ONDERNEMEND LAND VAN CUIJK & NOORD-LIMBURG

InZAKEN VERBINDT

MRT 2020

METAL MATTERS



Forum metaalbewerking en machinebouw
METAL MATTERS

Duurzaam Bedrijven Overleg
'TROTS, BETROKKEN, BESTENDIG'

Van der Horst aannemers
'VERDUURZAMEN VOOR ONZE KINDEREN'

‘In Weemen herkennen we de waarden van een familiebedrijf’

‘Als vierde generatie in een familiebedrijf herken ik dezelfde waarden bij Weemen, ook een familiebedrijf. Korte lijnen, persoonlijk, altijd oplossingsgericht. Men investeert in duurzame relaties en is niet uit op snel gewin. Dat schept vertrouwen. We werken nu al jarenlang samen met Weemen. Ze leveren ons veel zaken, van stickers en banners tot kortingscheques en cadeaubonnen. En puik drukwerk. Zo zijn we erg content over onze Fashion Guide, een glossy imago-gericht magazine, dat we jaarlijks tweemaal verspreiden.’

Berend Brouwer
Directie Jansen-Noy



weemen
WEB | PRINT | PROMO

www.weemen.nl

Econsultancy



Ontdek de wereld van Econsultancy

088 - 500 1600
Hét ingenieursbureau van Nederland

bodem | infra | omgeving | archeologie | geluid | water | ecologie

patrick bongartz
THE ART OF EVERY DAY



BEDRIJFSFOTOGRAFIE | BRANDINGFOTOGRAFIE
PORTRETFOTOGRAFIE | CONCEPTUEEL

WWW.PATRICKBONGARTZ.NL | INFO@PATRICKBONGARTZ.NL
06-22502677 | KORTE MOLENSTRAAT 28 | 5431 DT CUIJK

Voorwoord



ROBERT HERMENS
Uitgever

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

IJzersterk!

Steeds meer slaan we als regio Land van Cuijk en Noord-Limburg de handen ineen. Bestuurders, ondernemers, maar ook vrijwilligers zoeken elkaar op en gaan samenwerken. 'Beter goed gejat… dan slecht verzonnen', krijgt een positieve lading en doet vermenigvuldigen.

Goed voor de leefbaarheid, werkgelegenheid, zorg, onderwijs en het milieu. Zo is het Land van Cuijk als grootste plattelandsstad van Brabant tot veel in staat. We moeten kansen willen zien. We zijn goed op weg… toevoeging van de mooie historische stad Grave zou het plaatje compleet maken. Kom op! Stap net als ons op een nóg hoger voetstuk, zodat ook wij de trots van Grave kunnen uitdragen!

In deze editie zetten we de metaalbewerking en machinebouw in de regio in de schijnwerpers. Naast Agri en Food is dit ook een belangrijke sector in onze regio die aandacht verdient. Er hangt veel aan vast en de sector heeft veel te bieden voor goede arbeidskrachten in de regio. Lees maar eens! Een sterk staaltje journalistiek, al zeg ik het zelf.

Ook behoefte om in contact te komen met organisaties uit de regio? InZaken verbindt en helpt graag in het leggen van deze contacten. Veel leesplezier en check ons ook online!

Met vriendelijke groeten,
Robert Hermens

In deze uitgave

MAART 2020

10



IXON CLOUD

Voor een uitdaging bij een hightech bedrijf hoef je niet langer naar Brainport in Eindhoven. In Overloon, vlak tegen de A73, is IXON gevestigd. Dit bedrijf heeft de IXON Cloud gelanceerd, 's werelds eerste no-code IIoT-platform.

22



JARO CONTROLS

Verbeter gebouwprestatie, verminder verbruik. Elke ondernemer is hier mee bezig, maar waarom eigenlijk? Volgens Jaro Controls is slimme software een must in de gebouwen van nu.

38



STERK BAKKIE KOFFIE

Ze rijgt al vijftien jaar overwinningen en (wereld)titels aaneen. Nog altijd strijdt de Cuijkse krachtsporter Ielja Strik mee om podiumplaatsen. En nog kent het publiek haar niet. Dat moet veranderen, vinden twee ondernemers met passie voor sport.

44



FORUM

Bedrijven in metaalbewerking en machinebouw laten niet zo heel vaak hun gezicht zien. In ons forum wisselen specialisten meningen en ervaringen uit. Zo wordt duidelijk welke verantwoordelijkheid deze sector draagt rond werkgelegenheid, duurzaamheid, kennis en innovatie.

En verder...

5 Column Anton Loeffen **6** Kort Nieuws **7** Column Emile Willems **8** Column Eugène van Kempen **9** Column Randy van Tienen **12** Column Pierre Hermans **18** Column Wouter Weijens **26** Inzichten

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

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

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

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

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

©2020 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.

Wist je dat ...

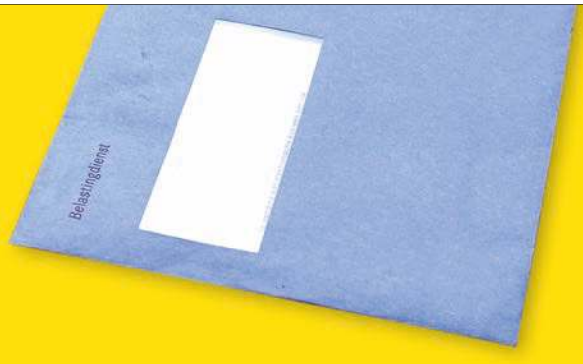
Weemen als totaalleverancier ook **promotionele artikelen** en **relatiegeschenken** levert?

Nieuwsgierig?
Kijk dan op www.weemenpromo.nl



weemen
WEB | PRINT | PROMO

www.weemen.nl www.weemenpromo.nl



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

UITZENDBUREAU
TOT UW
DIENST



SCHERPE AANDACHT OP ONZE RELATIES KLANTGERICHT

Tot Uw Dienst werft, selecteert, bemiddelt en begeleidt Oost-Europese uitzendkrachten. Dat doen we voor uiteenlopende branches, waarvan productie, logistiek, constructie, infra en bouw de meest in het oog springende zijn. We zijn er voor piekopvang tot structureel management van uw arbeidspool.

Opdrachtgevers ontzorgen we, terwijl kandidaten de voldoening ervaren die betaald werk kenmerkt. We bemiddelen met respect voor ieders waarden.

Service op het hoogste niveau, tot uw dienst!

Houtzagerijstraat 22, 5451 HZ MILL **+ 31 (0) 485 - 470 026** **info@uitzendtud.nl** **www.totuwdienst.nl**

Column



ANTON LOEFFEN
Automatiseringsadviseur

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

GEEF JE ORGANISATIE GEEN VIRUS

Ga jij net als veel andere Nederlands noodgedwongen thuiswerken vanwege het Corona virus? Met een beetje geluk voorkom je hiermee dat je zelf geïnfecteerd wordt. Maar er zijn ook risico's.

Volgens het CBS is het aantal mensen met betaald werk die (soms) thuiswerken toegenomen van 2,8 miljoen in 2013 naar meer dan 3,3 miljoen in 2019. Dat is ruim 37 procent van de werkzame beroepsbevolking. Met de oproep van de regering om, als het kan, thuis te werken is de kans groot dat het aantal telewerkers de komende maand richting de vier miljoen gaat.

Groot risico is de beveiliging van de thuiswerkplek. Vaak moet er een speciale verbinding opgezet worden naar kantoor. Dat lijkt veilig, maar als andere beveiligingsmaatregelen ontbreken neemt het beveiligingsrisico juist in de loop van de tijd toe. Want hackers proberen steeds vaker via thuiswerkers bij organisaties binnen te dringen. Bij voorkeur bij midden- en kleinbedrijf, omdat de kans groter is dat die hun beveiliging niet op orde hebben. Inmiddels is het merendeel van onder meer identiteitsdiefstallen, computergijzelingen en bankfraude gericht op deze organisaties.

Ben je aan het thuiswerken? Help je organisatie door te herinneren aan de minimale beveiligingstop 4: firewall up to-date, antivirus up-to-date, versleuteling van documenten op apparaten van gebruikers en meervoudige identificatiecontrole. Want voor je het weet infecteer jij je organisatie met een digitaal virus.

Anton Loeffen
CEO Eshgro
Meer weten over veilig werken?
Mail me op a.loeffen@eshgro.nl



Wessel Klomp (16) start Dutch Table Works

Millenaar Wessel Klomp heeft zijn eigen onderneming opgezet: Dutch Table Works. Daarmee ontwerpt en maakt de student Interieurbouw zijn eigen exclusieve tafels. Voorlopig opereert de jonge ondernemer nog onder de vleugels van de onderneming van zijn ouders: Klomp Keukens & Interieurbouw. "Dutch Table Works is een volwaardig merk", legt vader Roland Klomp uit. "Het is begonnen nadat we telkens weer vragen kregen van klanten of we ook exclusieve tafels konden maken. Dat was echter geen standaard onderdeel van ons pakket, maar werd spelenderwijs door Wessel opgepakt."

"Een tijdje geleden gaf hij aan dat hij er serieus 'werk' van wilde maken en dat vonden wij als ouders natuurlijk een geweldig signaal. Klomp Keukens & Interieurbouw staat garant voor hem, dus we laten 'm zeker niet 'zwemmen.' Dit is hoe dan ook een perfecte start van zijn ondernemerschap." Wessel Klomp maakt tafels in eiken of andere houtsoorten, van boomstammen of marmer. Vooral de ovalen tafels en ontwerpen in afwijkende maten vinden hun weg naar de klant.



Roland en Wessel Klomp

Dwars door het museum fietsen

Eind september is de fietsbrug in het Oorlogsmuseum Overloon in gebruik genomen. Het Oorlogsmuseum is daarmee het eerste museum ter wereld waar je dwars doorheen kunt fietsen. Na een testperiode wordt de fietsbrug deze maand officieel geopend.

De permanente fietsbrug maakt onderdeel uit van de fietsroute 'Aan de andere kant', die het museum verbindt met Britse en Duitse militaire begraafplaatsen in de buurt. Vanaf de brug hebben fietsers zicht op de Tweede Wereldoorlog-collectie, die uit meer dan honderd militaire voertuigen en kanonnen bestaat. De fietsbrug is 90 meter lang en ligt op drie meter hoogte. De fietsbrug is geopend van maandag tot en met vrijdag van 10.00 tot 16.30 uur en op zaterdag en zondag van 11.00 tot 16.30 uur.

Column



Aernout van der Does
Directievoorzitter Rabobank Land van Cuijk & Maasduinen

Waardetoevoeging, economische groei en huizen om in te wonen

Als veroudering en ontgroening, het wegtrekken van de jeugd een gegeven is, hoe kun je dan de leefbaarheid en vitaliteit van onze regio in stand houden of zelfs verhogen ? Overal in de regio zien we burgerinitiatieven om 'het ons niet te laten gebeuren'. We vechten voor de buurtsuper, de lokale kroeg en het open houden van scholen. En als Rabobank doen we wat binnen onze mogelijkheden ligt om hier een bijdrage aan te leveren. Maar toch, als we ons bezinnen op onze rol als bank, financiële instelling en coöperatie, dan ligt onze kracht vooral in het stimuleren van economische groei met kleine en forse investeringen. Want als we nu eens kans zagen om met waarde creatie op een aantal van onze krachtige sectoren en speerpunten economisch te groeien. Dan leidt dit tot meer werkgelegenheid voor jonge mensen die hier willen komen werken en wonen met hun gezinnen. En komen er vanzelf meer voorzieningen, winkels, horeca en blijven de scholen open om aan de vraag te voldoen.

De meeste groeiregio's die we in ons land zien, danken hun succes aan een clustering van bedrijven rondom een aantal reeds lang bestaande economische speerpunten en onderwijsinstellingen die hun bestaansrecht hebben bewezen. Brainport Eindhoven is hier een goed voorbeeld van. Voor een dergelijke groei en clustering is fysieke ruimte nodig voor nieuwe bedrijven. En plek voor nieuwe huizen in een leefomgeving die voldoet aan de toegenomen eisen die mensen stellen aan een gezonde en ontspannen woonomgeving. Die ruimte raakt in de Randstad op en in Eindhoven begint het ook al te knellen. In het Land van Cuijk en Maasduinen zijn voor een dergelijke ontwikkeling volop mogelijkheden.

Graag doe ik hier een oproep om mee te denken over het verder uitbouwen van onze lokale expertise met nieuwe innovatieve bedrijvigheid, ons (technisch) onderwijs en leefklimaat. En ik droom hard op over Land van Cuijk en Maasduinen als groeiregio met nieuwe werkgelegenheid en huizen om in te wonen voor jonge gezinnen die hier willen blijven of zich willen vestigen.

Wil je meer weten over de economische groei in het Land van Cuijk en Maasduinen in combinatie met waardecreatie?

Laat je inspireren door onze dialoogsessies later dit jaar.

Column



EMILE WILLEMS
TooBee

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

ALLE TIJD OM GEEN SECONDE TE VERLIEZEN

Herken je de situatie dat er een probleem is, waarvan de oplossing niet zomaar voorhanden is? Vol er bovenop tot er een oplossing is, er is immers geen tijd te verliezen. Alle tijd nemen is soms de beste manier om geen seconde te verliezen. In de 92e minuut van de wedstrijd is dat geen optie, maar de meeste problemen kondigen zich eerder aan.

De tijd nemen vraagt een andere manier van denken en werken. Uit de waan van de dag en van een afstand naar het probleem kijken. Oké en hoe dan J? Blok je agenda een dagdeel per maand, ga weg en stel jezelf de vraag: 'wat wil ik opgelost hebben en wie gaat me daarbij helpen?' Ben je hier na drie maanden nog niet aan toegekomen, dan heb je geen seconde meer te verliezen.

Provincie noemt plan uitbreiding haven Heijen 'realistisch'

De provincie Noord-Brabant noemt het plan om de haven in Heijen uit te breiden 'realistisch'. Het past in het idee om het transport van goederen duurzamer te maken. Dat zou duidelijk zijn geworden uit antwoorden van Gedeputeerde Staten op vragen van de Limburgse PvdA.
De bedrijven AVG en Teunesen Zand en Grint willen de haven uitbreiden met een nieuwe watergeul. Door het vrachtvervoer naar het water te verplaatsen, wordt transport duurzamer, oordeelt de provincie. De nieuwe watergeul zou afgegraven moeten worden tussen de Industriehaven en de Maas. De uitbreidingsplannen zijn nog niet definitief. Dit voorjaar wordt een nieuwe procedure doorlopen en dan worden de plannen opnieuw beoordeeld. Veel inwoners van Heijen zouden vrezen dat er meer verkeer door het dorp komt, als de haven uitgebreid wordt.



Drie Zoover Awards in Land van Cuijk

Drie verblijfsaccommodaties in het Land van Cuijk hebben begin dit jaar een Gouden Zoover Award ontvangen. Zoover is een website die vakantiebeoordelingen verzamelt en deelt. De reviews komen van reizigers die op een bestemming zijn geweest of hebben overnacht in een verblijfsaccommodatie. Op Zoover staan inmiddels meer dan 3,5 miljoen reviews. Zoover reikt jaarlijks prijzen uit aan accommodaties die hoge waarderingen hebben ontvangen. Voorwaarde is wel dat ze voldoende reviews hebben ontvangen.
In de categorie Gouden Zoover Award, die wordt uitgereikt bij een gemiddelde waardering van 9 of hoger, zijn camping Boszicht in Wilbertoord, minicamping 't Brenneke in Sambeek en Groepsvakantie Hazenbroek in Overloon onderscheiden. Boszicht had een waarderingscijfer van 9,6, gebaseerd op 34 reviews. 't Brenneke scoorde een 9,5, op basis van 103 reviews. Hazenbroek kreeg in 2019 een gemiddelde waardering van 9.6.

Rabobank publiceert maatschappelijk jaarverslag

Rabobank publiceerde vorige maand haar jaarcijfers en het maatschappelijk jaarverslag 2019. De bank legt hierin zowel financiële als maatschappelijke verantwoording af. Rabobank Land van Cuijk & Maasduinen heeft het vorig jaar 774.136 euro coöperatief dividend geïnvesteerd in de regio. Daarvan is 368.000 euro vanuit Rabo ClubSupport verdeeld over 617 clubs en verenigingen. Parallel kregen diverse lokale initiatieven een bijdrage, onder andere uit het Fonds Maatschappelijke Projecten.
Naast de jaarcijfers 2019 publiceren alle 89 lokale Rabobanken een eigen infographic met daarin de maatschappelijke impact voor de regio uitgelicht. Bekijk de infographic met de maatschappelijke impact van Rabobank Land van Cuijk & Maasduinen 2019 op: **www.rabo.nl/lvcm/impact2019.**

Nacht van een Goei Leven

In het weekeinde van 19, 20 en 21 juni wordt in het Land van Cuijk de derde editie van Nacht van een Goei Leven gehouden. Het evenement heette vorig jaar nog Een Goei Leven Beleven, maar na overleg is besloten om toch weer de oorspronkelijke naam aan te nemen. Dat betekent overigens niet dat alle activiteiten 's avonds of 's nachts plaatsvinden. Integendeel, een belangrijk deel van de evenementen gebeurt overdag. De activiteiten tijdens Nacht van een Goei Leven worden georganiseerd door (samenwerkende) ondernemers, verenigingen en toeristische locaties. Nu al staat vast dat onder meer een diner op het pontveer, een boerenbrunch tussen de koeien, een diner in de kas, een nachtvlinderwandeling en een smartlappenfeest worden gehouden.

een goei leven
LAND VAN CUIJK

Column



ZIJN **ZONNEPANELEN** VERZEKERD?

MR. E.C.M.J. VAN KEMPEN
Advocaat

VAN KEMPEN ADVOCATEN
Bereklauw 1
5831 PE Boxmeer
T 0485-58 11 70
info@vankempenadvocaten.nl
www.vankempenadvocaten.nl

Dit is een lastige vraag die niet zomaar te beantwoorden is. Het is in ieder geval zaak dat zonnepanelen ten minste verzekerd zijn tegen brand, diefstal en schade door slecht weer. Bij dit laatste moet u vooral denken aan storm en hagel.

Als u zelf eigenaar van de woning bent, dan zijn uw zonnepanelen meestal verzekerd onder uw opstalverzekering. U dient dit wel voor alle zekerheid bij uw verzekeraar na te vragen. Belangrijk hierbij is of de zonnepanelen 'aard en nagelvast' gemonteerd zijn aan het dak of los op het dak staan. Als de zonnepanelen los liggen dan zijn ze geen onderdeel van de woning en dan is er een groot risico dat de opstalverzekering geen dekking biedt.

Bent u echter huurder van de woning, dan zult u de panelen afzonderlijk moeten verzekeren.

