Een uitgave van Spraekwater

Inzicht

Land van Cuijk & Noord-Limburg

september 2017 - nr. 9



"Hét netwerk-evenement waar u de regionale kansen en kwaliteiten ontdekt."

13 & 14 SEPTEMBER: HET REGIONALE NETWERKEVENEMENT

Bedrijvig Land van Cuijk & Noord-Limburg **nodigt u uit**

Ondernemersprijs | MSD Animal Health | Marel Stork Poultry Processing
Laarakkers | Gereedschapmakerij | Innovatieve hotspot Land van Cuijk



BUREAU VET WENST DE GENOMINEERDEN VOOR DE ONDERNEMERSPRIJS

SUCCES!



Bureau Vet, Erik Verpoort
Winnaar starterssprijs 2016

www.bureauvet.nl

Bureau Vet
De Raetsingel 1
5831 KC Boxmeer

T 0485 520 172
E info@bureauvet.nl
W www.bureauvet.nl

Vier Online succes

VOORWOORD



Robert Hermens
Uitgever

Kende gij Een Goei Leven?

Ik zeg het vaak: de boeren zijn de economische motor van onze regio. Bezitten de meeste grond, sluiten de grootste hypotheken, hebben veel te verzekeren, verkopen het meest en zijn ook nog eens beeldbepalend voor de regio. Ze staan aan het begin van de voedselketen waar veel eurootjes in omgaan. Ze steken de nek uit waar we met z'n allen van mee-eten. Dat mag allemaal best met wat meer trots!

'Goed eten; daar houden we van', is een bekende supermarkt-slogan. Ongetwijfeld gekozen omdat iedereen zich erin kan herkennen. Aan veel eindproducten in de supermarkt hebben wij als regio een steentje bijgedragen. Dat moeten we laten (w)eten, want daar liggen onze kansen! Ons vestigingsklimaat voor bedrijven in deze sector is uitstekend en de omgeving leent zich goed voor toeristen met smaak. 'Een Goei Leven' is zo'n initiatief waarbij de mouwen opgestroopt worden door de regio. Ik heb vertrouwen in een goede uitwerking van dit project! Onze voedingsbodem is immers uitstekend! 'Een Goei Leven', daarin wil iedereen zich toch herkennen?

Tot slot een goede Bedrijvig Beurs gewenst en veel leesplezier met deze bomvolle editie van InZaken Land van Cuijk & Noord-Limburg. Volg je InZaken ook al online via jouw social media kanalen?

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

INHOUD



16 | Maasvalleiwonen Beurs
Onder het motto 'Haal uw woonwensen dichterbij' stelt de woon- en (ver)bouwbeurs van Maasvalleiwonen de regio nadrukkelijk centraal. Ruim vijftig bedrijven op het gebied van wonen, bouwen en verbouwen bieden op 23 en 24 september een kijkje in hun keuken.



18 | MSD Animal Health
MSD Animal Health in Boxmeer staat in de steigers. Zowel binnen Research&Development als de productieafdelingen wordt flink uitgebreid en nieuw gebouwd. Het levert nu al, maar ook de komende jaren, telkens tientallen nieuwe arbeidsplaatsen op.



37 | Laarakkers in hartje Düsseldorf
Een sloopproject in hartje Düsseldorf is in de regel een logistiek hoogstandje. Al helemaal als het object in kwestie prominent is gelegen aan de Königsallee, de duurste winkelstraat in Duitsland. Laarakkers 'sloopt' daarbij de Deutsche Bank.



42 | Unieke kansen in innovatie
Met de themabijeenkomst tijdens Bedrijvig Beurs over het project Innovatieve hotspot Land van Cuijk willen de vijf gemeenten meer vertellen over de unieke kansen die onze regio biedt als het gaat om innovatie.

En verder...

5 | Column Anton Loeffen **6 |** Kort Nieuws **7 |** Column Emile Willems **20 |** Column Pierre Hermans **32 |** Op het matje **34|** Regiobank **36 |** Column Eugène van Kempen **60 |** Inzichten

Colofon

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

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

Deze editie is mede tot stand gekomen door: The Write House tekstproducties, Hagemann 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.

©2017 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

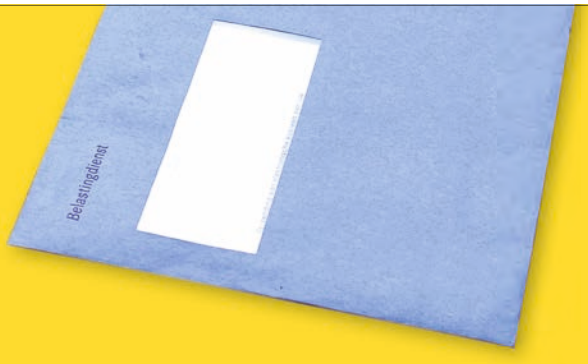
Advies

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

‘Nu worden de terroristen bang…’

Onder het mom van terrorismebestrijding is recentelijk door de Nederlandse regering de zogenaamde sleepnetwet aangenomen. Een zeer discutabele wet die de Nederlandse inlichtingendiensten het recht geeft om alle denkbare informatie over jou te verzamelen. Je belastingaangifte, de websites die je bezoekt, je persoonlijke en zakelijke mail, je bankrekeningen, je WhatsAppberichten, Facebookposts, je medisch dossier, de inhoud van je telefoon en computer, camerabeelden van steden en winkels die je bezoekt, enzovoort.

Nu verwacht je in Nederland dat er toch een serieus justitieel onderzoek naar je moet zijn. Op z’n minst verwacht je dat er iemand van Justitie of het OM toestemming moet geven. Nee hoor, in principe wordt eenvoudigweg alles van zoveel mogelijk mensen verzameld. Die verzamelde informatie mag ook zonder voorbehoud, zonder anonimisering en zonder enige uitsluiting van informatie over onverdachte personen worden gedeeld met andere onderzoeksinstanties en buitenlands mogendheden. Kortom, de inlichtingendiensten van de VS, Turkije, Saoedi-Arabië en andere ‘bevriende’ mogendheden krijgen een vergaarbak met vertrouwelijke informatie waarin ze naar believen kunnen grasduinen.

De tactiek van de Nederlandse regering is om in navolging van de VS en andere landen eerst een hooiberg te bouwen en dan hopelijk ooit een speld te vinden. De ervaring leert dat de echte criminelen en professionele terroristen dit al lang hebben voorzien. Zij communiceren veelal via tussenpersonen en in codetaal. Gewone burgers zoals u en ik zijn de enigen die last krijgen van de sleepnetwet.

Die slimme belastingaftrekpost, daar komen ze nooit meer op terug. Een grapje op Facebook over Erdogan moet kunnen. In een privé-mailtje kan ik toch wel stevige kritiek uiten op president Trump. Toch?

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



KORT NIEUWS

Mail uw nieuws naar info@inzaken.nl

RegioBank Wanroij vijftig jaar



RegioBank Wanroij bestaat vijftig jaar. Assurantiekantoor W. Verheijen, al die tijd al zelfstandig adviseur van de RegioBank, draait zelfs al vijf jaar langer mee. De RegioBank, die aanvankelijk onder de naam Nederlandse Middenstands Spaarbank door het leven ging, ontwikkelde zich de afgelopen halve eeuw van een agrarische bank naar een bank die ook particulieren en het midden- en kleinbedrijf ging omarmen.
"Onze kracht is de relatie met onze klanten", stelt directeur Cees Verhoeven, die in 1988 in dienst kwam, in 1990 vennoot werd en sinds 2014, toen Willy Baltussen afscheid nam, alleen verantwoordelijk is voor het Wanroijse kantoor. "Er is ruime aandacht voor onze klanten, die we de gehele financiële planning kunnen aanbieden. Onze mensen zijn breed georiënteerd en kunnen dus ook breed adviseren. Dat is een groot verschil met het specialisme van grote banken, waar de afstand met de klant groter wordt, snelheid wordt verloren en de overheadkosten stijgen."
Intussen is de markt volop in beweging."Marges op polissen dalen, loonkosten stijgen, dus efficiency is geboden. Door onze binnen- en buitendienst te transformeren naar één aanspreekpunt voor de klant, is minder intern overleg nodig, gaan de processen richting verzekeraars sneller en is er nog meer contact tussen onze adviseurs en klant. Dat sluit weer naadloos aan bij onze filosofie."

Koken verbindt

Creatief bezig zijn, koken en eten met een groep, het kan allemaal bij Het Mo'Ment in Langenboom. "We weten allemaal dat samen koken en eten verbindt", aldus Monique Nelson, "je hoeft dit niet te beperken tot familie en vrienden, want samen met collega's, en ook klanten, kan een kookworkshop zorgen voor die echte klik."
"Bij alle workshops die wij bieden staan passie, plezier en gezelligheid voorop. Alles wat je bij ons maakt, moet ook thuis te doen zijn. Dus geen liflafjes, maar pure gerechten die iedereen kan maken. Hier is onze kookstudio ook op ingericht. Hoewel ruim van opzet, oogt het toch als een gewone 'thuiskeuken'. Dat geeft mensen meteen een goed en vertrouwd gevoel."
"Alleen onze locatie maakt Het Mo'Ment bijzonder: een prachtige langgevelboerderij in een natuurlijke omgeving. Onze workshops zijn allesbehalve standaard en je kunt hier ook meerdere workshops op een dag combineren. Dus bijvoorbeeld eerst beeldhouwen, schilderen of vergaderen, om daarna met zijn allen de kookstudio in te duiken. We kunnen altijd een 'pakket' op maat aanbieden; voor welke groep dan ook."



Meer weten over Het Mo'Ment?
Bezoek **www.hetmoment.info** of bel: 06 51 11 00 82

Geld voor innovatieve ideeën vrijetijdsbesteding

In Kaatsheuvel is eerder dit jaar het startschot gegeven voor het Leisure Ontwikkel Fonds Noord-Brabant (LOF). Het stimuleert ondernemers om te investeren in de ontwikkeling van innovatieve ideeën voor vrijetijdsbesteding in Brabant. Dat gebeurt door leningen te verstrekken. De ervaring van de laatste jaren is dat bestaande fondsen zich meer richten op cultuur of op technische innovatie en dat financiële instellingen minder snel in zee gaan met projecten met een hoog risico en een laag rendement. Daardoor kunnen innovatieve leisureprojecten buiten de boot vallen. Het LOF richt zich op onderscheidend en kwalitatief vrijetijdsaanbod, dat een sterke verhaallijn heeft en aansluit bij de kernthema's voor leisure in Brabant. Deze thema's zijn: Brabantse Meesters & Erfgoed, Design & Innovatie en Attractieparken & Evenementen. Daarnaast richt het fonds zich op projecten die passen binnen trends als experience tourism, waarbij zélf beleven centraal staat.



Ondernemers die geen of weinig weerklank vinden bij de bestaande fondsen en de financiële instellingen, kunnen een beroep doen op het LOF. Het is een gezamenlijk initiatief van de provincie Noord-Brabant, Libéma, De Efteling en Midpoint Brabant. Het fonds is bij aanvang gevuld met een bedrag van 4,6 miljoen euro. Overheden en kennisinstellingen kunnen zelf geen aanvrager zijn, maar wel partner zijn van aanvragende bedrijven.

COLUMN



Emile Willems
TooBee

De zomer voorbij… het is lente!

Oogsten doet de boer doorgaans in de zomer of de herfst. Als hij in de lente tenminste nagedacht heeft over wat hij wil oogsten. Voorbereidingen getroffen heeft, gezaaid en het gewas verzorgd als de situatie daar om vroeg. Geen groot verschil met de mkb-ondernemer, behalve dat we de seizoenen symbolisch moeten zien.
Automatisering, robotisering, artificial intelligence, big data, het zijn kansrijke technologische ontwikkelingen voor bijna elke organisatie. Combineer dit met de veranderende arbeidsmarkt en je hebt een vruchtbare samenstelling om te zaaien. Zo'n vaart zal het toch niet lopen? Nee, een paar maanden meer of minder maken het verschil niet. Als het lastig is om te begrijpen wat de impact van deze ontwikkelingen is voor jouw organisatie, dan is het tijd om uit de winterslaap te komen. Begin met het treffen van voorbereidingen, want het is lente!

Vragen over of reageren op deze column, welkom!
info@toobee.nl

Nieuwbouw VTS op hoogste punt

Medio juli bereikte de nieuwbouw van Verdijk Transport (VTS) op Saxe Gotha in Boxmeer het hoogste punt. Op een oppervlakte van bijna drie voetbalvelden groot, zijn voornamelijk opslagruimten voor medicijnen verrezen. VTS is expert in specialistisch vervoer en heeft zo'n 150 vrachtwagencombinaties op de weg. VTS-directeur Joost Hafmans verwacht dat in het eerste jaar na de nieuwbouwoplevering er tien tot twintig extra banen bijkomen. Met, aldus Hafmans, een doorgroei naar vijftig tot 75 in de komende drie jaar. Op 1 december wordt de nieuwbouw opgeleverd.



Ruimere openingstijden winkels Boxmeer nog onzeker

Komende maand wordt duidelijk of de winkels in Boxmeer voortaan elke dag van het jaar open mogen zijn. VVD Boxmeer wil dat winkeliers de mogelijkheid krijgen om voortaan hun zaak ook te openen op Nieuwjaarsdag, eerste paasdag, eerste pinksterdag, Goede Vrijdag na 19.00 uur en eerste kerstdag. Na een ogenschijnlijk snel verkregen meerderheid ontspon zich in de Boxmeerse gemeenteraad echter een discussie, waarop LOF, CDA en SP lieten weten meer bedenktijd nodig te hebben. In de septembervergadering valt de beslissing.

Het Glaslokaal opent deuren

In Het Glaslokaal in Langenboom, een nieuw glazen gebouw, kunnen gasten elkaar in een huislijke sfeer ontmoeten. Op donderdag 7 september zetten de eigenaren de deuren van Het Glaslokaal tussen 16.30 en 20.00 uur open voor een kijkje. Het flexibel in te richten gebouw, in zijn natuurlijke omgeving, biedt de bezoeker de perfecte plek om te vergaderen of een bijzondere gelegenheid te vieren. Door de zakelijke bezoeker kan Het Glaslokaal worden gebruikt voor teambuilding, een workshop, training, overleg, presentatie brainstorm of vergadering. Dit kan worden aangevuld met een gezond ontbijt, lunch of diner zoals een barbecue of versgebakken pizza's uit de steenoven.
Het Glaslokaal ligt naast de verblijfsaccommodatie De Lummel, in het hart van Langenboom en grenst met de achtertuin aan recreatieplas De Kuilen. De omgeving biedt de ruimte om de bijeenkomsten aan te vullen met allerlei activiteiten. De Lummel biedt met haar comfortabele slaapkamers onderdak aan ruim 20 personen.

Onderzoek provincie naar rondweg Sint-Hubert

Nog dit jaar start de provincie Noord-Brabant een onderzoek dat oplossingen moet bieden voor een betere doorstroming, leefbaarheid en verkeersveiligheid op de provinciale weg N264 tussen de A50 bij Uden en de A73 bij Haps. Daaruit moet ook duidelijk worden of een rondweg om de kom van Sint-Hubert gewenst is als het gaat om het terugdringen van overlast door doorgaand verkeer. In Haps is de aanleg van zo'n rondweg in volle gang. Eerder onderzoek liet zien dat een snelweg door het Land van Cuijk, tussen de A50 en A73, geen goede oplossing is. Daarom wordt (opnieuw) ingezet op maatregelen die de bestaande oost-westverbindingen moeten verbeteren. De provincie wil daarbij meteen zaken als leefbaarheid, klimaat en vergrijzing meenemen. Dit ligt buiten de mogelijkheid van de stuurgroep waarin de vijf Land van Cuijkse gemeenten zijn vertegenwoordigd. De provincie is daarom nu weer aan zet.

Econsultancy

"Econsultancy
Uw partner
In Zaken"

bodem
infra
omgeving
archeologie
geluid
water
ecologie



www.econsultancy.nl

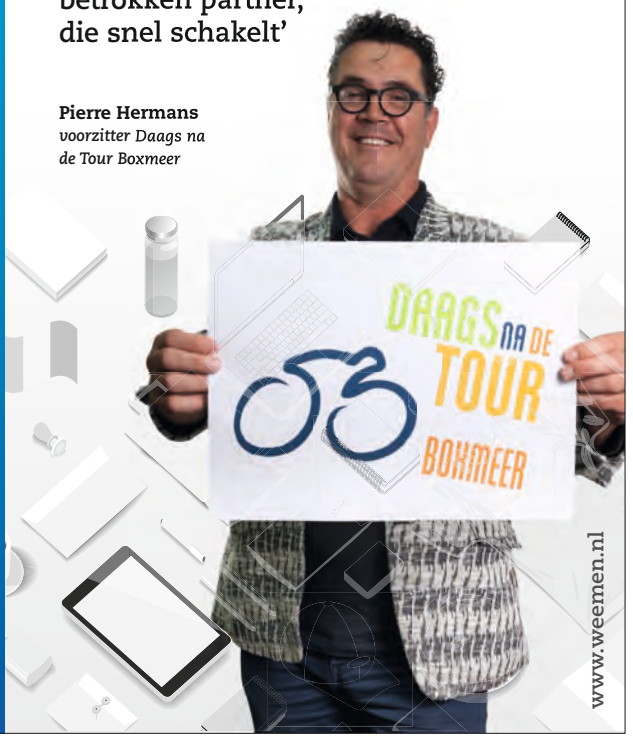
Vestigingen: Boxmeer Doetinchem Rotterdam Swalmen Zwolle

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

weemen
WEB | PRINT | PROMO

'Weemen is een betrokken partner, die snel schakelt'

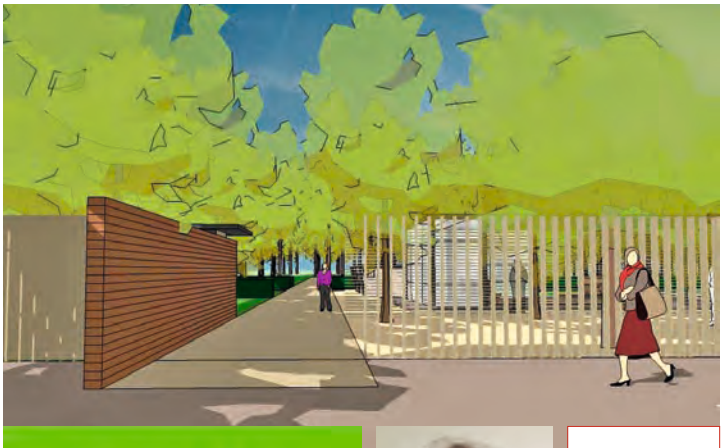
Pierre Hermans
voorzitter Daags na de Tour Boxmeer



www.weemen.nl

ONTWERP REVITALISATIE ALGEMENE BEGRAAFPLAATS BOXMEER

Voor de gemeente Boxmeer is door Elemans van den Hork Architecten in samenwerking met Elings Landschap een revitalisatie van de veertig jaar oude begraafplaats ontworpen. Gelijker tijd is een samenhangend plan gemaakt voor de uitbreiding ervan met natuur begraven, een columbarium en urnen graven.



ELEMANS VAN DEN HORK ARCHITECTEN



Bart van den Hork

Het plan bestaat uit de realisatie van een representatief voorgebied en de uitbreiding van de begraafplaats. Het idee is elke stap, elk ritueel bij een afscheid van een overledene een mooie setting te bieden. Geïnspireerd door het aanwezige groen geeft het ontwerp de bezoeker rust en een anker. Het maakt de cyclus van leven en dood zichtbaar. Een omgeving die de bezoeker even losmaakt van de hectiek van de dag en zichtbaar maakt waar het leven over gaat. De natuur kan immer als geen ander zichtbaar maken wat leven is. Licht in overvloed en een vertrouwde groene omgeving als rustpunt.

Elemans van den Hork Architecten ontwierp onder andere hiervoor twee bijzondere muren die de entree begeleiden. Daarnaast een aantal fraaie houten schermen met horizontale en verticale lamellen die een filter vormen tussen het alledaagse en de sereniteit van de begraafplaats. Ook ontwierpen we een open afscheidsruimte met open zonnepanelen die schaduw als een bladerdak werpen op de rituele plek. Ook een urnen-columbarium, urnengraven en een toiletgebouw maken onderdeel uit van het plan.

