Een uitgave van Spraekwater

InZaken

Land van Cuijk & Noord-Limburg

juni 2018 - nr. 12



ANTON KRISTEN

‘Ik ben een man **van samenwerken’**

Guido Weijers | Boxmeers Tapijthuis | Regiobank
Flexpoint | Duurzaam Bedrijven Overleg | ABC@Work



Ik ben Anne

Flexpoint

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

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

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

INDUSTRIE | LOGISTIEK | OFFICE

Spice up your business



Inspiratie *Kennis* *Netwerk*

Ondernemersboost @ Rabobank

In samenwerking met Ondernemers Lift+

Kom naar de Ondernemersboost@JVC Cuijk op 4 juli!
Ervaringen met andere ondernemers delen? Praktisch quick wins behalen voor jezelf of je onderneming? Kom naar de Ondernemersboost op woensdag 4 juli a.s. bij JVC op sportpark De Groenendijkse Kampen in Cuijk. Meld je aan via communicatie.lvcm@rabobank.nl.

Rabobank

VOORWOORD



Robert Hermens
Uitgever

Goei gerei

Goed eten, daar houd ik van. Ik weet het, ik maak een knipoog naar een veelvuldig gehoorde slogan van een van onze grootgrutters. Maar het is wél zo. Vorige keer had ik het over het boerenbedrijf als een wezenlijke aanjager van onze regionale economie. Onze streek zit vol arbeidsvitaminen die zo uit de grond komen. Dat verdient een pluim.

Ik speel al een tijd met het idee om een kookboek te publiceren, samen met de initiatiefnemers van een Goei Leven. Wat heet: het pruttelt reeds. En ook een naam heb ik al gevonden: Goei gerei. Want dat is wat hier van het land komt. In het boek komen gerechten van boeren en anderen die banden hebben met deze bedrijfstak. Je valt van de ene in de andere verbazing: zo'n beetje alles wat hier in de supermarkt in de schappen ligt, komt hier vandaan of kan hier geteeld worden. Trouwens… mochten er nog boeren en boerinnen zijn met een mooi recept voor Goei gerei? Jullie weten me te vinden!

Ook in een ander opzicht valt er van deze editie te smullen. Wat te denken van een levensverhaal van Anton Kristen, die man die in 1978 Bolsius kocht en het redde uit de klauwen van de destijds moordende Oostblokconcurrentie? Of Guido Weijers, een van 's lands best verkopende cabaretiers? Met een escaperoom en brasserie in het voormalige kantongerechtsgebouw in zijn geboorteplaats Boxmeer hoopt hij een wat jonger publiek van buiten naar onze regio te trekken. Daar proost ik op!

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

INHOUD



10 | Redder van Bolsius
Het ondernemerschap legde hem geen windeieren, maar Anton Kristen uit Boxmeer is vooral een ondernemer die geniet van wat ooit een ambacht was: kaarsen maken. 'Zijn' Bolsius is er goed in. Anton Kristen nam het destijds zieltogende bedrijf over. Dit jaar veertig jaar geleden.



36 | Guido Weijers: ondernemer
Zijn antennes staan altijd aan. Zolang hij zijn creativiteit aanspreekt, is hij gelukkig. "Daar hoop ik ook anderen mee te verrassen en gelukkig te maken." Guido Weijers, behorend tot Nederlands bestverkopende cabaretiers, over het ondernemerschap.



40 | 'Kennishuis'
Verweijen ICT ziet zichzelf als een echt kennishuis. Een gloednieuw pand benadrukt de professionalisering die de afgelopen jaren is bereikt. Met onder meer een eigen demoruimte en trainings- en spreekruimtes bezit de Millse automatiseerder alle faciliteiten om hoogst efficiënt te werken.



45 | Jubilaris op avontuur
Bakkerij Loeffen bestaat 125 jaar. Tijd voor feest, maar intussen blikt Harrie-Jan Loeffen ook vooruit. Samen met collega-ondernemer Joop Bosmans wil hij de bakkerij een nieuwe impuls geven en daarmee ook het aanzien van de Cuijkse Grotestraat.

En verder...

5 | Column Anton Loeffen **6 |** Kort Nieuws **7 |** Column Emile Willems **8 |** Column Eugène van Kempen **24 |** Column Pierre Hermans **48 |** Inzichten **50 |** Column Martijn van Gemert

Colofon

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

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

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

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

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

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

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

MARC² PETERS
BEDRIJFSMAKELAAR

Meer dan alleen m²

Taxaties

Huur / verhuur

Aankoop / verkoop

Advies

voor bedrijfsmatig onroerend goed





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



Schrikt u hiervan?

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

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

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

SCH€€RS

belastingadvies & financiële planning

MAAKT VAN GELD MEER GELD

Glas- Spuit- en Schildersbedrijf
WILLEMS
Rijkevoort



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

www.SchilderWillems.nl



Anton Loeffen
Automatiseringsadviseur

‘LOL, maar dan anders’

Veel ouders maken zich ongerust over hun gamende kinderen. Dat kan toch niet goed zijn, de hele dag met een koptelefoon op achter een beeldscherm zitten? Ze moeten buiten spelen met andere kinderen. Dat is veel beter voor hun sociale ontwikkeling.
Het stereotype beeld van de gamer is de obese puber die zich afsluit van de wereld en leeft op Cola, RedBull, M&M’s en Doritos. Hoewel gamen onder pubers ongekend populair is, blijkt de grootste groep gamers tussen de 18 tot 35 jaar. Over het algemeen mensen die goed ontwikkeld zijn, een sociaal leven en een baan hebben. Waar ga je anders die Playstation4 en dure games van betalen?
Uit onderzoek blijkt bovendien dat gamen niet alleen de prestaties maar ook de structuur van de hersenen verandert. Op eenzelfde manier als bij lezen, piano spelen, navigeren en schaken.
De spellen van tegenwoordig vereisen evaluatie, analyse en creatie. Competenties die op school amper aandacht krijgen. Want daar ligt de nadruk op onthouden, begrijpen en toepassen. Daarnaast moet je veel spellen groepsgewijs spelen. Om te winnen is samenwerken nodig. Daarom gebruiken gamers Discord, een soort WhatsApp, om met teamgenoten te overleggen. Dat leidt weer tot online vriendschappen.
Al met al een best sociale bezigheid, dat gamen.
Gamen is een echte sport aan het worden. Er gaat al twee miljard dollar om in de snel groeiende eSports business. Online-gaming-wedstrijden worden door miljoenen mensen gekeken op YouTube of Twitch. League of Legends (LOL) is een van de meest populaire online games, met 27 miljoen dagelijkse spelers. Hun jaarlijkse kampioenschap biedt meer dan vijf miljoen dollar prijzengeld. Misschien moet je die puber toch maar even niet achter zijn beeldscherm wegjagen.

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



KORT NIEUWS

Mail uw nieuws naar info@inzaken.nl


Foto: Marcel Hakvoort

Leisurecenter Boxmeer geopend

De verbouwing van sportaccommodatie 't Hoogkoor is een nieuwe fase ingegaan. Eind april gingen de deuren van het Leisurecenter Boxmeer open. Bezoekers kunnen er op avontuur met glowgolf, funbowling of spelen met de foot- en hockeypooltafel. "In de regio Boxmeer zien wij kans iets toe te voegen in vrijetijdsbesteding. Ons Leisurecenter biedt een actief en sportief dagje of avondje uit met vrienden, kinderen, opa en oma of het hele gezin", vertelt Roy Pauwels van OptiSport, het bedrijf dat 't Hoogkoor runt. De sporthal en het zwembad krijgen een flinke oppepper met de nieuwe faciliteiten. De avontuurlijke glowgolfbaan is een minigolf-parcours in paars avondlicht en met allerlei andere spectaculaire effecten. Vijftien banen, allemaal met een eigen sportthema. De vier funbowlingbanen zijn ook hagelnieuw. Via een app op je telefoon kan het aantal deelnemers en de spellen waar je aan mee wilt doen vooraf worden ingesteld. In de foyer staat tot slot een derde attractie: de foot- en hockeypool. Na de zomer is de officiële opening van het complete complex, met turnhal.

Heldro IJs maakt vliegende start in Nijmegen

De nieuwe winkel van Heldro IJs aan de Burchtstraat in Nijmegen, open sinds medio mei, blijkt in de eerste weken een lokker. De Vierlingsbeekse ondernemer Jan Verbeeten, die Heldro IJs in 2016 heeft overgenomen, spreekt van 'een mooie start'. Natuurlijk waren de weergoden hem de eerste weken goed gezind.
Conclusies zijn nog niet te trekken, Jan Verbeeten stelt wel enkele opmerkelijke zaken vast. De winkel in Nijmegen is gezien de ligging toegankelijk voor een veel groter publiek: zowel winkelende als werkende mensen, die snel even binnen lopen. Dat geeft doorlopend reuring en volgens Verbeeten kennelijk ook goede mond-tot-mondreclame. De aardbeientoppings waren overigens in de eerste weken overduidelijk favoriet.

Eerste paal Duynie Ingredients op Haven Cuijk

Sinds februari 2018 bouwt Duynie Ingredients een fabriek op bedrijventerrein Haven Cuijk/Katwijk. Zij gaat er hoogwaardige ingrediënten voor de (huis)diervoedingsindustrie produceren. De hypermoderne duurzame fabriek gaat volledig draaien op de groene stroom en restwarmte van de naastgelegen Bio-Energie Centrale Cuijk (BECC).
Nadat de gemeente Cuijk de omgevingsvergunning had afgegeven, is de bouw snel gestart. Het uitzetten van de bouwput is bijna afgerond. Op 5 juli wordt de eerste paal geslagen. De fabriek is naar verwachting begin 2019 volledig operationeel en biedt dan werk aan circa vijftien mensen. Voor hen wordt een wervingsprocedure opgestart. De hoofdzakelijk procesoperators zorgen ervoor dat het (volledig duurzame) productieproces goed verloopt. Daarin worden verse plantaardige grondstoffen, zoals bietenpulp en aardappelschillen, gedroogd tot bewerkt eindproduct. Moederbedrijf Duynie Group is Europa's grootste verwerker van co-producten vanuit de voedingsindustrie.



Grave wil praten met GBB en scheepswerf

De gemeente Grave wil praten met de Grond en Bouw Bank (GBB) en met de scheepswerf in Grave over hun beider bouwplannen. Die passen niet in de visie van het Rotterdamse bureau West8, dat in opdracht van de gemeente een toekomstvisie schreef. De visie is door de gemeenteraad aangenomen, maar heeft geen juridische status. Het wordt gezien als een 'inspirerende leidraad'.
GBB wil als ontwikkelaar van het project Wisseveld bouwen in de Maas-uiterwaarden aan de rand van Grave. De Graafse scheepswerf heeft samen met woningbouwontwikkeling Kalliste uit Nieuwegein plannen voor bouw op de plek van de huidige werf. West8 heeft voor geen van beide plekken bebouwing in gedachten. Burgemeester Lex Roolvink wil zich daaraan houden, maar het college wil niettemin met de initiatiefnemers in gesprek, daar men niet eenzijdig een besluit wil nemen. Grave wil 'slechte plannen voorkomen'.

COLUMN



Emile Willems
TooBee

Kracht(en) patsers

Waarom grijpen we vaak eerst naar het verkeerde instrument om verandering in gedrag teweeg te brengen? Even kort, je hebt twee smaken om dat te doen: drijvende krachten en remmende krachten. Waar zou jij op inzetten? Grote kans dat je voor het eerste kiest. Jammer! Als je weet dat angst de sterkste emotie is, is de kans groot dat er geen beweging ontstaat, zolang men gericht blijft op deze remmende kracht. De oplossing? Vraag en neem waar: waar is men bang voor. Als je die factoren weg kunt nemen, is de weg pas vrij om met de drijvende krachten aan de slag te gaan. Uit de praktijk van een manager: "Wat maakt dat je niet meer initiatief neemt?" Collega: "Dat ik op mijn donder krijg als ik het doel net iets anders bereik dan jij zou doen."
Inderdaad, het vraagt leiderschap. Dat is weggelegd voor krachtpatsers.
Vragen over of reageren op deze column? Welkom! info@toobee.nl

'Toerisme biedt kansen'; RBT wil ze pakken

Toerisme als bedrijfstak wordt 'steeds belangrijker' voor Nederland. De branche groeide in 2016 harder dan andere sectoren, bleek al eerder uit cijfers van het CBS. Toeristen gaven bijna 4 procent meer uit dan in 2014 en 2015: bijna 76 miljard euro. Ook opvallend: verreweg het grootste deel van de inkomsten uit het toerisme komt van Nederlanders die op vakantie gaan en uitjes maken in eigen land. Ze spendeerden in totaal 45 miljard euro. Volgens het Regionaal Bureau voor Toerisme Land van Cuijk (RBT) moet de regio zichzelf steeds weer de vraag stellen of en vooral hoe het Land van Cuijk nog meer kan profiteren van de positieve brancheontwikkeling. Het RBT heeft beloofd daar een initiërende rol in te blijven vervullen.



Eshgro genomineerd voor HPE Cloud Distributor of the Year

Omstreeks deze tijd reikt Hewlett Packard Enterprise in Barneveld de jaarlijkse HPE Partner Awards uit, tijdens Reimagine 2018. Op basis van verschillende onafhankelijke criteria is het Boxmeerse Eshgro genomineerd voor HPE Cloud Distributor of the Year. Ook in 2016 en 2017 bekroonde HPE de samenwerking met Eshgro al met een Partner of the Year award. De prijs wordt jaarlijks uitgereikt aan partners die excelleren in hun dienstverlening.
De award is een erkenning van een innovatieve marktaanpak en behaalde resultaten. Cloud Service Broker Eshgro heeft een duidelijke visie op IT. IT is volgens Anton Loeffen, CEO van Eshgro, een middel voor groei en geen noodzakelijk kwaad. "IT raakt alle bedrijfsprocessen", aldus Loeffen. "Als je jouw IT niet op orde hebt, ben je niet meer competitief."
Eshgro ontwikkelde een model met een servicecatalogus. "Deze Cloud Configurator stelt in een aantal stappen eenvoudige vragen aan een klant. Bijvoorbeeld over het type en de grootte van het bedrijf, wensen op het gebied van security en compliancy, over de gewenste servicegraad, de contractduur en uiteraard over software en opslag. Maar ook over de voordelen die een klant uit de samenwerking wil halen."

Aernout van der Does nieuwe directievoorzitter a.i. (directeur Bedrijven) bij Rabobank

Sinds medio mei is Aernout van der Does directievoorzitter a.i. bij Rabobank Land van Cuijk & Maasduinen. Van der Does neemt de taken over van Bouwien Janssen, en is daarmee ook automatisch de nieuwe directeur Bedrijven a.i.
Van der Does heeft nationale en internationale bankervaring binnen de Rabobank-organisatie. De Raad van Commissarissen heeft in dit benoemingsproces afstemming gezocht met directievoorzitter Peter Swinkels, die op dit moment re-integreert. Deze is blij met de voorlopige versterking van het directieteam door Van der Does.
Bouwien Janssen heeft eind mei na 25 jaar afscheid genomen van de Rabobank. Ze liet weten het 'een eer te vinden mee te hebben mogen denken over relevante maatschappelijke thema's en projecten'. Thema's en projecten die de Rabobank een warm hart toedraagt, zoals het Platform Mooi Maasvallei, de Smaakcentra, de Innovatieve Hotspot Land van Cuijk, het Business Event, de Ondernemersprijs Land van Cuijk en Noord-Limburg en de Ondernemersboost (in samenwerking met Ondernemerslift+). Per 1 juli 2018 start Janssen als directeur Development & Alumni Relations bij de Universiteit Maastricht.

COLUMN



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

‘Het begrip ‘leegstand’ in polisvoorwaarden’

Verzekeraars weigeren een schade-uitkering regelmatig met een beroep op risicowijziging. Op grond van de polisvoorwaarden van een opstalverzekering dient leegstand van een woning vaak binnen een bepaalde termijn als risicowijziging te worden gemeld. Dikwijls ontstaat discussie met de verzekeraar hoe het begrip ‘leegstand’ moet worden uitgelegd. Uit jurisprudentie blijkt dat het begrip ‘leegstand’ zo moet worden begrepen dat een woonhuis geheel ontruimd is en in het geheel niet meer wordt gebruikt. Daarbij is wel van belang of de verzekeraar leegstand in de polisvoorwaarden heeft gedefinieerd. Ook de verwachte duur van de leegstand, de onderhoudstoestand van de woning en de vraag of er voldoende toezicht op de woning wordt gehouden, spelen vaak een rol bij de vraag of er van leegstand kan worden gesproken.

In de praktijk constateren wij regelmatig dat verzekeraars het begrip ‘leegstand’ op een eigen manier uitleggen, uitsluitend gericht op een vooraf gewenste uitkomst, namelijk dat schade-uitkering wordt geweigerd. In situaties waarin een huis een periode onbewoond te koop staat, maar wel gestoffeerd en bewoonbaar wordt gehouden, zijn er verzekeraars die met een beroep op risicowijziging toch dekking weigeren. Dit blijkt in veel gevallen niet terecht te zijn.