Het is daarom verstandig om voor aanschaf te bekijken of de zonnepanelen via de inboedelverzekering gedekt zijn of dat een afzonderlijke verzekering vereist is. Bent u van plan om zonnepanelen op uw bedrijfspand te leggen, houdt u dan vóór aanschaf rekening met een aanzienlijke premielast voor verzekering daarvan. Dit beperkt immers het rendement.

In elk geval dient u uw verzekeraar van deze aanschaf van zonnepanelen op de hoogte te brengen in verband met eventuele verhoging van uw verzekerde som en garantie tegen onderverzekering. Mocht u met problemen hierover worden geconfronteerd, dan kunnen de verzekeringsspecialisten van Van Kempen Advocaten u van dienst zijn!

RELIGIEUS ERFGOED TERUG OP DE KAART

We zetten onze ervaring graag in om religieus erfgoed opnieuw te bestemmen. Vooral omdat het ontwerpen aan religieuze gebouwen al sinds generaties onderdeel is van onze identiteit. Uit de rijke samenwerkingen met religieuze instellingen in het verleden hebben we ervaring en deskundigheid opgebouwd, die we vandaag de dag nog steeds inzetten voor projecten in de ouderenzorg en het onderwijs.



Karmelklooster te Boxmeer

ELEMANS VAN DEN HORK ARCHITECTEN



In onze identiteit
Het ontwerpen aan religieuze gebouwen is al sinds generaties onderdeel van onze identiteit. Des te leuker is het als deze projecten in de vorm van het opnieuw bestemmen van religieus erfgoed weer op ons pad komen. Zo zijn we in Boxmeer gestart met het voorbereiden van de verbouwing en renovatie van het Karmelklooster. En ook in Nijmegen zijn we uitgenodigd voor de verbouwing van een klooster. Hierin verzorgen wij niet alleen het ontwerp- en tekenwerk, maar ook het management en bouwtoezicht.

Betekenisvolle herbestemming
Als gevolg van een aantal ingrijpende veranderingen in onze samenleving komen de laatste jaren veel gebouwen vrij. Dat varieert van kantoren, winkels en bedrijven tot kloosters, kerken en zorgcentra. In veel gevallen zijn dat goed doordachte gebouwen met een boeiend verleden, die mooi in hun omgeving passen. Vaak een prima basis om in te spelen op de economische en maatschappelijke uitdagingen van vandaag.

In onze visie is het altijd de moeite waard om het bestaande en de geschiedenis ervan goed te bestuderen. Dit vormt onze inspiratie voor een succesvolle exploitatie, een betekenisvolle herbestemming en de opwaardering van het gebouw en zijn omgeving. Onze kernthema's Licht en Groen zijn ook hier een extra inspiratiebron om een bestaand gebouw terug op de kaart te zetten.

Bart 06 53 22 11 09 **www.eharchitecten.nl**

IJs & Spijs genomineerd voor IJssalon van het Jaar

IJs & Spijs dingt mee naar de titel IJssalon van het Jaar 2020. Tijdens de IJs-vakwedstrijden verwierf Mark van Gaal weer een plek op de genomineerdenlijst. Daarmee staat de Hapse ijssalon in de top 6 van Nederland. De titel IJssalon van het Jaar wordt medio juni uitgereikt.
Bij De Gouden IJsspatel draait het om het lekkerste ijsje van Nederland. Dit jaar staat de smaak kersensorbet centraal. In de wedstrijd om De Gouden IJscreatie gaat om de mooiste, lekkerste en meest originele ijscreatie. Mark van Gaal verwierf de tweede plaats in de wedstrijd om de gouden ijscreatie en scoorde daarmee een nominatie voor IJssalon van het Jaar 2020. IJs & Spijs was eerder genomineerd in 2014 en won de titel in 2017.



Foto: Ambachtelijk IJscentrum/ Koos Groenewold.

Beerse onderneemster mee op koninklijke handelsmissie

Nicole Vermeer uit Beers is een van de weinige vrouwelijke ondernemers op de koninklijke handelsmissie naar Indonesië, die rond deze tijd plaatsvindt. De Beerse bracht een jaar geleden een nieuw zonbeschermingsproduct op de markt, voor de donker getinte huid. Tijdens het staatsbezoek annex handelsmissie van koning Willem-Alexander en koningin Maxima worden de deelnemers gekoppeld aan potentiële businesspartners. Vermeer noemt het bijzonder dat er naast gevestigde bedrijven een start-up is uitgenodigd voor deze koninklijke handelsmissie.



Koffiepraat

HEERLIJK FRIS WATER!

Een echt lekker bakje, daarvoor heb je topkwaliteit koffie nodig, een perfect afgestelde topautomaat en het juiste serviesgoed. Maar ook heerlijk fris water is essentieel voor de smaak van uw koffie! Is de waterkwaliteit niet optimaal, dan smaakt dat kopje toch veel minder.
Wist u dat koffie voor 98 procent uit water bestaat…?
Om ervoor te zorgen dat uw koffie die mooie cremalaag en aroma behoudt en de smaak constant blijft, adviseren wij om een BRITA waterfilter bij de koffieautomaat te plaatsen. Deze reduceren kalk in uw water en verminderen geur- en smaakverstorende substanties. Ze verlengen de levensduur van uw automaat, verminderen storingen en de machine verbruikt minder energie dan een verkalkte boiler. NICI garandeert u hiermee lekkere koffie, steeds weer.

RANDY VAN TIENEN
www.nicikoffie.nl

Verlengen snelweg A77: nieuwe lobby

Opnieuw komt er een lobby voor het verlengen van de snelweg A77. Als het aan Han van Oort, raadslid in Cuijk voor Liberaal LVC, ligt, moeten we in de naaste toekomst met de auto snel van Boxmeer naar Uden kunnen. Van Oort werkt richting de provincie aan een nieuwe lobby voor extra asfalt over dertig kilometer. De Cuijkenaar voelt zich voldoende gesteund na een bijeenkomst van de Regio Noordoost-Brabant afgelopen maand. Daarin spraken zeventien gemeenten, waaronder de vijf gemeenten in het Land van Cuijk, en twee waterschappen met elkaar over de te varen regionale koers. Om al direct een lobby op te starten, kwam Van Oort enkele stemmen te kort. Maar omdat het doortrekken van de weg tussen knooppunt Rijkevoort en de A50 bij Uden volgens hem een zaak is van lange adem, gaat hij nu gelijkgestemde raadsleden optrommelen. De provincie houdt vast aan het verbeteren van bestaande oost-westverbindingen als de drukke N264 tussen Uden en Gennep, door onder meer Sint-Hubert. Volgens Van Oort zijn dat 'lapmiddelen' en zullen 'de N-wegen uiteindelijk dichtslibben.' Ook voor het aantrekkelijk houden van de regio, is doortrekking nodig, vindt hij. Met een goede bereikbaarheid, niet alleen noord-zuid georiënteerd, trek je jonge gezinnen, is het oordeel. Eerder probeerden burgemeester Karel van Soest van Boxmeer (in 2008) en toenmalig burgemeester van Gennep, Peter de Koning (in 2015), een lans te breken voor verbinding tussen A77 en A50.





IXON Cloud

INTERNET OF THINGS HEERST VANUIT OVERLOON...

Voor een uitdaging bij een hightech bedrijf hoef je niet langer naar Brainport in Eindhoven. In Overloon, vlak tegen de A73 is IXON gevestigd. Dit bedrijf heeft de IXON Cloud gelanceerd, 's werelds eerste no-code IIoT-platform (leggen we verderop uit), speciaal voor de vooruitstrevende machinebouwer. Daarmee waarderen zij hun machines op met een volledig zelf in te richten cloudplatform voor optimale service en data-inzichten die toepasbaar zijn op afstand. De eindgebruiker is dankbaar.

'Verbeter je service, innoveer sneller, bouw slimmere machines.' Het is de slogan waarmee inmiddels wereldwijd bij vele machinebouwers de interesse is gewekt om te starten met de IXON Cloud. Het lijkt sterk op het eigen credo van oprichter Willem Hofmans. In de ontvangsthal staat het op de muur: '*Think big, start small, scale fast.*' "Zo denk ik erover", zegt de Overloonse ondernemer.

"Think big, start small, scale fast"

Een eigen product

Willem Hofmans, die HTS Informatica studeerde, zette IXON op in 2014. Daarvoor runde hij tien jaar lang een bedrijf dat software op maat ontwikkelde voor machinebouwers. "Zes jaar geleden kwam er een omslag in mijn leven: ik wilde een hightech product ontwikkelen waarin we al onze creativiteit kwijt konden en dat gebruikt kan worden door machinebouwers uit de hele wereld. Ik dacht dat zo'n product zichzelf wel zou verkopen, maar dat bleek achteraf best naïef: dus moesten er mensen komen op sales, de ontwikkeling moest sneller, marketing werd belangrijker en support groeide."

"In feite had ik na tien jaar ondernemen gewoon weer een start-up. En ons product bleek uiteindelijk nog lang niet klaar. Via feedback door onder meer beursbezoek en klantgesprekken merkten we dat er nog veel doorontwikkeld kon worden; dat anderen het beter of goedkoper deden. Ons nieuwe product was dus nog verre van break-even. In 2017 heb ik mijn oude softwarebedrijf beëindigd om de weg compleet vrij te maken voor IXON; door deze focus kwam alles in een stroomversnelling."

Industrial Internet of Things (IIoT)

Onze wereld wordt steeds digitaler. Niet alleen wij mensen, maar ook de dingen om ons heen zijn steeds meer verbonden. Machines, auto's, koelkasten en zelfs dijken en gebouwen. Zo'n beetje alle 'dingen' kunnen verbonden worden met het internet. Zodra deze 'dingen' online zijn, kunnen ze communiceren. Met elkaar, met hun gebruikers, met organisaties en andere verbonden partijen. Dat is het internet der dingen oftewel the Internet of Things (IoT). IXON is actief in 'Industrial IoT', IoT maar dan helemaal gespecialiseerd in de industriële sector, zoals sorteermachines, bewerkingsmachines, industriële robots of verpakkingsmachines.



De IXrouter en IXON Cloud geven makkelijk en snel inzicht in de prestaties van machines.



Door de snelle internationale expansie is het team rondom Willem Hofmans hard gegroeid.

Groei

Inmiddels is IXON beland in de scale-up fase, zoals Willem Hofmans haar noemt. "De echte groei komt nu. We werken nu met ruim veertig medewerkers. Over enkele jaren verwacht ik met zo'n honderd mensen te zijn. Dat is geen doel op zich, maar gewoon nodig. We willen marktleider in de wereld worden. Het is een grote internationale markt, met veel internationale spelers. In zeven Europese landen hebben we verkopers, allemaal eigen medewerkers. Verder hebben we in zo'n dertig landen verkoop via distributeurs." Bijzonder is de organisatie binnen het bedrijf als het gaat om de marketingteams: er is niet één team, maar per discipline. "Het inbound marketing team is nu al operationeel (4fte) en houdt zich bezig met nieuwe contacten/leads. Straks komen daar een onboarding en een customer success marketing team bij. Het aantrekken van potentiële klanten die nog nooit van IXON hebben gehoord is een spel op zich, het onboarden van klanten en onderhouden van klanten zijn beide weer compleet andere takken van sport. Focus is nodig om dit schaalbaar en professioneel te doen."

Machine in Australië hiér uitlezen

Maar wat verkoopt IXON nu precies? "IXON is de ontwikkelaar van de IXON Cloud en daarlangs fabrikant van elektronica om machines gemakkelijk aan het internet te koppelen. Machinebouwers bouwen een IXON Router in elke machine die ze wereldwijd installeren. Wanneer er een probleem is met de machine kan de machinebouwer de storing via de IXON Cloud gemakkelijk en veilig op afstand verhelpen. Daarnaast kan de machinebouwer de data van al zijn machines verzamelen en analyseren om daarna actief zijn klant, vaak productiebedrijven, te adviseren hoe het meeste uit hun machine te halen. Vooral dit laatste is nieuw: voorheen werd een machine ergens ver weg geïnstalleerd en de machinebouwer had daarna geen idee hoe de machine presteerde. Zo kon hij dus ook zijn klant niet adviseren. En dat terwijl machinebouwers enorm veel waardevolle kennis hebben over het proces, dat ook tijdens de levenscyclus van de machine veel waarde heeft."

Wereldwijd

Inmiddels gebruiken wereldwijd al meer dan duizend machinebouwers de IXON Cloud en zijn er enkele tienduizenden machines 'aangesloten'. IXON focust daarbij op industriële machines, denk aan sorteermachines en apparatuur in de hout- en metaalbewerking. "We hebben een hightech product en werken met professionals hier uit de regio. Op tal van gebieden komen er dit jaar weer veel uitdagingen."

IK DAAG DE
REGIO UIT!
Kansen in overvloed, hoe zorg jij voor focus?
Reacties naar: **info@inzaken.nl**

Column



PIERRE HERMANS
Ondernemer

VERANDERINGEN...

Het lijkt erop dat sinds mijn laatste column de wereld totaal veranderd is. Allereerst ben ik opa geworden van een prachtig manneke, die de naam Moos meekreeg. Het mooiste wat me ooit overkomen is. De koudwatervrees om als opa het leven door te moeten is maar van korte duur geweest. We genieten er iedere dag van.

Ook ben ik weer terug op het oude honk HAHEBO. Het bedrijf dat ik in 1981 samen met mijn zwager Philip van Haeren opgericht heb en in 2010 verkocht had. De dingen gaan zoals ze gaan en ik zou de laatste zijn die niet in kansen denkt en handelt. Met alle respect voor al diegenen die er de laatste tien jaar hun ziel en zaligheid ingestoken hebben. Zoon Nino is eveneens mede-eigenaar geworden en met een club van ruim tien enthousiaste mensen zijn we weer druk bezig om ook hiervan weer een succes te maken.

Minder is dat ook ik de zestig aangetikt heb. De jaren gaan tellen zullen we maar zeggen. Maar omdat inmiddels ook onze dochter Bo is toegetreden in het familiebedrijf zal ik het langzaam aan toch iets rustiger moeten gaan doen. Overigens heb ik zelf ook nog iets te zeggen ;-)

Voor wat het coronavirus betreft is mijn standpunt dat we er niet laconiek mee om moeten gaan, maar ook niet moeten overdrijven. Als we met z'n allen alle voorzorgsmaatregelen in acht nemen en even terugschakelen met persoonlijke ontmoetingen en contacten, zullen we hopelijk snel weer met de schrik vrijkomen, onze wonden likken en weer de draad oppakken. Ik hoop dat de schade meevalt.



LANDGOED DE BARENDONK

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



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

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

Graag tot ziens,
Liesbeth en
Jan Hermanussen-Thijssen



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

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







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

www.barendonk.nl

facebook.com/Barendonk





Slooten van den Bogaart

‘WAT WIJ **VANZELFSPREKEND** VINDEN, IS KENNELIJK **NIET ZO LOGISCH**’

Met elf medewerkers en een staat van dienst van vijftien jaar mag accountantskantoor Slooten van den Bogaart gevoeglijk tot de ‘gevestigde orde’ gerekend worden. Maar het kantoor rond Remco van Slooten en Eric van den Bogaart ziet dat zelf toch anders. Wil het allemaal ook net even ánders doen. Het zijn de twee unieke karakters van de fiscaal jurist en van de accountant die het plaatje vormen. En, hoewel het uit de mond van een accountant wat vreemd mag klinken – één plus één is in dit geval: drie.

In een goed accountantskantoor is ‘het totaal’ van het aantal medewerkers meer dan de som der delen. Accountant Eric van den Bogaart en fiscaal jurist Remco van Slooten vullen elkaar aan. Een professioneel onderzoek naar hun beider gedragskenmerken bevestig dat. Klant, doe er uw voordeel mee!

Proces strak geregeld

‘Wanneer je je proces strak geregeld hebt, kun je bouwen.’ Het is de visie van Remco van Slooten. Door coachen en vertrouwen te geven wil hij ervoor zorgen dat het proces soepeler verloopt en mensen zichzelf kunnen ontplooien. De klant moet in de kracht staan en doen waar hij of zij goed in is. “De klant moet in veilige handen zijn op financieel, fiscaal, juridisch terrein. We willen attenderen en niet alleen adviseren. Onze klanten zijn allemaal bedrijven waarbij je met de ondernemer aan tafel zit. Wij hebben het zó geregeld dat we vanzelfsprekend met hun cijfers bezig zijn, maar met name tijd hebben om gesprekspartners te zijn om aan hun bedrijf te bouwen.”
“Wij willen overall coachen, waar moet je naartoe? We willen je succesvol maken én houden, op uiteenlopende gebieden. Natuurlijk is een accountant in zekere zin een cijfernerd. Dat móet misschien ook, maar de ondernemer wil wél graag met iemand sparren die zijn taal spreekt, zelf dus óók ondernemer is. Dat zijn wij, dus daarom kunnen wij aan dat beeld voldoen. Dat voelt vertrouwd.”

Stip op de horizon

Eric van den Bogaart vervolgt: “Een klant die de nut en noodzaak inziet van financieel inzicht heeft een stip op de horizon om naartoe te navigeren. Ik zie het als een missie om ondernemers te ontzorgen, zodat ze goed uit de verf komen en goed in hun vel zitten. Wij willen een financieel kompas bieden, ondernemers helpen om te ondernemen. Dat doe ik door hun op begrijpelijke manier inzicht te geven en dat te vertalen naar hun situatie.”
“Ik krijg een kick van het helpen van anderen, ben snel in het interpreteren van cijfermateriaal en vind het tof om ondernemers op basis daarvan te coachen. Cijfers geven inzicht en richting aan ondernemers, zodat zij beter kunnen ondernemen. Daar heb je wat aan. We bieden maar al te vaak een eye-opener; dat is iets wat andere ondernemers misschien ook wel van hún accountants- of administratiekantoor verwachten, maar wat gewoonweg zelden gebeurt. Wat wij vanzelfsprekend vinden, is kennelijk helemaal niet zo logisch.
Wij doen wat we beloven.”

IK DAAG DE **REGIO UIT!**

Om zaken te doen met de persoon waarmee je een klik of verbinding hebt.