In nauwe samenwerking met Elings Landschap is de uitbreiding als een nieuw glooiend landschap bedacht en via assen verbonden aan de oorspronkelijke begraafplaats.

Het plan wordt in de eerste helft van 2017 uitgevoerd.

Voor meer informatie zie: www.eharchitecten.nl

IBN lanceert Klussenkrew



Voor bedrijven met kleine klussen waarvoor ze niemand willen aannemen, heeft IBN Arbeidsintegratie onlangs de Klussenkrew gelanceerd. De sociale werkvoorziening wil hiermee mensen met afstand tot de arbeidsmarkt, of zij die na ziekte terug willen keren, aan het werk krijgen. IBN bundelt de klussen om zo tot een volledige baan te komen.

Als voorbeeld noemt men een school die geen conciërge in dienst wil nemen, maar wel voor een uurtje of tien per week werkzaamheden heeft. Of een onderneming die voor een paar uur per dag schoonmaakwerkzaamheden kan bieden. IBN vindt dat het systeem goed werkt voor bedrijven die met een zogenaamde social return werken. Zo'n bedrijf krijgt dan bijvoorbeeld van een gemeente een opdracht, maar inclusief de verplichting om een bepaald percentage van het betreffende bedrag te besteden aan werk voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt.

IBN stelt zulke bedrijven in staat een klussenkaart te kopen. Het is een strippenkaart, waarmee ze eenvoudige werkzaamheden kunnen laten verrichten, ook voor enkele uren per dag. Aan het eind van het jaar wordt bekeken of Klussenkrew kans van slagen heeft.

Cuijkse bedrijven stimuleren gezonde leefstijl Cuijkse jeugd



Woensdag 21 juni hebben zeven Cuijkse bedrijven een handtekening gezet onder een samenwerking in het kader van Jongeren Op Gezond Gewicht (JOGG). De gemeente Cuijk wil met de JOGG-aanpak een gezonde leefstijl stimuleren en uiteindelijk het percentage overgewicht bij kinderen en jongeren terugdringen.

Publiek private samenwerking (PPS) is een van de vijf pijlers van de JOGG-aanpak. Daarmee is medio juni een start gemaakt: de eerste partners van JOGG Cuijk zijn Infrascoop, Jumbo, Taxi van Dijk, Blokland Cold Stores, Pura Catering, Van Haren Installaties en Marc Sport. De bijdrage van de bedrijven wordt gezamenlijk bepaald in overleg met de JOGG-regisseur en de gemeente Cuijk. Naast concrete projecten die ze gezamenlijk realiseren zetten de bedrijven een stap extra om een gezonde leefstijl te stimuleren bij zowel de eigen medewerkers als de Cuijkse jeugd.

Stuw bij Grave hersteld

Na de aanvaring op 29 december van het vorig jaar, is medio juli het herstel van de stuw in de Maas bij Grave gereed gekomen. Na het terugplaatsten van nieuwe en gerepareerde onderdelen werd een testperiode succesvol afgerond. De tweede helft van juli is gebruikt om een tijdelijk dam af te breken. Deze was nodig om het rivierwater te beheersen. Een binnenvaarttanker ramde de stuw een half jaar eerder. Door de aanvaring en de beschadiging die de stuw daarbij opliep, liep een deel van de Maas leeg en lag het scheepvaartverkeer bijna een maand stil. Om dat ongedaan te maken, werd een tijdelijke dam aangelegd.



Wijnavond Lions: € 3.250 voor Stichting Leergeld

De derde editie van de jaarlijkse wijnavond van Lions Land van Cuijk en Overmaze heeft € 3.250 opgebracht voor Stichting Leergeld Land van Cuijk. Met bijna 125 betalende bezoekers (het grootste aantal tijdens de drie georganiseerde edities) was het evenement een groot succes. Er kon een zevental wijnen worden geproefd van het Italiaanse wijnhuis Lucarelli. Wijnboer Roberto Lucarelli verzorgde de uitleg over de wijnen. Daarnaast was er bij elke wijn voor de bezoekers een klein bijpassend gerechtje.

De jaarlijkse Lions wijnavond heeft als doel om fondsen te genereren voor het goede doel. Dit keer was er speciale aandacht voor Stichting Leergeld Land van Cuijk. De rest van de opbrengst van de avond (ongeveer € 1.600) zal de komende tijd worden gedoneerd aan andere goede doelen in de regio Land Van Cuijk en Noord-Limburg. Stichting Leergeld ondersteunt kinderen in de leeftijd van 4 tot 18 jaar die vanwege de inkomenssituatie van hun ouders onvoldoende kunnen meedoen aan schoolse en/of sociale activiteiten.



Op de foto overhandigt Lionslid Hans Hutten (l.) de cheque aan Twan Weemen, voorzitter Stichting Leergeld Land van Cuijk.

VERNIEUWDE OPZET VOOR HÉT NETWERKEVENT IN DE REGIO



Interactie rode draad tijdens Bedrijvig Beurs 2017



Meer dan ooit draait het tijdens Bedrijvig Beurs – op woensdag 13 en donderdag 14 september 2017 in het Ebben Inspyrium in Cuijk – om interactie. De beurs geldt als hét netwerkplatform waar ondernemers de regionale kansen en kwaliteiten ontdekken. De opzet is vernieuwd, met doorlopende speeddatesessies, inspirerende thema-bijeenkomsten en dagelijks een lezing van een spreker met nationale bekendheid.

'Een nieuwe beurs. Omdat het er meer dan ooit de tijd voor is!' Met deze opener werd vier jaar geleden de eerste beurseditie aangekondigd. Het was september 2013 en plaats van handeling ook toen al het Ebben Inspyrium Cuijk. Het evenement was direct succesvol. Er was veel aandacht voor de synergie tussen de drie O's: ondernemers, overheid en onderwijs. Daarmee werden nieuwe kansen in de regio gecreëerd, de grote kracht van het evenement. Meer dan driekwart van de standhouders zei de beurs als een toegevoegde waarde voor het ondernemersklimaat in de regio te beschouwen. Dus kreeg de beurs in 2015 een vervolg.

'Kennis delen en kansen benutten'

Ook toen waren de initiatiefnemers blij verrast door de grote cohesie tussen de deelnemers, waarbij 'eenpitters' brainstormden met bestuurders van multinationals. Die interactie is waar het om draait, meer dan ooit. Dat vinden ook Rabobank Land van Cuijk & Maas-



De toekomst van onze regio hangt samen met de toekomst van de bedrijven in het Land van Cuijk. En die toekomst hangt weer samen met de kwaliteit van het onderwijs in onze regio. Al deze disciplines komen samen tijdens de beurs.

Geert-Jan Derks - Industriële Kring



Bedrijvigbeurs: de beurs om te netwerken, kennis op te doen. Steun en gun elkaar!
Twan Hofmans - Hofmans @ Home

Op Bedrijvig Beurs zie je hoe het Land van Cuijk leeft en voel je de passie van onze talrijke ondernemers.
Maarten Weemen - Cubox Businessplatform

duinen en de vijf gemeenten, partners van Bedrijvig. “De Rabobank is allang niet meer puur geldverstrekker. We zijn meer en meer actief als zakelijk en financieel regisseur voor onze klanten. Ondernemers helpen we om hun ambities waar te maken en doelen te behalen. Onmisbaar daarvoor zijn vooral praktische kennis en tools over actuele thema’s die ondernemers bezighouden”, aldus Bouwien Janssen-Kuijpers, directeur Bedrijven bij Rabobank Land van Cuijk & Maasduinen.
“Mede daarom zijn wij ook deze editie partner van Bedrijvig Beurs. Samenwerkende kennispartners passen goed bij onze coöperatie. Als het goed gaat met de regio, gaat het immers goed met onze klanten. En dat zijn mensen die hier wonen, werken en recreëren. Ondernemers vormen daarin een onmisbare schakel. De insteek van de beurs is dat zij samen kennis delen en hun netwerk een boost geven. En dat spreekt de Rabobank erg aan. Uiteindelijk gaat het niet om de kans zien, maar om de kans benutten.”
“We zijn beide dagen met een stand op Bedrijvig Beurs te vinden om klanten te ontmoeten, om kennis te delen en te netwerken. Een onderdeel van onze presentatie vormt Ondernemersboost@Rabobank. Ondernemers schuiven daar (letterlijk) aan voor to-the-point kennissessies, pitches van collega-ondernemers en voor antwoord



Ondanks de degradatie van N.E.C. blijven wij dit seizoen op topniveau presteren, waarbij onze pijlers overeenkomen met die van Bedrijvig Beurs: kwaliteit, interactie, kennisoverdracht en genieten.
Jan Willem de Rover – O.S.R.N.

op ondernemersvragen. Een hapje mee-eten, praktische kennis opdoen, ervaringen delen en netwerken? De Ondernemersboost is een ware *spice up your business*-bijeenkomst. Wij blijven ondernemers helpen kansen te benutten, we blijven hen inspireren met nieuwe kennis en we verbinden hen met elkaar en met relevante netwerken. Want kansen benutten doe je samen.”

Bedrijvigheid naar de regio halen

Voor Maarten Jilisen, wethouder bij de gemeente Cuijk, is de beurs hét netwerkevenement bij uitstek: “De vijf samenwerkende gemeenten in het Land van Cuijk – Boxmeer, Cuijk, Grave, Mill en Sint-Hubert



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!

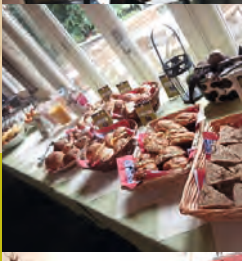
De sfeer is ontspannen en gezellig.
U bent bij ons echt buiten, midden in de natuur.

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

Graag tot ziens,
Liesbeth en Jan Hermanussen-Thijssen









LANDGOED DE BARENDONK

Millseweg 13, 5437 NB BEERS (N.Br.) | Tel. 0485 - 31 64 36

b.g.g. 06 - 22 44 72 54 | b.g.g. 0485 - 32 15 51

receptie@barendonk.nl | **www.barendonk.nl**

KvK 172.43.945 | BTW nr. NL8204.27.627.B01

Rabobank IBAN; NL 61 RABO 0134388577 | BIC NL2U



Go co-working in Cuijk

Nieuw: een co-working place in het centrum voor zzp-ers!

In het centrum van Cuijk hebben we een co-working place gecreëerd. Deze ruimte is speciaal bedoeld om ondernemende, creatieve zzp-ers te laten samenwerken. Je kunt hier kennis delen, sparren met vakgenoten, samenwerken aan projecten en klanten ontvangen. Maak gebruik van diverse faciliteiten als: vergaderruimte, loungeroom, snel internet, printers en receptie. In het kantoor is ook Inpladi, bureau voor idee en creatie gevestigd. Een professoneel reclamebureau dat open-staat voor samenwerking in brede zin.

Ben je designer, webdeveloper, seo- of sao-specialist, applicatiebouwer, videomaker, tekstschrijver, fotograaf, illustrator, architect, marketeer of strateeg en heb je interesse in het nieuwe werken? Neem dan contact met ons op via telefoonnummer 06-51574264.

We zoeken mensen met een open mind die willen delen. Alles is gericht op de ontwikkeling van een creatieve community waar de kracht van het collectief onderschreven wordt.

Co-working geeft jouw onderneming een extra boost. Go co-working!

VERNIEUWDE OPZET VOOR HÉT NETWERKEVENT IN DE REGIO



Leer snel veel ondernemers uit de regio kennen, laat je inspireren en creëer kansen: bezoek Bedrijvig Beurs en ontmoet ook ons!
Martijn van Gemert – Van Gemert Installatiegroep



Bedrijvig Beurs is de plek om potentiële klanten en relaties te ontmoeten in een professionele en gastvrije setting. Verbinden en netwerken, daar draait het om in 2017. Doen dus! Trots dat onze studenten hier wederom een bijdrage mogen leveren.
Rolf Asbroek - ROC Leijgraaf

en Sint-Anthonis – willen natuurlijk zoveel mogelijk bedrijvigheid naar onze regio halen. Zeker nu de economie weer aantrekt, biedt het Land van Cuijk unieke kansen en vestigingsmogelijkheden. Wij presenteren ons tijdens de beurs dan ook niet alleen aan ondernemers die al in het Land van Cuijk gevestigd zijn, maar beslist óók aan bedrijven waarvoor het Land van Cuijk een ideale vestigingsregio is. Met de nadruk op het belang van een goed samenspel tussen ondernemers, onderwijsinstellingen en andere overheden, laten wij onze partners zien hoe wij elkaar op allerlei vlakken kunnen versterken en ondersteunen."

"Aan de hand van de drie thema's: 'Innovatieve hotspot Land van Cuijk', 'Circulaire economie' en 'Een goei leven…', staan kennisdeling en duurzaamheid dit keer centraal bij onze stand. Met een themabijeenkomst over het project 'Innovatieve hotspot Land van Cuijk' willen we onze partners bijvoorbeeld meer vertellen over de unieke kansen die onze regio biedt als het gaat om innovatie. Wat ons betreft sluiten ondernemers zich aan bij dit initiatief. Graag zelfs! Verder vullen we tijdens de beurs een themaplein, bieden we verschillende 'meet & match'-momenten voor speeddates met ondernemers en gemeentebestuurders, en beschikken we over een zogenaamde 'Expert Meetingroom Land van Cuijk', waar we brainstormsessies, expertmeetings en discussieforums organiseren. Kortom; tijdens Bedrijvig Beurs 2017 is de stand van de samenwerkende gemeenten Land van Cuijk 'the place to be'."

Waarom bezoeken?

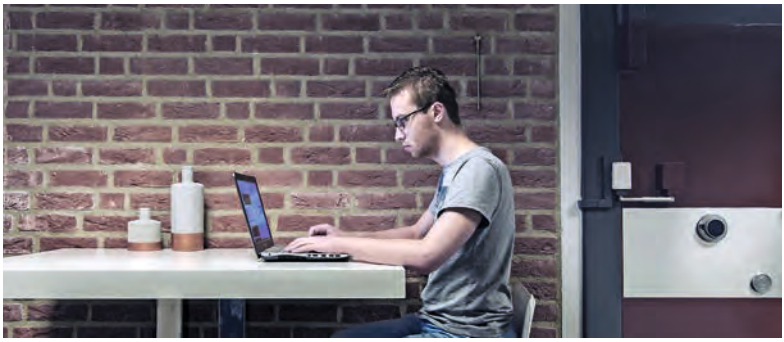
Bedrijvig Beurs is hét regionale netwerkevenement. Daar mag u niet ontbreken! Neem deel aan een speeddate en leg in één uur tien waardevolle nieuwe contacten. Maak dankzij de 130 exposanten kennis met het uiteenlopende aanbod van het regionale zakelijke platform. Laat u inspireren door lezingen van topsprekers met nationale bekendheid. Zo is topscheidsrechter en ondernemer Björn Kuipers een van de sprekers die Bedrijvig Land van Cuijk en Noord-Limburg van een flinke dosis inspiratie gaat voorzien. Laat u tijdens zijn lezing meenemen in een verhaal over communicatie, presteren onder druk, omgaan met tegenslagen en het leiden van een team. Last but not least: geniet van de ruim vijfduizend vierkante meter tellende beursvloer en de (h)eerlijke culinaire invulling!

BEDRYVIG 2017
Bedrijvig Land van Cuijk & Noord-Limburg

Bedrijvig Beurs 2017 wordt op woensdag 13 en donderdag 14 september, beide dagen van 15.00 tot 22.00 uur, georganiseerd in het Ebben Inspyrium te Cuijk. De beurslocatie is gelegen aan de Beerseweg 45, direct aan de A73. Er is ruime parkeergelegenheid. Daarnaast is de beurs op vertoon van uw visitekaartje gratis te bezoeken.
Een inspirerende beurs gewenst!

IBN ARBEIDSINTEGRATIE







Guus Weitzel (links) en Gerrit Timmerman





‘Social Return moet iets structureels worden’

Werkgevers worstelen nogal eens met hun verplichting om aan Social Return te voldoen. IBN Arbeidsintegratie weet hoe dit aangepakt moet worden. Via de Werken & Leren-trajecten worden kandidaten opgeleid waarbij het mes aan twee kanten snijdt. Zo wordt momenteel sterk ingezet op de opleiding tot social media-redacteur of schilder. Naar beide disciplines is veel vraag. Bedrijven kunnen hun Social Return invullen met een van deze kandidaten en tegelijkertijd iemand binnen hun bedrijf in de praktijk opleiden.

Met een grote diversiteit aan medewerkers in verschillende functies en branches heeft IBN al meer dan duizend mensen in verschillende functies bij zeshonderd verschillende werkgevers in de regio gedetacheerd. Denk bijvoorbeeld aan de vele postbezorgers, receptionistes, huismeesters, administratief medewerkers, lossers, maar ook krachten die als werkondersteuner verschillende medewerkers in hun werk bijstaan.
Met de Werken & Leren-trajecten kan IBN nog beter de Social Return invulling voor werkgevers realiseren. Social return is een aanpak om meer werkgelegenheid te creëren voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Inkopers van overheden kunnen, bij het verstrekken van inkoopopdrachten, de opdrachtnemer stimuleren of verplichten om kwetsbare groepen op de arbeidsmarkt te betrekken bij de uitvoering van de opdracht.

Eisen schuiven op

Guus Weitzel is verantwoordelijk voor Social Return binnen IBN. “We noemen de disciplines van social media-redacteur en schilder niet zomaar. Aan laatstgenoemden is een groot tekort. En over social media: bedrijven willen er graag op bekend zijn, maar weten vaak niet hoe. Of ze hebben geen budget en/of tijd beschikbaar om dat goed in te vullen. De economie trekt aan: dat geeft weer meer kansen voor onze kandidaten. We willen door opleiding onze medewerkers begeleiden naar banen waar veel vraag naar is.”
“De eisen schuiven op naar boven”, vult Gerrit Timmerman aan. Hij is verantwoordelijk voor de Werken & Leren-trajecten bij IBN. “Neem als voorbeeld een aannemer die voor de gemeente een school gaat bouwen. Om de Social Return in te vullen, zoekt de HR-afdeling bij ons een ‘veger’. Als wij de werkplek bezoeken, spreken we daar de opzichter, maar deze blijkt dan toch meer te denken aan een timmerman, liefst een reguliere kandidaat met kennis en ervaring. Maar daar is Social Return niet voor bedoeld.”

Drie vliegen in één klap

“Dat deed ons besluiten om mensen uit onze doelgroep die daar voor open staan, op te leiden tot onder andere de genoemde social media-redacteur. Samen met een bedrijf dat social media-diensten verleent, hebben we een traject opgezet. Op de ‘Social Shift Academy’ zijn zes kandidaten ingestapt. Een van hen, met een zorgachtergrond, gaat teksten verzorgen voor een zorginstelling. Een ander werkte voorheen bij een gemeente en gaat daarvoor aan de slag.”
Guus Weitzel: “Daarmee slaan we in feite niet twee, maar zelfs drie vliegen in één klap. Allereerst brengen we mensen terug naar werk en heeft de onderneming haar Social Return succesvol ingevuld. En verder heeft het bedrijf of de instelling eindelijk het verhaal van social media op de rit staan. Iets dat er voorheen nog niet was, of in ieder geval nog niet voldoende.” Gerrit Timmerman vult aan: “Daar komt bij dat onze medewerker zich ontwikkelt en in loonwaarde stijgt, zoals wij dat noemen. Dat kan tot een verbeterd contract leiden of zelfs volledig zelfstandig werken, zonder ondersteuning van IBN.”