Laat u zich dus niet door de verzekeraar om de tuin leiden en wees kritisch als uw verzekeraar onder het mom van ‘leegstand’ uw schadeclaim afwijst. Nog beter is dat u er voor zorgt dat een dergelijke situatie van (vermeende) leegstand tijdig bij de verzekeraar schriftelijk wordt gemeld.

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

MET DAGLICHT EEN GEZONDER BINNENKLIMAAT

Het ontwerp van een gebouw is van grote invloed op het welzijn en de prestaties van zijn gebruikers. Dat zien we in kantoorgebouwen, maar ook zorg- en schoolgebouwen hebben baat bij een slim ontwerp. Doordat we al in de ontwerpfase kijken naar hoe het daglicht binnenvalt, profiteert u van een lichter en gezonder binnenklimaat.



Voor schoolgebouwen geldt dat leerlingen 12,5% beter presteren in een ruimte met twee keer meer raampartijen. Dat toont recent Europees onderzoek aan naar het effect van daglicht op schoolprestaties. Wanneer ook het CO^2-niveau naar een gezond niveau gebracht wordt, verbetert de snelheid en kwaliteit van de leerlingen met nog eens een achtste.

Vooral met rekenen en ‘logical’ tests
Een mooi voorbeeld van hoe daglicht en frisse lucht de prestaties van leerlingen heeft verbeterd, is bij Brede School ’t Podium in Steenbergen. In dit gebouw zijn de meeste lokalen gepositioneerd aan de noordzijde en zijn de centrale ruimten voorzien van speciaal voor dit project ontworpen lichtstraten. Vanwege de hoge daglichtambities diende ons project als pilot voor de nieuwe VELUX modulaire lichtstraten.

Peter Elemans: “Als de hoofdopzet van het gebouw goed is, kunnen we met relatief eenvoudige installaties een optimaal binnenklimaat creëren. Dat betekent dus lagere investerings- en onderhoudskosten. Bovendien kun je door optimaal gebruik van natuurlijk licht energie besparen op je verlichting.”

ELEMANS VAN DEN HORK ARCHITECTEN



Bart van den Hork



Peter Elemans

Voor meer informatie: www.eharchitecten.nl

KORT NIEUWS

‘Bos de Woonprofessionals’ nieuwe naam voor Deco Home Bos

Bos de Woonprofessionals is de nieuwe naam voor Deco Home Bos. Onder de noemer Home Made By heeft de Boxmeerse onderneming ook een nieuwe huisstijl ingevoerd. Het schildersbedrijf Bos, al sinds 128 jaar actief, blijft de andere tak van het bedrijf. Marjo en Walter Bos vormen de vijfde generatie van het bedrijf. Bos de Woonprofessionals wil klanten ontzorgen bij de aanpassing van hun interieur. Daarvoor wordt een totaalconcept geboden: van gordijnen, deuren en vloeren, meubels en decoratie tot de Sigma verf en/of behang voor aan de wand. Sleutelwoorden zijn kennis, ambacht en styling. Daarnaast werkt men op een persoonlijke manier. Nog rond deze tijd kunnen klanten terecht bij Bos de Woonprofessionals voor een ‘interieurspeeddate’ met de stylistes. Meer informatie op: www.bosdewoonprofessionals.nl.



Plan voor bedrijfsunits op voormalig KI-terrein

De nieuwe inrichting van het voormalige KI-terrein in Beers telt op dit moment drie hoofdthema’s: het realiseren van (kleinschalige) bedrijfsunits, de eventuele mogelijkheid tot behoud van het KI-museum in Beers en het ontwikkelen van levensloopbestendige (sociale) huur- en/of koopwoningen. Begin mei werden Beersenaren tijdens een informatieavond hierover bijgepraat.
De presentatie van de te vormen bedrijfsunits kwam als eerste aan bod. De lege stallen zullen een nieuwe bestemming krijgen als onderkomen voor kleinschalige startende en/of ambachtelijke bedrijfjes (milieucategorie 1 en 2). Ook opslag en stalling behoort tot de mogelijkheden. Het terrein is makkelijk via de provinciale weg te bereiken, zodat er volgens de initiatiefnemers, Marco Smits uit Wanroij en zijn adviseur (en voormalig Beersenaar) Raymond Derks, geen overlast van bestemmingsverkeer zal zijn in het dorp. Bovendien zou het voorste gedeelte van het pand gebruikt kunnen blijven worden door het Nationaal Veeteeltmuseum. Er gaat een sterke voorkeur uit om het museum te houden op deze historische plek. Momenteel wordt door Marco Smits gesproken met een afvaardiging van het museum en met Agrifood Capital, om alle mogelijkheden door te nemen.

Van der Hoff ICT naar Saxe Gotha

Van der Hoff ICT is in korte tijd snel gegroeid. Van de Spoorstraat is men verhuisd naar Raamstraat 4 op bedrijventerrein Saxe Gotha. Sinds 2014 was Van der Hoff ICT ondergebracht bij Het Mediaplein.
De 28-jarige Niels van der Hoff uit De Rips startte na zijn opleiding als systeembeheerder zijn eigen onderneming: Van der Hoff ICT. Geleidelijk aan groeide de klantenkring. “Wij richten ons op het midden- en kleinbedrijf, van de zzp-er tot de ondernemer met maximaal 150 werkplekken. Denk hierbij aan het leveren, ondersteunen en optimaliseren van cloud-diensten (online werkplekken, e-mail/Office 365 en back-ups), VoIP-telefonie (bellen via internet) tot de automatisering van de werkplekken.”
Begonnen als eenpitter telt Van der Hoff ICT nu zes werknemers. “De laatste twee jaar zijn wij hard gegroeid. Nieuwe technieken bieden veel nieuwe mogelijkheden in de ict-branche. De komende tijd willen wij nog beperkt uitbreiden.”Aan de Raamstraat heeft Van der Hoff ICT de beschikking over een pand van 320 vierkante meter.

Sunprofs verricht duizendste installatie

Met de oplevering van zo’n 122 zonnepanelen, medio mei, op het dak van gemeenschapshuis De Oude Heerlijckheid in Oploo, rondde het Oploose bedrijf Sunprofs zijn duizendste installatie af. Het plan om zonnepanelen te plaatsen dateert van anderhalf jaar geleden. Het past in de doelstellingen van het dorpshuisbestuur. De gemeente Sint Anthonis subsidieerde bijna de helft van de 36.000 euro kostende operatie.
Joost Cornelissen, oprichter en eigenaar van Sunprofs, startte zijn installatiebedrijf in zonnepanelen zes jaar geleden. “Wij zijn trots op Oploo en op ons gemeenschapshuis”, aldus de ondernemer. Het bestuur van het dorpshuis kreeg vanwege dit jubileum van de duizendste installatie een cheque van duizend euro. “Wij hopen op navolging. Verduurzamen moet omdat fossiele brandstoffen gaan verdwijnen. Met onze vier mensen maken wij nu elke dag één installatie, vijf per week, tweehonderd per jaar.” Meer informatie op: **www.sunprofs.nl**.



ANTON KRISTEN REDDE BOLSIUS IN 1978



‘Ik ben een man **van samenwerken’**

Het ondernemerschap heeft hem geen windeieren gelegd, maar hij wil van euro’s niks weten en gruwelt van bladen als Quote. Anton Kristen uit Boxmeer is vooral een ondernemer die geniet van wat ooit een ambacht was: kaarsen maken. ‘Zijn’ Bolsius is er goed in. Het bedrijf is de grootste kaarsenfabrikant van Europa. Hoe anders zag dat eruit aan het eind van de jaren zeventig van de vorige eeuw. Bolsius Schijndel was hopeloos in de problemen gekomen door de destijds moordende concurrentie uit het Oostblok. Anton Kristen nam het zieltogende bedrijf over in 1978. Dit jaar veertig jaar geleden.



Anton Kristen
Bevlogen oud-directreur in 'zijn' fabriek

In 1870 richt Antonius Bolsius een wasblekerij op aan de Kerkendijk in Schijndel. Rond 1920 begint men er ook kerkkaarsen te maken en nog in hetzelfde decennium heeft Bolsius er een klinkende naam mee opgebouwd. Na de luchtlandingen in 1944 ligt Schijndel zes weken in de frontlinie en er wordt veel verwoest. Bolsius is na de bevrijding het eerste bedrijf dat weer op gang komt. In 1950 wordt gestart met het produceren van gotische kaarsen, huishoudkaarsen en stompkaarsen.
Het geperste theelicht ziet in 1959 het levenslicht dankzij een uitvinding van Lambertus Bolsius. De vervaardiging van speciale kaarsen voor het bruiloftsdiner van Prinses Beatrix is een hoogtepunt in de geschiedenis tot dan. Toch moet het bedrijf tien jaar later de noodklok luiden. De familie Bolsius moet op zoek naar een overnamekandidaat. Familiebedrijven kenmerken de branche en het is daar waar Anton Kristen in beeld komt.

'Je hebt elkaar nodig om succesvol te zijn. Ik kon niet al die kaarsjes zélf maken'

Een ontevreden pastoor...

De kaarsenmakerstraditie gaat binnen zijn familie terug tot 1862, als G.J. Kristen, koster van de katholieke parochie in het Twentse Deurningen en de grootvader van Anton Kristen, in Roosendaal een cursus kaarsen maken gaat volgen. Zijn pastoor is niet tevreden met de kaarsen die uit Zwolle moeten komen. G.J. Kristen gaat met zijn zoons Johan en Anton verder met het produceren van kaarsen in Deurningen naast de boerderij.
In 1963 maakt Johan Kristen, derde generatie, zich van het familiebedrijf los en vestigt zich in Boxmeer, waar hij de kerkwas-kaarsenfabriek St. Joseph overneemt van de familie Linders-Kokke. "Dat bedrijf had toen een jaaromzet van twintig mille. Ik kocht vijfduizend vierkante meter grond, voor zeven gulden per meter… Ik begon met één knecht. Ons gezin kwam een jaar later in Boxmeer wonen. Met vier kinderen, op een flat met twee slaapkamers. Het waren de eerste huizen die beschikbaar kwamen na de strenge winter van '62/'63. Dat was óók pionieren hoor!"
Het gebouw ligt nog altijd midden in het bedrijf aan de Exportstraat, alleen het dak is vernieuwd. "In de eerste jaren maakten we vooral dompelkaarsen. Maar ik was constant bezig met hoe ik de markt kon veroveren. Het idee om van vloeibare godslampolie een product te maken van vaste godslampolie, was een belangrijke stap vooruit. Zo gingen we ook andere potjes afvullen. In 1970 hadden we twee productiehallen, elk van zo'n 375 vierkante meter. We werden een nv en nog eens twee jaar later een bv. Tegen die tijd werd het ambacht een productieproces. De prijs van de kaars daalde, de vraag werd groter."

Periode van overnames

Met de overname van Bolsius Kaarsen in Schijndel, in 1978, smelten twee familiebedrijven samen en begint een periode van aankoop van een groot aantal bedrijven in binnen- en buitenland. "Met Bolsius





Alles in één hand da's interessant!

Communicatie is een breder wordend vakgebied waardoor er steeds meer gespecialiseerde bureaus bij komen. We kunnen ons voorstellen dat het voor ondernemers soms lastig is om te bepalen welk bedrijf voor hen de juiste meerwaarde biedt. Dat is dan ook de reden waarom Inpladi nog steeds een full service bureau is. **Je kunt bij ons terecht met ál je vragen op het gebied van reclame en communicatie.** Ons uitgebreide netwerk met bijzondere specialisten maakt het mogelijk om inhoudelijk altijd met het juiste antwoord te komen.

Prettig professioneel, prima toch?



Inpladi
bureau voor idee en creatie

Inpladi bv, Korte Molenstr. 28, 5431 DT Cuijk Bel 0485-351040 **www.inpladi.nl**



waren we er na een paar maanden onderhandelen al uit. Toen werkten er bij ons in Boxmeer zo'n 35 mensen. Veel getrouwde vrouwen, die een aantal uren per dag werkten. Of zelfs thuis aan de keukentafel." Met personeelsvereniging 't Pitje worden de eerste uitstapjes gemaakt. Langlaufen in Luxemburg. Anton Kristen gaat voorop en haalt waar nodig medewerkers uit de sloot…
Onder het beleid van de Boxmerenaar wordt op grote schaal geïnvesteerd in onder meer volautomatische kaarsentrekstraten. Mede hierdoor verdrievoudigt de omzet. Ook het introduceren van kaarsen in modieuze en geschenkverpakkingen in combinatie met aan kaarsen verwante producten blijkt een gat in de markt.
"In 1983 namen we Stearine Kaarsenfabriek Gouda BV over, werd Bolsius GmbH opgericht en kwamen er plannen voor een nieuw magazijn en kantoor." De enorme werkloosheid in die jaren gaat intussen volledig aan de Boxmeerse kaarsenproducent voorbij.
"In die tijd werkten we op kantoor nog met typemachine en telex", herinnert de oud-directeur zich. "Later kwam de eerste computer, een Nixdorf. Dat was wat!"

'Een man van samenwerken'

In 1988 bestaat Kaarsenfabriek Boxmeer een kwart eeuw. "Er werkten toen zeventig mensen. Ik heb altijd gezegd dat we elkaar nodig hebben om succesvol te kunnen zijn. Ik kan al die kaarsen toch niet zelf gaan staan maken?", klinkt het lachend. "Hoe ik mezelf zag als ondernemer? Wel, ik ben een man van samenwerken." Een jaar later ontstaat de Bolsius Holding BV, waaronder ook de Boxmeerse kaarsenfabriek valt. "Het grote publiek kende die naam immers het beste. Vanaf toen is de samenwerking met de andere Bolsius-bedrijven op gang gekomen. In dat jaar is ook onze zoon Vincent in dienst gekomen. Hij heeft in Polen een compleet nieuwe productiefabriek opgezet waar nu inmiddels 900 mensen werken."
De productie van kerkkaarsen blijft gewaarborgd door de inlijving van de firma Hoogeland en Zn. in Roermond. En wat koopt Bolsius in 1991 van Koninklijke Verkade? Geen biscuits, geen chocolade, maar waxinelichtjes! Verkade begon in 1898 met het produceren van waxine thee- en nachtlichtjes, gemaakt van paraffinewas, in een fabriekje in Amsterdam. Waxine werd zo populair dat het van merknaam een soortnaam is geworden.

De jaren negentig: de grootste

Met de overname van een Deense en twee Duitse kaarsenfabrieken wordt de Bolsius-Groep de grootste kaarsenproducent van Europa. In 1997 verrijst een productielocatie in Polen. Om verkoop en logistiek overzichtelijk te houden, wordt het aantal productielocaties teruggebracht naar drie. Verder start Bolsius in 1998 met het opslaan van verwarmde grondstoffen in Moerdijk. Zo kan men in eigen beheer kwaliteit wereldwijd inkopen en waarborgen. Met die vestiging aan diep water is Bolsius uniek. "Een opslagcapaciteit van 1200 tankwagens. Moet je je voorstellen: bumper aan bumper achttien kilometer file!"
In 2013 volgt nog de overname van Eika Kerzen in Duitsland. Tegen die tijd zijn er de volgende productielocaties: Bolsius Boxmeer BV (120 medewerkers, 25 uitzendkrachten), Bolsius Hoogeland Roermond (productie kerkkaarsen), Bolsius Polen (900 medewerkers) en Moerdijk (opslagterminal). Het hoofdkantoor zetelt nog altijd in Schijndel, waar zoon Vincent werkzaam is als algemeen directeur.

Een lintje en een Bok…

En Anton Kristen? Hij krijgt in 2013 de Boxmeerse Bok uitgereikt, bij de viering van het vijftigjarig jubileum van het bedrijf in Boxmeer. Door zijn ondernemerschap leverde hij, volgens de gemeente, een belangrijke bijdrage aan de economie en werkgelegenheid in Boxmeer. Nog meer onder de indruk is Anton Kristen van het lintje dat hij eerder kreeg. "Veel mensen hebben dankzij ons een boterham verdiend. En daarbij is Bolsius zélf altijd een 'zuinig' bedrijf geweest. In mijn begintijd ging elke cent terug het bedrijf in. In wezen is daar niets aan veranderd."
Met een benijdenswaardige energie leidt de 88-jarige ons intussen rond door de Boxmeerse productielocatie. Opvallend is de hoge mate van automatisering. Een enkele operator waakt over het proces. Maar wat het méést opvalt tijdens de privé-tour is de bevlogenheid van Anton Kristen: Bolsius is nog steeds 'zijn' fabriek.



Sinds 1870 is Bolsius uitgegroeid tot de grootste kaarsenproducent van Europa. Het is het bedrijf achter de merken Bolsius en Gouda. Vanuit het hoofdkantoor in Schijndel en verschillende Europese vestigingen brengt Bolsius inmiddels licht in miljoenen huishoudens wereldwijd. Men is actief in vijftig landen en marktleider. Er werken ruim 1100 medewerkers. De jaaromzet bedraagt zo'n 170 miljoen euro.

PROLUDIC WERKT MET IBN ARBEIDSINTEGRATIE

‘Met **Social Return** snijdt kanten’



Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO) omvat de drie P’s: Planet, Profit en People. Die eerste twee zijn vaak vanzelfsprekend, maar juist de invulling van ‘People’ blijkt lastig. Om het regionale bedrijfsleven hierbij te helpen, heeft IBN de zogeheten IBN Social Return-formule ontwikkeld. Met Social Return kunnen ondernemers werkgelegenheid creëren voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Het Millse Proludic voldoet via IBN Arbeidsintegratie aan zijn Social Return-verplichting. En laat op die manier ook zijn sociale hart spreken.