Reacties naar: **info@inzaken.nl**


MEDIO
2020
St. Anthonisweg 9
5831AC Boxmeer
Van Bon
elektro
Advies - ontwerp - uitvoering
Installaties voor particulieren & bedrijven
Service en onderhoud
Domotica & LED expert
Inbraak & camerabeveiliging
Balieverkoop
NEN 3140 / NEN 1010 inspectie
Wij denken & bedenken
Van Bon
elektro
Lid van Techniek Nederland
T. 0485-21 21 13
www.vanbonelektro.nl


HOVENIERS
Ontwerp & advies
Aanleg & onderhoud
Sierbestratingen & grondwerk
Vijvers & hekwerken
Beregeningstechniek
Wij leveren ook alle beplanting en decoratie voor uw tuin.
www.mhhoveniers.nl
Gespecialiseerd in onderhoud van bedrijfstuinen/ parkeerplaatsen
Molenveldweg 2a - 5835 CM Beugen - 0653841899 - info@mhhoveniers.nl
www.mhhoveniers.nl


10%
VOORJAARS KORTING
tot 31 maart
Complete nieuwe en gebruikte inrichting!
HAHEBO
Online winkelen op www.hahebo.nl
Inruilen gebruikt kantoormeubilair
Grote voorraden, dus snelle levering
www.hahebo.nl

SMAAKAMBASSADEURS VOOR STRUCTURELE VOEDINGSEDUCATIE

Meer dan 1.500 kinderen bezoeken jaarlijks het Smaakcentrum. Om dit te kunnen continueren, introduceert de stichting een nieuw concept: Smaakambassadeurs. Bedrijven en particulieren die Smaakambassadeur worden, steunen Stichting Smaakcentrum én mogen een kind uitnodigen voor een uniek evenement. Zo snijdt het (keuken)mes aan meerdere kanten.

Zoveel mogelijk kinderen op een leuke manier kennis laten maken met gezonde voeding. Dat is de doelstelling van het Smaakcentrum. Grondlegger Martien Bos startte in 2015 in Cuijk en breidde gestaag uit. Inmiddels zijn er drie locaties: Cuijk, Boxmeer en Mill-Grave. Naast basisschoolkinderen van groep 7 en 8 uit deze gemeenten zijn ook scholen uit de gemeente Sint Anthonis welkom. Bovendien staat er een vierde locatie op stapel. Met ingang van het nieuwe schooljaar opent Smaakcentrum Gennep haar deuren.

"We leggen de basis voor een gezonde toekomst"

Zaadjes planten

Drie ochtenden in groep 7 en drie ochtenden in groep 8; een structurele aanpak. Belevingseducatie, zo noemt het bestuur van Stichting Smaakcentrum het. In dat kader gaan kinderen zelf aan de slag in de keuken. Daarnaast krijgen ze tijdens de bijbehorende theorieles onder andere uitleg over de schijf van vijf, de herkomst van eten en duurzaamheid. Geen belerende vinger, maar informatie over de wereld van voeding. "Kinderen zijn slim genoeg om zelf een keuze te maken. Het kwartje moet vallen. Beter gezegd: we planten een zaadje en laten zo het bewustzijn rondom voeding groeien. Daar hebben kinderen hun hele leven profijt van," aldus Martien Bos. "We leggen de basis voor een gezonde toekomst. En kinderen komen met een glimlach en gaan met een nóg grotere glimlach weer naar huis. Geweldig om te zien!"

Evenement voor kinderen

Scholen, gemeenten en verschillende bedrijven uit de regio leveren een financiële bijdrage om het Smaakcentrum mogelijk te maken. Want hoewel de dagelijkse werkzaamheden allemaal gedaan worden door vrijwilligers, is er geld nodig, onder andere om de huur van de locaties te betalen. Stichting Smaakcentrum is daarom op zoek naar Smaakambassadeurs. Deze Smaakambassadeurs betalen een financiële bijdrage en mogen in ruil voor deze bijdrage één of meerdere kinderen uitnodigen voor een evenement, speciaal voor kinderen, met koken en eten als thema. "Weer een extra moment om dat zaadje te planten of extra water te geven," lacht Martien. Hoe dat evenement eruit gaat zien, weet hij overigens nog niet. "Dat is mede-afhankelijk van het aantal ambassadeurs en dus het aantal kinderen. Onze insteek is in ieder geval dat kinderen er plezier in hebben. Want eten en koken is leuk!"



Martien Bos laat zoveel mogelijk kinderen kennis maken met gezonde voedling.

Langenboom werkt aan uniek Dorpsplan

IEDEREEN STAPT OVER **ZIJN EIGEN SCHADUW HEEN**

In Langenboom wordt gewerkt aan een uniek Dorpsplan. Door (flink) te saneren in het aantal accommodaties vangt het dorp twee vliegen in één klap: minder kosten en meer gezelligheid. Een zakelijke en creatieve strategie.





Achter het plan zit een bewuste zakelijke en creatieve strategie die het dorp als volgt samenvat: saneren = floreren. Van zes bestaande naar twee nieuwe plekken: een kloppend dorpshart en een verenigd sportpark. Het dorp heeft zelf gekozen (tijdens twee bomvolle dorpsbijeenkomsten) waar en hoe die twee plekken zouden moeten worden. Het koos massaal voor behoud van erfgoed: een dorpshart in en bij de kerk en het verenigd sportpark bij de huidige sportvelden aan de Bosrand.
Het maakt dit Dorpsplan uniek in zijn soort. Dorpen met een omvang van rond 2.000 à 3.000 inwoners zijn groot genoeg om zichzelf te bedruipen, maar te klein om dat met losse clubs en clubgebouwen te doen. Langenboom is van oudsher een gezellig, sportief en zelfstandig dorp en er is de mensen veel aan gelegen om dat te behouden. Daarvoor stapt in Langenboom iedereen over zijn eigen schaduw heen.

Support van de gemeente

Jos van den Boogaart, wethouder Gemeente Mill en Sint Hubert: "Ineens werden wij vorig jaar juni verrast met dit ambitieuze Dorpsplan. Natuurlijk wisten we dat er wat gaande was, maar dat de ambitie van Langenboom zo groot zou zijn was toch onverwacht. In feite is sprake van dorpsbrede gebiedsontwikkeling en dat heb ik niet eerder meegemaakt van een burgerinitiatief. Daarmee komt de gemeente wél meteen voor een uitdaging te staan, omdat voor dit soort grote burge-



rinitiatieven geen ruimte in de gemeentebegroting zit. Ruwweg kunnen we met de gemeentebegroting alle bestaande taken uitvoeren, maar voor grote nieuwe investeringen zal ook nieuw geld gevonden moeten worden".
De gemeente en de initiatiefnemers hebben daarom de afgelopen acht maanden samen flink werk gemaakt van een haalbaarheidsonderzoek. Het uitgangspunt is dat Dorpsplan Langenboom een investering is in toekomstige betaalbaarheid. Als de nieuwe dorpsopzet aantoonbaar zorgt voor positieve exploitatiecijfers van sociale en sportieve activiteiten, is sprake van een gezonde basis en kunnen de huidige exploitatiebijdragen mogelijk benut worden om een deel van de investeringen mee te betalen. "En voor het ontbrekende deel zullen we op zoek moeten", vult van den Boogaart aan.

Gebiedsontwikkeling volgens het boekje

Het algemeen belang van gebiedsontwikkeling is zorgen dat aanbod en vraag maximaal op elkaar worden afgestemd. Financiële tekorten kunnen worden beschouwd als een indicator van die vraag. De clubs uit Langenboom zien deze tekorten opdoemen en hebben begrepen dat ze deze beter voor kunnen zijn. Zo'n zeventig mensen uit Langenboom werken daarom actief mee aan de uitwerking van de afzonderlijke onderdelen van het Dorpsplan. Partners zijn het bisdom, Rabobank, NOCNSF, Peters Projectonwikkeling, Van der Horst aannemers, Hoesbergen Advies, gemeente en provincie.

Impact voor de regio

Er is veel interesse van het Provinciebestuur voor dit Dorpsplan. Noord-Brabant ligt namelijk vol met dit soort dorpen. Iemand zei daar "we zoeken al jaren naar een wonder voor kleine kernen en het lijkt erop dat Langenboom het gevonden heeft. Hier wordt niet (zoals vaak) goed geld achter slecht geld gegooid. Nee, hier wordt goed geld geïnvesteerd voor een rendabele zelfstandige toekomst, zodat de leefbaarheid gegarandeerd blijft".
Voor het bedrijfsleven is er werk aan de winkel. Het gaat hier natuurlijk om serieuze investeringen. Er is dan ook een handvol lokale en regionale bedrijven die dit Dorpsplan actief begeleidt. Enerzijds uit betrokkenheid, anderzijds zien ze kansen die hieruit kunnen voortkomen. De burger initieert, de overheid participeert, het bedrijfsleven assisteert en de hele maatschappij profiteert.

We bouwen een gezellige kerk en een modern sportpark

Ivonne van der Horst, voorzitter Stichting Eigen Kweek Langenboom: "Mensen hebben geen behoefte aan gemeenschapsruimtes zonder atmosfeer of aan krappe of verouderde sportvoorzieningen. Dorpsmensen zijn daarin niet anders dan stadsmensen. Toch is het voor dorpen veel lastiger om deze basisbehoeften in te vullen vanwege de betaalbaarheid. En laat duidelijk zijn: wij hebben zelf ook geen behoefte aan geldverslindende ideeën. Vroeg of laat betalen we daar toch zelf de rekening van. Maar er is wel behoefte aan een gezellig en sportief dorp. Door de Langenboomse krachten, clubs en gebouwen letterlijk te bundelen krijgt Langenboom twee magisch mooie plekken en wordt erfgoed veilig gesteld. En nog belangrijker: we worden een modern dorp waar iedereen actief kan meedoen. Actief maakt gelukkig, gelukkig maakt gezond en gezond maakt vitaal."





Langenboom heeft hoge ambities

Column



WOUTER WEIJENS
Recruitment engineer en eigenaar

RECRUITION
Vliesweg 18
5453 RX Langenboom
06-23135655
wouter@recruition.nl
www.recruition.nl

RECRUITMENT = **SALES**

Onlangs las ik een artikel waarin aangegeven werd dat het nieuwe recruitment gezien wordt als een salestraject. Vanuit mijn optiek was dit altijd al zo, maar toch mooi dat er weer een modeterm aan een reeds bestaand proces wordt toegevoegd.

In feite klopt het natuurlijk wel, recruitment is pure verkoop. Of het nu adverteren, het benaderen van potentiële kandidaten, je 'werkenbij'site-gedeelte (ga me niet vertellen dat je deze nog steeds niet hebt) of zoiets als een beurs betreft -het is allemaal verkoop. Inkopper natuurlijk.

Toen ik me iets meer verdiepte in het artikel (je wordt overvoerd met informatie iedere dag) zag ik dat het in dit geval kandidaten betrof. De kandidaat is in eerste instantie koud(e acquisitie), bij interesse lauw (prospect), op kennismakingsgesprek warm en bij aanname hot (klant). Conceptueel procestechnisch fantastisch kwam er in mij op toen ik het las. Het callcentergevoel kwam opzetten en ik werd gelijk enorm 'vrolijk'.

De callcentergedachte is vanuit kandidaatbenadering echter niet vreemd. Als je ziet wat je aan kandidaten moet benaderen om uiteindelijk tot één aanname te komen, dan is de term 'war for talent' geen vreemde uitdrukking. De tekorten in de tekortmarkten staan op de piek, en HR-instroom oftewel werving staan overal op de agenda. Geloof het of niet, er is zelfs een tekort aan (kwalitatief) goede recruiters. Wil je hiermee als bedrijf aan de slag, zorg dan voor een gedegen voorbereiding. Natuurlijk kunnen we je daarbij helpen.

accountants + adviseurs

HET LIGT IN JE EIGEN VERMOGEN OM TE PLUSSEN

Countus
plus de dag

Countus weet dat positieve energie bijdraagt aan een mooiere wereld. En dat kan al heel dichtbij beginnen. Van een persoonlijk compliment tot het stimuleren van lokaal ondernemerschap. Het beste uit jezelf en anderen halen is voor ons de normaalste zaak van de wereld.

Wij noemen dat 'Plus De Dag'. Zo plussen wij iedere dag, voor onszelf, voor onze klanten en voor onze regio.

Countus Mill - Markt 29 - 5451 BS Mill - T. 0485 45 45 96 - mill@countus.nl - **www.plusdedag.nl**

Duurzaam Bedrijven Overleg

‘PARKMANAGEMENT ALS TOOL VOOR BETROKKEN EN GEMOTIVEERDE ONDERNEMERS’

Stichting Duurzaam Bedrijven Overleg (DBO) ondersteunt bedrijven en instellingen in de regio door middel van parkmanagement. Vaste thema’s zijn veiligheid, duurzaamheid, arbeidsmarkt en collectieve contracten. Maar DBO doet meer! “Parkmanagement in de regio wordt steeds meer ingezet en ondernemend Land van Cuijk en Noord-Limburg raakt steeds meer betrokken bij ons werk. Dat vindt DBO een goede ontwikkeling: in onze ogen staat geen enkele ondernemer aan de zijlijn, het is voor en door ondernemers. Hoe we nóg meer betrokkenheid creëren? Door verwachtingen te overtreffen!”

DBO is de serviceorganisatie voor de bedrijventerreinverenigingen in het Land van Cuijk en Noord-Limburg. Parkmanagers Karen Louwers en Ben van de Wijgert gaan de komende tijd inzetten op betrokkenheid van de ondernemer binnen de regio. “Daar zijn we nu al erg blij mee, want wij vinden dat geen enkele ondernemer aan de zijkant staat of ook maar het gevoel heeft daar te moéten staan. DBO creëert juist het gevoel dat iedereéén erbij hoort; de kracht zit in het samenwerken. Daar kom je verder mee.”

Betrokkenheid…

Volgens Ben van de Wijgert passen de activiteiten van DBO uitstekend binnen de visie op de ontwikkeling van de bedrijventerreinen in het Land van Cuijk en Noord-Limburg. “Door de samenwerking met ondernemers verder te verbeteren door middel van betrokkenheid, ontstaat draagkracht voor de uitvoering van de plannen en activiteiten. Daar willen we aan bouwen. We willen ons werk zó goed doen dat ondernemers graag deel van het geheel willen uitmaken. Dat de ondernemers de meerwaarde van parkmanagement herkennen en uiteindelijk zelfs meehelpen uit te dragen. Want samen kom je verder!”



Karen Louwers, stichtingsvoorzitter Leo van den Heuvel en Ben van de Wijgert (v.l.n.r.)

…en professionaliteit

Volgens Karen Louwers gaat het over professionaliteit. “Dat is een van de belangrijkste voorwaarden voor het leveren van resultaten. In onze visie sturen wij daarom ook sterk aan op de het creëren van draagvlak door het leveren van professionaliteit. Dit verhoogt de betrokkenheid bij ons werk. Echter, met een dienst als parkmanagement alléén kweek je op zich niet automatisch betrokkenheid, wél op de manier waarop je bijvoorbeeld binnen parkmanagement communiceert met ondernemers. Het persoonlijk contact en het ophalen van behoeftes is het belangrijkste. Het gaat om het overtreffen van verwachtingen: niet op ceremonieel niveau, maar professioneel.”

IK DAAG DE REGIO UIT!

Op welke wijze gaat u als ondernemer de stap naar duurzaam ondernemen zetten?

Reacties naar: **info@inzaken.nl**



Bureau Aard Accountants

'IK WIL QUALITY TIME OM MET M'N KLANTEN TE SPARREN'

Actief op het gebied van recht, financieren, verzekeren en op het vlak van vastgoedontwikkeling, weet Bureau Aard wat ondernemen is. Sinds 1 januari van dit jaar zijn daar de disciplines accountancy en belastingadvies aan toegevoegd, nadat Robert Philips AA RB het team is komen versterken. Daarmee is Bureau Aard Accountants bv onder zijn leiding een feit.

Voor Bureau Aard, met kantoren in Valkenswaard en Cuijk, zijn de disciplines die de Boxmeerse accountant toevoegt een waardevolle aanvulling. Wim Smits is mede-eigenaar van ForeignFlex, dat behoort tot een groep ondernemingen waar onder meer de juridische tak van Bureau Aard deel van uitmaakt. Hij zegt over de komst van Robert Philips: "Wij werken al een hele tijd samen met Robert en hebben hem leren kennen als een professionele, betrokken en betrouwbare accountant en belastingadviseur. Het is fijn dat we met hem de organisatie hebben kunnen uitbreiden en onze relaties nog beter en veelzijdiger van dienst kunnen zijn."



Meer *quality time*

Zelf zegt Robert Philips erover: "Natuurlijk ben ik blij met mijn stap die mij de kans biedt de praktijk van accountancy en belastingadvies onder de naam Bureau Aard Accountants op te zetten en uit te bouwen. Ik hanteer daarbij een visie waarbij alles wat ook maar enigszins gedigitaliseerd kan worden, op die manier verwerkt zou moeten worden. Ik vind dat een accountantskantoor gebruik moet maken van alle tools en pakketten die er op dat vlak zijn. Zo blijft er meer *quality time* over om met m'n klanten te sparren." De accountant is er namelijk niet alleen omdat een goede boekhouding en jaarcijfers verplicht zijn, vindt de Boxmeerse accountant, die veertien jaar mede het gezicht was van BGH Accountants, in zijn geboorteplaats. "Een accountant is er ook om te ondersteunen bij het maken van strategische keuzes. Voor een ondernemer is het van belang dat zijn boekhouding op orde is. Daar helpen wij bij zodat de ondernemer steeds een beroep kan doen op betrouwbare bedrijfsgegevens. Buiten de juistheid van de administratie, is



Robert Philips is naast accountant ook verenigingsman in hart en nieren. Voetbalvereniging Olympia '18 is al een leven lang een passie.

het tijdig opleveren van groot belang. Dit vormt voor de ondernemer mede de basis om de juiste beslissingen te kunnen nemen."

Tijdig bijsturen

Automatisering en het doel: tijd- en kostenbesparing, werden al genoemd. "Wij helpen bij het vinden, implementeren en onderhouden van de juiste automatiseringsoplossing. In minder tijd zou de ondernemer meer inzicht in zijn bedrijfsvoering moeten krijgen. Daarnaast bieden de aanwezige automatiseringsoplossingen gebruiksgemak en snel inzicht in de actuele situatie. We maken daarbij gebruik van op wensen afgestemde mogelijkheden. Een jaarrekening zélf is natuurlijk slecht een momentopname, én achteraf. Dus bespreken we door het jaar heen de tussentijdse stand van zaken van de onderneming. Met dat inzicht kan een ondernemer tijdig en verantwoord keuzes maken of bijsturen."

"Wij vertalen ingewikkelde belastingzaken naar duidelijke adviezen en concrete oplossingen. Dat vraagt om vakmanschap, ervaring en diepgaande up-to-date kennis van de fiscale spelregels. Maar we zijn er niet alleen om inzicht te geven in de bedrijfsvoering. Niet alleen de cijfers hebben onze interesse. De persoon van de ondernemer is voor ons het meest belangrijk. Wij leren de ondernemer en zijn ambities graag kennen. Dan kunnen we de ondernemer nog beter helpen. Graag zijn wij betrokken bij het verbeteren van prestaties en bij het nemen van belangrijke beslissingen als betrokken, betrouwbare en deskundige partner.'

"Met tussentijds inzicht kan een ondernemer tijdig bijsturen"

Uitdagen

Rond zijn overstap heeft Robert Philips prima afspraken kunnen maken met BGH Accountants. "Ze leveren een heuse win-winsituatie en vormen als het ware ook mijn back-office. Mijn relaties bedien ik als accountant, relatiebeheerder en fiscalist en ik werk daarbij nauw samen met BGH Boxmeer. Graag maak ik met Bureau Aard Accountants tijd voor een kennismaking. Wij laten ons graag uitdagen op het gebied van accountancy en belastingadvies."