Volledig uitgestroomd

IBN Arbeidsintegratie wist op die manier tot half juli van dit jaar al 22 mensen uit de ICT onder te brengen. “Uit die betrekking zal blijken binnen welke discipline ze het best tot hun recht komen. Vervolgens kunnen wij, samen met een andere onderneming, een traject aanbieden waarin deze mensen zichzelf verder kunnen bekwamen. Een handvol is al volledig uitgestroomd.”
Guus Weitzel: “We zoeken het daarbij, zoals gezegd, bewust in de kansrijke beroepen. Naast schilders en krachten in de social media moet je daarbij denken aan beveiliging, logistiek, taxichauffeurs en procesoperators. Wij hopen dat Social Return iets structureels wordt onder opdrachtgevers. Sociaal ondernemen begint überhaupt steeds meer gemeengoed te worden. Bedrijven willen er graag toe over gaan. Sommigen verbinden zich aan de Prestatieladder Socialer Ondernemen. Dat is het keurmerk voor organisaties die werkgelegenheid bieden aan mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Intussen kan de opdrachtgever zich nadrukkelijker met zijn core business bezighouden. Wij hebben drie adviseurs in dienst die ondernemers graag over de mogelijkheden bijpraten.”

www.ibnarbeidsintegratie.nl

maasvallei wonen.nl
HET PORTAAL VOOR BOUW, VERBOUW EN WONEN

Maasvalleiwonen Beurs toont de regionale kracht ‘Haal uw woonwensen dichterbij’

Onder het motto ‘Haal uw woonwensen dichterbij’ stelt de woon- en (ver)bouwbeurs van Maasvalleiwonen de regio nadrukkelijk centraal. Ruim vijftig bedrijven op het gebied van wonen, bouwen en verbouwen bieden op 23 en 24 september een kijkje in hun keuken en presenteren de laatste ontwikkelingen, nieuwe producten en actuele werkwijzen. De boodschap: er is voor de consument bijzonder veel te halen op het gebied van woonwensen. En dat alles dicht bij huis!

Via Maasvalleiwonen vestigen regionale ondernemingen sinds 2009 aandacht op het regionale bouw- en verbouwaanbod. Het internetportal www.maasvalleiwonen.nl toont een aanbod van bedrijven die praktisch iedere woonwens kunnen realiseren. Elke discipline is vertegenwoordigd: van schilder tot hovenier, van hypotheekverstrekker en verhuizer tot bouwkundig adviseur. Ruim vijftig bedrijven laten straks op de beurs in het Inspyrium in Cuijk – de groenste en meest duurzame evenementenlocatie in Nederland – zien wat ze in huis hebben.

‘Regiocafé’

Bij Maasvalleiwonen gaat het er niet om dat bedrijven elkaar vliegen afvangen. Het initiatief haakte indertijd in op het ‘Nieuwe Denken’ in ondernemen. ‘Handel in de regio houden’ is het motto van de bedrijven, die zelf een onmiskenbare bijdrage aan de leefbaarheid van de regio leveren via het bieden van werkgelegenheid en het deelnemen in evenementen. De vierde editie van de Maasvalleiwonen Beurs wil dat streven opnieuw tastbaar maken.

Verder vinden er diverse lezingen en presentaties plaats. Bijzonder is de presentatie van de gemeenten uit het Land van Cuijk, in het regiocafé. “Inderdaad: een café. Brabanders en Limburgers houden immers van gezelligheid. Daar haken we samen met onze regiopartners op in”, lacht Leo van de Heuvel, pr-functionaris. Ook duurzaamheid wordt traditiegetrouw uitgelicht. Zo fungeren leerlingen van mbo-college De Maasvallei als parkeerwacht, enquêteur of in de horeca: een leerzame kennismaking met de praktijk. Koffie en thee op de beursvloer dragen het Fair Trade keurmerk. Er zijn geen plastic tassen, koffiebekers en wegwerpservies. Tot slot schenkt Maasvalleiwonen een bedrag aan de Vrienden van het Maasziekenhuis.

Beursvloer goed gevuld

Maasvalleiwonen is verankerd in de regio. Alle deelnemers zijn gevestigd in het Land van Cuijk en de kop van Noord-Limburg, Dat de beurs een buitengewoon gemotiveerd publiek trekt, bewijzen de enquêteresultaten van de voorgaande editie, uit 2015. Ruim veertig procent van de aanwezigen had serieuze (ver)bouwplannen. Dit hoge percentage stelt beursdeelnemers in staat hun gasten zeer gericht te benaderen.

De beursvloer is inmiddels goed gevuld en evenaart daarmee in ieder geval de editie van 2015. Niettemin is er nog ruimte voor bedrijven in de bouw-, verbouw- en woonsfeer. Ondernemers die nog iets toevoegen aan het bestaande netwerk van Maasvalleiwonen, mogen zich altijd melden. Het past in het streven naar een gevarieerde beurs. Een mailtje naar l.v.d.heuvel@janssenbeugen.nl zet alles in werking.

Maasvalleiwonen Beurs. Locatie: Ebben Inspyrium, Beerseweg 45, Cuijk. Data: zaterdag 23 en zondag 24 september van 10.00 tot 17.00 uur. Entree: 2 euro. Kijk voor het actuele programma en gratis entreebewijs op www.maasvalleiwonen.nl.









De Maasvalleiwonen Beurs vindt plaats in het Ebben Inspyrium, Beerseweg 45, Cuijk. Op 23 en 24 september open van 10.00 tot 17.00 u.
www.maasvalleiwonen.nl





Bouwmeesters van aansprekende projecten

Daglicht op elke werkplek, als basis voor een goed gebouw. Een gebouw dat 'groen' is door het contact met buiten. Waar een goed binnenklimaat bouwkundig is ontworpen en pas daarna de techniek. Waar natuurlijke materialen en aantoonbaar energiezuinige oplossingen zorgen voor echte duurzaamheid. Peter Elemans en Bart van den Hork spelen met hun architectenbureau in op een veranderende wereld. Bouwmeesters die met hun team aansprekende projecten realiseren.

Het bureau ontwerpt en werkt van oudsher aan projecten in woningbouw, ouderenzorg, onderwijs en aan maatschappelijke en bedrijfsgebouwen. Daarbij neemt men graag het hele traject uit handen. Van ontwerp tot projectmanagement en van initiatief tot directievoering en toezicht. "Ontwerpen begint vaak met haalbaarheidsonderzoeken", licht Bart van den Hork toe. "We verzorgen schets- en structuurontwerpen en schrijven Programma's van Eisen. In de beheersing van het volledige proces- en bouwmanagement hebben we ons de afgelopen decennia bekwaamd. De voorbereidings- en initiatieffase is een belangrijk onderdeel van het proces, dat hebben we ook goed onder de knie. Projectbeheersing waarborgen we volgens het GOKIT-model. Wat ons betreft gaat het om een uitgekiende combinatie van het hiervoor genoemde procesmanagement in combinatie met architectuur. Binnen die laatste discipline hanteren wij de filosofie van 'licht en groen'."

Licht, lucht en ruimte

Het bureau stelt daarin het welbevinden van de gebruiker centraal. "Bijvoorbeeld door daglicht te gebruiken, zonder overlast van de zon. Door een diversiteit aan ruimten te realiseren met steeds een andere beleving en klimaatervaring." Elemans van den Hork Architecten hanteert het (bewezen) principe dat mensen hierdoor beter presteren (bedrijfsleven, onderwijs), zich beter voelen (woningbouw) en zelfs beter genezen (the healing environment in de zorg). "De ruimtelijke beleving van de omgeving draagt bij aan het succes van het gebouw. Wie ontwerpt vanuit daglicht en groen, moet goed nadenken over de consequenties voor budget en binnenklimaat. Dat verlangt integrale ontwerpmethodiek en – vanaf het begin – nauwe samenwerking met opdrachtgever, gebruikers en andere specialisten binnen het ontwerpproces."

"Architectuur is licht, lucht en ruimte. Want al mogen we het buiten zijn in amper enkele generaties tijd een stuk zijn ontgroeid, niemand is in principe een binnenmens. Wij willen dat 'buiten leven' opnieuw stimuleren." Het bureau doet dat met een team van negen mensen. Alle medewerkers zijn allround hbo-bouwkundige. Er zijn twee senior-architecten en een jonge, vrouwelijke architect. Verder enkele BIM-tekenaars/modelleurs en een kostendeskundige, die bijvoorbeeld ook totale investeringskosten kan berekenen, de return-on-investment en de exploitatiekosten. Ook zijn er een bestekschrijver, procesmanagers en een directievoerder en toezichthouder. Tot slot is er een kracht voor onder meer de management ondersteuning.

Projecten in de regio

Het bureau, dat bijna een eeuw bestaat, krijgt in deze regio steeds meer opdrachten. Aanstaande zijn onder meer Buitenplaats Zevenhutten in Cuijk (van Uitvaartonderneming Schrijen) en de renovatie van sporthal 't Hoogkoor (uit 1972) in Boxmeer, waarbij ook een nieuwe, multifunctionele turnhal voor gymnastiekvereniging De Meere verrijst. Verder zijn er de revitalisatie van de Algemene Begraafplaats in Sambeek, de (terugkerende) opdrachten voor Zorgcentrum Sint Anna en de Brede School in Grave. Eerder al realiseerde Elemans van den Hork Architecten de Agrarische Kinderopvang De Maashoeve en enkele woningbouwprojecten in Boxmeer.

www.eharchitecten.nl

MSD ANIMAL HEALTH BOUWT EN BREIDT UIT

‘We doen het goed. Dat mag iedereen weten’



MSD Animal Health in Boxmeer staat in de steigers. Zowel binnen Research&Development als de productieafdelingen wordt er flink uitgebreid en nieuw gebouwd. Zo ontstaat er een verdubbeling van de productiecapaciteit in de Bioreactor Facility Boxmeer (BFB). Maar ook onderzoek en ontwikkeling bij Animal Health zit in de lift. Het levert nu al, maar waarschijnlijk ook de komende jaren, telkens vele tientallen nieuwe arbeidsplaatsen op.





Henk Nugteren
algemeen directeur
MSD Animal Health Nederland

"MSD doet het heel goed", aldus Henk Nugteren, algemeen directeur van MSD Animal Health in Nederland. "Wij hebben te maken met een wereldwijd groeiende vraag naar proteïnen. Vlees en vis, dus. Dus groeit ook de vraag naar producten die de groeiende veestapel beschermen. En doordat we het gebruik van antibiotica willen verlagen, ontstaat er meer ruimte voor vaccins. Daarnaast is er de groeiende markt voor huisdieren. In Europa en Noord-Amerika kennen we het al, maar inmiddels geeft ook de consument in Azië meer uit voor het welzijn van zijn of haar huisdier. Denk aan producten tegen vlooien of teken."
Het bezorgde MSD Animal Health een groei van een kleine tien procent in 2016. "Dat verwachten we voor dit jaar opnieuw", vervolgt Nugteren. "Dat vraagt om flinke investeringen in zowel R&D als productiefaciliteiten."

Verdubbeling capaciteit

Een mooi voorbeeld van investeringen bij productie is de uitbreiding van BFB. BFB is een van de productiefaciliteiten bij MSD Animal Health in Boxmeer. Het gebouw werd in 2003 gebouwd, oorspronkelijk bestemd voor de productie van humane vaccins, toen nog voor Nobilon, bedrijfsonderdeel van Organon BioSciences. In BFB wordt nu het antigeen geproduceerd dat het werkzame bestanddeel is in verschillende varkensvaccins van Animal Health. Belangrijke producten, en de vraag ernaar is onverminderd hoog. Productie opschroeven was in het bestaande gebouw niet mogelijk. En dus startten begin dit jaar voorbereidingen voor grootschalige uitbreiding.
Het gebouw wordt uitgebreid met ruim 365 vierkante meter. Er komt een nieuwe cel-, viruskweek- en inactivatielijn, mediabereiding voor de nieuwe productielijn, een koelcel én een kamertemperatuuropslag. Dat verloopt voorspoedig: als alles volgens planning blijft verlopen, kan het gebouw volgend jaar maart overgedragen worden aan de productie.

The little miracle man

In de nieuwbouw kunnen straks per jaar 175 miljoen extra doseringen antigeen worden geproduceerd. Ongeveer een verdubbeling van

COLUMN



Pierre Hermans
Ondernemer

> ‘Zaken gaan voor het meisje’

Zit ik nog 1.000 km van huis met mijn echtgenote Henriette aan een laatste koffie voordat we de terugreis gaan aanvaarden. Belt zoon Nino met de vraag; “Pap, kom jij op de terugweg nog langs Frankfurt? Zo ja, kun je dan nog ff een auto bekijken daar?” Altijd in voor handel zeg ik natuurlijk ‘ja’. Henriette is wel wat gewend dus die stemde mee in. Ondanks dat we hierdoor niet meer over de pas zouden kunnen rijden. Het werd al donker. Belanden we onder de rook van het vliegveld van Frankfurt bij een Russische handelaar. Okay. De betreffende auto stond onder het stof in een slecht verlichte hal. Om ons heen een paar van die gorilla’s die je aanstaren alsof ze je rauw lusten. Nou heb ik in mijn 35-jarige loopbaan al veel, zelfs heel veel, meegemaakt. Ik denk op grond daarvan dat mijn onderbuik zei ‘nix aan de hand, Pierre’. Nino had overigens de auto al bij de dealer nagetrokken. De auto was de dealer bekend, was altijd daar in onderhoud geweest en had geen schadeverleden. ”Kunnen we nog ff een proefritje maken? Kein Problem. Bitte Pasport!” Nadat ik dit mijn paspoort overhandigd had ben ik met Henriette een proefrit gaan maken. Auto reed prima. Ff over de prijs onderhandeld en daarna moest ik aanbetalen. Zowel Henriette als ik hadden ieder € 50,-- cash. Dat was wel weinig, maar toch akkoord. Op de vraag of ik een kwitantie wilde, heb ik ‘nee’ geantwoord. Want volgens goed handelsgebruik hoeft dit ook niet. We kwamen tevens overeen dat we de auto nog dezelfde week zouden komen ophalen en het restant telefonisch zouden overboeken. ’s Nachts kreeg ik nog een sms’je met daarin een bankrekeningnummer en het verzoek of ik de volgende dag voor alle zekerheid nog € 1.000,-- meer als aanbetaling wilde overmaken. Ik sms’te meteen terug dat dit geen probleem was en heb dit de volgende dag meteen overgeboekt. De levering is verder prima gegaan. De Rus is de auto zelfs komen brengen. Net zo na de vakantie vind ik het leuk met jullie te delen wat een koopman allemaal meemaakt in zijn leven/vakantie.

Je mag reageren op pierre@hermans-hermans.nl



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 tekstproducties

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

MSD ANIMAL HEALTH BOUWT EN BREIDT UIT



de productiecapaciteit van BFB. Vanwege de al genoemde, enorme vraag gaat de reguliere productie tijdens de bouw gewoon door. Voor minimale hinder kreeg de achterwand van het bestaande gebouw gaten en systeemwanden. Rond de jaarwisseling worden – in een shutdown van ongeveer vier weken – de gebouwen aan elkaar gekoppeld.
Bij het startsein van de bouw werd een bord onthuld. Naast artist impressions van de bouw is daarop de mascotte zichtbaar: the little miracle man, een biggetje op laarzen. “Dat beeld zegt het eigenlijk allemaal: met de laarzen aan in de modder, want we hebben een ambitieuze planning die we écht willen gaan halen”, stelt Henk Nugteren. Met de uitbreiding van dit productiegebouw is een investering van 21 miljoen euro gemoeid. De Boxmeerse productieafdeling is echter groter dat dit onderdeel alleen. “Er lopen gelijktijdig meer projecten en er komen nog meer investeringen aan”, verzekert de algemeen directeur. Omdat de uiteindelijke besluitvorming nog moet gebeuren, zijn we daar nog even behoedzaam over, maar er gaat hier beslist nog meer gebeuren.”

Extra laboratoria

Wat in ieder geval nú al zichtbaar is, is de renovatie en uitbreiding van de labruimte bij Research & Development. Alle R&D-afdelingen (zie kader) maken in Boxmeer gebruik van microbiologische en virologische labs. Met name in die laatste categorie is er behoefte aan extra ruimte. Er is een investering gedaan van zo’n 15 miljoen euro voor renovatie en uitbreiding. De virologische researchlaboratoria worden ingrijpend geüpgraded. Omdat productontwikkeling te allen tijden door moet gaan is dat een heel gepuzzel. Een deel van een bestaand gebouw is compleet opgeknapt, en verbouwd en ingericht voor R&D-werkzaamheden. Dat fungeert nu als tijdelijke werkplek voor een aantal virologische labwerkzaamheden, zodat op de oude plek met de verbouwing begonnen kan worden. En dat gebouw wordt flink aangepakt. Er komt bijvoorbeeld een nieuwe verdieping op waarin extra laboratoria gehuisvest worden. Een complexe operatie, maar als de verbouwingen klaar zijn, is het aantal virologische laboratoriumplekken dan ook flink uitgebreid: van 27 naar 42.
In 2018 keert de virologische research terug naar zijn oude, vernieuwde stek. De schuifpuzzel is dan echter nog niet klaar. Op dat moment verhuizen de biochemische labs naar een tijdelijke plek, zodat ook hun huidige locatie gerenoveerd kan worden. Verder maakt men nu waar mogelijk de routing in gebouwen efficiënter: alle stromen van mensen en goeden wordt logischer.

Werkgelegenheid

De plannen leveren nieuwe werkgelegenheid op. “Het afgelopen jaar hebben we zes procent personeelsgroei gezien, zowel in vaste als tijdelijke banen. Dat zijn zo’n zestig arbeidsplaatsen. Voor 2017 komen we naar verwachting uit op zo’n vijftig nieuwe plaatsen. Met dergelijke aantallen houden we ook voor de komende jaren rekening.”
Het past in de voorbereiding naar een nieuwe propositie voor de Nederlandse markt, aldus de algemeen directeur. “MSD is nationaal een van de grotere werkgevers. We doen het heel goed en toch kennen weinigen ons. Veel baanbrekende producten en technologieën komen hier vandaan. Wereldwijd doet onze organisatie het uitstekend en daaraan levert Boxmeer een belangrijke bijdrage. Na decennialange bijna ‘Brabantse bescheidenheid’ vinden we dat iedereen dat mag weten!”



Onderzoek en ontwikkeling in Boxmeer

Boxmeer is niet zomaar een Animal Health-locatie. Het is de grootste bio-site van Animal Health wereldwijd -waarschijnlijk ook buiten MSD. Er gebeurt onderzoek en ontwikkeling voor álle speciesgroepen waar Animal Health in actief is: herkauwers, pluimvee, varkens, huisdieren en kweekvissen. Het onderzoek voor die laatste groep gebeurt vanwege het karakter van de diersoorten niet in Boxmeer zelf, maar op locaties in Noorwegen en Singapore. De aansturing en coördinatie van de activiteiten verloopt echter wel via Boxmeer.

OOVB ADVISEURS EN ACCOUNTANTS

‘Ondernemers vaak nog o hoogte van **financierings**

Na vele jaren van terughoudendheid is er een toenemende investeringsbereidheid bij ondernemers. Te danken enerzijds aan de gunstige economische vooruitzichten en de bijbehorende positiviteit. Maar anderzijds ook aan de groeiende financieringsbereidheid bij banken. Toch valt op dat veel ondernemers nog steeds niet goed op de hoogte zijn van de uitgebreide financieringsmogelijkheden buiten banken om, aldus Ferdie Renkens, Joop Verbruggen en Rob Siroen van OOvB adviseurs en accountants.



Ondernemers met investeringsplannen kloppen doorgaans aan bij hun huisbank. Wanneer de betreffende bank terughoudend is en uiteindelijk geen medewerking verleent aan het investeringsverzoek, houdt de investeringsambitie vaak op. ”Dat is jammer, aangezien er tal van alternatieve financieringsvormen voorhanden zijn”, zo vertelt Ferdie Renkens, vennoot bij OOvB adviseurs en accountants.