Veel bedrijven krijgen tegenwoordig via een aanbesteding de opdracht tot Social Return. Zij weten echter vaak niet hoe ze deze moeten invullen. IBN helpt. Social Return is ook interessant voor ondernemers die hun kansen willen vergroten bij het verkrijgen van orders van overheidsinstanties. Dit komt namelijk steeds vaker voor in opdrachten en aanbestedingen van de overheid.

Drijfveer

Emiel Hermens is directeur van Proludic in Mill. Proludic (dat zijn oorsprong vindt in Frankrijk) ontwerpt al zo’n dertig jaar sport- en speelvoorzieningen voor in de buitenlucht en is erkend partner van lokale overheden, scholengemeenschappen, campings, vakantieparken en vastgoedontwikkelaars. In Nederland behoort het tot de top vijf van aanbieders. Binnen een brede en holistische visie wil Proludic speel- en sportruimten zodanig ontwerpen, inrichten en tot leven brengen dat een vriendelijke omgeving ontstaat en regelmatig gebruik wordt gestimuleerd.

“Onze band met IBN voert tot een jaar of vijf terug, toen we medewerkers zochten voor de montageafdeling. Maatschappelijk verantwoord ondernemen is daarbij een drijfveer. En nu ongeveer de helft van onze opdrachtgevers overheden zijn, komt Social Return in steeds meer aanbestedingen voorbij. IBN helpt ons bij de invulling ervan. Wij merkten dat we te weinig tijd hadden voor een goede en vooral constante invulling van ons social media-beleid. IBN heeft in eigen huis medewerkers opgeleid tot social media-redacteur. Eén van hen, Daniëlle Steenbrink, is sinds december bij ons gedetacheerd voor 28 uur per week. Na een proeftijd van een maand was er duidelijk een klik. Zo hebben we een deel van onze communicatie kunnen outsourcen. Het mes snijdt daarbij aan meerdere kanten.”

Meten met de menselijke maat

Daniëlle Steenbrink is enorm blij aan de slag te zijn bij Proludic. “Bijna iedereen heeft mooie herinneringen aan zijn kindertijd, aan spelen in speeltuinen of in parken. Denk aan hoe je je fantasie kon laten gaan. Altijd heb ik gedacht dat al die producten en toestellen van één producent kwamen, maar nu weet ik beter. Als het veilig,

het mes aan meerdere



Social Return: zo werkt het
Een Social return verplichting invullen kan eenvoudig door samenwerking met IBN. Dit kan door het inlenen van een medewerker, het uitbesteden van de schoonmaak of groenonderhoud, maar ook eenvoudig door het afnemen van een vergaderzaal of arrangement binnen het vergadercentrum van IBN. Kijk voor alle oplossingen op: **www.ibnsocialreturn.nl**.

mooi, in een thema gemaakt of zelfs gepersonaliseerd is, weet ik: het komt van Proludic. Zeker in een tijd van digitalisering is het heel inspirerend om mee te mogen werken aan producten die kinderen op een gezonde manier uitdagen zich te ontwikkelen."
Volgens Emiel Hermens is het goed dat er ook in het bedrijfsleven met de menselijke maat gemeten wordt. "We kunnen tenslotte allemaal van het ene op het andere moment min of meer arbeidsongeschikt raken. In dat opzicht is de komst van Daniëlle een verrijking te noemen, ja. Hoe groter de club, des te diverser hij wordt.

We doen overigens niet alleen aan Social Return via detachering; we maken ook stap voor stap meer gebruik van het IBN-dienstenpakket voor bijvoorbeeld het huren van een vergaderruimte of de verzorging van een lunch. Verder beginnen we te snuffelen aan het keurmerk PSO (Prestatieladder Socialer Ondernemen, red.). IBN begeleidt ons daar waar er in bedrijfsprocessen nog verbetering mogelijk is."

www.ibn.nl
www.proludic.nl

CUIJK DOET!

‘In de sfeer van wonen, recreëren en ondernemen heeft **de gemeente Cuijk veel te bieden**’

Met de campagne Cuijk Doet! wil de gemeente samen met ambassadeurs aan buitenstaanders laten zien wat Cuijk zo bijzonder maakt én een stukje trots meegeven aan de eigen inwoners. Dit wordt gedaan door het vertellen en delen van mooie verhalen over wonen en ondernemen in Cuijk. Kijk voor de volledige verhalen op www.cuijkdoet.nl of volg de social media (@cuijkdoet).



Joop Bosmans Jumbo Bosmans Cuijk

“Ik ben ervan overtuigd dat het Cuijkse centrum binnen nu en tien jaar uitgroeit tot een plek waar je allerlei ambachtsbedrijven kunt vinden. Een gebied dat je graag bezoekt vanwege de bijzondere winkels en fijne horecagelegenheden. Ondernemers staan te popelen om te investeren – of hebben dat zelfs al gedaan – omdat ze net als ik kansen zien voor Cuijk. Door de krachten te bundelen komen we tot de mooiste initiatieven voor Cuijk.”



Hugo Bens Bens BoerderEi

“Ik ben van mening dat je als ondernemer waarde moet toevoegen aan je eigen omgeving. Als je vertrekt, moeten ze denken ‘wat jammer dat ze gaan’. Dat geldt voor elk bedrijf; boeren begrijpen dat alleen niet altijd even goed. De komst van ons bedrijf zorgt in de buurt toch voor extra transportbewegingen; dan moet je er dus iets tegenover zetten als je draagvlak wilt hebben in je omgeving.”



Marloes Kepser Kepser

“We werken ook zoveel mogelijk samen met lokale leveranciers. Waarom zou je op internet gaan zoeken naar de goedkoopste als je vakmensen in je omgeving hebt? Heb ik een spandoek nodig, dan twijfel ik niet en bestel ‘m meteen bij Aben. Ons drukwerk wordt geleverd door Weemen. Di-visie heeft onze nieuwe huisstijl verzorgd en DplusM rolt deze verder uit.”



Burgemeester Wim Hillenaar
Gemeente Cuijk

“De gemiddelde Cuijkenaar is heel tevreden met wat we hier allemaal hebben, maar laat het niet echt merken. Er is een soort verborgen trots. Wij willen die trots graag een beetje oppoetsen. Cuijk heeft namelijk veel te bieden: een station, diverse bedrijventerreinen, goede woonvoorzieningen, een fantastische schouwburg, een voetbalclub die in de derde divisie speelt… Dat mogen we best wat meer naar buiten brengen. Vanuit dat idee is Cuijk Doet! ontstaan.”
Hillenaar vervolgt: “Van multinationals als Nutricia tot vele familiebedrijven: Cuijk heeft een bruisend ondernemersklimaat. Het is bijzonder hoeveel ontmoeting en informatie-uitwisseling er plaatsvindt tussen ondernemers in het Land van Cuijk. Ondernemers zoeken elkaar echt op tijdens verschillende evenementen en netwerkclubs. Er wordt veel aan elkaar gegund. Bovendien is de relatie tussen de vier O’s goed: overheid, ondernemers, onderwijs en maatschappelijke organisaties.”



Renske van den Berg
Renske Natuurlijke Diervoeding

"De centrale ligging van Cuijk zorgt ervoor dat wij vanuit Cuijk de hele wereld kunnen veroveren met onze natuurlijke diervoeding. We staan zo op de A73 en bij internationale luchthavens. Zo gaat er geen reistijd verloren als we richting onze klanten of beurzen gaan. En dat doen we regelmatig. Renske Natuurlijke Diervoeding staat bijna wekelijks op evenementen in binnen- en buitenland: van de Huishoudbeurs tot Masters of LXRY."



Liesbeth Hermanussen Landgoed De Barendonk

"Mensen zijn vaak verrast. 'Doen jullie dat ook', horen we dan. Bijvoorbeeld als we onze Boerenkaas van de Barendonk presenteren. Toch herken ik dat wel; mijn gasten inspireren mij ook. Dan zeggen ze 'we hebben daar zo'n lekker ijsje gegeten' en dan ga ik daar ook heen. We kunnen elkaar als ondernemers in de omgeving denk ik heel goed versterken. Daarom zet ik mij bijvoorbeeld in voor Het Verrassende PlatteLand van Cuijk en een Goei Leven."



Daniel Theunissen YourFX

"In Cuijk wordt ontzettend veel georganiseerd; het is belangrijk dat dat blijft gebeuren. Anders zoekt men het toch elders. Ik ben dan ook van mening dat we er alles aan moeten doen om deze generatie in Cuijk te houden. Dat doe je met evenementen als de Kroegetocht en het VierdaagseFeest Cuijk. Zij kunnen niet zonder sponsoren. Daar ben ik me echt van bewust. Ik vind het fijn dat ik zo iets kan betekenen voor de omgeving waar ik woon."

Martien Bos Smaakcentrum Cuijk

"We mogen trots zijn op wat we hier in Cuijk hebben. Daar mogen we onze burgemeester ook best voor bedanken; dat is namelijk een echte verbinder, die voor goede initiatieven open staat. Zo vind ik het heel mooi wat ze bij Zevenhutten aan het realiseren zijn. De dood hoort nu eenmaal bij het leven, dan is het mooi dat er ondernemers zijn die zo iets bijzonders creëren. En laten we tot slot de Cuijkse horeca niet vergeten. Er wordt nog wel eens over gemopperd. Maar geloof mij: de diversiteit zoals we die in Cuijk kennen, kom je alleen tegen in grote steden."



Gerard Van Haren Van Haren Installaties Cuijk

"TechnoPromo heeft inmiddels de 100.000 e bezoeker mogen verwelkomen. Dit alles is mogelijk dankzij ondernemers die hun nek uitsteken, de vele vrijwilligers die we hebben en tot slot dankzij de betrokkenheid van onderwijs en overheid. Het is niet gemakkelijk om zo'n initiatief in de lucht te houden, maar het is wel noodzakelijk. Je ziet namelijk dat wij in het Land van Cuijk het toch beter doen dan in de rest van Brabant als het gaat om de instroom van technische mensen."



CuijkDoet!

CUIJK DOET!

CuijkDoet is een platform van en voor inwoners en ondernemers uit de gemeente Cuijk. Door het delen van verhalen, mooie voorbeelden en evenementen en verrassende plekjes laten we de trots van Cuijk zien.
www.cuijkdoet.nl @cuijkdoet via

STICHTING DUURZAAM BEDRIJVEN OVERLEG



Bewijst de meerwaarde van Parkmanagement

Parkmanagers Ben van de Wijgert en Karen Louwers

Stichting Duurzaam Bedrijven Overleg (DBO) is actief 'tussen' de verschillende bedrijventerreinverenigingen in het Land van Cuijk en Noord-Limburg. DBO ondersteunt de bedrijven en instellingen in de regio op het gebied van collectieve diensten, veiligheid en duurzaamheid. "We willen een sterke regio Land van Cuijk en Noord-Limburg. Daarvoor is het nodig dat bedrijven, instellingen en overheden samenwerken. Wij houden van aanpakken; doen, doen, doen!"

Sinds 2017 heeft DBO samen met de Bedrijventerreinvereniging op bedrijvenpark De Beijerd en 't Riet de kwaliteitsimpuls gemaakt door Parkmanagement te bieden. Later dit jaar zal Parkmanagement (naar alle waarschijnlijkheid) ook actief zijn voor de bedrijventerreinverenigingen Saxe Gotha en Sterckwijck & Health Campus te Boxmeer. De twee parkmanagers Ben van de Wijgert en Karen Louwers doen hun werk met daadkracht, expertise en passie. Eerstgenoemde benadrukt de kracht van dit duo: "Voor dagelijkse werkzaamheden is Karen het aanspreekpunt, voor overkoepelende zaken ben ik dat."

Meerwaarde zichtbaar maken

De leden van de Bedrijventerreinvereniging De Beijerd en 't Riet hebben zich positief gecommitteerd aan het Parkmanagement voor de komende drie jaar. De leden zien het voordeel van gezamenlijke betrokkenheid terug in zichtbare resultaten. Karen Louwers geeft aan: "Een voorbeeld hiervan is de kwaliteitsimpuls van het beheer en onderhoud van de openbare ruimte op het bedrijvenpark. Door de openbare ruimte te verbeteren, verbetert ook het algemene aanzicht op de langer termijn en creëert het een stukje bewustwording bij de ondernemers van het bedrijvenpark; hoe ziet ons eigen terrein eruit?"

Karen Louwers is sinds het afgelopen jaar bezig met het geven van invulling aan de fundering, door onder meer contacten te onderhouden met gemeenten, politie, en brandweer. Elke week bezoekt zij minstens twee leden om het persoonlijk contact te onderhouden en te luisteren naar 'geluiden' vanuit ondernemers op het bedrijvenpark. Daarnaast houdt zij schouwrondes, waarbij ze bevindingen terugkoppelt aan andere belanghebbenden, zoals gemeenten. Ook worden niet-leden bezocht om kennis te maken en om te kijken of ze aan willen sluiten bij het Parkmanagement en daarmee het collectief. In het Land van Cuijk en Noord-Limburg is het Parkmanagement op een aantal thema's gebaseerd dankzij input van de bestuursleden van de verenigingen. Deze thema's hebben hun eerste uitrol op De Beijerd en 't Riet en zullen doorgevoerd worden naar de volgende Parkmanagementterreinen. Denk hierbij aan de thema's: veiligheid, duurzaamheid, mobiliteit, communicatie, maar ook gezelligheid.

Samenwerken, ook graag met nieuw talent

Het succes van Parkmanagement in de regio is fundamenteel voor de continuïteit van het Stagebureau Land van Cuijk & Noord-Limburg, geeft Ben van de Wijgert aan. DBO adopteerde het initiatief afgelopen jaar. "Daarvoor zijn wel heel erg druk geweest met het benaderen van bedrijven. Waar de scholen de kweekvijver zijn, zijn de ondernemers uiteindelijk de 'afnemers'. We hebben ongeveer een verdrievoudiging weten te bewerkstellingen van het aantal bedrijven dat stageplekken wil aanbieden. Dat zijn er nu al zo'n 160. Dat gaat dus goed, maar nu willen we graag de scholenkant beter leren kennen. Stagecoördinatoren en -begeleiders, zij moeten ons weten te vinden. Daar gaan we hard aan werken."

www.bedrijventerreinvereniging.nl

INFORMEEL ZAKELIJK NETWERKEN



Landgoed Bleijenbeek introduceert ‘Golf op Karakter’

Informeel zaken doen? Business en leisure combineren? Dat kan op Landgoed Bleijenbeek in Afferden. De locatie biedt alle ingrediënten voor een productief dagje uit. Met een groot terras op het zuiden, deels overdekt, met een magnifiek uitzicht over een deel van het golfterrein en het landgoed, waan je je in een kuuroord… (Business)leden en gasten knopen er in een informele setting contacten aan. Bovendien leent de locatie zich prima voor uiteenlopende zakelijke gelegenheden. Het motto? ‘Iedereen is welkom!’

Landgoed Bleijenbeek is onderdeel van de Landgoed Golfbanen, samen met Landgoed Welderen in Elst. Laatstgenoemde heeft kortgeleden met de KarakterFaculteit uit Oss een evenement georganiseerd voor een nieuw concept, dat men samen gaat uitrollen. Sportieve inspanning en karakterstructuren komen er bij elkaar onder de naam ‘Golf op Karakter’.

Competitieve element

Marketing & sales-medewerkster Yvonne Derksen legt uit: “Golf op Karakter is ontstaan vanuit het programma ‘Kerngezond Bedrijf’ van De KarakterFaculteit. Via een eenvoudige, toegankelijke en leuke manier krijgen deelnemers snel inzicht in de processen die lopen in een organisatie tussen medewerkers. Het achterliggende idee is dat tijdens het golfen het competitieve element in golf gecombineerd wordt met het karakter van de deelnemers. Deze aanpak creëert situaties die vergelijkbaar zijn met reële werksituaties. Denk aan samenwerking, onderlinge strijd, motivatie en creativiteit.”
“Noem het teambuilding waarbij je via de golfsport je karakter leert kennen. Daarbij ervaar je hoe je op externe factoren reageert, richting jezelf én je collega’s. Het mooie is dat je niet eens in de gaten hebt dat je aan teambuilding doet. Het kan uiteraard met collega’s, maar je zou zoiets ook met je klanten of andere relaties kunnen doen. De aanwezige trainers, karakterstijl coaches en golfprofessionals begeleiden de deelnemers op het gebied van zowel golf als op karakterstructuren. Het doel van deze training is om de deelnemers inzicht te geven van de manier waarop zij met collega’s communiceren en de invloed hiervan. Met kleine tips & tricks kunnen zij hiermee direct aan de slag.”