Jaro Controls

BRON VAN **KENNIS** IN **REGELTECHNIEK**



Verbeter gebouwprestatie, verminder verbruik. Elke ondernemer is hier mee bezig, maar waarom eigenlijk? Naast dat het heel fijn is om minder kosten te maken, is er natuurlijk meer voordeel. Volgens Jaro Controls is slimme software een must in de gebouwen van nu. Door inzicht in energieprestaties kun je immers snel bijsturen en aanzienlijk op kosten besparen. Ook verzeker je jezelf van een gezond binnenklimaat, waardoor mensen tien tot vijftien procent productiever zijn en het ziekteverzuim halveert. Tevens voldoe je eenvoudiger aan de toenemende duurzaamheidsdoelstellingen vanuit de overheid. Daarnaast geeft duurzaam ondernemen uw bedrijf een groen imago.

Mark Janssen maakt een moeilijk vatbaar begrip als energiebesparing (even los van het kostenvoordeel) graag tastbaar. Samen met Michel Rouwens startte hij in 2012 Jaro Controls. De naam is een samensmelting van de eerste twee letters van de oprichters. Verder betekent deze Slavische jongensnaam 'bron'. Waarmee Jaro Controls ook staat voor 'Bron van kennis in regeltechniek'.

Meten, berekenen, sturen

Met inmiddels zeven medewerkers is Jaro Controls een bron van kennis in regeltechniek. Het team ontwikkelt en implementeert diverse projecten. Afhankelijk van de toepassing en verwachting zijn de keuzes in hardware en software belangrijke elementen. Jaro Controls meet, berekent en stuurt gebouwgebonden installaties en zorgt er voor dat de koppeling tussen deze techniek en de bediening simpel en eenvoudig is. Mark Janssen: "De rode draad is natuurlijk energie besparen. Dat doen we via drie disciplines. De eerste is 'Building Automation', een projectenafdeling die voornamelijk is gespecialiseerd in gebouwautomatisering. Gebouwbeheersystemen die energie besparen, door de diverse installatie onderdelen slim te koppelen en aan te sturen. Denk hierbij aan het anticiperen op een meerdaagse weersvoorspelling."

"Verder is er 'Power Quality', een afdeling die met name de markt bedient met tijdelijke en permanente energiemonitoring. Bij power quality problemen zijn er problemen met de spanning- en/of stroomvorm, wat inefficiënt is voor de gehele installatie en aangesloten apparatuur. Dit kan ongewenste uitval van bijvoorbeeld productielijnen tot gevolg hebben. Zulke problemen worden in eerste instantie met metingen in kaart gebracht en vervolgens met op maat gemaakte passieve of actieve filters opgelost. Hierdoor kan bijvoorbeeld het aanwezige blindvermogen gereduceerd worden naar nul, wat ten goede komt aan de levensduur van de installatie en de energienota."

De derde discipline is 'Industrial Automation'. Deze afdeling bedient de industriële markt met verkoop van producten. Met afstandsbeheer van Secomea (DK) en sensortechnieken van IPF (D) hebben we sterke troeven in handen." Met Secomea beheren wij al onze installaties op afstand. Geen gedoe met wisselende ip-adressen, geen reistijden of voorrijkosten en bovendien de veiligste optie voor afstandsbeheer die er bestaat. Wij zijn zulk enthousiaste



Michel Rouwens (links) en Mark Janssen: "Slimme software is een must in gebouwen van nu."

gebruikers van Secomea dat wij in 2017 ook distributeur voor Nederland zijn geworden. Niet enkel beheer op afstand is hierbij een USP, ook datacollectie en tunneling wordt vaak toegepast met Secomea-producten. Nog een voordeel van Secomea is dat er slechts eenmalige kosten aan verbonden zijn."

Spin in het web

"Wij zijn de spin in het web als het gaat om de regeltechniek tussen de E- en de W-installaties. Wij verzorgen de engineering van de hardware (sensoren, kleppen, pompen, de besturingskast) en de software. Zo slim mogelijk, om een zo hoog mogelijk rendement te krijgen bij een zo efficiënt mogelijk gebruik, met bovendien een zo hoog mogelijk niveau aan comfort."

"Wij bemerkten al in het verleden dat regeltechniek een steeds belangrijker onderdeel wordt van een klimaatbeheerssysteem. De bestaande producten en oplossingen boden daarbij teveel beperkingen. Dus zijn we zelf complete systemen gaan ontwikkelen, die we ook leveren, inclusief bekabeling. We hebben onder meer de regeltechniek bij de nieuwbouw van Danone Nutricia in Haps verzorgd, maar ook bij MFA Knillus in Vortum-Mullem. De projecten bij Jaro Controls zijn zo divers, dat we de ene week op de hoek in een lashal aan het werk zijn en volgende week in een cleanroom van bijvoorbeeld ASML."

Smart building

Jaro Controls levert ook software die bestaande gebouwen kan monitoren. "Het gaat erom dat je fouten afvangt", weet Mark Janssen. "Van data moet je informatie maken", vult Michel Rouwens aan. "Dat kan óók in nieuwe gebouwen zijn, want daar kampen systemen vaak nog met kinderziektes. Door op de historische meetwaarde algoritmes los te laten kun je systemen, opwekkers, transport- en afgiftesystemen optimaliseren en beter op elkaar aan laten sluiten. Staan bijvoorbeeld de kloktijden wel (goed) ingesteld, staat de verlichting aan bij afwezigheid of pendelt de installatie tussen verwarmen en koelen? Organiseer je dit goed, dan kun je tot wel dertig procent op je energiekosten besparen! En daar moeten we toch allemaal naartoe."

IK DAAG DE
REGIO UIT!

Hoeveel denkt u te besparen door inzicht in uw verbruik door een energiescan?

Reacties naar: **info@inzaken.nl**

Van der Valk Hotel Cuijk-Nijmegen

UITBREIDING EN VERDUURZAMING MAAKT ZAKELIJK AANBOD NOG UITDAGENDER



Van der Valk Hotel Cuijk-Nijmegen heeft het afgelopen half jaar stevig ingezet op uitbreiding en verduurzaming van het hotel, het restaurant en het zalencomplex. Allereerst is daarmee het zakelijk aanbod in vergaderen en dineren vergroot en uitdagender gemaakt. Dat sluit aan bij de vraag in de markt, maar de forse verbouwing moet vooral gezien worden als een slag in verduurzaming. Gewoon, omdat het belangrijk is, is de overtuiging van het management. Het streven is bovendien om het hotel nóg completer en groener te maken, met het oog op de toekomst.

Op eerste gezicht lijkt de verbouwing en verduurzaming veel voordelen mee te brengen voor de leisure gast, maar juist voor de zakelijke gast zijn de aanpassingen een erg positieve verandering. “De uitbreidingen zijn zeer geschikt voor met name deze groep bezoekers”, aldus Santana Saddal, general manager operations. “De zakelijke gast wil steeds opnieuw verrast worden. Met het nieuwe en uitgebreide live cooking restaurant wordt het heerlijk vergaderen bij Hotel Cuijk. Het restaurant heeft daarbij de capaciteit nog eens vergroot met ruim honderd plaatsen tot ruim 330 zitplaatsen
De volledige keuken is begin dit jaar vervangen door een duurzame keuken waar gekookt wordt op inductie in plaats van op gas. Voorop stond het verduurzamen van de keukenprocessen. Santana Saddal licht toe: “Sowieso is duurzaamheid een belangrijk thema bij alle vernieuwingen in het hotel. Zo doen we aan warmtewinning, is er overal led-verlichting geïnstalleerd en zijn er op onze parkeerplaats vele zonnepanelen aangelegd voor onze eigen groene-stroomvoorziening. Deze liggen op een overkapping waaronder je je auto parkeert.”



Live cooking buffet

Bij aankomst is de transformatie al zichtbaar: het restaurantgedeelte is vergroot en het terras is naar ‘buiten’ gekomen. Maar de grootste verandering is binnen te vinden. Rond het nieuwe live cooking buffet worden op zaterdag dinerbuffetten gehouden en op zondag het brunchbuffet. Doordeweeks zijn er ook lunchbuffetten, met name voor de zakelijke gast. Met deze verbouwing is het buffet dus uitgebreider dan voorheen. Daarnaast kunnen meer gerechten vers worden aangeboden.
“À la carte eten kan uiteraard nog altijd, maar je kunt hier nu ook je lunch of menu



Het zakelijk aanbod in vergaderen en dineren is vergroot en uitdagender gemaakt.

zelf samenstellen", aldus Santana Saddal. "Je geniet nóg meer van eten en de ervaring is extra bijzonder dankzij live cooking. Onze koks bereiden diverse gerechten, zoals verschillende vlees- en vissoorten, live voor onze gasten. Dat zorgt voor extra beleving en het vergroot ook voor onze zakelijke gasten de mogelijkheden en de keuze. De vergaderarrangementen zijn er bovendien op aangepast."

Vergaderzalen

Afgelopen zomer is het terras ook aangepakt, waardoor het zich nu ook buitengewoon leent voor bijvoorbeeld een bedrijfsbarbecue of een vergadering. Ook de vergaderzalen op eerste etage zijn aangepast en opgefrist, waardoor het hele vergaderaanbod weer helemaal bij de tijd is. Ze kregen een nieuw behang, gordijnen en extra technische benodigdheden. Voor elke gelegenheid heeft Van der Valk Hotel Cuijk-Nijmegen een zaal. Er zijn er maar liefst elf, voor groepen tot maar liefst vijfhonderd personen. De zalen hebben elk hun eigen charme en voordelen. Zo kunnen er zalen gekoppeld worden, zodat ze geschikt zijn voor grote groepen. Een aantal zalen is juist geschikt voor kleine gezelschappen.

"Het past bij ons streven om de ondernemer zoveel mogelijk te ontzorgen", vervolgt de manager. "We merken dat de moderne gast meer verlangt dan alleen het aanbieden van wifi. Dus passen we onze faciliteiten aan. Zakelijke gasten willen meer dan enkel vergaderen, willen geprikkeld worden, een buitenactiviteit doen. Bij ons kan dat, zoals naar onze eigen wijngaard. Het geeft een extra dimensie aan het Cuijkse hotel. We organiseren ook wijnproeverijen, leuk voor een personeelsdag of als afsluiting na een dag vergaderen."

Hotelkamers

Naast de uitbreiding van het restaurant wordt ook het hotel vergroot. De bestaande kamers krijgen allemaal een facelift: nieuw meubilair en vloeren. Verder worden er dit jaar acht familiekamers geopend. Momenteel beschikt het hotel over één familiekamer, maar deze is vrijwel altijd bezet. De vraag naar meer van deze kamers is dus groot. "Met de bouw zijn we nu bezig, en dat springt wat minder in het oog, maar ook deze aanvulling is weer belangrijk in ons totale aanbod", stelt Santana Saddal vast.



MR. RAMON VAN SCHIJNDEL
Notaris

NOTARISKANTOOR TEEUWEN TE BOXMEER
T 0485-57 34 72
notaris@notaristeeuwen.nl
www.notaristeeuwen.nl

WEG IS WEG! TOCH?

Ook een bv is niet voor eeuwig. De aandeelhouders kunnen namelijk de bv ontbinden. Daarna wordt het aanwezige vermogen van de bv vereffend. Nadat alles wat betaald moet worden ook betaald is, wordt de bv doorgehaald in het handelsregister. De aandeelhouders ontvangen het restant.

Zo'n vereffening kost tijd en geld. Omdat er volgens de wet niet vereffend hoeft te worden als er geen vermogen (meer) over is, probeert men vaak een bv op nul uit te laten komen, waardoor de vereffening wordt overgeslagen en de vennootschap direct ophoudt te bestaan. Dit noemt men ook een turboliquidatie. Daarmee blijft het oppassen. Het komt weleens voor dat een bv via een turboliquidatie is opgeheven waarbij vermogensbestanddelen vergeten zijn.

Stel: de onderneming had geld uitgeleend en een hypotheekrecht gekregen. De geldlening is terugbetaald, maar de hypotheek werd nog niet bij het kadaster doorgehaald; vaak denkt men dan dat er geen vermogen meer in de onderneming zit en vindt er een turboliquidatie plaats. Als dan jaren later blijkt dat de hypotheek nog moet worden doorgehaald, kan de rechtspersoon dat niet meer doen. Men moet dan de vereffening heropenen wat hoge kosten en problemen oplevert, terwijl dit eenvoudig voorkomen had kunnen worden.

Mocht u dus uw bv willen 'opruimen', laat u vooraf goed adviseren, dat voorkomt veel problemen. Wilt u hier meer over weten? Bel ons voor het maken van een afspraak of kijk voor ons spreekuur op onze website: **www.notaristeeuwen.nl**.



MR. M.G. SPIJKER
Advocaat

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

PARTNERALIMENTATIE: BETAAL NIET TE LANG EN NIET TE VEEL!

In 2020 zijn de regelingen omtrent de partneralimentatie gewijzigd. Op het moment dat een echtscheidingsverzoek na 1 januari 2020 wordt ingediend, wordt de maximale alimentatietermijn de helft van de duur van het huwelijk met een maximum van vijf jaar. Hierop zijn wel enkele uitzonderingen geformuleerd.

Naast de nieuwe wet omtrent de partneralimentatie wordt, ook voor bestaande alimentatieverplichtingen, de belastingaftrek verlaagd. Dit kan dus effect kan hebben voor de partneralimentatie die u al langer betaalt of ontvangt.

De hoogte van de partneralimentatie is afhankelijk van hetgeen u te besteden heeft. Als u partneralimentatie betaalt, dan kunt u deze in uw belastingaangifte als aftrekpost opgeven. Vanaf 2020 wordt de belastingaftrek jaarlijks verlaagd, waardoor u steeds minder terug kunt krijgen. Uw bestedingsruimte – op basis waarvan de hoogte van de alimentatie wordt vastgesteld – daalt daardoor steeds meer. Dat is weer een reden waardoor u wellicht in aanmerking komt voor verlaging van de partneralimentatie.

Wilt u in aanmerking komen voor verlaging van de door u te betalen partneralimentatie? Wacht hier dan niet te lang mee aangezien uw partneralimentatie niet zomaar met terugwerkende kracht wordt verlaagd. Een gemiste maand komt dus niet zomaar terug. GH Advocaten is deskundig op het gebied van echtscheiding en alimentatie rekenen en kan beoordelen of u in aanmerking komt voor een verlaagde partneralimentatie. Neem gerust contact met ons op. Wij zijn bereikbaar op 0485-561646 of via info@ghadvocaten.nl. Ook kunt u kijken op onze website **www.ghadvocaten.nl**.



"Het gaat niet alleen om decoratie: het is een creatief proces waarbij het resultaat in harmonie moet zijn met de gebruiker en de ruimte"

MONIQUE GIELENS
INTERIEURSTYLING

INTERIEURSTYLING GAAT MET NIEUW BEDRIJF ALLEEN VOOR UITZONDERLIJKE RESULTATEN

Ken je dat gevoel? Soms stap je een ruimte binnen en voel je je meteen thuis. Welkom. Op je gemak. Daar klopt het gewoon. De elementen stijl, functie en sfeer zijn in balans. Verfijnd met een persoonlijke touch, hedendaagse elegantie en ingetogen luxe. Een interieur waar je graag wilt zijn. Dat zie je, dat voel je, dat ervaar je.

Aangenaam kennis te maken

"Mijn passie voor design en interieur gaat terug naar mijn kindertijd. Mijn vader was woning- en meubelstoffeerder en als jong meisje raakte ik niet uitgekeken op de verfijning en detaillering van behangsoorten en stoffen. Nog steeds verveelt het geen moment om met design, mooie stoffen, kleuren en accessoires te werken. Ruim dertig jaar later heb ik de stap gezet om van mijn hobby mijn beroep te maken."

Zonder uitzondering uitzonderlijk

"Ik ben ervan overtuigd dat een goed ontwerp niet alleen gaat om decoratie, maar dat er een diepere laag is. Het is van fundamenteel belang dat het stylen van een ruimte een creatief proces is tussen de opdrachtgever en mij. Het ligt dichtbij het hart en de persoonlijkheid. Of het nu gaat om een particuliere opdracht of om een zakelijke ruimte; het eindresultaat moet altijd in harmonie zijn met de persoon of personen die hiervan gebruik gaan maken. Mijn visie is dan ook om ieder interieur zo te ontwikkelen dat het 'uitzonderlijk is zonder uitzondering.' En dat kan alleen als het feilloos aansluit bij de wensen van de opdrachtgever."

Kwaliteit kent geen tijd

"Ik realiseer mij heel goed dat snelheid in deze branche niet belangrijk is, in tegenstelling tot de horeca- en commerciële ervaringen die ik heb. Het is belangrijk om alles te doen met passie, ambitie, een open geest en een gezonde dosis humor. Ik wil mijn projecten dan ook realiseren met de tijd die daarvoor nodig is en heel ver gaan voor mijn opdrachtgevers, met de juiste kennis, materialen en waar nodig partners. Zodat als jij die ruimte binnenstapt je het ziet, voelt en ervaart; dit klopt gewoon, hier wil ik graag zijn."

| HEDENDAAGSE ELEGANTIE | INGETOGEN LUXE |
PERSOONLIJKHEID | SFEER |

Van der Horst aannemers

VERDUURZAMEN DOEN WE VOOR ONZE KINDEREN

Van der Horst aannemers heeft 'vindingrijk bouwen' tot handelsmerk gemaakt. De Millse bouwer weet zich als geen ander te verplaatsten in de opdrachtgever en onderscheidt zich daarmee ook in complexe situaties. Van der Horst aannemers is gespecialiseerd in het realiseren van nieuwe, duurzame gebouwen en het verduurzamen van bestaand vastgoed. Van opnemen, technisch doorbereken tot (slim) uitvoeren, van der Horst aannemers doet het. Het eigen bedrijfspand is inmiddels energiepositief…

Dat pand, aan de Houtzagerijstraat in Mill, koelt en verwarmt van der Horst aannemers sinds de opening in 2011 met warmtepompen. De koelte en de warmte wordt onttrokken middels gesloten bronnen uit moeder aarde. Inmiddels is het pand ook energiepositief. Onlangs zijn er 940 zonnepanelen op de bedrijfshallen geplaatst. Van der Horst aannemers is sinds die tijd in staat om zoveel energie op te wekken dat ze naast haar pand ook haar eigen bouwplaatsen kan voorzien van energie. "We wekken dus meer energie op dan we nodig hebben", vertelt commercieel directeur Ted van Schijndel. Lachend: "Kortom, bij van der Horst aannemers krijg je positieve energie!"