Een goed bedrijfskundig plan

Bij alternatieve financieringsvormen kun je bijvoorbeeld denken aan leasing en factoring. En ook crowdfunding is een serieuze optie. ‘Nieuwe’ geldverstrekkers als Qredits, Spotcap, Fundingcircle, (regionale) stimuleringsfondsen maar ook informal investors horen inmiddels eveneens als financieringsmogelijkheid meegenomen te worden. Of de onderhandse lening onder familieleden, kennissen en/of informal investors. “Kortom, het spectrum van financieringsmogelijkheden is een stuk uitgebreider dan veel ondernemers op het eerste gezicht denken”, zo is de opvatting van financieringsspecialist Joop Verbruggen.
Ongeacht de voorkeur voor financiering blijkt nog al te vaak dat ondernemers zich slecht voorbereiden bij een investerings- of financieringsverzoek. Siroen vervolgt: “Wat de financieringsoptie ook is, het is van belang dat er een goed bedrijfskundig

nvoldoende op de **mogelijkheden’**



Ferdie Renkens, Rob Siroen en Joop Verbruggen (v.l.n.r.)

plan aan ten grondslag ligt. En daar wil het nog wel eens mislopen”, aldus de OOvB-vennoot. “Elke financier zal namelijk willen weten waarvoor en waarom je het geld nodig hebt en hoe reëel het is dat het gevraagde geld uiteindelijk ook terugbetaald kan worden.”

Toegevoegde waarde bereik je vooral samen

Accountants krijgen nog wel eens het verwijt dat ze vooral achteraf goed kunnen vertellen wat je als ondernemer had moeten doen. Een verwijt dat behoorlijk eenzijdig is, zo vindt men bij OOvB. “Als adviseur zijn wij betrokken bij onze klanten en proberen we een vinger aan de pols te houden bij de dagelijkse bedrijfsactiviteiten. Dankzij deze betrokkenheid zijn we meestal goed op de hoogte van investeringswensen – en de investeringsnoodzaak – van onze klanten.” “Maar de eerlijkheid gebiedt te zeggen dat we grote verschillen bemerken tussen verschillende ondernemers. Daar waar de ene ondernemer nadenkt over de toekomst en actief zijn adviseur en accountant betrekt bij de realisatie van zijn ambitie, is juist de andere ondernemer veel meer bezig met de dagelijkse operatie en vaart hij een eigen koers zonder al teveel overleg”, aldus Verbruggen. “Uit ervaring weten we dat ondernemers die hun plannen ontwikkelen in nauw overleg met een accountant, het beter doen dan ondernemers die zich laten leiden door de emotie van de dag en op eigen houtje een financieringsverzoek indienen. Het laatste is zelden succesvol”, besluit Verbruggen.

Succes is vooruitzien

Een oud-Hollands spreekwoord luidt: ‘Regeren is vooruitzien’. Voor succesvol ondernemerschap geldt hetzelfde. Dat betekent: ‘Weten wat je wilt’, maar het betekent ook dat je dient te weten hoe je dat gaat realiseren. Een goed plan is daarbij van essentieel belang. “Gelukkig is er bij OOvB adviseurs en accountants genoeg expertise aanwezig om daar een bijdrage aan te leveren”, weet Siroen.

Maak kennis met OOvB adviseurs en accountants op de beurs Bedrijvig Cuijk & Noord-Limburg op 13 en 14 september.

www.oovb.nl

Duurzaam Bedrijven Overleg

'Samen sterker; collectief, veilig en duurzaam'



De stichting Duurzaam Bedrijven Overleg (DBO) is actief 'tussen' de verschillende bedrijventerreinverenigingen in het Land van Cuijk en Noord-Limburg. De stichting ondersteunt de bedrijven en instellingen in de regio op het gebied van collectieve contracten, veiligheid en duurzaamheid. Naast de grotere bedrijven is dit ook interessant voor de wat kleinere ondernemingen in de regio. "Zij kunnen meeliften op de voordelen die ontstaan door de grotere volumes die door de grote bedrijven ingekocht worden. Onze stichting faciliteert dat. Je zou mogen zeggen dat je ons gerust om een boodschap kunt sturen."

Aan het woord is Ben van de Wijgert, projectcoördinator DBO: "We willen een sterke regio Land van Cuijk en Noord-Limburg. Daarvoor is het nodig dat bedrijven, instellingen en overheden samenwerken. De Stichting Duurzaam Bedrijven Overleg (DBO) brengt sinds 2000 deze samenwerking op gang en start daarbij voortdurend nieuwe samenwerkingsverbanden op, zoals in duurzaamheid en veiligheid. In gezamenlijke projecten sluiten we onder meer collectieve contracten af, waarbij we economisch voordeel behalen. Daar zit een dieper, uiteindelijk doel achter, namelijk het verlagen van de druk op het milieu."

'We zijn laagdrempelig'

De projectcoördinator benadrukt – met name voor de wat kleinere ondernemingen – nog eens dat de stichting enorm laagdrempelig is en dat het daarom des te makkelijker is om een beroep te doen op een gezamenlijke betrokkenheid, waarbij álle deelnemers samen lasten dragen en – nog belangrijker – daarbij uiteindelijk per saldo geld besparen.

"Gezamenlijke contracten werken kostenverlagend en bevorderen duurzaamheid. Zo richten we onze contracten ook in. We bieden ze aan op het gebied van beveiliging van bedrijventerreinen, met onder andere collectieve surveillance en camerabewaking. Of voor inkoop van energie, elektra en gas, afvalinzameling, kantoorartikelen, kleine blusmiddelen en op het gebied van opleidingen, zoals BHV, AED en VCA. Natuurlijk houden we ook netwerk- en informatiebijeenkomsten."

Ontzorgen

Met het mogelijk maken van de gezamenlijke inkoop van energie of afvalinzameling voorziet het DBO in het ontzorgen van deelnemers, aldus Ben van de Wijgert. "Dit zijn echt facilitaire diensten waarmee een ondernemer zich in de regel niet bezig wil houden. Ze vallen in wezen niet onder de reguliere bedrijfsvoering en een ondernemer wil juist doen waar hij of zij goed in is. In die zin nemen wij letterlijk werk uit handen."

"Wie kunnen aanhaken? Deelnemers aan de stichting DBO, leden van de Industriële Kring Land van Cuijk & Noord-Limburg en van de bedrijventerreinverenigingen in de regio. We willen graag nog eens benadrukken dat ook het midden- en kleinbedrijf kan meeprofiteren van de contracten die in grote volumes ingekocht worden. Dat is het overwegen meer dan moeite waard, lijkt mij." Meer weten? Aansluiten? Kijk op de site van de bedrijventerreinverenigingen in het Land van Cuijk en Noord-Limburg.

www.bedrijventerreinvereniging.nl

BEDRIJVENTERREINVERENIGINGEN
LAND VAN CUIJK EN NOORD-LIMBURG

duurzaam bedrijven overleg

Land van Cuijk en Noord-Limburg

DICK JETTEN, OPELDEALER JETTEN CUIJK

‘Samenwerken op de beursvloer loont’

De derde editie van Bedrijvig Beurs staat in de startblokken, en daarmee ook de derde editie van de ‘Autostraat’. Dat concept draagt er mede toe bij dat deze beurs zich onderscheidt van andere beursconcepten. Het idee voor deze Autostraat ontstond jaren geleden uit een creatieve brainstormsessie tussen Robert Hermens van Buro Spraekwater en Dick Jetten van het gelijknamige Opeldealerbedrijf in Cuijk.

“Toen Robert Hermens, de initiator van ‘Bedrijvig’, destijds bij me aanklopte of ik aan de Bedrijvig Beurs van 2013 wilde deelnemen, zag ik het niet zo zitten om een stand te huren en die vervolgens volledig te vullen met het volume van een auto”, aldus Dick Jetten. “Dat moest anders kunnen. We hebben al vaker met goed resultaat ideeën uitgewerkt, dus met mijn bezwaar was de voedingsbodem gelegd om te zoeken naar een andere aanpak.”

Voorstander van samenwerking

“Ik was en ben een groot voorstander van samenwerking om tot betere resultaten te komen. En zo ontstond het idee om ook andere dealerbedrijven te interesseren voor één gezamenlijke stand in de vorm van een heuse autoweg, compleet met verkeersboden, wegmarkering, groenvoorziening, zebrapad en stoplichten. Als alle auto’s ook nog eens spierwit zouden zijn, zou dat de samenwerking verder onderstrepen en de styling van de beursstand ten goede komen”, aldus Jetten.

Vervolgens gingen de creatieve geesten van Ebben Inspyrium aan de slag om het geheel fraai uit te werken en vorm te geven. En het resultaat was indrukwekkend: een grote stand die aanvankelijk zelfs een complete hal in beslag nam, en mede het visitekaartje van de beurs werd.

‘Route 73’

De ingeslagen weg bleek een goede te zijn, want ook dit jaar hebben verschillende dealerbedrijven voor de derde keer hun medewerking toegezegd aan het Autostraatconcept van Bedrijvig Beurs. En opnieuw had een creatieve brainstorm met de twee ondernemers effect. Want dit jaar wordt de Autostraat uitgebreid met een heus wegrestaurant in de stijl van de jaren ‘50. En vanuit dit idee ontstond de gedachte om een eigen ‘Route 73’ beeldmerk op te hangen aan de beurs, met een knipoog naar de wereldberoemde ‘Route 66’ en onze eigen A73.

Dick Jetten kijkt, net als zijn collega-ondernemers, met plezier uit naar de Bedrijvig Beurs 2017: “Een geweldig initiatief om onze ondernemende regio op de kaart te zetten.” Hij is dankzij het vele nieuws dat Opel dit jaar op de markt heeft gebracht erg positief gestemd. “Jetten zal uiteraard de zakenauto van Opel, de nieuwe Insignia, gaan presenteren op de Route 73. In de kleur wit, natuurlijk!”

Dick Jetten
Opeldealer Jetten Cuijk



BEDRIJVENPARK LAARAKKER

Laarakker

Randweg

Het succes van Bedrijvenpark Laarakker resulteert in een verkeersdynamiek in de regio. Via snelweg A73 zijn ondernemingen op het terrein uitstekend bereikbaar. Verkeer dat vanaf de regio Uden naar het park rijdt, maakt gebruik van de Randweg N264, die in het zuidoosten om het dorp Haps voert.
De nieuwe verkeersbewegingen vragen ook aanpassing van de ingang van Laarakker. Onlangs is de aansluiting van de Randweg nabij de af- en toeritten van de A73 gerealiseerd. Na de zomervakantie wordt een start gemaakt met de aansluiting ten zuiden van Haps.

Bedrijvenpark Laarakker in beweging

HAPS De torenkranen als landmark verraden op kilometers afstand dat er ter hoogte van afslag Cuijk/Haps langs de A73 volop gebouwd wordt. Dagelijks bruist het Bedrijvenpark Laarakker tussen de snelweg en de komgrens van Haps van dynamiek. “Laarakker is continu in beweging”, zegt verkoopmanager Leon Vromans. Als in een time lapse ziet de gemiddelde passant de vorderingen op het terrein. Zo is op vrijdag 16 juni het bereiken van het hoogste punt in de bouw van Danone Nutricia gevierd. Bij de bouw van de fabriek voor babyvoeding ging de vlag in de top en werd op de bouwplaats een feestje gevierd met de medewerkers van Friso Bouwgroep en Hurks bouw.



BEWEGING

Laarakker-bus

In samenwerking met Taxi van Dijk uit Cuijk biedt Bedrijvenpark Laarakker een pendeldienst tussen Laarakker en station Cuijk. “Deze dienst is op afspraak beschikbaar voor al onze klanten”, zegt verkoopmanager Vromans, “En speciaal voor tijdens de Bedrijvigbeurs Land van Cuijk en Noord Limburg (woensdag 13 en donderdag 14 september) rijdt de bus elk uur.”
De Laarakker-bus is een milieuvriendelijk voertuig dat voldoet aan de actuele voorschriften. “Het sluit volledig aan bij de duurzaamheiddoelen die wij bij de ontwikkeling van Laarakker nastreven”, zegt Vromans.





Archeologie

Onder grote belangstelling is op zaterdag 8 juli de open dag op de archeologische opgraving op Bedrijvenpark Laarakker gehouden. De bezoekers lieten zich rondleiden door de archeologen en zagen daar de sporen van boerderijen uit onder andere de Bronstijd en een grafgreppel. Tevens waren er sporen van het Haps Huis te bezichtigen. De kinderen vermaakten zich in de zandbak waarin zij als echte archeologen hebben gegraven en scherven, munten en haaientanden vonden. “De resultaten van de vondsten in het gebied zijn gedocumenteerd. Het is nu nog moeilijk te zeggen of het Haps Huis in enige vorm terugkeert op Bedrijvenpark Laarakker. We blijven bereid om daarin mee te denken.”

ALTCON Equipment

Vanuit Wijchen verhuist ALTCON Equipment naar de gemeente Cuijk. Het bedrijf dat machines voor de wegenbouw levert is gestart met bouwwerkzaamheden. Op woensdag 12 juli werd de start van de bouw feestelijk gevierd met het personeel van het bedrijf, wethouder Economie van de gemeente Cuijk, Maarten Jilisen, de bedrijven die betrokken zijn bij de bouw en het team van Bedrijvenpark Laarakker.
Op Laarakker gaat ALTCON een hal bouwen voor de verkoop, reparatie, onderhoud en reiniging van machines die wereldwijd worden ingezet voor de wegenbouw. Op de kavel naast dat van Kremers Metaalhandel verrijst ook een spuitcabine, ruimte voor opslag, een wasplaats en een kantoor. Het bedrijf verkoopt en verhuurt machines aan 62 landen.



In samenwerking met Ondernemers Lift+

Ondernemersboost @ Rabobank

Spice up your business

Cybercrime kennissessie

LEAN Start-up Canvas / Mystery workshop

14 september Bedrijvig Beurs



14 september Ebben Inspyrium

Nieuwe energie voor ondernemers

Als ondernemer letterlijk en figuurlijk een 'energieboost' opdoen? Kom dan naar de 'Spice up your Business'-bijeenkomst van Rabobank Land van Cuijk & Maasduinen en OndernemersLift+.

Gericht kennis delen en ondernemers met elkaar in contact brengen. Dat is het doel van de Ondernemersboostbijeenkomsten, die Rabobank Land van Cuijk & Maasduinen en OndernemersLift+ gezamenlijk organiseren. De eerste sessie op woensdag 14 juni was een groot succes! Ruim 60 ondernemers verzamelden zich in het Beugense Adviescentrum van de Rabobank om kennis op te doen, ervaringen uit te wisselen en direct een hapje te eten.

Kom kennis en contacten binnen lepelen

Ervaring en inzicht

Business developer Marijn Mulders van OndernemersLift+ gaf tijdens de avond een workshop LEAN Start-up Canvas. 'De bedoeling van de bijeenkomsten is dat ondernemers ervaring en inzicht kunnen opdoen, zodat ze het niet alleen hoeven uit te zoeken.' Eén van die inzichten presenteerde Mulders in de vorm van LEAN Start-up. 'LEAN Start-up helpt je als starter of MKB'er je product in kortere tijd - en dus tegen minder kosten - op de markt te brengen. Plus de toegevoegde waarde waar klanten voor willen betalen te valideren.' De aanwezige ondernemers kregen tijdens de bijeenkomst ook praktische tips om hun bedrijf te beschermen tegen Cybercrime. Verder konden zij hun eigen grenzen verleggen in een ijsbad. IJs-/vitaliteitstrainer Bart Dankers liet de ondernemers kennismaken met de Iceman-Methode.

OndernemersLift+

Voor de organisatie van de Ondernemersboost heeft Rabobank de samenwerking met OndernemersLift+ gezocht. 'Wij zijn nauw betrokken bij de organisatie', licht Marjolein Rojo van OndernemersLift+ toe. 'Daardoor kunnen we ervoor zorgen dat er in het programma ook aandacht is voor onderwerpen die interessant zijn voor innovatieve startende ondernemers. Daarnaast zijn deze bijeenkomsten voor ons ook mooie gelegenheden om in contact te komen met nieuwe potentiële klanten voor OndernemersLift+.' Ook andere lokale ondernemers worden bij de organisatie betrokken. Zo presenteerde Tjeerd Giesbers (Giesbers Optiek, Grave) zijn ondernemerspitch en werden de hapjes en drankjes verzorgd door Slagerij Hermanussen (Overasselt) en Hap&Sap (Cuijk).

Bedrijvig Beurs

Op donderdag 14 september vindt een speciale Ondernemersboost plaats tijdens de Bedrijvig Beurs - hét regionale netwerkevent van de regio - in het Ebben Inspyrium. Rabobank is één van de partners/initiatiefnemers van de Bedrijvig Beurs Land van Cuijk en Maasduinen en is op zowel de woensdag als de donderdag van het evenement aanwezig om kennis te delen, te netwerken en te verbinden. De Ondernemersboost is een mooie afsluiter voor die twee dagen.

Ondernemersboost @Inspyrium

De Rabobank en OndernemersLift+ organiseren voor de tweede keer de Ondernemersboost @Rabobank. Dit keer éénmalig op de Bedrijvig Beurs in Cuijk.

Datum: 14 september

17.30 - 18.15: Mee-eten
18.15 - 19.00: Cybercrime
19.00 - 19.15: Pitch van een ondernemer
19.15 - 20.15: LEAN Start-up Canvas of Mystery workshop

20.15 - 21.30: Optioneel beursbezoek
21.30 - 22.15: Optioneel lezing Björn Kuipers
22.15 - 24.00: Optioneel (netwerk)borrel

Aanmelden? Mail naar communicatie.lvcm @rabobank.nl.

Industrieel erfgoed als zakelijke ontmoetingsplaats

In het hart van Cuijk heeft industrieel erfgoed een maatschappelijk doel gekregen. De voormalige leerlooierij Regouin aan het Tuigleerstraatje is getransformeerd in een historische plek waar dagbesteding en re-Integratie wordt geboden. Intussen is initiatiefnemer Huub Niessen ook volop bezig de zakelijke markt aan het project te binden. De nieuwe 'hot spot', zeker nu de wijk met nieuwbouwprojecten als de Cuijkse Cantheelen een compleet nieuwe impuls krijgt, heeft vergaderruimtes én mogelijkheden om te faciliteren richting ondernemers.



Huub Niessen
Initiatiefnemer

“Een hot spot? Je zou het hier zeker zo mogen noemen, ja. Met name de lunchroom (geopend in mei, red.) is ontzettend goed ontvangen. We hadden meteen goede aanloop, ik ben er zeer tevreden over”, aldus Huub Niessen. Tweeënhalf jaar geleden ontwikkelde hij een plan toen zijn verstandelijk en lichamelijk beperkte zoon uitstroomde vanuit de Werkenrodeschool in Groesbeek. Binnen een straal van tien kilometer van Cuijk was voor hem geen passende dagbesteding te vinden.

Vergaderlocaties

Huub en zijn echtgenote Ingrid vonden een gewillig oor bij de toenmalige eigenaren van het complex, Wim Regouin en Jos de Kok, maar zeker ook bij de huidige eigenaar Ed van Dieten. Zij boden alle vrijheid om de plannen te ontwikkelen. Zo werd gestart met een tuinwinkel en een creatief atelier. Al snel daarna kwamen de panden van Sphinx en Arnica vrij, waar een lunchroom en wasserette werden ingericht. “Wel steeds met het idee in het achterhoofd om verder uit te breiden naar de Deken van den Ackerhof. Daar heb je een zichtlocatie”, legt Huub Niessen uit. Via crowdfunding kwam er in mum van tijd 160.000 euro beschikbaar. De Stichting Dagbesteding Cuijk kon aan de slag.
In het eerste jaar werd nog wat met ruimten geëxperimenteerd. Zo werd de tuinwinkel verplaatst. Het voormalige pand van stoffeerderij Jacobs werd in mei in gebruik genomen als lunchroom met vergaderlocaties voor kleine en grote groepen. De grootste biedt moeiteloos ruimte aan zestig tot zeventig personen, in een zitopstelling. Gaat het bijvoorbeeld om een receptie of een doorlopende bijeenkomst, dan is er uiteraard ruimte voor nog meer gasten.