Uniek in de sport

“Onze eigen collega’s hebben zelf ook van de training geleerd, waardoor we elkaar beter hebben leren kennen, maar ook een bepaalde reactie bij bijvoorbeeld onze leden beter kunnen begrijpen én hier dus beter op in kunnen spelen. Iedere gast heeft immers zijn eigen behoeften en beweegredenen. Van deze training wordt ieder bedrijf sterker, daar ben ik van overtuigd. De training is uniek en wij zijn vereerd dat we een pioniersfunctie kunnen vervullen.”
De training ‘Golf op Karakter’ wordt aangeboden op zowel Landgoed Bleijenbeek als op Landgoed Welderen. “Deelnemers kunnen kiezen uit een ochtendsessie, een middagsessie of een complete dag. Tijdens deze sessies is de groep bij elkaar en draait alles om verbinding en teambuilding. Daarnaast is een tweedaagse cursus ook mogelijk. Alle sessies worden op maat gemaakt met het bedrijf.
Het is een programma voor zowel gevorderde golfers als niet-golfers, biedt uitdagingen en geeft al snel persoonlijk inzicht. Er kunnen maximaal 24 mensen met twee pro’s, twee trainers en twee begeleiders in één training. Meer informatie: www.bleijenbeek.nl/golfopkarakter.

www.bleijenbeek.nl



BOXMEERS TAPIJTHUIS ‘NA DE BRAND’

Herboren, na een hartverwarmende renovatie



Natuurlijk weet Herbert Guntlisbergen nog waar hij was toen hij het onheilsbericht kreeg: Weet je al dat er brand is bij het Boxmeers Tapijthuis? “Ik was bij een vriend, waar we zojuist oud en nieuw hadden gevierd. Hij is mijn verzekeringsman, dus hij kon ook meteen mee. Dan kom je even in een emotionele achtbaan, hoor. Maar we zijn eruit gekomen, niet in het minst dankzij fantastische medewerking door lokale medeondernemers!”



Boxmeers Tapijthuis: binnen drie maanden weer 'up and running'.

Uiteindelijk bleek het bericht min of meer vals alarm, want de feitelijke brand was bij de achterbuurman van het Boxmeers Tapijthuis, waar het dak was ingestort. "Misschien is er vuurwerk ingekomen? De toedracht is nooit opgehelderd. Gelukkig heeft de brandgang tussen onze bedrijven zijn werk goed gedaan, maar het bleef toch nog lang spannend of het vuur zou overslaan. Dat gebeurde niet, maar evengoed zaten we zelf ook in de problemen: we hadden fikse roet- en waterschade, onze winkel stond blauw. 's Ochtends om half zeven mocht ik de deur open doen en heel even binnen kijken. Dan springen je de tranen in de ogen…"

Hartverwarmend traject

Herbert Guntlisbergen en zijn vrouw Kitty kregen te horen dat interieur en inboedel als verloren moesten worden beschouwd. "Alles moest opnieuw worden ingericht. We klopten meteen aan bij lokale ondernemers en bedrijven waar we toch al regelmatig zaken mee doen." Dat werd een hartverwarmend traject. 'Waarin iedereen zijn nek heeft uitgestoken. En, wat ik ook heel belangrijk vind, zich aan zijn woord hield. Dat is goud waard; van de lokale ondernemers moet je 't hebben."

"Er zijn er vier die ik in ieder geval graag wil noemen: Aannemersbedrijf Peter Cremers, Van Bon Elektro en Klusbedrijf Jan Couwenberg (met een verleden in woningstoffering) uit Boxmeer, en Gebr. Janssen uit Beugen. Blonk Assurantiën liet zich ook meteen op de juiste manier gelden. Het is prachtig dat deze bedrijven direct met je meedenken en de bereidheid tonen om in de avonduren en weekenden door te werken, waar nodig. Slechts drie maanden zijn we 'eruit' geweest. Normaal gesproken neem je voor een showroomherinrichting als de onze alleen al een jaar voorbereiding. Maar goed, die hadden we niet, dus is het fijn zulke betrokken collega's te mogen treffen."

Nieuwe uitstraling

Herbert en Kitty maakten van de nood een deugd door heel Nederland door te kruisen, op zoek naar inspiratie voor een nieuwe uitstraling. "Onze vorige winkel oogde op een bepaald moment als een gangpad; nu is er licht en ruimte gekomen. Bovendien zijn we nu ook technisch zó ingericht dat we klanten binnenkort met 2D- en 3D-presentaties een indruk kunnen geven van hun nieuwe interieurinrichting. Speciaal daarvoor is ook een kracht aangenomen."

Als laatste wil de Boxmeerse ondernemer zijn collega's een tip meegeven: "Zorg dat je een back-up hebt van je bestanden. Wij waren daar misschien ook wat naïef in. Dus wat was ik blij dat mijn computer weer gewoon opstartte nadat de rook was opgetrokken. We konden overal bij, en meteen weer door. Pas dan besef hoe vaak je die computer nodig hebt. Zorg dus dat je goede back-ups hebt en dat je het verzekeringstechnisch goed geregeld hebt. Bespaar hier niet op!"

www.boxmeerstapijthuis.nl



VAN DER HORST AANNEMERS

‘In complexe situaties kun je **je onderscheiden**’



Foto's: Bedrijfsfotografie Brabant





Van der Horst aannemers heeft een lange geschiedenis, terugvoerend tot 1930. Die historie heeft de onderneming veel kennis opgeleverd. In complexe situaties voelt de Millse bouwer zich het beste thuis, zich onderscheidend in wat er vóór en na de werkelijke productie gebeurt. In 'vindingrijk bouwen' schuilt de toegevoegde waarde. Het project Sportcomplex Den Butter in Gilze-Rijen, onlangs opgeleverd, is er een voorbeeld van.



Ted van Schijndel, commercieel directeur

In de aanleg van zwembaden, sporthallen, hotels en wellnessresorts heeft van der Horst aannemers een sterke reputatie opgebouwd. Samen met Terberg Totaal Installaties is de voorbije periode Sportcomplex Den Butter gebouwd. Het ontwerp is van de befaamde sporthal- en zwembadontwerper Slangen + Koenis Architecten. Het gebouw is uitermate duurzaam, zowel qua materialen als energieverbruik. De exploitatie van de nieuwe combinatie sporthal-zwembad in Rijen is gegund aan Optisport.

Verantwoordelijkheid nemen

Commercieel directeur Ted van Schijndel van de Millse bouwonderneming spreekt van een voortreffelijke samenwerking. "2016 was ons jaar van herpositionering. Onze toegevoegde waarde blijkt van oudsher in het ontzorgen te zitten. Dat leidde tot onze kernbelofte: wij nemen de verantwoordelijkheid. Daarin blinken wij uit, door diepgaande kennis en kunde van het bouwproces. Daarbij zorgen wij er bovendien voor dat bedrijfsprocessen zo min mogelijk worden beïnvloed. We zijn niet alleen bouwers, we doen het ook slimmer dan anderen."

In dit kader was de opdracht in Rijen een kolfje naar de hand van van der Horst aannemers. "Er moest een ontwerp worden ingediend binnen het krappe budget waarbij tevens 25 jaar onderhoud onderdeel was van de opdracht. In feite was er niet meer dan een programma van eisen met een vastgesteld budget. Wij nemen voor een periode van decennia de risico's van de klant weg. Uiteindelijk kwamen wij van alle gegadigden met de beste aanbieding uit de bus door de combinatie van het fraaie ontwerp en de kosten voor realisatie en 25 jaar onderhoud."

Total cost of ownership

"Als bouwer waren wij verantwoordelijk voor 'design, build and maintenance'; de architect werkte nauw met ons samen", vervolgt de commercieel directeur. "De gemeente Gilze en Rijen wordt eigenaar van het gebouw, Optisport is de exploitant. Tijdens het ontwerp moesten we een evenwicht zoeken tussen allerlei aspecten zoals functionaliteit, duurzaamheid, uitstraling, kosten en onderhoud. Je praat hier over de 'total cost of ownership'."

Met de architect en de installateurs werd een intensief samenwerkingstraject aangegaan waarbij ook de gemeente en de exploitant in alle fases van het bouwproces werden betrokken. Ook het tijdspad gaf genoeg uitdagingen. "In december 2016 werd het project gegund, waarna wij direct met het vergunningstraject zijn gestart zodat we al in mei de eerste bouwwerkzaamheden hebben verricht. Het hele traject van ontwikkeling, vergunningsaanvraag en bouw is gerealiseerd in zestien maanden, een knappe prestatie. Daarbij kwam ook nog eens de winter een week te 'te vroeg', wat ons vertraging opleverde."

Grootste compliment

Juist die vertraging zorgde voor nog meer begrip onderling. "We konden de deadline wat opschuiven, maar er moest ook veel overlegd worden, bijvoorbeeld met alle gebruikers. Ook daar bleek onze toegevoegde waarde. In onvoorziene situaties kun je uitblinken en dat is goed voor het onderling vertrouwen. Zeker omdat we nog minimaal een kwart eeuw verantwoordelijk blijven voor het complex. Ik denk dat dit het grootste compliment voor ons als deelnemer in dit project is."

Ted van Schijndel gelooft verder dat de transparantie in de kostenstructuur een sterk punt van de Millse bouwer is. "Nergens bij de directe kosten berekenen wij marges. Onze marge zit puur in het staartdeel. Overzichtelijk én het voorkomt onnodige discussies over de directe kosten, want wat je ziet, kóst het ook. Zo worden onderhandelingen veel transparanter."

Prestigieuze opdracht

Duurzaamheid was, zoals gezegd, een uitdaging. "Om een duurzaam zwembad te realiseren werken wij met warmtepompen en zonnepanelen en nog slechts een deel wordt met gas bijgestookt." Sportcomplex Den Butter heeft op het gebied van duurzaamheid een hoge ambitie nagestreefd en waargemaakt: een EPC van 0,63 en een gemiddelde GPR van 8,55.

"Wij denken probleemoplossend, bij elk project vragen we ons af wat de klant nu écht nodig heeft. Dat bedoelen wij met vindingrijk bouwen." Het heeft van der Horst aannemers een nieuwe, prestigieuze opdracht opgeleverd: Sportaccommodatie Oisterwijk. Dat zwembad wordt, als één van de weinige in Nederland, volledig elektrisch verwarmd. De start van de bouw zal plaatsvinden na de bouwvak.

www.vanderhorstaannemers.nl

COLUMN



Pierre Hermans
Ondernemer

Oeps… de auto die u heeft besteld, komt een paar maandjes later! Hopen we…

Als je € 1.000 hebt overgemaakt naar het PayPal account van Elon Musk om een Tesla Model 3 te reserveren, is de kans aanwezig dat je een mailtje hebt gehad met deze strekking. Natuurlijk snap ik dat voor deze bestellers het leven niet afhangt van die duizend euro of de bijbehorende middenklasser, maar je moet toch wel veel vertrouwen hebben in het woord van meneer Musk. Je kunt hem immers veel kwaliteiten toedichten, maar leveringsbetrouwbaarheid is er daar vooralsnog niet een van.

‘In Musk we trust’

Nu heb ik reeds geleerd dat het bouwen van een merk akelig dicht in de buurt komt van het stichten van een religie (of een sekte, maar ik bekijk het liever positief). Het hebben van een voorkeur voor een bepaald merk is gebaseerd op het geloven in een belofte. Of dit feitelijk te bewijzen is, doet er in de meeste gevallen niet toe. Overtuig een lid van de Apple-kerk maar eens van de prijs-kwaliteitverhouding van een Samsung.

In tegenstelling tot de profeet Musk, zijn gewone stervelingen zoals Nino en ik niet zo’n heilige boontjes. Terwijl hij zijn volgelingen doodleuk een jaartje laat wachten op een auto, is bij ons het huis te klein als we een auto (door overmacht) een keertje 24 uur later leveren dan beloofd.

Wederzijds vertrouwen is nu eenmaal het belangrijkste ingrediënt van zaken doen, waarbij alles wat je doet bijdraagt aan jouw (persoonlijke) merk. Val dus niet van je geloof, dan ga ik ondertussen weer eens proberen of ik dit glas water in wijn kan veranderen…



ABC@WORK



Preventie dankzij aandacht voor de werkplek

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

Vincent Maassens praktijk biedt een allesomvattend aanbod. “Ieder van onze collega’s behandelt daarbij een bepaald vakgebied. Het geeft ons de mogelijkheid om op elk moment een helikopterview te houden, want elke behandeling is toch weer anders: leeftijd, achtergrond, gestel, aard van de blessure zijn allemaal zaken die invloed hebben op onze aanpak.” Bij dit alles doet een begrip als ‘positieve gezondheid’ opgeld. Daarin wordt niet langer geclassificeerd volgens ‘ziek’ of ‘gezond’, maar richt men zich meer op wat iemand nog wél kan. Iemand die ondanks eventuele ongemakken toch gaat werken, is in principe dus óók ‘gezond’. Eigen regie is daarbij een belangrijke factor.
“Al in 1996, bij de privatisering van de ziektewet, zijn wij ons op het bedrijfsleven gaan richten”, vervolgt Maassen. “We zijn immers goed in het vaststellen en meten wáár medewerkers ‘uitval van het menselijk bewegingsapparaat’ vertonen. Kortom: waar gaat het precies mis in het werk? Zijn het verkeerde bewegingen, te zware belasting, een verkeerde zithouding? Het is een continu proces om hier verbetering in te krijgen en om je medewerkers op die manier duurzaam te laten presteren. Wij willen onze klanten graag beter leren kennen. Om die reden verzorgen we voor bedrijven ook het Periodiek Medisch Onderzoek.”

Werkplekadvisering

“Bij een grote kaarsenfabrikant zijn we een spreekuur begonnen en hebben we het ziekteverzuim van negen naar drie procent weten te verlagen. Dit mooie resultaat lijkt te zijn geboekt alleen al door het feit dat je mensen de kans geeft zich tegenover een derde partij uit te spreken over lichamelijke klachten en werkomstandigheden. Én doordat wij op locatie mee kunnen kijken. Op dat soort momenten kunnen wij werknemers én werkgevers heel gericht adviseren en verbeterpunten op de werkplek aangeven. Werkplekadvisering werkt verfrissend en is van grote waarde.”
Onder de noemer ABC@Work adviseren we het bedrijfsleven, van klein tot groot, op deze manier over arbeid en gezondheid. Daarbij kunnen we terugvallen op een netwerk van bijvoorbeeld (bedrijfs) fysiotherapeuten en Arbo-artsen. Dat betekent dat in het kader van onze zorg bijvoorbeeld een Eindhovense medewerker van een Boxmeers bedrijf ook in zijn of haar eigen omgeving bij een fysiotherapeut onder behandeling kan gaan.”

Van vijf maanden naar vijf uur

Het sleutelwoord blijft preventie. “Vroeger waren we druk met reïntegratietrajecten voor iemand die bijvoorbeeld al vijf maanden met rugklachten thuis zat. Tegenwoordig hebben we bij wijze van spreken al binnen vijf uur een eerste afspraak en zetten we de behandeling meteen in. Op deze manier dragen wij bij aan het verbeteren van gezondheid én productiviteit.”

www.abcmaassen.nl



Hans van den Eerenbeemt



Ralph Chappin



Nick Traas

Kom maar op met de toekomst!

Het mkb vormt het hart van de Nederlandse economie. De grote verschillen binnen het mkb bieden kansen. En als het mkb groeit, groeien ook de werkgelegenheid en de welvaart. Rabobank Land van Cuijk & Maasduinen maakt zich daarom op allerlei manieren sterk om ondernemers te helpen hun grenzen te verkennen, te groeien en vanuit de eigen bedrijfsvoering en organisatie aan de slag te gaan met digitalisering, innovatie en verduurzaming. Kom maar op met de toekomst!

Sinds een jaar stijgen omzet en werkgelegenheid weer, zelfs in branches die tijdens de crisis het meest hebben geleden, zoals de bouw. En dat is goed nieuws, want het mkb voorziet miljoenen Nederlanders van werk en inkomen. Toch blijft de Nederlandse productiviteitsgroei nog achter bij die van andere landen. Op het gebied van bedrijfsvoering, organisatie en personeel is veel werk aan de winkel. Bedrijven hebben steeds meer moeite om geschikte arbeidskrachten aan zich te binden en in veel sectoren speelt een structureel personeelstekort. Ook dwingt de snel veranderende wereld ondernemers om hun bedrijfsvoering te stroomlijnen en hun organisatie wendbaar te maken. Steeds hogere eisen van klanten, nieuwe technologieën en wijzigingen in regelgeving vragen een voortdurende drive tot verbetering. Gelukkig zijn er op het vlak van de eigen organisatie ook veel quick wins te behalen.

Van kennis naar groei

Rabobank Land van Cuijk & Maasduinen zet zich concreet in om ondernemers vooruit te helpen en groei van het mkb te stimuleren. De basis voor gezonde groei is immers niet alleen een financiering. Op dit moment verricht RaboResearch in verschillende sectoren onderzoek naar de belangrijkste aanjagers van succes. Wat maakt bedrijven succesvol? De kennis wordt op verschillende manieren gedeeld, onder andere op de website van de Rabobank. Maar uiteraard staat ook het lokale MKB-team van de Rabobank klaar om ondernemers gericht op weg te helpen. Hans van den Eerenbeemt, manager MKB Rabobank Land van Cuijk & Maasduinen: ‘Onze adviseurs denken praktisch mee om ondernemersambities waar te maken. Ook delen we branchespecifieke kennis, sectorprognoses en inzichten op het vlak van innovatie, digitalisering en verduurzaming.’