Warmtepompen

Het mooie resultaat kan echter nooit bereikt worden door de zonnepanelen alléén, weet algemeen directeur Antoon van der Horst. Hij koos al bij de bouw van zijn bedrijfspand, in 2010, voor warmtepompen. "Twee warmtepompen, en daar liepen we in 2010 behoorlijk mee voorop. Het werd toen dus al een gasloos pand. Vorig jaar deden we de investering in zonnepanelen en werden we dus energiepositief."
Antoon van der Horst haalt aan dat een duurzaam gebouw op zich allang geen *unique selling point* meer is. "Dat is inmiddels standaard, dus door nog een stap verder te gaan, geven we bewust een signaal af aan onze opdrachtgevers: wil je erover kunnen adviseren en erin meedenken, dan moet je zelf ook zo'n systeem hebben." Het is als de verkoper in de winkel, die zegt: 'Ik heb 'm thuis zelf ook…'



"We wekken dus meer energie op dan we nodig hebben"

Generaties

Ted van Schijndel vervolgt: "Van de investering in 2011 plukken we nog dagelijks de vruchten. Onze energieresultaten bereik je niet met een 'gewoon' gebouw., Wij verwarmen en koelen door gebruik te maken van warmtepompen. Wij kunnen inmiddels dus ook proefondervindelijk adviseren over het gebruik van een dergelijke installatie. En over hoe het binnenklimaat écht voelt."
De commercieel directeur begrijpt dat dienstbaar zijn aan het milieu één ding is, maar dat de terugverdientijd van de investering essentieel is. "Wij wijzen de opdrachtgever daar op. Je kunt je euro maar één keer uitgeven, geef 'm dan uit



Algemeen directeur Antoon van der Horst met zijn dochters Lobke en Bente (links).

dáár waar 'ie het meest rendeert. Wij beheersen de berekeningen die daarvoor moeten worden gemaakt. Zonnepanelen laten aanleggen is slechts een onderdeel van het proces; de dieperliggende gedachte is natuurlijk dat je (energie)zuiniger wilt werken, met respect voor de generaties die na ons komen. En dat bereik je allereerst door je gebouw te isoleren en slim energie te gebruiken."

Reputatie

"Wij wijzen op het belang van het 'gebouw als schil' als het gaat om verduurzaming", legt Antoon van der Horst uit. "De technische installatie komt in principe pas daarná. Er moet evenwicht zijn tussen het bouwkundige deel en het installatiedeel. Is de schil goed geïsoleerd en luchtdicht, dan zal de warmtevraag bovendien veel stabieler worden; verschillen tussen warm en kou worden immers kleiner. Men kan dan met een (fors) kleinere installatie uit de voeten omdat er minder of geen piekbelastingen meer zijn. Ook die voortdurende bijstellingen kunnen wij in onze berekeningen meenemen".

Van der Horst aannemers heeft de afgelopen jaren, naast een naam als verduurzamer van bestaand vastgoed, ook in zeer korte tijd een reputatie opgebouwd als bouwer van onder meer zwembaden; specifieke projecten waarbij energielasten een meer dan wezenlijk onderdeel van de opdracht vormen. Sportaccommodaties die volledig gasloos zijn is voortaan de norm.

Volgende stap

De onderneming, inmiddels negentig jaar oud, gaat verder op de verduurzamingsweg. Ted van Schijndel: "De volgende stap is het verduurzamen van ons wagenpark. We hebben sinds kort een aantal volledig elektrische auto's; ook de werkvoorbereiders rijden erin. Deze auto's kunnen tijdens werktijd hier bijgeladen worden, op onze eigen zonne-energie... Op dit moment onderzoeken we ook de mogelijkheden van elektrische of hybride bedrijfswagens. Passende oplossingen zijn nog beperkt. Maar dat komt later beslist."



Rabobank

Growing a better Land van Cuijk & Maasduinen

Ondernemen is vernieuwen. En wie vernieuwt, blijft groeien.

Als ondernemer wil je het maximale uit jezelf en je onderneming halen. Om je bedrijf te laten groeien, en om in te spelen op de snel veranderende wereld. Dat vraagt investeringen en specialistische kennis om je plan tot een goed eindresultaat te brengen. Wij helpen je graag bij het regelen van je financiële zaken. Zo kun jij je volledig richten op je bedrijf.

Wil jij je bedrijf duurzaam laten groeien?

Een nieuwe markt betreden of juist groeien in je bestaande markt? Of toch liever een nieuw product ontwikkelen? Een zakelijke lening is allang niet meer de enige manier om je vernieuwende plannen te realiseren. Steeds meer ondernemers plukken de vruchten van lease, crowdfunding en investeringsfondsen. Nadeel van al die nieuwe vormen is dat je door de bomen het bos niet meer ziet.

De MKB-adviseurs van Rabobank Land van Cuijk & Maasduinen helpen je graag bij je zoektocht naar de juiste financieringsvorm. Welke oplossing het best past, hangt af van je plan. Onze adviseurs denken praktisch mee om je ambities waar te maken. Ook delen we branchespecifieke kennis, sectorprognoses en inzichten op het vlak van innovatie, digitalisering en verduurzaming. De basis voor gezonde groei is immers niet alleen een financiering.

Onderweg voor jou

Elke dag weer maken wij ons sterk om ondernemers en bedrijven in de regio te helpen groeien. En of we dat nu doen met onze producten, marktinzichten of uitgebreide kennis en netwerken; voor elke ondernemer is er wel een passende groeimogelijkheid.

- Sparringpartner voor ondernemersvraagstukken
- Investeren voor de toekomst
- Thuis in de regio en lokaal betrokken
- Groot netwerk
- Enorme kennisdatabase van specifieke branches
- Versterken van samenwerking binnen de regio

Scan de QR-code voor alle contactgegevens van het MKB-team van Rabobank Land van Cuijk & Maasduinen.

Check voor meer informatie: rabobank.nl/bedrijven/groei





Jacco Janssen (l) en Martijn Veldkamp (r)

‘Als ondernemer wil je het liefst morgen met je plannen starten’

Jacco Janssen, eigenaar Albert Heijn Boxmeer

‘De consument verwacht van een supermarkt als Albert Heijn dat we steeds voorop lopen. Tijd dus voor nieuwe plannen met onze AH in Boxmeer. We gaan een hartstikke mooie winkel neerzetten volgens het ‘écht vers’-concept van Albert Heijn. Compleet nieuw, energiezuinig, op een andere locatie. Eind dit jaar of begin volgend jaar hopen we onze deuren te openen.’

‘In zo’n traject komt er natuurlijk megaveel op je af. Op dit moment zijn er elke week wel een paar uitdagingen. Dan is het toch fijn als anderen in het proces met je meedenken. De gemeente werkt keihard om het zo snel als kan mogelijk te maken. En vanaf de eerste kennismaking heeft ook de Rabobank alles in het werk gesteld om ons in zeer korte tijd verder te helpen. Geduld hebben we als ondernemer immers niet. In tien dagen lag er een offerte, waarin ze ongevraagd meteen ook financiële ruimte hadden gereserveerd voor de aanpassingen van het huidige pand voor verhuur. Én super scherp. Bankkosten zijn een aanzienlijk deel van je kosten. Als je daar dan fors in kan besparen, is de keuze makkelijk. Los daarvan weet ik bij Martijn dat het gewoon goed geregeld wordt. En dat ik ervanuit kan gaan dat de afspraken die gemaakt worden, ook worden nagekomen.’

Accountmanager Rabobank: Martijn Veldkamp
E: Martijn.H.Veldkamp@rabobank.nl, T: 06 10 92 00 33

‘Rabobank heeft me geholpen om financieel ruimte vrij te maken’

Roland Hendriks, eigenaar RH Transmissie en motorrevisie



Ralph Chappin (l) en Roland Hendriks (r)

‘Ik heb van mijn hobby mijn werk kunnen maken: het reviseren van motoren en transmissies van mooie merken. Heel specialistisch werk dat ooit in een schuur begon. Inmiddels werken we met zo’n 15 man in een nieuw pand in Wanroij. En dat was hard nodig. Ondanks diverse externe tegenslagen, hebben we steeds weer de volgende stap kunnen maken en jaarlijks een gezonde groei gerealiseerd. Om aan die steeds groeiende vraag te voldoen, zijn we continu aan het reorganiseren. Meer en meer focussen we op wat de monteurs goed kunnen en leuk vinden om te doen. Je kunt niet alles blijven doen. Die reorganisaties en groei betekenen ook dat we blijven uitbreiden en vernieuwen. Daar gaan een hoop kosten mee gemoeid. De Rabobank heeft me geholpen om het pand te herfinancieren, zodat er ruimte vrij kwam om het bedrijf anders in te richten. Met lagere kosten zelfs. Ik merk echt dat ze achter mijn bedrijf en de plannen staan.’

‘Verder vind ik het belangrijk dat een bank meedenkt in mijn business. Ik ben niet bang om anderen te vragen wat ik niet weet. Wat zijn de beste stappen? Hoe gaan anderen met bepaalde zaken om? Als ondernemer kun je veel weten, maar niet alles natuurlijk. En, waarom zou je het wiel opnieuw uitvinden als een ander dat ook al heeft gedaan.’

Accountmanager Rabobank: Ralph Chappin
E: Ralph.Chappin@rabobank.nl, T: 06 13 45 04 35

ATTRACTIEPARK

TOVERLAND

NIEUW: CREËER JULLIE EIGEN FESTIVALTERREIN IN TOVERLAND



Stel je voor: je betreedt een magisch attractiepark via een exclusieve eigen entree en ziet daar een geweldig groot festivalterrein. De swingende muzikale klanken brengen je in zomerse sferen en een overheerlijke barbecuegeur komt je tegemoet. Als je een lekker drankje in ontvangst neemt zie je ondertussen verderop een spectaculaire achtbaan naar beneden razen. In Toverland is het deze zomer allemaal mogelijk.

Tamara Thijssen, Manager Sales Business & Events bij Attractiepark Toverland, vertelt: "Eén van de belangrijkste trends in de vrijetijdssector is festivalisering; we zijn allemaal steeds weer op zoek naar nieuwe belevenissen. Bij onze reguliere daggasten zien we dit onder andere ook terug in de toenemende populariteit van parkevenementen zoals de Midzomeravonden en Halloween, maar ook bij bedrijfsevenementen zien we een toegenomen vraag naar een unieke setting."





PROEF DE FESTIVALSFEER

In Toverland vinden jaarlijks ruim 150 bedrijfsevenementen plaats, uiteenlopend van 100 tot 10.000 gasten. Een groot deel hiervan wordt gepland tijdens openingstijden van het park, als ook vele reguliere daggasten het Noord-Limburgse attractiepark bezoeken. “We waren op zoek naar een locatie waarbij we overdag grotere groepen voor bedrijfsevents konden ontvangen en tegelijkertijd een ontspannen sfeer konden blijven garanderen. Deze hebben we nu gevonden in de vorm van een prachtig aangeklede stretchtent in onze Tovertuin; de plek waar de geschiedenis van Toverland bijna 20 jaar geleden begon. Het voelt hier direct alsof je een festivalterrein betreedt!”

“De groene omgeving en sfeervolle setting - met de houten achtbaan Troy op de achtergrond - is van zichzelf al betoverend, maar kan verder volledig naar eigen wens worden samengesteld. Zo is er de mogelijkheid om gebruik te maken van een exclusieve eigen entree tot het park en is er volop gelegenheid tot de inzet van bijvoorbeeld entertainment, muzikanten en foodtrucks.” zegt Tamara. Ook zijn er vele mogelijkheden qua branding. Hiermee wordt het niet alleen een festival op maat, maar ook nog eens in de look & feel van uw eigen bedrijf.

JUNI EN SEPTEMBER

De nieuwe eventlocatie in de Tovertuin kan dit jaar exclusief geboekt worden in juni en september, biedt plaats aan groepen van 200 tot 1.000 personen en is zowel overdag als na sluitingstijd geschikt voor een magisch mooie dag of avond. “Zo kan bijvoorbeeld ideaal een familiedag worden georganiseerd. Medewerkers bezoeken het park met hun eigen gezin, maar tijdens een lunch, borrel of afsluitende barbecue in een exclusief eigen gedeelte van het park kunnen ze ook nog eens gezellig hun collega’s op een laagdrempelige manier en in een ontspannen omgeving beter leren kennen.”

Wij denken graag met je mee!

077 - 467 70 50

info@toverland.nl

Team Toverland Business & Events

BUSINESS & EVENTS



Tamara Thijssen
Manager Sales Business & Events



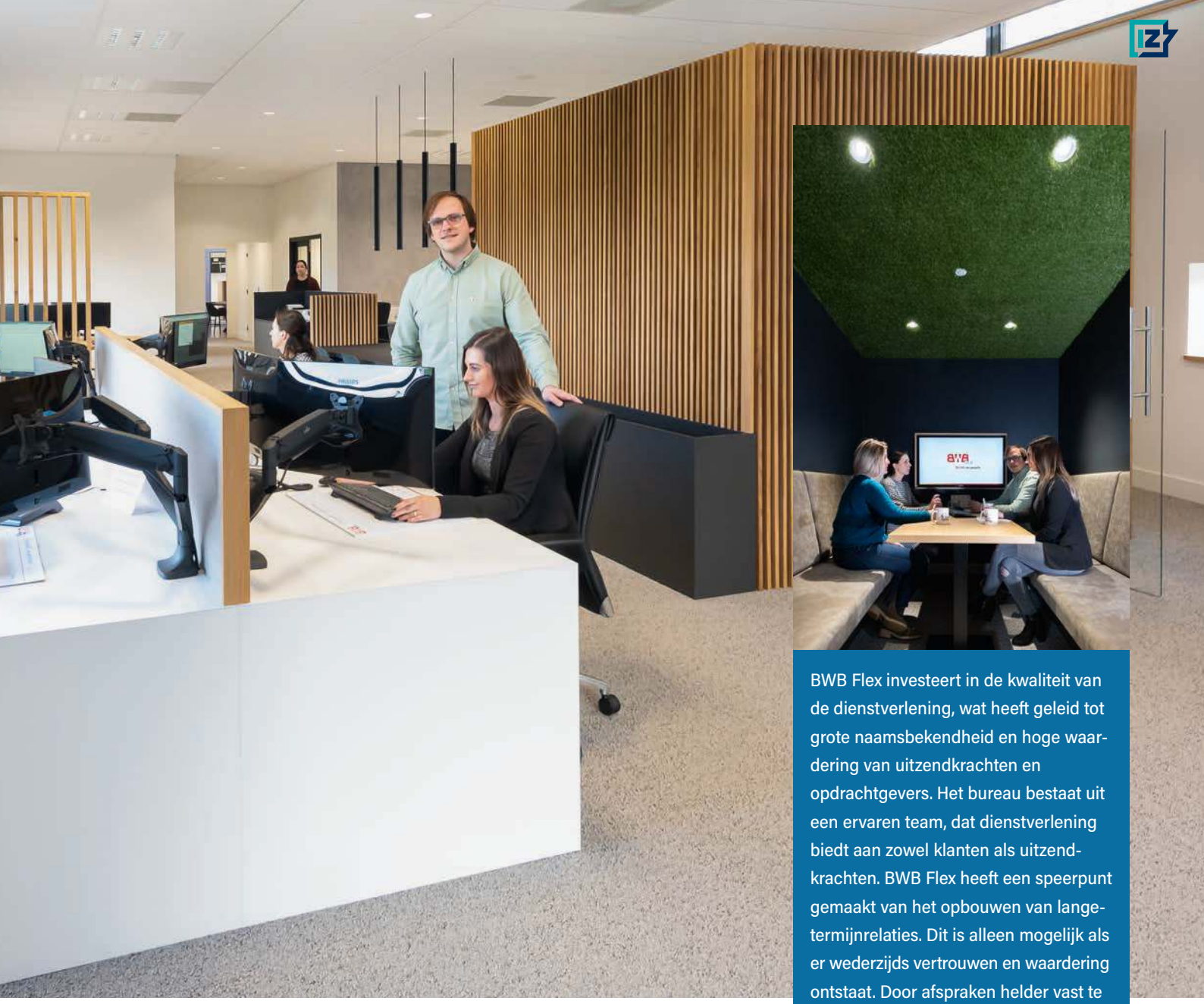
SINDS 1964
Hofmans
AT WORK

"Hofmans heeft gezorgd voor een mooi patroon, net anders dan wat je standaard mag verwachten".



'ONZE **KRACHT** SCHUILT IN ONS **SPECIALISME'**

BWB Flex is sinds 1998 partner op het gebied van uitzenden, detachering en werving en selectie. Met name in de sectoren metaalverwerking, de schilderbranche, bouw en afbouw, en in de installatietechniek. BWB Flex is ambitieus en biedt in de uitzendsector naar eigen zeggen een kwalitatief hoogwaardige dienstverlening. "Onze kracht schuilt in het feit dat wij kiezen voor specialisme. Wij willen zeker niet álles doen."



BWB Flex investeert in de kwaliteit van de dienstverlening, wat heeft geleid tot grote naamsbekendheid en hoge waardering van uitzendkrachten en opdrachtgevers. Het bureau bestaat uit een ervaren team, dat dienstverlening biedt aan zowel klanten als uitzendkrachten. BWB Flex heeft een speerpunt gemaakt van het opbouwen van langetermijnrelaties. Dit is alleen mogelijk als er wederzijds vertrouwen en waardering ontstaat. Door afspraken helder vast te leggen en deze zorgvuldig na te komen, biedt BWB Flex een transparante en duidelijke samenwerking, die door alle partijen wordt gewaardeerd. Zo schept het Cuijke bureau een samenwerking met toekomstperspectief.

Dat stelt Nik Nillesen, eigenaar van BWB Flex. Zijn uitzendbureau betrok in december 2018 een bedrijfspand aan het Cuijkse Gildekamp, van waaruit gewerkt wordt met een elftal medewerkers en enkele stagiaires. Nillesen kocht het pand duidelijk op de groei. "We werken door heel Nederland, met de meeste projecten en werkzaamheden in Midden- en Zuid-Nederland."

Kennis van zaken

Het contact met Hofmans at Home bestond uit de aankleding van de vloeren in het behoorlijk grote pand. "Hofmans heeft gezorgd voor een mooi patroon, net anders dan wat je standaard mag verwachten. Andersom kan het zo maar zijn dat wij invulling gaan geven aan personele vragen die Twan Hofmans mogelijk heeft rond een aanstaande verbouwing van de showroom. Zo help je elkaar vooruit." Van oudsher telt de regio Land van Cuijk en Nijmegen talrijke uitzendbureaus. "De streek kent een uitstekende bereikbaarheid voor arbeidsmigranten, dicht bij de grens. Ons specialisme is uitzenden van flexmigranten, waarbij we bovengemiddelde kennis van zaken hebben. Dat vind ik zeker zo belangrijk. Zo doen we de salariëring zelf en ontwikkelen we eigen software voor onze administratie en registratie. Onze opdrachtgevers krijgen een hoge mate van inzicht in ons werk, uiteraard met respect voor de wet- en regelgeving. Onze buitenlandse uitzendkrachten huisvesten wij zelf, in de omgeving waar zij gaan werken. Verder werken wij ook met Nederlandse uitzendkrachten, zo'n vijf procent van het totaal." "En tot slot zeggen wij ook wel eens 'nee.' Kunnen we bijvoorbeeld niet (tijdig) voldoen aan een vraag van een opdrachtgever, dan zijn we daar duidelijk in. We zullen het belang van de klant altijd voorop stellen. Je moet je werk niet mooier maken dan dat het is."