Van ontbijtsessie tot theateropstelling

“We kunnen voor zakelijke bijeenkomsten bijvoorbeeld een theateropstelling maken. De grotere ruimte heeft daarbij een besloten karakter, de andere – aan de straatzijde – staat meer met buiten in verbinding, dankzij de fraaie glaswanden. Het is natuurlijk net waar het bedrijf graag voor kiest. Een jubileum, presentatie, vergadering, brainstormsessie, een koffietafel -het kan allemaal. Er is ook nog een mobiele audiovisuele installatie, die de mogelijkheden nog verder vergroot.”
De lunchroom en aanpalende vergaderruimten zijn elke maandag tot en met zaterdag geopend van 10.00 tot 18.00 uur, met een uitloop tot 19.00 uur voor wie tegen sluitingstijd binnenkomt. Op afspraak zijn de ruimten op elk gewenst moment beschikbaar, ook buiten openingstijden. Ontbijtsessies worden vanaf 7.00 uur gehouden. Die kunnen desgewenst de hele ochtend beslaan. Even uitwaaien na een brainstormsessie? Het kan! De Maas ligt op – bijna letterlijk – een steenworp afstand.

Werk in uitvoering

In twee jaar tijd groeide de dagbesteding die de stichting biedt uit van twee naar wekelijks zestig cliënten. Zij komen uit het gebied tussen Groeningen en Nijmegen, in leeftijd variërend van 18 tot maar liefst 93 jaar. Het concept is gebaseerd op dagbesteding voor cliënten vanuit de WMO of wet Langdurige zorg. Ook een aantal Wajongjongeren is actief. Daarmee mag de stichting nu al van een maatschappelijk succes spreken. “Als je een groei doormaakt zoals wij, dan doe je het kennelijk goed”, stelt Huub Niessen vast.
Intussen blijft er werk in uitvoering. Onder voorbehoud van vergunningen wordt er na de bouwvak een begin gemaakt met de renovatie van de eerste en tweede verdieping van het Regouincomplex. “We breiden de dagbesteding uit naar wonen voor mensen met een zorgvraag in de woonsituatie. Er komen zo’n 36 zelfvoorzienende studio’s waar 24-uurs zorg geboden wordt. Midden volgend jaar moeten de eerste bewoners hun intrek kunnen nemen.” De wasserette blijft op zijn plek, de voormalige lunchroom wordt bakkerij met uitgifte.
“Niet alleen de vergaderlocaties, maar bijvoorbeeld ook de wasserij is beschikbaar voor de zakelijke markt”, benadrukt Huub Niessen nog eens. “Net zoals onze groenvoorziening, die we op locatie verzorgen. Bij zowel bedrijven als particulieren.”

www.dagbestedingcuijk.nl







OP HET MATJE

De rubriek 'Op het matje' is een initiatief van Hofmans AT HOME

'Een huis moet je **omarmen**'



Corinne Delcliseur
Interieurontwerper



Corinne Delcliseur is interieurontwerper. Gepokt en gemazeld, want ooit werkte ze voor Jan des Bouvrie en reisde ze voor Marieux Monaco de halve wereld over. Voor particulieren en (horeca)bedrijven levert ze naast advies ook meubilair en verlichting. Het gaat daarbij om het vermogen naar wensen te luisteren en de levensstijl van de opdrachtgever in kaart te brengen. Of het nu om een particuliere of zakelijke opdrachtgever gaat, altijd is het belangrijk dat iemand zich thuis voelt op een plek waar hij of zij een groot deel van de dag doorbrengt. Corinne Delcliseur weet dat.

Wie is Corinne Delcliseur?

"Ik werkte oorspronkelijk met moeilijk opvoedbare kinderen. Daarnaast ben ik heel creatief, ook toen al, dus ik maakte ook wel eens lamp, een stoeltje of een ander meubeltje voor ze. Zo ontstond mijn eigen onderneming in de verkoop van meubels. Het projectmatige was er destijds nog niet zo. Maar ik merkte wel al direct dat ik het leuk vond om bij mensen thuis te komen, daar het gesprek te voeren, om van daaruit te adviseren."

Dat werd je nieuwe bedrijf?

"Ik kreeg de kans om bij Jan des Bouvrie te gaan werken, in Het Arsenaal Grave. Het was een buitengewoon leerzame omgeving waarin ik me snel ontwikkelde en met heel veel plezier gewerkt heb. Jan was een echte leermeester! Vervolgens werd ik door ontwerper Marieux gevraagd om projecten voor hen te gaan doen. Zij zaten in Monaco, London en Marbella en ik ging voor hen de halve wereld over. Top of the bill natuurlijk. Supergaaf om te doen, maar het was tegelijk toch niet helemaal mijn ding. Het ging namelijk regelmatig echt over the top, al leerde ik om ook in díe situaties het mooiste plaatje te maken. Want mijn smaak doet er niet toe begrijp je? Het gaat erom wat de klant wil, al zal ik nooit iets maken waar ik niet achter kan staan."

Die kennis pas je nu toe?

"Op een gegeven werd het van hot naar her vliegen best vermoeiend. Ik wilde back to basic en weer voor mezelf gaan werken. Ik werk veel voor particulieren maar ook voor bedrijven. Elke opdracht is weer anders en dat maakt mijn werk ook zo ontzettend leuk. Voor een opdrachtgever maak ik een plattegrondtekening, kleurenplan, sfeerbeelden en kies ik de materialen uit. Vanaf daar ga ik samen met de klant vanuit de showroom het plan bespreken en waar nodig aanpassen. Zo krijgt men een heel goed beeld van de nieuwe inrichting."

Wat 'heeft' een fijn huis?

"Voor bedrijven is functionaliteit belangrijk. Maar evengoed sfeer of, om eens iets belangrijks te noemen, akoestiek. Daarover denk ik na. Is de sfeer goed in een ruimte, dan voelt dat als thuiskomen. Jan des Bouvrie zei altijd dat een huis je moet omarmen. Ik denk inderdaad dat dat het belangrijkste is."

www.iliff.nl

SINDS 1964
Hofmans
AT HOME
binnen en buiten gewoon

REGIOBANK

‘Tijd creëren voor je klanten, daar draait het om’



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.

We spreken Carin Coppis, mede-eigenaar bij Coppis & Cruijsen Assurantie Adviseurs in Overloon, en Cees Verhoeven, eigenaar van het Wanroijse Assurantiekantoor W. Verheijen. “De RegioBank is een ándere bank”, aldus Carin. “Met z’n zevenen zijn we allemaal zelfstandig adviseur, met in huis een vestiging van de RegioBank. Een assurantiekantoor met een bankfunctie, dus. Dat maakt dat we aanwezig blijven, juist in de kleine kernen, terwijl de grote banken zich alsmaar verder terugtrekken.”

Stabiele factor

“We zijn er bovendien niet sinds gisteren. Een flink deel van onze kantoren bestaat minstens een halve eeuw of zelfs al aanzienlijk langer. Dat betekent dat we een stabiele factor zijn. We staan niet alleen dicht bij de mensen, maar doen dat ook op een degelijke, bijna robuuste manier. Natuurlijk, bepaalde banken zitten ook al heel lang in onze regio, maar de sturende krachten erachter wisselen met enige regelmaat. Het grote verschil is dat wij zélf ook ondernemers zijn en daardoor vaak decennialang onze ‘winkel’ draaiende houden. Vaak gaat het dan ook nog over van generatie op generatie, in een enkel geval zelfs al een derde generatie.”

Een nieuw voorbeeld is het vijftigjarig bestaan van RegioBank Wanroij. Assurantiekantoor W. Verheijen, de zelfstandig adviseur van de bank, bestaat zelfs al vijf jaar langer. Huidig eigenaar Cees Verhoeven herinnert zich zijn eerste jaren (vanaf 1988) nog goed. “Onze slagkracht was beperkt, zeker in vergelijking met die andere,

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



grote bank die hier destijds te vinden was. We moesten ontzettend hard werken om onze positie in de markt te verstevigen. Onze kracht zit 'm in de ruimte aandacht voor onze klanten. Dat is bij de andere RegioBanken in ons gebied niet anders."

Persoonlijke aandacht

"Wij staan zelf aan het roer en onze medewerkers zijn bij óns in dienst, niet bij de bank. Zij hebben doorgaans lange dienstverbanden. Dat betekent voor klanten dat zij vaak maar één keer hun verhaal hoeven te vertellen om echt begrepen te worden." Carin Coppis: "Dat is een verschil in benadering. Het gaat namelijk om de persoonlijke aandacht, laagdrempeligheid en het vertrouwen dat we bieden. Het is goed te weten dat je op onze kantoren altijd kunt binnenlopen. Dat hoeft bij ons niet via een afspraak. Mensen vragen dan naar ons persoonlijk en krijgen ons ook te spreken."

"Er is veel veranderd: internet kan nuttig zijn, maar persoonlijk contact blijft het meest waardevol. Let wel, ook bij ons kun je inloggen en telebankieren of met een mobiele app je bankzaken regelen. Maar verder houden we het graag lokaal. We creëren nog steeds tijd voor onze klanten. Dat is waar het om draait."

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

COLUMN



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

‘Billijke vergoeding’

Sinds de invoering van de Wet Werk en Zekerheid is er veel veranderd in het arbeidsrecht. Zoals bekend heeft een werknemer bij het einde van een dienstverband dat langer dan 24 maanden heeft geduurd recht op een transitievergoeding. Maar wat als de opzegging in strijd is met de daarvoor geldende regels? In dat geval kan de werknemer verzoeken om de opzegging te vernietigen of een billijke vergoeding toe te kennen.

Op 30 juni 2017 heeft de Hoge Raad duidelijkheid gegeven over de grondslagen voor de berekening van de billijke vergoeding: de billijke vergoeding heeft geen bestraffend karakter, maar de billijke vergoeding is een compensatie voor de gevolgen van een vernietigbare opzegging. Bij de vaststelling van de billijke vergoeding dient de rechter een vergelijking te maken tussen de situatie na de vernietigbare opzegging en de hypothetische situatie dat het dienstverband zou voortduren.

Hierbij kan onder meer rekening gehouden worden met de verdere duur van de arbeidsovereenkomst, het inkomen van de werknemer bij voortzetting dienstverband, of de werkgever de arbeidsovereenkomst op rechtmatige wijze had kunnen beëindigen en op welke termijn en of de werknemer ander werk heeft en de inkomsten daarvan.

Met het arrest van de Hoge Raad is een einde gekomen aan de onduidelijkheid over de grondslag voor de billijke vergoeding. Bij een voornemen van een beëindiging is het raadzaam advies in te winnen over de mogelijkheden en de risico’s. Voor vragen over de billijke vergoeding of andere arbeidsrechtelijke kwesties kunt u vrijblijvend contact opnemen met de advocaten van Van Kempen Advocaten.

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

Vakwerk op het hoogste niveau



SINDS 1886
Gebr. Janssen bv Beugen
kwaliteit en vakmanschap sinds 1886

Beugen | Tel.: (0485) 36 96 96 | www.janssenbeugen.nl

ABCS-service.nl
secretariaat, organisatie & communicatie

MEER INFORMATIE?
Bel: 0486 47 77 77

Genomineerden van de Ondernemersprijs
Van harte met jullie nominatie
en op naar een fantastische avond!

U kent ze wel; de bekende duizendpoten, die kwaliteit hoog in het vaandel hebben staan, die aan een half woord genoeg hebben, zich snel aanpassen, maar vooral: die bij u passen! Dat is het team van ABCS!

Notuleren | Organiseren | Project-ondersteuning
Werving & selectie | Communiceren

Kranenhofscheweg 1
5364 NP Escharen
Postbus 138
5360 AC Grave
0486 47 77 77
06 53 385 748
info@abcs-service.nl



PRESTIGIEUS PROJECT IN HARTJE DÜSSELDORF

Laarakkers ‘sloopt’ Deutsche Bank

Een sloopproject in hartje Düsseldorf is in de regel een logistiek hoogstandje. Al helemaal als het object in kwestie prominent is gelegen aan de Königsallee, de duurste winkelstraat in Duitsland. De eerste fase van de sloop van het gebouw van de Deutsche Bank aan de Breitestrasse is klaar als we Wiljan Laarakkers, directeur van het gelijknamige Sambeekse sloop- en recyclingsbedrijf, spreken. De tweede fase wordt naar verwachting eind september afgerond. Het is voor Laarakkers niet de eerste en zeker ook niet de laatste klus in de Duitse Rijnstad.

“De helft van onze Duitse projecten bevindt zich momenteel in Düsseldorf, samen goed voor zo’n tien miljoen euro omzet”, aldus Wiljan Laarakkers. “De Duitse economie groeit stevig, maar Düsseldorf zélf al helemaal. Het is een van de vijf groeigebieden bij onze oosterburen. De stad neemt elk jaar vijf tot tien procent in omvang toe. Je staat er niet bij stil dat zij, met 650.000 inwoners, net zo groot is als Amsterdam. Düsseldorf is sexy, goed ontsloten, heeft spoor, een haven en een eigen vliegveld.”

Speciaal ontworpen machines

Het lopende project is de sloop van een pand van de Deutsche Bank, met 85.000 kuub volume. In zeven lagen, met nog eens twee lagen onder de grond. Daarvoor zijn twee speciaal ontworpen machines ingezet. “Het gebouw ligt pal aan de Breitestrasse. Een van de drukste straten door Düsseldorf. En dus is het extra *tricky*, gezien de veiligheid van talloze passanten. Dat stelt hoge eisen aan je mensen en je apparatuur.”

Een ander project ligt zevenhonderd meter verderop. “Ook een bankgebouw. Qua moeilijkheidsgraad nog hoger: de bestaande gevel, van veertig meter breed en zes verdiepingen hoog, moet intact blijven. Daarvoor hebben we de hoofdstraat van de stad een weekend moeten afsluiten. En dat wil wat zeggen! Dat pand is vervolgens in enkele dagen gesloopt.” De volgende opdracht dient zich al weer aan, amper 150 meter verderop. “Daar moet een parkeergarage weggehaald worden. En we gaan ook nog een flat van elf verdiepingen strippen tot op het casco. Dat zijn vier projecten op nog geen vierkante kilometer. En we sloopten er al eens een machinefabriek met een oppervlak van vijfenhalve hectare.” Niet vreemd dat Laarakkers sinds enige tijd ook een eigen kantoor heeft in de Duitse Rijnstad.

‘Slopen wat de toekomst in de weg staat’

Laarakkers is een van Nederlands grootste aannemers van sloopwerken. In 1945 start het als loonbedrijf. In 1995 verwerft het een eerste sloopopdracht in Duitsland en stopt het met loonwerken. In 1997 stapt Wiljan Laarakkers in, een jaar later broer Marcel. Er wordt geïnvesteerd in kennis van asbestsanering en bodemreiniging in zowel Nederland als Duitsland, zodat men grote en complexe opdrachten geheel onder eigen regie kan uitvoeren. Het bedrijf is tot negentig vaste krachten en vele tientallen inhuurkrachten doorgegroeid. Het machinepark behoort tot de meest geavanceerde in ons land.
De Duitse markt blijft voor het Sambeekse bedrijf de meest belangrijke op het gebied van sloop en bouwputtenoplevering. We hebben er goede relaties en kennen de regels en gebruiken als geen ander.”
De Laarakkers Groep investeert tevens eigenhandig in terreinen, met het doel die te slopen, saneren en verkopen.

www.laarakkers.nl

JANSEN EN JANSEN MANNENMODE IN GESPREK



‘Het ‘**Martijn overhemd**’ staat voor een mooi overhemd’

Het is een oud gezegde: kleren maken de man. Wie wil de man zijn? Wat wil hij uitstralen? Jansen en Jansen Mannenmode vult dat plaatje in. Sinds 1998. De Boxmeerse specialist in mannenmode biedt zakelijke en casual herenkleding. En beseft dat het onderscheidend vermogen in het aanmeten van ‘een goed pak’, maar ook de toebehoren als overhemden, zit in het bieden van service en kwaliteit. Een gesprek.



Huub Derksen is eigenaar van Lambert Blonk Assurantiën. Een gesprek tussen hem en Martijn Jansen kan bijna niet anders dan een informele ontmoeting worden. Het tweetal kent elkaar al een kleine twee decennia. Huub, ondernemerszoon, kreeg het ondernemersleven met de paplepel ingegoten. Wat heet: tot aan zijn middelbareschooltijd was hij al een keer of vier verhuisd omwille van vaders toenmalige functie en de bijbehorende standplaats. De passie voor het vak is hem niet vreemd. En dat waardeert hij ook in Martijn en Teresa Jansen.

Plaatje in gedachten

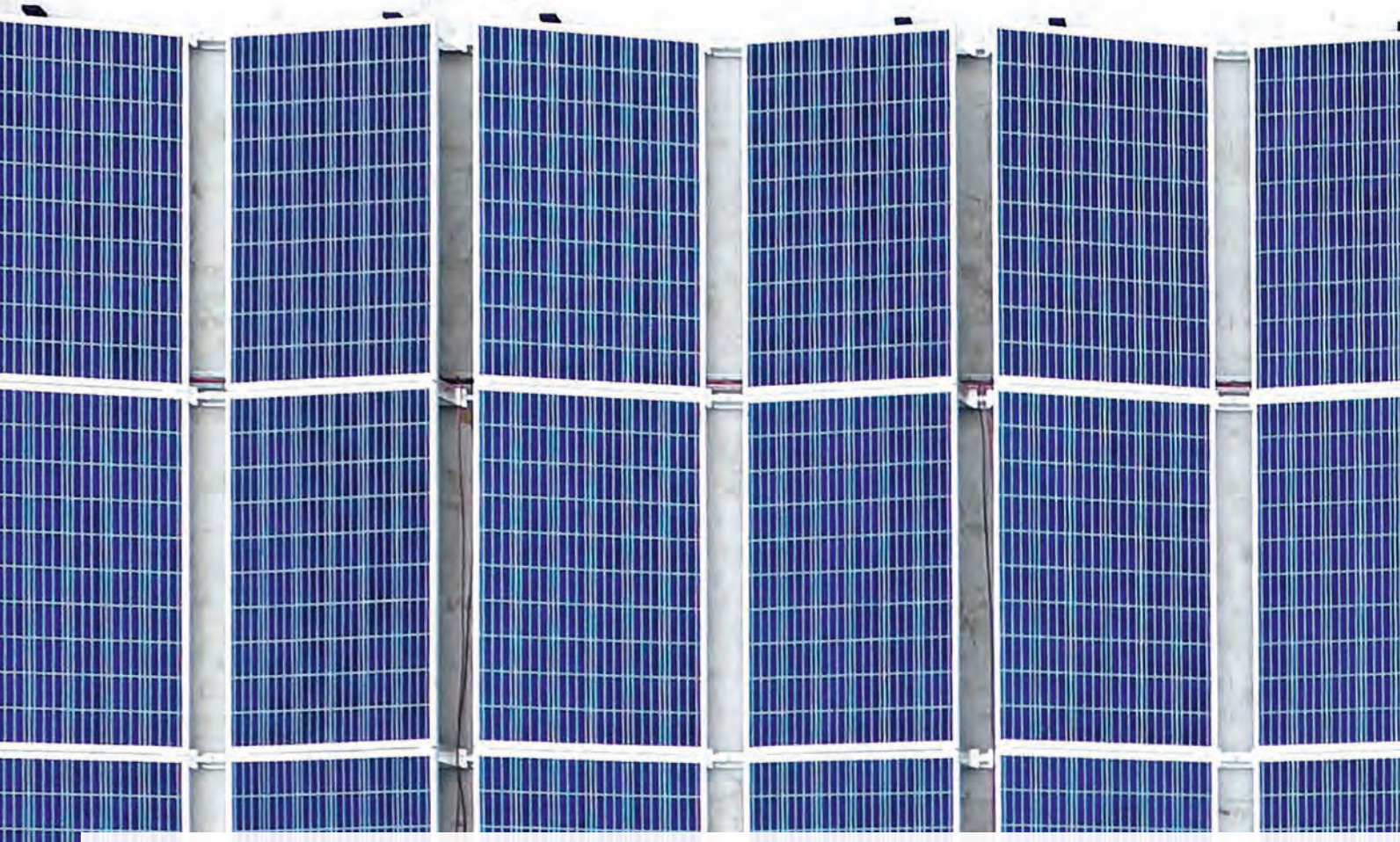
"Het is wel heel anders ondernemen dan in mijn geval. Ik heb met ons assurantiekantoor een zeer groot aantal relaties in mijn portefeuille. En die is vanzelfsprekend erg stabiel. Martijn heeft veel meer met pieken en dalen in zijn omzet te maken. Bovendien is het consumentengedrag enorm grillig. Wat de ene dag hip is, kan de volgende dag weer helemaal uit zijn. Daar moet je in mee, om nog maar te zwijgen over de manieren waarop kleding aan de man gebracht kan worden. Wat dat laatste betreft gaat er niets boven een bezoek aan de winkel. Ik hecht aan persoonlijk contact."
Het was al vóór het internettijdperk dat Huub Derksen bij Jansen en Jansen Mannenmode terecht kwam. En hij komt er dus nog. "Bij Martijn vind ik wat ik zoek. Sterk vind ik dat hij vooraf dingen voor je klaar legt. Hij ziet het plaatje in gedachten al voor zich. Dat werkt lekker snel als je eenmaal in de winkel bent, maar het inspireert je bovendien ter plekke. Dat geldt kennelijk ook voor Martijn. 'Toch nog even met een jasje erbij voor je zien', zegt hij dan. En hup, ga ik ook nog met dat jasje erbij de deur uit, haha! Dát is ondernemen."

