schaijik, geen onbekende in de vaderlandse amusementsindustrie. Hij voorziet een avond onbezonnen plezier en vooral een uitgelezen, informele netwerkmogelijkheid voor bedrijven en instellingen uit de regio. Bist du dabei?

"We organiseren dit met team Full House, dat samen met ondernemers ook achter Theatric Beats zat. Wij luisteren heel goed naar de wensen van het publiek. Die veranderen voortdurend, zoals dat overal in de consumentenwereld gebeurt. 'You have to change to get better', zeggen ze toch? Na twee geslaagde oktoberfest-edities wilden we iets anders. Nu is een oktoberfeest 'achter in mei' een beetje raar, dus hebben we gekozen voor 24 november: WurstPartyEver Het wordt een avond met een dikke knipoog naar de Duitse (muziek)-cultuur. Wie kent nummers als 'Du', 'Ein Festival der Liebe' en 'Griechische Wein' niet?"

Het team, bestaande uit Elize van den Berg, Aik Ducaat, Tom Evers en Paul van Schaijik en andere vrijwilligers, mikt op een mix van jong en oud publiek. "Je werkt onbewust aan je netwerk en de ervaring leert dat er ook deze avond weer Dui(t)s(ter)e deals gesloten worden", schatert de Cuijkse ondernemer. "Zonder gekheid: hier kun je collega's en medeondernemers op een heerlijk informele manier leren kennen. Iedereen krijgt van ons een hoedje op, dus je bent op voorhand gelijk. Mooi toch?"

Programma

Het programma is vakkundig dichtgetimmerd. Licht en geluid wordt verzorgd door Primetime. Het Feestteam – bekend van 'Shirt uit een zwaaien', en voor deze gelegenheid omgedoopt tot Das Fest-team – komt de boel op stelten zetten. De Duitse Kamelia treedt op en laat natuurlijk de hit Atemlos van Helene Fischer horen. En bij een WurstPartyEver hoort ook Rodel Rob. De ouderen onder ons kunnen zich laven aan de klanken van Jacques Herb, still going strong, die in 1971 een monsterhit scoorde met de tranentrekker 'Manuela'.
En dan zijn er nog De Sjonnies, die ook al een tijdje meegaan en nog altijd overal het dak eraf weten te krijgen. En dus ook van een bierhal… Onder die omstandigheden mag een Duitse dj het feest, dat tot 2.00 uur duurt, afsluiten. Het duo Paulus & Peter, praat, onder het credo 'Stimmung met Paulus und Peter', de avond aan elkaar.
En uiteraard ontbreken het aanslaan van het vat, boomstamzagen, bierpultillen, spijkerslaan en een jodelact niet. Kom verkleed in je Lederhosen of Dirndl. De mooiste outfit wint een prijs!

Bist du dabei?

Een kaartje kost €69,95 excl. btw. Daarvoor krijg je entree, het complete muziekprogramma, Kaffee und Kuchen (aangeboden door Coffee@ Work) en elf consumptiebonnen. Voor bedrijven, carnavalsverenigingen enen vriendenclubs staat er, van 18.30 tot 21.00 uur, een Bayerische Wurstmaaltijd klaar, bereid door het Wapen van Beers. Vanaf 21.00 uur barst dan het grote feest los. Aanmelden kan nog, in groepen van minimaal acht personen. Ga daarvoor naar onderstaande website.

www.wurstpartyever.nl



Mr. Ramon van Schijndel
Notaris

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

Overdrachtsbelasting bij bedrijfsopvolging

Bij een bedrijfsoverdracht komt de fiscus op meerdere manieren om de hoek kijken. Omdat de wetgever het niet goed vindt als ondernemingen vanwege de belastingdruk niet, of minder makkelijk kunnen worden overgedragen, heeft hij diverse belastingvrijstellingen in het leven geroepen. Ook voor de overdrachtsbelasting geldt er een vrijstelling. Als er in een onderneming vastgoed zit, kan dit onder omstandigheden vrij van overdrachtsbelasting worden overgedragen.

De toepassing van deze vrijstelling voor overdrachtsbelasting kent wel strenge regels, die ook nog eens door de fiscus strikt worden uitgelegd als er sprake is van een onderneming die als bv wordt gedreven. Zo moet het bedrijf binnen de familie worden overgedragen en moet het een materiële onderneming zijn; het moet een 'echt' bedrijf zijn, niet zomaar wat vermogensbeheer.