De rubriek 'HOFMANS AT WORK' is een initiatief van

SINDS 1964
Hofmans
AT HOME
binnen en buiten gewoon

www.hofmansathome.nl

RegioBank

‘WAPEN JE BEDRIJF TEGEN CYBERCRIME’

Carin Coppis, mede-eigenaar bij Coppis & Cruijsen Assurantie Adviseurs in Overloon, en Huub Derksen, van Lambert Blonk Assurantiën, schuiven aan en wijzen deze keer op de gevaren van cybercrime. We kennen de berichten over de ‘ransomware’ die onder meer de universiteit van Maastricht trof. De hogeschool betaalde ‘losgeld’ van vermoedelijk enkele tonnen aan de hackers om weer in het eigen systeem te kunnen. Of het Hagaziekenhuis dat een hoge boete kreeg nadat personen onbevoegd het patiëntendossier van tv-personality Barbie in konden zien.



Met dit soort nieuws zouden we de komende jaren wel eens vaker te maken kunnen krijgen. Nu al heeft tweederde van de Nederlandse ondernemers al eens te maken gehad met een cybersecurity-incident, zoals een hack of datalek. Volgens cyberverzekeraar Hiscox bedraagt de gemiddelde schadelast voor Nederlandse bedrijven en overheden per incident ongeveer 300.000 euro. De totale schade bedraagt met tien miljard euro maar liefst tien keer meer dan ‘gewone’ diefstal.

Juiste preventie

“Getroffen worden door een cybersecurity-incident is niet iets wat je als bedrijf overkomt, maar wat je hebt laten gebeuren”, weet Carin Coppis. “Met de juiste preventie en eventuele verzekering kunnen veel incidenten worden voorkomen en kan de (financiële) schade beperkt blijven. Het is een kwestie van bewustwording: je zou jezelf de vraag moeten stellen wat er gebeurt als je morgen opeens niet meer in je computer kunt. Stel dat je systeem gehackt wordt en je monteurs hun werkzaamheden niet meer digitaal kunnen terugkoppelen. Heb je dan een noodoplossing achter de hand? Huub Derksen: “Er zijn verzekeringen, fijn voor als je tóch gehackt mocht worden. Meedoen is een afweging die elke ondernemer voor zichzelf moet maken. De premie is gebaseerd op type bedrijf en omzet en is alleszins betaalbaar. Maar desondanks wellicht niet voor iedere onderneming relevant. Maar wél zou iedereen altijd alert moeten blijven en zorgen voor preventie. Maak frequent back-ups van je bestanden.”

Gaat het tóch mis, dan vergoedt een verzekering onder meer kosten die gemaakt worden als gevolg van de inbraak in systemen of data. Ook kosten voor herstel van websites, programma’s of data. Daarnaast is er technische en juridische bijstand.

Zakelijke financieringen

Beiden wijzen tot slot op veranderingen binnen de RegioBank-organisatie zélf. “De RegioBank krijgt dit

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, die daarmee een daadwerkelijke invulling geeft aan het behoud van leefbaarheid, ook in kleinere kernen. Bij elk van de afzonderlijke kantoren kan een ondernemer terecht voor een compleet financieel advies.

REGIO BANK



jaar een zakelijke propositie voor financieringen. Voor zakelijk financieren en een rekening-courantkrediet kan een ondernemer dus voortaan ook bij ons terecht. En als het gaat om bijvoorbeeld hypotheken en pensioenen dan bemiddelen we, als onafhankelijk adviseur, voor veel meer aanbieders dan alleen RegioBank. Praat er eens over met onze specialisten."

De zeven gezichten van RegioBank: Robert Kersten, Carin Coppis, Huub Derksen, Pedro Klomp, Josée Jenneskens, Cees Verhoeven, Gert-Jan Weijers (v.l.n.r.)

LAMBERT BLONK ASSURANTIËN
Bilderbeekstraat 29
5831 CW Boxmeer
T 0485 - 57 21 29
info@lambertblonk.nl
www.lambertblonk.nl

KERSTEN ASSURANTIËN
Lietingsestraat 1
5441 AR Oeffelt
T 0485 - 36 17 38
info@kerstenassurantien.nl
www.kerstenassurantien.nl

COPPIS & CRUIJSEN ASSURANTIE ADVISEURS V.O.F.
Stevensbeekseweg 2
5825 JC Overloon
T 0478 - 64 13 01
info@coppis-cruijsen.nl
www.coppis-cruijsen.nl

JENNESKENS ASSURANTIËN & MAKELAARDIJ
Grotestraat 47
5431 DH Cuijk
T 0485 - 31 36 93
info@jenneskensmakelaardij.nl
www.jenneskensmakelaardij.nl

KLOMP ADVIES
Stationsstraat 1c
5451 AM Mill
T 0485 - 45 59 59
info@klomp-advies.nl
www.klomp-advies.nl

VAN LUNEN ADVIESGROEP
Veerstraat 15
5831 JL Boxmeer
T 0485 - 57 34 39
info@vanlunenadvies.nl
www.vanlunenadvies.nl

ASSURANTIEKANTOOR W. VERHEIJEN
Raamweg 4
5446 BE Wanroij
T 0485 - 45 10 40
info@verheijen-wanroij.nl
www.verheijen-wanroij.nl

Sponsorhulp voor Cuijkse krachtsporter

‘STERK BAKKIE KOFFIE IELJA!’ ‘MMMM, EN NOG ZUIVER OOK!’



Ze rijgt al vijftien jaar overwinningen en (wereld)titels aaneen. Wist drie wereldrecords neer te zetten. Was wereldkampioen bankdrukken tussen 2004 en 2015, met uitzondering van 2011. Wereldkampioen powerliften in 2006, 2007, 2008, 2013 en 2017. Won op dat onderdeel veertien nationale titels, net zoals bij het bankdrukken. Verzamelde tot nu toe in totaal 25 Europese titels en 22 wereldtitels. Ielja Strik werd in 2013 Ridder in de Orde van Oranje-Nassau. Nog altijd strijdt ze mee om podiumplaatsen. En nog kent het grote publiek haar niet. Dat moet veranderen, vinden twee ondernemers die haar passie voor sport delen.

Krachtsporter en voormalig turnster en bodybuildster Ielja Strik moet werken om haar sport te bekostigen. In tegenstelling tot veel andere topsporters wordt Ielja niet of slechts bescheiden gesponsord. “Ik moet daarbij ook de vrijheid hebben om te kunnen trainen en naar het buitenland te gaan wanneer ik dat wil. Daar zit niet iedere baas op te wachten”, legt ze uit.

FairTrade

Ielja Strik en haar sport zie je nooit op de landelijke televisie. De prestaties zijn er echter niet minder om, indrukwekkend zelfs. De Cuijkse lééft voor haar sport, is ermee getrouwd. Dat weten ook ondernemers Erwin Zwerver en Randy van Tienen. Een tijd geleden troffen beiden elkaar en besloten dat de Cuijkse elke sponsorhulp goed kan gebruiken. Beiden zijn zelf ook sportief: Randy doet aan ‘CrossFit’ en Erwin is waterpoloër in zijn vrije tijd en speelde daarbij onder meer op het EK voor Masters.

Directeur Erwin Zwerver leidt Econsultancy, een onafhankelijk ingenieursbureau, met vijf vestigingen in Nederland, waarvan een in Boxmeer. Econsultancy, een FairTrade-organisatie, voert in opdracht van overheden, bedrijfsleven en particulieren projecten uit rond technische aspecten van (water)bodem, water, infra, archeologie, ecologie, geluid en lucht. Men staat opdrachtgevers ook bij op beleidsmatig, juridisch, financieel en organisatorisch gebied.

Randy van Tienen is directeur bij Nici Koffie en Automaten, een familiebedrijf met ruim veertig jaar ervaring. Koffie stroomt Nici en zijn zoons Randy en Jeremy van Tienen door de aderen. Vanuit Mill en Hattemerbroek staat men garant voor een zorgeloze koffie- en warmedrankenvoorziening. Want ‘geen werk is een probleem, geen koffie een ramp.’ Dat laatste pakt Nici Koffie en Automaten aan! Veel van de producten zijn FairTrade.

“Dit is een winnende combinatie”

Winnende combinatie

Tijdens de fotoshoot bij Fitland Mill voor dit artikel, dat het sponsorschap moet lanceren, zijn de toespelingen op koffie en FairTrade dan ook niet van de lucht. “Mmmm, sterk bakkie koffie Ielja!”, vindt Randy van Tienen. “En nog zuivere koffie ook!”, weet Erwin Zwerver. Dit is een winnende combinatie… Het diepere doel: het uiteindelijk vinden van een hoofdsponsor. Gegadigden mogen zich nú al melden. Erwin Zwerver: “Ielja Strik is wellicht een van meest ondergewaardeerde sporters van Nederland. Wij vinden dat haar naamsbekendheid omhoog moet. De link tussen zakendoen en sporten is ons allebei niet vreemd. Ons sponsorschap maakt dat Ielja zich net wat relaxter kan voorbereiden op het volgende event.” De helpende hand komt op een moment dat de



krachtsport in kwade reuk staat, met name door massaal dopinggebruik onder Russische atleten. Een aantal werd geweerd van de Olympische Winterspelen in Pyeongchang in 2018.
Ielja Strik zegt erover: "Ik weeg al twintig jaar hetzelfde, maar til niet ineens zo maar dertig kilo méér, begrijp je? Maar het biedt perspectieven. Powerliften is een niet-olympische sport, maar dat zou het door alle dopingperikelen misschien wél kunnen worden. Tot die tijd zijn de World Games mijn domein. In november zijn de wereldkampioenschappen en dan wil ik me opnieuw kwalificeren voor deze World Games. Het zijn de 'Olympische Spelen' voor niet-olympische sporten. Het zou voor de vijfde keer zijn dat ik meedoe. Ik ben niet de jongste meer, wordt 47 dit jaar, maar draai op dit moment nog prima mee in de open klasse, al zijn mijn tegenstanders rond de twintig."

'Dit ben ik: Ielja Strik'

En met die meiden weet Ielja Strik nog regelmatig de vloer aan te vegen. "Ik kan het trainen en wedstrijden draaien nog altijd opbrengen en vind het nog steeds leuk. Dus wanneer ik stop? Ik weet het niet. Een ware kampioen is iemand die zich zelf van binnen en van buiten kent, geestelijk en lichamelijk sterk is en die er helemaal voor gaat, om zijn of haar doelen waar te maken." Ze doelt waarschijnlijk niet per se op zichzelf, maar het is een kwalificatie die haar past. En áls ze dan stopt, zou de Cuijkse een eigen gym willen openen. "Maar dan anders, in een niche, met telkens mij als persoonlijk coach. Ik zou gaan voor iemands balans."
Al mag de belangstelling van de nationale sportpers gering zijn, onlangs heeft Ielja Strik toch de nodige media exposure weten te genereren. In LINDA.original gaat ze op zoek naar een man. Als het gaat om sport heeft de Cuijkse zowat álles wat haar hartje begeert. Maar een vent ontbreekt nog. "Ik hoop dat ik de prins op het witte paard ooit ga tegenkomen", vertelde ze aan LINDA.nl. Haar zoektocht naar de ware kon gevolgd worden in zes vlogs, onder de titel Dit ben ik ik: Ielja Strik. Mogelijk komt het later tot een hernieuwd contact met LINDA.original. Bekijk alle zes vlogs, dit is de eerste: **www.linda.nl/tv/vlog/dit-ben-ik-ielja-strik/ielja-eerste-vlog-powerlifter/**

Megens Elektrotechniek / Seef Beveiligingstechniek

‘TECHNIEK NU AL VOORBEREIDEN OP NEDERLAND ANNO 2040’



De in de nieuwbouw van Martens Bouw aangelegde technische installatie wordt door Megens en Seef op afstand gemonitord.

Megens Elektrotechniek heeft een strategische taak: de Milsbeekse onderneming, thuis in elektrotechniek, beveiliging en domotica, wil zich nóg meer specialiseren in duurzame energie. En de blik richten op de rol van de technische sector in de komende decennia. Gewoon, omdat de wereld erom vraagt. Daarvan is algemeen directeur Tom Wienhofen doordrongen. Hij is zo mogelijk nog meer geïnspireerd geraakt door het rapport 'Scenario2040', opgesteld door brancheverenigingTechniek Nederland. Daarin wordt een toekomstbeeld geschetst waarin de technische sector een belangrijke rol speelt.

In 'Scenario2040. Blik op 2040 vanuit de technische sector', laat Techniek Nederland, met de hulp van denkbeelden van zowel experts en stakeholders als de maatschappij, twee scenario's zien die Nederland tonen over twee decennia. De scenario's schetsen een mogelijk toekomstbeeld van de samenleving in 2040 en de rol die de technische sector daarin kan of moet vervullen.

Een stap verder

Het rapport is een vervolg op Connect2025, dat ontwikkeling beschreef, voornamelijk gebaseerd op bestaande technieken. Binnen en buiten de sector mocht Connect2025 op veel belangstelling rekenen. Met Scenario2040 gaat Techniek Nederland nog een stap verder. De samenleving moet een aantal grote uitdagingen aangaan en daarbij is techniek onmisbaar. Volgens Doekle Terpstra, voorzitter van Techniek Nederland, kan de kennis binnen de sector het verschil maken, maar alleen als men in contact blijft met de snel veranderende wereld om ons heen.

Hoe ziet Nederland er in 2040 uit? Generatie Z bestuurt de maatschappij. Door de opkomst van computertechnologie en robots veranderen banen: er komen nieuwe en er gaan verdwijnen. De rekenkracht van computers in combinatie met enorme databestanden maakt ICT slimmer dan mensen. De computer weet wat je nodig hebt nog voordat jíj het weet… Dat noemen we 'singularity', de vijfde industriële revolutie. Momenteel leven we in de vierde. Wat gebeurt er nog meer in 2040? Elektrificatie en waterstof als transport- en opslagmedium zijn de norm. Hergebruik en terugwinning uit reststromen zijn geperfectioneerd. Zelfhelende materialen zijn beschikbaar: coatings en beton kunnen zichzelf daardoor repareren.

Als het gaat om energie, gaan de ontwikkelingen bij zonnestroom snel. De techniek wordt steeds goedkoper en de prestaties van de panelen worden beter. Ze zijn architectonisch steeds beter te integreren.

Twee scenario's

Tom Wienhofen: "Het eerste scenario is 'De vlucht vooruit.' Daarin gaan we op de huidige voet verder, met welvaartsgroei als hoogste doel, ervan uitgaande dat markteconomie en technologie alle problemen zullen oplossen." In dit scenario zijn grote technologiebedrijven leidend. Installateurs voeren hun werk uit via platforms die door AI (Artificial Intelligence, ofwel Kunstmatige Intelligentie, red.) worden aangestuurd. Specialistische installatiebedrijven zullen hun sterke positie vast weten te houden in een zakelijke markt waar de vraag naar hoogwaardige technische kennis groot blijft.

"In het tweede scenario gaat dankzij technologische ontwikkelingen het roer radicaal om", vervolgt Tom Wienhofen. "In de 'Green New Deal' ligt op het welzijn van mens, natuur en milieu de nadruk. Het doel: het herstellen van de schade die de mens aangericht heeft. Ook dat kan door technologie. In dit toekomstbeeld heeft onze sector een krachtig, groen imago en een grote aantrekkingskracht op jonge, ambitieuze technici die nu nog op de basisschool of in de peuterklas zitten."

Voor iedereen interessant

De scenario's beschrijven uitersten van hoe de wereld er in 2040 uit zou kunnen zien. Maar het is nog geen 2040. Uiteindelijk bepalen de maatschappij, organisaties, werkgevers, medewerkers en burgers hoe de toekomst ingevuld wordt. Welke technologie omarmen we. En welke rol wil de technische sector spelen.

"Het rapport is voor iedereen interessant, maar zéker voor ons, de jonge ondernemers", vindt Tom Wienhofen. "Sommige dingen richting 2040 zijn zo goed als zeker, zoals een verdere technologisering van de maatschappij. Daarop zullen we ons in ieder geval moeten voorbereiden. Dus moeten we onzekerheden in beeld brengen om daarop in te kunnen spelen, kansen te benutten en risico's tijdig te kunnen managen. En hoewel het rapport zeker geen toekomstprognose is, waagt de voorzitter van Techniek Nederland zich aan de voorspelling dat het belang van techniek in 2040 nóg groter zal zijn dan nu. Omdat het aanpakken van grote maatschappelijke vraagstukken als materiaalschaarste, bereikbaarheid en leefbaarheid van onze grote steden en het terugdringen van de CO_2-uitstoot om techniek vraagt. Dat maakt de toekomst van onze sector dan ook rooskleurig én uitdagend."



welcom bij Janssen

UW TELECOMSPECIALIST OOK VOOR ZAKELIJK



WIJ ONTZORGEN U OP DE VOLGENDE VLAKKEN:

- Mobiele abonnementen
- Vaste telefonie (VoIP)
- Professionele reparatieservice
- Internet + TV
- Laptops
- Accessoires

Reparatie klaar in 30 minuten!

kpn vodafone T··· TELE2 Ben Ziggo

Welcom bij Janssen

Steenstraat 96 | 0485 576 002 | 06 53 13 98 41

info@welcombijjanssen.nl

Uw onafhankelijke telecomspecialist

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

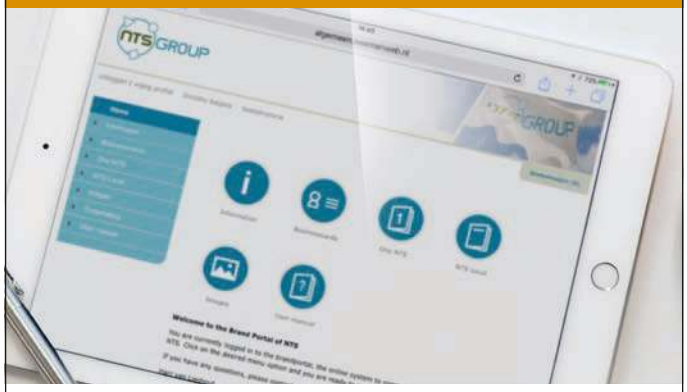
E marc@marcpetersbedrijfsmakelaar.nl

www.marcpetersbedrijfsmakelaar.nl

Wist je dat ...