Op de bal spelen

"Bij Jansen en Jansen is de prijs-kwaliteitverhouding gewoon goed. Mooi spul tegen een redelijke prijs. Plus: Martijn kent zijn klanten. Hij weet wie er nog meer in zo'n overhemd loopt dat ik op het punt sta te kopen. Dan schroomt hij niet om mij iets anders aan te raden. Geen probleem, want elk 'Martijn overhemd' staat voor mij garant voor een mooi overhemd. Hij houdt de markt scherp in de gaten."
"Juist doordat ik mijn klanten ken, kan ik op de bal spelen", vervolgt Martijn Jansen. "Als we bij de inkoop zitten, dan zeg ik vaak al tegen Teresa dat 'dat pak nou precies iets voor die en die is', begrijp je? En als we ingekocht hebben, stuur ik klanten wel eens een app met de mededeling dat er weer iets moois bij ons in de rekken hangt. Daarnaast ben ik een netwerkman, die zijn klanten ook in andere hoedanigheden tegenkomt, meer casual bijvoorbeeld. Daar kan ik een volgende keer dat deze klant bij ons in de winkel is, op doorborduren."
"En verder? Ontwikkelingen volgen. Binnenkort gaan we weer een dag of twee winkeltjes kijken. In Amsterdam. Kijken hoe ze het doen. Wat is hip en trending? Daar wil je bij zijn."

www.jansenenjansen.nl
www.lambertblonk.nl

MEGENS ELEKTROTECHNIEK



Zonnepanelen benadrukken

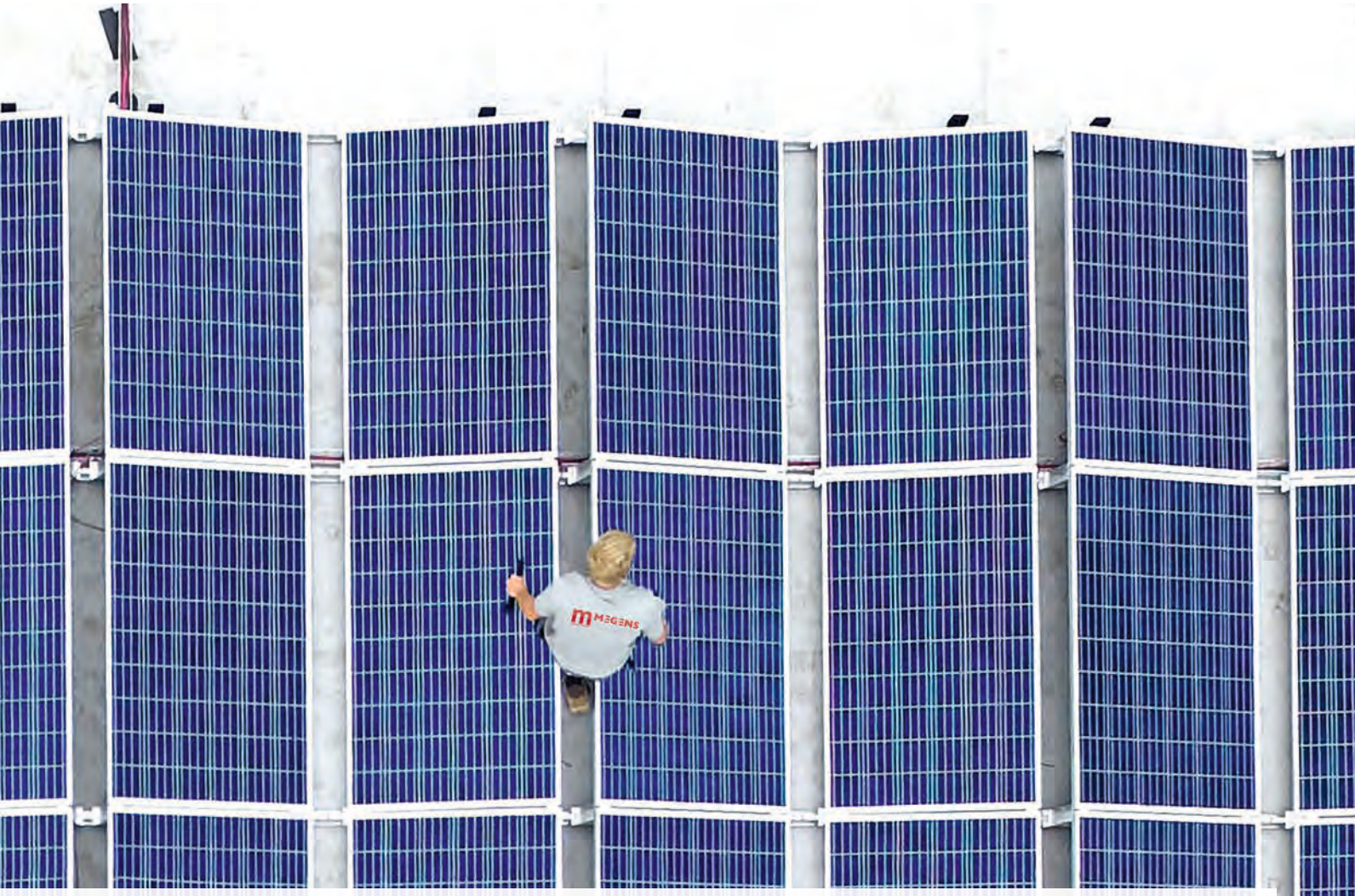
Duurzaamheid staat hoog op de agenda in het bedrijfsleven. De groeiende economie en het alsmaar aanwakkerende vertrouwen spelen daarin een belangrijke rol. Megens Elektrotechniek ziet de investeringsbereidheid onder opdrachtgevers de laatste jaren verder aantrekken. Bedrijven zien het nut van energiebesparende maatregelen natuurlijk al geruime tijd in, maar hebben recent ook meer (financiële) mogelijkheden om de ingrepen daadwerkelijk te laten uitvoeren.

Het Milsbeekse elektrotechnische bedrijf onderstreept deze ontwikkelingen opnieuw met een project, dat recent werd uitgevoerd. Het Boxmeerse Elpress is door Megens Elektrotechniek voorzien van een zonnepaneelinstallatie. Binnen vier weken na de gunning werd de klus opgeleverd. De aanleg van de installatie zélf nam anderhalve week tijd in beslag.

Enorme duurzaamheidsslag

Elpress maakt en verkoopt schoonmaakoplossingen voor bedrijven in de voedingsmiddelenindustrie. Voor directeur Tom Wienhofen is het bedrijf geen onbekende: Megens nam in 2006 de voormalige locatie van Elpress in Milsbeek over nadat laatstgenoemde verhuisde naar Saxe Gotha in Boxmeer. “De zonnepaneelinstallatie bij Elpress bestaat uit 924 panelen”, aldus de directeur van het installatiebedrijf. “Ze leveren samen op jaarbasis 230.000 kWh aan elektriciteit. Dat is gelijk aan de huidige energiebehoefte van Elpress, dat dus energieneutraal is en hiermee een enorme slag maakt richting duurzaamheid.”





duurzaam ondernemen

Elpress heeft voor de aanleg een aanvraag gedaan in het kader van de SDE+-subsidie (Stimulering Duurzame Energieproductie). De subsidieregeling is bedoeld voor hernieuwbare energietechnieken en is onderverdeeld in diverse categorieën, waaronder zonne-energie. Daarbij krijgt men subsidie op de opbrengst van de installatie, niet op de investering an sich. Dat is volgens Tom Wienhofen interessant, want het dwingt de installateur tot de aanleg van een meer dan deugdelijke installatie.

Garantie voor bedrijfszekerheid

Megens Elektrotechniek handelt daar ook naar. “Wij gebruiken louter panelen en omvormers van hoge kwaliteit. Dat leidt tot een buitengewoon lange garantietijd van tot wel twintig jaar. De ‘ondergrond’ van de installatie is van Nederlands fabrikaat. Bovendien dragen de zonnepanelen zélf een productverzekering van AON, wereldwijd een vermaarde verzekeraar in de energiebranche. Dat is een garantie voor bedrijfszekerheid die wij heel belangrijk vinden.”
Zoals gezegd voert de relatie tussen Elpress en de Milsbeekse installateur al wat verder terug. Zo is Megens Elektrotechniek sinds drie jaar partner in het bouwteam en zorgt men op die manier voor het onderhoud van de volledige elektrotechnische en beveiligingsinstallaties bij Elpress, dat volgens Tom Wienhofen de voorbije jaren is uitgegroeid tot ‘een fenomeen’ in de hygiëne-industrie. Jannes en Mariëlle Voss, die de onderneming grotendeels overgenomen hebben van hun vader, over deze panelen: “We zijn al een aantal jaren bezig om te verduurzamen, de zonnepanelen zijn hierin de laatste stap. Met de zonnepanelen wordt ons volledige stroomverbruik nu voorzien door moeder natuur. Het is belangrijk om duurzaam te produceren, en op deze manier kunnen we hier ons steentje aan bijdragen. Dat onze producten nu klimaatneutraal geproduceerd worden, is een langgekoesterde wens die uitgekomen is.”

www.megensbv.nl



Tom Wienhofen, Jannes en Mariëlle Voss (v.l.n.r.)

LAND VAN CUIJK ALS HOTSPOT



Hun namen doen bijna exotisch aan. Maar de drie thema's: 'Innovatieve hotspot Land van Cuijk', 'Circulaire economie' en 'Een goei leven…', staan toch echt voor wat de vijf Land van Cuijkse gemeenten op de Bedrijvig Beurs willen uitstralen. Kennisdeling en duurzaamheid staan dit keer centraal bij de gezamenlijke stand van de vijf beurspartners. Met de themabijeenkomst over het project Innovatieve hotspot Land van Cuijk willen de vijf gemeenten meer vertellen over de unieke kansen die onze regio biedt als het gaat om innovatie.

Agrifood Capital wil in het jaar 2020 behoren tot de meest duurzame en slimme Agri-Foodregio's van Europa. Deze doelstelling wordt volop ondersteund door de provincie Noord-Brabant. Er wordt al op veel onderdelen intensief samengewerkt, maar om de hoge ambities waar te maken, is een versnelling in de uitvoering van bepaalde acties nodig. Daaronder valt de versterking en het doorontwikkelen van een krachtig systeem van (open) innovatie.

Kartrekker

Maarten Jilisen is de Cuijkse wethouder met economie in zijn portefeuille. Daarnaast is hij onder meer lid van de Stuurgroep Strategische Visie Land van Cuijk. Hij is namens de vijf gemeenten de kartrekker van het project Innovatieve hotspot Land van Cuijk. "Vorig jaar november hebben de provincie Noord-Brabant en AgriFood Capital 'versnellingsafspraken' gemaakt voor thema's die binnen nu en twee jaar echt een vervolg moeten gaan krijgen. Twaalf projecten staan er op de agenda, waarvan het versterken van de innovatieve hotspots in de agrifood er één is. Het Land van Cuijk stond óók als hotspot gekenmerkt, maar hier kwam het vooralsnog niet bepaald van de grond. Ik heb vervolgens de taak op me genomen om dat vlot te trekken."
Dat deed de Cuijkse wethouder door een document te schrijven dat onder meer is ingegeven door het dreigende tekort aan technische mensen in de productiebranche. Door de historische ligging tussen Maas en Peel is het Land van Cuijk sterk gericht op de primaire levensbehoefte, voedselproductie. In het kielzog vestigden zich grote bedrijven in onze regio, zoals MSD, Nutreco, Nutricia/Danone en Stork Marel. Het zijn onder meer deze bedrijven die behoefte hebben aan (hoog)geschoolde technici. "Daarom is het belangrijk dat we kennis delen en vergroten", zegt Jilisen. "We hebben daarvoor een plan gemaakt dat rust op drie pijlers: kennis, innovatie en ontmoeten."

Boeien en binden

Deze vullen elkaar aan en versterken elkaar. De drie pijlers zijn ook van belang voor het ontwikkelen, boeien en binden van talenten in de regio. Op alle drie de pijlers vinden al diverse activiteiten plaats. De Innovatieve hotspot Land van Cuijk verbindt en versterkt deze activiteiten.
"Het hoofddoel is het Land van Cuijk profileren als innovatie- en kennisregio in agrifood. Een van de ambities is het ontwikkelen van een platform, misschien wel op één fysieke locatie, waarin we deze kennis bundelen. Elementen die hieraan invulling geven zijn onder meer het Stagebureau, OndernemersLift+, economische bureaus van gemeenten en business developers van ondernemingen. Een open innovatiecentrum voor optimalisatie in diverse voedselketens.
Of denk aan de Leerstoel Pluimvee en Vleesverwerking in samen-



Maarten Jilisen
Wethouder Cuijk

Regio biedt **unieke kansen** in innovatie

werking met Stork Marel en de Wageningen University, of aan TechnoPromo en het Smaakcentrum in Cuijk."

"We willen daarnaast (inter)nationale kenniswerkers in agrifood en techniek aantrekken en vasthouden. Bedrijven die deel uitmaken van de voedselketen, zouden hier duurzaam verankerd moeten worden. En we denken aan verbindingen met andere innovatieve regio's, met name met Agro-as De Peel." Subdoelen zijn: het bevorderen van de werkgelegenheid in de genoemde sectoren, het verbeteren van het vestigingsklimaat in de regio en een betere band krijgen met de educatieve instellingen.

'The place to be'

Uit een achttal Brabantse initiatieven bleven er twee over: naast de Innovatieve hotspot Land van Cuijk is dat Food 360 Veghel, dat sterk inzet op hergebruik. Deze twee initiatieven zijn het meest 'hot' om aangejaagd te gaan worden. Voor de Innovatieve hotspot Land van Cuijk betekent dit een investering van zo´n vijf miljoen euro, verspreid over drie jaren. Daarbij komt dan nog een substantiële bijdrage van de provincie, zodat men gezamenlijk de ambities kan realiseren. "Innovatieve hotspot Land van Cuijk zal van meet af aan een multiple O project zijn", aldus de wethouder. "Alle pijlers gaan deelnemers kennen uit Overheid, Ondernemers, Onderwijs en Overige Ondersteunende en Ontwikkelende Organisaties. Daarmee een brede basis leggend voor structurele ondersteuning en meerjarige ontwikkeling." "We vullen tijdens de beurs een themaplein, bieden we verschillende 'meet & match'-momenten voor speeddates met ondernemers en gemeentebestuurders, en beschikken we over een zogenaamde 'Expert Meetingroom Land van Cuijk', waar we brainstormsessies, expertmeetings en discussieforums organiseren. Tijdens de Bedrijvig Beurs 2017 is de stand van de samenwerkende gemeenten Land van Cuijk 'the place to be'."

www.landvancuijk.nl/gemeente

MAREL POULTRY



Het kan de voorbijganger niet ontgaan zijn: de nieuwbouw bij Marel Stork Poultry Processing BV. Het project was nodig, want het geeft de onderneming weer – letterlijk – armslag voor de komende jaren. Met veel glas en met de typerende sheddaken, waarvan de originele uitvoeringen grotendeels zijn verdwenen uit het straatbeeld en de resterende zonder moeite tot ons industrieel erfgoed gerekend mogen worden. Marel Poultry is wereldmarktleider en lijkt ook met de nieuwbouw een statement te willen maken: trouw aan het verleden, klaar voor de toekomst.

Trouw aan het verleden, **klaar voor de toekomst**

Unit manager Anton de Weerd bij de nieuwe, state of the art lasersnijder



Marel Poultry is uitgegroeid tot het meest toonaangevende merk wereldwijd van systemen voor de verwerking van pluimvee. Boxmeer is het kloppend hart van Marel Stork. Hier vindt een groot deel van de wereldwijde productie en assemblage plaats. De wereldwijde verkoopteams, verkoopondersteunende afdelingen, serviceafdelingen, productielocaties, engineeringteams en onderzoeks- en ontwikkelingsteams worden aangestuurd vanuit het Boxmeerse Industry Center. Niettemin blijft Marel Stork lokaal verankerd: men ondersteunt lokale initiatieven, zoals Techno-Promo en biedt ruimte voor BBL-opleidingen. En dat is weer belangrijk voor de continuïteit in de toekomst.

Innovatie op één plek

Anton de Weerd, site manager, legt de aanleiding voor de operatie uit. “In 2006 namen we aan de overkant van de Handelstraat een pand over voor onze activiteiten van corporate. Het was in de jaren tachtig gebouwd voor tijdelijk gebruik. Dat was ook ónze opzet, maar door onze overname in 2008 is dat op de lange baan geschoven. Toen in 2014 de locatie in Oss werd gesloten, kwamen zo’n tachtig medewerkers hierheen, het totale aantal op zo’n 1200 brengend. Voor al deze mensen hebben we binnen afzienbare tijd weer een volledig up-to-date werkplek. Dat was ook beslist nodig.”
De nieuwbouw behelst een investering van ruim tien miljoen euro. Daarmee wordt het bestaande vloeroppervlak van de kantoren van Handelstraat 3 van 5500 vierkante meter met 3000 vierkante meter vergroot. Aan de achterzijde is 1200 vierkante meter nieuwe productieruimte gekomen. Dat heeft de volgende reden, aldus Anton de Weerd: “We willen alle innovatieve werkplekken centreren op één locatie binnen het bedrijf. Innovatie moet letterlijk fysiek bij elkaar kunnen zitten, is onze overtuiging. Daarvoor is een deel van de productieruimte aan de achterzijde van het pand uitgebreid, om plaats te bieden aan deze nieuwe ontwikkelingen. Het totaal aan productieruimten en magazijnen komt daarmee boven de 20.000 vierkante meter.”

Toekomst: derde verdieping

De algemeen directeur benadrukt dat de ‘uitbreidingen’ niet zozeer bedoeld zijn om extra werkgelegenheid op te vangen, hoewel Marel een flinke groei doormaakt. “Maar die zit vooral in de Verenigde Staten, Zuidoost-Azië en Zuid-Amerika. Het is dáár waar we mensen zullen moeten werven, want je wilt dicht bij de markt zitten. Hier in Boxmeer levert dat dus niet direct meer werkgelegenheid op. Wij zijn niettemin het innovatieve hart en dat zal hier ook blijven, gezien onze historie en kennis. Maar liefst zes procent van de omzet steken we in innovatie en R&D. Dat zegt genoeg.”
Het nieuwbouwdeel aan de voorzijde van het complex herbergt straks de bedrijfsonderdelen Vlees- en Verderverwerking, Innovatie en Manufacturing. Op de bovenverdieping komen onder meer twee conferentieruimten. Verder is er veel ruimte voor het kantoortuin-principe. De nieuwbouw is bovendien zó geconstrueerd – met extra in de grond geboorde funderingspalen die de ondergrond moesten verstevigen – dat er in de toekomst nog een derde verdieping bovenop gebouwd kan worden.