Leer van elkaar

Natuurlijk leren ondernemers vooral ook van andere ondernemers. Dus deelt Rabobank Land van Cuijk & Maasduinen haar regionale netwerken en partner-

‘De grote verschillen binnen het mkb bieden vooral kansen!’



Martijn Veldkamp



Lennart Visser en Marijke Polman



Mark School

ships om ondernemers met elkaar in verbinding te brengen. Het overgrote deel van de starters en mkb'ers bankiert bij de Rabobank. Door relaties met elkaar in contact te brengen, kunnen zij op allerlei vlakken van elkaar leren. Ervaring delen. En elkaar versterken. Evenementen zoals het jaarlijkse Business Event, de Ondernemersprijs Land van Cuijk en Noord-Limburg en de Ondernemersboost worden vanuit die gedachte niet alleen vóór, maar ook met en dóór regionale partners georganiseerd.

Lokale initiatieven omarmen

Ook als het gaat om thema's als innovatie, business development en verduurzaming worden er lokaal mooie initiatieven ontwikkeld die mkb'ers en de regio als geheel vooruit helpen. Initiatieven die Rabobank als coöperatieve bank graag omarmt. De Innovatieve Hotspot Land van Cuijk bijvoorbeeld, die onze regio als vernieuwende kennisregio in Agro & Food op de kaart zet. Het Platform Mooi Maasvallei, een regionaal netwerk dat activiteiten ontwikkelt op het gebied van 'Gezondheid, zorg en leefbaarheid' en 'Onderwijs en arbeidsmarkt'. Of het Smaakcentrum in Boxmeer en Cuijk, welke gesteund worden door een grote groep lokale bedrijven en andere organisaties waaronder de GGD, Syntein, scholen en vrijwilligers. In het Smaakcentrum leren basisschoolleerlingen alles over voeding en het beperken van verspilling. Verder staat er binnenkort een 'GreenHome Event' bij de Rabobank op de agenda voor mkb'ers, om de verduurzaming van onze omgeving te stimuleren.

'Voor elke ondernemer is er wel een passende groeimogelijkheid'

Ondernemers nog beter maken

De Rabobank ziet het mkb als de groeimotor van de Nederlandse economie. De bank stelt zich ten doel ondernemers te helpen nog beter te ondernemen. En of we dat nu doen met onze producten, marktinzichten of uitgebreide kennis en netwerken; voor elke ondernemer is er wel een passende groeimogelijkheid.

Tips voor toekomstbestendige groei

- Investeer in je klanten, je mensen én je organisatie.
- Versnel digitalisering en automatisering, om de digitale mogelijkheden voor je onderneming optimaal te benutten.
- Zie duurzaamheid en circulariteit als kans en speel in op de toekomst.
- Kijk of je door meerdere distributiekanalen slim in te zetten, extra verkoopkansen voor bestaande producten of diensten kunt creëren.
- Wees niet bang voor innovatie of nieuwe producten en businessmodellen.
- Ga op zoek naar samenwerkingspartners die je verder kunnen helpen in je ambities en groei.

Houd rabobank.nl/lvcm in de gaten voor regionale ondernemersevents en -bijeenkomsten.

FLEXPOINT

‘Onze drive? Verwachtingen overtreffen’



“We willen onze klanten dagelijks verrassen. En daarom doen we méér. Dat is geen loze uitdrukking, het is echt zo. Wat we doen, doen we verdraaid goed. Dat lukt, juist door ons te beperken tot een aantal marktsegmenten. We richten ons op industrie, logistiek en office. Zo konden we uitgroeien tot een uitgelezen HR-dienstverlener. Ook in de hogere bandbreedtes kunnen we onze relaties bedienen. Denk aan het begeleiden van reorganisaties, en aan loopbaan- en managementontwikkeling.”

Voor Suzan Weerts, regiomanager van de kantoren Venlo, Venray en Cuijk, en intercedente Sharon van Gemert is het geen verrassing dat elke dag meer dan zevenduizend Flexpoint-medewerkers aan de slag zijn bij relaties in Nederland en België. Flexpoint gaat binnen de genoemde specialisering bovendien nog verder, door zich binnen de gekozen marktsegmenten uitsluitend te richten op de meest voorkomende functies.

Vooraanstaande rol

In totaal telt de in Limburg opgerichte Flexpoint-organisatie veertien kantoren. In Cuijk is Flexpoint sinds 2015 te vinden. In korte tijd werd een sterke naam opgebouwd. “Door te focussen op verdergaande specialisatie kunnen wij sollicitanten en medewerkers gericht zoeken, inzetten en waar nodig opleiden. Op die manier kan een medewerker binnen Flexpoint een carrièrepad afleggen. Dubbel voordeel, want onze opdrachtgevers kunnen we op deze manier tegelijkertijd nog meer continuïteit garanderen in de levering van de belangrijkste functies.”

Die vooraanstaande rol als internationale HR-dienstverlener wil Flexpoint eerst en vooral op de arbeidsmarkt in België en Nederland verwerven. Sharon van Gemert: “Daar zijn we al sterk. Elke keer proberen wij beter te zijn dan onze concurrenten. En dat bereik je als je de verwachtingen van partners, medewerkers, opdrachtgevers en stafpersoneel weet te overtreffen. Dat is onze drive. We zijn geen cv-schuivers, we willen écht tegemoet komen aan wat de klant nodig heeft. Daarmee bouw je als dienstverlener bestaansrecht op.”

Waarde toevoegen

Daarvoor biedt Flexpoint twee serviceconcepten: staffing en on-site (in-huis) services. Met staffing vult men zowel tijdelijke als permanente personele vraag in van opdrachtgevers, via gespecialiseerde teams. ‘In huis’ bij opdrachtgevers regelt Flexpoint personele bezetting. Vaak in grotere volumes en met een beperkt aantal specifieke functies. “Maar onze service gaat daarbij verder dan alleen uitzenden. Bij het concept horen ook werving & selectie voor permanente functies, planning, managed services en HR-advies.”

Suzan Weerts: “Wij willen waarde toevoegen. Waarde toevoegen aan zowel onze flexwerkers als inleners om zo hun concurrentiepositie te verbeteren. Wij bieden flexwerkers de kans zich te ontwikkelen in kennis en kunde. Zo worden zij duurzaam inzetbaar. Voor inleners



Suzan Weerts (links), Sharon van Gemert (rechts) en hun team doen méér.

betekent dit procesoptimalisatie, hogere arbeidsproductiviteit en hoger rendement. Hoe je die waarde toevoegt? Door veel contact te houden, een band met opdrachtgevers op te bouwen, uitvoerig te adviseren. We blijven ook bewust fysiek in de buurt van onze klanten, op A-locaties. We willen authentiek zijn."

Nieuwe mogelijkheden

De dienstverlening door uitzendbureaus zal in de nabije toekomst alleen maar uitgebreider worden, voorziet Sharon van Gemert. "Wij steken nu al meer tijd en aandacht in het zelf opleiden en ontwikkelen van onze uitzendmedewerkers. Ook coaching bij individuele vraagstukken hoort daarbij. De arbeidsmarkt is meer dan ooit in beweging. Technologie en digitalisering zorgen voor nieuwe mogelijkheden om je te onderscheiden. Dat doen we met workNprogress. Het zijn vier Flexpoint waardeconcepten waarmee bedrijven hun arbeidsorganisatie zó kunnen inrichten dat zij zich snel kunnen aanpassen aan wisselende klanten- of marktwensen."
De Flexpoint uitzendorganisatie wil in 2020 actief zijn in zes provincies. Daarbij kan zij terugvallen op de kennis binnen de Flexpoint Group. In totaal zijn er (de uitzendbureaus meegerekend) zo'n vijftig vestigingen in Nederland en België. De bedrijven binnen de Flexpoint Group zijn actief in uitzenden, detacheren, werving & selectie, loopbaanbegeleiding, outplacement, payrolling en HR-consultancy.

www.flexpoint.nl

OVER DE VLOER

Paul en Rieneke Elbers en de passie voor groen



In 2003 richtte Paul Elbers zijn hoveniersbedrijf op. In de loop van de jaren heeft het bedrijf een sterke ontwikkeling doorgemaakt. Geheimen heeft het hovenierswerk niet meer voor Paul Elbers en zijn mensen. Naast het hovenierswerk zijn ze inmiddels gespecialiseerd in boomverzorging en voeren ze werkzaamheden uit in de groenvoorziening voor gemeenten, overheden en instellingen. Daarmee is Elbers uitgegroeid tot een groenbedrijf in de breedste zin van het woord. In april vorig jaar werd de naam veranderd van Hoveniersbedrijf Paul Elbers in Elbers Groen. Deze naam sluit beter aan bij waar Elbers en zijn medewerkers voor staan: het delen van hun passie voor groen.

Paul Elbers
Hovenier



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



Zij zien groen als hét verlengstuk van een bedrijf. Passend bij de uitstraling die het bedrijf heeft. Paul en Rieneke Elbers van Elbers Groen hebben een totaalpakket aan mogelijkheden in huis om dat doel voor hun opdrachtgevers te verwezenlijken. Het bedrijf verzorgt dat volledige traject: van tuinontwerp en -aanleg, waaronder grondwerk, bestrating, beplanting, aanleg van kunstgras, beregening tot verlichting. En met onderhoud houden zij een tuin 'gezond', waardoor iedereen er van kan blijven genieten.

De relatie met Hofmans at Home voert zo'n drie jaar terug, legt hovenier Paul Elbers uit. "Zij reageerden op een mailing. Hofmans at Home zocht een relatie voor het kunstgrasaanbod. Een partij die met name het grondwerk vooraf voor hen zou kunnen verrichten. Uiteindelijk zijn wij ook namens Hofmans de feitelijke aanleg gaan verzorgen. Dat wil zeggen: op natuurlijke ondergronden. Hofmans at Home legt zélf ook nog steeds kunstgras, maar dan bijvoorbeeld op dakterrassen. Op deze vaste ondergronden zijn zij van oudsher thuis en hebben zijn die discipline zelf in huis."
De samenwerking heeft zich inmiddels ook als een kruisbestuiving laten gelden: "Andersom weten we elkaar óók te vinden. Toen wij een ander pand betrokken, heeft Hofmans at Home onder meer de zonwering en vloerbedekking voor ons verzorgd."

'Oog voor detail'

"Kunstgras wordt meer en meer toegepast. Het voorjaar is daarbij de tijd waarin we het meeste aanleggen. Begrijpelijk, want particulieren willen juist in de zomermaanden buiten kunnen zitten en genieten van een 'strak' gazon; voor bedrijven geldt natuurlijk dat alles rondom het pand er het hele jaar netjes uit moet zien. Goed om te vertellen dat de bedrijven waar we tien jaar geleden al zaken mee deden, nog steeds klant zijn." In het werkgebied, dat zich uitstrekt van Venlo tot Arnhem, richt Elbers Groen zich daarbij ook nadrukkelijk op overheden als opdrachtgever.
Rieneke Elbers: "Werken voor overheden kunnen én mogen we dankzij onze certificeringen volgens ISO 9001:2008, Groenkeur- en VCA**. Wij zien het als een meerwaarde voor ons bedrijf, om in de eerste plaats voor ons personeel een veilige werkomgeving te garanderen en voor onze opdrachtgevers kwaliteit in het werk te waarborgen." Naast hun 'passie voor groen' hebben zij dus ook 'oog voor detail'.

www.elbersgroen.nl

REGIOBANK

Over transparantie en **de onafhankelijk adviseur**



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

waarde van een



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.

Cees Verhoeven, directeur-eigenaar van Assurantiekantoor W. Verheijen uit Wanroij, en Robert Kersten van Kersten Assurantiën uit Oeffelt schuiven deze keer aan. Het gesprek gaat al snel over de rol en de waarde van een onafhankelijk (hypotheek)adviseur. Reden: in de Tweede Kamer zijn onlangs door twee VVD-parlementariërs vragen gesteld over huizenkopers die bij de bank duizenden euro's duurder uit zijn dan bij een onafhankelijk adviseur.
Aanleiding vormt een onderzoek van Hypotheekonderzoek.nl, in opdracht van Van Bruggen Adviesgroep. Daaruit werd duidelijk dat huizenkopers die een nieuwe hypotheek afsluiten, bij een bank 0,67 procent meer hypotheekrente betalen ten opzichte van de scherpste aanbieding in de markt. Bij een onafhankelijk adviseur is dat verschil minder: 0,3 procent. Bij een looptijd van tien jaar kan dat tot gemiddeld 8000 euro schelen.

De juiste keuze

De Kamerleden willen inzicht in de effecten hiervan op starters en huizenzoekers, en hoeveel mensen uiteindelijk duurder uit zijn. "Verder vragen ze naar een overzicht van 'afsluitkosten' die hypotheekadviseurs en hypotheekverstrekkende banken berekenen", aldus Cees Verhoeven. "Daarnaast willen ze weten hoeveel mensen kiezen voor producten van slechts één geldverstrekker. Mocht er sprake zijn van te weinig concurrentie, dan willen de Kamerleden weten of het kabinet de mededinging in de markt wil bevorderen." Het draait hier natuurlijk om transparantie. De beide initiatiefnemers vragen de ministers namelijk ook of de 'horizontale integratie' bij banken een rol speelt en of het tegelijk aanbieden van hypotheken en makelaarsdiensten deze beide diensten kan schaden. Én of het nadelig uit kan pakken voor de klant. "Bij het kiezen van de juiste hypotheek zou het belang van een transparante markt voorop moeten staan, zodat elke afnemer de beste keuze kan maken."
Volgens Robert Kersten laat de waarde van de onafhankelijk (hypotheek)adviseur zich hier zien. "Hij of zij vergelijkt meerdere aanbieders en/of producten met elkaar. Banken gaan uit van hun eigen product. Maar het geldt dus niet alleen voor hypotheken. Denk aan het woud van verzekeringen voor arbeidsongeschiktheid. Daarin vergelijken wij óók. Dat kost tijd, maar het is voor de klant altijd lonend. Als adviseurs staan wij midden in de samenleving en dicht bij mensen. Juist daardoor kunnen zo correct en passend mogelijk adviseren."

Privacy blijft hot

Aan het slot wijst het tweetal op de Algemene verordening gegevensbescherming (AVG). Die is sinds 25 mei van toepassing. Organisaties zijn verplicht om precies te documenteren welke privé-gegevens van wie ze in bezit hebben, hoelang ze die bewaren en wat ze er mee doen. "Voor ondernemers zijn er veel dingen om op te letten. Daar moeten we niet dramatisch over doen, maar zorg in ieder geval dat je een protocol hebt waarin je aangeeft hoe je een en ander hebt geregeld."
Vragen? De adviseurs helpen graag verder.

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

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

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

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

N2PEOPLE BLINKT UIT IN AUTOMOTIVE EN LOGISTIEK

Uitzenden met de menselijke maat



Het Venrayse uitzend- en detacheringsbureau N2People startte in 2010 succesvol met het uitzenden van tijdelijke medewerkers. Een discipline die N2People wel vertrouwd is. De beide drijvende krachten achter de onderneming, Eric Nabuurs en Peter Nabbe, hebben samen al ruim vier decennia ervaring in uitzendwerk. Zóveel dat zij hun benaderingswijze via een nieuwe pay-off *'Future at work'* willen noemen. Inmiddels blinkt het bureau uit in het uitzenden en detacheren van vakmensen in automotive en logistiek. En dat mag iedereen weten.

Waar Peter Nabbe een operationele man pur sang is, oplossend en doelgericht, zet Eric Nabuurs sterk in op service. "We zijn nu acht jaar verder en hebben in die periode elk jaar een fikse groei doorgemaakt", vertelt laatstgenoemde. "En dat zonder reclame te maken of al te nadrukkelijk naar buiten te treden. Dan doe je kennelijk iets goed. Wij willen voor iedere klant het beste. Drie pijlers waarop onze dienstverlening is gebouwd, maken dat mogelijk."

Productiviteit verhogen

"Allereerst geloven wij in begeleiding en een voortreffelijke huisvesting van onze medewerkers, die wij werven in heel Europa. Dat motiveert hen." Educatie is een tweede aandachtspunt. "Wij bemiddelen alleen voor medewerkers die zich willen ontwikkelen en verbeteren. Wie snel geld wil verdienen, kan beter ergens anders terecht. We rekruteren onze mensen door heel Europa. Van de pakweg honderd mensen die 'bemiddelbaar' zijn, is uiteindelijk een handvol geschikt." N2People biedt een algemene training, taaltrainingen en vakgerichte opleidingen. "Hierdoor worden onze medewerkers van tijdelijke medewerkers gevormd tot betrokken enthousiaste professionals." N2People richt zich op het verhogen van productiviteit bij opdrachtgevers. Dat is de derde pijler. "Zowel in de aanloop als tijdens de daadwerkelijke inzet van onze medewerkers is alles erop gericht om deze te verhogen. Daarvoor is een exclusieve werkwijze ontwikkeld. Wij willen lean produceren, dus zo 'zuiver' mogelijk. Kosten besparen en een betere marge is de doelstelling. Gezamenlijk kun je dit in bijna alle gevallen bereiken."