Laatst heeft de fiscus, bij een bedrijfsoverdracht waarbij een bv met daarin een grote vastgoedportefeuille binnen de familie over werd gedragen, belasting geheven. De verkrijger pikte dit niet en ging naar de rechter. Met succes! Het gerechtshof gaf hem gelijk en vond dat wanneer de volledige zeggenschap overging er een vrijstelling voor de overdrachtsbelasting van toepassing was. De Hoge Raad kan zich in de toekomst nog anders opstellen, maar op dit moment heeft de rechtspraak een voor bedrijfsoverdrachten in de familiesfeer gunstige uitspraak gedaan.

Wat nu als u uw familiebedrijf over wilt dragen en het is nog niet zeker dat de Hoge Raad zich hierbij aansluit? Dan wordt geadviseerd om wel overdrachtsbelasting af te dragen, maar bezwaar te maken tegen de overdrachtsbelastingaanslag onder verwijzing naar de uitspraak van het gerechtshof. 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

Transitievergoeding terugvorderen van de overheid

Op 1 juli 2015 is de WWZ in werking getreden. Een belangrijk onderdeel van deze wet was de introductie van de transitievergoeding. Deze vergoeding werd geïntroduceerd als vervanging van de bestaande beëindigingsvergoeding. Gebleken is dat rechters ook een transitievergoeding toekennen als een arbeidsovereenkomst eindigde vanwege ziekte van een werknemer die langer dan twee jaren had geduurd.

Veel werkgevers blijven een transitievergoeding na 104 weken ziekte onredelijk vinden. De gehoorde bezwaren zijn dan dat er al twee jaar lang loon is doorbetaald terwijl de werknemer ziek thuis zit en dat na afloop van deze twee jaren, als de arbeidsovereenkomst ten einde komt, ook nog eens een transitievergoeding voldaan moet worden. Dat terwijl sommige werknemers aansluitend een volledige WIA-uitkering ontvangen en de vergoeding dus niet gebruiken waarvoor hij bedoeld is, namelijk de transitie naar nieuw werk.
In de praktijk werd het 'slapend houden van een arbeidsovereenkomst' als oplossing bedacht. Dan eindigt een arbeidsovereenkomst niet, terwijl na 104 weken ook geen loon meer betaald hoeft te worden. Ook daaraan kleven echter weer risico's, met name indien de werknemer weer beter zou worden of er cao-verplichtingen voor alle werknemers (dus ook de slapende dienstverbanden) worden opgelegd.
Na veel discussie komt de politiek met een oplossing en wel in de vorm van een wettelijke regeling. Deze wet treedt in werking op 1 april 2020 en geeft elke werkgever die in de periode 1 juli 2015 tot 1 april 2020 een transitievergoeding na 104 weken ziekte heeft betaald, de gelegenheid deze binnen zes maanden terug te vorderen. Heeft u hierover vragen of heeft u een ander juridisch probleem? De deskundige advocaten van GH Advocaten staan u graag vrijblijvend te woord.



Ronald Korsten
Arbeidsfysiotherapeut

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

Zit je recht?

We kennen ze allemaal: de plaatjes die laten zien hoe een optimale kantoorwerkplek eruitziet. Eén keer de stoel en tafel goed instellen en rug-, nek- en schouderklachten verdwijnen als sneeuw voor de zon. Toch bijzonder dan, dat wanneer je in je kantoor naar je collega's kijkt, er bijna niemand echt mooi recht zit. Er is een discrepantie tussen wat er meestal wordt geadviseerd over een optimale zithouding (de plaatjes) en wat we ten uitvoer brengen. Waar zit hem dat dan in? Vreemd toch?

Dat valt mee. Een mens is niet gemaakt om lang in dezelfde actieve positie te blijven zitten. En luiheid zit zelfs in onze genen gebakken. Een relaxte houding achter een monitor is daar een exponent van. En variëren van houding, deze afhankelijk maken van je momentane activiteit, is juist gewenst.

Wanneer je intensief achter je pc aan het werken bent, kan een optimale bureau-instelling en een goed gestrekte houding een bijdrage leveren om overbelasting te voorkomen. Niets mis mee! Maar de uitdaging is ook ervoor te zorgen dat je werk en dus je houding niet te eenzijdig is.

Bij een creatieve sessie kan je ook kiezen voor een bankstel. En staand overleggen, wordt gelukkig steeds vaker gedaan. Een in hoogte verstelbaar bureau is natuurlijk super! Dan kan je voor jezelf afspreken om bijvoorbeeld het leeswerk staande te gaan doen.