Leerstoel

Op de locatie aan de overzijde van de Handelstraat komt parkeerruimte voor de Marel-medewerkers. In december wordt het pand opgeleverd, de officiële opening is gepland begin 2018. “Maar waarschijnlijk hebben we de nieuwbouw dan al in gebruik”, lacht Anton de Weerd. De oudbouw blijft de ‘Pluimvee-vleugel’, legt hij uit. What’s in a name, niet? “In aanvulling op ons bestaande democentrum denken we erover na om een innovatiecentrum op te zetten rond pluimvee en vleesverwerking. Zoals we ook al een Leerstoel Pluimvee en Vleesverwerking in samenwerking met Wageningen University aan het optuigen zijn.” Pluimvee- en andere vleesverwerking was en is van ongelooflijk belang voor onder meer de werkgelegenheid in deze regio. Het heeft ook daaraan gelieerde (toeleverings)bedrijven in het zadel geholpen. Dat mag volgens de Marel-voorman best gekoesterd worden omdat er nog een forse groei in deze sector mag worden verwacht. “Er is nog veel innovatie mogelijk en de benodigde kennis daarvoor zit in onze regio.”

www.marel.com/poultry

GEERT-JAN DERKS

‘Alles moet altijd **zo goedkoop mogelijk.** Maar zo werkt het niet’

“De huidige tijd en de naaste toekomst nopen ons om op een andere manier tegen zakendoen aan te kijken. En dan heb ik het niet per se over ‘ontzorgen’, om maar eens een platgetrapt woord te noemen, maar over het feit dat je als ondernemer tevreden bent met je leveranciers, je medewerkers en je klanten. Én andersom. Ik wil dat mijn leveranciers een goede prijs krijgen, mijn medewerkers loon naar werken, maar dat ook ik een goede prijs mag bedingen. Dat lijkt mij een duurzame insteek.”



Geert-Jan Derks
directeur
Derks Schilders



Geert-Jan Derks is directeur van de Graafse onderneming Derks Schilders. Als bevlogen ondernemer is hij bezig met de toekomst. Goed onderwijs is een van zijn stokpaardjes. Daarnaast is hij op een duurzame manier maatschappelijk betrokken: “Ik heb moeite met de algemene instelling dat alles altijd alleen maar zo goedkoop mogelijk moet. Zo werkt het volgens mij niet. Daardoor hollen we kwaliteit uit, en op de lange duur ook werkgelegenheid voor onze mensen. Zij die hier wonen, werken en leven. En aan wie wij – ondernemers – uiteindelijk ook onze centen verdienen.”

Eigen verantwoordelijkheid

De Gravenaar beschouwt het als een morele plicht om werk te bieden juist aan mensen die in zijn buurt (en dat begrip is uiteraard ruim) wonen, werken en leven. “Er zit zoveel kennis en kunde in het Land van Cuijk en Noord-Limburg. We zouden moeten nadenken over hoe we bijvoorbeeld Social Return en Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen vorm willen geven in onze ondernemingen. Wat voor CO_2-footprint laat ik na? Gebruik ik zo gezond mogelijke producten? Werk ik veilig? Op welke manier is mijn bedrijf met de samenleving bezig?”
Over de manier waarop hij zijn onderneming runt: “Ik ben niet de man die zegt ‘jij doet wat ik zeg’, Verre van dat, zelfs.” Geert-Jan Derks hanteert het standpunt dat zijn medewerkers zoveel mogelijk verantwoordelijkheid dragen voor hun werk. “Ik vind het bijvoorbeeld belangrijk dat zij zelf het contact met de klant onderhouden, niet ik. Die vrijheid wil ik graag geven binnen het frame van de opdracht. En het is pas ‘klaar’ als de klant tevreden is. Mensen die eigen verantwoordelijkheid dragen in hun werk, zijn gelukkiger en gemotiveerder. En voor de klant is het rechtstreekse contact óók prettiger.”

Bewust van je rol

“Weet je waar ik vaak aan denk? Om eens met al m’n jongens aan tafel te gaan zitten. En ze dan te vragen hoe graag ze dit bedrijf vooruit willen helpen. Zouden zij zelf hun eigen salaris kunnen vaststellen? Mits hun tegenprestatie dat toelaat uiteraard? Waar het mij om gaat, is dat ze zich dan bewust worden van hun rol in het geheel. Worden de doelen niet gehaald? Dan zullen ze zelf een oplossing moeten vinden. Misschien moeten ze dan genoegen nemen met minder salaris. En ook ik moet mijn doelen halen, anders is er geen werk. Kortom: we doen het samen.”
Dat gaat verder búiten het bedrijf: “Ik wil iets voor de samenleving terug doen. Ik ben onder meer vrijwilliger bij de Voedselbank, zit in diverse Raden van Toezicht. Ik richt me speciaal op het schilderonderwijs, wil dat we ook in de toekomst goed opgeleide mensen hebben. Ik stimuleer een nieuwe benadering waarin we mbo-onderwijs koppelen aan wetenschappelijke opleidingen. Zo komen mbo-mensen met toekomstige beleidsmakers in contact. En andersom kunnen deze laatsten leren van mensen die straks in het veld aan de slag gaan. Laat de mens in z’n waarde. Laat ‘m niet ondergeschikt worden aan de machine, maar er juist gebruik van maken. Lijkt mij een mooie toekomst.”

www.derksschilders.nl

GEREEDSCHAPMAKERIJ MILL INSTALLEERT DRAADVONKMACHINE

‘Noem het **figuurzagen in metaal**’



Het klantenbestand is net zo uiteenlopend als de werkzaamheden die er worden verricht. Gereedschapmakerij Mill bedient opdrachtgevers in de machinebouw, de auto- en motorsport, de verpakkings- en de voedingsmiddelenindustrie, de optische en de medische industrie. Maar opereert met hetzelfde gemak ook voor technische diensten van productiebedrijven. Met de aanschaf van een draadvonkmachine wordt de focus nóg nadrukkelijker op de fijnmechanica gericht.



Con en Joris de Vet: twee generaties, één doel

Sinds 1978 is Con de Vet actief in de metaalbewerking. Na het volgen van diverse (vak)opleidingen waagde hij in 1993 de grote sprong en richtte Gereedschapmakerij Mill op. Aanvankelijk vanuit de schuur achter het woonhuis, totdat enkele jaren later een geschikt bedrijfspand werd gevonden aan de Hertsweg 1 in Mill. Kernactiviteit is machinale verspaning van (non-ferro) metalen en kunststoffen voor uiteenlopende toepassingen. Op het gebied van draaien, (cnc-)frezen en vlakslijpen is Gereedschapmakerij Mill goed uitgerust. In het vervaardigen van prototypen, fijnmechanische componenten, enkelstuks- of kleine series, onderhouden en repareren van matrijzen en stempels werd in een kwart eeuw tijd een goede naam opgebouwd.

Waardevol

De Millse ondernemer koos destijds bewust voor de bedrijfsvorm van eenmanszaak. “Ik ben gereedschapmaker die met veel liefde en vakmanschap zijn vak beoefent. Direct en persoonlijk contact met mijn klanten, het leveren van kwaliteit, flexibiliteit en nazorg vind ik buitengewoon waardevol. Op die manier benut ik ook meteen mijn talenten zo optimaal mogelijk.”
Als volleerd en old skool vakman heeft de Millenaar niettemin zijn horizon verbreed. Nieuw in het machinepark is de geavanceerde draadvonkmachine. En niet alleen de machine is nieuw: zoon Joris werkt sinds begin augustus ook in het bedrijf. Hij bedient de nieuwe machine. De focus ligt daarbij nadrukkelijk op het terrein van de fijnmechanica, wat nieuwe markten aanboort voor de onderneming.

Nieuw tijdperk

Draadvonken gebeurt – in dit geval – met een messing draad van 0,25 millimeter doorsnee, waarmee het mogelijk is minuscule producten tot in het kleinste detail vorm te geven. Details die met het blote oog vaak nauwelijks te zien zijn. De techniek luidt voor Gereedschapmakerij Mill een nieuw tijdperk in van nóg nauwkeuriger werken. “Noem het maar figuurzagen in metaal”, verduidelijkt Con de Vet het procédé. Zoon Joris vervolgt: “Het draadje, dat onder spanning wordt gehouden, is elektrisch geleidend. Daardoor kun je een vonk over laten springen, met als gevolg dat het metaal op die plaats verdampt. Zo verspaan je het materiaal. Dat proces gaat langzaam, maar uiterst nauwkeurig. Je kunt ontzettend fijne contouren snijden, wat met frezen onmogelijk is. Draadvonken gebeurt in gedeïoniseerd water. Dat water wordt voortdurend ververst om het verdampte plasma weg te spoelen. Zo blijft het proces bovendien vrij van verontreinigingen.”

Bewezen technieken

Con de Vet blijft natuurlijk actief in de conventionele technieken en op machines die hun staat van dienst nog dagelijks bewijzen. Zijn kennis en ervaring van de verschillende productieprocessen stellen hem in staat mee te denken en met oplossingen of mogelijke alternatieven te komen. Denk aan maakbaarheid of materiaalkeuze. Of aan technische begeleiding tijdens het traject of ondersteuning bij de ontwikkeling van een product. Met een schets of model als uitgangspunt kan de Millse gereedschapmaker vaak al uit de voeten. Ook voor noodgevallen is Gereedschapmakerij Mill bereikbaar, zoals in het geval van een vastgelopen productielijn door een kapot onderdeel. “Ik ben zelf ondernemer, besef hoe belangrijk het is dat dingen dóór kunnen gaan, bijvoorbeeld door het originele onderdeel na te maken. Dus ook daar zorgen we voor!”

www.gereedschapmakerijmill.nl



ONDERNEMERSPRIJS LAND VAN CUIJK & NOORD-LIMBURG

Nieuw: aandacht voor ‘opmerkelijk ondernemerschap’



De genomineerden van 2017 (v.l.n.r.): Ramon Janssen (AVG), René van der Vleuten (Globemilk) en Nico van Eeden (Schadenet).

De tweeënentwintigste editie van de Ondernemersprijs Land van Cuijk & Noord-Limburg focust, voor het eerst, óók op ‘opmerkelijk ondernemerschap’. Sinds vorig jaar kenmerkt het evenement zich door een nieuwe aanpak, waarbij de organisatie zich opnieuw is gaan afvragen wat iemand nu werkelijk een goede ondernemer maakt. Deze vernieuwende blik past in de huidige tijdsgeest. “Het is belangrijk dat we als organisatie goed blijven luisteren naar de geluiden om ons heen.”









Martin van Collenburg

In 1996 zag de Ondernemersprijs het levenslicht. Bedrijfsleven, gemeenten, arbeidsvoorziening en onderwijs wilden impulsen voor de regionale economie. En dus kwam er een podium voor goed ondernemerschap. De jury baseert zich nog altijd op deze invalshoeken: wat zijn de investeringen, wat is de visie, de strategie, de groeipotentie? Een goede ondernemer maakt namelijk meer dan winst alléén. Pas dan maakt hij of zij zich echt onderscheidend. En daarom gaat het bij de Ondernemersprijs niet in de eerste plaats om de onderneming, maar om de ondernemer zélf. De naam zegt het immers.

Een 'bredere' prijs

Netwerken, zoals banken, accountants en ondernemersverenigingen, houden het hele jaar hun ogen en oren open. Zij dragen kandidaten aan bij de selectiecommissie, die daarvan ongeveer een handvol aan de jury voordraagt. Deze stelt via nader onderzoek en uitgebreide bedrijfsbezoeken de genomineerden vast. En kent vervolgens ook de gouden en de zilveren prijzen toe. Zijn de genomineerden bekend, dan kan daar vervolgens – via de website – op gestemd worden. Deze keuze telt mee voor de Publieksprijs.
De aloude Startersprijs is 'breder' geworden en draagt een nieuwe naam: die van 'opmerkelijk ondernemerschap'. De prijs is bedoeld voor hij of zij die iets bijzonders als ondernemer heeft verricht en daarmee is opgevallen. Door passie, moed of overtuiging. Door persoonlijke invloed, visie en strategie, duurzaamheid en creativiteit. Een prijs voor een teamspeler die leiderschap en zichtbaarheid toont buiten zijn of haar onderneming. Dat kan dus ook een starter zijn. Of iemand die sterk maatschappelijk betrokken is. Of mogelijk zelfs tegenslag gehad heeft, in zakelijk opzicht of misschien wel persoonlijk. Er komt ook een oeuvreprijs: een bijzondere onderscheiding, die niet per se elk jaar uitgereikt wordt.

Veel draagvlak

Met de nieuwe aanpak geeft de organisatie gehoor aan geluiden uit de regio, aldus Martin van Collenburg, die vorig jaar voorzitter Jan van Raaij opvolgde. "De Ondernemersprijs is een 'instituut' en dat willen we verder uitbouwen. 'Rabobank' is vorig jaar bewust uit de naam verdwenen. Dat heeft sponsortechnisch ook enige gevolgen, maar het doet mij erg goed dat een nieuwe wervingsactie erg mooie respons oplevert. Werkelijk iedere benaderde doet mee. Je mag concluderen dat de regio onze prijs nog altijd een heel warm hart toedraagt. Het is goed te weten dat er zoveel draagvlak is."
In de nieuwe opzet zijn genomineerden aan hun voorgangers gekoppeld. De genomineerden van het jaar ervoor zijn een soort buddy waarmee ervaringen kunnen worden uitgewisseld. Wie genomineerd wordt, wordt immers gedwongen na te denken over heel veel dingen. Opeens dienen ondernemers zich af te vragen wie zij zijn, wat zij met hun bedrijf willen bereiken of waar zij voor staan. Ook het zichzelf presenteren is voor velen bepaald geen alledaagse bezigheid. De verworvenheden hiervan zijn onmiskenbaar. Genomineerden zeggen zonder uitzondering 'gegroeid te zijn' gedurende het traject, ook op persoonlijk vlak.

Erbij zijn

De resultaten meebeleven? Het kan tijdens de prijsuitreiking, op vrijdag 3 november, in Schouwburg Cuijk. Aanmelden? Meer informatie? Kijk op:
www.deondernemersprijs.nl



RENÉ VAN DER VLEUTEN - GLOBEMILK

‘Boerenslimheid gepaard aan een visie’



René van der Vleuten is een aanpakker en een doorzetter, die op zijn boerenslimheid vertrouwt. Zo typeert de jury van de Ondernemersprijs deze genomineerde. Hij heeft een visie en zoekt de samenwerking. Hierin gunt hij ook zijn partners een goed resultaat. Met zijn kennis van de markt zoekt hij naar toegevoegde waarde. Duurzaamheid en lange termijn zijn voor hem belangrijk. Hij wil geen concessies doen aan de kwaliteit van zijn producten en het proces. Bij ontwikkelingen staat ‘waarom’ centraal.



René van der Vleuten
Globemilk

"Tot nu toe heb ik publiciteit jarenlang afgehouden. Hier in de regio had dat voor onze onderneming immers weinig meerwaarde. Bovendien hebben ook wij moeilijke perioden gekend, waarin ik het beter vond om eerst maar eens gewoon sterker te worden en te groeien. Maar nu dat op orde is en de nominatie er ligt, moet ik zeggen dat het toch wel een hele eer is! Bovendien komt ze ons nu wél goed uit, want we zijn op zoek naar gepassioneerde medewerkers. Ik hoop door positief in de picture te komen, mensen die onze kernwaarden delen, te kunnen triggeren om naar een vacature te informeren. Daarom zeg ik: "Ik heb nú al gewonnen!""

Gevoel is voor de man achter het Boxmeerse Globemilk heel belangrijk en dat heeft hij ook doorgevoerd in zijn manier van ondernemen. Hij gaat bewust niet overal mee naar toe en speelt goed in op de gebruiken in de cultuur van de klant. "Hoe minder je je laat zien, hoe belangrijker je in de ogen van veel buitenlandse klanten bent." René van der Vleuten koopt melk van diverse melkveehouders in de regio die een keurig nette boerderij hebben. Deze boerderijen laat hij klanten zien. Zo ontstaat beleving. Voorheen kon dat op de eigen boerderij, maar eind 2008 is hij met zijn melkveehouderij gestopt.

Betrouwbaarheid en kwaliteit

René van der Vleuten is opgegroeid in Sint-Oedenrode op een gemengd veebedrijf met drie broers en een zus. Hij was dertien jaar toen zijn vader overleed en hij wilde van jongs af aan boer worden. In 1986 is hij thuis met een kleine melkveehouderij begonnen. In 1989 trouwde hij José, die ook een kleine boerderij had in Son. De twee boerderijen werden samengevoegd en in 1995 verkocht, waarna het stel verhuisde naar het huidige adres in Overloon. In 1999 is Zuivelboerderij de Romkan opgericht voor de productie van boerderij-ijs. Aanvankelijk bleek het moeilijk om het product te verkopen in een markt waar softijs al dominant aanwezig is. Nadat een samenwerking met Interfastfood tot stand kwam, is de verkoop hard toegenomen. Deze evenwichtige samenwerking is mede gebaseerd op wederzijdse exclusiviteit.
In 2007 is Globemilk opgericht en vanaf dat moment worden naast ijs en room ook houdbare melkproducten geproduceerd. Omdat de groep, medewerkers, klanten en leveranciers steeds groter wordt, zijn missie en kernwaarden geformuleerd. Globemilk wil met kwalitatief hoogwaardige producten en diensten op duurzame en professionele wijze een bijdrage leveren aan de wereldvoedselvoorziening. De kernwaarden kwaliteit, betrouwbaarheid, verantwoordelijkheid en flexibiliteit dragen bij aan de verwezenlijking van deze missie.

Samenwerking in China

In 2011 is gestart met een samenwerking in China. De Chinese partner levert de producten aan een inkooporganisatie. Globemilk heeft als doelstelling om de omzet te verhogen in Azië, Afrika en het Midden-Oosten. Door vorig jaar als winnaar van het Oranje Handelsmissie Fonds te zijn gekozen komt de export naar het Midden Oosten in een stroomversnelling.
Toen René van der Vleuten in 2012 door de crisis een moeilijke periode doormaakte, heeft zijn vertrouwen in banken een flinke deuk opgelopen. Hij heeft in deze periode veel geleerd en is tot de ontdekking gekomen dat hij vooral ook op zijn eigen gevoel af moet blijven gaan als het gaat om het nemen van besluiten. Voor hem is het heel belangrijk dat een partnership goed is doorgerekend en dat hij er vooral een goed gevoel bij heeft; zonder dat goede gevoel gaat de samenwerking niet door.

www.globemilk.com

NICO VAN EEDEN – SCHADENET VAN EEDEN

‘Een vasthouder **en doorzetter’**

“Ik vind de nominatie een heel grote waardering voor alles wat ik mee-gemaakt heb en hoe ik daarop heb gereageerd. We zijn als onderneming niet teruggevallen, maar recht overeind gebleven. En dat heb ik óók voor mijn mensen gedaan, want strikt genomen had ik na die brand ook kunnen besluiten om dan maar te stoppen. We zijn nu vier jaar verder, we zijn hét gerenommeerde schadeherstelbedrijf in de regio en nemen mensen aan om aan de groeiende vraag te voldoen. Schadenet van Eeden kan nog niet gemist worden.”

Nico van Eeden
Schadenet van Eeden



Een vasthouder en een doorzetter, zo typeert de jury van de Ondernemersprijs genomineerde Nico van Eeden, de man achter Schadenet van Eeden in Cuijk. Hij geeft niet snel op en is steeds op zoek naar verbeteringen. De manier waarop hij zijn eerste bedrijfspand verwierf en later het juridische gevecht met de verzekeringsmaatschappij aanging, zijn duidelijke bewijzen, aldus de jury.

Nico van Eeden heeft hart voor zijn bedrijf en zijn medewerkers en hij kent de markt. Na de brand in 2013 besloot hij om de zaak opnieuw op te bouwen. Hij vond dat hij dit aan zijn medewerkers verplicht was. Zijn ervaringen met verzekeringen en juridische procedures deelt hij nu met andere ondernemers. Nico van Eeden loopt volgens de jury voorop in de markt van schadeherstel. Hij is continu op zoek naar nieuwe ontwikkelingen en technieken, die hij in zijn bedrijf kan toepassen. Daardoor blijft hij de concurrentie voor en wordt hij ook door vakscholen gevraagd als examinator op te treden. Hij wil een stabiel en gezond bedrijf achterlaten en overdragen aan zijn zoon, die in het bedrijf werkt.