Weemen als **totaalleverancier** ook een complete **brandportal** voor je in kan richten?

Nieuwsgierig?
Kijk dan op www.weemen.nl



weemen
WEB | PRINT | PROMO

www.weemen.nl www.weemenpromo.nl



Effectieve communicatie begint met een goed gesprek

Bel ons 0485-351040

Om te begrijpen wat jij wilt bereiken vinden wij een goed gesprek vooraf heel belangrijk, we willen van je weten wie je bent, waar je vandaan komt en ook waar je naartoe wilt gaan. Er zijn veel manieren en communicatiemiddelen om doelen te bereiken maar wat het beste bij jou of je onderneming past, daarvoor willen wij je eerst beter leren kennen. **We willen vooral luisteren naar jouw verhaal.** Daarom nodigen wij je uit, bij ons of bij jou, om eens vrijblijvend te praten over de kansen en mogelijkheden die er voor iedereen zijn. Bel 0485-351040 of mail naar wilbert@inpladi.nl voor een geheel vrijblijvend gesprek.

Prettig professioneel, prima toch?

Inpladi
bureau voor idee en creatie

Inpladi bv, bureau voor idee en creatie - Korte Molenstr. 28, 5431 DT Cuijk - Bel 0485-351040

METAL MATTERS

Als we het hebben over de economische motor voor de regio Land van Cuijk & Noord-Limburg, noemen we vaak een bedrijfstak als agrifood in één adem. We denken hierbij al snel aan de voedselproducerende bedrijven in de keten. Metaalbewerking en machinebouw maken óók een belangrijk deel uit van deze keten en zijn daarnaast een onmisbare schakel in andere belangrijke sectoren. Bedrijven in metaalbewerking en machinebouw laten niet zo heel vaak hun gezicht zien. In dit forum wisselen zes specialisten meningen en ervaringen uit aan de hand van stellingen en vragen. Zo wordt duidelijk welke verantwoordelijkheid deze sector draagt ten aanzien van werkgelegenheid, duurzaamheid, kennis en innovatie. Ook de mogelijke behoefte aan samenwerking met bedrijven in de regio wordt toegelicht. En die blijkt verrassend groter dan gedacht!



Manarm produceren: pure noodzaak.

"Er zijn gewoon te weinig mensen, dus je moet het anders invullen", opent Hessel Hendriks. "Je ziet het in de zorg: zelfs daar doen de robots hun intrede. Bij ons is het product een gegeven, dus doen wij aan procesinnovatie. Misschien willen we wel te veel doen in dit land, met te weinig mensen. Als je bij gebrek aan personeel niet genoeg kunt automatiseren, moet je je afvragen of bepaalde productie niet moet overlaten aan andere werelddelen. Met andere woorden: 'nee' verkopen."

Jeroen van Oers vervolgt: "Het effect van automatisering is effectiviteit. Maar je moet bijvoorbeeld ook de mensen hebben om robots te programmeren. Producten met voorspelbare afzet en minder technologie besteden wij uit. 'Moeilijkere' producten houden we hier; daarin zit de meerwaarde van produceren in deze regio. Bij flexibiliteit, prototypes en enkelstuks is de prijs minder belangrijk. Bovendien: kwaliteitscontrole is lastiger bij op afstand produceren."

"Robots kunnen zwaar of repeterend werk doen, zodat mensen hier langer met plezier werken", sluit Marloes Kepser aan. "Maar manarm produceren is niet zomaar een machine (robot) kopen en dan een dag later aan het werk zijn."

Hoe motiveren we de jeugd én de scholen om meer aandacht voor de sector te krijgen?

"De jeugd is heus gemotiveerd, maar hun aantal is gering. Ik heb er de Metaalunie ook al op geattendeerd, maar reactie blijft uit. De foto's van een jongen in een oud-Oostduitse fabriekshal met een slijptol; dat is de geschiedenis, niet de werkelijkheid.



Ondernemers in metaalbewerking en machinebouw dragen verantwoordelijkheid voor werkgelegenheid, duurzaamheid, kennis en innovatie.

Metaal is inderdaad zoveel méér", aldus Hessel Hendriks. Fabiaan Hendricks haakt in: "Het is belangrijk dat je ervoor zorgt dat je bij scholen en opleidingen in beeld bent als werkgever. Wij focussen daar op. Wij zijn een veelzijdige werkgever. We hebben divers pakket met verschillende bewerkingen en materialen. Smicon levert uiteenlopende projecten over de hele wereld op. Technische tekenaars, engineers, constructiebankwerkers of iemand met een opleiding in de mechatronica: wij hebben voor iedereen uitdagingen!"
Martijn Dreverman: "De beeldvorming is nog altijd dat je met vieze handen in een donkere hal staat te werken. Laaggekwalificeerd werk. Dat is een misvatting. Bovendien is er bij ons geen repeterend werk." Jannes Voss vult aan: "Techno-Promo doet in dit opzicht geweldig werk. Wij als ondernemers faciliteren dat. Maar ik denk dat je kinderen nóg meer de beleving mee moet geven, ook op scholen. De invloed van een leerkracht op je beroepskeuze moet niet onderschat worden." Dat vindt ook Jeroen van Oers: "Scholen zouden er een themaweek aan moeten wijden. Als ze een dag naar de boer zijn geweest, doen ze dat ook. Waarom niet met de metaal?"

"Door robots kunnen mensen langer met plezier werken"

Marloes Kepser: "Wij zoeken vooral op mbo-niveau en hebben het hier in deze regio nog goed. In Eindhoven is het een stuk lastiger. Soms mogen de mentaliteit en motivatie van de nieuwe generatie beter. Jongeren willen interessant werk, anders zijn ze weer weg. Ik snap dat wel: het gras is altijd groener bij de buren. De meesten zijn trouwens welkom als ze daarna hier terug willen komen met alle opgedane ervaring."

Wat zijn effectieve manieren voor het werven van personeel?

Fabiaan Hendricks: "Wij werven vooral via onze website en LinkedIn en benaderen niemand persoonlijk. De detache-











ringsbureaus bijvoorbeeld, doen wel iets soortgelijks: zij halen mensen bij elkaar weg om ze elders aan het werk te zetten. Het komt voor dat een werkzoekende van tevoren niet eens weet waar hij of zij op gesprek gaat." Jeroen van Oers herkent het: "LinkedIn als medium is een steeds belangrijker recrutement-instrument geworden."

Hessel Hendriks: "Mbo'ers zijn niet mensen die zelf zomaar aankloppen, maar áls ze het doen, is dat de betere manier."

Jannes Voss ziet dat gebeuren. "Mensen komen zeker ook uit eigen beweging bij ons bedrijf solliciteren. Personeel bij elkaar weghalen is not done, dat is inderdaad een onuitgesproken code, maar wie aanklopt is welkom. Toch zijn we voorzichtig: wij vinden dat het ongemakkelijke situaties zou kunnen opleveren."

Marloes Kepser reageert: "Soms past iemand gewoon niet in een team. Zo hebben wij iemand van een ander bedrijf overgenomen, door hen zelf aangedragen. Hier gaat het uitstekend." Dat vindt ook Martijn Dreverman: "Als iemand uit eigen initiatief komt, dan is er kennelijk een goede reden om te willen switchen. Volgens mij mag je daar best contact over hebben; daar schuilen geen verkeerde bedoelingen achter."

Fabiaan Hendricks vindt dat elke sollicitatie een reden is om ook naar jezelf te kijken. "Gewisseld wordt er toch. Als je als bedrijf zorgt dat je deur open staat – en dat kan bijvoorbeeld ook via sponsoring of iets dergelijks – dan wordt er over je gepraat. Profileren is positief, vast blijven houden voelt negatief."

Duurzaam produceren, zowel in proces als eindproduct. Zijn we daar ook écht mee bezig?

"Je moet je afvragen: voor wie doe ik het?", oordeelt Jannes Voss. "In industriële hygiëne bieden wij wereldwijd totaaloplossingen voor verschillende vormen van reiniging. Duurzaamheid heeft bij ons echt met het milieu te maken. Daarnaast heb je gewoon een informatieplicht naar de overheid, wat betekent dat de industrie zich ook gewoon zal moeten laten leiden door de regelgeving."

Fabiaan Hendricks: "Wij maken machines voor recycling. Dus voor ons geldt: practice what you preach. Maar we zijn natuurlijk wél een machinebouwer, zo eerlijk moeten we ook zijn." Terwijl men het er bij Marel volgens Jeroen van Oers tot op het hoogste niveau over heeft, zegt Martijn Dreverman: "Het word je min of meer ook door de keten opgelegd; afnemers verlangen dat je je CO_2-footprint verlaagt."

Ketenintegratie: hoe gaan we om met aanvullende taken die afnemers ons opleggen?

Jeroen van Oers: "Dat blijft lastig. Wij verlangen flexibiliteit van bedrijven waarbij wij opdrachten uitbesteden, maar zo werkt het natuurlijk niet. Je kunt dat niet zomaar verlangen, want dan zegt de ander: 'Ik heb vastere klanten, sorry hoor.' Begrijpelijk. De crux is: probeer voor je onderaannemer niet in parts te denken, maar in pakketten. Dus blijf in gesprek met de keten. Wat is de vraag? Want als je altijd het seriewerk naar Oost-Europa brengt, is je relatie hier ook weg." Hessel Hendriks vindt dat je moet voorkomen 'dat het pennywise wordt.' "Volgens mij kunnen de onderlinge relaties tussen metaalbedrijven in de regio beter."

"Denk voor je onderaannemer niet in parts, maar in pakketten"

Martijn Dreverman: "Zo is Marel in dit geval een belangrijke afnemer van ons en hebben we van hen structureel werk via een pakket. Daar is ons bedrijf op ingesteld. We merken overigens dat grote afnemers in het algemeen taken doorschuiven naar de onderaannemer, bijvoorbeeld de engineering. Je krijgt geen uitgewerkt voorstel, maar als opdracht 'We willen werkende oplossingen, regel het maar voor ons." Marloes haakt in: "Ik denk dat dáár juist de toegevoegde waarde van ieder bedrijf zit. Je moet weten wat je buurman precies doet. Dan kun je daar zelf ook op inspelen. Dus blijf met elkaar in gesprek. Wij zijn hierin stappen aan het maken. Want als je alleen nog via een tekening wilt of kunt werken, heb je straks geen markt meer."

Jannes Voss: "De juridische kant van het verhaal, dus de vraag wie is waarvoor verantwoordelijk, wordt wel steeds zwaarder." "Inderdaad", zegt Hessel Hendriks: "Is het geëngineerd of enkel door je gefabriceerd? Wij kunnen niet helemaal overzien waar onze producten terecht komen, dus risicomanagement wordt belangrijker."



Internationale groei: pionieren we zelf of trekken we samen op?

Martijn Dreverman: "In de metaal zijn we geen echte verkopers. Werk binnenhalen via koude acquisitie werkt nauwelijks. In ieder geval wij hebben immers geen product te verkopen, maar werken in opdracht. Wij moeten het hebben van mond-tot-mondreclame en digitale exposure. Maar dat wil niet zeggen dat je je kringetje niet moet zien uit te breiden. Wat mij betreft richting regio Nijmegen, zoals bijvoorbeeld een Vastgoedsociëteit doet." Hessel Hendriks: "De wereld is klein, maar het is toch wel heel prettig als je letterlijk even naar die ander kunt rijden om iets uit te wisselen." Marloes Kepser deelt de mening: "Bij ons mag iedereen binnenkijken. Aan uitwisseling van kennis is volgens mij altijd behoefte en daarvoor zouden we zeker iets op kunnen zetten. Niet te vaak, maar wel met enige regelmaat." Ook Jeroen van Oers is enthousiast: "Een soort vertrouwensplatform; daarin kun je ook bepaalde afspraken levend houden. Onderling is er weinig concurrentie, dus levert het per definitie winnaars op."

De deelnemers



Marloes Kepser
algemeen directeur Kepser
✉ **mkepser@kepser.nl**



Hessel Hendriks
algemeen directeur Jakom
✉ **h.hendriks@jakom.nl**



Fabiaan Hendricks
commercieel manager Smicon
✉ **f.hendricks@smicon.nl**



Jannes Voss
algemeen directeur Elpress
✉ **jv@elpress.nl**

Door zijn bedrijfsovername kon Dennis Frankot, de nieuwe algemeen directeur van Metaalbouw Vloet en opvolger van Louis Vloet, niet bij het forum aanwezig zijn.

Dennis Frankot
algemeen directeur Metaalbouw Vloet
✉ **dennis@metaal-bouw-vloet.nl**



Jeroen van Oers
manufacturing director Marel
✉ **jeroen.vanoers@marel.com**



Martijn Dreverman
algemeen directeur Primofol
✉ **m.dreverman@primofol.nl**

Hebt u nog vragen?
Stel ze aan de deskundigen!

Kepser

MENSEN HET FUNDAMENT ONDER ‘MAKING METAL MATTER’

Metaalbedrijf Kepser heeft de overname door de volgende generatie, Marloes en Harry Kepser, naadloos doorgemaakt. Nieuwe krachten zijn opgenomen in het groeiende bedrijf, waar veel van de medewerkers al decennialang in dienst zijn. Dat zegt veel over de spirit en eenheid binnen het team. Algemeen directeur Marloes Kepser vindt dan ook dat haar medewerkers het fundament onder de onderneming zijn: “Zonder hen is er geen bestaansrecht. Kepser heeft geen eigen producten, we verkopen capaciteit, dus de inzet van onze mensen. Alle kennis en kunde zit in hen.”





Marloes Kepser

Zo’n tachtig professionals co-engineeren, produceren en assembleren dagelijks halffabrikaten, componenten en complete modules. Als toeleverancier van machineonderdelen, plaat- en constructiewerk voor de maakindustrie wil Kepser het verschil maken door als ketenregisseur samen met opdrachtgevers aan betrouwbare, hoogwaardige en beheersbare oplossingen te werken. Kepser beschikt daarbij over 11.000 vierkante meter productieoppervlakte en bedient vooral Nederlandse opdrachtgevers.

Maakindustrie digitaliseert

De maakindustrie digitaliseert in een hoog tempo. De markt eist snelheid. De daarmee samenhangende integratie van bedrijfsprocessen biedt kansen voor samenwerking tussen ketenpartners en met opdrachtgevers. Marloes Kepser zoekt die samenwerking dan ook nadrukkelijk. “Er zijn talrijke mooie bedrijven in Nederland, we moeten de deuren niet stijf dichthouden. Misschien ben je concurrent van elkaar, maar we hebben allemaal onze eigen klantenkring en kunnen veel van elkaar leren.”

“Daarnaast zijn we onze orderportefeuille aan het verbreden. Er zijn markten die we nog niet nadrukkelijk bedienen, maar waar je wel groeipotentie ziet. Denk aan agrifood; in de automatisering van de voedingsmiddelenindustrie kunnen wij veel betekenen. De afgelopen jaren hebben we geïnvesteerd in medewerkers. Nieuwe mensen aangenomen, ook op de ‘indirecte’ afdelingen. Zo hebben we meer spreiding en buffering in de bezetting en kunnen we bijvoorbeeld doorlooptijden van offertes verkorten. Ook hebben we de capaciteit op de afdeling voor het lassen van roestvaststaal vergroot.”

Promotor

“Duitsland is op termijn een interessante markt voor ons. Ik vind het fijn om te werken met opdrachtgevers die een commitment met je aangaan. De Duitse mentaliteit past daar in, men waardeert er langetermijnpartnerschappen.”
Naast dit streven wil Kepser zich nadrukkelijk profileren, zeker voor jongeren die (op termijn) werk zoeken in de metaal. “We hebben altijd een sterke band gehad met mbo-leerlingen. Het is niet voor niets dat TechnoPromo door mijn vader werd aangejaagd. Daarmee zetten we de traditie voort van Kepser als promotor voor de branche. We zijn een leerbedrijf met interne opleidingen en cursussen voor het technische vak. Er is hier weinig verloop. Onze mensen kunnen zich naar wens bijscholen en verder bekwamen. Dat is waardevol, want de regio is belangrijk voor ons. Als een van de grotere werkgevers in Cuijk voelen wij het als een oprechte taak bij te dragen aan de leefbaarheid.”

Elpress

TOTAALLEVERANCIER IN INDUSTRIËLE HYGIËNE HEEFT NÓG EEN AMBITIE...

Elpress heeft een missie. Elpress wil persoonlijke hygiëne bevorderen, met als hoger doel de voedselveiligheid verhogen. Wereldwijd. Daarvoor is de Boxmeerse onderneming al meer dan veertig jaar innovatief. Men is de marktontwikkeling vóór, door een vindingrijke en succesvolle benadering van de meest uiteenlopende hygiënevraagstukken. Een aantal van Elpress' producten wordt inmiddels als de standaard beschouwd in de branche.

Nodeloos te vertellen dat Elpress dé toonaangevende producent is op het gebied van industriële hygiëne. Men focust op totaaloplossingen: klantgerichte producten, die geïntegreerd worden in bedrijfsprocessen.

Het verhaal van Elpress is dat van een snelgroeiend familiebedrijf", vertelt algemeen directeur Jannes Voss. "In industriele hygiëne bieden we wereldwijd totaaloplossingen voor verschillende vormen van reiniging. Denk aan een hygiënesluis of een krattenwasser. We werken met zo'n 75 medewerkers en een dealernetwerk in meer dan veertig landen." Elpress bestaat sinds 1976; vader Martien Voss werkte er sinds 1986 en nam de onderneming in 2009 volledig over. Daarmee vestigde hij direct de aandacht op zich, want een jaar later won Voss sr. de Ondernemersprijs Land van Cuijk & Noord-Limburg. In 2011 trad zoon Jannes toe, zijn zus Mariëlle in 2014. Zij is verantwoordelijk voor HRM.

De enige wereldwijd

"Tot enkele jaren geleden was Elpress een 'projectenbedrijf.' Dat betekent dat we alles in opdracht vervaardigden", vervolgt Jannes. "Inmiddels hebben we gestandaardiseerde producten, die we aanbieden via drie productgroepen. De eerste is persoonlijke hygiëne. Denk aan 'handen en zolen.' Efficiënte persoonlijke hygiëne is van groot belang, zeker in een productieomgeving waarin besmetting via de mens een risicofactor is. Om besmettingsgevaar te verkleinen hebben wij tal van mogelijkheden: van sterilisatiebekkens tot complete hygiënesluizen en van laarzenrekken tot wasbakken."





Jannes Voss

De andere twee productgroepen zijn industriële wassystemen – voor bijvoorbeeld ladingdragers, kratten, pallets of boxen – en de reinigingssystemen, die bijvoorbeeld op bacteriologisch niveau een ruimte ontsmetten. "We zijn wereldwijd de enige leverancier die alle drie de productgroepen volledig ontwikkelt en zelf produceert en daarmee dus een totaalpakket op het gebied van hygiëne biedt." Ook werk in opdracht is nog steeds onderdeel van het takenpakket van Elpress. "Wij zijn specialistisch op reinigingsgebied. Juist doordat speciale opdrachten niet langer onze core business hoeven te zijn, kunnen we ons er nóg beter op focussen."