Grootste in Nederland

N2People werkt door heel Nederland. "Als het gaat om truck-, trailer- en automonteurs, zijn wij de grootste leverancier van uitzend-automotive personeel in ons land. Elke dag werken er 25 mensen bij Tesla



Eric Nabuurs (tweede van links) voelt zich goed tussen 'zijn' mensen.

om auto's afleverklaar te maken. Ieder jaar hebben we een kleine vijftig mensen in dienst bij Euromaster, tijdens de 'bandenwissel-periodes' in het voor- en najaar. En verder leveren we zo'n vijftig autoschademonteurs aan de Van Mossel Automotive Group. Dat maakt dat er iedere dag zo'n 125 vakmensen tegelijk aan het werk zijn in de automotive sector. Deze sturen we aan vanuit onze vestiging in Den Bosch, die vorig jaar is geopend. In datzelfde jaar kwam er ook een kantoor in Roemenië."

"Er zit ook nog altijd groei in onze logistieke tak. Wij leiden mensen, denk aan vorkhef- of reachtruckchauffeurs, zelf op in diverse landen en in een inpandig trainingscomplex op onze locatie in Venray. Pas als een medewerker volleerd is, gaat hij of zij aan het werk binnen N2People. Zo garanderen we dat medewerkers direct op een zo hoog mogelijk inzetbaar niveau bij onze opdrachtgevers aan de slag gaan. We gaan voor kwaliteit en samenwerking. We vragen ons voortdurend af: wat heeft onze klant nou écht nodig? Zo krijg je de klanten die bij je passen, met wie je samen dingen kunt verbeteren, en kwaliteit in partnership kunt ontwikkelen. Elke dag weer."

www.n2people.nl

GUIDO WEIJERS ALS ONDERNEMER TERUG IN BOXMEER

‘Overal wordt **creativiteit en ondernemersdrift** gevraagd’

Een dopamine-man, noemt hij zichzelf. Altijd op zoek naar prikkels. “Of ik nu De Oudejaarsconference schrijf, een theatercollege over geluk maak of in Boxmeer een brasserie met escaperoom ontwerp, overal wordt creativiteit en ondernemersdrift gevraagd. Die eigenschappen heb ik. Mijn antennes staan altijd aan. Zolang ik mijn creativiteit aanspreek, ben ik gelukkig. Daar hoop ik ook anderen mee te verrassen en gelukkig te maken.” Guido Weijers, behorend tot Nederlands bestverkopende cabaretiers, over het ondernemerschap.



In 2000 wint Guido Weijers (1977) op Cameretten, het grootste cabaretfestival van Nederland, de Publieksprijs. En dan gaat het hard. Zijn eerste voorstelling brengt hem meer dan 350 keer in theaters door heel het land en op festivals. Hij toerde inmiddels met vijf solovoorstellingen door het land. Daarnaast verzorgt hij sinds 2006 oudejaarsconferences in de schouwburgen en voor de nationale televisie. "Dit jaar wordt de negende. Daarmee loop ik gelijk met Youp… Youp deed er achtentwintig jaar over, ik twaalf… Ik haal hem nog wel in."

Gelukkig én succesvol?

Hij is de ondernemer achter het 'bedrijf' Loens Holding. "In grote lijnen is er al sinds een jaar of tien eenzelfde team van mensen om me heen. Zo'n vijftien in totaal, niet allemaal fulltime. Zo heb ik iemand die me inmiddels al zeventien jaar boekt in de theaters. Mijn vader doet nog altijd het privé-deel van mijn boekhouding, mijn broer inmiddels het zakelijke. De accountant zorgt ervoor dat alles nog dubbel wordt gecheckt voor de jaarrekening."
"Op kantoor zit iemand die aanvragen beantwoordt, agenda's bijhoudt, en shows optuigt. Bij elke productie zetten we ook grafische mensen in, decorbouwers en iemand die muziek en content maakt. Die pool van mensen verschilt per productie. Binnenkort gaan we ook social media steviger aanpakken. On tour is er altijd een vaste technicus die m'n shows opbouwt en afbreekt. Iemand anders zorgt ervoor dat ik van en naar het theater kom, dat kleding netjes is, m'n kleedkamer wordt ingericht en dat we op tijd en gezond eten. Ik ben een obsessieve control freak."
"In mijn beginjaren investeerde ik in mezelf verkopen. Ik zorgde ervoor dat ik in elke lokale krant, op elke lokale televisiezender en in elk bushokje te zien was. Hoeft nu niet meer." De laatste jaren is Guido Weijers' werk meer divers geworden. "Tegenover de shows in Ziggo Dome, de grootste cabaretproductie ooit, staat nu Masterclass Geluk, waarmee ik, naast theaters, ook bedrijven langs ga. Daarmee werk je op totaal verschillende niveaus, dat verrijkt m'n geest weer. Bovendien is dat laatste geen cabaret om te lachen, maar echt een wetenschappelijk theatercollege. Wel met een vleugje humor natuurlijk. En erg inspirerend. Het is bewezen dat succesvolle mensen niet gelukkiger zijn. Maar gelukkige mensen zijn wél succesvoller... Alleen al daarom willen ondernemers dat hun medewerkers gelukkig zijn."

Terug in Boxmeer

Intussen is de cabaretier terug in zijn geboorteplaats. Twee jaar geleden kocht hij het gebouw van het voormalige kantongerecht aan de Steenstraat. Op de begane grond wordt het pand ingericht als escaperoom en brasserie. Het cellencomplex, dat behouden moest blijven, krijgt daarin een toepasselijke functie. Op de eerste en tweede etage is een luxe appartement ingericht van ruim tweehonderd vierkante meter. "Dat wil ik verhuren. Nee, ik ga er zelf niet wonen. Da's nooit mijn bedoeling geweest."
"Ik zag het pand te koop staan en was bang dat een nieuwe bestemming het alleen maar lelijker zou maken. Dat iemand dat parkeerterrein zou volbouwen. En ook nog met iets waar totaal niet over nagedacht is. Ik dacht: hoe mooi zou het zijn als alleen dat pand weer helemaal gerestaureerd is, dus géén appartementen, maar een mooie groene tuin? Zakelijk gezien was dat niet zo slim, want emotie is inderdaad zelden een goede raadgever in het zakendoen. Maar ik had de mogelijkheid financieel, en bij wat er nu gerealiseerd wordt voel ik me goed."

Een knop omzetten...

"De verbouwing was een hele klus. Ik ben heel erg gewend om vanuit de 'televisiewereld' te denken: producties worden soms in een paar weken uit de grond gestampt. In de evenementensector, waarin ik ben opgeleid, werkt het niet anders. Daarbij heb ik van nature een soort ongeduld over me. Gaat iets niet snel genoeg, dan doe ik het zelf wel. In de bouw duurt álles wat langer. Dat vraagt geduld. Dat zie ik dan maar als ultieme test voor me. Zo moet je weken, om niet te zeggen maanden, wachten op een elektriciteitsaansluiting. Gewoon omdat iemand ergens anders een knop moet omzetten… Toch is dit een supertof project. Ik heb wel vaker verbouwd, maar dit is voor het eerst dat ik erg blij ben met de aannemer en de medewerkers op de vloer. Het is fijn dat iedereen een tandje harder ging en wilde gaan voor het mooiste."

'Mijn antennes staan altijd aan. Zolang ik mijn creativiteit aanspreek, ben ik gelukkig'

Met een terras aan de voorzijde en in de binnentuin ('De Luchtplaats' genoemd) mag de brasserie open. "Ik zie het voor me: loungen tijdens de vrijdagmiddagborrel of 's zondagmiddags. Genieten van een wijntje, biertje of gin-tonic. Ik houd van gezond eten (de cabaretier eet vlees noch vis en was de 'meest sexy vegetariër 2007', red.), dus fastfood komt er niet in. Wel lekkere broodjes, maar met een twist, want het moet wel bijzonder zijn. Een hipstertent hoeft het niet te worden, maar ik wil wel trends overhevelen naar Boxmeer. En met de escaperoom hoop ik een wat jonger publiek van buiten naar hier te trekken."
De voorbije maanden is Guido Weijers op zoek geweest naar een uitbater en personeel dat het écht anders wil doen. "Dat valt niet mee. De laatste loodjes wegen ook nu weer het zwaarst."

Netjes achterlaten

Waar het maar kon is in dit historische gebouw rekening gehouden met duurzaamheid. "Warmtepompen, zonnepanelen, een oplaadpunt voor elektrische auto's; het zit erin. Ik vind het behoud van de aarde belangrijker dan een groeiende economie. De vraag is wanneer je gelukkig bent. Ik leef fijn en heb een mooie bankrekening, maar ik wil wel zinvol leven, de aarde netjes achterlaten. Ik merk dat ook onder ondernemers het beeld aan het kantelen is: de economie wordt steeds breder, we kijken steeds meer naar de echte waarde van dingen, niet langer naar omzet alleen."

www.guidoweijers.nl
www.hetkantongerecht.nl

SEEF BEVEILIGING

Een brandmeldinstallatie. Noodzakelijk kwaad, zo niet verplicht, maar het zijn wél extra kosten terwijl je er geen eurocent omzet méér door behaalt, aldus Sven Janssen, uitbater van Hotel-restaurant Riche en Brasserie De Bock. En dus bekijkt hij het zakelijk: "Als je zoiets moet doen er zelf geen verstand van hebt, dan moet je er een specialist bij halen op wie je kunt vertrouwen." Het werd Seef Beveiliging uit Milsbeek. "En ze communiceren ook nog eens een keer heel helder."



'Haal er een specialist bij **op wie je kunt vertrouwen**'

Om aan het Bouwbesluit te voldoen moest er bij Riche een brandmeldinspectie plaatsvinden en een inspectiecertificaat worden afgegeven door een inspectie-instelling. Marty Bus, operationeel directeur van Seef Beveiliging, over het traject: "Na een gesprek met Sven Janssen van Riche bleek dat de aanwezige brandmeldinstallatie (die toen nog niet bekend was bij ons) niet langer aan de eisen voldeed en aangepast moest worden. Met de offerte van de onderhouder op zak vroeg hij ons ook om een prijsopgaaf."

"Omdat de installatie ons onbekend was, deden we eerst een nulmeting. We hebben een onderhoudsdeskundige, tevens projecteringsdeskundige, de oude installatie laten onderzoeken en beoordelen. Zo wisten we wat aangepast zou moeten worden om aan de eisen



Horeca-ondernemer Sven Janssen (links) met Tom Wienhofen (midden) en Marty Bus van Seef Beveiliging

van de NEN2535 voor brandmeldinstallaties en NEN2575 voor ontruimingsinstallaties te voldoen. Na onze offerte kregen we de opdracht: het schrijven van een Programma van Eisen, aanpassen van de brandmeldinstallatie, ontruimingsinstallatie, realiseren van revisietekeningen, blokschema's en opleverdocumenten. Verder hebben wij de inspectie door Kiwa/R2b inspecties georganiseerd."

Binnen één dag

Bij het aanpassen van de brandmeldinstallatie werd afgesproken zoveel mogelijk bestaande componenten te hergebruiken om kosten te besparen. Zo werd voor een brandmeldcentrale gekozen die compatible was met de bestaande rookmelders. "Om te voorkomen dat de zaak enkele weken onbewaakt zou zijn tijdens onze werkzaamheden, zijn we begonnen met het vervangen van de centrale waarbij binnen één dag de hele bestaande installatie werkte op deze nieuwe centrale. Daarna zijn we begonnen aan het uitbreiden en bijplaatsen van extra rookmelders, slowwhoop alarmgevers enzovoort, die één voor één op de nieuwe centrale werden bijgeschakeld."

"Na afloop van de installatie hebben wij een 'productcertificaat' afgegeven conform het 'CCV certificatieschema Leveren BMI', waarvoor Seef is gecertificeerd. Doordat wij dit certificaat hebben afgegeven was de inspectie minder omvangrijk en automatisch ook goedkoper. De inspectie-instelling mag er namelijk vanuit gaan dat wanneer een 'productcertificaat' is afgegeven door een installateur, de installatie en de procedure van het ontwerp, de aanleg tot en met de oplevering aan bepaalde eisen voldoet."

Camera's bij De Bock

Vervolgens is er een onderhoudscontract afgesloten met Seef. Behalve het jaarlijks onderhoud aan de brandmeld- en ontruimingsinstallatie gaat Seef ook de maandelijkse en viermaandelijkse 'periodieke' beheerderstaken voor Riche uitvoeren. Daarnaast is ook het jaarlijks onderhoud aan de noodverlichting in opdracht gegeven. Voor Brasserie De Bock werd een nieuwe camerabeveiligingsinstallatie aangelegd. Het vervangen van de installatie is op één dag gebeurd, de bestaande infrastructuur was al geschikt voor de nieuwe IP-camera's en kon dus worden hergebruikt. Er is ook een op afstand bestuurbare camera met een forse zoomoptie. Aan te sturen via internet en de smartphone van de uitbater zélf.

Heldere communicatie

En die is meer dan tevreden met het resultaat: "Voor een horecaonderneming is en blijft dit een flinke investering. Het is een oud gebouw en dat moet je bijna helemaal opnieuw 'ontdekken'. Er waren bij wijze van spreken hoeken en gaten waar wij nog nooit over nagedacht hadden. Seef heeft dat voortreffelijk gedaan, waarbij ook de continuïteit gewaarborgd bleef."

"Als ondernemer is dit het laatste waar je aan denkt in je bedrijfsvoering. Het kóst alleen maar geld; ik verdien er geen euro méér door. Het was de heldere communicatie van Seef die mij deed besluiten met hen in zee te gaan. Daar heb ik geen spijt van gehad. Als ik van dingen geen verstand heb, hoop ik dat de specialist mij het wél uit kan leggen. Seef doet dat. En als de brandweer of verzekering nu voor een inspectie komt, hoef ik alleen maar mijn certificaat te laten zien. Dat geeft een gerust gevoel."

www.seefbeveiliging.nl

NIEUW PAND VOOR VERWEIJEN ICT

‘Niet alleen klaar voor de **we staan er middenin’**



Tom Verweijen (rechts) en een aantal van zijn mensen demonstreren het tegen de achtergrond van het nieuwe pand: overal en altijd toegang tot data.

toekomst;

Een gloednieuw pand dat de professionalisering die de afgelopen jaren is bereikt, nog eens benadrukt. Verweijen ICT werkte vanaf september vorig jaar vanuit een tijdelijk onderkomen, maar sinds april 2018 is men weer te vinden aan de vertrouwde Wanroijseweg in Mill. Want de Millse automatiseerder ziet zichzelf namelijk óók als een echt kennishuis. Met onder meer een eigen demoruimte en trainings- en spreekruimtes bezit het nieuwe bedrijfspand alle faciliteiten om hoogst efficiënt te werken.

De nieuwbouw heeft, naast de genoemde professionalisering, alles te maken met de groei van het bedrijf in de afgelopen jaren. Directeur-eigenaar Tom Verweijen legt uit: “Wij willen ICT bij al onze opdrachtgevers naar een nog hoger plan tillen. Onze laagdrempeligheid is daarbij onze kracht. Om onze groei op te vangen, klanten op kantoor te kunnen ontvangen en de dienstverlening verder te optimaliseren, was een groter onderkomen nodig dat de medewerkers én klanten van alle gemakken voorziet.”

Middelpunt van de regio

Met grote raampartijen, antracietkleurige kozijnen en imposante houten deuren heeft het nieuwe gebouw een strakke, moderne en uitnodigende look. Het is dan ook niet te vergelijken met het oude pand dat een steenworp verderop ligt. De keuze om in Mill te blijven stond niet ter discussie. “Dit is het middelpunt van de regio waar onze klanten en medewerkers zich bevinden. Op een paar uitzonderingen na, zijn de klanten gevestigd in een straal van dertig kilometer rondom Mill.”
De officiële opening is in november. Dan is Tom Verweijen jarig en bestaat zijn onderneming 5300 dagen. Hij kiest er liever voor om deze gelegenheden in één groot feest te combineren. “De zomermaanden zijn minder aantrekkelijk voor zo’n event, want we willen natuurlijk niet dat de helft van de genodigden met vakantie is. Bovendien nemen we graag de tijd om de opening goed voor te bereiden en de puntjes op de i te zetten.”

Slagvaardigheid verhogen

Verweijen ICT verzorgt sinds 2004 kwalitatieve en kostenbewuste totaaloplossingen voor het midden- en kleinbedrijf tot 500 medewerkers. Met een doordacht scala aan diensten laat Verweijen ICT bedrijfsautomatisering van klanten functioneren zoals het hoort. Men verzorgt netwerk- en systeembeheer, zowel lokaal als in de cloud. Verder installeert men VoIP-gebaseerde telefooncentrales. Daarnaast verhoogt Verweijen ICT slagvaardigheid van organisaties met oplossingen via Office 365 en het onderdeel SharePoint Online, waarin men gespecialiseerd is. En tot slot is er het zelfontwikkelde cloud-pakket UpToday.
Met Office 365 kan iedereen op elk moment e-mail en agenda checken. Tegelijkertijd is er overal en altijd toegang tot bijvoorbeeld taken, contactpersonen en bestanden met bijbehorend Office-pakket. SharePoint Online, onderdeel van Office 365, is een veilige locatie voor het opslaan, organiseren, delen en gebruiken van informatie vanaf elk apparaat. Alles wat nodig is, is een webbrowser. Op die manier heeft iedereen zijn of haar eigen mobiele, intelligente intranet waarmee men inhoud, kennis en toepassingen kan beheren en delen. Met UpToday, werken in de cloud, heeft iedereen altijd en overal met elk apparaat toegang tot eigen bestanden en programma’s. Er zijn geen onverwachte ICT-kosten, wel veel meer flexibiliteit. Verweijen ICT realiseert cloud-oplossingen via het zelfontwikkelde cloud-pakket UpToday. Het is de Triple A van de automatisering: Anytime, Anywhere en met Any Device.