Interesse in ontwikkelingen

In 1983 besloot Nico van Eeden, toen 33, de stap naar het eigen ondernemerschap te zetten. Schadenet van Eeden is een schadeherstel bedrijf voor personenauto's en kleine bedrijfswagens. Het bedrijf is aangesloten bij Schadenet en werkt hoofdzakelijk voor verzekeringsmaatschappijen, die voor een belangrijk deel de tarieven bepalen. De uitrusting is niet alleen modern, maar ook compleet. Schadeherstel kan daardoor ook efficiënt worden uitgevoerd. Met deze combinatie van kwaliteit en efficiëntie onderscheidt Schadenet van Eeden zich van andere schadeherstelbedrijven in de regio.
Nico van Eeden heeft interesse in techniek en nieuwe ontwikkelingen. Door bezoeken aan vakbeurzen komt hij op ideeën waarmee hij zijn bedrijf modern en efficiënt kan houden en daarmee het werk binnen de door verzekering vergoede tijd met de beste kwaliteit kan volbrengen. Bij de uitvoering van de ideeën betrekt hij zijn medewerkers.

Moderne apparatuur

De eerste van die medewerkers werd een half jaar na de start in dienst genomen. Het bedrijf bleef daarna gestaag groeien. Nadat het bedrijfspand te klein werd, is een nieuw pand gebouwd, dat in 2003 in gebruik is genomen. Omstreeks 2008 waren er veertien medewerkers. In 2013 was er die brand, waarbij de complete werkplaats in de as werd gelegd. In de eerste twee maanden na de brand werd gebruik gemaakt van de faciliteiten bij collega-bedrijven, waar de eigen monteurs de aangenomen opdrachten uitvoerden. Nog eens twee maanden later werd een gehuurde hal in gebruik genomen.
In januari 2017 werd de nieuwe werkplaats, op de plek waar de afgebrande werkplaats stond, in gebruik genomen. Inmiddels werken bij Schadenet van Eeden weer tien krachten, die gebruik kunnen maken van de meest moderne apparatuur. Volgens de jury is Nico van Eeden een spaarzaam type. Daardoor kon hij reserves opbouwen. Deze hebben hem in staat gesteld om na de brand in 2013 zijn bedrijf weer opnieuw op te bouwen en een periode van drie jaar te overbruggen voordat de verzekering uiteindelijk uitkeerde. Het streven is om binnen een jaar het oude (omzet)niveau te halen.

www.schadenetvaneeden.nl

RAMON JANSSEN – AVG BEHEER

‘Geleerd om los te laten en **te vertrouwen op anderen**’



“Ik was verrast en ook heel vereerd; je doet je werk en bent druk bezig met het runnen van het bedrijf, en plotseling krijg je de nominatie! Die voordracht ervaar is als een extra waardering die op mijn pad is gekomen nadat ik AVG van mijn ouders heb overgenomen. De nominatie is bovendien een erkenning dat ons concept van ontzorgen en onze grensoverschrijdende activiteiten succesvol zijn.”



Ramon Janssen
AVG Beheer

Ramon Janssen heeft het aangedurfd om met een personal coach kritisch naar zichzelf en zijn eigen functioneren te kijken. Hij heeft geleerd om 'los te laten' en te vertrouwen op anderen. Dit heeft geresulteerd in een bredere scope, betere samenwerking tussen de verschillende bedrijfsonderdelen en een betere risicobeheersing. Hierdoor worden betere resultaten geboekt en staat het bedrijf er sterker voor. Reden voor de jury om de directeur van AVG voor te dragen voor de Ondernemersprijs 2017.

Diezelfde jury noemt Ramon Janssen realistisch: hoewel zijn bedrijf een flinke stap in de goede richting heeft gemaakt, maakt hij nog steeds gebruik van de personal coach om niet terug te vallen en nog verder te verbeteren. Ramon Janssen heeft de ambitie om te groeien door vooral het marktaandeel in Duitsland en Nederland te vergroten. Hij wil klanten nog meer ontzorgen. Ook het ontwikkelen van nieuwe mortels behoort tot zijn ambitie.

Infrastructurele werken

AVG is een bedrijvengroep die onder meer actief is in infrastructurele werken, zoals het leveren van betonmortel en recyclingproducten aan (wegen)bouwbedrijven. Daarnaast worden landelijk OCE-opdrachten uitgevoerd. Dit betreft vooronderzoek, risicoanalyse en opsporing van niet gesprongen explosieven. De diensten worden zoveel mogelijk in combinatie en van begin tot einde aangeboden. De organisatie doet alleen mee met openbare aanbestedingen als deze binnen de filosofie van de AVG Groep vallen. Er wordt vooral gewerkt voor grote bouwbedrijven (hallenbouwers) en met vaste onderaannemers. Door goede afspraken te maken en de risico's voor zowel opdrachtgever en opdrachtnemer te minimaliseren, ontstaat er een vertrouwensrelatie die wederzijds vruchten afwerpt.

Ramon Janssen startte na zijn mts-opleiding in 1995 in Duitsland met een bedrijf in recycling, beton en infrastructuur. In 2004 is hij naar Nederland gekomen om als directielid aan de slag te gaan in het bedrijf van zijn vader vanwege een onverwachte uitval wegens ziekte, om samen met zijn moeder de directie van AVG te vormen. In 2008 deed de crisis zijn intrede en daarna stonden omzet en marge van de onderneming jaren onder druk. Saneringen in mensen en materieel konden niet uitblijven.

Gestaag bergop

In 2015 is de aansturing van de organisatie rigoureus gewijzigd, waarna het gestaag bergop ging. De verschillende bedrijfsonderdelen gingen veel beter samenwerken, wat leidde tot synergie van de complete AVG-activiteiten. Mede hierdoor, en door de juiste risicobeheersing, zijn resultaten beter voorspelbaar en kunnen eventuele tegenslagen beter worden opgevangen. Het uitvoeren van grotere projecten is door deze integrale aanpak een gezonde business geworden. De turn-around van AVG is geheel te danken aan de ondernemer.

In 2011 verwierf Ramon Janssen honderd procent van de aandelen in AVG. In 2015 is bij hem het besef gekomen dat het allemaal anders moest. Onder begeleiding van een personal coach kwam hij tot de conclusie dat hij zelf als eerste moest veranderen als hij zijn onderneming anders wilde laten functioneren. Structuur, communicatie en gedeelde verantwoordelijkheid hebben gezorgd voor een verschuiving van 'ik' naar 'wij'. Met goede informatie over de resultaten en key performance indicators stuurt nu het hele managementteam de activiteiten aan en nemen de verschillende afdelingsleiders verantwoordelijkheid voor het bereiken van de gestelde doelen.

www.avg.eu

briljant
OPTIEK

KIJK EENS DOOR DE BRIL VAN EEN WINNAAR...

We wensen
Rene van Vleuten,
Nico van Eeden en
Ramon Janssen
een Briljante avond



Pieter Vloet won in 2016 zowel de Ondernemersprijs Land van Cuijk & Noord-Limburg als de Publieksprijs.

briljant
OPTIEK

BOXMEER Steenstraat 84, 5831 JH t (0485) 57 14 00
CUIJK Grotestraat 19, 5431 DG t (0485) 31 66 31
GENNEP Zandstraat 88, 6591 DE t (0485) 51 22 76
www.briljantoptiek.nl



Mr. M.G. Spijker
Advocaat

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

Verhuizing
GH Advocaten

Vanaf 1 augustus 2017 is de vestiging te Gennep van GH Advocaten verhuisd naar de Spoorstraat 6, 5831 CL te Boxmeer. Onze wens om alle specialisten onder één dak te hebben is daarmee eindelijk uitgekomen.

GH Advocaten heeft de afgelopen maanden geïnvesteerd in verbouwing van het kantoorpand te Boxmeer en de realisatie van meer werkplekken, maar vooral hebben we een nieuwe stap gezet om dossierwerkzaamheden op afstand te kunnen verrichten en mobiel werken te optimaliseren. Hierdoor zijn de interne communicatielijnen korter geworden, is de bereikbaarheid en efficiency verbeterd en kunnen we onze cliënten nog beter van dienst zijn. Vaak levert een dergelijke verhuizing en efficiencyslag ook juridisch vraagstukken op, bijvoorbeeld op het gebied van lopende overeenkomsten of boventallige medewerkers.
Ook bij GH Advocaten hebben we vestigingafhankelijke overeenkomsten moeten beëindigen en zijn er enkele medewerkers in ondersteunende functies boventallig geworden. Wij hebben geconstateerd dat goed overleg en een deugdelijke informatieverstrekking de pijn aan alle zijden kan verzachten en een beëindigingstraject kan vereenvoudigen. Natuurlijk was het al jaren ons werk om cliënten te begeleiden bij dergelijke trajecten, maar door zelf ook een dergelijk traject te doorlopen hebben we toch de nodige ervaring opgedaan. Afscheid nemen gaat niemand in de koude kleren zitten en vaak kan een externe adviseur alleen de regelgeving uiteenzetten en daarover adviseren. Wij begrijpen nu meer het gevoel achter de noodzakelijke juridische stappen en zijn ervan overtuigd dat we u hierdoor nog completer kunnen adviseren. Mocht u vragen hebben over een dergelijk traject of mocht u advies nodig hebben over beëindiging van bedrijfscontracten of arbeidsovereenkomsten, neem dan gerust contact met ons op. U kunt ons vinden aan de Spoorstraat 6, 5831 CL te Boxmeer. Uiteraard bent u met andere vragen ook welkom.



Niels van Benthum & Sjors Hofmans
Fysiotherapeuten

Fysio Hofmans van Benthum
0485-751441
www.hofmansvanbenthum.nl

Voorkom verzuim:
écht luisteren en bewegen stimuleren

Wist je dat een zieke werknemer gemiddeld 250,- euro per dag kost? Nu denk je misschien: daar heb ik toch helemaal geen invloed op? Enerzijds klopt dat natuurlijk, maar anderzijds zijn wij van mening dat je met een aantal kleine aanpassingen een positieve invloed kunt hebben op de gezondheid van je mensen. Met deze tips draag jij als ondernemer bij aan het verlagen van het verzuimpercentage binnen jouw bedrijf.

Een gezonde levensstijl draagt bij aan de preventie van verzuim én zorgt voor een verbetering van de productiviteit. Bewegen hoort wat ons betreft écht binnen een gezonde levensstijl. Laten we dat in de zomer nu meer doen. We gaan meer wandelen en fietsen. En tijdens de vakantie wordt er vaker een duik in het zwembad genomen.
Motiveer je werknemers om dit vol te houden, bijvoorbeeld door korting aan te bieden op een abonnement op de sportschool of door ze aan te moedigen om op de fiets naar het werk te komen. Maar ook binnen het bedrijf kun je bewegen stimuleren: zet de printer bijvoorbeeld op de gang, zodat iedereen wel een stukje moet lopen om een printje te halen. Of schaf een bureaufiets aan; dan beweeg je zelfs tijdens het werk.
Verzuim voorkomen, doe je ook door oprechte interesse te tonen in je personeel. Informeer naar hun vakantie. Vraag of ze een fijne tijd hebben gehad met hun gezin. Luister aandachtig, zodat de werknemer zich echt gehoord voelt. Dat willen mensen graag; men wil gewaardeerd worden. Zodra medewerkers denken ‘ze missen me toch niet’ zullen ze sneller gaan verzuimen. Heb je juist een goede verstandsverhouding, dan zullen ze sneller aan de bel trekken als het even minder gaat én kun je maatregelen treffen om langdurige uitval te voorkomen. Sparren over de mogelijkheden die bij jouw bedrijf passen? Neem gerust contact met ons op.



Bouwien Janssen-Kuijpers
Directeur Bedrijven,
Rabobank Land van
Cuijk & Maasduinen

Handen-uit-de-mouwenmentaliteit, boeren-werkinstelling of Nederlandse handelsgeest?

Ik ben nu bijna drie jaar werkzaam in het Land van Cuijk & Maasduinen. Dagelijks zie ik een groot deel van ons werkgebied als ik vanuit Limburg naar het Rabobank-kantoor in Beugen rijd. Keer op keer valt mij de enorme bedrijvigheid op. Blijkbaar heerst er hier een grote ondernemerszin, of dat nu in de zakelijke dienstverlening, de retail of de agrarische sector is. MKB of grootzakelijk.

Waar vindt die ondernemerszin zijn oorsprong? Is het de werkinstelling van de oorspronkelijke boerenbevolking? De Nederlandse handelsgeest, versterkt dankzij de ligging in het grensgebied? De handen-uit-de-mouwenmentaliteit die zich vertaalt in mooie maakindustrie en vernieuwende business-cases? Of het actieve lokale verenigingsleven dat het altijd mogelijk maakt om elkaar op te zoeken om kansen te benutten? Hoogstwaarschijnlijk een mix daarvan, maar wij zouden graag van gedachten wisselen met ondernemers en anderen die, net als wij, diep geworteld zijn in de regio.
Onderdeel van die ondernemersgeest is dat je jezelf steeds moet vernieuwen. Vooruitkijken en meebewegen met veranderingen in de markt. Starter of gevestigd ondernemer, je moet jezelf elke keer opnieuw uitvinden om succesvol te blijven. En daar kunnen wij als lokale bank onze bijdrage leveren. Door praktische tools en handvatten aan te dragen en direct inzetbare kennis te delen. Bijvoorbeeld tijdens Ondernemersboost die we samen met Ondernemerslift+ op Bedrijvig Beurs organiseren. Er zijn niet alleen ondernemers vertegenwoordigd, maar ook bestuurders en jong, aanstormend talent dat zich net op de bedrijven- of arbeidsmarkt begeeft. Juist die mix zorgt voor een interessante bedrijvigheid en energie om zaken in gang te zetten en te versterken. Ik verheug mij er in ieder geval al op en hoop jou op 13 of 14 september te zien in het Inspyrium in Cuijk!



Mr. Ramon van Schijndel
Notaris

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

Het nieuwe huwelijks-vermogensrecht: **oppassen voor de ondernemer**

Het komt er dan uiteindelijk toch van: op 1 januari 2018 schaft Nederland de wettelijke gemeenschap van goederen af als standaard wettelijk stelsel. Volgens sommigen hoog tijd, want dit stelsel bestaat al sinds 1838. Nog steeds trouwen de meeste mensen in gemeenschap van goederen, slechts in dertig procent van de huwelijken in Nederland maakt men huwelijkse voorwaarden.

Wat gaat er veranderen? In het nieuwe stelsel vloeien de vermogens van de echtgenoten niet meer geheel samen, maar blijft vermogen dat iemand heeft bij het aangaan van het huwelijk, bij die persoon. Het vermogen dat men opbouwt tijdens het huwelijk wordt gemeenschappelijk. Vermogen dat geschonken wordt of wat men erft blijft privé, tenzij bij de schenking of in het testament de clausule wordt opgenomen dat dit vermogen wel gemeenschappelijk is.
Echtgenoten hebben straks dus altijd minimaal drie vermogens. Iedere echtgenoot heeft een privé-vermogen en er is een gemeenschappelijk vermogen dat tijdens het huwelijk wordt opgebouwd. Wanneer het huwelijk eindigt in een echtscheiding, hoeft men het privé-vermogen niet te delen, mits bewezen kan worden dat het ook daadwerkelijk privé-vermogen is.
De echtgenoten moeten dus een administratie bijhouden, immers wanneer men niet kan aantonen dat iets privé is, dan is het automatisch gemeenschappelijk. Ondernemers moeten er rekening mee houden dat een tijdens het huwelijk gestarte onderneming in beginsel gemeenschappelijk is, terwijl dit soms niet gewenst is. Het kan dus verstandig zijn om voorafgaand aan het huwelijk te informeren of huwelijkse voorwaarden nodig zijn. In het algemeen geldt voor ondernemers: maak huwelijkse voorwaarden. Wilt u hier meer over weten? Neem contact met ons op! Kijk voor ons gratis spreekuur op onze website.

DE BORRELS EN LIKEUREN VAN LEON



Relatiegeschenken van 's lands jongste stoker

In mei vorig jaar werd de eerste fruitalcohol gestookt van appels uit de eigen boomgaard officieel gepresenteerd. Fruitbedrijf Van Welie in Stevensbeek lanceerde daarbij de Leon 2, 3 en 4, Leon van Welie en passent de jongste stoker van Nederland makend. Intussen vinden zijn producten flink aftrek en is de jonge ondernemer druk in de weer met het samenstellen van relatiegeschenken. Een likeur van eigen bodem, mooi toch?

Van de opbrengst van de boomgaard met appels en peren is zo'n twintig procent niet geschikt om te bewaren. Het is restfruit, dat in de winkel achterblijft, zoals de appel met puntjes of een deukje of kras erin. "Aan het eind van de dag is dat net zo'n goede appel", aldus Leon van Welie.Van dat fruit stookt hij sinds vorig jaar eigen, authentieke fruitalcohol. Onder de naam 'Leon' brengt hij onder meer een appellikeur en twee appelborrels op de markt. Elke drank draagt zijn eigen nummer. Ook perenlikeur en -borrel is er inmiddels; zoals dat ook met de kersen gebeurd is. De Stevensbekenaar gebruikt voor zijn vruchtenlikeuren geen 'standaard' verkrijgbare alcohol, maar de alcohol uit de vruchten zélf. Zo wordt de drank puurder en krijgt hij een aangename zachtheid.

Persoonlijk pakket

De mildheid van de drank komt ook doordat Van Welie nieuwe eikenhouten vaten gebruikt. "Die geven vanilletinten af", weet hij. "Whisky bijvoorbeeld, wordt in oude wijnvaten gerijpt, Deze new make whisky heeft juist de geur en smaak van de wijn nodig." Van Welie kan van elke fruitsoort drie versies stoken. De eerste dranken hebben de nummers 2, 3 en 4. "Zo kan ik met peren bijvoorbeeld een Leon 5, 6 en 7 maken. En dan weer drie andere, tot aan de 10." De 1 blijft vooralsnog steeds 'vrij' en wordt bewaard voor bijzondere, gelimiteerde uitgaven… Enkele horecabedrijven in Boxmeer verkopen al een Leon, ook slijters zijn benaderd. Inmiddels zijn er ook al aanvragen voor relatiegeschenken of –pakketten door bedrijven en instellingen. "Voor hun personeel of andere relaties. Dat kan het bekende eindejaargeschenk zijn, maar zo'n pakket kan natuurlijk ook de rest van het jaar gegeven worden. Denk aan een likeur van ons met eventueel iets van henzelf erbij. Opdrachtgevers kunnen op die manier bij ons een persoonlijk pakket laten samenstellen."

Franse wijn versus streekproduct

Er wordt ook hard gewerkt aan standaardpakketten – met onder meer het Leon-logo erin gebrand – die de klant kant-en-klaar kan afnemen. "Onze likeurflessen zijn wat kleiner dan een wijnfles, dus zo is er in het bekende houten wijnkistje ruimte voor bijvoorbeeld een mooi glaasje. Dat maakt het ook al weer meer bijzonder. Zo zijn er nog veel meer mogelijkheden denkbaar. Voor elk gewenst bedrag kan een bijzonder pakket worden samengesteld. Het mooie is dat je een echt regionaal getint geschenk kunt maken. Bedenk: waarom zou het altijd een fles wijn uit Frankrijk moeten zijn terwijl wij hier zulke mooie producten hebben?"

www.vanleon.nl



VAN TIENEN drankautomaten is sinds 1973 uitgegroeid tot een bedrijf waar u terecht kunt voor iedere gewenste koffieoplossing. Koffie, Espresso, Latte Macchiato, Cappuccino, Café latte, Café au lait? De mogelijkheden zijn eindeloos. Ontdek het op www.vantienen.nl of bel ons voor meer informatie: 085 - 20 20 720.

10N espresso · Plattiz · jura · RENEKA · WMF · VEROMATIC INTERNATIONAL · Simon Levelt · D·E · Nestlé PROFESSIONAL

Voederheil 6A Zeeland | T: 085 - 20 20 720 | WWW.VANTIENEN.NL

Van Tienen drankautomaten
voor een vers kopje koffie









“Verfijnd
robuust”

KLOMP
KEUKENS & INTERIEURBOUW

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