Ambitie

Jannes Voss zit vol ideeën, maar één ambitie houdt hem in het bijzonder bezig: "We zijn een behoorlijk grote naam in de voedingswereld, maar ik wil daarnaast een begrip worden in de gezondheidszorg. Daar waar er in de voedingsmiddelenindustrie – terecht – hoge eisen worden gesteld aan hygiëne, vind ik het onbegrijpelijk dat jij en ik zomaar een ziekenhuis in en uit kunnen lopen, met alle besmettingsrisico's van dien. Het is mijn ambitie om bij elke ingang in elk ziekenhuis een hygiëneoplossing te plaatsen. Een machine waarmee je in ieder geval je handen desinfecteert. Waarom zijn er die nog niet?"

Primofol

‘IMPULS GEVEN AAN ONS SPECIALISME’

Metaalbedrijf Primofol maakt zich sterk met de combinatie van bewerkingen en materialen. Het sterkste punt van Primofol ligt in het verwerken van rondstaf en buismateriaal tot gebogen producten, gecombineerd met plaatwerk en licht constructiewerk. Met CNC-doornbuigen onderscheidt de Milsbeekse onderneming zich regionaal van haar collega’s. Daarop wil de nieuwe algemeen directeur en eigenaar Martijn Dreverman de komende jaren sterk inzetten.

“Primofol heeft geen eigen producten, wij werken in opdracht. Dat maakt dat ons technisch specialisme is ontstaan vanuit de behoefte van onze afnemers. Mede hierdoor gebruiken wij onze expertise in het meedenken en het aandragen van oplossingen voor onze afnemers. Vanuit folieproducten in de jaren vijftig, via kunststof in de jaren zestig en zeventig werd Primofol in de tachtiger jaren een echt metaalbedrijf”, aldus Dreverman, die de onderneming na een dienstverband van zo’n tien jaar onlangs heeft overgenomen.

Specialisme

“Ons specialisme is CNC-doornbuigen en dat maakt ons behoorlijk uniek in de regio. En hoewel we het hele pakket aan metaalbewerking bieden, willen we de komende jaren ons specialisme een belangrijke impuls geven. We zullen daar dan ook in gaan investeren. Dat betekent dat ook ons team, momenteel veertien medewerkers, zomaar door kan groeien.”

“Met de uitrusting die we nu hebben, bedienen we een breed scala aan klanten binnen diverse markten, waaronder de machinebouw, de automotive industrie en de care industrie. Marel, VDL en Philips zijn daarin uiteraard aansprekende namen. Voor de machinebouw produceren we veelal gebogen rvs-frames en -geleidingen. Onze totale productie bestaat grofweg voor tweederde uit rvs. Binnen de automotive sector leveren we frames, plaatwerk en gebogen producten voor onder meer politie- en taxibussen. En dan is er nog een derde productgroep: de sanitaire hulpvoorzieningen die we met name voor de zorgsector produceren. Denk aan douchestangen, beugels en handgrepen.”



Martijn Dreverman



Allround

Primofol bestaat sinds 1952 en heeft zich ontwikkeld tot een allround toeleverancier van hoogwaardige producten uit rvs, aluminium en staal aan diverse sectoren. Opdrachtgevers kunnen bij Primofol terecht voor enkelvoudige, maar ook voor complexe meervoudige bewerkingen, als onderdeel van een totaalconcept. Dat kan ook als een product(idee) nog niet geheel ontwikkeld is. De engineeringsafdeling denkt mee en zorgt voor vormgeving op maat met uitgekiende productiemethodes waarbij de kostprijs zo laag mogelijk wordt gehouden. “We hebben ons in dat opzicht al bewezen binnen de designmeubelindustrie, de facilitaire dienstverlening en machinebouw, waarbij we staan voor creatief, innovatief en probleemoplossend.” Door de brede inrichting van productiemiddelen is Primofol uitermate geschikt in de volledige productie en nabehandeling van halffabrikaat of eindproduct uit zowel rvs, staal of aluminium. Met grotendeels CNC-gestuurde apparatuur passen met name kleine tot middelgrote, wederkerende series bij het karakter van Primofol. Producten kunnen bij Primofol daarnaast ook worden nabehandeld. Naast de mechanische behandelingen voor verschillende materialen valt ook te denken aan diverse chemische nabehandelingen.

Marel

‘DOOR EEN DIALOOG WORDEN DINGEN ÉCHT BETER’



In een regio waar de industrie booming is, wil Marel zich nadrukkelijk profileren. Het bedrijf zet de deur open voor jong talent door het de mogelijkheid te bieden zich te ontwikkelen. Zij kunnen de nieuwe generatie worden van mensen die zich voor langere tijd aan Marel binden. Jeroen van Oers, manufacturing director van de Marel-locaties in Boxmeer en Dongen, zoekt nieuw bloed, mét nieuwe ideeën en niet bang ze te laten horen. “Dán krijg je een dialoog en worden dingen écht beter.”

Op de locaties in Boxmeer en Dongen produceert Marel onderdelen en assemblages voor de pluimvee-, vlees- en verdere verwerkingsindustrie. De toegevoegde waarde ligt in het ondersteunen van deze industrieën door een breed scala aan producten en systemen te leveren, *ontwikkeld op maat* of *samengesteld op maat.* Door innovatie te ondersteunen met kennis en mogelijkheden, kunnen deze industrieën snel reageren op de markt met toonaangevende producten.

Mensen maken het verschil

Wereldwijd is ons land een voorloper in diervriendelijke behandeling van vleeskippen. Het door Marel ontwikkelde ATLAS transportsysteem draagt daar aan bij. Rond voedselveiligheid en ziektepreventie zet ATLAS een trend: transportmodules worden perfect gereinigd en gedesinfecteerd. Ook aan de consumentenbehoefte aan gedetailleerde productinformatie wordt gehoor gegeven. De geautomatiseerde systemen verzamelen stap voor stap productinformatie en voegen dat toe aan het datapakket dat elk product blijft vergezellen gedurende het proces. Zo blijven de gegevens traceerbaar, tot aan het etiket.



Jeroen van Oers

Jeroen van Oers: “Marel is een wereldwijde speler die uiteraard niet alle machines in Nederland bouwt. Maar wat we wél hier produceren zijn producten die beïnvloed worden door de lokale kennis van en innovatie door onze mensen. Juist door de korte contacten met klanten begrijpen wij de vraag. Onze klanten kopen niet ‘van het schap’; ze willen een oplossing compleet naar eigen inzicht en behoefte samengesteld zien. Wat manufacturing doet, is zo efficiënt mogelijk maken wat onze verkooporganisatie met de klant heeft afgesproken. Je moet weten welke aspecten voor de klant het verschil maken. En uiteindelijk maken daardoor dus onze mensen het verschil. En dat willen we zo houden, want daarin zien we de meerwaarde van het werken vanuit deze regio.”

Constante verversing

Om dat laatste te kunnen blijven doen, worden processen bij Marel verder geautomatiseerd en gedigitaliseerd. “Want de productonderdelen worden steeds complexer”, legt Jeroen van Oers uit. “Steeds meer werken we met robots en software. Dus naast de traditionele vakman zoeken we meer en meer ook robotoperators, programmeurs en automatiseerders. Maar die mensen moeten er natuurlijk zíjn en ze moeten ook naar je toe willen komen.”

“Het meest ideale is om ervoor te zorgen dat je constante verversering hebt met mensen die niet alleen nieuw bloed brengen, maar ook nieuwe ideeën. Het hoeven heus geen visionairs te zijn, maar juist wel die jonge man of vrouw die zegt: ‘Volgens mij kan dit anders.’ Zo van: ‘Dit kan goedkoper, makkelijker, sneller, veiliger.’ En die dat dan ook uitspreken. Dát vind ik mooi. Dán krijg je die dialoog. En dat willen wij stimuleren.”

Jakom

GEPASSIONEERD DE WERELD IN BEWEGING ZETTEN

Omdat iedere klant en ieder project anders is, doet Jakom alles met passie. Jakom is dé gepassioneerde én gespecialiseerde assen- en walsenproducent. Niet alleen in staat om de grootste, dikste, dunste en langste assen en walsen te produceren, maar óók dat vooral met passie te doen. Het heeft Jakom gemaakt tot een van de grootste producenten in West-Europa, zowel op het vlak van diameters, lengte als in productiecapaciteit. Vijfenveertig mensen, die ook nog eens een keer genieten van bijzonder flexibele werktijden.




Hessel Hendriks

Algemeen directeur Hessel Hendriks'hart gaat sneller kloppen van assen. Al sinds de oprichting van Jakom, in 1986, heeft de onderneming zich gericht op het produceren en ontwikkelen van de ultieme as die betrouwbaar is.

De as is de spil

De as is letterlijk de spil, of het nu gaat om cilinderstangen, pompassen of schroefassen, waarmee we meteen de drie productgroepen van Jakom hebben benoemd. De Cuijkse onderneming bouwde mee aan de grootste papierpulpdroger ter wereld. Assen van Jakom zijn geplaatst in de windturbines in Australië en gebruikt voor het leggen van oliepijpleidingen onder de grond in Siberië. Cuijkse assen vind je terug in de sluisdeuren van het Panamakanaal en in de Waterjets van de Amerikaanse marine, die erdoor worden aangedreven.

Vanuit de hightech fabriek in een klein landje, is Jakom groots in wat het doet en zet het de wereld in beweging. Hessel Hendriks weet hoe dat komt: "We leveren kwaliteit omdat we houden van wat we doen. Kwaliteit is het waarmaken van de verwachtingen, het voldoen aan de gestelde norm. Dat gaat ons niet ver genoeg: wij willen verwachtingen continu overstijgen, om het beter te doen dan de gestelde norm. Onze specialisatie maakt het mogelijk om voor een brede groep klanten te werken, zowel nationaal als internationaal. Al meer dan dertig jaar succes."

Mensen staan centraal

Mensen hebben altijd centraal gestaan in de successen van het verleden, net zoals zij de spil zullen zijn in de bijval die Jakom in de toekomst nog gaat krijgen. Het is daarom dat Hessel Hendriks gelooft in het investeren in medewerkers door hen te faciliteren met een stabiele werkomgeving, waarin ze zich voortdurend kunnen ontwikkelen in lijn met de behoefte van de klant, maar ook in lijn met de behoefte en ambitie van de medewerker zelf.

"Wij stellen ons daarbij de volgende vraag: 'Wat als we investeren in mensen en ze gaan weg?' En ook: 'Wat als we niet investeren in onze mensen en ze blijven?' Naast uitdaging en groeimogelijkheden hebben wij nadrukkelijk geïnvesteerd in een vierdaagse, 386-urige werkweek met flexibele werktijden. Sommige initiatieven die worden geboren uit urgentie of een verplichting, zoals bij deze, hebben de werksfeer en productiviteit een heel positieve draai gegeven. En: we hebben het fileleed met twintig procent verzacht", grapt de directeur.

"Onze medewerkers kunnen zo hun persoonlijk leven beter inrichten. Je kinderen naar school brengen of halen en toch je uren maken? Het kan hier! Je kunt zelfs je eigen pauzetijden bepalen. De flexibiliteit die de medewerker anno 2020 verlangt, bieden wij hier."

Metaalbouw Vloet

VASTE SPELER IN DE WERELD VAN STAALCONSTRUCTIES

Metaalbouw Vloet in Mill heeft in zeer korte tijd een vaste plaats verworven in de wereld van staalconstructies. Het team van veertig medewerkers verzorgt projecten vanaf de allereerste ontwerpen op de tekentafel tot aan de complete eindoplevering. Metaalbouw Vloet is met name bekend om het ontwerpen, produceren en bouwen van zowel kleine als grote en complexe metaalconstructies. Het bedrijf verzorgt ook de oplevering ervan. Hoewel men zich voornamelijk richt op aannemers, utiliteitsbouwers en industrie, kunnen ook particulieren bij het Millse bedrijf terecht.

Naast de divisie Constructiewerk is er de divisie Lichte Constructies en Plaatwerk. Binnen die divisie vervaardigt men trappen, balustrades en ander speciaal maatwerk zoals luifels, trappenhuizen en kunstwerken.

Van PSV naar Oman

Louis Vloet richtte Metaalbouw Vloet op in 1992. Begonnen met een bedrijfsoppervlak van 350 vierkante meter en voornamelijk poorten en hekwerken makend, beschikt de onderneming een kleine dertig jaar later over 4200 vierkante meter productieruimte. Ook het productenpakket is overeenkomst uitgegroeid. Metaalbouw Vloet realiseert projecten door heel Nederland en ver daarbuiten.

"Het varieert van hallenvouw tot grote en complexe constructies, van balustrades tot complete trappenhuizen", aldus Anton Sommers, namens het bedrijf. "Klanten waarderen het feit dat wij het complete traject voor onze rekening nemen. Door op deze manier te werken kunnen wij meedenken in het hele (bouw)proces en blijft de kwaliteit gewaarborgd." Hierdoor realiseert de Millse metaalbouwer regelmatig uitdagende opdrachten, zoals het geluidsscherm voor een appartementengebouw bij het PSV-stadion in Eindhoven en de complete Wellnessboot van Fitland in Mill. Meer recent is de opdracht voor het produceren van twee staalconstructies in Oman, waarvan één met een hoogte van 160 meter en een totaalgewicht van 600 ton.



Veelzijdigheid

Een nadere blik op het productenaanbod geeft een beeld van de veelzijdigheid van Metaalbouw Vloet. Met de hekwerken en poorten, waarmee het ooit begon, levert men maatwerk af. De stijlmogelijkheden zijn onbeperkt, net als de manieren van afwerken Stalen trappen, eventueel afgewerkt met glas, natuursteen of hout, zorgen voor een enorme uitstraling in elk (bedrijfs)pand. Datzelfde geldt voor balustrades, die zowel in klassieke als moderne panden een steeds prominentere plaats innemen.

Het Millse staalbedrijf levert desgewenst ook staalconstructies waarin hout is verwerkt. Beide worden gelijktijdig gemonteerd. Dat geldt ook voor combinaties van staalconstructies met betonnen vloerplaten. Door deze slimme manier van bouwen, bespaart de opdrachtgever op kraankosten en verkrijgt hij een snellere doorlooptijd.

Smicon

WANROIJSE RECYCLE-MACHINES STAAN OP ELK WERELDDEEL

Wie kent er nog de 'Piramide van Maslow'? Die van de 'levensbehoeften'? Smicon gebruikt het principe dagelijks, waarbij de Wanroijse wereldspeler het verwerken van organische reststromen rangschikt op volgorde van gebruiksbehoefte. Doel? Hoe uit deze reststromen zoveel mogelijk rendement te behalen. Smicon is marktleider als leverancier van machines en totaaloplossingen voor de verwerking van (on)verpakte levensmiddelen en organische reststromen. Er staat Wanroijse apparatuur op alle continenten.



Smicon ontwikkelt, fabriceert, plaatst en onderhoudt *equipment for food waste recycling*, zoals de term wereldwijd gebruikt wordt. De ontwikkeling, engineering, productie en het construeren van de machines gebeurt volledig in eigen beheer. Het familiebedrijf, met agrarische roots, bestaat dit jaar veertig jaar.

Oplossingen optimaliseren

Fabiaan Hendricks is commercieel manager bij Smicon. Bij de markt die zijn bedrijf bedient, mag je in eerste instantie gerust denken aan de kliko waar etensresten in gekieperd worden. Of aan restaurantafval of voedingsmiddelen in supermarkten die over de houdbaarheidsdatum zijn. "Reststromen die zonder problemen kunnen dienen als diervoeder. Da's de eerste stap, met het 'hoogste' rendement. Uit 'lagere' reststromen kan een biogasinstallatie energie halen. En na vergisting kan het uiteindelijk nog een voedingsbodem voor meststof zijn."



Fabiaan Hendricks

"De mate van recycling en ook het niveau daarin gaan steeds omhoog. Wij ontwikkelen ons continu en willen voorop blijven lopen en strategisch optimaliseren. Bij die klantspecifieke oplossingen moet je niet per se alleen denken aan de machinetoepassingen, maar ook aan alles eromheen. Denk aan maatwerk opslag- en transportsystemen, zoals tanks, bunkers, transportschroeven en pompen. We leveren ons totaalpakket als turn-key installatie."

Gerenommeerd

Gepokt en gemazeld levert Smicon daarnaast inmiddels een vast portfolio gestandaardiseerde machines. "Wat we – standaard of naar wens – maken, onderscheiden we in vijf verschillende machinegroepen. We kunnen uitpakken (levensmiddelen en verpakkingen scheiden), vermoezen (aardappelen, groente, fruit of andere vochtrijke organische producten tot een verpompbare moes verwerken) of versnijden (opnieuw van aardappelen, groente en fruit, maar ook levensmiddelen en andere organische restproducten). En daarnaast filtreren (ontwateren, dus vloeistoffen van vaste delen scheiden) en reinigen (van containers, desgewenst met opzet-, voorspoel- en afzetsystemen)."

Smicon-machines staan op plekken waar organische reststromen worden getransporteerd, verwerkt of opgewaardeerd. De meest gerenommeerde verwerkers van (on)verpakte levensmiddelen gebruiken ze, net als verwerkers van restaurantafval of multinationals in de aardappel-, groente- en fruitsector. Smicon realiseerde ook totaaloplossingen bij diervoederproducenten. In de verwerking van plantaardige oliën en vetten heeft de Wanroijse onderneming een bewezen trackrecord opgebouwd.

"Via ons dealernetwerk leveren we wereldwijd oplossingen. Tegelijkertijd werken we, waar mogelijk, lokaal en proberen we opdrachten in de regio uit te zetten. Technische enthousiastelingen die in de metaal willen werken, kunnen bij ons hun hart ophalen. Techneuten met materiaalkennis, constructeurs, gouden handjes... daag ons uit!"



“Verrassend compleet”









KLOMP
KEUKENS & INTERIEURBOUW

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

Taste of Smoke presenteert

EEN UNIEKE BARBECUE ERVARING

Taste of Smoke staat voor een bijzondere barbecue ervaring die het net even anders doet dan wat u gewend bent. Taste of Smoke staat voor een combinatie tussen beleving en de ultieme smaak. Ontdek onze mogelijkheden voor de invulling van uw evenement of catering. Maar ook voor workshops, demonstraties en verhuur kunt u bij Taste of Smoke terecht.



Dé enthousiaste pitmasters Pleun & Niels,

AUTHENTIC BARBECUE
TASTE OF SMOKE

MGR. BEKKERSSTRAAT 15
5836 BL SAMBEEK

T 06 - 40 82 94 65
@ INFO@TASTEOFSMOKE.NL

WWW.TASTEOFSMOKE.NL