Streef dus niet na dat iedereen perfect recht zit. Als het goed is, zie je mensen steeds van houding veranderen. En ik durf te wedden dat dat ook een gezonde beweging in de organisatie geeft! Interesse? Ik kom er graag meer over vertellen.

Authenticiteit: in of oud?

Met vier akkoorden veroverden ze de hele wereld: The Rolling Stones. Het geheim? Ze beten zich niet vast in ingewikkelde, gezochte dingen, maar maakten gewoon hun eigen gekke feestje. Juist omdat ze geen muzikale hoogvliegers waren, verkenden ze nieuwe wegen. Hun beperking was hun kracht! Het door ontwikkelen van één ding waar je dan verschrikkelijk goed in wordt. Stiekem heel innovatief!

Innovatie door authenticiteit
Van sommige woorden krijg je acuut jeuk. Neem 'authenticiteit'... 'Een uniek handgemaakt tafeltje met authentieke details'. Bij authentiek denk je aan marketingterminologie, aan heel oude dingen. Authentiek is platgeslagen. Het was té in. Of het is het té oud? Jammer, want authentiek staat eigenlijk voor zelfkennis, weten waar je goed in bent en waar je valkuilen zitten. Congruent in je denken en doen! Echt authentieke mensen en bedrijven kunnen een wereld in beweging brengen. Juist door authentiek te zijn, ontstaat innovatie.

Rimpelloze bedrijven
Het tegenovergestelde van authentieke organisaties? Inwisselbare organisaties. Ik zie het steeds meer om me heen. Rimpelloze bedrijven, zonder gezicht. Te veel Six Sigma, zo lean dat er geen backbone meer is. Doorgeschoten in doorontwikkeling en optimalisatie. Het gevolg: weinig passie bij de medewerkers. Medewerkers die komen en gaan, gedreven door geld. Het bedrijf is toch inwisselbaar.

Niet te koop
Om begeesterde medewerkers aan je organisatie te binden, is geld niet genoeg. Want bevlogenheid is niet te koop. Bevlogenheid komt van binnen. Als bedrijven aansluiten bij waar ze écht goed in zijn, bij gedeelde passie van de medewerkers, ontstaat er een uniek bedrijf. Een bedrijf waar je samen stoeit met nieuwe ideeën. Niet inwisselbaar, maar lekker authentiek. Een bedrijf waar mensen graag zijn (én blijven!).

Lekker stoeien
Bedrijven zoeken vaak naar geforceerde manieren om te innoveren. Ze kijken druk om zich heen. De horizon afspeurend naar innovatie. Het gouden ei of de kip die dat kan leggen. Tevergeefs. Onnodig! Want echte innovatiekracht begint van binnen, bij authenticiteit. Door van je gebrek je geluk te maken. Door met plezier te doen waar je samen goed bent. Net als de Stones.

Volvo
Mooi voorbeeld van innoveren door bij jezelf te blijven, vind ik de nieuwe businessstrategie van Volvo. De gebruiker stond altijd al centraal! Met een submerk evolueren ze van een conventionele autofabrikant naar een direct aan de consument leverende dienst-verlener. Geen auto's meer verkopen, maar mobiliteitsdiensten leveren. De nieuwe deelauto wordt weliswaar goedkoper gefabriceerd, maar Volvo bezuinigt niet op wat Volvo tot Volvo maakt. De dikke V van Veiligheid, met de eenvoud m als merknaam. De gebruiker wederom centraal. Innovatie vanuit authenticiteit!

Sander Groenen

inagro NIEUWE PERSPECTIEVEN VOOR AGRIFOOD & LEEFOMGEVING

COLUMN



Martijn van Gemert
Directeur Van Gemert Installatiegroep

‘Rasoptimist’

Afgelopen zomer was minister Eric Wiebes te gast in VPRO Zomergasten. Als geïnteresseerd volger van alles omtrent de energietransitie wilde ik deze aflevering van Zomergasten graag zien.

De confrontatie met de mens én de politicus Eric Wiebes leverde drie uur boeiende televisie op. Wiebes brak in het interview onder andere een lans voor optimisten: “Alle vooruitgang komt door optimisten. Het gouden idee, daar word je heel enthousiast van. En dan allemaal tegenslagen, dan wordt het een gevecht, dan zie je wallen onder de ogen en ‘we geven het op’, maar toch niet. En aan het ’t eind zeg je: het is vooruitgang. Minder mooi dan we dachten, maar het was het wel waard.” Aldus Wiebes.