“Dit is het middelpunt van de regio waar onze klanten en medewerkers zich bevinden”

Veilig omgaan met klantendata

Verweijen ICT is ISO 27001-gecertificeerd. Daarmee toont de Millse automatiseerder aan dat zij op een veilige manier met klantendata omgaat, procedures heeft ingericht en daarnaar handelt. Elke actie wordt ‘dubbel’ uitgevoerd, er is 24 uur per dag achtervang stand-by. “We zijn ons ervan bewust dat we een voortrekkersrol spelen in de veranderende situatie rond informatiebeveiliging en cybercrime”, stelt Tom Verweijen vast. “Als een van de weinige ICT-bedrijven in de regio met dit certificaat laten we zien dat we niet alleen klaar zijn voor de toekomst; we staan er middenin!” In het verlengde van het nieuwe pand heeft het bedrijf ook een nieuwe huisstijl en website gelanceerd.

www.verweijenict.com

NOG ALTIJD RUIMTE VOOR GROEI

Nieuwe ondernemers op bedrijvenpark Laarakker

Er is volop bedrijvigheid op Bedrijvenpark Laarakker. Nieuwe ondernemers zijn begonnen met bouwen, huidige ondernemers breiden uit en Danone Nutricia is gestart met de eerste werkzaamheden in de nieuwe fabriek.
Natuurlijk is er op het bedrijvenpark ook nog steeds volop ruimte voor nieuwe ondernemers. Op de website www.Laarakker.com is op de kavelkaart te zien welke kavels nog beschikbaar zijn. Hierbij is maatwerk zeker mogelijk. Neem hiervoor contact op met Verkoopmanager Leon Vromans: 06 15 89 20 75

Samenwerking Laarakker en Young Talent Group

Bedrijvenpark Laarakker en de Young Talent Group (YTG) Cuijk werken samen aan de positionering van het bedrijventerrein. De YTG heeft van Laarakker de opdracht gekregen om een actie of een campagne te bedenken en uit te voeren waarmee het bedrijventerrein op de kaart wordt gezet met name voor jonge ondernemers en werkzoekenden.
Als start van dit project kregen enkele leden van de Young Talent Group een rondleiding over het bedrijvenpark en een presentatie van Danone Nutricia.

Altcon Equipment breidt uit

Begin dit jaar is Altcon Equipment gestart op Bedrijvenpark Laarakker. Op een kavel van 7.000 m² heeft het bedrijf een hal met kantoor gebouwd voor de verkoop, reparatie, onderhoud en reiniging van machines die wereldwijd worden ingezet voor de wegenbouw.
Inmiddels draait het bedrijf volop en is er zelfs al sprake van een eerste uitbreiding. Er is een kavel van 4.000m² gekocht die aansluitend op het huidige perceel ligt. Deze uitbreiding van het bedrijfsterrein wordt gebruikt als stallingsruimte voor de machines en als rangeerterrein.



G.W. Damen Trucks Nijmegen verhuist naar Haps

Het Nijmeegse G.W. Damen Trucks verhuist naar Laarakker. Recent tekenden directeur-eigenaar Gerrit Damen en Olaf de Croon, directeur Bedrijvenpark Laarakker, de koopovereenkomst. G.W. Damen Trucks is een wereldwijd opererende handelsonderneming in de in- en verkoop van gebruikte bedrijfsvoertuigen, met name gerelateerd aan de bouwsector.



Op Laarakker wil het bedrijf zijn groeiambities verwezenlijken, op een zichtlocatie aan de Oeffeltseweg. Directeur Gerrit Damen: "We hebben een keus gemaakt ons met name toe te leggen op relatief hoogwaardig materieel en wilden daarom een pand bouwen passend bij deze ambitie. Er werd goed meegedacht over de mogelijkheden en we vonden een kavel met de gewenste uitstraling, prijs en bereikbaarheid."

Groeikansen

G.W. Damen Trucks gaat een kantoor, bedrijfsterrein en werkplaats bouwen op een kavel van 5.000 m^2. Al in de zomer van 2018, nog voordat het gebouw gereed is, wil Damen in Haps neerstrijken met de eerste trucks.
Directeur Bedrijvenpark Laarakker Olaf de Croon: "De komst van G.W. Damen Trucks is belangrijk voor de doorontwikkeling van ons bedrijventerrein. Het is een van onze doelstellingen te voorzien in groeikansen van ondernemers die op hun huidige plek vastlopen."

Laarakker krijgt tankstations en carpoolplek

Op Bedrijvenpark Laarakker wordt nog dit jaar een tankstation gevestigd. Op een perceel op het zuidelijk deel van het bedrijvenpark, gelegen aan de randweg Haps, komt een brandstofpunt voor particulieren en een zakelijk tankconcept inclusief duurzame brandstoffen. Het wordt een samenwerkingsverband tussen Tango (brandstofpunt) en Greenpoint/van Kessel Olie (zakelijke markt en duurzame brandstoffen).

Ook komt er een carpoolparkeerplaats nabij het tankstation. Dat laatste was een uitdrukkelijke wens van de gemeente Cuijk, die carpoolen wil stimuleren in het kader van duurzaamheid en het reguleren van de verkeersstromen.

Full service concept

In het bestemmingsplan van bedrijvenpark Laarakker was een tankvoorziening op deze locatie al als mogelijkheid opgenomen. Laarakker-directeur Olaf de Croon: "Onze wens was daarbij een full service concept waarbij ook duurzame brandstoffen (zoals LNG, CNG en op termijn mogelijk ook waterstof) aangeboden zouden gaan worden. Dat is gelukt en daarmee creëren we een mooie voorziening voor onze ondernemers op Laarakker, in de regio en het verkeer op de nieuwe Hapse randweg."

Duurzame brandstoffen

Joan van Kessel, directeur Van Kessel Olie: "Op Laarakker bouwen wij geen traditioneel tankstation maar investeren wij met ons Greenpoint concept in een tankstation met conventionele diesel én duurzame alternatieven. Op die manier willen wij duurzame brandstoffen aan plaatselijke ondernemers beschikbaar stellen voor een vlotte en stapsgewijze transitie van fossiele naar duurzame energie. Wij zien dit als een gezamenlijke missie waarbij wij met de gemeente Cuijk en bedrijvenpark Laarakker als partners willen optrekken."

Tankstation Tango vindt het van toegevoegde waarde dat zij, naast het succesvolle brandstofpunt aan de noordelijke ontsluiting van Cuijk naar de A73, nu ook in de zuidelijke omgeving van deze snelweg, aan de N264, automobilisten van voordelige brandstof kan voorzien. Wethouder Maarten Jilisen: "De gemeente Cuijk heeft ambities op het gebied van verduurzamen en heeft waardering voor ondernemers die hier in willen investeren."

De tankvoorziening wordt gebouwd op een perceel van ruim 4.600 m^2 en zal komen te liggen aan het kruispunt van bedrijvenpark Laarakker met de Hapse randweg.

Ondernemersprijs 2018

Noteer vrijdag 2 november aanstaande alvast in uw agenda; dan wordt de Ondernemersprijs 2018 in de Schouwburg in Cuijk uitgereikt aan één van de drie genomineerden. Het belooft weer een inspirerende en feestelijke avond te worden.

De Ondernemersprijs Land van Cuijk en Noord-Limburg is volgens de organisatie zo'n succes, omdat ze kunnen rekenen op de steun van sponsoren en ambassadeurs. "Dankzij deze groep kunnen wij een ode brengen aan succesvolle ondernemers uit onze regio. Sponsoren zijn – naast de kaartverkoop – erg belangrijk voor de continuïteit van ons evenement. Bovendien krijgen zij op de avond een podium aangereikt, waarmee ze zichzelf uitstekend op de kaart kunnen zetten. Interesse? Ga naar: **https://www.deondernemersprijs.nl/sponsoren/sponsor-worden/**."
Wie de genomineerden zijn, was bij het ter perse gaan van dit nummer nog niet bekend. De organisatie kon ons alleen melden dat het gaat om drie verrassende ondernemers, die actief zijn in bedrijfstakken die menig inwoner van het Land van Cuijk en Noord-Limburg zullen aanspreken. Als deze namen bekend zijn, dan melden wij dit nieuws meteen via de website en social media-kanalen van InZaken.
Ga voor meer informatie over de Ondernemersprijs Land van Cuijk en Noord-Limburg naar: **www.deondernemersprijs.nl**.

Land van Cuijk-burger geïntroduceerd

Begin juni werd 't Goei Leven Festival gehouden bij de Lamperse Hei, ter ere van het tienjarig bestaan. In die tien jaar is er veel veranderd. Het bedrijf blijft zich ontwikkelen om gasten te blijven verrassen op het gebied van overnachten, arrangementen, vergaderen. Maar ook op culinair gebied. Zo werd de Land van Cuijk-burger groots geïntroduceerd en burgemeester Marleen Sijbers nam de eerste hap. Haar gezicht sprak boekdelen. Ook de vele gasten die deze dag naar het festival kwamen waren enthousiast. De hamburger werd omschreven als een smaakvolle, malse, niet-vette hamburger op een heerlijk broodje. Men is druk bezig om het logo van de hamburger perfect te krijgen en met Piet Verbeeten is men aan het brainstormen over hoe men de hamburger binnenkort in de schappen van de supermarkt kan krijgen. Ook de initiatiefnemers van 't Goei Leven zijn blij met de burger, die volgens hen precies 't goei leven uitstraalt: heerlijk, eerlijk en super smaakvol.
Meer weten over de Land van Cuijk-burger of over de arrangementen die de Lamperse Hei organiseert?
Kijk op: **www.lampersehei.nl**.



Waarom 'creative team'?

Maek is na 17 jaar onverminderd actueel, relevant en ambitieus. Hoe? Door onszelf te blijven ontwikkelen, met klanten mee te groeien en de dienstverlening af te stemmen op de wensen van onze opdrachtgevers.

We nemen steeds vaker de rol aan van de actieve sparringpartner, een betrokken sidekick voor grote communicatietrajecten. We ondersteunen onze klanten niet alleen met middelen, maar ook met advies.
Zij formuleren de uitdaging of het probleem. Wij zorgen voor de creatieve input, de frisse wind of het kritische klankbord. Alle inzichten smelten samen tot een eindproduct waar opdrachtgevers achter staan, dat klanten raakt en waar we samen trots op zijn. Een animatie die verrast. Een verpakking die scoort. Een brochure of beursstand. Het kan allemaal. De kracht schuilt in de samenwerking. Creative teamwork!

Door deze ontwikkelingen hebben we ook ons eigen merk onder de loep genomen. Na een rebranding met onder andere een nieuw logo en een nieuwe passende pay-off, creative team, zijn we weer helemaal toekomstproof. Ook ons eigen interieur kreeg een facelift, want in een inspirerende omgeving maak je beter werk.

Kennismaken bij een kop koffie? Ons interieur bewonderen? Of als nieuwe opdrachtgever deel uitmaken van ons creative team? Welkom!

BAKKERIJ LOEFFEN



Op 16 maart 1893, op de dag af 76 jaar voordat de huidige eigenaar Harrie-Jan Loeffen werd geboren, vroeg Anton Bernaerds een vergunning om het bakkersambacht uit te mogen oefenen aan de Cuijkse Grotestraat. Dat is nu 125 jaar geleden. Tijd voor feest, maar intussen blikt Harrie-Jan Loeffen ook vooruit. Samen met collega-ondernemer Joop Bosmans zijn er plannen om de bakkerij een nieuwe impuls te geven en daarmee ook het aanzien van de Grotestraat.

125-jarige jubilaris gaat nieuw avontuur aan

Henk Minten (links) en Harrie-Jan Loeffen

Anton Bernaerds was telg uit een bakkersgeslacht waarvan de lijn terugloopt tot in de vijftiende eeuw. Vanuit Luik kwamen zij in de loop van de eeuwen noordwaarts. “Een van zijn twee dochters nam de zaak over. Zij trouwde in 1926 met Bert Loeffen, broer van mijn grootvader. Zo is de naam Loeffen in het bakkersvak gekomen. Het gezin emigreerde in 1951, maar de bakkerij, aan de Grotestraat, bleef bestaan.”

Nederlands kampioen

De absolute specialiteit van Bakkerij Loeffen is de speculaas. In 1999 werd de eerste award gewonnen. Sinds vier jaar worden de Nederlandse kampioenschappen gehouden, en al drie keer ging de prijs naar Cuijk. De specialist in huis is Henk Minten. Ook hij viert dit jaar een jubileum: vijftig jaar in dienst van Bakkerij Loeffen. “Hij is waarschijnlijk een van de eerste banketbakkers in Nederland die een halve eeuw bij dezelfde baas werkt. Simpelweg omdat je vroeger eerder met pensioen kon. Een prestatie van formaat”, aldus Harrie-Jan Loeffen.
In het jubileumjaar zal er vaker dan gemiddeld teruggeblikt worden. “Zo brengen we een aantal klassiekers opnieuw onder de aandacht. Voor de zakelijke markt is het goed om te weten dat we veel speciale opdrachten uitvoeren, zoals voor jubilea of voor bijeenkomsten in het bedrijfsleven of bij de gemeente. In 125 jaar hebben we veel bijzondere opdrachten en verzoeken gehad. Homburg wilde ooit een taart van één bij één meter. Dat is zó groot dat we hem hebben gedecoreerd met chocoladebollen. Hendrix Voeders in Boxmeer bestelde 250 taarten om aan bijzonder goed presterende boeren te schenken. Relatiegeschenken en kerstpakketten vinden ook veel aftrek. Zo doen we al het chocoladewerk zelf.”

Samenwerking

Intussen lonkt de toekomst. Daarin staat samenwerking met Jumbo op stapel. Het naast de bakkerij gelegen pand waar voorheen Café De Kwast zat, is gekocht door Joop Bosmans, eigenaar van Jumbo Bosmans Cuijk. Deze wil het pand bij de bakkerij voegen en er zitgelegenheid creëren. Ambacht komt centraal te staan: bezoekers kunnen – letterlijk – toekijken op het bakkerswerk en genieten van wat lekkers. De samenwerking tussen de twee ondernemers voelt als bijna vanzelfsprekend: in de Cuijkse wijk De Valuwe stond de kruidenierszaak van de ouders van Bosmans naast de bakkerij (een filiaal) van de ouders van Harrie-Jan Loeffen. De twee buurjongens woonden allebei boven de zaak.
“Eind volgend jaar hopen we te kunnen gaan verbouwen, maar de opening zal waarschijnlijk niet eerder dan in 2020 zijn”, aldus de Cuijkse bakker, die daarmee oude tijden laat herleven. In 1948 verrees namelijk op dezelfde plek de eerste lunchroom van Cuijk. “Een ‘patisserie’ heette dat toen zo mooi. Er werd ijs verkocht en kroketten. Wat velen niet beseffen is dat de kroket een heus banketbakkersproduct is…”

www.bakkerij-loeffen.nl



Welkom in de informatiejungle

Tekstschrijver en meedenker voor bedrijven, instellingen en overheden, sinds 2001

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

The Write House
teksproducties

(0485) 47 98 98

www.thewritehouse.nl

Wethouder Lindersstraat 79
5455 GJ Wilbertoord

Op woensdag 7 en donderdag 8 november 2018 wordt de jaarlijkse Maasvallei Business Beurs Boxmeer gehouden in de hallen van het Lion Center op Industrieterrein Saxe Gotha. Wat deze beurs zo bijzonder maakt is het overweldigende draagvlak van exposanten, participanten, sponsoren, ondernemers, bedrijven, ondernemersverenigingen en instellingen. Organisaties die allemaal samenwerken om de regio een mooie Business Beurs te bieden. Gezamenlijk bieden wij bezoekers van de Business Beurs Boxmeer, gratis parkeergelegenheid, gratis entree en gratis twee consumpties om onze gastvrijheid te bekrachtigen.

Maasvallei Business Beurs Boxmeer

Wees welkom en graag tot ziens op de Maasvallei Business Beurs Boxmeer.

RUIL DIT TICKET IN BIJ DE KASSA VOOR TWEE CONSUMPTIEBONNEN

ENTREETICKET

MAASVALLEI BUSINESS BEURS BOXMEER

Industrieterrein Saxe Gotha - Lion Centre, Lionstraat 8
5831 AK BOXMEER - M: 06-26494980
E: maasvallei@maasvallei.net - I: www.maasvallei.net

WOENSDAG 7 & DONDERDAG 8 NOVEMBER 2018
16:00 - 21:00 UUR

gaafgrafisch
drukwerk en meer

denk gaaf!
DRUKWERK
ONTWERP
PRINT & SIGN
www.gaafgrafisch.nl

CAMPERVERHUUR CUIJK



Anita Barten en Henk de Bruin

Een camper maakt ‘hip kamperen’ comfortabel

Bijna twintig jaar runde Henk de Bruin, samen met een compagnon, een groentespeciaalzaak in Nijmegen. Om ruimte te maken voor zijn andere passie gooide Henk begin dit jaar het roer om. Met zijn partner Anita Barten deelt hij de liefde voor het reizen per camper en het leven dat daarbij hoort. De rust en tegelijkertijd het verkennende dat ervan uitgaat, spreken in ons moderne leven een steeds groter publiek aan. Hun nieuwe bedrijf Camperverhuur Cuijk speelt daarop in.