Zelf ben ik ook overtuigd van de kracht van optimisme. Ik ken geen rasondernemer die niet optimistisch is. Helaas is niet iedereen een geboren optimist, daarom een paar tips om positiever in het leven te staan:

1. Kijk niet naar problemen, maar denk in oplossingen.
2. Omring je met mensen die positief zijn.
3. Schrijf dagelijks/wekelijks je successen op en deel ze met anderen.
4. Inspireer jezelf.
5. Tel je zegeningen, stop met klagen.
6. Richt je op het heden, niet op het verleden.

Er wordt inmiddels in Nederland veel geklaagd over de energietransitie: het is te duur, het gaat te snel, het kan niet, etcetera. Ik vertrouw echter op de optimist Wiebes, en ga ervan uit dat we rond 2030 kunnen zeggen: het was vooruitgang, minder mooi dan we dachten, maar het was het wel waard!

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

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

COMPLETE ONTZORGING

Weemen:
van drukker naar totaalleverancier in communicatiemiddelen

In 1974 startte Weemen als drukkerij, in een schuurtje achter het huis van Tiny en Ria Weemen in Haps. Met vakmanschap, hard werken, een hoge mate van klantgerichtheid en bijzondere service groeide het familiebedrijf sinds die tijd gestaag. Nadat zoons Maarten en Twan in 2010 het bedrijf van hun ouders overnamen, maakte Weemen opnieuw flinke stappen en werd de drukker van weleer een totaalontzorger en totaalleverancier op het vlak van communicatiemiddelen. Behalve hoogwaardig drukwerk levert Weemen nu een compleet pakket aan communicatiemiddelen. Ofwel: Weemen is actief in web, print en promo.



Team Weemen Haps: v.l.n.r. René Goossens, Anita Venbrux, Ingeborg Giepmans, Hans Hendriks, Judith van der Linden, Joris Foolen, Linde in 't Zandt en Gideon Zonnenberg.

Broers Maarten en Twan Weemen winden er geen doekjes om: "De vele ondernemers in deze regio hebben een sterke behoefte aan een duurzame en betrouwbare hands-on partner die hen ontzorgt als het gaat om communicatiemiddelen. Wij zijn daar op ingesprongen, omdat we merken dat onze formule ook op andere plaatsen aanslaat. Bij Weemen draait het behalve om kwaliteit om snelheid van leveren - tot in de kast als het moet! -, pro-activiteit en complete ontzorging van onze relaties. Zij waarderen bovendien het meedenken bij Weemen. Zo kunnen ze altijd rekenen op passende communicatieoplossingen voor elke uitdaging!"

Breed pakket

Als totaalleverancier levert Weemen een compleet pakket aan communicatiemiddelen. Van hoogwaardig (digitaal) druk- en printwerk en promotionele artikelen tot signing artikelen. Folders, brochures, briefpapier, visitekaartjes, gespecialiseerd drukwerk, caps, tassen, pennen, vlaggen, (roll-up) banners, beurswanden, raamfolies, magneetplaten, et cetera: bij Weemen vind je alles onder één dak. "Tegelijk kun je bij ons terecht voor de realisatie van je website, web-to-print oplossingen, onze unieke brandportals, maar net zo goed voor een gedegen communicatieadvies."

Co-creatie

Bij Weemen is men ervan overtuigd dat je samen tot de beste resultaten komt. "We geloven sterk in duurzame relaties met onze klanten, partners én medewerkers. Onze professionals streven altijd naar partnerships en co-creatie. Om die duurzame samenwerkingen te realiseren doen we graag op een persoonlijke en betrokken manier zaken en maken we ons sterk voor de complete ontzorging van onze relaties. Korte lijnen, snel schakelen, denken in oplossingen op maat, innovatief en creatief waar nodig. Zodat je altijd weet dat het goed komt."

WEEMEN.NL
WEEMENPROMO.NL

weemen
WEB | PRINT | PROMO

Wat vinden klanten van Weemen?

- "Naast standaard drukwerk levert Weemen ons nu ook relatiegeschenken en gadgets. 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*
- "Alles gaat bij ons als papiergroothandel onder een vergrootglas, om aan onze kritische eisen én die van de branche te voldoen. Weemen begrijpt de omstandigheden waarin we werken. Behalve de hoge kwaliteit die Weemen levert, zijn het de flexibele accountmanagers die de samenwerking zo prettig maken." *Joyce Beumer, Marketing Manager Benelux, Papyrus Groep*









“Verfijnd
robuust”

KLOMP
KEUKENS & INTERIEURBOUW

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