Anita Barten en Henk de Bruin zijn de ondernemers achter Camperverhuur Cuijk. Vanuit enthousiasme en passie voor deze manier van reizen startten zij hun bedrijf.
Waarom nu juist campers? Henk: “In een camper ervaar je het kampeergevoel, maar dan op een luxe en comfortabele manier. Je bent onafhankelijk en flexibel. Bevalt de plek je niet, dan ben je binnen een kwartiertje weer vertrokken. Misschien hou je er wel van om enkel de zon achterna te reizen. Het kan allemaal. Kamperen wordt steeds hipper én campers zijn al hip. Kijk maar eens hoeveel camperplaatsen er in de regio bijgekomen zijn. Allemaal gericht op mensen die graag deze vakantievrijheid willen ervaren.”

Huren is een optie

Niet iedereen wil zelf een camper aanschaffen. Anita: “Huren is een perfecte optie, bijvoorbeeld om eens te proberen of het iets voor je is. Voor onze onderneming is dan ook beslist ruimte. Als mensen een camper willen huren vinden wij veiligheid, betrouwbaarheid, kwaliteit, compleetheid en persoonlijke aandacht erg belangrijk. Daarom verhuren wij alleen jonge, compleet uitgeruste vierpersoons Bürstner campers. Om tegemoet te komen aan de gevarieerde wensen van de klant hebben wij bewust gekozen voor campers in verschillende uitvoeringen.”
Die complete uitrusting vinden de ondernemers belangrijk. Klanten van Camperverhuur Cuijk zullen daardoor alle comfort ervaren want in de huurprijs is alles inbegrepen. Zo is een volledige keukeninventaris is aan boord, net als tuinmeubilair en een fietsendrager. De bedden van de campers hebben een kwaliteitsmatras. De ‘Heppietravel’ heeft zelfs een royaal queensbed. Zaken als stuurbekrachtiging, navigatie, cruisecontrol en tv zijn standaard aanwezig. Verder is men uitgebreid verzekerd en zijn alle campers zijn te besturen met een B-rijbewijs.

Proefrit maken

Camperverhuur Cuijk krijgt reserveringen binnen uit diverse groepen. Ook gezinnen met jonge kinderen. Het blijkt wel dat campervakanties velen aanspreken.
De tarieven zijn op de website te vinden. Wie meer wil weten, sfeer wil proeven of een proefrit wil maken, is van harte welkom. Een afspraak is zo gemaakt. Camperverhuur Cuijk is te vinden aan de Weldaad 9A in Cuijk.

www.camperverhuurcuijk.nl



Mr. Ramon van Schijndel
Notaris

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

Nieuwe ontwikkelingen in het huwelijks-vermogensrecht

Eerder schreef ik u al over de wijziging in het huwelijks-vermogensrecht. Vanaf 1 januari 2018 heeft Nederland de wettelijke gemeenschap van goederen afgeschaft als wettelijk stelsel. Nu de nieuwe wet in praktijk wordt gebracht, komen er altijd dingen naar voren die door de wetgever misschien niet direct bedoeld zijn.

Voor ondernemers is vooral de zogeheten 'redelijke vergoeding' van belang. Hierdoor is het zo dat als een onderneming buiten een gemeenschap valt, er een redelijke vergoeding moet worden betaald aan de gemeenschap voor (kort gezegd) de kennis en vaardigheden die de echtgenoot ten goede laat komen aan de onderneming.

Eerst leken er geen grote problemen te ontstaan omdat in de huwelijkse voorwaarden die ondernemers op kunnen stellen, de toepassing van dit artikel zou kunnen worden uitgesloten. De overgangswet voor het huwelijksvermogensrecht (die regelt hoe de overgang van het oude recht naar het nieuwe recht zal gaan verlopen) bevat echter een bepaling die veel ondernemers bij een echtscheiding duur kan komen te staan. De overgangswet zegt namelijk dat de redelijke vergoeding ook geldt voor huwelijken die voorafgaand aan de nieuwe wet gesloten zijn.

Echtgenoten die voor 2018 gehuwd zijn en in hun huwelijkse voorwaarden hebben opgenomen dat de onderneming privé-vermogen blijft van de ondernemer zouden door de redelijke vergoeding toch verplicht kunnen worden om een bedrag aan de gemeenschap (en daarmee aan de andere echtgenoot) te vergoeden. Wanneer het huwelijk eindigt in een echtscheiding, kan dat dus betekenen dat er toch een gedeelte van de onderneming moet worden gedeeld. Wilt u hier meer over weten? Neem gerust contact met ons op!



Mr. M.G. Spijker
Advocaat

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

Strengere privacy-wetgeving door AVG

Vanaf 25 mei 2018 moet u, of u nu een eenmanszaak runt of aan de leiding van een beursgenoteerde onderneming staat, voldoen aan de Algemene Verordening Gegevens-bescherming (AVG). Inmiddels loopt ieders mailbox vol met aangepaste privacyverklaringen en verzoeken om verwerkersovereenkomsten ondertekend te retourneren. Wat wordt er nu precies van u verwacht? Ziet u door de bomen het bos nog? Hoog tijd voor wat praktische tips!

Aannemende dat u als ondernemer regelmatig persoonsgegevens verwerkt (zoals het beheer van klanten en het verwerken van de persoonsgegevens van uw personeel), bent u verplicht om een verwerkingsregister bij te houden. In dit register neemt u op welke persoonsgegevens u gebruikt, voor welk doel u ze gebruikt, waar u ze opslaat en met wie u ze deelt.
Daarnaast bent u verplicht om een – op maat gemaakte – privacy-verklaring op te stellen. Een goede basis daarvoor is te vinden op www.veiliginternetten.nl. Tevens bent u verplicht om met alle externe partijen die persoonsgegevens voor u verwerken (zoals uw accountant of uw clouddienst) een verwerkersovereenkomst aan te gaan. Tenslotte bent u verplicht om te zorgen voor een goede beveiliging van de door u verwerkte persoonsgegevens en om een datalek tijdig te melden (aan de Autoriteit Persoons-gegevens en soms ook aan de betrokkene).
U had ook iets gehoord over een Functionaris voor de Gege-vensbescherming? Dit zal in uw geval vrijwel nooit verplicht zijn (u zult immers niet snel de verwerking van bijzondere persoons-gegevens zoals een strafrechtelijk verleden of gezondheids-gegevens als kernactiviteit hebben). Het is wel aan te bevelen om uw werknemers – voorzover zij persoonsgegevens verwer-ken – een geheimhoudingsverklaring te laten ondertekenen.
Heeft u vragen over de AVG of heeft u hulp nodig bij het opstel-len van bijvoorbeeld een privacyverklaring, een verwerkersover-eenkomst of een geheimhoudingsverklaring? Onze specialisten staan voor u klaar!



Ronald Korsten
Arbeidsfysiotherapeut

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

Goed werkgeverschap

John is trots. Gepassioneerd kan hij vertellen over 'zijn bedrijf': de technische uitdagingen, de samen-maken-we-onze-topproducten-mentaliteit, zijn persoonlijke groei als werknemer. Als vijftiger kijkt hij terug op een mooie carrière bij Nutricia, intussen onderdeel van Danone. En waar nogal wat leeftijdsgenoten denken aan de naderende pensioenleeftijd en moeite hebben met zich steeds sneller aandienende veranderingen, kan John niet wachten tot de eerste productielijn in de nieuwe fabriek opgestart gaat worden. Uitdagingen gaan komen en daar kijkt hij enorm naar uit.

De mate van enthousiasme over het werk is onderdeel van de bedrijfscultuur. Het kan collega's naar een hogere dimensie trekken. Het geeft creativiteit, inventiviteit en de bereidheid om extra stappen te zetten. Weten dat je inbreng gewaardeerd wordt, is een essentiële stap naar een hogere vitaliteit van een werknemer. Bij zo'n bedrijfscultuur zal het verloop van personeel niet zo groot zijn. Sterker nog, je medewerkers zijn ambassadeurs en geven aantrekkingskracht voor nieuw en goed gekwalificeerd personeel.

Hoe krijg je je bedrijfscultuur optimaal? Er zijn verschillen in wat werknemers zoeken. Jongere medewerkers zijn vooral gefocust op baanuitstraling, goede opleidingsmogelijkheden en carrière-kansen. De oudere werknemers vinden salaris en zekerheden belangrijk. En vooral ook aandacht voor balans tussen werk en privé.

De persoonlijke aandacht is echter voor beide groepen essentieel. Zorg voor dat schouderklopje. Laat merken dat je je collega's waardeert, toon respect, betrek ze bij te nemen beslissingen en geef aan welke impact hun bijdrage heeft op het bedrijf. Ook dát is ondernemen! Ik kom er graag meer over vertellen.

Nooit meer honger! Nooit meer gas!

Nooit meer honger! Dat was de wens de na ontberingen de Tweede Wereldoorlog. Het resultaat? Een *boost* voor de agrosector. We intensiveerden onze veehouderij. We optimaliseerden het gebruik van landbouwgronden. We teelden splinternieuwe soorten in onze kassen. We zorgden voor een razendsnelle voedselverwerking. Een sterke keten, een enorme keuze voor de consument. Maar ís de vooruitgang van toen, nu nog wel vooruitgang?

Agro-energy
Het probleem nu? Te véél voedsel. De waarde van voedsel daalt. Ons voedsel verdwijnt in de bio-vergister. Dat biedt kansen voor de agrosector om energie op te wekken. Niet alleen asbest verruilen voor zonnepanelen op je dak, maar verder kijken! Zo kunnen we met de warmte van stallen huizen verwarmen. En zelfs zuiver water winnen uit mest. Want uit mest kun je 98 % zuiver water winnen. En te wat te denken van de energie die plantengroei geeft? Een techniek die nu nog in de kinderschoenen staat, maar straks wellicht 'gewoon' is? Gaan we samen van agro-food naar agro- energy?

Agro-commodity
Verduurzaming is *hot topic*. De circulaire en *biobased* economie groeit. Grondstoffen als olie, metaal en hout worden vervangen. Dat biedt kansen voor de agrosector om grondstoffen te produceren. Nieuwe grondstoffen, vragen om nieuwe teelten. Bijvoorbeeld hout vervangen door bamboe. Bamboe met de juiste kwaliteit op de grond die 'over' is. Ook de chemische industrie kijkt belangstellend naar de boeren. De bloemen die op het land verpulverd worden tot sap bevatten cruciale elementen. Essentiele elementen die altijd uit olie werden gehaald, maar inmiddels op grote schaal van het land gewonnen worden.

Waarom niet?
Hout wordt reeds vervangen door bamboe. Kerosine wordt gewonnen uit suikerbieten. Toch is er een aarzeling. Een grote terughoudendheid om te spreken over het produceren van grondstoffen door de agrosector (*agro-commodity*). Waarom spreekt iedereen over agro-food, terwijl de grote kansen liggen in agro-commodity?

Grondstoffen fokken?
Stel je voor dat we straks niet enkel telen vóór grondstoffen, maar zelfs grondstoffen fókken. Dieren als grondstof lijkt nog niet *comme il faut* om te benoemen. Toch maak jij er waarschijnlijk ook gebruik van. Ik? Ja jij! Net als iedereen die een kwast gebruikt. Of lijm, medicijnen en bioplastics in huis heeft welke o.a. uit dierlijk eiwitten worden gemaakt.
Aankomende tijd komt er een groeiende vraag naar natuurlijke grondstoffen. En daarmee stijgt ook de vraag naar dierlijke grondstoffen. Is het huidige aanbod aan slachtafval voldoende om aan de vraag te voldoen? Zijn wij bereid om te fokken om grondstoffen te maken?

Naast ***AgroFood*** zijn ***AgroCommodity*** en ***AgroEnergy*** de kansen voor de toekomst. De agrarische industrie blijft dynamisch, ook in de toekomst, mits de individuele ondernemer de innovatie durft aan te gaan!

Sander Groenen

inagro NIEUWE PERSPECTIEVEN VOOR AGRIFOOD & LEEFOMGEVING

COLUMN



Martijn van Gemert
Directeur Van Gemert Installatiegroep

Hoe verkoop je de burger **een energietransitie?**

Afgelopen april kwam het Boxmeerse college mijn bedrijf in Overloon bezoeken. Als installateur liet ik deze gelegenheid niet onbenut om de energietransitie op de agenda te zetten. “Hoe verkoop je de burger een energietransitie?”, was een van de stellingen die ik hen voorlegde. Er werd geadviseerd om vooral duidelijk in euro’s te laten zien wat het verduurzamen van je huis oplevert. “We blijven tenslotte Nederlanders”, werd er gezegd.

In mijn optiek gaat alleen enthousiasmeren niet de versnelling brengen die nodig is. Mijn ervaring is dat zodra je gaat benoemen wat een energiebesparingsmaatregel oplevert, je direct in de discussie terechtkomt wat de terugverdientijd is. Terwijl dat begrip minder relevant is wanneer het gaat om de uitstoot van CO_2 aan te pakken. De energietransitie is geen luxe uitgave, de opwarming van de aarde wacht niet totdat wij er financieel aan toe zijn om er iets aan te doen.

Komende zomer moet het nieuwe, landelijke klimaatakkoord op hoofdlijnen af zijn. Diederik Samsom heeft als onderhandelaar namens minister Wiebes de opdracht gekregen afspraken te maken over aardgasvrije huizen en gebouwen. Een complexe opdracht, waarbij rekening gehouden moet worden met veel verschillende belangen. Te vrijblijvende afspraken betekent dat de transitie te langzaam op gang komt, te dwangmatig betekent dat het prille draagvlak snel verdwijnt. Zeker als de huishoudportemonnee te veel gaat lijden onder de transitie.

De gemeente Boxmeer geeft in ieder geval aan stevige ambities te hebben ten aanzien van duurzaamheid. En dat is essentieel, want alle partijen hebben elkaar nodig de energietransitie tot een succes te maken. Reageren? Mail me gerust!

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

Econsultancy

“Econsultancy Uw partner In Zaken”

bodem
infra
omgeving
archeologie
geluid
water
ecologie



www.econsultancy.nl

Vestigingen: Boxmeer Doetinchem Rotterdam Swalmen Zwolle

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

Open dag Renske Natuurlijke Diervoeding

Renske Natuurlijke Diervoeding organiseert op zaterdag 30 juni van 13.00 tot 18.00 uur een open dag in het kader van het 25-jarig bestaan. Het bedrijf aan de Beerseweg 34a in Cuijk pakt uit met de komst van tv-dierenarts Piet Hellemans en Ivo Putman, die je kent van Robs Grote Tuinverbouwing.

Eric van den Berg vertelt: “In het kader van ons 25-jarig bestaan zetten we de deuren van ons bedrijf wagenwijd open. Alle honden- en kattenliefhebbers zijn welkom op deze bijzondere dag. Natuurlijk ontbreekt ook Renske niet – zoals altijd kun je met jouw vragen bij haar terecht.”

De natuurlijke dierenvoeding van Renske is in bijna heel Europa verkrijgbaar. Daarnaast worden er langzaam ook stappen gezet op de Aziatische markt. “Wij zijn voortdurend op zoek naar ingrediënten die onze producten nog beter maken. Prijs is daarbij nooit bepalend; alles gebeurt hier vanuit de liefde en passie voor de dieren. Zij zitten écht zichtbaarder lekkerder in hun vel als ze onze voeding krijgen”, lacht hij.

Tijdens de open dag ontdek je alles over dit bedrijf en de natuurlijke voeding. Meer informatie: **www.renske.com**.

ONTDEK DE WERELD VAN KOFFIE

VAN TIENEN drankautomaten is sinds 1973 uitgegroeid tot een bedrijf waar u terecht kunt voor iedere gewenste koffieoplossing. Buiten ons grote assortiment A-merk apparatuur en A-merk producten, bieden wij nog veel meer!

AMBACHTELIJKHEID



Onze espressomachines voorzien u van constante kwaliteit in koffie. Wij maken het bereiden van koffie een stuk toegankelijker voor u en uw medewerkers.
Beproef de nieuwe modellen:

Jura X6



Rancilio Classe 11



SMAAK

Naast een espressomachine is de juiste koffiesoort belangrijk om koffie van kwaliteit te garanderen.
Ons assortiment van verschillende koffiesoorten biedt het juiste ingrediënt om op ambachtelijke wijze de beste koffie te creëren.

Simon Lévelt

Nieuwsgierig geworden naar onze ambachtelijke koffie en machines?
Kom langs in onze showroom! Wij zijn geopend van maandag t/m vrijdag van 8.00 tot 16.00 uur

Simon Lévelt · NESCAFÉ · D·E · jura · Lattiz · FrieslandCampina · Cup-a-Soup · BRITA · RANCILIO · Coca-Cola · EGRO

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

Van Tienen
voor een vers kopje koffie









“Verfijnd
robuust”

KLOMP
KEUKENS & INTERIEURBOUW

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